

RINGKASAN EKSEKUTIF

Pada tahun 2016, industri makanan Indonesia mengalami tren kuliner yang baru, perpaduan makanan tradisional dengan makanan internasional, atau yang lebih dikenal sebagai *fusion food*. Tren industri makanan juga dipengaruhi oleh faktor lain, seperti gaya hidup masyarakat di negaranya. Di Indonesia sendiri, masyarakatnya didominasi oleh usia produktif, yang memiliki gaya hidup dengan aktivitas yang padat. Perubahan gaya hidup ini, tidak mengubah makanan pokok masyarakat Indonesia yaitu nasi. Untuk memenuhi gaya hidup dengan aktivitas padat, sering kali makanan cepat saji atau *fast food* seperti *fried chicken* menjadi pilihan masyarakat Indonesia, karena menu tersebut disajikan bersamaan dengan nasi. Akan tetapi menu makanan ini dianggap tidak praktis untuk dikonsumsi karena harus menggunakan tangan. Hal ini yang memunculkan peluang bisnis makanan yang menggunakan konsep *rice bowl*. Peluang bisnis *fusion food*, peluang bisnis makanan dengan konsep *ricebowl* dan gaya hidup masyarakat Indonesia inilah yang dimanfaatkan oleh Rockeat.

Rockeat hadir sebagai penyedia makanan cepat saji dengan konsep *fusion* tradisional yang disajikan dalam mangkuk kertas dengan mengangkat nilai kecepatan dan kepraktisan konsumen untuk mengonsumsi makanan. Rockeat menargetkan mahasiswa dan karyawan yang mempunyai gaya hidup dengan aktivitas padat, usia 19-30, dengan karakter *experienter* yang berdomisili di daerah Jakarta Barat. Dengan dibekali penelitian pasar yang dilakukan oleh pendiri Rockeat dan juga budaya perusahaan yang mengutamakan inovasi dan kerja sama anggotanya, Rockeat yakin untuk dapat bersaing di pasar dan mencapai visi yang telah ditetapkan.

Bisnis Rockeat dimulai dengan investasi oleh para pendiri dengan total investasi sebesar Rp33.800.000,00. Dengan memanfaatkan media sosial yang lekat dengan target pasar Rockeat dan juga menjalin kerjasama dengan aplikasi *online* jasa pengantar makanan untuk memperluas distribusi penjualan, investasi bisnis Rockeat ini diharapkan akan kembali setelah sembilan bulan sebelas hari bisnis berjalan atau dengan menjual sebanyak 7.355 porsi Rockeat.

EXECUTIVE SUMMARY

Indonesia's food industry in 2016 shows an interesting new trend. A combination of local food and international food, which famously known as fusion food. The shift in this trend was also affected by the citizen's life style. Indonesia is dominated by people who is categorized in productive age, as in this age, people tend to have a packed activity throughout the day. Nonetheless, this lifestyle change is not changing the consumerism pattern within the citizen to always have rice on their meals. People tend to consume fast food like fried chicken in order to balance this life style, Indonesian are most likely to choose friend chicken for the reason that this menu is often served with rice. On the other hand, this menu also considered not practice to be consumed as it is usually requiring bare hand to eat. Thus, opportunity to create a rice bowl concept business occurred. Opportunity to mix fusion food and Indonesian full-packed lifestyle that Rocket take.

Rocket comes as a business which provide a combination of fast food and traditional fusion food that is served in a paper bowl. Rocket offer quickness and practicality to consumers. Rocket itself is targeting university student who has packed life style within the age range between 19 to 30, with *experiencer* character and be domiciled in Jakarta. Through market observation that is done by Rocket's team and company's culture that prioritize in innovation and team work, Rocket is certain to be able to compete in the market and achieve the vision that is stated priorly.

Rocket started its investment with initial capital from all the stakeholder with amount of Rp33.800.000,00. Utilizing social media that is inseparable with the target market and also establishing partnership with an online food delivery service application in order to widen sales channel. The investment into Rocket is expected to have its payback after nine months and eleven days or after 7355 portion sold.