

RINGKASAN EKSEKUTIF (BAHASA INDONESIA)

DKI Jakarta sebagai Ibukota Indonesia memiliki 724.503 mahasiswa yang dapat menjadi peluang untuk pebisnis makanan dan minuman di kantin. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, sebagian besar mahasiswa cenderung untuk memilih kantin kampus sebagai tempat makan siang. Masih jarang populasi makanan berbasis *beef bacon* khususnya pada lingkungan universitas di Jakarta menambah tingkat peluang bagi Beef ASAP untuk hadir di Universitas Tarumanagara. Fakultas Ekonomi pada Universitas Tarumanagara memiliki sebanyak 4.033 mahasiswa, dari angka tersebut Beef ASAP menetapkan 79% mahasiswa sebagai potensi. Hal ini ditetapkan berdasarkan riset yang telah dilakukan, di mana 79% mahasiswa memilih untuk makan siang di kantin. Berangkat dari perhitungan tersebut, serta observasi dengan pesaing langsung dan pesaing tidak langsung maka potensi penjualan untuk Beef ASAP adalah sekitar 15% atau Rp10.000.000,00 per Bulan.

Beef ASAP hadir sebagai penyedia makanan berbasis *beef bacon* sebagai bahan baku utama yang memberikan nilai kustomisasi dan praktis pada produknya. Nilai kustomisasi dan praktis memberikan kebebasan konsumen untuk memilih varian menu sesuai dengan selera mereka, serta mengkonsumsi dimana pun mereka berada dengan adanya kemasan *paper bowl*. Beef ASAP menargetkan mahasiswa pada kisaran umur 18-23 tahun yang berdomisili khususnya di Jakarta barat sebagai target pasarnya. Bermodalkan kompetensi dari para pendiri serta budaya QUICK pada perusahaan, Beef ASAP diharapkan dapat mewujudkan visinya sebagai penyedia makanan berbasis *beef bacon* nomor 1 di Indonesia.

Dengan nilai investasi awal sebesar Rp.28.500.000,00 dari para pendiri dan diperkirakan akan kembali dalam jangka waktu 11,9906 bulan dengan total penjualan produk sebesar 6.933 porsi untuk mencapai *break even*.

Kata Kunci / Keywords	:	<i>Beef Bacon, Universitas Tarumanagara, Kantin, Mahasiswa/wi ,Kustomisasi, Praktis, Paper Bowl, Jakarta Barat.</i>
Bidang Usaha	:	Food and Beverage



RINGKASAN EKSEKUTIF (BAHASA INGGRIS)

Jakarta as the capital of Indonesia has a total of 724.503 university students which can be a potential for canteen businesses. According to our research, most university students prefer eating lunch in the campus canteen. The rarity of beef bacon based foods, especially in universities in Jakarta drives Beef ASAP to provide beef bacon based foods and fill in the potential in Tarumanagara University. The total students in the faculty of economics is 4.033 students, in turn Beef ASAP decided to target 79% of that amount as a potential for us. Another research that Beef ASAP has done is by observing the direct and indirect competitors in the canteen, which reveals that the potential for Beef ASAP is around 15% or at the nominal of Rp10.000.000,00 per month.

Beef ASAP provides beef bacon as a main ingredient for its food, and its values are customization and simplicity on its products. The value of customization allows consumers to choose the menu variety according to their own taste. Simplicity as the second value provides customers access to eat the food wherever they want to easily by using a *paper bowl* as our packaging. Beef ASAP's target market are university students of the campus, which resides in West Jakarta and with an age group range of 18-23 years old. Capitalizing on the capability of the founders in the food industry and the company value of QUICK, Beef ASAP hopes to be able to manifest its vision as the number 1 provider of beef bacon based food in Indonesia.

The amount of initial investment needed to set up Beef ASAP is Rp 28.500.000,00 from the founders are going to paid back in the time frame of 11,9906 months, with a total of 6.933 portion to break even.

Kata Kunci / Keywords	:	<i>Beef Bacon, Tarumanagara University, Canteen, University Students ,Customization, Simplicity, Paper Bowl, West Jakarta.</i>
Bidang Usaha	:	Food and Beverage

