

Ringkasan Eksekutif (Bahasa Indonesia)

Pada tahun 2013 terdapat lebih dari 250 juta perjalanan dengan total pengeluaran mencapai Rp177.84 triliun (Kemenpar, 2014). Berdasarkan tribunnews, Presiden Joko Widodo juga sering kali menegaskan kepada kementerian dan lembaga pemerintahan untuk mendukung penuh peningkatan kegiatan pariwisata di Indonesia. Dengan melihat tren wisatawan nusantara yang semakin meningkat dari tahun ke tahunnya, perkembangan bisnis pariwisata di Indonesia ke depannya akan menjadi bisnis yang menarik untuk terus dikembangkan.

Ada beberapa masalah yang ditemukan oleh para pelancong pada saat bepergian, yaitu makanan yang ditawarkan tur tidak enak dan kurang menggambarkan khas daerah tersebut, tidak ada informasi yang aktual mengenai tempat kuliner yang harus dikunjungi apabila bepergian sendiri, dan masih sedikit operator tur yang fokus terhadap konten-konten kuliner. Maka dari itu, Mélu hadir untuk menyelesaikan masalah yang ada, sembari memanfaatkan peluang yang ada.

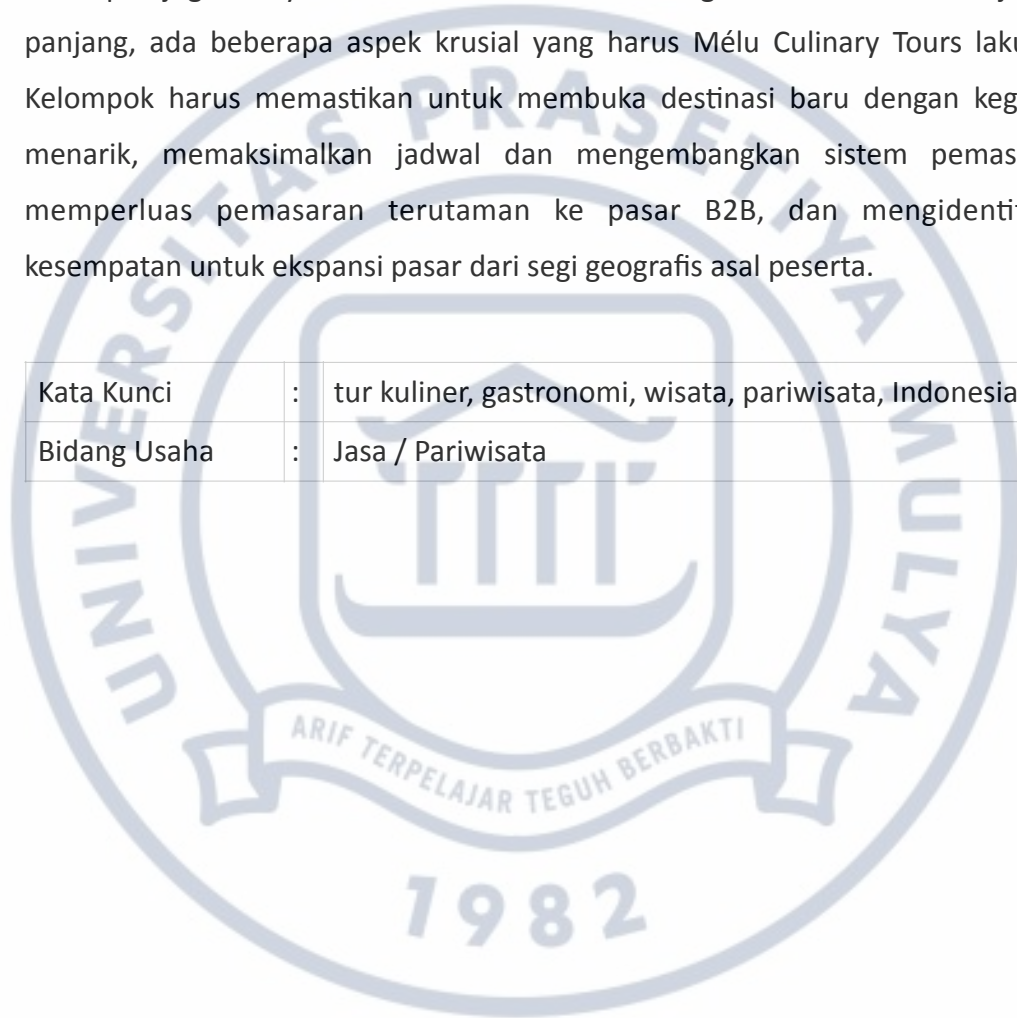
Mélu Culinary Tours merupakan operator tur yang menyediakan paket-paket wisata kuliner di Indonesia yang dikurasi oleh para ahli yang memiliki visi untuk menjadi penyedia jasa wisata kuliner terbaik di Indonesia. Untuk mewujudkan visi, Mélu Culinary Tours memiliki misi untuk menyediakan pengalaman wisata kuliner yang tak terlupakan bagi konsumen dan memberikan pelayanan yang konsisten dan melebihi harapan konsumen. Adapun nilai-nilai yang ditawarkan adalah seluruh perjalanan Mélu Culinary Tours dikurasi oleh ahli, *all-in-one* serta menyediakan layanan secara profesional dan terpercaya. Mélu akan menyediakan layanan ini dalam 2 bentuk yaitu perjalanan terbuka (*open trips*) dan juga perjalanan khusus (*custom trips*).

Selama 4 bulan menjalankan bisnis, Mélu Culinary Tours sudah berhasil mengadakan 8 perjalanan dengan total 109 peserta ke Bali, Padang, Lombok,

Bandung, Kota Tua, Glodok dan Serpong. Dari sisi keuangan, Mélu telah mendapatkan penjualan senilai Rp 220.409.050 dengan rata-rata *gross profit margin* sebesar 15% untuk setiap perjalanan. Selain itu, Mélu sudah bekerjasama dengan 9 perusahaan maupun komunitas selama berjalannya bisnis yang bertujuan untuk meningkatkan *brand awareness* dan penjualan.

Kelompok juga menyadari bahwa untuk berkembang dan bertahan dalam jangka panjang, ada beberapa aspek krusial yang harus Mélu Culinary Tours lakukan. Kelompok harus memastikan untuk membuka destinasi baru dengan kegiatan menarik, memaksimalkan jadwal dan mengembangkan sistem pemasaran, memperluas pemasaran terutama ke pasar B2B, dan mengidentifikasi kesempatan untuk ekspansi pasar dari segi geografis asal peserta.

Kata Kunci	:	tur kuliner, gastronomi, wisata, pariwisata, Indonesia
Bidang Usaha	:	Jasa / Pariwisata



Executive Summary (Bahasa Inggris)

According to the Indonesian Tourism Ministry, there are more than 250 million travel trips in 2013 and it has shown that the total expenditure attain to Rp177.84 trillion. President Joko Widodo has also asserted to the ministries and government to fully support the development of tourism activities in Indonesia. Looking at the increasing trend of domestic tourists from year to year, the development of tourism industry in Indonesia in the future will definitely be an amazing opportunity be developed.

In the tourism industry, there are some food related problems found while traveling. The food offered by the existing tour operator are usually low in quality and lack of authenticity. Not just that, there are only few trusted local culinary information available and lastly, there no culinary-focused trip providers on the market. Therefore, in order to solve the problems existed and obtain future opportunities the group has discovered a perfect solution, Mélu Culinary Tours.

Mélu Culinary Tours provides expert-curated culinary tour packages to Indonesian destinations. Our vision is to become the best culinary tour provider in Indonesia whereas the mission is to provide an unforgettable culinary experience for the consumer and provide consistent service that exceeds customer expectations. Mélu Culinary Tours value propositions are all trips are curated by experts, all-in-one trips and the service provided will always be professional and reliable. Mélu provides 2 types of trips, namely open trips as well as customized trips.

After running the business for 4 months, Mélu Culinary Tours has successfully conducted 8 trips with a total of 109 participants to Bali, Padang, Lombok, Bandung, Kota Tua, Glodok and Serpong. In terms of finance, Mélu has generated sales of Rp 220,409,050 with an average gross profit margin of 15% for each trip. In addition, Mélu has formed partnerships with 9 different companies and communities during the course of business which aims to increase brand

awareness and sales.

The group realizes that to develop the business and sustain in the long term, there are some crucial aspects that Mélu Culinary Tours should consider. The group must ensure to open new destinations with exciting activities and places to visit. Not just that, maximizing schedules and develop marketing systems in the future is also the key to success, Mélu needs to focus more on introducing the services into the B2B marketplace, and lastly is to identify opportunities to expand to overseas market and new services such as city tours.

Keywords	:	culinary tours, gastronomy, travel, tourism, Indonesia
Industry	:	Service / Tourism

