

RINGKASAN EKSEKUTIF

Brandish adalah perusahaan yang memproduksi *ice cream milkshake* yang berbahan dasar es krim yang dipadukan dengan berbagai taburan premium seperti nutella, crème brule, dan lainnya hingga menjadi sebuah minuman yang memiliki rasa dan tekstur yang khas. Konsep yang diusung Brandish adalah “*Don’t eat ice cream, suck it!*”, akan membuat konsumen merasakan sensasi yang berbeda saat menikmati *ice cream milkshake*.

Target pasar Brandish yaitu orang-orang berusia 15 hingga 24 tahun yang merupakan pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda dengan pengeluaran minimal Rp1.000.000,00 per bulan. Orang-orang yang memiliki gaya hidup konsumtif juga merupakan target pasar Brandish.

Kesempatan untuk tumbuh terbuka lebar untuk Brandish. Hal ini dikarenakan produk minuman sangat disenangi oleh anak-anak muda zaman sekarang yang senang membeli minuman saat mereka sedang bergaul dengan teman mereka. Selain itu, Indonesia juga termasuk ke dalam kategori *emerging market* dengan jumlah kelas menengah di daerah Banten lebih dari 50 persen (BPS,2013). Selain itu, menurut data *world bank*, kelas menengah dapat mencapai 80 persen dari populasi pada tahun 2030.

Pada tahun pertama, Brandish berfokus pada upaya meningkatkan *brand awareness* masyarakat melalui pembukaan gerai di Benton Junction, dan promosi melalui media sosial. Selanjutnya, untuk tahun-tahun berikutnya, Brandish akan menambah jumlah gerai di beberapa tempat baru dimulai pada tahun kedua.

Selain itu, Brandish juga akan mengikuti *bazaar* di tempat-tempat yang sering dikunjungi target pasar Brandish setelah tahun pertama.

Total modal awal yang dikeluarkan oleh enam pendiri Brandish adalah Rp165.000.000,00. Berdasarkan analisis kelayakan usaha yang dilakukan dengan proyeksi keuangan satu tahun menggunakan metode pendekatan rasio profitabilitas, diperoleh nilai rata-rata *Net Profit Margin* Brandish sebesar 18,4 persen, ROA satu tahun sebesar 38,8 persen, dan ROE satu tahun sebesar 38,8 persen. Berdasarkan angka rasio di atas, lebih lanjut, Brandish layak untuk dijalankan dan dikembangkan.



Executive Summary

Brandish is a company that provides ice cream based product called ice cream milkshake. The ice cream is blended with premium toppings, such as nutella, crème brulee, and many others that turns into drink that has unique taste and texture. Brandish's concept is "Don't eat ice cream, suck it!" that allows consumers to feel different way of enjoying ice cream milkshake.

Brandish's target market are people from 15 to 24 years old, which are students, college students, and young professional that have spending minimum Rp1.000.000,00 each month. Brandish also targets people with extravagant life style.

Opportunities are widely open for Brandish due to people nowadays love to buy drinks whenever they hang out with their friends. Furthermore, Indonesia is included in the emerging market, and Banten has more than 50 persen of middle class people according to BPS. Middle class in 2030 is predicted to reach more than 80 persen according to data from World Bank.

In the first year, Brandish focused on increasing brand awareness through booth in Benton Junction, and social media. For the years after, Brandish will open more branches starting in the second year. On the other hand, Brandish will also participate in bazaars in places that are often visited by our target market.

Brandish's initial capital injected by all six founders amounted Rp165.000.000,00. Business feasibility analysis performed using profitability ratio of one year financial projection resulted a mean value of Brandish's *Net Profit Margin* of 18.4 persen, one year ROA of 38.8 persen and one year ROE of 38.8 persen. Based on the facts explained, Brandish is a feasible business.