

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan perencanaan bisnis dan berbagai analisis, bisnis kuliner *Healthy Yummy Nutty* adalah bisnis yang dapat diimplementasikan. Berdasarkan analisis lingkungan eksternal dengan metode *PESTEL*, bisnis kuliner memang dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal secara positif maupun negatif. Contoh pengaruh negatifnya adalah kenaikan harga bahan baku dan melemahnya ekonomi yang menyebabkan menurunnya daya beli dari masyarakat. Namun ada juga hal positif yang mempengaruhi, yaitu adanya campur tangan dari para pemerintah yang dimana dapat memperhatikan dan menjaga stabilitas harga pasar karena bisnis kuliner sangat terkait dengan harga pangan yang mempengaruhi kehidupan dan kelangsungan hidup banyak orang. Sementara itu, hal positif yang nyata dapat dilihat dari besarnya sumbangsih bisnis kuliner terhadap pendapatan domestik bruto. Hasil analisis lingkungan eksternal juga membantu bisnis *healthy yummy nutty* untuk memahami bagaimana *trend* kekinian dan pemasaran sosial di bidang kuliner terutama kuliner sehat dan juga teknologi yang berperan penting untuk membantu perkembangan dan kemajuan dari sebuah bisnis.

Berdasarkan hasil analisa industri, hambatan masuk ke industri kuliner sehat masih ada di kategori sedang apabila dilihat dari hasil keseluruhan. Oleh karena itu, masih dapat memudahkan *Healthy Yummy Nutty* untuk bergabung di dalamnya. Selain itu, hasil analisis menunjukkan juga bahwa daya tawar pemasok dapat dikendalikan dengan memiliki beberapa pemasok untuk satu jenis bahan baku. Sedangkan untuk hasil analisa persaingan, *Healthy Yummy Nutty* memiliki keunggulan dan keunikan sendiri dalam segi produk dan layanan jika dibandingkan dengan kompetitor yang ada. Selama 10 bulan bisnis *Healthy Yummy Nutty* berjalan, hampir seluruh responden menyukai produk dan layanan hal ini ditandai dengan terjadinya pembelian berulang dari bulan ke bulan. Apabila ditelusuri lebih lanjut, industri makanan sehat dan organik sudah mulai banyak tetapi untuk produk selai kacang organik masih belum terlalu banyak

dijumpai sehingga *healthy yummy nutty* masih memiliki waktu untuk mengembangkan dan memperkenalkan produk secara luas.

Sementara berdasarkan analisis persaingan, *Healthy Yummy Nutty* memiliki keunggulan dalam varian produk maupun layanan permintaan terhadap konsumen jika dibandingkan dengan kompetitor lainnya. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan terhadap konsumen, sebesar 90% responden mengungkapkan akan mencoba produk selai kacang yang diproduksi oleh *Healthy Yummy Nutty*. Sesuai survei yang ada, 90% tertarik ingin mencoba *healthy yummy nutty* sehingga persaingan yang dimiliki antara *healthy yummy nutty* dan produk lainnya dapat dikatakan sedang. Tetapi untuk acaman pendatang baru dan tingkat persaingan dengan kompetitor cukup tinggi mengingat *healthy yummy nutty* dibangun dengan modal yang tidak terlalu besar dan masih berada di dalam tahap *introduction* sehingga masih membutuhkan waktu yang panjang untuk promosi.

Hasil identifikasi faktor internal dan eksternal berdasarkan SWOT dari *healthy yummy nutty* juga sangat membantu penulis dalam menjalankan bisnis. Untuk segi internal maka meliputi kekuatan dan kelemahan. Untuk kekuatan *healthy yummy nutty* sendiri ada berbagai macam yang dimana masih bisa terus dikontrol dan ditingkatkan misalnya dari segi produk akan terus dilakukan pengembangan dari segi kemasan maupun rasa. SOP yang telah dimiliki dapat terus menjaga kualitas dan cita rasa dari produk. Sementara, dari jasa juga memiliki nilai kuat yaitu dengan menawarkan program eksklusif yaitu para konsumen dapat secara bebas menentukan selai kacang dengan rasa dan tekstur yang diinginkan. Lalu, ada konsultasi gratis mengenai kesehatan sehingga produk dapat disesuaikan untuk memenuhi kondisi kesehatan tertentu. Sedangkan untuk segi eksternal, maka berupa peluang dan ancaman. Mengenai hal tersebut, hasil identifikasi menyatakan bahwa untuk meningkatkan peluang maka harus terus melakukan pengembangan produk yang memiliki manfaat secara maksimal dengan cara berkolaborasi dengan komunitas sehat seperti Komunitas Organik Indonesia, melakukan kerjasama dengan toko organik. Selanjutnya, untuk ancaman, adalah

dengan terus melakukan pemasaran sehingga dapat terus mendapatkan calon konsumen baru tetapi tidak kehilangan konsumen lama dengan cara membangun koneksi emosional.

Untuk strategi pemasaran *Healthy Yummy Nutty* juga telah dijalankan dengan baik selama proses implementasi dimulai. Hampir setiap hari terjadinya aktivitas *posting* mulai dari *feeds* hingga *story*, ada juga *giveaway* sampai *charity* yang dilakoni oleh bisnis ini sehingga dapat menangkap berbagai macam konsumen dan calon konsumen baru. *Healthy Yummy Nutty* juga telah bekerja sama dengan *influencer* lokal dari Jakarta untuk menunjang *brand awareness* dan *brand image* dari para konsumen dan calon konsumen baru.

Secara keuangan, modal yang dikeluarkan oleh *healthy yummy nutty* untuk membangun bisnis tidak terlalu membutuhkan modal besar. Setelah bisnis beroperasi dapat terlihat cukup jelas bahwa bisnis *healthy yummy nutty* memiliki untung yang cukup baik. Hal ini dapat terjadi karena hanya dengan waktu beberapa bulan *healthy yummy nutty* sudah dapat balik modal. Selanjutnya, bahan baku dan perlengkapan untuk *bisnis healthy yummy nutty* ini cukup sederhana dan tidak terlalu banyak. Sementara bahan baku yang digunakan dan diolah juga tidak sulit untuk ditemukan di pasaran sehingga dapat disimpulkan keuangan daripada bisnis *healthy yummy nutty* tidak terlalu rumit dan secara garis besar dapat dikatakan ada di dalam kategori baik. Bisnis *healthy yummy nutty* juga layak untuk diimplementasikan karena memiliki IRR sebesar 60% sehingga dapat dikatakan menjadi sebuah bisnis yang stabil untuk beberapa tahun.

Secara operasional, *healthy yummy nutty* harus mengandalkan standar operasional prosedur untuk mempertahankan kelezatan dan kesehatan produk. Sementara sistem penjualan dan pembelian adalah sebagai standar utama dalam menjalankan bisnis agar tetap berada di posisi yang menguntungkan kedua belah pihak. Pemilihan bahan baku dan peralatan juga perlengkapan adalah langkah utama yang tidak boleh salah. Karena jika hal tersebut sudah salah maka hasil produk dari segi rasa akan berbeda. Untuk kedepannya, *healthy yummy nutty* juga

akan menggunakan pegawai untuk membantu proses produksi agar tetap sesuai dengan standard dan prosedur yang ada. Hal ini juga berdampak baik karena dapat membuka kesempatan untuk orang-orang yang sedang mencari pekerjaan.

Selama implementasi bisnis *Healthy Yummy Nutty* berjalan, penulis mempelajari banyak sekali berbagai hal baru dan mendapatkan pengalaman yang cukup beragam mengenai proses pembangunan sebuah bisnis. Mayoritas aktivitas yang dijalani bisnis ini telah berjalan dengan baik. Pada aktivitas *bazaar*, *Healthy Yummy Nutty* telah mengikuti tiga kali bazaar di lokasi yang berbeda-beda dan pernah memasari produk di 2 tempat yaitu universitas dalam negeri yaitu Universitas Ukrida dan *start-up company* yaitu USANA. Sementara untuk proses produksi juga telah berjalan dengan baik dan produk yang ditemukan rusak selama proses produksi berlangsung dapat dikatakan 0% terjadi. Hal ini disebabkan oleh terjaganya kualitas bahan baku, kemasan dan stok yang cukup dimana tidak kurang dan tidak berlebihan sehingga dapat memuaskan para calon konsumen dan konsumen yang setia. Menaikan kesadaran akan kesehatan dan memberikan edukasi pentingnya kesehatan dan produk ramah lingkungan juga membuat penulis lebih bijaksana dalam menjalankan bisnis. Melakukan kegiatan tanggung jawab sosial kepada yang membutuhkan dan ikut berkontribusi untuk negeri lewat usaha *healthy yummy nutty* seperti ini juga dapat melatih penulis menjadi wirausaha yang berbudi luhur.

V.2 Saran

Setelah menjalankan bisnis selama 10 bulan, hal yang masih dapat dikembangkan adalah di bagian promosi dan distribusi dalam bentuk kerjasama. Untuk promosi, *Healthy Yummy Nutty* masih bisa membuat iklan di sosial media untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjangkau lebih jauh lagi seperti diluar kota Jakarta misalnya Surabaya atau Bali. Sedangkan untuk distribusi produk dapat dilakukan dengan cara menitip barang di toko tertentu dan melakukan bagi hasil sehingga kedua pihak mendapatkan keuntungan yang sama dan adil.

Peran pemerintah dalam bidang kuliner sangat dibutuhkan mengingat pentingnya kestabilan harga bahan baku makanan. Selain itu, menguatnya sistem ekonomi dapat juga menaikkan secara langsung tingkat konsumsi masyarakat. Inflasi juga harus terjaga agar daya beli dapat meningkat dengan signifikan. Oleh karena itu, bantuan dari pemerintah seperti kebijakan-kebijakan dapat sangat membantu para pelaku bisnis dan juga daya beli masyarakat.

Saran yang dapat diberikan oleh *Healthy Yummy Nutty* pada pebisnis kuliner lainnya adalah lakukan perencanaan yang bijaksana sebelum ingin memulai bisnis. Perencanaan yang matang akan membantu pebisnis untuk mencapai tujuan bisnis lebih mudah dan cepat. Semua aspek yang ada di dalam kegiatan bisnis seperti produksi, pemasaran dan penjualan adalah persoalan yang sangat penting untuk dibahas secara berskala. Jika salah satu aspek memiliki kinerja yang kurang baik atau tidak maksimal maka akan mempengaruhi seluruh aspek yang ada dan akhirnya performa bisnis akan turun yang dimana dapat mengecewakan para konsumen.