

RINGKASAN EKSEKUTIF

FOMOO menawarkan *frozen smoothies ready to eat* dengan varian rasa dan topping yang beraneka ragam serta bernutrisi. FOMOO memiliki 3 varian unggulan rasa diantaranya *Sunset Splash*, *Pink Beach*, dan *Sweet Escape* serta memiliki *seasonal flavor* yang akan berganti setiap bulannya. Dengan *tagline Tasty without Guilty*, FOMOO ingin mengenalkan pengalaman mengkonsumsi *smoothies* bertekstur menyerupai es krim namun tidak menyebabkan rasa bersalah ketika mengkonsumsinya.

FOMOO menyasar pria dan wanita dengan rentang usia 20-34 tahun dengan kelas sosial menengah ke atas yang menyukai buah-buahan dan mengikuti tren, dan berada di wilayah Kota Tangerang, Kabupaten Tangerang, dan Kota Tangerang Selatan. FOMOO membuka outlet pertamanya berada di Pasar Paramount Gading Serpong untuk menjangkau pasar sasaran yang ingin dituju. Tentunya sebagai bisnis baru, FOMOO menyusun berbagai strategi mulai dari operasional, pemasaran, keuangan, hingga sumber daya manusia untuk bisa terus meningkatkan kualitas FOMOO agar dapat bersaing.

Target yang ingin dicapai oleh FOMOO pada tahun pertama adalah mendapatkan imbal hasil yang baik dengan mengembalikan modal yang disetor oleh kelima pendirinya sebesar Rp 15.000.000. FOMOO memproyeksikan bahwa *payback period* akan tercapai pada bulan ke-9 operasional. Hingga saat analisis ini ditulis, FOMOO telah meraih omzet penjualan sebesar Rp 33.679.000,00 dan akumulasi kerugian sebesar Rp 598.521,00.

Kata kunci	:	<i>Smoothies</i> , buah, inovatif
Bidang usaha	:	<i>Food & Beverage</i>

EXECUTIVE SUMMARY

FOMOO sells ready-to-eat frozen smoothies with various nutritious flavors and toppings. FOMOO has three signature flavor variants (Sunset Splash, Pink Beach, and Sweet Escape), and has a seasonal flavor that will change every month. With the tagline Tasty without Guilty, FOMOO wants to introduce the experience of consuming smoothies with an ice cream-like texture but not causing guilt when consuming them.

FOMOO targets men and women aged 20-34 years old in middle-upper social classes who likes to eat fruit and up to date about the trend, and located in the Tangerang City, Tangerang Regency, and South Tangerang City areas. To serve our customers, FOMOO established its first outlet at Pasar Paramount Gading Serpong. As a new business, FOMOO will do a lot of various strategies ranging from operations, marketing, and finance, to human resources to help FOMOO to improve FOMOO's quality.

The target that FOMOO wants to achieve in its first year is to get good returns by returning the capital of the five founders of IDR 15,000,000. FOMOO projects that the payback period will be reached in the 9th month of operation. Up to when this report was written, or after three months of operation, FOMOO accumulated total sales of Rp 33.679.000,00 and 3 months accumulated loss of Rp 598.521,00.

Keyword	:	Smoothies, fruits, innovative
Field of Business	:	Food & Beverage