

RINGKASAN EKSEKUTIF

Onde-Onde Mande merupakan bisnis dalam industri makanan yang menawarkan *value* cita rasa perpaduan makanan tradisional dengan isian *modern*. Latar belakang Onde-Onde Mande didasari dari anggota kelompok yang memiliki pengalaman di bidang kue tradisional seperti mengikuti *community development* membuat kue tradisional, mengikuti *cooking class* membuat kue, dan pengalaman menjual kue tradisional.

Produk yang ditawarkan Onde-Onde Mande yaitu onde-onde mini seharga Rp 15.000,00/porsi dengan varian rasa oreo, cokelat, kacang hijau, kacang merah, dan keju, serta onde-onde *frozen* seharga Rp 25.000,00/porsi dengan varian rasa *bolognese* dan *salted egg*. Semua produk yang ditawarkan Onde-Onde Mande selalu mengutamakan faktor higienis dari peralatan, bahan baku, dan ketika proses pembuatan.

Target *customer* Onde-Onde Mande yaitu laki-laki dan perempuan berusia 15 hingga 21 tahun, pelajar atau mahasiswa, dan usia 21 hingga 24 tahun, mahasiswa tahun terakhir yang mulai bekerja atau pekerja kantoran dalam SES B dan C. Onde-Onde Mande memutuskan untuk berjualan secara *online* melalui Instagram karena ada pandemi Covid-19.

Onde-Onde Mande melakukan pengukuran kinerja melalui *Net Present Value (NPV)*, *Break Even Point (BEP)*, dan *payback period*. NPV pada tahun pertama bernilai positif dan *payback period* akan terjadi setelah 10 bulan dan 17 hari Onde-Onde Mande beroperasi.

Pembelajaran yang didapat kelompok yaitu membuat onde-onde cukup sulit pada awalnya, namun dengan ketekunan dan konsistensi kelompok dapat membuat onde-onde sesuai resep yang tepat. Hubungan antar divisi juga penting dan harus saling merangkul satu sama lain.

Kata Kunci	Onde-Onde, Makanan Tradisional, Tanpa Pengawet
Bidang Usaha	<i>Food and Beverage</i>

EXECUTIVE SUMMARY

Onde-Onde Mande is a business in the food industry that offers a blend of traditional food with modern fillings. Onde-Onde Mande's background is based on group members' experience in the field of making traditional cakes such as participating in community development, cooking classes for making cakes, and experiences in selling traditional cakes.

Products offered by Onde-Onde Mande are mini onde for Rp. 15,000.00 and frozen onde sold at Rp 25.000,00. Mini onde offers flavors of oreo, chocolate, sweet mung beans, azuki beans, and cheese. Frozen onde offers two different flavours, salted egg and beef bolognese. Products offered by Onde-Onde Mande always prioritize hygiene factors starting from equipment, raw materials, and during the manufacturing process.

Onde-Onde Mande's main target consumer are students aged 15 to 21 and workers aged 21 to 24, both male and female from low to middle socioeconomic status. Due to Covid-19, we decided to open an online platform shop.

Onde-Onde Mande measures investment through Net Present Value (NPV), Break Even Point (BEP), and payback period. NPV in the first year is positive and the payback period will occur after 10 months and 17 days of Onde-Onde Mande operation.

Making onde-onde is quite difficult at first, but with persistence and consistency we could make onde-onde according to the right recipe. Relations between divisions are also important and divisions are encouraged to help one another.

<i>Key words</i>	<i>Onde-Onde, traditional food, no preservative</i>
<i>Industry</i>	<i>Food and Beverage</i>