

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Masyarakat Indonesia suka sekali memakan makanan ringan dimana pun dan kapan pun seperti saat bekerja, belajar, berjalan-jalan, ataupun saat bersantai. Ditambahnya lagi kebiasaan pada pandemi konsumsi makanan ringan di Indonesia meningkat karena peraturan *Work From Home* (WFH). Menurut data yang diambil dari <https://www.cnnindonesia.com/> mengatakan bahwa peningkatan orang Indonesia yang suka memakan makanan ringan mengalami peningkatan di atas rata-rata global. Pada survei tersebut juga mengatakan bahwa sebanyak 60% orang Indonesia pada pandemi lebih banyak memakan makanan ringan. Frekuensi masyarakat Indonesia memakan makanan ringan sendiri rata-rata sebanyak 3,15 kali seharusnya, dan lebih banyak dibandingkan rata-rata global yang sebanyak 2,30 kali. Selain itu ada beberapa manfaat yang didapat dalam memakan makanan ringan antara lain, memberikan rasa kebahagiaan, rasa semangat, sebagai dorongan dimasa sulit, dan menjadi momen kedamaian dengan diri sendiri. Ditambahnya lagi 77% memakan makanan ringan merupakan tradisi dimana memanfaatkan momen bersama keluarga.

Selain itu kesadaran masyarakat telah meningkat mengenai produk makanan maupun minuman sejak pandemi, data tersebut diambil dari <https://mediaindonesia.com/>. Dimana sektor Industri makanan dan minuman (F&B) mengalami pertumbuhan sebesar 3,68% pada kuartal I tahun 2022. Faktor yang mendorong pertumbuhan tersebut merupakan minat dan kesadaran masyarakat pentingnya hidup sehat yang semakin meningkat. Pemeliharaan kesehatan dilakukan untuk menjaga imunitas tubuh dan mencegah adanya penyakit yang menimpa mereka atau dapat dikatakan kesehatan merupakan investasi penting untuk masa



depan. Karena melihat peluang tersebut dimana era pandemi mengubah kebiasaan masyarakat yang menyukai makanan ringan, dan peningkatan kesadaran akan kesehatan. Munculah sebuah inovasi untuk mengeluarkan produk makanan ringan berupa brownies ataupun kue kering dimana memiliki rendah kalori, rendah gula, dan tinggi serat “*Guiltless Friday*” dimana cocok bagi masyarakat yang suka memakan makanan ringan, dan tidak perlu khawatir mengenai masalah kesehatan akibat terlalu banyak memakan makanan ringan. *Guiltless Friday* memberikan makanan yang sehat, tidak harus hambar, dan dapat dijadikan makanan ringan yang enak untuk menggantikan *junk food*. Produk kue sehat *Guiltless Friday* akan menjadi sebuah pilihan bagi masyarakat Indonesia yang suka memakan makanan ringan, dan tidak takut dampak akibat terlalu banyak memakan makanan ringan.

Ide bisnis ini juga didapat dari melihatnya perkembangan teknologi di Indonesia yaitu *e-commerce* yang memudahkan penjual atau pembeli dalam bertransaksi jual atau beli produk. Dengan melihat perkembangan *e-commerce* *Guiltless Friday* tidak memerlukan biaya yang besar dalam membuka toko fisik, melainkan biaya tersebut dapat dijadikan promosi untuk *platform* media sosial seperti *Instagram*, *TikTok*, maupun *YouTube*. Penjualan produk sendiri akan dilakukan melalui berbagai *e-commerce* yang bertujuan untuk mendapatkan pasar yang lebih luas. Selain melihatnya peningkatkan masyarakat dalam bertransaksi *online*, dan ditambahkan lagi pengguna-pengguna *e-commerce* yang meningkat setiap tahunnya di Indonesia. Yang membuat yakin pengambilan risiko dengan mengandalkan *e-commerce* dan modal yang minim dan memanfaatkan era *digital* dalam melakukan transaksi penjualan maupun pembelian.

Gambar 1.1
Prediksi Angka Pengguna *e-commerce* di Indonesia





Sumber: <https://data.tempo.co/>

Selain itu ide bisnis ini merupakan suatu hobi atau *passion* dalam membuat makanan sehat yang dapat dikonsumsi sehari-hari, dengan tujuan menciptakan makanan sehat, enak, dan mudah dibawa atau makan kapanpun. Pada akhirnya terciptalah kue kering versi sehat, dimana pada akhirnya memberi tester pertama kepada keluarga dan hasilnya memuaskan. Setelah menciptakan produk pertama, percobaan produk kedua dan ketiga yaitu brownies rendah kalori dan protein bar, setelah berbagai percobaan dilakukan untuk menyempurnakan rasa. Hasil dari percobaan tersebut sangat memuaskan bagi keluarga dan rekan-rekan dari segi rasa dan penampilan. Melihat feedback tersebut, rencana selanjutnya yaitu menjual kepada masyarakat dengan harapan dapat memberikan makanan ringan yang dapat dinikmati dan menyehatkan.

1.2 Gambaran usaha

Bidang usaha dari *Guiltless Friday* yaitu Makanan sehat. Di mana, *Guiltless Friday* menjual berbagai kue sehat yang mengutamakan rendah kalori seperti *protein bar*, *cookies*, dan 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.

a. Visi dan Misi

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan penjiplakan dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Setiap perusahaan atau bisnis pastinya memerlukan visi dan misi dengan tujuan untuk menentukan arah perusahaan atau suatu bisnis dan langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mencapainya. Dengan Visi dan Misi, seluruh pekerja dalam sebuah perusahaan akan mempunyai satu tujuan dan ada di jalan yang benar sesuai dengan tujuan perusahaan tersebut.

1) Visi

Visi menurut David (2017 : 158), “*A vision statement should answer the basic question, “What do we want to become?”. A clear vision provides the foundation for developing a comprehensive mission statement*”.

Yang memiliki arti bahwa pernyataan yang harus mampu menjawab pertanyaan dasar seperti “Kita ingin menjadi seperti apa?”. Pernyataan sebuah visi harus singkat. Lebih baik satu kalimat dan harus memiliki input dari sebanyak mungkin manajer untuk mengembangkan visi tersebut. Visi dari *Guiltless Friday* sendiri yaitu

Mengubah pola hidup masyarakat menjadi lebih sehat, dan sebagai brand makanan ringan sehat yang ternama di Indonesia.

2) Misi

Misi menurut David (2017 : 160), “*The mission statement is declaration of an organization’s “reason for being”. It answers the pivotal question “What is our business?”. A clear mission statement is essential for effectively establishing objectives and formulating strategies*”.

Yang berarti pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting yaitu “apakah bisnis kita?”. Misi dari *Guiltless Friday* yaitu

- a. Menjaga kualitas produk dan bermutu
- b. Memberikan makanan yang bergizi sesuai dengan label nutrisi
- c. Membangun awareness masyarakat Indonesia dengan sosialisasi manfaat produk *Guiltless Friday* bagi kesehatan dan masih mengutamakan cita rasa

b. Tujuan Bisnis



Dalam mendirikan usaha atau bisnis pastinya memerlukan suatu tujuan. Tujuan bisnis diperlukan agar suatu usaha memiliki target yang ingin dicapai untuk kedepannya dalam jangka pendek, maupun jangka panjang. Perencanaan bisnis *Guiltless Friday* pastinya mempunyai tujuan yang ingin dicapai.

Tujuan utama dalam membuat rencana bisnis *Guiltless Friday* yaitu mendapatkan laba atau keuntungan dari penjualan produk-produk *Guiltless Friday* yang berupa aneka kue sehat. Meskipun begitu laba atau keuntungan yang diinginkan bukan sekedar dari transaksi jual beli dari konsumen, melainkan beserta rasa kepuasan konsumen dengan produk-produk *Guiltless Friday* dari manfaat dan cita rasa yang dihasilkan. Dengan kata lain *Guiltless Friday* akan mengutamakan kualitas dan cita rasa yang terbaik untuk konsumen untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen, jika tujuan utama terpenuhi maka *Guiltless Friday* akan memperoleh keuntungan dari konsistensi konsumen. Berikut merupakan tujuan jangka pendek dan jangka panjang dari *Guiltless Friday*, yaitu

- 1) Jangka Pendek
 - a) Mendapatkan laba
 - b) Manfaat dari produk *Guiltless Friday* dapat dikenal dalam masyarakat
 - c) Menjaga kualitas cita rasa dan nutrisi yang sesuai dengan label produk
- 2) Jangka Panjang
 - a) Membuka lapangan kerja sebanyaknya
 - b) Berinovasi dalam menambahkan produk baru untuk memperluas pasar
 - c) Menjadi *marketleader* di Indonesia

1.3 Peluang Bisnis



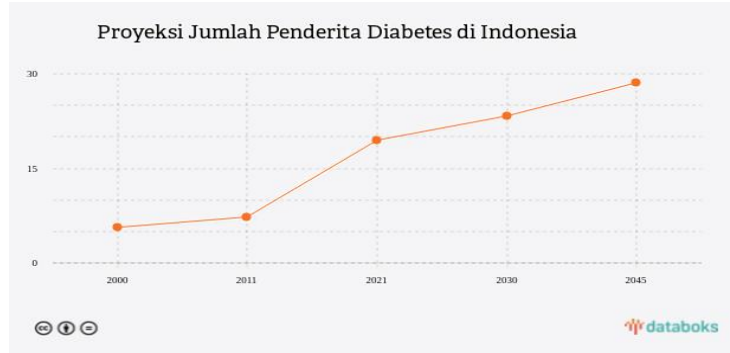
Peluang bisnis kue sehat berpotensi sangat besar, karena dampak dari pandemi yang membuat masyarakat lebih peduli mengenai kesehatan mereka. Dimana pada masa pandemi masyarakat dihimbau untuk menjaga kesehatan untuk menjaga imunitas tubuh dari virus covid-19 dengan memakan makanan yang bergizi dan sehat. Selama 2 tahun terakhir tren gaya hidup sehat dan konsumsi produk rendah kalori semakin meningkat, hal ini dibuktikan melalui semakin banyaknya peminat olahraga dan konsumsi makanan minuman rendah kalori. Menurut penelusuran *Google Year Search 2021* makanan rendah lemak (69%), gula diet (35%), rendah gula (26%) dan rendah kalori (25%)

Tidak terhindar dari peningkatan *awareness* terhadap kesehatan, Indonesia termasuk negara yang tinggi dalam mengkonsumsi makanan dan minuman manis. Bahkan sudah menjadi budaya Indonesia sendiri dalam tradisi, dimana kita dapat melihat jajanan manis disekitar kita. Selain itu mengkonsumsi makanan manis merupakan cara untuk memuaskan diri atau reward, untuk memperbaiki mood dan mengurangi stress. Kebiasaan tersebut didukung oleh data dari <https://databoks.katadata.co.id/>, tercatat bahwa pada tahun 2018 tercatat, 40,1% responden yang mengonsumsi makanan manis lebih dari 1 kali per hari. Sedangkan yang mengonsumsinya 1-6 kali per minggu ada 47,8%, dan kurang dari 3 kali per bulan hanya 12%. Dan adanya prediksi konsumsi gula di Indonesia akan meingkat ke depannya, hal ini mengindikasikan adanya risiko penyakit diabetes karena gemarnya masyarakat mengkonsumsi gula.

Gambar 1.2
Proyeksi jumlah penderita diabetes di Indonesia



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



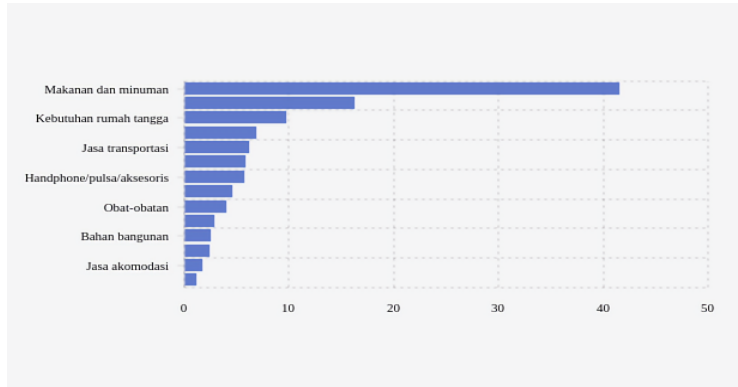
Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/>

Selain itu perkembangan penjualan makanan minuman di *e-commerce* semakin berkembang, Menurut Badan Pusat Statistik penjual makanan dan minuman mendominasi *e-commerce* dibandingkan kategori lain. Salah satu faktor masyarakat membeli makanan dan minuman di *e-commerce* yaitu adanya fleksibilitas dimana tidak menghabiskan banyak waktu untuk apa yang ingin dipesan dan dapat melihat banyak menu yang tersedia. Ditambahnya lagi dengan dibantunya kampanye dari *e-commerce* seperti Tokopedia membantu UMKM lokal makanan dan minuman sehat menjangkau ke seluruh Indonesia agar pasarnya lebih luas. Hasil dari kampanye bersama *e-commerce* tersebut membuat peminat makanan sehat meningkat di luar Jabodetabek seperti Kotawaringin (Kalteng), Lampung Timur (Lampung), Indragiri Hulu (Riau), Bukittinggi (Sumbar) dan Musi Banyuasin (Sumsel). Sementara itu, Bengkalis (Riau), Lampung Tengah (Lampung), Demak (Jateng), Kubu Raya (Kalbar) dan Buleleng (Bali). Faktor yang mendukung kenaikan permintaan tersebut karena mulai banyaknya orang mengadopsi gaya hidup sehat.

Gambar 1.3
Proporsi Usaha *E-commerce*



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/>

Penjualan makanan minuman di *e-commerce* terbilang cukup besar, sebuah survei yang dilakukan oleh <https://compas.co.id/> penjualan untuk kategori makanan menembus 9,5 juta transaksi yang setara dengan Rp 248,3 Miliar. Ditambahnya lagi produk biskuit kue kering merupakan salah satu produk terlaris di *e-commerce*. Dengan presentase 50,6% kue kering menempati peringkat pertama atau setara dengan Rp 5,1 Miliar, yang disusul dengan produk bolu cake yang berupa produk brownies mix 8 topping setara dengan 41,2% atau sebesar Rp 4,2 Miliar. Dengan adanya potensi sebesar tersebut meyakinkan bahwa produk kue *Guiltless Friday* akan terjual banyak.

Gambar 1.4
Potensi market kategori roti kue E-commerce



Sumber: <https://compas.co.id/>

Guiltless Friday sendiri bukan merupakan satu-satunya usaha yang memproduksi makanan ringan sehat, melainkan ada beberapa kompetitor lain yang menjual dalam bidang



yang sama. Kompetitor *Guiltless Friday* mempunyai kelebihan dan kekurangan masing-masing, *Guiltless Friday* mempunyai kelebihan dibandingkan kompetitornya yaitu dengan harga yang lebih murah dan berat isi produk yang lebih berat, mendapatkan kualitas yang sama dengan pesaingnya. Dengan adanya kelebihan maka konsumen akan mempertimbangkan brand *Guiltless Friday* dibandingkan brand lain, sesuai dengan keunikan masing-masing brand.

1.4 Kebutuhan Dana

Dalam menjalankan suatu bisnis maka diperlukan investasi awal dalam membangun usaha. Kebutuhan dana yang dimaksud terbagi menjadi peralatan, perlengkapan, bahan baku, dan biaya sewa. Sumber pendanaan *Guiltless Friday* berasal dari berupa tabungan orang tua. Pendanaan dilakukan sendiri karena tidak ingin adanya perjanjian yang rumit dan beban bunga. Untuk kebutuhan awak *Guiltless Friday* diperlukan dana sebesar,

Tabel 1.1
Rencana kebutuhan modal awal *Guiltless Friday* (Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah
Kas Awal	10.000.000
Peralatan	11.930.500
Perlengkapan	2.404.920
Stok Barang Dagang	7.343.375
Biaya Pemasaran	2.100.000
Total	33.778.795

Sumber: *Guiltless Friday*