

RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri minuman merupakan salah satu industri yang berkembang cukup pesat di Indonesia, salah satu minuman yang cukup banyak ditawarkan di pasar adalah jus. Namun disayangkan, industri jus itu sendiri mengalami permasalahan berupa kurangnya inovasi (Euromonitor International, 2017), baik dari segi kemasan maupun dari segi konsep produk yang ditawarkan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Sabuah menyediakan minuman fresh cold-pressed juice yang menggunakan buah sebagai kemasannya. Tujuan dari penggunaan buah sebagai kemasan adalah untuk memberikan *experience* baru terhadap konsumen dan juga sebagai nilai inovasi dalam produk Sabuah. Target pasar dari Sabuah adalah laki-laki dan perempuan berusia 18 hingga 29 tahun yang senang akan buah-buahan. Dari segi pemasaran, Sabuah memiliki dua jalur distribusi yaitu secara offline dan online. Jalur distribusi offline dari Sabuah adalah melakukan penjualan secara langsung pada outlet kami di Cilandak, Jakarta Selatan, dan mengikuti aktifitas bazar yang diselenggarakan di daerah DKI Jakarta. Jalur distribusi online dari Sabuah adalah melalui media sosial Instagram dan melalui aplikasi Go-food. Berdasarkan jalur distribusi tersebut, Sabuah menghasilkan catatan penjualan hingga 755 porsi dan *revenue* sebesar Rp22.555.000 hingga periode Juli 2018, dan mencatatkan hasil keuangan yang *loss profit* sebesar Rp8.787.154. Kedepannya saran pengembangan yang akan kami lakukan dari segi pemasaran adalah pindah lokasi outlet berjualan untuk mendapatkan hasil penjualan yang lebih baik, dari segi operasi kami akan mengurangi varian rasa yang jumlahnya jauh dibawah rata-rata untuk efisiensi bahan baku. Berdasarkan segi sumber daya manusia kami menerapkan *reward and punishment* yang tegas dan dari segi keuangan yaitu melakukan pencatatan secara lebih detail. Jika saran pengembangan ini sudah dilakukan, kami berharap dapat mencapai hasil sesuai dengan proyeksi yang sudah dilakukan

Kata Kunci	: Minuman jus, kesegaran, inovasi kemasan, dan kandungan vitamin utuh.
Bidang Usaha	: Makanan dan Minuman (Minuman <i>fresh juice</i>).

EXECUTIVE SUMMARY

The beverage industry is one of the fastest growth industries in Indonesia, one type of drink that is offered quite a lot on the market is juice. But unfortunately, the juice industry itself has problems in the form of lack of innovation (Euromonitor International, 2017), both in terms of packaging and in terms of the concept of products offered. To overcome these problems, Sabuah provides fresh cold-pressed juice drinks that use fruit as its packaging. The purpose of using fruit as a packaging is to provide new experience to consumers and also as a value of innovation in Sabuah products. The market target of Sabuah is men and women aged 18 to 29 years who love fruits. In terms of marketing, Sabuah has two distribution channels, which are offline and online. Offline distribution channels are selling product of Sabuah directly to our outlets in Cilandak, South Jakarta, and participating in bazaar activities held in the DKI Jakarta area. Online distribution channels from Sabuah are via Instagram social media and through the Go-food application. Based on the two distribution channels, Sabuah produced sales records of up to 755 portions and revenue of Rp22,555,000 until the period July 2018, and recorded loss profit financial results of Rp.8,787,154, in the future the development, in terms of marketing development, we want to move the outlet location to get better sales results. In terms of operations we will reduce the taste variance which is far below the average for raw material efficiency. In terms of human resources, we implement a strict and financial reward and punishment that is recording in more detail. If this development suggestion has been made, we hope to achieve results in accordance with the projections that have been made

Keywords	: Cold-pressed fresh juice, freshness, packaging innovation and vitamin
Field of Business	: Food and beverages (fresh juice)