

## Executive Summary

This project acts as one of the requirements to graduate from S1 Bisnis Prasetiya Mulya. The decision to serve Mexican-based food and beverage become the foundation of Project Papa Mexico. Targeting youth who enjoy fast food and are reluctant to try new kind of things, Papa Mexico intend to introduce the tradition and the unique characteristics of Mexican food in Indonesia food & beverage industry. This characteristic is then modified in order to match consumer preferences on taste without excluding the uniqueness of Mexican food. Papa Mexico exists to offer Mexican food in an affordable price.

In terms of product, Papa Mexico offers different values such as the freshness of the ingredients used, Mexican style of spiciness, staggering product display, an overall delightful taste, and a fast-pace serving time. While for the investors, the feasibility test shows a NPV value that reach Rp120.000.000 from the escalating investment value from Rp7.000.000 to Rp20.000.000. This numbers show that Papa Mexico may provide a significant amount of return, reaching three times of the amount invested.

Papa Mexico has participated in events before establishing booths in S1 Prasetiya Mulya food court and is planned to establish another one in Swiss-German University Bumi Serpong Damai (BSD).

As a closure, this report includes explanations of detailed business model from the aspect of marketing, operation, human resources, and finance.

## Ringkasan Eksekutif

Berawal dari persyaratan tugas akhir untuk kelulusan dari S1 Bisnis Prasetiya Mulya, pemilihan makanan dan minuman khas Meksiko menjadi landasan dari Proyek Bisnis Papa Mexico. Dengan target pasar anak-anak muda penikmat makanan cepat saji dan gemar mencoba makanan baru, Papa Mexcio bertujuan untuk memperkenalkan tradisi makan khas Meksiko di industri *food & beverage* Indonesia dengan harga produk yang terjangkau dan rasa yang unik namun cocok dengan selera konsumennya. Makanan asing atau yang bukan berasal dari negara ibu, Indonesia, memiliki ciri khas tersendiri di mata konsumen.

*Value* yang ditawarkan Papa Mexico kepada konsumennya adalah bahan yang segar, sajian yang menarik, pedas ala Meksiko, rasa yang menggoyangkan lidah, serta pelayanan yang cepat. Sedangkan bagi investor, studi kelayakan bisnis menunjukkan nilai NPV mencapai Rp120.000.000 dari nilai investasi bertahap senilai Rp7.000.000 hingga Rp20.000.000. Hal ini berarti bisnis Papa Mexico memberi pengembalian modal sampai tiga kali lipat.

Papa Mexico telah mengikuti beberapa acara kampus sebelum akhirnya membuka gerai tetap di Foodcourt Prasetiya Mulya Bumi Serpong Damai (PMBS BSD). Untuk kedepannya Papa Mexico akan membuka gerai keduanya di kantin Swiss German University Bumi Serpong Damai (SGU BSD).

Sebagai penutup, pada makalah ini juga dijelaskan model bisnis yang mendetail dari segala aspek mulai dari pemasaran, operasional, sumber daya manusia, hingga keuangan Proyek Bisnis Papa Mexico.