

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 dapat 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 yang dikemas secara eksklusif 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 menggunakan 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 $Rp\ 350.000 \times 30 = Rp\ 10.500.000$

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.