

BUSINESS PLAN “Boba Yuk”



Oleh Kelompok:

Adistia Ramadhani	2113191084
Mochamad Taufik Ali Syech Ahmad	2113191067
Vakrun nisah	2113191057
Isep Lutpi Nur	2113191079

A. Latar Belakang Usaha

Minuman boba juga menjadi salah satu minuman kekinian yang paling hits dan disukai banyak orang, terutama kalangan muda. Minuman ini terbuat dari campuran antara teh hitam, susu cair, air gula, dan boba.

Boba sendiri terbuat dari tepung tapioka yang diberi campuran bubuk coklat, sehingga memiliki tekstur yang kenyal.

Maka tidak mengherankan jika bisnis minuman boba milk tea menjamur di mana-mana dengan harga yang bervariasi mulai dari belasan hingga puluhan ribu.

Minuman boba akan semakin nikmat ketika disajikan dengan es batu, sehingga mampu menjadi pelega dahaga yang ampuh.

B. Deskripsi Perusahaan

1. Nama dan lokasi usaha

Nama perusahaan adalah “CV. Boba Yuk Sejahtera Bersama”. Lokasi usaha pada tahap awal yaitu di sekitar kawasan kampus. Namun kami juga merencanakan untuk melebarkan pasar di kawasan perkantoran serta mengikuti event-event tertentu.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Menjadi bisnis yang dapat menyajikan kebahagiaan dari secangkir minuman boba.

Misi:

1. Menciptakan varian minuman boba yang menarik dan unik serta nikmat.
2. Meningkatkan jangkauan pemasaran.
3. Menyajikan boba dengan harga yang lebih terjangkau.

3. Identifikasi produk

Produk yang kami tawarkan adalah minuman boba dengan berbahan dasar teh, susu, dan boba. *bubble tea* klasik menggunakan teh hitam. Dengan berjalannya waktu, jenis teh yang ditawarkan mulai banyak, seperti teh melati, hijau, *matcha*, *earl grey*, dan sebagainya.

4. Deskripsi perusahaan

CV. Boba Yuk Sejahtera Bersama merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang minuman berbahan dasar teh, susu, dan boba. Perbedaan dari minuman boba kami yaitu lokasi usaha. Tahap awal, usaha kami dapat ditemui di sekitar area kampus, namun kami merencanakan untuk melebarkan pada di beberapa tempat seperti kawasan wisata, area perkantoran dan area event. Dengan menyebarnya pemasaran, maka akan lebih memudahkan masyarakat untuk menikmati hidangan kopi, sehingga tidak perlu untuk bepergian terlalu jauh.

5. Pendanaan perusahaan

Dana yang digunakan untuk bisnis ini berasal dari modal pribadi serta bantuan dari keluarga serta teman. Perusahaan tidak meminjam modal awal melalui bank maupun lembaga keuangan lainnya.

C. Struktur Manajemen

Perusahaan ini dijalankan dengan team sebagai berikut:

1. CEO:
2. Manajer Produksi:
3. Manajer Pemasaran:
4. Manajer Keuangan:

Job Description:

1. CEO:
 - Sebagai penanggung jawab terhadap perusahaan
 - Membuat keputusan

- Memastikan bahwa seluruh kegiatan berjalan lancar
2. Manajemen Produksi:
- Menjaga kualitas produk
 - Melakukan inovasi-inovasi produk
 - Melatih pegawai untuk menyajikan minuman kopi yang berkualitas sesuai SOP
3. Manajemen Pemasaran:
- Menyusun strategi pemasaran untuk mengembangkan usaha
 - Mengatur kegiatan pemasaran
 - Melakukan promosi
 - Memastikan terjalin hubungan baik antara perusahaan dan konsumen
4. Manajemen Keuangan:
- Mencatat semua transaksi yang ada dalam perusahaan
 - Memproses data transaksi menjadi laporan keuangan

D. Target Pasar

Segmentasi pasar perusahaan kami sangat luas yaitu meliputi masyarakat remaja yang menyukai minuman kekinian.

Namun, tahap awal kami akan menargetkan pasar di area kampus. Area kampus dipilih karena dosen serta mahasiswa umumnya pada jam kuliah siang sudah tidak terlalu bersemangat seperti saat pagi hari. Selain itu, dengan berbagai macam tugas terkadang membuat mahasiswa membutuhkan minuman agar menjadi senang kembali.

Selanjutnya kami akan mencoba untuk berusaha di sekitar area perkantoran. Area tersebut dipilih karena sifat dari karyawan kantor yang membutuhkan minuman saat istirahat.

Kami menjual produk dengan harga yang lebih terjangkau. Hal ini karena kami tidak menggunakan gerai dalam pemasaran, sehingga kami dapat memangkas biaya operasional seperti sewa tempat. Dengan harga yang terjangkau maka diharapkan menjadi nilai positif dan memiliki efek psikologis bagi konsumen.

1. Profil pelanggan:

Profil : Pelanggan
Umur : > 15 tahun

- Pendapatan : Menengah ke bawah
- Lokasi geografis : Area kampus
- Alasan membeli : Menyukai minuman yang unik, Menyukai minuman teh yang manis, minuman yang lagi hits.

E. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami lakukan yaitu:

1. Menentukan *brand* serta *branding* pada produk dan bisnis. Dalam hal ini termasuk di dalamnya penentuan kemasan, penataan eksterior kedai berjalan sehingga *eye catching*, mempersiapkan katalog, serta menentukan seragam
2. Pembuatan akun media sosial seperti instagram, facebook, twitter untuk lebih dekat dengan konsumen
3. Membuat *website* perusahaan
4. Pada saat *launching* memberikan promo yang disampaikan melalui akun sosial media.
5. Mendapatkan data-data acara yang akan digelar sehingga akan lebih meningkatkan pemasaran.

F. Strategi Produk

Dilakukan dengan upaya diverifikasi terhadap produk yang dihasilkan. Ke depannya dirancang untuk inovasi rasa dan jenis minuman kopi. Pada awal produksi akan diterapkan sistem *face to face*, sehingga masyarakat tahu keberadaan dari Boba Yuk. Produk minuman kekinian yang paling hits dan disukai banyak orang, terutama kalangan muda.

G. Strategi Harga

Strategi harga dilakukan saat awal launching, harga produk ditetapkan sesuai dengan kantong dari semua kalangan. Awal penjualan produk ini, harga yang dijual akan menggunakan harga miring. Strategi harga dilakukan dengan tetap menjaga kualitas dari minuman kopi yang dihasilkan.

H. Analisis Pesaing

Dilihat dari lokasi usaha, belum terdapat pesaing yang menjalankan usaha yang benar-benar sama seperti kami. Namun, untuk bidang usaha yang sama yaitu minuman tentu saja ada seperti minuman dingin, es kelapa, sop buah dll.

Usaha yang sejenis dengan kami belum ada di Kota Bandung, sehingga menjadi peluang bagi kamu untuk meningkatkan jangkauan pemasaran. Usaha kopi yang ada yaitu berupa boba shop.

Beberapa *boba shop* yang terkenal di Kota Padang adalah kopi Street Boba Kiaracandong dan Boba Jago.

I. Langkah Pengembangan

Langkah yang dilakukan jika usaha ini mulai berkembang dan tingkat permintaan tinggi adalah dengan mempertahankan keunggulan dan kualitas minuman. Selain itu, dapat memperluas jangkauan pemasaran serta membuat varian boba lain yang disukai oleh konsumen. Namun tentu saja, harga yang ditawarkan akan lebih murah dibandingkan minuman boba dari *boba shop*.

J. Pelaksanaan

Terdapat delapan tahap pelaksanaan dalam bisnis ini, yaitu:

1. Tahap persiapan dan survei

Tahap persiapan dan survey pasar diawali dengan mempersiapkan tempat. Kami menyusuri kawasan kampus dan perkantoran serta menentukan beberapa pilihan titik lokasi usaha yang sesuai, sebelum akhirnya diputuskan secara tim.

2. Pengadaan alat dan bahan

Pada tahap ini pembelian alat penunjang serta bahan dilakukan. Pemilihan kualitas alat maupun bahan demi kualitas produk merupakan hal yang sangat penting.

Peralatan yang digunakan antara lain:

- Gelas, Sedotan, Sendok, dan Sekop.
- Mesin Sealer dan Saringan.
- Shaker

- Sendok Bubuk dan Sendok Topping
- Jigger
- Gelas Ukur

Bahan yang digunakan yaitu:

- **Boba**
 - Tapioka
 - Cokelat bubuk
 - Nutrijell
 - Gula halus
 - Pasta merah atau red velvet
- **Sirup Boba**
 - Gula pasir
 - Air
 - Essence Vanilla
 - Pasta merah/red velvet
 - Es Batu
 - Teh bubuk

3. Pembuatan produk

Pembuatan produk dilakukan dengan memperhatikan kualitas barang sehingga pembeli tidak akan kecewa dengan barang yang akan dibeli. Berikut cara pembuatannya:

a. Pembuatan Boba

1. Masukkan tepung tapioka 10 sdm ke dalam teflon, tambahkan air mendidih, garam, dan brown sugar/cokelat, aduk. Masak menggunakan api kecil sampai semua bahan tercampur rata (adonan akan lengket).
2. Campurkan adonan basah ke 2 sdm tepung tapioka yang tidak dimasak, uleni sampai kalis (mengkilap) dan bisa dibentuk.

3. Bulatkan sesuai selera dan taruh sedikit tepung tapioka pada wadah agar bulatan tidak lengket satu sama lain.
4. Rebus boba pada air mendidih, angkat dan tiriskan. Rendam boba ke dalam air es agar kenyal, tiriskan kembali.
5. Masak kembali boba dengan sirup (air dan brown sugar) sampai mengental. Boba siap dikreasikan dengan berbagai minuman.

b. Sirup Boba

Sirup boba menyesuaikan dengan minuman lain seperti matcha menggunakan resep thaitea matcha dan jenis sirup lainnya

4. Tahap Promosi

Publikasi dan menyebarluaskan info mengenai produk yaitu dengan melakukan kerjasama dengan distributor-distributor besar, tempat pelayanan publik dan sejenisnya untuk memperkenalkannya pada massa yang lebih luas. Selain itu, mempromosikan melalui pembuatan dan penyebaran brosur, pamflet, pengumuman, info pada blog-blog, facebook, twitter, dan instagram agar semua kalangan tau keberadaan Boba Yuk ini.

5. Tahap penjualan produk.

Diawali dengan memberikan contoh produk yang kami jual, melalui tahap promosi yang telah dilakukan sebelumnya, kemudian Boba Yuk akan segera beroperasi. Pelanggan dapat langsung memesan minuman boba saat bertemu dengan Boba Yuk.

6. Tahap evaluasi perkembangan usaha

Pada tahap ini dilakukan penghitungan pengeluaran dan pemasukan dari produksi minuman kopi..Pada tahap ini pula kami menganalisis apakah strategi pemasaran sudah berhasil secara maksimal atau belum.Selain itu, dilakukan pula evaluasi terhadap modal yang ada, evaluasi terhadap jaringan dan mitra kerja.

7. Evaluasi kegiatan

Evaluasi diadakan untuk mengetahui secara keseluruhan sejauh mana usaha ini berjalan, kekurangan dan kelebihan serta rincian secara keseluruhan.

8. Laporan pertanggungjawaban

Laporan ini dilaksanakan pada akhir periode kegiatan

K. Anggaran Biaya

Anggaran biaya digunakan untuk melihat berapa total biaya yang digunakan dalam pendirian usaha. Anggaran biaya Boba Yuk sebagai berikut:

1. Peralatan Penunjang

Material	Kuantitas (Buah)	Harga Satuan	Total
Gelas	500	Rp 600	Rp 300,000
Sedotan	500	Rp 150	Rp 75,000
Sendok	12	Rp 1,667	Rp 20,000
Sekop Es	5	Rp 13,000	Rp 65,000
Mesin Sealer	1	Rp 710,000	Rp 710,000
Saringan	1	Rp 5,000	Rp 5,000
Shaker	1	Rp 25,000	Rp 25,000
Sendok Bubuk	1	Rp 5,000	Rp 5,000
Sendok Topping	1	Rp 5,000	Rp 5,000
Jigger	1	Rp 40,000	Rp 40,000
Gelas Ukur	1	Rp 16,500	Rp 16,500
TOTAL			Rp 1,266,500

2. Bahan Baku

Material	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total
Air	1	Galon	Rp 5,000	Rp 5,000
Gula pasir	5	Kilogram	Rp 16,000	Rp 80,000
Essence Vanilla	26	ML	Rp 1,846	Rp 48,000
Pasta merah/red velvet	1	Botol	Rp 8,000	Rp 8,000
Teh bubuk	1	Bungkus	Rp 65,500	Rp 65,500
Es Batu	100	Buah	Rp 1,000	Rp 100,000
TOTAL				Rp 306,500

3. Lain-lain

Material	Kuantitas	Harga satuan	Jumlah
Upah tenaga kerja	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000

Pembuatan laporan	5	Rp 10,000	Rp 50,000
Presentasi	2	Rp 30,000	Rp 60,000
Dokumentasi	5	Rp 100,000	Rp 500,000
Brosur	3	Rp 10,000	Rp 30,000
Poster	5	Rp 15,000	Rp 75,000
Transportasi	1	Rp 100,000	Rp 100,000
Total			Rp 2,215,000

4. Jumlah Total

No	Nama	Nominal
1	Peralatan Penunjang	Rp 1,266,500
2	Bahan Baku	Rp 306,500
3	Lain-lain	Rp 2,215,000
TOTAL KESELURUHAN		Rp 3,788,000