

RINGKASAN EKSEKUTIF

Berawal dari tingginya tingkat stres masyarakat Indonesia yang menduduki peringkat pertama di antara negara-negara di Asia, Pan2Bowl lahir untuk menjadi solusi atas permasalahan ini. Pan2Bowl sendiri adalah sebuah kafe yang berfokus untuk menurunkan stres melalui karakter Pan Pan yang lucu serta menyajikan berbagai macam hidangan khas Asia yang nikmat sehingga dapat memberikan emosi positif kepada setiap konsumen yang menikmatinya.

Pan2Bowl menargetkan konsumen dengan rentang usia 18-35 tahun yang merupakan generasi Z dan millenials dengan status sosial SES A1 dan B dengan perilaku suka pergi ke kafe yang *Instagramable*, cenderung pergi ke sebuah kafe bersama teman ketika sedang stres, dan suka dengan sebuah brand yang berkarakter lucu. Pan2Bowl membuka cabang pertamanya yang berlokasi Ruko Pisa Grande Blok L18 dan akan berfokus untuk meningkatkan pengalaman *dine-in* dan daring untuk menjangkau para konsumen.

Modal investasi awal yang dikeluarkan sebesar Rp 205.000.000 untuk mendirikan usaha ini. Untuk satu tahun kedepan, Pan2Bowl berharap untuk meningkatkan *brand awareness* secara maksimal di ketiga *platform* sosial media, mencapai penjualan Rp 50.000.000 per bulan di akhir bulan Desember 2023, mempertahankan penjualan minimal Rp 30.000.000 juta setiap bulannya, memaksimalkan alokasi biaya agar efektif, menjaga kualitas makanan sesuai standar sehingga dapat mempertahankan *returning customer* setiap hari, memiliki setidaknya 4 karyawan di akhir bulan November 2023, dan mempertahankan tingkat performa setiap founder di 90% agar kafe Pan2Bowl semakin ramai pengunjung.

Kata kunci: Kafe, meredakan stress, energi positif

Bidang Usaha: Makanan dan minuman

EXECUTIVE SUMMARY

Indonesian people who are ranked first among countries in Asia who experience high stress levels and that is why Pan2Bowl was born to be a solution to this problem. Pan2Bowl itself is a kafe that focuses on relieving stress through the Pan Pan, our cute brand mascot and serving a variety of delicious Asian specialties so that it can give positive energy to every customer who enjoys it.

Pan2Bowl targets consumers aged 18-35 years who are generation Z and millennials with SES A1 and B socioeconomic status with an average spending of Rp. 1,250,000 to Rp. 2,250,000. We target consumers with specific behaviors such as going to cafe that are Instagrammable, tends to go to a cafe with friends when experiencing stress, and likes a brand with a cute character. Pan2Bowl opened its first branch located in Pisa Grande Block L18 and will focus on improving the dine-in first then daring experience to reach consumers.

The initial investment capital to set up this business was IDR 205,000,000. For the next year, Pan2Bowl aims to maximize brand awareness on all three social media platforms, achieve sales of IDR 50,000,000 per month by the end of December 2023, maintain sales of at least IDR 30,000,000 million per month, maximize cost allocation to be effective, maintain food quality according to standards so that Pan2Bowl can maintain returning customers every day, have at least 4 employees by the end of November 2023, and maintain the performance level of each founder at 90% so that the Pan2Bowl cafe will be more crowded with visitors.

Keywords: Cafe, stress reliever, positive energy

Field of Business: Food and Beverage