

Ringkasan Eksekutif

Indonesia yang dikenal sebagai negara kepulauan terbesar di dunia, tentu seharusnya memiliki hidangan yang kental dengan makanan laut. Akan tetapi, pada kenyataannya Indonesia masih tertinggal dengan negara-negara lain yang memiliki wilayah perairan yang lebih kecil dari Indonesia dalam hal tingkat konsumsi makanan laut. Hal ini membuat kelompok tergerak untuk meningkatkan konsumsi makanan laut di Indonesia melalui Larry's.

Melalui hasil riset kualitatif dan kuantitatif, kelompok menemukan masalah yang ada pada masyarakat dalam mengonsumsi makanan laut yaitu tidak praktis dan tidak dapat disajikan dengan cepat. Oleh karena itu, Larry's hadir dengan membawa konsep baru terhadap cara mengonsumsi makanan laut. Konsep tersebut adalah sebuah restoran cepat saji yang menyajikan menu berupa roti isi (atau biasa disebut sebagai *Seafood Roll*) dengan isian seperti lobster, udang, ikan, dan bahkan kepiting, dengan harga yang lebih terjangkau. Melalui *seafood roll* ini, Larry's menawarkan cara makan makanan laut yang jauh lebih praktis daripada makanan laut pada umumnya, serta memberi pengalaman baru dalam cara mengonsumsi makanan laut.

Pada 3 bulan awal bisnis berjalan, kelompok berhasil menjual sebanyak 1109 *seafood roll* dan meraup laba kotor sebesar Rp33,134,087 dan rugi bersih sebesar -Rp3,965,653. Dengan modal awal sebesar Rp60,000,000 yang berasal dari modal tiap anggota kelompok, kelompok akan mendapatkan modal tersebut kembali pada bulan ke-12 setelah perusahaan berjalan, dan perusahaan perlu menjual sebanyak 6317 produk atau mendapatkan penjualan sebesar Rp387,212,688 untuk mencapai titik impas (*break even point*).

| | |
|---------------------|-----------------------------------------------------------|
| Kata Kunci | Makanan laut, harga terjangkau, cepat saji, praktis, unik |
| Bidang Usaha | Makanan dan Minuman |

Executive Summary

Indonesia, known as the largest archipelago in the world, should have been known for their seafood based dish. However, in reality Indonesia is still lagging behind other countries that have smaller coastline than Indonesia in terms of seafood consumption. This makes the group motivated to increase seafood consumption in Indonesia through Larry's.

Through the results of qualitative and quantitative research, the group found that the problem that exists in the community in consuming seafood is that it is impractical and cannot be served quickly. Therefore, Larry's comes to bring a new concept to how to consume seafood. The concept is a fast food restaurant that serves a menu of sandwiches (or commonly referred to as Seafood Roll) with fillings such as lobster, shrimp, fish, and even crab, at a more affordable price. Through this seafood roll, Larry's offers a way to eat seafood that is much more practical than seafood in general, as well as providing a new experience in how to eat seafood.

In the first 3 months of running the business, the group accomplished to sell as many as 1109 seafood rolls and earned a gross profit of Rp33,134,087 and a net loss of -Rp3,965,653. With an initial capital of Rp60,000,000 which comes from the capital of each group member, the group will obtain the capital back in the 12th month after the company is running, and need to sell as much as 6317 products or a revenue of Rp387,212,688 to achieved break even point within one year.

| | |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Keywords | <i>Seafood, affordable price, fast food, practical, unique</i> |
| Field of Business | <i>Food and Beverage</i> |