

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Wakacac menghadirkan *beef pepper rice* yang disajikan di atas sebuah *hotplate* dengan varian cita rasa Indonesia yang lezat. Dengan konsep lokasi di warung tenda, Wakacac ingin memberikan kesempatan bagi para konsumen untuk menikmati *beef pepper rice* dengan harga yang terjangkau. Produk ini ditargetkan kepada mahasiswa dan *first jobber* yang berusia 18-29 tahun dan memiliki kebiasaan untuk makan malam di warung tenda. Harga yang ditawarkan oleh Wakacac untuk seporci *beef pepper rice* berkisar antara Rp 29.000 sampai Rp 32.000. Munculnya ide bisnis tersebut didasari oleh 4 (empat) faktor, antara lain industri makanan dan peluang pasar yang terus mengalami pertumbuhan positif setiap tahunnya, kurangnya inovasi jenis makanan di warung tenda, kurangnya eksistensi makanan bernuansa internasional di warung tenda yang sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia, dan terlalu mahalnnya *beef pepper rice* di mata konsumen.

Untuk menjamin kesuksesan berjalannya bisnis, Wakacac mempersiapkan berbagai perencanaan bisnis dari berbagai bagian. Dari bagian pemasaran dan penjualan, Wakacac ditargetkan dapat memperoleh penjualan sebesar Rp 850.000.000 di akhir tahun 2016. Dari sisi operasi, Wakacac diharapkan dapat terus menjaga kualitas produk dan pelayanan di atas standar yang telah ditetapkan dengan berbagai aktivitas operasional. Selain itu, bagian divisi sumber daya manusia memastikan kepuasan kerja dan kinerja karyawan berada di tingkat yang cukup tinggi, agar tercapainya produktivitas kerja yang baik. Pada akhirnya, bagian keuangan memastikan tercapainya target *profit margin*, ROA, dan ROE di atas tingkat yang telah ditetapkan setiap bulannya serta periode pengembalian selama 4 (empat) bulan.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

*Wakacao brings beef pepper rice, served on a hotplate with a variant of the delicious taste of Indonesia. With the location concept in the tent stalls, Wakacao wants to provide opportunities for consumers to enjoy beef pepper rice at an affordable price. This product is targeted to students and first jobber aged 18-29 years and has a habit to eat dinner at a tent stall. The price offered by Wakacao for a serving of beef pepper rice ranges from Rp 29,000 to Rp 32,000. The emergence of a business idea is based on the four (4) factors, namely the food industry and the market opportunities that continue to experience positive growth each year, the lack of innovation types of food in the tent stalls, lack of existence of international-nuanced food in tent stalls which suits the tongue of Indonesian society, and the beef pepper rice's price, which is perceived too high in the eyes of consumers.*

*To ensure the success of the business operation, Wakacao prepares a business plan, consists of variety of different parts. From marketing and sales, Wakacao is targeted to gain sales of Rp 850 million at the end of 2016. In terms of operations, Wakacao is expected to continue to maintain the quality of products and services above the standards set by the various operational activities. In addition, part of the human resources division ensures job satisfaction and employee performance at a fairly high level, in order to achieve good labor productivity. In the end, the financial part has to ensure the achievement of the targeted profit margin, ROA, and ROE above a preset level each month, as well as the payback period of 4 (four) months.*