

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Daging Moo adalah perusahaan penjual daging sapi lokal beku secara *online* yang praktis dan higienis dengan harga kompetitif. Perusahaan ini didirikan sebagai realisasi dari ide bisnis yang muncul melihat berbagai permasalahan yang ada pada industri daging sapi di Indonesia, yaitu salah satunya adalah masalah higienitas. Permasalahan lain yang muncul dalam industri daging sapi di Indonesia adalah pendistribusian daging sapi yang masih belum merata, karena tingginya biaya dan risiko distribusi.

Melihat permasalahan-permasalahan tersebut, Daging Moo menawarkan solusi dengan menjual daging sapi beku berkemasan vakum kedap udara untuk wilayah Jabodetabek. Daging sapi beku yang telah dikemas dengan menggunakan kemasan vakum kedap udara lebih higienis dan bisa bertahan lebih lama dibandingkan daging sapi segar. Selain itu, dengan bentuk pengemasan ini, pengaturan logistik dan distribusi daging sapi menjadi lebih efektif dan efisien.

Daging Moo berkomitmen untuk terus melakukan inovasi demi mempercepat dan memperluas sistem pendistribusian. Daging Moo juga akan meningkatkan kualitas produk agar dapat menjadi perusahaan penyedia daging sapi lokal terbaik yang mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

Perusahaan akan mendapatkan nilai *ROI* tahunan sebesar 424% dan *net profit margin* sebesar 29% tiap bulannya berdasarkan proyeksi keuangan satu tahun ke depan. Hal tersebut dapat menjadi acuan bahwa bisnis yang dilakukan menarik dan memiliki potensi yang baik di kemudian hari.

Kata Kunci	:	Daging sapi lokal, higienis, harga kompetitif, <i>online</i> , dan praktis
Bidang Usaha	:	Makanan dan Minuman

## EXECUTIVE SUMMARY

Daging Moo is an online meat-selling company which provides hygiene frozen local beef with a competitive price. The company was established as a response toward various problems of beef industry in Indonesia, which is one of them is the hygiene issue. Another problem of beef industry in Indonesia is the imbalance of beef stock distribution. The distribution process which is high risk and costly.

In order to solve those problems, Daging Moo offers an excellent solution by selling frozen beef with vacuum packaging for Jabodetabek area. Frozen beef with vacuum packaging is way more hygiene and durable than the common fresh beef. Moreover, by using this type of packaging, the logistic and distribution system can be more efficient.

Daging Moo is committed to constantly create innovation as well as technology invention to advance and expand the distribution system. It is also committed to constantly upgrade and maintain the quality of the product in order to be the best butcher company in selling high quality local beef, competing with other butcher companies.

The company will gain an annual ROI value of 424% and net profit margin of 29% per month based on the one-year financial projection. The projection is a reference that this meat-selling business is interesting and potential to bring good opportunity in the future.

Keywords	:	Local Beef, hygiene, competitive price, online, and practical
Field of Business	:	Food and Beverages