

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis yang digeluti Weston termasuk dalam industri makanan dan minuman yang memfokuskan pada masakan ala barat. Weston menawarkan produk berupa hidangan ala barat dengan harga yang terjangkau dan pelayanan yang lebih cepat, dengan portofolio menu yang akan dikembangkan dan diganti secara berkala. Produk dan layanan yang akan dikembangkan di masa depan akan tetap konsisten dengan konsep tersebut.

Weston resmi beroperasi 26 Maret 2012 di Jalan Kebon Sirih Barat Dalam No. 40, setelah renovasi dan persiapan selama kurang lebih 3 bulan. Bisnis ini dimulai dengan *launching* disertai promo berupa *free dessert* untuk tiap pembelian menu utama selama seminggu. Untuk meningkatkan *awareness* terhadap Weston yang merupakan bisnis baru, dilakukanlah kegiatan promosi ke lingkungan sekitar, seperti pembagian brosur, mendatangi kantor-kantor sekitar, serta mempercantik tampak depan *outlet* agar terlihat dengan lebih jelas oleh orang yang melintas.

Pada dasarnya Weston menargetkan pekerja kantoran dan pekerja kreatif usia 25-35 tahun yang berdomisili di Jakarta Pusat, terutama yang berada di sekitar daerah Kebon Sirih. Mereka masuk dalam golongan dewasa lanjut dan memiliki perilaku mengejar status sosial. Pada siang hari, orang-orang tersebut cenderung memilih makanan yang mengenyangkan dan cepat penyajiannya, sementara pada malam hari mereka cenderung *hangout* setelah pulang kerja. Ke depannya, target pasar diperluas hingga ke mahasiswa yang termasuk golongan dewasa awal. Meski kebanyakan biaya hidupnya masih ditanggung orang tua, segmen ini memiliki perilaku dan pengeluaran yang tak berbeda jauh dengan dewasa lanjut.

Di sekitar Kebon Sirih sendiri terdapat tempat-tempat makan yang sudah lebih dahulu ada dan dikenal masyarakat. Namun, dari hasil observasi, masakan barat dengan harga terjangkau dengan rasa yang pas di sekitar lokasi tersebut masih kurang. Maka dari itu, Weston mencoba masuk dengan menawarkan cita rasa

makanan khas barat yang telah dimodifikasi agar pas di lidah Indonesia. Yang menjadi pesaing pada siang hari antara lain warung-warung yang menawarkan makanan yang murah dan cepat. Sementara pada malam hari yang menjadi kompetitor adalah tempat-tempat makan yang berkonsep *open cafe* serta menawarkan berbagai jenis masakan.

Adapun pendapatan utama Weston berasal dari penjualan di gerai Kebon Sirih. Selain itu, juga disediakan *takeaway box* untuk layanan pesan antar dan bagi yang ingin membawa pulang. Melihat adanya peluang tersebut, layanan ini akan ditekuni menjadi lini bisnis tersendiri mulai tahun kedua untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan prediksi perkembangan usaha tiap tahunnya, maka kapasitas tempat yang ada di gerai Kebon Sirih tidak akan cukup, sehingga harus membuka cabang di tempat yang baru. Pembukaan cabang yang rencananya berada di Salemba tersebut ditargetkan akan dilakukan pada tahun keempat.

Untuk dapat terus memberikan produk yang berkualitas dengan harga terjangkau, kami mementingkan efisiensi dan produktivitas demi menekan biaya. Keberadaan karyawan juga diperhatikan karena mereka adalah rekan kerja yang memungkinkan bisnis ini dapat berjalan. Dengan semakin berkembangnya bisnis ini, diharapkan akan dapat membuka lapangan pekerjaan baru. Selain itu kami juga sadar akan adanya isu *go green*, dan berusaha untuk berkontribusi dengan menggunakan pembungkus makanan yang ramah lingkungan.

Melihat dari bidang kuliner yang saat ini sedang berkembang pesat, terbukti dengan bertambahnya jumlah restoran maupun *booth* makanan di Indonesia, menunjukkan bahwa adanya permintaan yang cukup menarik dan terus bertumbuh. Dengan permintaan yang terus meningkat, tingginya margin keuntungan di industri makanan, dibantu kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki, peluang bagi Weston untuk berkembang masih terbuka lebar.

## EXECUTIVE SUMMARY

Weston's business is about food industries and focuses on western food. Weston offers a various range of western food with affordable prices and quick service, with menus that will be developed and changed periodically. Products and services offered which will be developed in the future will stay consistent with current concept.

Weston officially started its operation in March 26th 2012 in Jalan Kebon Sirih Barat Dalam No. 40, after approximately 3 months of building renovation and other preparation. This business was started by a soft launching accompanied by free dessert promo for every purchase of a main course. Furthermore, we will perform promotional activities to the people around Kebon Sirih area to gain awareness towards Weston. The activities will include distributing brochures, visiting nearby offices and also improve the front view of Weston's outlet to gain more attention.

Essentially, Weston's target market is office employees and professionals aged 25-35 who domiciled in Central Jakarta, especially Kebon Sirih area. They are classified as mature adults and they tend to pursue social status. At daytime, those types of people tend to consume satiate and quick serving food, meanwhile at night they prefer to hangout after work. In the future, Weston's target market will be expanded to college students which classified as young adults. Although most of them still rely on their parents in term of income, this segment has the same behavior and expense compared to mature adults.

Around Kebon Sirih itself, there are some restaurants which already exist and known by people. However, after doing some observation, we found that the tastes of our competitors' products are not satisfying. Therefore, Weston enters the market to offer modified western food to satisfy the taste bud of Indonesians. Our competitors at daytime are small food tenants who offer cheap and quick serving food. At night,

our competitors are restaurants with open cafe concept which offer various types of foods.

Weston's main revenue comes from sales in Kebon Sirih outlet. We also provide takeaway box for delivery order and for those who prefer take away. By seeing those opportunities, this service will be occupied as a separate business line starting next year in order to expand the market. With a positive prediction of business growth every year, the capacity in Kebon Sirih outlet will be insufficient. Therefore, a new branch has to be opened elsewhere. The new branch is planned to be located in Salemba and will start running in the fourth year.

To provide quality products with affordable price, efficiency and productivity are prioritized in order to reduce the cost. Employees are also Weston's concern because without them the business can not run properly. The development of this business is also expected to create new jobs. We are also aware with go green issue thus we manage to use environmentally friendly takeaway boxes.

Increasing number of restaurants and food and beverage booths in Indonesia, which reflects a rapid grow in culinary industries, shows us that there is a remarkable demand which still growing. With an increasing demand, high level of margin in food industries, supported by our human resource, there are great chances for Weston to grow.