

RINGKASAN EKSEKUTIF

Proyek bisnis *healthy dessert in jar* dimulai ketika perusahaan melihat adanya peningkatan terhadap tingkat konsumsi masyarakat terhadap produk minuman berpemanis sehingga angka obesitas di Indonesia juga semakin melonjak. Selain itu, peningkatan minat masyarakat akan gaya hidup sehat selama dan setelah pandemi. Setelah melakukan berbagai riset, perusahaan akhirnya memutuskan untuk mengembangkan produk *healthy dessert in jar* dengan menggunakan bahan natural dan memberikan *benefit* lebih seperti *low calorie, dairy free*, serta non kolesterol dengan harga yang terjangkau.

Terkait *customer segment* ditargetkan untuk pria dan wanita yang berusia 15-34 tahun, mencakup wilayah DKI Jakarta dan Kota Tangerang Selatan dengan tingkat pengeluaran lebih dari Rp2.000.000 per bulan dan memiliki *VALS thinkers* dan *experiencer*. Saat ini, PT Frutis Sehat Nusantara memiliki 3 jenis varian *healthy dessert in jar* yaitu *Power Berry, Green Kuwut*, dan juga *Passion Punch* yang dibanderol dengan harga Rp35.000 tiap *jar* dan memiliki berat bersih 350 ml. Selain itu Frutis juga memiliki varian dengan konsep botol yang bernama *Passion Burst* dan di jual dengan harga RP10.000 per botol dengan ukuran 250 ml.

Berdasarkan analisis permintaan dan penawaran yang telah dilakukan oleh perusahaan, diperoleh adanya selisih sebesar 678.320 unit/tahun (**Tabel 1.4**). Dengan mempertimbangkan kapasitas produksi, perusahaan bisa memenuhi sebesar 1% dari peluang tersebut sehingga diperoleh rata-rata target penjualan sebesar 857 unit/bulan. Perusahaan juga mengestimasi pemenuhan permintaan sebesar 1% ini dapat dicapai dengan menetapkan target peningkatan sales minimal sebesar 5% per bulannya.

Kata Kunci	Makanan Penutup, Makanan Penutup Sehat, Makanan Penutup di Jar, Jeli, Buah.
Bidang Usaha	Makanan dan Minuman

EXECUTIVE SUMMARY

The healthy dessert in jar business project was initiated when the company saw an increase in people's consumption of sugar-sweetened beverage products, which led to an increase in obesity rates in Indonesia. In addition, there was an increasing interest in healthy lifestyles during and after the pandemic. After conducting various researches, the company finally decided to develop a healthy dessert in jar product by using natural ingredients and providing more benefits such as low calorie, dairy free, and non-cholesterol at an affordable price.

The customer segment is targeted at men and women aged 15-34 years, covering the DKI Jakarta and South Tangerang City areas with a spending level of more than Rp2,000,000 per month and have VALS thinkers and experiencers. Currently, PT Frutis *Sehat Nusantara* has 3 types of healthy dessert variants in jar, namely Power Berry, Green *Kuwut*, and also Passion Punch which are priced at Rp35,000 per jar and have a net weight of 350 ml. Frutis also has a variant with a bottle concept called Passion Burst and is sold at a price of Rp10,000 per bottle with a size of 250 ml.

Based on the analysis of demand and supply that has been carried out by the company, a difference of 678,320 units/year is obtained (Table 1.4). If the consideration of production capacity, the company can fulfill 1% of these opportunities so that an average target sales of 857 units/month is obtained. The company also estimates that this 1% demand fulfillment can be achieved by setting target sales increase at least 5% per month.

Keywords	<i>Dessert, Healthy Dessert, Healthy Dessert in Jar, Jelly, Fruit.</i>
Fields of Business	<i>Food and Beverage</i>