BAB II
DESKRIPSI PERUSAHAAN

2.1 Pendahuluan

Kewirausahaan yang mengajarkan mahasiswa bagaimana memulai dan mengelola bisnis oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) yang menawarkan program magang berbasis kampus (MBKM). Mahasiswa memiliki kesempatan untuk menerapkan pengetahuan teoritis yang mereka pelajari dalam lingkungan bisnis nyata melalui program ini. Mereka dapat belajar tentang berbagai aspek bisnis, seperti riset pasar, pengembangan produk, pemasaran, keuangan, dan manajemen. Seperti yang dikatakan (Geograf.id, 2024), definisi kewirausahaan adalah penerapan sistematis kreativitas dan inovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar dan peluang. Program Magang Kampus Merdeka (MBKM) yang diterapkan di Universitas Multimedia Nusantara (UMN) telah memainkan peran penting dalam keberhasilan Fit Naturale. Melalui program magang berbasis kampus, para pendiri perusahaan mendapatkan kesempatan untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis dalam konteks bisnis nyata. Beberapa dampak positif dari program ini meliputi perkembangan pelatihan praktis dimana Peserta program MBKM mendapatkan pengalaman langsung dalam mengelola bisnis, mulai dari riset pasar hingga manajemen operasional. Pengalaman ini membantu kami untuk mengembangkan keterampilan praktis yang sangat berguna dalam menjalankan bisnis

2.2 Latar Belakang

Ada beberapa alasan yang melatar belakangi mengapa kewirausahaan dipilih. Pertama-tama, dalam beberapa tahun terakhir, industri kewirausahaan telah mengalami peningkatan yang signifikan, terutama dalam industri minuman sehat. Ini disebabkan oleh peningkatan kesadaran publik akan pentingnya menjalani gaya hidup sehat dan mengonsumsi barang yang ramah lingkungan. Dalam situasi seperti ini, minuman protein menarik karena dapat memenuhi kebutuhan Anda akan nutrisi yang sehat dan alami. Fit Naturale menunjukkan bagaimana program Kampus Merdeka (MBKM) dapat membantu siswa menjadi pengusaha dan membangun bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Dengan berfokus pada kualitas produk,

kemanjuran operasi, dan komitmennya terhadap keberlanjutan, Fit Naturale siap

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

menghadapi tantangan masa depan dan terus berkembang di pasar minuman protein yang dinamis.

2.3 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Fit Naturale adalah perusahaan yang didirikan sebagai hasil dari semangat kewirausahaan untuk menghasilkan solusi yang memenuhi kebutuhan akan produk kesehatan berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Ada peluang untuk memperluas pangsa pasar minuman kesehatan karena riset pasar yang dilakukan telah menunjukkan bahwa ada permintaan yang besar untuk minuman protein yang alami dan berkualitas tinggi.

Fit Naturale Protein menggunakan bahan-bahan alami dan memenuhi persyaratan pelanggan untuk bahan-bahan yang digunakan dalam produk. Fit Naturale didirikan dengan tujuan untuk menyediakan produk kesehatan premium yang terjangkau bagi semua lapisan masyarakat. Fit Naturale lahir sebagai startup inovatif dalam industri minuman sehat, khususnya minuman protein, berdasarkan penelitian pasar yang menyeluruh dan permintaan yang meningkat untuk produk kesehatan alami.

Tujuan Fit Naturale adalah untuk menjadi penyedia utama produk minuman protein alami yang mendukung gaya hidup sehat. Selain menjual produk, Fit Naturale juga bertujuan untuk memberi tahu pelanggan tentang pentingnya nutrisi yang sehat dan gaya hidup yang sehat. Program Kampus Merdeka (MBKM), yang memberi kami kesempatan untuk menerapkan pengetahuan kewirausahaan dalam dunia bisnis nyata, menginspirasi kami untuk mendirikan perusahaan ini.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

Gambar 2.1 Logo Fit Naturale
Sumber : Penulis

Logo "Fit Naturale" menunjukkan bahwa minuman yang dibuat dari bahan-bahan alami unik, seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.3 Kegembiraan, kesegaran, dan keanekaragaman rasa yang ditawarkan oleh produk dikomunikasikan melalui tampilan warna-warni ini. Secara keseluruhan, desain "Fit Naturale" menggambarkan minuman yang enak, sehat, dan kaya nutrisi alami. Mengikuti program magang di Universitas Multimedia Nusantara (UMN), para pendiri Fit Naturale memiliki ide untuk mendirikan perusahaan. Kami memperoleh pemahaman mendalam tentang riset pasar, pengembangan produk, pemasaran, keuangan, dan manajemen bisnis selama program ini.

Program MBKM kewirausahaan ini membantu para pendiri menemukan peluang pasar dan membuat produk yang sesuai dengan tren kesehatan yang sedang berubah. Fit Naturale menawarkan solusi kepada pecinta kebugaran dan kesehatan yang menginginkan minuman protein premium dengan harga terjangkau. Mereka berusaha menyelesaikan dua masalah utama melalui produknya: memenuhi kebutuhan protein yang cukup dan menyediakan alternatif yang aman dan terjangkau bagi pelanggan. Inovasi terbaru dari Fit Naturale adalah minuman protein yang menggabungkan protein premium dengan bahan alami yang diproses secara hati-hati untuk memenuhi kebutuhan protein tubuh pengguna dan tetap aman untuk dikonsumsi. Fit Naturale berkomitmen untuk membuat minuman protein yang enak, penuh nutrisi, dan mudah dikonsumsi. Spesifikasi teknisnya termasuk pemilihan bahan-bahan berkualitas tinggi, formulasi yang tepat untuk memastikan kandungan protein yang ideal, dan proses produksi yang menjaga keaslian dan kebersihan produk. Proses pengembangan produk dimulai dengan melakukan penelitian pasar menyeluruh untuk mengetahui kebutuhan dan preferensi konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen lebih peduli dengan bahan-bahan yang digunakan dalam produk mereka dan lebih memilih produk yang alami dan tidak mengandung bahan kimia berbahaya

2.4 Tagline

“Nikmatin kebaikan protein, serat dan vitamin dalam satu teguka untuk menyemangati hari.”

2.5 Produk

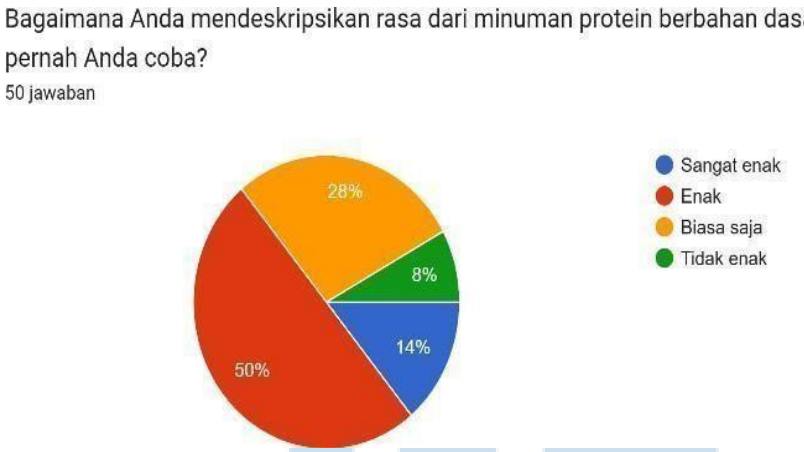
Fit Naturale berfokus pada minuman protein yang siap minum yang dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan protein harian masyarakat yang aktif berolahraga dan sibuk dengan aktivitas sehari – hari nya. Sehingga produk ini dirancang dengan nutrisi yang seimbang dan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi.

Kiwi Melon salah satu rasa yang di produksi oleh Fit Naturale yang emnciptakan rasa manis dari buah asli yang di mix dan menghasilkan warna hijau alami dan dipadukan dengan protein putih telur alami. Selain Kiwi Melon Fit Naturale mengeluarkan varian semangka yang menghasilkan warna pink soft yang natural dan cantik. Selain itu juga ada varian terakhir dari Fit Naturale yakni Strawberry dan Naga perpaduan warna merah dan ungu menjadi satu yang membuat produk Fit Naturale menjadi memiliki varian yang sangat variatif menggunakan bahan-bahan alami tanpa pemanis buatan. Fit Naturale mengandalkan pemanis melalui buah-buah an yang digunakan dalam produksi nya sehingga kita dapat mengetahui kadar manis yang terdapat dalam minuman protein siap minum ini. Komposisi yang digunakan untuk setiap botolnya berisi sama yang membedakan adalah buah-buahan nya saja. Fit Naturale juga menambahkan air pandan untuk menambahkan aroma wangi dalam minumannya. Serta minuman Fit Naturale juga menambahkan sedikir perisa vanili untuk menutupi bau amis yang diberikan oleh putih telur yang telah dikukus tersebut.

2.6 Perancangan Formula Minuman Protein

Penelitian mendalam tentang berbagai jenis protein, kandungan gizi ideal, dan bahan tambahan lainnya, proses dimulai. Kami tidak hanya mempertimbangkan protein, tetapi juga vitamin, mineral, serat, dan lemak sehat. Kami memastikan bahwa produk kami tidak hanya mengandung banyak protein tetapi juga seimbang dalam nutrisi lain yang penting untuk kesehatan secara keseluruhan. Kami bekerja sama dengan tim ahli gizi untuk membuat formula dasar yang menggabungkan berbagai jenis protein dan tambahan yang telah kami pilih. Kami menjamin bahwa setiap bahan yang digunakan tidak hanya aman tetapi juga menghasilkan formula yang paling sehat, bergizi, dan enak. Setelah beberapa uji cobda dan penyesuaian, kami berhasil menghasilkan formula minuman protein yang memenuhi standar

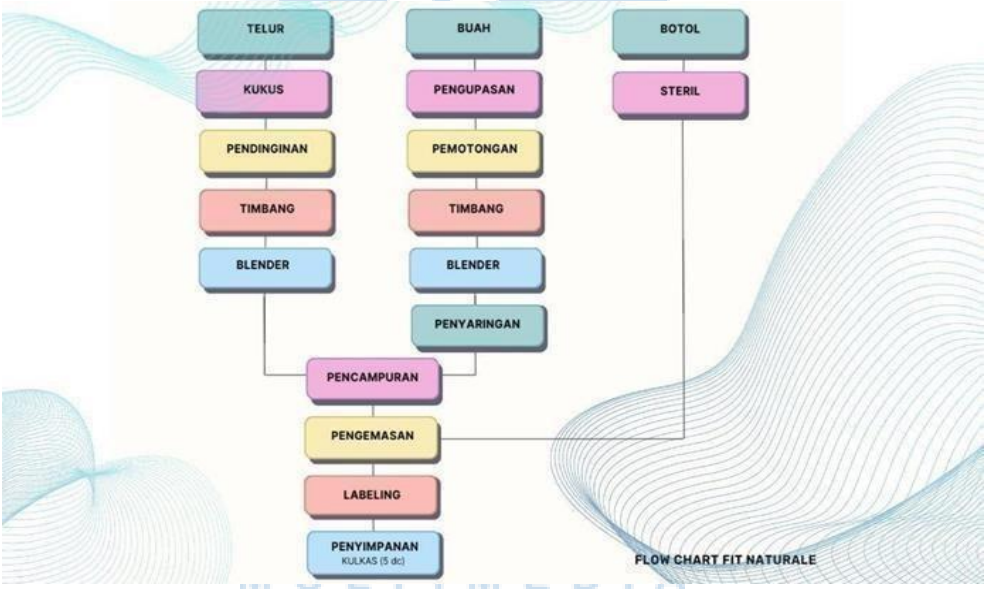
kualitas kami dan kandungan nutrisinya sesuai dengan target pasar kami. Mulai dengan penelitian mendalam tentang berbagai jenis protein, kandungan gizi ideal, dan bahan tambahan lainnya, proses dimulai. Kami tidak hanya mempertimbangkan protein, tetapi juga vitamin, mineral, serat, dan lemak sehat.



Gambar 2.2 Diagram Formula rasa Fit Naturale
Sumber : Penulis

Kami memastikan bahwa produk kami tidak hanya mengandung banyak protein tetapi juga seimbang dalam nutrisi lain yang penting untuk kesehatan secara keseluruhan. Kami bekerja sama dengan tim ahli gizi untuk membuat formula dasar yang menggabungkan berbagai jenis protein dan tambahan yang telah kami pilih. Kami menjamin bahwa setiap bahan yang digunakan tidak hanya aman tetapi juga menghasilkan formula yang paling sehat, bergizi, dan enak. Setelah beberapa uji cobda dan penyesuaian, kami berhasil menghasilkan formula minuman protein yang memenuhi standar kualitas kami dan kandungan nutrisinya sesuai dengan target pasar kami.

Gambar 2.3 Flowchart Fit Naturale
Sumber : Penulis



Gambar 2.4 Perancangan Design Produk
Sumber : Penulis

Desain Kemasan Produk

Tim desain berkumpul untuk menghasilkan konsep inovatif untuk merek Fit Naturale. Kami mempertimbangkan berbagai ide yang mencerminkan prinsip kesehatan, lingkungan, dan keuntungan produk. karena itu kami bertanggung jawab untuk membuat kemasan produk yang menarik dan informatif. Kami memulai dengan menganalisis kemasan produk pesaing kami, yang membantu kami memahami tren desain yang sedang populer di pasar dan menemukan elemen desain yang berhasil menarik perhatian pelanggan. Bersama-sama, kami membuat label

produk yang mencerminkan merek Fit Naturale dan menarik perhatian pelanggan.

Gambar 2.5 Desain awal produk Fit Naturale
Sumber : Penulis

Untuk memastikan bahwa kemasan sesuai dengan tujuan perusahaan, kami melakukan literasi desain dan meminta pendapat tim internal. Kami juga memastikan bahwa semua informasi penting, seperti sertifikasi, kandungan gizi, cara penggunaan, dan tanggal kedaluwarsa, ditampilkan dengan jelas. Tim desain berkumpul untuk menghasilkan konsep inovatif untuk merek Fit Naturale. Kami mempertimbangkan berbagai ide yang mencerminkan prinsip kesehatan, lingkungan, dan keuntungan produk. Karena itu kami bertanggung jawab untuk membuat kemasan produk yang menarik dan informatif. Kami memulai dengan menganalisis kemasan produk pesaing kami, yang membantu kami memahami tren desain yang sedang populer di pasar dan menemukan elemen desain yang berhasil menarik perhatian pelanggan. Bersama-sama, kami membuat label produk yang mencerminkan merek Fit Naturale dan menarik perhatian pelanggan. Untuk memastikan bahwa kemasan sesuai dengan tujuan perusahaan, kami melakukan literasi desain dan meminta pendapat tim internal. Kami juga memastikan bahwa semua informasi penting, seperti sertifikasi, kandungan gizi, cara penggunaan, dan

tanggal kedaluwarsa, ditampilkan dengan jelas.

Gambar 2.6 Desain Penyempurnaan Fit Naturale
Sumber : Penulis

Rencana Pemasaran dan Penetapan Harga

Kami bertanggung jawab untuk membuat rencana pemasaran yang mencakup strategi promosi di media sosial dan digital marketing. Kami aktif di berbagai platform media sosial, termasuk Instagram, di mana strategi khusus digunakan untuk menjangkau audiens. Instagram digunakan untuk berinteraksi langsung dengan konsumen dan memberikan update singkat. Untuk platform digital kami, kami membuat konten berkualitas tinggi yang informatif dan menarik. Posting media sosial menampilkan keuntungan kesehatan minuman protein Fit Naturale, rekomendasi diet, dan kisah sukses pelanggan. Survei ini dilakukan untuk mengumpulkan informasi tentang preferensi dan perilaku pelanggan. Ini membantu kami memahami apa yang diinginkan dan diharapkan pelanggan dari produk minuman protein kami dan bagaimana menetapkan harga yang kompetitif namun menguntungkan perusahaan.

Proses ini melibatkan kolaborasi dengan tim pemasaran dan keuangan untuk memastikan kohesi strategi dan keberlanjutan finansial, mengenai biaya produksi, distribusi, dan pemasaran. Analisis biaya ini memberikan dasar untuk menetapkan

harga yang memastikan margin keuntungan yang sehat. Kami menguji harga di pasar terbatas sebelum peluncuran resmi untuk mengetahui reaksi pelanggan. Sebelum peluncuran skala penuh, uji coba ini membantu kami mengoptimalkan harga. Kami memastikan keputusan penetapan harga dan pemasaran didukung oleh analisis keuangan yang kuat. Untuk setiap kampanye, ini mencakup proyeksi penjualan, analisis break- even, dan estimasi ROI. Untuk menentukan harga, kami memulai dengan HPP produk kami, yang kami upayakan menjadi Rp12,500.00 per botol. Kemudian, kami menggunakan teknik harga berdasarkan nilai dan MSRP (Manufacturer Suggested Retail Price) dan mendapatkan harga senilai Rp25,000.00. Setelah itu, kami melihat target sasaran untuk menjual produk kami untuk melihat apakah mereka dapat membeli produk kami dengan harga Rp25,000.00.

Promosi Target Pasar

Sebagai hasil dari penghitungan HPP produk kami, harga produk yang kami jual adalah harga menengah atas, tetapi masih cukup murah untuk orang yang peduli akan kesehatan dan aktif berolahraga di gym dengan harga 25.000 rupiah. Kami menargetkan orang-orang berusia 18 hingga 35 tahun yang aktif dan peduli akan kesehatan karena harganya terjangkau. Selain itu, kami menargetkan produk kami untuk orang laki-laki karena mayoritas orang yang pergi ke gym adalah laki-laki. Untuk mempromosikan produk kami, salah satu strategi kami adalah dengan membuat label yang menarik perhatian, terutama untuk orang laki-laki yang mayoritas pergi ke gym. Logo dan skema warna yang menarik akan digunakan pada label produk kami. Kami juga akan memasukkan label halal untuk menarik perhatian orangorang tentang halal. Selain itu, untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan kami, kami akan menulis tanggal kadaluarsa pada label produk kami. Selain itu, kami akan menyertakan slogan "Nikmati manfaat protein, serat, dan vitamin untuk menyemangati hari Anda" pada label produk kami. Tujuan dari slogan ini adalah untuk membuat pelanggan lebih mengenal produk minuman kami dan memberi mereka pemahaman tentang manfaat kesehatan yang mereka dapatkan. Dengan mempertimbangkan target pasar dan temuan penelitian pasar, Fit naturale memilih strategi promosi terbaik. Ini termasuk promosi online melalui media sosial seperti Shopee dan Instagram untuk menawarkan diskon besar kepada pelanggan,

program loyalitas, dan paket promo untuk pelanggan yang baru mencoba produk. Selain itu, promosi *offline*, seperti bekerja sama dengan pusat kebugaran, sponsor acara olahraga, atau berpartisipasi dalam pameran kesehatan.

Implementasi Rencana Produksi

Kami menjaga kestabilan pasokan bahan baku dan kualitas produk selama proses produksi dari awal hingga akhir. Jadwal ini mencakup waktu untuk pengadaan bahan baku, produksi, pengemasan, dan distribusi. Untuk memastikan bahwa produk dapat memenuhi permintaan pasar, kami mengevaluasi kapasitas produksi bersama tim produksi. Kami bekerja sama dengan tim produksi untuk memastikan bahwa semuanya berjalan dengan baik dan konsisten dalam setiap langkah proses produksi. Kami memastikan bahwa rantai pasokan bahan baku berkelanjutan dan beroperasi dengan baik. Selain itu, untuk memastikan bahwa produk memenuhi standar yang telah ditetapkan, kami melakukan pengujian kualitas berkala.

2.7 Status Bisnis Saat Ini

Fit Naturale saat ini berada pada tahap awal operasional setelah melalui fase pengembangan produk dan strategi pemasaran. Berikut adalah detail status bisnis Fit Naturale:

2.8 Produksi

Produksi produk minuman protein Fit Naturale telah dimulai secara terbatas untuk menguji respons pasar. Dengan kapasitas produksi awal yang dirancang untuk memenuhi permintaan konsumen di sekitar wilayah Tangerang, kami menggunakan bahan-bahan alami berkualitas tinggi yang diproses dengan standar keamanan pangan.

Proses produksi berjalan sesuai dengan SOP (*Standard Operating Procedure*) yang telah ditetapkan, memastikan konsistensi kualitas pada setiap batch produk. Selain itu, kami terus mengembangkan varian rasa baru untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar.

Proses produksi berjalan dirumah salah satu tim kami. Walaupun produksi dalam rumah kami tidak melanggar SOP yang telah ada. Dari pemilihan bahan baku utama putih telur serta buah-buah an segar, madu sebagai tambahan pemanis alami

dan juga vanili sebagai perisa penutup aroma dari amis nya putih telur.

2.9 Pemasaran dan Penjualan

Fit Naturale telah mulai memperkenalkan produknya ke pasar melalui saluran online dan offline:

- Online: Platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia, serta media sosial seperti Instagram digunakan untuk mempromosikan produk. Fit Naturale telah meluncurkan kampanye pemasaran digital yang mencakup konten edukasi mengenai manfaat protein dan gaya hidup sehat.
- Offline: Kami akan bermitra dengan beberapa gym dan pusat kebugaran di Tangerang untuk menyediakan produk secara langsung kepada target pasar utama. Selain itu, kami juga akan mengikuti pameran kesehatan untuk meningkatkan kesadaran merek.

2.10 Keuangan

Pendanaan awal untuk Fit Naturale diperoleh dari investasi pribadi para pendiri serta dukungan dana dari program Kampus Merdeka (MBKM). Saat ini, pendapatan yang diperoleh berasal dari hasil penjualan di tempat olahraga dan pemesanan daring.

2.11 Tantangan yang Dihadapi

Meskipun bisnis telah berjalan, beberapa tantangan utama yang dihadapi adalah:

1. Skalabilitas Produksi: Kapasitas produksi yang terbatas saat ini memerlukan pengembangan lebih lanjut untuk memenuhi permintaan yang
2. lebih besar.
3. Kesadaran Merek: Fit Naturale masih membutuhkan upaya yang lebih untuk meningkatkan pengenalan merek di luar wilayah Tangerang.
4. Kompetisi Pasar: Pasar minuman protein memiliki banyak pemain, sehingga diperlukan strategi diferensiasi yang kuat untuk menarik dan mempertahankan konsumen.

Rencana Jangka Pendek

1. Ekspansi Distribusi: Melakukan distribusi ke toko-toko ritel di Tangerang dan sekitarnya untuk memperluas jangkauan pasar.

2. Pengembangan Produk: Menambahkan varian rasa dan inovasi produk untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.
3. Kemitraan Strategis: Menjalin kerja sama dengan lebih banyak gym, komunitas kesehatan, dan influencer untuk memperkuat strategi pemasaran.

Rencana Jangka Panjang Fit Naturale berencana untuk menjadi pemain utama dalam industri minuman kesehatan di Indonesia dengan:

1. Ekspansi Nasional: Memasuki pasar di kota-kota besar lainnya di Indonesia.
2. Investasi Teknologi: Mengadopsi teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi produksi dan pengemasan.
3. Sertifikasi dan Lisensi: Mendapatkan sertifikasi BPOM, halal, dan sertifikasi kualitas lainnya untuk meningkatkan kredibilitas produk. Dengan langkah-langkah tersebut, Fit Naturale optimis untuk terus tumbuh dan memberikan nilai tambah bagi konsumen yang peduli akan kesehatan dan kebugaran.

2.12 Kebutuhan Dana Yang Diharapkan

Fokus Bulan 1-3: Awareness dan Branding

- **Kampanye Pengenalan Produk**: Memanfaatkan media sosial untuk mengenalkan Fit Naturale melalui konten edukatif, promosi iklan, dan kolaborasi dengan *micro-influencer* yang relevan.
- **Strategi Harga Perkenalan**: Menawarkan harga promosi untuk menarik pembeli pertama.
- **Distribusi Awal**: Fokus penjualan melalui marketplace populer seperti Shopee dan Tokopedia, serta menjual produk di acara lokal terkait kesehatan.

2.13 Fokus Bulan 4-6: Engagement dan Promosi Langsung

- **Ulasan Positif dan Testimoni**: Mengumpulkan ulasan dari pelanggan bulan pertama untuk membangun kredibilitas.
- **Penjualan Bundling**: Menawarkan paket produk dengan harga lebih hemat untuk meningkatkan kuantitas pembelian.
- **Event Komunitas**: Berpartisipasi atau mensponsori acara olahraga, yoga, atau seminar kesehatan untuk memperluas jangkauan.

2.14 Fokus Bulan 7-12: Skalabilitas dan Ekspansi Pasar

- **Promosi Loyalitas**: Memberikan diskon untuk pelanggan yang melakukan

pembelian ulang.

- **Ekspansi Distribusi**: Menambah saluran penjualan ke toko ritel seperti supermarket organik atau apotek modern.
- **Penambahan Produk Baru**: Meluncurkan varian produk untuk memberikan pilihan kepada konsumen dan meningkatkan penjualan.

Dengan melakukan analisis pasar yang mendalam, Business Plan ini membantu Fit Naturale merumuskan strategi pemasaran yang efektif.

Bulan	Target Penjualan (Pcs)/Bulan	Strategi Utama
Bulan 7	48	Kampanye perkenalan produk di media sosial.
Bulan 8	58	Menggunakan testimoni pelanggan untuk promosi.
Bulan 9	75	Penjualan bundling dan kerja sama komunitas.
Bulan 10	113	Penambahan varian produkbaru.

Tabel 2.1 Target Penjualan selama 4 bulan
Sumber : Penulis

Penjualan yang Efektif dalam Marketplace yaitu Fokus utama pada *e-commerce* seperti Shopee untuk penjualan awal.

- Media Sosial: Penjualan langsung melalui fitur *Shop* di Instagram.
- Komunitas dan Event: Membangun koneksi dengan komunitas lokaldan menjual produk di acara yang relevan.
- Toko Ritel Modern: Menambah aksesibilitas produk dengan kehadirandi gym.

Strategi ini dirancang untuk memastikan pertumbuhan penjualan yang konsisten dan realistis seiring meningkatnya pengenalan dan penerimaan produk di pasar.

2.15 Status Hukum dan Kepemilikan Usaha

Fit Naturale saat ini berbentuk usaha mikro. Status hukum dan struktur kepemilikan usaha ini dirancang untuk memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan serta efisiensi dalam memenuhi kebutuhan administrasi dan operasional. Berikut detail status hukum dan kepemilikan Fit Naturale:

Badan Usaha Fit Naturale saat ini belum berbadan hukum resmi, namun sedang dalam proses pendaftaran sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di bawah regulasi pemerintah daerah.

1. Nomor Induk Berusaha (NIB): Dalam rangka memperoleh legitimasi formal, Fit Naturale telah mendaftarkan Nomor Induk Berusaha melalui sistem Online Single Submission (OSS).

2. Perizinan Usaha:
   - Fit Naturale telah mendaftarkan merek dagang (HKI) untuk melindungi merek Fit Naturale secara hukum.
   - Fit Naturale juga sedang memproses sertifikasi PIRT (Produk Industri Rumah Tangga) untuk menjamin keamanan dan kualitas produk bagi konsumen.

Rencana Legalitas di Masa Depan

Untuk mendukung ekspansi usaha, Fit Naturale berencana untuk:

1. Meningkatkan status hukum menjadi Perseroan Terbatas (PT) guna memudahkan penggalangan modal dan kerjasama strategis.
2. Mendapatkan sertifikasi Halal dari MUI guna memperluas jangkauan pasar, khususnya bagi konsumen yang memprioritaskan produk bersertifikasi halal.

Dengan upaya legalitas yang sedang berjalan, Fit Naturale memastikan bahwa operasional bisnis berjalan sesuai dengan peraturan yang berlaku, serta memberikan kepercayaan lebih kepada konsumen, mitra, dan investor.