

RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang terus berkembang dengan cepat. Kebutuhan akan makanan dan mobilitas tinggi pada setiap orang merupakan salah satu faktor utama yang membuat *demand* pertumbuhan bisnis kuliner yang tinggi. Karena banyaknya permintaan, penulis menemukan banyak tempat makanan yang menawarkan konsep yang berbeda satu dengan lainnya. Berdasar *quick survey* yang dilakukan di sekitar Jakarta Selatan dapat disimpulkan bahwa banyak restoran yang memiliki menu bercita rasa Indonesia, Oriental, maupun Eropa, namun jarang ditemui makanan yang bercita rasa Timur Tengah. Pada umumnya restoran bercita rasa Timur Tengah memiliki segmen pasar menengah keatas, hal tersebut dapat dilihat dari arsitektur bangunannya yang mewah, *interior* dan *eksterior* yang bernuansa Timur Tengah, dan harga makanannya yang cukup mahal.

Demand terhadap tempat makan yang bercitarasa khas dan harga yang terjangkau sangat besar. Hal ini dapat dilihat dari makin banyaknya lahan yang kosong, ruko, ataupun lokasi-lokasi strategis yang dijadikan tempat menjual makanan. Berdasarkan fakta ini kami yakin peluang bisnis *food and beverage* ini cukup besar.

Kami memiliki gagasan untuk membuat sebuah tempat makan dengan menu utama daging kambing kualitas terbaik, karena pemasok bahan baku menjamin kualitas dan kuantitas. Daging tersebut diolah dengan cita rasa Timur Tengah yang

khas serta dijual dengan harga yang pantas. Hal tersebut yang mendorong kami mendirikan tempat makan yang bernama Abu Lahap.

Berdasarkan analisis kelayakan bisnis, Abu Lahap memiliki *payback period* selama 14,6 bulan. Selain itu, Abu Lahap memiliki *Net Present Value* (NPV) yang positif, yaitu sebesar Rp 620,396,343.00 dan *Internal Rate Of Return* (IRR) yang melebihi *cost of capital* nya, yaitu sebesar 55%. Berdasarkan angka tersebut Abu Lahap merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan.



EXECUTIVE SUMMARY

Culinary is a vast and rapid growing business, basic human needs such as food and high mobility of every individual are the primary driving factors that trigger the growth demand of this particular industry.

Due to the high demand, Abu Lahap has established a variety of dining places with diversified concepts. According to the quick survey conducted by Abu Lahap in South Jakarta, there is a variety of restaurants offering Indonesian, Chinese and Western cuisine. However, there is only a few of restaurants offering Middle Eastern cuisine.

Middle Eastern restaurants here are primarily targeted for the middle-upper class applying an architecture building filled with different types of luxuries as for both interior and exterior, and the price of food is quite expensive.

The demand for a high quality budget restaurant seems to be high. This can be seen from the rapid growth of new restaurant and even vacant lands are turned into restaurants. Based on these facts, the opportunity to deal in the FNB (*Food and Beverage*) industry seems to be high. Abu Lahap plans to expand the market. It is suggested that a dining place serving lamb as its main dish with well-maintained quality as well as reliable suppliers be established in South Jakarta. The processed meat incorporated with high quality Middle Eastern flavors and seasonings offered in a pocket-friendly budget will be introduced by Abu Lahap.

In terms of business feasibility analysis, Abu Lahap has a payback period of 14,6 months. In addition, Abu Lahap has a positive Net Present Value (NPV), amounting to Rp 620,396,343.00 and Internal Rate Of Return (IRR) is approximately 55%. Based on these figures, Abu Lahap seems to a viable business to be realized.

