

RINGKASAN EKSEKUTIF

Menurut riset Riset AIA *healthy living index* di tahun 2017, lebih dari 50% responden percaya bahwa mengkonsumsi makanan sehat lebih mahal jika dibandingkan dengan makanan lain. Hal ini diukung dengan studi rintangan untuk makan sehat. Menurut studi tersebut, terdapat empat rintangan untuk mengkonsumsi makanan yakni, rintangan interpersonal, rintangan komunitas, rintangan ekonomi makro dalam bentuk harga. Persoalan ini juga dirasakan oleh konsumen makanan sehat. Pertama, konsumen percaya bahwa mengkonsumsi makanan sehat perlu biaya yang lebih. Kedua, konsumen juga percaya bahwa memproduksi makanan sehat lebih tidak efisien. Oleh karena itu, EatSaladay! hadir untuk memecahkan masalah tersebut.

EatSaladay! adalah produsen *salad* yang menyediakan jasa *salad customizable* dan mengenyangkan dengan harga yang terjangkau. Nilai yang ditawarkan oleh EatSaladay! adalah orientasi konsumen dan harga yang terjangkau. Selama perjalanan 6 bulan bisnis berjalan, EatSaladay! telah sukses menjual 2,151 kotak *salad* dan membangun kerja sama bersama satu *cafe* dan dua *bazaar*. Secara finansial, EatSaladay! telah mengembangkan aset hingga 2,6 kali lipat jika dibandingkan dengan investasi awal. Selain itu, EatSaladay! juga telah memiliki Rp 24,000,000 sebagai aset likuid.

Dalam jangka panjang, EatSaladay! harus lebih kreatif terutama dalam menyajikan menu yang unik untuk konsumen. Selain itu, EatSaladay! juga perlu membangun reputasi perusahaan untuk meningkatkan kepercayaan terhadap konsumen. Terakhir, EatSaladay! juga harus membangun hubungan yang baik bagi konsumen dan rekan bisnis untuk mengembangkan bisnis dalam jangka panjang.

Kata Kunci	<i>Salad</i> , Orientasi Konsumen, Harga Terjangkau, <i>Customizable</i> , Makanan Sehat.
Bidang Usaha	<i>Food and Beverage</i>

EXECUTIVE SUMMARY

According to AIA research of Indonesia's Healthy Living Index in 2017, more than 50% of respondents believe that consuming healthy food is more expensive compared to the other food. This is supported by a study about barriers to eat healthily. According to the study, there are three barriers to eat healthy which are barriers of interpersonal, barriers of community, barriers of macroeconomy which is price. There are some problems felt by healthy food consumer. First, the consumer believes that eating healthy food is more expensive. Second, the consumer also believe it is less efficient to produce healthy food. Therefore, EatSaladay! exists to solve the existing problems.

EatSaladay! is a salad producer who provides customizable, fulfilling, and affordable salad. There are also values that EatSaladay! offers which are a customer-oriented and affordable price. During 6 months of business, EatSaladay! has successfully sold 2,151 salad box and creating some partner relationship with one café and two bazaars. Financially, EatSaladay! has developed its asset until up to 2,6 times compared to the initial investment. After 6 months of operation, EatSaladay! has had Rp 24,000,000 as of its liquid asset.

To grow and survive in the long run, EatSaladay! need to be more creative especially in providing a unique menu to their customer. Besides, EatSaladay! has to build its brand image to improve the good perceptual and build some trust from the consumer. Lastly, EatSaladay! has to build a good relationship with both partner and consumer to improve business development in the long run.

Keywords	<i>Salad, Customer Oriented, Affordable Price, Customizable, Healthy Food.</i>
Field of Business	<i>Food and Beverage</i>