

## 1. Ringkasan Eksekutif

Sambeloro merupakan produk sambal yang memiliki keunikan tersendiri namun tetap mempunyai rasa sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia. Sambeloro hadir karena hampir semua orang di Indonesia menyukai sambal, mulai dari kalangan menengah ke bawah hingga kalangan atas. Mereka selalu menggunakan sambal sebagai pendamping makan, mulai dari sarapan, makan siang, makan malam, bahkan saat ngemil, mereka juga memakan sambal. Hal tersebut membuat Sambeloro akan mudah diterima oleh masyarakat di Indonesia.

Sambeloro menyediakan sambal kualitas terbaik yang dipadukan dengan berbagai *topping* untuk dijadikan pendamping. Tujuannya agar konsumen tidak perlu repot mencari protein lain. Cukup mediakan nasi panas, mereka bisa makan kenyang, enak, dan puas. Dengan konsumen kelas menengah hingga kelas atas, maka harga Rp. 35.000,00-Rp.38.000,00 tidaklah berat. Harga yang ditawarkan sepadan dengan cita rasa sambal yang lezat, unik dan menarik yang dapat mereka nikmati.

Sambeloro akan melakukan pengiriman ke seluruh Indonesia dan akan bekerja sama dengan perusahaan jasa pengiriman barang. Sambeloro belum memiliki kompetitor dengan konsep serupa, namun dari segi jenis makanan yang kami tawarkan telah banyak kompetitor. Sambeloro menyadari bahwa sudah banyak kompetitor yang lebih unggul. Menyadari hal ini, hal yang dilakukan Sambeloro agar dapat tetap bertahan dalam kompetisi industri makanan yang semakin ketat salah satunya kuisisioner. Hasil kuisisioner tersebut nantinya akan menjadi bahan evaluasi untuk pengembangan kualitas yang lebih baik lagi, dan juga untuk mengetahui variant apa yang di inginkan oleh konsumen. Sambeloro juga terus berusaha untuk melakukan inovasi, salah satu produk kami adalah "Sambel Cumi Telur Asin". Sambeloro ingin mencoba membuat sebuah produk yang unik, enak, dan pas di lidah seluruh masyarakat Indonesia.

Sambeloro menjualnya menggunakan platform e-commerce yaitu shopee, Tokopedia, dan juga Instagram. Mengapa Instagram? karena Instagram memiliki fitur ads yang sangat mudah dan beberapa riset mengatakan Instagram memiliki interaksi yang paling tinggi dibandingkan dengan media sosial lainnya. (Hinet.co.id, 2018) Mengapa Tokopedia dan Shopee? Karena di tahun 2019, Tokopedia menjadi E-commerce dengan posisi teratas dengan 863,1 juta (72,35%) pengguna telepon genggam dan ada 329,8 juta pengunjung mengakses Tokopedia lewat desktop lalu disusul oleh Shopee dengan 837,1 juta pengunjung. Dengan demikian, Tokopedia dan Shopee menjadi E-commerce terbesar di Indonesia. (WartaEkonomi, 2020). Setelah penjualan meningkat dan investor semakin banyak, kami ingin menjadikan Sambeloro sebagai pusat oleh-oleh Bandung. Belum ke Bandung apabila tidak membawa Sambeloro. Rencana Bisnis ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada Investor dan Capital Ventures sebelum komitmen investasi selanjutnya. Proforma akan diramalkan dalam basis 6 bulan. Untuk modal pertama kami menghabiskan Rp. 45.651.000 untuk Capex dan Rp. 86.086.600 untuk Opex selama 6 bulan. Jadi, total pengeluaran kami untuk enam bulan pertama adalah Rp. 131.737.600.

Pada akhir tahun kami akan mendapatkan Rp. 239.738.505 kami akan mendapatkan laba investasi pada bulan ke-6. Dengan sedikit gambaran konsep, jenis masakan, range harga, serta strategi yang ada, kami optimis bahwa Sambeloro dapat tetap eksis di industri ini dan dapat bersaing dengan para kompetitor dengan terus meningkatkan kualitas diri, baik rasa, kualitas, dsb. Oleh karena itu bergabunglah bersama Sambeloro untuk bersama-sama merasakan kesuksesan bersama Sambeloro. Anda dapat merasakan balik modal dalam waktu 6 bulan. Waktu ini tentulah sangat realistis dengan modal awal yang dikeluarkan.