

# **BAB I**

## **EXECUTIVE SUMMARY**

### **1.1 Perkenalan**

Ngetan 21 merupakan sebuah bisnis kuliner yang berfokus pada makanan dan minuman inovatif yang berbahan dasar susu seperti ketan susu dengan varian coklat, keju, oreo dan beberapa varian rasa minuman seperti susu murni, susu coklat, susu stroberi dan susu matcha. Usaha ini didirikan pada tahun 2025 melalui program Wirausaha Merdeka di tahun 2023 dengan visi memberikan pengalaman kuliner dan konsep unik kepada generasi muda terutama Generasi Z.

### **1.2 Deskripsi Perusahaan**

Ngetan 21 berkomitmen dalam menyediakan produk dengan kualitas terbaik menggunakan bahan baku yang segar dan higienis. Dengan konsep yang unik, bisnis ini bertujuan untuk menghadirkan makanan dan minuman yang tentunya tidak hanya dapat dinikmati, akan tetapi juga berkesan bagi pelanggannya.

Ngetan 21 juga menghadirkan sebuah konsep tempat *hangout* yang nyaman bagi para *customer*. Hal ini kami lakukan demi kenyamanan customer untuk menikmati menu-menu yang kami sediakan.

### **1.3 Analisis Industri**

Berdasarkan analisis industri yang sudah penulis lakukan, Industri *street food* di Indonesia terus tumbuh pesat dengan pendapatan mencapai Rp 75.300.000.000.000 pada tahun 2023, mengungguli sektor katering. Jumlah pelaku usahanya mencapai 26.700.000, didominasi oleh usaha mikro dan mandiri. Proyeksi menunjukkan penjualan akan naik menjadi USD 1.700.000.000 pada 2024 dan USD 2.350.000.000 pada 2028. Pertumbuhan ini didorong oleh urbanisasi, teknologi digital, serta *tren street food third wave* yang menggabungkan inovasi produk, branding kuat, dan pengalaman makan yang modern.

#### **1.4 Analisis Pasar**

Ngetan 21 sangat potensial untuk berkembang, terutama jika bisnis terus mengikuti selera pasar, aktif berinovasi, dan mampu menjaga keunikan produk ketan susu sebagai bagian dari kuliner lokal yang modern dan relevan.

#### **1.5 Analisis Pemasaran**

Ngetan 21 adalah usaha kuliner malam dengan menu utama ketan susu yang disajikan hangat dan topping bervariasi. Dalam tiga tahun, Ngetan 21 menargetkan peningkatan pendapatan dari Rp 204.000.000 menjadi Rp 459.000.000, dengan pertumbuhan jumlah pelanggan dari 8.200 menjadi 18.800 orang. Strategi pemasarannya fokus pada branding, peluncuran produk baru, dan ekspansi pasar melalui media sosial, event, dan kerja sama dengan influencer. Usaha ini menyasar anak muda dan pecinta kuliner malam dengan harga terjangkau dan suasana santai.

#### **1.6 Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan**

Tim manajemen Ngetan 21 terdiri dari 5 mahasiswa yang mengelola aspek pemasaran, operasional, keuangan, inovasi dan pengembangan hingga CEO. Masing-masing anggota memiliki tanggung jawab untuk memastikan semua aspek berjalan dengan lancar.

#### **1.7 Rencana Operasional dan Pengembangan Produk**

Ngetan 21 berencana untuk terus memperkenalkan produk baru untuk pengembangan dan meningkatkan efisiensi operasional melalui strategi business plan 3 tahun kedepan. Selain itu, business plan dibuat sebagai paduan operasi bisnis untuk menciptakan bisnis yang berkembang, inovatif, dan terstruktur.

#### **1.8 Proyeksi Keuangan**

Ngetan 21 Memiliki proyeksi kinerja yang sangat menjanjikan selama tiga tahun. Berdasarkan data arus kas bersih Ngetan 21 mampu menghasilkan surplus kas sejak tahun pertama sebesar Rp 103.278.000. Pada tahun kedua arus kas bersih meningkat menjadi Rp 257.398.000. Pada tahun ketiga arus kas bersih menjadi Rp 501.178.000.