**Proposal Usaha Minuman Boba “BobaKkul”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Trend minuman boba tengah marak di berbagai negara termasuk Indonesia. Minuman dengan bola bola kenyal ini kini menjadi salah satu minuman favorit banyak orang karena disajikan  dengan rasa manis, creamy, dan menyegarkan.

Untuk itu Bobakkul hadir ikut meramaikan market minuman boba di Indonesia dengan kemasan botol praktis menggunakan konsep ghost kitchen / cloud kitchen yang hanya melayani pembelian melalui aplikasi online atau pembelian take away.

Bobakkul sendiri dengan konsep ghost kitchen akan bergabung dengan beberapa kuliner ternama lainnya dalam satu outlet ghost kitchen sehingga akan memudahkan konsumen yang ingin membeli Bobakkul dan makanan lain dalam satu kali order.

Selain itu konsep ghost kitchen tentunya dapat menekan biaya pengeluaran seperti sewa tempat, biaya peralatan, dll . Sehingga diharapkan bisa memaksimalkan keuntungan yang diperoleh meskipun juga harus disertai dengan promosi secara masif.

**Konsep Usaha**

Konsep Usaha yang akan digunakan oleh Bobakkul adalah ghost kitchen atau biasa disebut juga cloud kitchen yang artinya hanya melayani pembelian secara online dan delivery melalui aplikasi. Konsep ini dimulai efektif terlebih untuk kondisi pandemi covid 19 yang belum sepenuhnya selesai.

**Visi Misi**

Menghadirkan minuman boba dengan cita rasa yang enak yang dapet dinikmati dimanapun dan kapan pun dengan kemasan botol yang praktis .

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Keunikan Bobakkul terletak pada kemasannya yang menggunakan kemasan botol kaca unik yang memberikan kesegaran lebih lama. Selain itu konsep yang diusung adalah cloud kitchen yang tentunya akan memberikan kemudahan bagi seluruh konsumen.

**Weakness**

Karena menggunakan konsep cloud kitchen, Bobakkul tidak memiliki spot dine in yang pada umumnya akan dipakai untuk nongkrong orang orang yang membeli minuman boba. Bobakkul hanya bisa di order untuk take away.

**Opportunity**

Meskipun sudah ada beberapa kompetitor yang menggunakan konsep serupa yaitu cloud kitchen, namun Bobakkul cukup percaya diri untuk bersaing. Dengan minuman boba andalan nya yang dikemas secara exclusive dengan botol kaca, Bobakkul yakin akan menemukan konsumen potensial yang loyal.

**Threat**

Jika kompetitor mulai menggunakan konsep yang sama, tentu Bobakkul harus lebih aware lagi. Seperti penggunakan botol kaca yang memang dinilai mampu memberikan rasa kesegaran yang lebih nikmat. Mutu dan kualitas Bobakkul harus selalu dijaga, dan upaya pengembangan produk harus dilakukan.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** Bobakkul

**Produk yang Dihasilkan :** Minuman boba segar dan nikmat dengan kemasan botol kaca exclusive yang memberikan sensasi kesegaran yang berbeda.

**Harga :** Rp 15.000 per product all varian

**Target Market :**

Target market utama Bobakkul adalah mereka pengguna aktif aplikasi ojek online untuk pengantaran makanan yang biasanya berusia belasan tahun hingga akhir 40 an. Biasanya mereka adalah orang orang dengan kegiatan padat yang susah ditinggal sehingga memilih pesan makanan atau minuman secara online.

**Strategi Pemasaran :**

Promosi akan dilakukan secara masif melalui platform digital seperti social media dan juga Google Ads. Selain itu akan tersedia banyak voucher promo yang ditawarkan melalui aplikasi.

**Sistem Usaha :** Sistem usaha yang digunakan adalah cloud kitchen yaitu pembelian minuman boba hanya melalui aplikasi online atau pemesanan langsung ke kontak Tim Bobakkul.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Bobakkul menjual sahamnya sebesar 20 % seharga Rp 5.000.000 . Untuk pembagian hasilnya adalah laba bersih per bulan Bobakkul dikali dengan jumlah persentase kepemilikan saham Bobakkul.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga / Biaya** |
| Peralatan Pembuatan dan Pengemasan Minuman Boba lengkap | Rp 1.500.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Tempat / Dapur Cloud Kitchen | Rp 1.500.000 / bulan |

Karyawan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Gaji** |
| Karyawan 1 orang | Rp 3.000.000 |

Bahan Baku

Bahan baku di bawah ini dihitung berdasarkan rata rata keperluan bahan baku per hari.

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Tepung Tapioka | Rp 100.000 |
| Brown Sugar | Rp 120.000 |
| Bubuk Minuman Aneka rasa | Rp 150.000 |
| Fresh Milk | Rp 200.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Gas LPG | Rp 80.000 |
| Listrik | Rp 100.000 |
| Packaging | Rp 100.000 |
| Lain lain | Rp 50.000 |
| Total Biaya Operasional per bulan | Rp 330.000 |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Management | Rp 500.000 |
| Pemberian Voucher Aplikasi | Rp 500.000 |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Penjualan** | **Keuntungan** |
| Brown Sugar and Fresh Milk Boba | Rp 8.000 | Rp 15.000 | Rp 7.000 |
| Brown Sugar and Milk Tea Boba | Rp 8.000 | Rp 15.000 | Rp 7.000 |
| Chocolate Boba | Rp 8.000 | Rp 15.000 | Rp 7.000 |
| Cookies and Cream Boba | Rp 8.000 | Rp 15.000 | Rp 7.000 |
| Red Velvet Boba | Rp 8.000 | Rp 15.000 | Rp 7.000 |
| Green Tea Boba | Rp 8.000 | Rp 15.000 | Rp 7.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan** | **Keuntungan** |
| Brown Sugar and Fresh Milk Boba | 10 cup | Rp 70.000 |
| Brown Sugar and Milk Tea Boba | 10 cup | Rp 70.000 |
| Chocolate Boba | 10 cup | Rp 70.000 |
| Red Velvet Boba | 10 cup | Rp 70.000 |
| Green Tea Boba | 10 cup | Rp 70.000 |
| **Total** | **50 cup** | **Rp 350.000** |

**Keuntungan kotor yang diperoleh dalam sehari adalah Rp 350.000**

**Keuntungan kotor yang diperoleh dalam sebulan adalah Rp 350.000 x 30 = Rp 10.500.000**

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor per bulan | Rp 10.500.000 |
| Biaya Operasional + Gaji Karyawan | Rp 3.330.000 |
| Profit Bulanan | Rp 7.170.000 |

**Estimasi balik modal cukup 1 bulan saja**

**BAB 5 : Penutup**

Minuman boba dari Bobakkul yang hadir dengan inovasi packaging botol kaca yang memiliki rasa lebih nikmat dan lebih segar, harusnya mampu menarik minat masyarakat. Terutama dengan harganya yang cukup terjangkau dan tidak lebih mahal dari kebanyakan minuman boba yang sudah beredar di pasaran.

Selain itu dengan banyaknya persiapan kegiatan promosi yang akan menggunakan media sosial dan juga google ads serta diskon langsung dari aplikasi online diharapkan akan semakin banyak masyarakat yang mengenal Bobakkul.

Dengan begitu kami harap anda akan bersedia untuk memberikan tambahan modal usaha untuk Bobakkul sebagai investasi, untuk dikelola Bobakkul dengan keuntungan berlipat ganda.