

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Maximeal merupakan jasa penyediaan catering makanan sehat anak di Tangerang Selatan. Dengan adanya *gap* antara kenaikan tren tingkat kesibukan orang tua dan tingkat kebutuhan makanan sehat untuk anak-anak, Maximeal menyediakan bekal yang sehat, higienis, enak, dan berbentuk lucu dengan variasi menu *around the world* yang dapat mengurangi beban orang tua dalam memenuhi kebutuhan gizi makanan anak. Untuk mencapai *competitive advantage*, Maximeal menerapkan strategi generik: *best value-focus strategy*. Strategi ini kemudian dikembangkan dalam strategi tingkat fungsional yang berpedoman pada *market penetration* dan *product development*.

Dalam divisi pemasaran, Maximeal memperbanyak aktivitas pemasaran *online* dan *offline* pada target pasar yang sudah ditetapkan. Dalam divisi operasional, Maximeal memperbanyak variasi menu *around the world* dan meningkatkan kualitas produk agar dapat memberikan produk yang lebih unggul dibandingkan dengan pesaing yang ada. Dalam divisi sumber daya manusia, Maximeal merekrut 3 *staff* untuk mendukung aktivitas operasional yang terdiri dari 2 *staff* produksi dan 1 *delivery man*. Dalam divisi keuangan, Maximeal berupaya untuk menurunkan *cost of production* dengan tetap mempertahankan kualitas yang diberikan kepada konsumen.

Maximeal dapat dibilang menguntungkan karena dengan menginvestasikan Rp 25.000.000, kelompok dapat memiliki *profitability index* 2,107; NPV sebesar Rp 27.679.145; dan IRR sebesar 10%. Pada kuartal pertama Maximeal berhasil mencapai seluruh target *sales* yang ditargetkan dan mencapai 80% dari target *return on asset & return on equity* untuk satu tahun menjalankan bisnis.

**Keywords:** Maximeal, catering anak sehat, dan menu *around the world*

Bidang Usaha: *Food and Beverage*

## EXECUTIVE SUMMARY

Maximeal is a provider of healthy children catering in South Tangerang. With the gap between the increase of busyness level in parents and the simultaneous increase of healthy dietary needs for children, Maximeal provides a healthy, hygienic, tasty, and shaped meal with variations around the world menu that can reduce the burden of parents in meeting the nutritional needs of food child. To achieve competitive advantage, Maximeal implements the best value-focus strategy of Porter's Five Generic Strategies. This strategy is then developed in various strategies at the functional level based on the concept of market penetration and product development.

In the marketing division, Maximeal increases online and offline marketing activities on established target markets. In the operational division, Maximeal increases around the world menu variations and improves product quality in order to deliver better products compared to existing competitors. In the human resources division, Maximeal recruit 3 staffs to support operational activities consisting of 2 production staffs and 1 delivery man. In the financial division, Maximeal strives to lower the cost of production while maintaining the quality provided to consumers.

Maximeal is profitable because by investing Rp 25.000.000, the group can have a profitability index of 2.107; NPV of Rp 27,679,145; and IRR of 10%. In the first quarter Maximeal have achieved all of the sales targets and achieved 80% of its annual return on asset and return on equity target.

**Keywords:** Maximeal, kid's healthy catering, and around the world menu

Business Field: Food and Beverage