

BAB IV

KESIMPULAN

4.1. Kesimpulan Bisnis

Gudcorn merupakan salah satu bisnis *online* cemilan *popcorn* pertama yang ada di Bandung dengan segmentasi semua kalangan dari kalangan atas hingga bawah. Gudcorn juga merupakan salah satu bisnis *online* cemilan *popcorn* pertama yang menghadirkan berbagai macam varian rasa. Gudcorn memiliki 9 varian rasa yang dijual dan akan terus berkembang dengan menambah varian rasa baru. Gudcorn sendiri mengambil potensi dari penjualan *online* untuk mempermudah konsumen dalam memesan produk *popcorn* yang penulis jual. Tujuan lain dari Gudcorn selain mempermudah konsumen dalam memesan *popcorn* adalah agar produk *popcorn* Gudcorn dapat lebih dikenal masyarakat dengan jangkauan pemasaran di sosial media yang sangat luas. Selain itu memasarkan produk di sosial media membantu penulis untuk mengurangi biaya pemasaran, meningkatkan pendapatan dan agar bisa memberikan harga yang terjangkau kepada konsumen.

Secara umum, bisnis Gudcorn mengalami peningkatan meskipun peningkatannya tidak cukup besar dan masih jauhnya pendapatan dari target yang ingin dicapai. Melihat kondisi itu, Gudcorn membutuhkan banyak evaluasi, pengembangan dan perbaikan dalam banyak hal.

4.2. Strategi Bisnis

Bisnis tanpa strategi tidak akan berjalan dengan baik. Strategi menjadi penting untuk menentukan langkah bisnis yang diambil. Setiap bisnis memiliki strategi yang berbeda tergantung kepada tujuan dan target yang akan dicapai. Gudcorn sendiri memiliki strategi bisnis yang dianggap mampu untuk menjalankan bisnis sesuai dengan target yang diharapkan. Strategi tersebut yaitu:

1. Promosi *online*

Promosi secara *online* dimaksudkan dengan mengunggah melalui akun media sosial *Instagram* yang dimiliki Gudcorn. Unggahan tersebut dibuat semenarik dan sesimple mungkin agar membuat nyaman orang yang melihat sehingga mereka tidak merasa terganggu. Selain itu promosi lewat sosial media dimaksudkan untuk menekan harga jual *popcorn* agar tetap bisa terjangkau oleh semua kalangan. Yang terakhir, promosi *online* dilakukan agar produk *popcorn* yang dijual bisa dikenal masyarakat secara lebih luas dan agar bisa menaikkan nama Gudcorn dengan lebih cepat.

2. Penetapan harga jual di bawah rata-rata

Harga menjadi strategi penting yang berpengaruh pada proses penjualan. Salah dalam menetapkan harga membuat bisnis akan kalah bersaing. Gudcorn mempunyai prinsip harga harus terjangkau oleh semua kalangan tetapi kualitas *popcorn* yang ditawarkan tetap terjaga. Karena jika harga murah tetapi kualitas buruk tentu saja akan membuat konsumen tidak puas dan berhenti untuk membeli *popcorn* di Gudcorn.

3. Membuat berbagai macam varian rasa

Bisnis *popcorn* rata-rata menyediakan pilihan rasa yang itu-itu saja dan tidak banyak pilihan rasa sehingga konsumen menjadi bosan. Oleh karena itu Gudcorn ingin memberikan sesuatu yang berbeda kepada konsumen dengan menyediakan 9 varian rasa dan akan ditambah varian rasa baru kedepannya.

Strategi-strategi yang dilakukan oleh Gudcorn sangat membantu dalam penjualan. Target diharapkan bisa tercapai meskipun pada akhir bulan november belum tercapai. Di masa yang akan datang, Gudcorn akan menambahkan beberapa strategi baru agar bisnis dapat bertahan dan dapat menghasilkan keuntungan yang tinggi. Strategi yang akan diterapkan dikemudian hari dikutip dari sebuah jurnal yang berjudul “5 Strategi Bisnis untuk Mencapai Keuntungan Maksimal”, karangan Dina Amalia tahun 2017 menjelaskan bahwa strategi-strategi berbisnis sebagai berikut:

1. Perhatikan Kualitas

Sekarang ini makin banyak bisnis baru yang bermunculan dengan produk beragam. Namun, bisnis yang benar-benar memerhatikan kualitas bisa dibilang hanya sedikit. Kualitas dalam bisnis adalah hal penting yang perlu ditingkatkan untuk menarik banyak konsumen. Perhatikan kualitas dari beberapa unsur yang Anda jual dalam bisnis tersebut. Mulai dari kualitas kemasan, kualitas rasa (jika menjual produk makanan), kualitas isi produk, kualitas bahan baku, hingga kualitas layanan yang terbaik. Kualitas yang lebih baik dari pesaing tentu akan membuat bisnis Anda selangkah lebih maju.

2. Kenali Target Pasar

Sebelum menjual sebuah produk secara profesional, Anda harus menjadi konsumen terlebih dahulu. Dengan menjadi pemakai produk yang Anda jual, maka Anda dapat mengetahui siapa target pasar Anda dan apa yang mereka inginkan dari produk yang Anda jual tersebut. Hal ini akan membuat Anda lebih mengerti kebutuhan pasar dan apa yang diinginkan pembeli dari bisnis Anda.

3. Kreatifitas dan inovasi

Kreativitas dan inovasi merupakan modal penting dalam menjalankan bisnis. Itulah sebabnya, setiap pengusaha atau pelaku bisnis harus membekali diri dengan berbagai ilmu pengetahuan dan wacana lainnya sebagai sumber inspirasi. Ide kreatif bisa menjadi sumber inspirasi dalam menciptakan suatu inovasi produk tertentu sehingga akan memberikan peluang sukses yang lebih besar pada bisnis Anda. Selain itu, dengan kreativitas dan inovasi yang Anda tawarkan maka akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan mereka tidak merasa bosan.

4. Promosi Efektif

Melakukan promosi yang efektif kepada calon konsumen merupakan strategi yang wajib dilakukan oleh pebisnis. Saat ini, melakukan promosi sangatlah mudah, bahkan bisa dilakukan secara gratis. Anda bisa menggunakan *social*

media atau *media online* lainnya untuk memperkenalkan produk dan melakukan promosi pada banyak orang yang lebih spesifik dan menyukai produk Anda. Saat melakukan promosi, sebaiknya gunakan visual yang berkualitas, serta informasi yang detail untuk menjelaskan tentang produk yang Anda jual. Lakukan promosi secara berkala, dengan begitu calon konsumen akan lebih mudah terjaring.

5. Manajemen Bisnis

Manajemen merupakan hal yang tidak kalah penting dalam menjalankan suatu bisnis. Salah satu hal penting yang berkaitan dengan manajemen ini adalah manajemen keuangan. Ingat, keuangan merupakan nyawa dari setiap bisnis yang Anda jalankan. Salah satu manajemen keuangan yang penting untuk dilakukan adalah melakukan proses akuntansi secara tepat dan akurat.

4.3. Evaluasi bisnis

Evaluasi akhir dari bisnis Gudcorn yang telah dilakukan selama 2 (dua) bulan terakhir adalah bisnis *popcorn online* yang perlu pengembangan dan evaluasi baik secara strategi maupun proses bisnis yang dijalankan. Belum tercapainya target tiap bulan yang telah ditetapkan menunjukkan belum maksimal dan belum baiknya kinerja yang Gudcorn lakukan sehari – hari untuk bisa tercapai target tersebut. Masih banyak kekurangan dari Gudcorn yang dikomplain seperti sistem pembayaran dan kualitas *popcorn* yang sesekali berubah membuat konsumen bingung. Di sisi lain perlu adanya karyawan lain agar tidak terjadi jabatan ganda yang membuat bisnis berjalan lambat dan tidak maksimal.

Secara keseluruhan, Gudcorn sudah menjalankan bisnis dengan baik sesuai dengan strategi yang ingin dilakukan untuk mencapai target. Dilakukannya pengembangan, evaluasi dan terbukanya dengan kritik konsumen akan memberikan perubahan bisnis yang lebih maksimal dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Perencanaan jangka pendek, menengah, dan jangka panjang yang dirancang juga dapat berjalan jika dilakukan evaluasi, pengembangan dan terbuka

dengan kritik konsumen. Kesimpulan akhir dari Gudcorn adalah suatu toko *popcorn online* yang menyediakan *popcorn* dengan berbagai macam varian rasa. Sistem *online* yang dilakukan diharapkan mampu memberikan suatu inovasi baru dan kemudahan bagi orang – orang yang ingin membeli *popcorn* dengan lebih mudah dan praktis.

Visi Gudcorn menjadi toko *popcorn online* yang dapat menjangkau masyarakat secara luas serta dapat membantu keinginan masyarakat dalam membeli *popcorn* tanpa perlu repot-repot datang dan membeli di bioskop dapat tercapai jika dilakukan beberapa pengembangan dan evaluasi lanjutan. Perencanaan yang dilakukan oleh Gudcorn dalam jangka waktu pendek, menengah, dan panjang merupakan perencanaan yang akan dilakukan untuk membuat bisnis ini menjadi lebih baik dan diharapkan akan mendatangkan keuntungan yang besar.

DAFTAR PUSTAKA

Website

- Amalia, Dina. “5 Strategi Bisnis untuk Mencapai Keuntungan Maksimal”
<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-5-strategi-bisnis-untuk-mencapai-keuntungan-maksimal/>. (Diakses tanggal 12 desember 2019 pukul 21.30)
- Dessler, Garry. “Pengertian Job Description Menurut Para Ahli.”
<http://blogartikelilmiah.blogspot.com/2017/12/pengertian-job-description-menurut-para.html>. (Diakses tanggal 25 november 2019 pukul 13.30)
- Kho, Budi. “Analisis PEST dan Contoh Analisis PEST.”
<https://ilmumanajemenindustri.com/analisis-pest-dan-contoh-analisis-pest/>. (Diakses tanggal 5 desember 2019 pukul 15.00)
- Martina. “Mengenal Undang – Undang Perdagangan dalam Bisnis Online.”
<https://ukirama.com/en/blogs/mengenal-undang-undang-perdagangan-dalam-bisnis-online>. (Diakses tanggal 5 desember 2019 pukul 13.00)