

RINGKASAN EKSEKUTIF

MOKKU merupakan produk minuman kemasan berupa *mocktail* bersoda dengan varian rasa buah-buahan yaitu *apple ginger*, *creamy corn*, dan *lychee mojito*. *Mocktail* sendiri merupakan minuman non-alkohol yang dibuat agar menyerupai *cocktail* secara rasa dan tampilannya. Secara nasional, Industri makanan dan minuman menjadi salah satu sektor penopang pertumbuhan ekonomi nasional. Hal ini menunjukkan adanya potensi serta peluang dalam industri makanan dan minuman di Indonesia khususnya pada minuman *mocktail* kemasan. Melihat adanya potensi serta peluang ini, maka lahirlah produk MOKKU.

Segmentasi pasar dari konsumen MOKKU adalah pria maupun wanita pada usia 22-29 tahun yang berdomisili di area Jakarta dan Tangerang Selatan dengan kelas ekonomi menengah hingga menengah ke atas dengan harga jual berkisar pada Rp25,000. MOKKU juga menargetkan individu yang suka bersosialisasi dan mencoba hal-hal baru. Agar dapat terus bersaing dalam industri makanan dan minuman, MOKKU akan berusaha menyesuaikan selera konsumen terhadap produk MOKKU maka dari itu MOKKU berkomitmen untuk terus berfokus pada pengembangan dan inovasi produk serta menjunjung tinggi kepuasan pelanggan.

Sebelum produk MOKKU diluncurkan, telah dilakukan perhitungan dan analisis terhadap investasi rencana bisnis ini yang kemudian didapatkan hasil positif pada perhitungan tersebut. Investasi awal MOKKU sendiri membutuhkan modal sebesar Rp50.000.000,00.

Kata Kunci	:	Minuman kemasan, <i>Mocktail</i> , Soda, Sosial, MOKKU
Bidang Usaha	:	Food & Beverage

EXECUTIVE SUMMARY

MOKKU is a canned beverage product in the form of a carbonated mocktail with fruit flavors such as apple ginger, creamy corn, and lychee mojito. Mocktails are non-alcoholic beverages made to resemble cocktails in taste and appearance. Nationally, the food and beverage industry is one of the sectors that supports national economic growth. This indicates potential and opportunities in the food and beverage industry in Indonesia, particularly in canned mocktail drinks. Seeing this potential and opportunity, the MOKKU product was born.

The market segmentation for MOKKU consumers includes men and women aged 22-29 who reside in the Jakarta and South Tangerang areas with a middle to upper-middle economic class, with a selling price of around Rp25,000. MOKKU also targets individuals who enjoy socializing and trying new things. To remain competitive in the food and beverage industry, MOKKU will strive to adjust to consumer preferences for MOKKU products. Therefore, MOKKU is committed to continuously focusing on product development and innovation while upholding customer satisfaction.

Before MOKKU was launched, calculations and analyses were conducted on the investment for this business plan, yielding positive results. The initial investment for MOKKU requires a capital of Rp50,000,000.00.

Keywords	:	Minuman kemasan, <i>Mocktail</i> , Soda, Sosial, MOKKU
Field of Business	:	Food & Beverage