

RINGKASAN EKSEKUTIF

Mameru adalah sebuah usaha yang bergerak dalam industri *ice dessert* tradisional khas Indonesia. *Trend ice dessert* dari luar negeri yang terus meningkat dalam beberapa tahun belakangan ini, menjadi dorongan bagi para pendiri untuk membuka usaha *ice dessert*. Di saat bersamaan para pendiri juga berencana untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk tradisional khas Indonesia.

Visi dari Mameru adalah menjadi produsen *ice dessert* pilihan khas Indonesia di Jabodetabek, khususnya Tangerang, dengan harga jual yang terjangkau. Produk Mameru disajikan di dalam mangkuk yang terdiri dari es serut dan lima jenis *topping* yang dapat dipilih sendiri oleh konsumen.

Dengan menggunakan bahan baku lokal, Mameru ikut memberdayakan produk lokal Indonesia, serta memberikan kontribusi positif kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Bahan utama yang menjadi pembeda produk Mameru dengan produk lainnya terletak pada rasa khas sirup gula jawa yang merupakan resep dapur Mameru sendiri.

Strategi yang digunakan oleh Mameru untuk bersaing dalam industri ini adalah strategi *focus-low cost*. Kunci sukses dari *focus-low cost* adalah mengurangi *waste* dan memangkas biaya-biaya yang tidak diperlukan. Untuk mencapai strategi *focus-low cost* ini, Mameru meningkatkan efisiensi dalam setiap bagian operasional, sehingga harga produk yang ditawarkan menjadi lebih terjangkau dibandingkan dengan produk *ice dessert* luar negeri.

Target pasar Mameru adalah orang yang gemar mengonsumsi minuman dingin yang manis dan tradisional, serta berdomisili di daerah Tangerang dengan rentang usia di atas enam tahun, dan termasuk golongan *experiencer*.

Dalam memulai dan menjalankan usaha, Mameru melakukan investasi sebesar Rp 25.000.000 secara berkala, selama satu tahun pertama. Pada tahun pertama, Mameru menghasilkan proyeksi laba kotor sebesar 44,86%. Mameru memperkirakan dalam kurun waktu tiga bulan modal perusahaan akan kembali, dengan penjualan sebanyak 591 porsi setiap bulannya.



EXECUTIVE SUMMARY

Mameru is a start-up business engaged in the industry of Indonesian traditional ice dessert. The trend of increasing international ice desserts shops in Indonesia recently drove the founders to start this business. Beside of offering traditional taste to Mameru ice dessert, the founders also buy supplies of main ingredients from the local Indonesian Small and Medium Enterprises (SMEs); especially the ingredients to make Mameru's distinctive syrup.

Mameru's vision is to become the preferred Indonesian ice dessert in Jabodetabek, and in Tangerang in particular.

Mameru's ice dessert is shaved ice served in a bowl with various toppings on the top. It targets a wide range of customers: people aged over six years old, like to consume cold and traditional dessert, and have the behaviors of "experiences" according to VALS. It utilizes the focus-low-cost strategy as its generic strategy to compete in this industry by reducing waste, improving operational costs efficiency and sell products at affordable price. Even though the ice dessert is sold at affordable price, customers can have five different toppings of their own choice.

Mameru requires an initial investment and working capital of Rp 25 million. It is expected that Mameru generates a projected Gross Margin profit of 44.86% in the first year. Mameru estimates that within three months the company's capital will be returned, with sales of 591 servings per month.