

RINGKASAN EKSEKUTIF

Para remaja di daerah perkotaan mulai menyadari dan tereduksi akan manfaat baik dari mengkonsumsi buah dan sayuran secara cukup, sehingga tren pola hidup sehat meningkat. Livree melihat peluang yang tercipta dari pola hidup sehat di kalangan remaja dan menawarkan sebuah solusi bagi mereka untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan menawarkan minuman sehat di kantin – kantin sekolah. Produk yang dihadirkan oleh Livree yaitu berupa jus dan *smoothies* dengan produk spesialnya adalah *smoothie bowl*. *Smoothie bowl* adalah sebuah *smoothie* yang disajikan dengan beberapa pilihan *topping* dalam mangkuk untuk memberikan pengalaman baru mengkonsumsi *smoothie* pada konsumen. Keunggulan utama Livree adalah penggunaan bahan baku 100% alami tanpa bahan pengawet dan stevia sebagai pemanis alami. Stevia merupakan tumbuhan yang rendah kalori dan tidak mengandung lemak. Livree menghadirkan konsep bisnis minuman dengan nilai *tasty, healthy, fresh, dan unique*.

Mayoritas murid di sekolah memiliki keinginan untuk mengkonsumsi minuman yang menyegarkan sekaligus menyehatkan. Oleh karena itu, Livree menargetkan anak – anak sekolah dari SD sampai dengan SMA dan akan terus melakukan ekspansinya ke sekolah - sekolah di Tangerang Selatan dan Jakarta dengan target 20 sekolah dalam 5 tahun ke depan.

Program Marketing yang dilakukan oleh Livree ditujukan untuk menjaga loyalitas para konsumen untuk mengkonsumsi produk yang ditawarkan. Program diskon, *membership*, dan utilisasi sosial media dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan para konsumen. Selain menjaga loyalitas konsumen, kecepatan pelayanan merupakan hal yang penting bagi Livree, dikarenakan waktu berjualan yang sangat singkat saat jam istirahat sekolah. Maka dari itu, manajemen operasi membuat SOP yang dapat mempercepat pelayanan dan alat – alat yang digunakan ditata sedemikian rupa untuk mempercepat proses pembuatan jus dan *smoothie*.

Proyeksi keuangan Livree cukup menjanjikan. Investasi awal untuk 1 gerai di kantin sekolah adalah sebesar Rp 27.350.000. Keuntungan Livree pada 1 tahun operasional diproyeksikan mencapai Rp 28.000.000. Pihak manajemen menargetkan bahwa Livree mencapai *payback period* dalam waktu 1 tahun dengan *break-even point* 23 unit per harinya dan sudah akan membuka 1 cabang baru pada bulan Januari. Manajemen Livree mengedepankan efektivitas dan efisiensi dalam bekerja sehingga *net profit margin* diproyeksikan berkisar di 18% dan akan terus diusahakan untuk ditingkatkan. Pengambilan *prive* untuk para pemilik akan diambil pada saat arus kas perusahaan sudah stabil dalam aktualisasinya pada tahun 2016.

EXECUTIVE SUMMARY

The Youths in big cities are starting to notice the good effects of consuming enough fruits and vegetables. It triggers healthier lifestyle among the youths and has been increasing ever since. Livree sees the emerging opportunity and therefore strives to offer the best solution for them to meet their needs by providing healthy drinks in school's canteen. Livree offers juices, smoothies and smoothie bowl as our special product. Smoothie bowl is served with added toppings to provide different consumer experiences. The ingredients used in Livree's juice and smoothies are 100% natural and without any kind of preservatives and uses stevia as natural sweetener. Stevia is low in calories and has zero fat. Livree presents a beverage business concept with the value of tasty, healthy, fresh and fun.

The majority of students in schools have a desire to consume healthy and refreshing drinks. Therefore, Livree targets students from elementary to high school and will continue to expand to schools in South Tangerang and Jakarta with the intention of opening at 20 schools in 5 years.

Most of Livree's marketing objective is intended to maintain customers' loyalty and satisfaction in consuming our products. Discounts, memberships and social media exposure are used to maintain Livree's relationship with customers. Other than maintaining our customers, another important aspect is service's speed. Speed of our services is essentials for Livree because selling process is only available in a very short time during school breaks that ranges from 30 to 40 minutes or even lower. Management strives to give the best and fast services by creating standards of procedure of services. Tools are all assigned in order of the production process to support a fast service for the customers.

Livree's financial projection is promising. Initial investment for 1 booth at a school canteen is 27.350.000 rupiahs. The projected income of operational Livree in the first year is targeted to reach 28.000.000 rupiahs. Management targets to achieve payback period in 1 year with break-even point of 23 units daily and will open a new branch in January. Net profit margin is projected at 18% in the first year as we continuously strive to work effectively and efficiently. Drawings of cash will happen when the company's cash flow is stable in 2016.