

RINGKASAN EKSEKUTIF

KUKUYU merupakan sebuah minuman berkonsep *on the go* yang menjual minuman berbasis *yogurt* dengan *topping purple rice* yang menghadirkan rasa yang khas dan unik. Tujuan KUKUYU adalah untuk menjadi penyedia minuman *yogurt* dengan harga paling terjangkau yang dapat dikenal di Jakarta dan Tangerang. KUKUYU menghadirkan berbagai pilihan *yogurt* yakni *plain, strawberry, mango, rum, banana, dan peach*. Harga satu gelas minuman dengan ukuran 12 oz atau setara dengan 350 ml dengan harga Rp. 33.000 per gelas dengan menasar ke target pasar kami yakni usia 13-35 tahun yang berdomisili di Jakarta dan Tangerang dengan kelas sosial SES A dan B. KUKUYU menawarkan nilai; varian *topping* baru dan harga yang lebih terjangkau dibanding kompetitor pada setiap produk yang ditawarkan. Nilai ini sesuai dengan kebutuhan konsumen ketika mengonsumsi minuman *on the go*, yakni keinginan untuk mengurangi konsumsi minuman boba yang terbuat dari tepung tapioka yang tidak sehat untuk tubuh serta keinginan untuk mencicipi minuman yang sedang *tren* dengan harga yang terjangkau.

KUKUYU berusaha memaksimalkan profit dengan mengusahakan kinerja dari setiap divisi. Dimulai dari divisi pemasaran yang melakukan kegiatan pemasaran dengan semaksimal mungkin dimulai dari konten *social media* untuk menarik *engagement* dari masyarakat hingga menentukan dan melakukan strategi pemasaran. Divisi operasi bertanggung jawab untuk menerapkan ilmu-ilmu operasi dimulai dari efektifitas hingga *lean production*. Divisi sumber daya manusia telah melakukan rekrutmen terhadap 1 orang karyawan untuk dapat membantu dan memberikan kontribusi maksimal ke setiap divisinya. Divisi Keuangan bertanggung jawab untuk terus memonitor arus keluar masuknya uang serta menganalisa tren agar dapat menjaga kondisi keuangan yang positif.

Modal investasi awal yang dibutuhkan KUKUYU adalah sebesar Rp. 20.000.000,- dengan proyeksi *payback period* ada di bulan kedua operasional dengan asumsi rata-rata penjualan per bulan sebesar Rp. 152.069.798,- dan *net profit margin* sebesar 56.2% . Dari 3 bulan berjalannya KUKUYU maka KUKUYU telah meraih omzet penjualan sebesar Rp 5.689.000 dan akumulasi laba bersih sebesar Rp. 312.579,-. Berdasarkan realisasi tersebut, *payback period* KUKUYU akan tercapai di tahun 2021. Kinerja ini mempresentasi ROA dan ROE sebesar 6.8%.

Pembelajaran yang didapat adalah bahwa membuat sebuah bisnis diperlukan perencanaan yang matang dan mengelola bisnis juga membutuhkan kerjasama yang baik antar divisinya.

Kata Kunci/ Keywords	<i>Yogurt, beverages, purple rice, Jakarta, strawberry, mango</i>
Bidang Usaha	<i>Food and Beverages</i>

EXECUTIVE SUMMARY

KUKUYU offers a refreshing beverage with on the go concept. We sell yogurt based purple rice drink that presents a unique and distinctive tastes. KUKUYU comes in a wide range of flavors including plain, strawberry, and mango. A glass of KUKUYU in the size of 12 ounces or is equivalent to 350ml is sold at a price of Rp 33.000,00. We targeted those who are located in Jakarta and Tangerang, with the age ranging around 15 to 35 years old, with social class SES A and SES B. KUKUYU offers the following value which are new topping variety and affordable price compared to competitors. This value is related to the customers' needs when consuming on the go beverages, which are the needs to reduce boba consumptions, made of tapioca flour, which is known to be unhealthy to the body, and also the needs to try trendy drinks with affordable price.

KUKUYU strives to maximize profit by working on the performance of each division. Our marketing division will carry out promotional activities to the maximum extent possible from creating social media content to attracting community engagement to decide and implement marketing strategies. Our operational division is responsible for implementing operational knowledge from effectiveness to lean production. Our Human Resource division has recruited 1 employee to help execute and offer maximum contributions to each division. Our Financial Division is responsible for continuous monitoring of cash inflows and outflows, as well as analyzing trends to maintain positive cash balance.

The initial investment needed to start the business was Rp 20.000.000,-. KUKUYU projected that the payback period of the business will be met in the second operational month, assuming that average monthly sales are at Rp 152.069.798,- and net profit margin are at 56.2%. Up to three months operational, KUKUYU accumulated total sales of Rp 5.689.000,- and accumulated net profit of Rp 312.579,-. Based on the realization, the latest estimation of payback period will be met in 2021. With this stellar performance, the company's ROA and ROE is projected at 6.8%.

The lesson learned is that in creating business, we need a very strategic planning, and also active collaboration between each division.

Keywords	<i>Yogurt, beverages, purple rice, Jakarta, strawberry, mango</i>
Business Field	<i>Food and Beverages</i>