

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Guiltless Friday merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang makanan dan minuman, secara khusus berfokus pada penjualan berbagai kue sehat yang mengutamakan rendah kalori seperti *protein bar*, *protein cookies*, dan *protein brownies*. Serta dapat dikonsumsi sebagai makanan ringan sehari-hari, dan mudah dibawa ke mana saja. Produk *Guiltless Friday* akan dijual melalui *e-commerce* yaitu Tokopedia dan Shopee.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Guiltless Friday* sendiri yaitu Mengubah pola hidup masyarakat menjadi lebih sehat, dan sebagai brand makanan ringan sehat yang ternama di Indonesia.

Misi dari *Guiltless Friday*, yaitu;

- 1) Menjaga kualitas produk dan bermutu
- 2) Memberikan makanan yang bergizi sesuai dengan label nutrisi
- 3) Membangun awareness masyarakat Indonesia dengan sosialisasi manfaat produk

Guiltless Friday bagi kesehatan dan masih mengutamakan cita rasa

c. Produk

Produk yang ditawarkan oleh *Guiltless Friday* adalah kue kering sehat yang rendah kalori dan tidak memakai gula. *Guiltless Friday* menyediakan beberapa lini kue kering antara lain *protein bar*, *protein cookies*, dan *protein brownies* dengan berbagai macam rasa. Untuk harga produk tersebut dijual kisaran dari harga Rp 18.000 hingga Rp 25.000.



d. Persaingan

Pesaing dari *Guiltless Friday* adalah Ladang Lima dan *Lucky Bites*. Produk yang ditawarkan oleh kedua pesaing tersebut serupa dengan *Guiltless Friday*. Dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), *Guiltless Friday* memperoleh poin sebesar 2.917, sedangkan untuk Ladang Lima memperoleh poin sebesar 3.116 dan *Lucky Bites* memperoleh poin sebesar 2.883. Hasil analisis CPM yang lebih rendah bukanlah faktor utama dalam menentukan apakah suatu perusahaan lebih buruk dari para pesaingnya, karena angka-angka dalam perincian CPM hanya menggambarkan bahwa setiap perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan yang berbeda. *Guiltless Friday* memiliki keunggulan dibandingkan kompetitornya dalam hal pelayanan, harga produk, kualitas bahan baku, variasi produk dan promosi yang menarik. Sedangkan kelemahan *Guiltless Friday* adalah mereknya tidak dikenal oleh konsumen.

e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar *Guiltless Friday* adalah konsumen dengan segala usia, pria dan wanita dengan kelompok masyarakat menengah ke atas. Dan juga tidak membatasi konsumen yang berbelanja dari variable ras dan agama. Tidak hanya itu *Guiltless Friday* akan memposisikan diri sebagai penyedia kue kering sehat sebagai pengganti makanan ringan yang lebih rendah kalori.

f. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran *Guiltless Friday* antara lain;

1) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi yang dilakukan untuk *Guiltless Friday* melalui flashsale, media sosial atau dalam bentuk lainnya yang merupakan promosi berbayar. Dengan menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan produknya, dengan menggunakan promosi berbayar pada aplikasi Instagram ads dan TikTok ads.





2) Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Pemasaran langsung ini digunakan untuk membangun hubungan jangka panjang dan membangun relasi dengan konsumen. Dengan memberikan informasi yang terbaru atau ada informasi promo yang diadakan *Guiltless Friday* melalui email, maupun platform *e-commerce*. Dengan tujuan mengetahui dan menarik promosi yang ditawarkan terhadap konsumen.

Tim Manajemen

Guiltless Friday merupakan perusahaan dengan struktur organisasi yang sederhana, dimana hirarki tertinggi adalah manager dan membawahi langsung dua staf yaitu staff produksi dan staff operasional. Staff produksi membutuhkan 1 orang untuk tugas mengolah bahan baku hingga menjadi produk akhir. Staf operasional membutuhkan satu orang untuk mengemas dan mengirimkan produk. Tugas manager sendiri adalah mengawasi langsung semua karyawan yang bertanggung jawab atas kelangsungan perusahaan dan mengolah *social media* serta *e-commerce* *Guiltless Friday*.

h. Kelayakan Keuangan

Tabel 9.1
Kesimpulan Kelayakan Investasi *Guiltless Friday*

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
Break Even Point	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan per tahun > BEP per tahun	Layak
Net Present Value	NPV > 0	176.827.098 > 0	Layak
Payback Period	Payback Period < 5 Tahun	2 tahun 1 bulan 19 hari < 5 Tahun	Layak
Profitability Index	Profitability Index > 1	6,234855094 > 1	Layak

Sumber: *Guiltless Friday*

Kesimpulan analisis keuangan pada tabel di atas menunjukkan hasil yang positif dimana penjualan setiap tahun berada di atas *Break Even Point* dan menghasilkan, *Net Present Value* sebesar Rp 176.827.098 dimana lebih tinggi dibanding 0. Payback Period selama 2 Tahun 1



Bulan 19 Hari dimana kurang dari 5 tahun. Profitability Index sebesar 6,234855094 dimana lebih tinggi dibandingkan 1. Berdasarkan berbagai analisis keuangan diatas dapat disimpulkan

bahwa *Guiltless Friday* layak untuk direalisasikan.

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Dengan kemajuan teknologi yang ada, hal ini sangat dimanfaatkan dalam melakukan kegiatan usahanya. Di mana, penjualan dan promosi melalui online yaitu media sosial dan *e-commerce*. Kemajuan teknologi memudahkan dalam melakukan kegiatan bisnis bagi semua pelaku usaha dan khusus *Guiltless Friday* karena dengan melakukan penjualan dan promosi melalui online, merek dan produk *Guiltless Friday* dapat dijangkau dan diakses oleh masyarakat luas tanpa harus terkendala oleh jarak. Selain itu, biaya modal awal yang harus dikeluarkan juga relatif lebih kecil karena tidak harus mempunyai toko fisik dan promosi melalui media sosial juga memiliki biaya yang lebih rendah.