

Abstrak

Ecoxyn sebagai brand baru ingin bisa mengajak gen Z untuk sadar dan menyeru menjaga lingkungan guna memanfaatkan peluang dan strategi yang efektif untuk mengembangkan usaha Ecoxyn. Ecoxyn ingin terus mengembangkan bisnisnya agar dapat sustain di saat saat banyaknya kompetitor yang hadir, oleh karenanya Ecoxyn terus melakukan strategi dan rencana bisnisnya salah satu dengan penelitian ini yaitu untuk menganalisis rencana bisnis dan strategi yang efektif dan efisien untuk proses bisnis Ecoxyn. Metode yang digunakan untuk menganalisis rencana bisnis Ecoxyn adalah menggunakan metode objektif dan kualitatif, karena bersifat laporan atas bisnis yang dikelola oleh sendiri. Setelah dilakukannya analisis ini, dapat dilihat bahwa Ecoxyn mampu bersaing dengan merek lokal lain. Ini berdasarkan pada analisis yang dilakukan pada penelitian ini berupa analisis PESTEL, 4P's Marketing Mix, Business Model Canvas, Porter's 5 Forces, Competitive, SWOT & TOWS, STP, serta analisis dari rencana dan strategi pemasaran, operasional, manajemen dan keuangan Ecoxyn, didapat hasil bahwa Ecoxyn sudah dapat menyaingi posisi kompetitor dari segi harga dan kualitas serta berada dalam masa perbaikan dari sisi pemasaran online maupun offline. Karenanya, Ecoxyn mendapatkan profit sebesar Rp57.200.000 selama September 2023 - 2024 dengan pendanaan awal yang dibutuhkan sebesar Rp15.600.000.

Kata Kunci: Analisis PESTEL, Bauran Pemasaran 4P, Kanvas Model Bisnis, 5 Kekuatan Porter, Kompetitif, SWOT & TOWS, STP, rencana dan strategi pemasaran, operasional, manajemen dan keuangan.