

RINGKASAN EKSEKUTIF

Fishcargo adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman dengan visi menjadi *pioneer* dan menjajakan makanan ikan geprek dengan harga yang terjangkau dan berkualitas guna meningkatkan konsumsi ikan di Jakarta Barat. Hal ini dapat dicapai dengan menjalankan misi perusahaan yaitu menjadi pelopor utama ikan geprek di Wilayah Jakarta Barat dengan menggunakan bahan baku berkualitas, higienis, dan terjamin baik, memberikan pelayanan yang baik dan ramah kepada para konsumen, menjalin hubungan yang baik dengan pemasok, pelanggan, distributor dan karyawan, melakukan edukasi kepada target konsumen akan pentingnya mengkonsumsi ikan.

Konsumsi ikan Indonesia berada pada urutan kelima di Asia Tenggara, padahal Indonesia merupakan negara dengan produksi ikan terbanyak di Asia Tenggara (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2015). Hal ini dikarenakan persepsi masyarakat terhadap ikan yang sulit dimakan dikarenakan banyaknya duri, berbau amis dan tidak segar apabila tidak diolah dengan baik. Pertumbuhan teknologi yang ada sekarang ini juga memberikan dampak positif bagi para pemilik bisnis makanan dikarenakan kemudahan konsumen dalam membeli produk makanan dengan menggunakan aplikasi layanan antar makanan.

Diferensiasi Fishcargo terdapat pada kepraktisan dan keunikannya. Fishcargo memadukan ikan yang digeprek dengan pilihan sambal yang ada sehingga lebih kaya akan rasa dan juga mudah dikonsumsi. Fishcargo menawarkan produk ikan tuna geprek dengan pilihan sambal bawang, sambal terasi dan sambal matah serta pilihan pelengkap keju mozzarella dan telur mata sapi. Harga yang ditawarkan oleh Fishcargo sebesar Rp 30.000,- untuk menu utama dan Rp 5.000,- untuk menu pelengkap. Strategi bersaing Fishcargo adalah melakukan *product development* yang terus menerus disesuaikan dengan preferensi konsumen.

Target konsumen Fishcargo adalah mahasiswa dan karyawan yang berusia 18-34 tahun, berasal dari strata ekonomi SES B yang memiliki gaya hidup *experiencers*. Fishcargo melakukan pembukaan cabang pertama pada PHX Grogol karena dekat dengan beberapa universitas dan perkantoran yang memiliki demografi masyarakat yang sesuai dengan target konsumen Fishcargo. Modal awal yang digunakan Fishcargo sebesar Rp 46.650.000,-, dengan titik impas sebesar 7.799 porsi dan *payback period* selama 14 bulan atau bulan Mei 2019.

Kata Kunci / Keywords	:	ikan geprek, pedas, sambal, praktis, unik
Bidang Usaha / Field of Business	:	Makanan dan Minuman

EXECUTIVE SUMMARY

Fishcargo is a Food & Beverages company which aim to be a pioneer in providing high quality Ikan Geprek with affordable price in order to increase the fish consumption in West Jakarta.

Fishcargo's mission is to achieve that goal by being the main supplier of Ikan Geprek in West Jakarta with high quality and hygienic ingredients, providing excellent services to customers, maintaining strong cooperation with suppliers, distributors, customers and employees, and finally educating the target market in order to increase awareness in fish consumption.

Despite being the number one nation as fish supplier, Indonesia is only ranked number five in fish consumption in South East Asia (Minister of Health, 2015). This is due to the society's perception towards fish as a protein with lots of bones, smells fishy and unpleasant if not properly cooked. The rapid improvement in technology also brings positive impact for business owners because it eases the consumers in buying food with the help of several phone applications providing delivery services.

Fishcargo's differentiation lies on the uniqueness and simplicity. Fishcargo combines boneless crushed fish with choices of several delicious chili sauces providing simplicity in consuming without giving up flavours. Fishcargo offers crushed fried boneless tuna with choices of sambal bawang, sambal terasi, and sambal matah, as well as toppings such as Mozzarella cheese and sunny side up. The price for the main menu is Rp 30.000,- and the topping are priced at Rp 5.000,- each. Fishcargo competitive strategy is by periodically developing our product based on customers' preferences.

Fishcargo's target market are college students and employees between 18-34 years old, B-rated social and economic status (SES). The first Fishcargo store opens at PHX Grogol, due to the proximity with numerous universities dan office buildings which provides demographics matching the target market of Fishcargo. The initial capital needed by Fishcargo are about Rp 46.650.000,-, break-even point at about 7.799 portions, and 14 months of payback period or on May 2019, assuming sales of about 557 portions per month.

Kata Kunci / Keywords	:	ikan geprek, sambal, spicy, practical, unique
Bidang Usaha / Field of Business	:	Food and Beverage