

RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri makanan dan minuman terus berkembang. Pada tahun 2011 Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI) mencatat bahwa nilai penjualan makanan dan minuman mencapai Rp 660 triliun sedangkan tahun 2012 meningkat hingga Rp 700 triliun. Peningkatan sebesar 6,06% dalam setahun menunjukkan bahwa sifat penduduk kota Jakarta yang semakin konsumtif dalam hal makanan dan minuman. Selain itu, kondisi iklim tropis di kota Jakarta membentuk kebiasaan orang-orang untuk lebih cenderung mengkonsumsi makanan atau minuman dingin dan menyegarkan di saat panas maupun dingin sekalipun. Berdasarkan kedua hal tersebut dan analisis peluang pasar yang telah dilakukan, akhirnya kami memutuskan untuk membuka gerai Ice Ark yang menjual produk makanan dingin.

Nama Ice Ark diambil dari kata dalam bahasa Inggris yang berarti bahtera es, dimana kami terinspirasi dari kisah nabi Nuh yang menyelamatkan umat manusia dari bencana air bah. Ice Ark hadir ingin membagikan kebahagiaan melalui produk dengan berbagai isi yang menyegarkan dan kualitas terjamin. Ice Ark menawarkan produk berupa makanan dingin yang unik, enak, dan cocok dikonsumsi saat senggang maupun setelah menyantap hidangan utama. Produk yang ditawarkan berbahan dasar es dengan berbagai varian rasa yang disajikan dengan bentuk serutan seperti kain atau serutan kayu. Keunikan produk Ice Ark ditujukan khususnya bagi mahasiswa dan mahasiswi yang jumlahnya mencapai lebih dari 40.000 orang mahasiswa dalam rentang umur 18-23 tahun di kampus Jabodetabek.

Ice Ark bermain di tingkat retail yang menjual produknya langsung pada konsumen akhir (*direct selling*), dimana Ice Ark menawarkan produk yang unik yang biasa ditemukan di mal-mal tetapi Ice Ark menghadirkannya di wilayah kampus dengan harga yang lebih terjangkau. Kami menjual produk melalui gerai-gerai yang akan dibuka di setiap kampus di Jabodetabek. Ice Ark juga telah memiliki Prosedur Standar Operasional dalam setiap kegiatan operasional bisnis. Untuk Sumber Daya Manusia (SDM), Ice Ark menerapkan sistem rotasi dan komisi bagi pegawai.

Saat ini Ice Ark sudah memiliki satu buah gerai yang terletak di kampus Universitas Tarumanagara (Untar). Pada gerai Ice Ark yang pertama ini memiliki target pasar 8.000 mahasiswa Untar non ekonomi. Dalam gerai pertama Ice Ark sudah dilengkapi dengan berbagai peralatan penunjang kegiatan operasional antara lain lemari pembeku, mesin serut, dan lemari pendingin. Di segi keuangan, terhitung Juni 2013, Pendapatan bersih Ice Ark sebesar Rp 1.640.593. dengan *gross profit margin* sebesar 48,97% dan *net profit margin* sebesar 13,55%.

Ice Ark telah menyusun rencana untuk lima tahun ke depan dan akan dibagi menjadi lima strategi besar, yaitu penataan, stabilisasi, pengembangan, stabilisasi *franchise* dan partai besar, dan yang kelima adalah pendewasaan. Hasil proyeksi menunjukkan bahwa bisnis ini mampu menghasilkan ROA sebesar 164,25% pada tahun pertama, dari hasil analisis pengembalian investasi pada gerai Untar didapatkan pengembalian sebesar IRR 159%, NPV Rp 431.982.762 dan periode *payback* selama 1 tahun 2 bulan.

Dengan demikian maka bisnis ini layak untuk dijalankan.

EXECUTIVE SUMMARY

Food and beverage industry has been growing from time to time. Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI) noted that in 2011, the sales value of foods and beverages reached Rp 660 Trillion and it was increased to Rp 700 Trillion in 2012. The 6.06% escalation in one year showed that citizens in Jakarta were becoming more consumptive in food and beverage's product. Other than that, the tropical climate in Jakarta makes the people tend to consume cold foods and beverages in any weather.

Based on those two factors and the analysis of market opportunities that we have done, we decided to open Ice Ark store that produces and sells cold products. The brand "Ice Ark" was taken from the story of Noah prophet who saved humans and other living things from the giant flood. Like what Noah prophet did, Ice Ark was established in purpose to share happiness through our refreshing and assured quality products. Ice Ark offers a unique, tasty, and suitable product to be consumed either in break time or as a dessert. The product itself is made of shaved ice that looks like a fabric or shaved wood with various choices of flavour. Ice Ark targets university students within the range of 18-23 years old in Jabodetabek which have a total of more than 40,000 people.

Ice Ark is positioned at retail level which sells the products directly to end consumers; we bring a unique product, which usually can only be found in shopping malls, to universities with affordable price. We sell our products using direct selling strategy by opening stores at universities in Jabodetabek. Ice Ark also has a fixed

Standard Operating Procedure (SOP) in every operational activity. For human resource, Ice Ark applies rotation system and commission system to their employees.

Now Ice Ark has already opened a store which is located in Tarumanegara University. In this first store, Ice Ark targets about 8,000 students who are studying there. The store has been prepared with several equipments that are needed to support the operational activity such as freezer, ice shaver machine, and refrigerator. By June 2013, Ice Ark has made a net income of Rp 1,640,593 with 48.97% gross profit margin and 13.55% net profit margin.

Ice Ark has prepared plans for the next five years and it will be divided into five big strategies, which are structuring, stabilizing, expansion and development, franchise and wholesale stabilization, and maturity strategy. The projection shows that this business is capable of generating 164.25% ROA, 159% IRR, Rp 431,982,762 NPV in the first year, and 14 months payback period. Therefore we are sure that this business is feasible.