

RINGKASAN EKSEKUTIF

Annyeong merupakan proyek bisnis yang bergerak di industri makanan dan minuman, yang mengutamakan makanan Korea yang disesuaikan dengan cita rasa masyarakat Indonesia. Kelebihan dari menu yang ditawarkan oleh Annyeong adalah makanan Korea dengan harga yang terjangkau serta dapat dikonsumsi dengan mudah terutama dalam konsep *carry on*. Rasa makanan juga disesuaikan dengan cita rasa Indonesia sehingga dapat lebih cocok bagi masyarakat Indonesia.

Target pasar Annyeong adalah mahasiswa dan staf universitas yang memiliki jadwal padat sehingga membutuhkan makanan *carry on* dan mudah dikonsumsi. Namun tidak menutup kemungkinan bagi target pasar untuk melakukan konsumsi di tempat. Lokasi utama penjualan adalah di universitas dengan akreditasi tinggi dengan kalangan menengah ke atas. Dalam perencanaannya, proyek bisnis ini dijalankan berdasarkan *alpha test*, *depth interview*, dan *focus group discussion*.

Pada tahun pertama, Annyeong memiliki dua gerai kantin di universitas sekitar daerah Jabodetabek. Kantin pertama berasal dari kegiatan beta test, kemudian dilanjutkan dengan pembukaan kantin kedua pada tahun pertama Annyeong. Pada tahun kedua, ada penambahan satu gerai kantin sehingga total kantin hingga tahun kedua adalah tiga gerai kantin. Pada tahun ketiga hingga kelima Annyeong akan membuka satu restoran per satu tahun. Sehingga hingga tahun

kelima, Annyeong akan memiliki tiga gerai di kantin universitas dan dua restoran. Hal ini dilakukan untuk melebarkan sayap Annyeong dalam mencapai visi dan misi.

Annyeong melakukan perhitungan IRR dan NPV menggunakan tiga skenario. Skenario pertama yaitu moderat, mendapatkan lima hasil IRR yaitu dari setiap proyek pembuatan gerai baru baik kantin maupun restoran. IRR untuk kantin A, B, dan C berkisar antara 35 persen hingga 36 persen. IRR restoran A dan restoran B adalah 50 persen dan 51 persen. Dari keseluruhan hasil dapat dibandingkan dengan nilai WACC yang hanya 19,77 yang berarti keseluruhan nilai IRR Annyeong lebih besar dari WACC nya. Selain IRR, dilihat juga nilai NPV masing-masing kantin berada dalam kisaran Rp 136,000,000 – Rp 171,000,000 dan NPV dari restoran A dan restoran B adalah Rp 2,088,349,797 dan Rp 2,117,004,911.

Bisnis Annyeong memiliki beberapa kunci sukses untuk keberhasilan bisnisnya. Salah satunya adalah koki yang ahli dan memiliki loyalitas tinggi. Persiapan awal seperti riset, pelatihan masak di Korea, dan pencarian resep sangat membantu membantu dalam proses pembuatan bisnis.

Berdasarkan fakta dan konsiderasi diatas, kami yakin bahwa bisnis kami bisa dijalankan dan dapat memberikan keuntungan kepada investor.

EXECUTIVE SUMMARY

Annyeong is a business project that moves in the food and beverage industry, which prioritizing Korean food to suit the taste of Indonesian society. The advantage of the menu offered by Annyeong is Korean food at affordable prices and can be consumed easily, especially in the carry-on concept. The taste of Annyeong's food is also adapted to the taste of Indonesia to be more suitable for Indonesian people.

Target market for Annyeong are students and university staffs who have a busy schedule that requires an easy carry on food to eat. However, it is possible for the costumers to do a dine in. Main point of sales is the university with high accreditation with the classification of upper middle class. In its planning, the business project is run by the alpha test, depth interviews, and focus group discussion.

There will be two canteens operating in first year of selling. The first canteen is originated from the beta test and the following canteen will be operating in the first year. There will be an additional canteen in the second year, which resulted in three canteens by the second year Annyeong will open one restaurant each in year 2017 and 2019. Hence, until the fifth year, Annyeong will have three outlets in the university cafeteria and two restaurants. This expansion is planned to achieve the vision and mission of Annyeong Korean Food.

Annyeong do the counting of three scenarios for IRR dan NPV. First scenario is moderate; resulted in 5 IRR from each new cafeteria and restaurant store. IRR of canteen A, B, and C around 35 percent until 36 percent. IRR for Restaurant A is 50 percent and IRR for restaurant B is 51 percent. In conclusion, each IRR score is bigger than WACC that only 19,77 percent. Aside from IRR, the NPV also need to be evaluated. NPV of each canteen is between Rp136,000,000 – Rp171,000,000 and NPV of restaurant A and restaurant B is Rp 2,088,349,797 and Rp 2,117,004,911.

The business have several keys to be success. One of them is qualified chef and has high loyalty. Initial preparation like research, cooking class in South Korea, and recipe research that help on making this business.

Based on the above facts and considerations, we believe that our business can run and provide benefits to investors.

