

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Tradisio'lique yang berasal dari penggabungan kata "tradisional" dan "unique" merupakan bisnis yang bergerak di bidang kuliner yang berfokus pada berbagai jajanan pasar khususnya risoles dengan merek Risolique. Ide Tradisio'lique berasal dari keinginan pendiri untuk menyelesaikan masalah kejenuhan yang terjadi di masyarakat karena mereka cenderung hanya mengkonsumsi risoles dengan rasa *ragout*, sayuran serta *smoked beef*.

Risolique merupakan salah satu produk Tradisio'lique yang berupa risoles dengan variasi jenis seperti American Risolique, Chicken Bruschetta Risolique, dan Fruit Salad Risolique. Untuk kedepannya, Tradisio'lique akan mengeluarkan produk lain seperti Samosa, Teriyaki Risolique, Lamb Risolique, Choco Banana Risolique, Mushroom Cheese Risolique, dan Durian Fla Risolique. Kelebihan lain dari Risolique adalah kulitnya yang garing, gurih serta berwarna coklat kekuning-kuningan. Tradisio'lique menyediakan layanan antar dan pemesanan melalui internet, untuk memberikan solusi kepada konsumen yang tidak mempunyai waktu untuk datang ke suatu tempat untuk membeli produk jajanan pasar terutama risoles.

Target utama konsumen adalah wanita berusia 30-35 tahun. Target konsumen ini tidak berfungsi sebagai batasan dalam pengkonsumsian produk ini. Tradisio'lique memiliki beberapa kompetitor langsung yang sudah cukup terkenal di Jakarta seperti Pastel Ma'Cik, Ratu Risol, Edut-dut Risol serta semua bisnis yang menjual risoles dan berbagai jenis jajanan pasar lainnya.

Sedangkan untuk kompetitor tidak langsung dari bisnis ini adalah semua produk makanan yang ada di daerah Jakarta seperti Metro Cakes.

Pemangku kepentingan dari Tradisio'lique adalah para pemegang saham yang telah menginvestasikan dana untuk modal awal serta pengembangan bisnis, karyawan serta pemasok. Pemegang saham akan mendapatkan keuntungan dari pembagian dividen, karyawan akan mendapatkan gaji serta pemasok akan mendapatkan keuntungan yang berasal dari produk-produk yang dibeli.

Setelah melakukan *alpha test* kepada 25 responden, dapat dikatakan bahwa Tradisio'lique dapat terus berjalan dan bertahan di industri makanan ringan khususnya jajanan pasar. Hal ini juga didukung dengan hasil *beta test* kepada 30 responden yang hasilnya menyatakan positif untuk kelangsungan bisnis Tradisio'lique ini. Hal lain yang membuat kami yakin untuk terus berkompetisi di industri ini adalah karena setiap orang membutuhkan makanan dan kami juga menawarkan cara mengkonsumsi yang berbeda dari kompetitor. Hal ini juga diperkuat dengan hasil perhitungan NPV serta IRR yang positif, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan.

Pendapatan yang kami dapatkan berasal dari penjualan Risolique beku dan matang serta produk-produk *outsource* berupa jajanan pasar yang kami jual melalui distributor maupun langsung kepada konsumen akhir. *Soft launching* telah dilakukan dengan cara mengikuti acara *Edufest* di BSD serta rencana pendirian gerai yang akan berlokasi di salah satu pusat perbelanjaan di Jakarta seperti *Pejaten Village*.

## EXECUTIVE SUMMARY

Tradisio'lique which comes from the merging of “traditional” and “unique” word is a business project that is engaged in culinary focus on a variety of snacks, especially so-called Risoles with the brand called Risolique. Tradisio'lique idea comes from the desire of the founders to solve the problem of saturation that occurs in communities where they tend to only consume Risoles with a content of ragout, vegetables, and smoked beef.

Risolique which is one of Tradisio'lique product is Risoles with variety of type such as American Risolique, Chicken Bruschetta Risolique, and Fruit Salad Risolique. In the future, Tradisio'lique will also launch Samosa, Teriyaki Risolique, Lamb Risolique, Choco Banana Risolique, Mushroom Cheese Risolique, and Durian Fla Risolique. Another advantage of Risolique are the skin which is crunchy, savory, and in a color of yellowish brown. Tradisio'lique also provides delivery services and ordering via the Internet to provide solutions to consumers who do not have time to come directly to specific places to buy food products mainly Risoles.

The main target of our consumer is women aged 30-35 years old. This target consumers are not functioning as a restriction in the consumption of this product. Tradisio'lique has direct competitors which are quite famous in Jakarta, such as Pastel Ma'Cik, Ratu Risol, Edut-dut Risol, and all businesses that sell various types of Risoles and other snacks. Whereas, indirect competitors of this business are all food products available in Jakarta area in particular such as Metro Cakes.

Tradisio'lique's main stakeholders are shareholders who have invested funds for initial capital and business development, employees, and suppliers. Shareholders will receive benefit from the dividends, the employee will get salary, and suppliers will receive benefit from the products purchased.

After conducting alpha testing to 25 respondents, it can be said that Tradisio'lique can continue to run and survive in the snack industry, especially in snacks market. This is also supported by the results of beta testing for the 30 respondents where the outcome is positive for Tradisio'lique's business continuity. In addition, another thing that makes us confident to continue to compete in this industry is because everyone needs foods and we provide different way of consumption from competitor. The other supported reason is the positive value of NPV and IRR, which means that this business is valuable.

Revenues that we get are from the sale of frozen and cooked Risolique that we sell through distributors or directly to end consumers. Besides that, we also receive income from outsourced products which in accordance with Tradisio'lique products, snacks. Soft launching was done by following Edufest event in BSD and plan the establishment of outlet which will be located in a shopping center in Jakarta, such as Pejaten Village.