

Tim Tha-Tha

RINGKASAN EKSEKUTIF

Menurut data Badan Pusat Statistik tahun 2014, permintaan produk selai di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya, namun produksi selai di Indonesia tidak mampu memenuhi permintaan selai yang ada. Oleh karena itu, permintaan yang tidak mampu dipenuhi akan dipenuhi melalui impor selai dari luar negeri. Dari data ini dapat dikatakan bahwa Indonesia masih membutuhkan pemasok-pemasok selai baru untuk dapat memenuhi permintaan agar tidak perlu lagi melakukan impor selai. Setelah melihat adanya peluang di industri selai, kelompok juga telah melakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui produk seperti apa yang disukai oleh masyarakat. Dari penelitian tersebut kelompok mendapatkan bahwa masyarakat tertarik untuk mencoba varian rasa selai baru.

Tha-Tha merupakan usaha yang menawarkan selai kiloan dengan rasa-rasa unik dan *trendy* kepada konsumen. Target pasar Tha-Tha adalah bisnis-bisnis makanan yang membutuhkan selai untuk dapat menjual produk mereka seperti bisnis roti panggang, martabak, kedai, cafe, dan lain-lain. Tha-Tha memutuskan untuk menjadi pemasok selai kiloan yang terfokus ke pasar *business to business* karena pesaing di pasar *business to business* lebih sedikit dibandingkan pasar *business to customer*. Selain itu, untuk masuk ke pasar *business to customer* diperlukan modal yang sangat besar untuk memasarkan produk dan juga kapasitas produksi yang besar karena kebanyakan pesaing di pasar ini sudah melakukan *mass production*.

Tha-Tha mulai beroperasi dari tanggal 5 May 2019 di Greenville, Jakarta Barat. Sejak pembukaan hingga tiga bulan beroperasi, Tha-Tha hanya menjual tiga varian rasa yaitu *Thai tea*, *Red Velvet*, dan *Green Tea*. Namun Tha-Tha sudah melakukan riset untuk banyak rasa lain untuk dapat dijual seperti ubi ungu, kopi, dan pandan. Untuk kedepannya Tha-Tha akan terus melakukan *product development* untuk menciptakan varian rasa selai baru agar selalu dapat memberikan pilihan-pilihan baru bagi konsumen.

Kata kunci	:	Industri Makanan, Selai, Variasi Rasa, <i>Business to Business</i>
Bidang usaha	:	Makanan dan Minuman

EXECUTIVE SUMMARY

According to Badan Pusat Statistik data on 2014, spread's demand in Indonesia is raising every year, but Indonesia's production of spread can't fulfill it's demand. Because of that, demands that can't be fulfill will be fulfilled by importing spreads from other

countries. From these facts we can say that Indonesia still need new spread suppliers to be able to fulfill it needs of spread so that importing spreads won't be needed anymore. After knowing that there is an opportunity in the spread industry, Tha-Tha have also done more thorough research to know what kind of product that the people like. From the result of this research Tha-Tha get that the people are interested to try new variety taste of spread.

Tha-Tha is a business that offer consumer spread in kilos with unique and trendy taste. Tha-Tha's target market is food and beverage businesses that need spreads to be able to sell their product like toast, martabak, shop, cafe, and other businesses. Tha-Tha decides to become supplier of spread in kilos that focus getting in to business to business market because rivalries in business to business market are fewer than business to customer market. Other than that, getting into business to customer market requires a big amount of investment to be able to promote product and also requires a big production capacity because most of businesses in this market have already done a mass production.

Tha-Tha started to operate from 5 May 2019 in Greenville, West Jakarta. Since it's opening until three months of operation, Tha-Tha only sells three variety of taste which is Thai tea, Red Velvet, and Green Tea. However, actually Tha-Tha had already done research for many variety of taste to be sold such as purple sweet potato, coffee, and pandan. To the future, Tha-Tha will continuously develop it's product to create new variety taste of spread so that consumers can have a lot of option to choose.

Kata kunci	:	<i>Food Industry, Spread, Taste Variation, Business to Business</i>
Bidang usaha	:	<i>Food and Beverage</i>

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR
PERSETUJUAN

ii

iii

CHECK LIST KELENGKAPAN TUGAS AKHIR

iv

UCAPAN TERIMA KASIH

vi

RINGKASAN EKSEKUTI

vii