

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Potatouille adalah sebuah bisnis yang bergerak di industri *food and beverages* yang mengusung konsep *light meal* dengan bahan dasar kentang serta pilihan saus dan *topping* yang bisa disesuaikan dengan selera konsumen. Potatouille menghadirkan sebuah identitas merek yang menarik sehingga dapat meningkatkan nilai dari bisnis kami. Tema konsep desain kami adalah *hip* dan minimalis, dengan warna yang didominasi oleh, kuning, coklat, hitam dan putih.

Harga produk yang ditawarkan adalah Rp. 25.000 per porsi, yang terdiri dari dua *scoop mashed potato*, satu jenis *topping* (ayam filet, sosis, atau udang gulung), satu jenis sayuran (brokoli atau jamur), dan dua pilihan saus (keju, barbekyu, lada hitam, pedas, atau kaldu). Potatouille menysasar target pasar dikisaran umur 18 hingga 25 tahun yang berdomisili di Jakarta dan Tangerang dengan SES A dan B.

Sumber utama pendapatan berasal dari penjualan produk di acara dan gerai. Potatouille telah beroperasi sejak Januari 2015 di acara kuliner yang diadakan di mal bergensi di sekitar Jakarta dan Tangerang. Seiring perkembangannya, Potatouille membuka gerai pertama di Pasar Santa, Jakarta. Sejauh ini, Potatouille melihat pertumbuhan yang menjanjikan dari segi efisiensi operasional dan pengembangan produk serta bisnisnya sendiri.

Potatouille saat ini dikelola oleh lima pemegang saham yang menginvestasikan dana dengan jumlah yang sama rata sehingga setiap pemegang saham memiliki 20%

kepemilikan dalam bisnis Potatouille. Jumlah dana *start-up* untuk memulai bisnis Potatouille adalah Rp. 28.200.000. Pada bulan November Potatouille akan diteruskan oleh 2 anggota kelompok.

Potatouille telah menghasilkan pendapatan Rp. 66.502.500 selama bulan Mei hingga Agustus 2015. *Net profit margin* Potatouille adalah 17,69% dengan ROE sebesar 12,93% dan ROA sebesar 10,62% selama 4 bulan berjalannya bisnis. Angka-angka ini ditargetkan akan naik sesuai dengan proyeksi keuangan yang telah ditetapkan dengan menerapkan strategi pengembangan dan perbaikan bisnis.

Setelah perencanaan, pelaksanaan, dan analisis potensi bisnis secara mendalam, Potatouille saat ini tidak bisa mencapai target seperti yang direncanakan. Potatouille belum bisa mencapai target penjualan dan membayar biaya gaji pemilik. Saat ini pemilik masih perlu belajar dan memperbaiki bisnis untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

## EXECUTIVE SUMMARY

Potatouille is a business that is engaged in the food and beverages industry that uses light meal as its' concept with potato as its' raw material and a choice of sauce and topping that is customizable according to the customer's preference. Potatouille provides a compelling brand identity that increases the value of the business. The theme of our design concept is hip and minimalist, with dominating colours including, yellow, brown, black, and white.

The price range of the product offered is Rp. 25.000 per portion, that includes two scoops of mashed potato, one choice of topping (chicken fillet, sausage, or shrimp roll), one choice vegetable (broccoli or mushroom), and 2 choices of sauce (cheese, chili, barbecue, black pepper, or gravy). Potatouille targets market that ranges from 18 to 25 years old who lives in Jakarta and Tangerang with SES A and B.

The main source of revenue is derived from product sales in events and outlet. Potatouille has been operating since January 2015 in culinary events held in prestigious malls around Jakarta and Tangerang. Furthermore, Potatouille opened its first outlet located in Pasar Santa, Jakarta. So far, Potatouille has shown a promising growth in operational efficiency, product development, and the business itself.

Potatouille is currently managed by five shareholders that invested the same amount of fund thus, each shareholder owns 20% ownership to the business. In total the

start-up fund invested is Rp. 28.200.000. In November 2015 Potatouille will be handed over to 2 members of the team.

Potatouille has generated revenue Rp. 66.502.500 million during May to August 2015. The net profit margin is 17,69% with an ROE of 12,93% and an ROA of 10,62% for 4 months since the opening of the business. These figures will rise in accordance to the targeted financial projections that has been made with the implementation of the strategy to develop and improve the business further.

After extensive planning, executing, and analyzing the potential of the business, currently Potatouille is unable to fulfill the target that has been planned. Potatouille cannot achieve its sales target and pay its owner's salary. Currently, our team still needs to learn and improve more in order to increase efficiency and profitability.

