

RENCANA BISNIS

“HEY BOOBA”



Dosen mata Kuliah Technopreneurship Digital Content :

Supangat, S.Kom., M.Kom., COBIT

Disusun Oleh :

Febrian Eka Manu Putra

1151800079

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. Berkat limpahan karunia-Nya, kami dapat menyelesaikan makalah ini. Dalam makalah yang dikerjakan penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan penulis. Namun sebagai manusia biasa, penulis tidak luput dari kesalahan dan kekhilafan baik dari segi teknik penulisan maupun tata kalimat. Kami menyadari tanpa arahan dari dosen serta masukan – masukan dari berbagai pihak tidak mungkin kami bisa menyelesaikan tugas UAS ini. Tidak lupa saya mengucapkan terimakasih kepada Bapak Supangat yang sebesar-besarnya atas proses pembelajaran dan pemberian materi yang sangat bermanfaat baik dari segi materi dan pemahaman pikiran.

Penulis berharap semoga dengan makalah yang dibuat dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca. Dengan menuliskan makalah ini, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan tugas UAS Technopreneurship kedepannya.

RINGKASAN

Latar Belakang Usaha

Bisnis kuliner saat ini sudah mulai bermunculan dengan banyak varian dan aneka ragam bentuk serta rasa yang enak. Bisnis kuliner makanan maupun minuman saat ini sudah banyak digeluti oleh kalangan muda maupun dewasa karena peluangnya yang masih banyak. Bisnis yang cukup menjanjikan dan banyak penggemar dengan berbagai ragam rasa dan aneka kreatifitas yang dapat membuat tertarik banyak konsumen untuk mencoba. Kuliner dengan aneka ragam cita rasa dapat menarik konsumen dan dapat diperjual-belikan akan dapat menjadi nilai tinggi jika terus dikembangkan dan dikelola secara benar.

Bisnis ini membahas sebuah bisnis minuman berbahan dasar varian bubuk rasa dengan topping Boba. Bisnis minuman ini dibandrol dengan harga yang cukup murah per gelasannya tapi tetap memperhatikan kenikmatan setiap takaran minuman yang diberikan pada setiap customer yang membelinya. Konsumen yang membeli biasanya pada kalangan usia anak-anak hingga dewasa karena bahan dasar dari minuman ini memanglah aman dan terjamin kebersihannya.

Hey Booba adalah nama dari sebuah Brand atau Merk dari si-Penjual minuman tersebut telah mulai mendirikan bisnis nya sejak tahun 2020 lalu, hingga saat ini masih tetap berjalan dan juga sudah terdaftar pada aplikasi Gojek dan Grab sebagai platform yang juga membantu meningkatkan penjualan setiap UMKM untuk meraup keuntungan 2x lipat lebih dari penjualan pada umumnya melalui Offline dengan menerima pesanan dari setiap konsumen yang menghampiri langsung ke toko. Dengan memberikan varian rasa yang beraneka ragam rasa dan tampilan yang cukup menarik dalam menawarkan produknya membuat banyak konsumen ingin membeli dan merasakannya.

Hey Booba juga sering memberikan penawaran menarik pada setiap konsumen yang menghampiri dan mencoba minuman yang disajikan dengan cara membrikan promosi untuk memikat para pelanggan untuk selalu setia menjadi pelanggannya. Adapula strategi yang diberikan juga dengan memberikan sebuah kartu member untuk setiap pelanggan yang telah mengumpulkan stempel yang ada pada kartu member setiap konsumen akan mendapatkan 1 minuman gratis yang bisa dibawa pulang. Minuman gratis itu juga dapat memilih secara bebas varian rasa apa yang ingin dibawa pulang namun sedikit berbeda dalam memberikan kemasan

glasnya. Terlihat sedikit lebih kecil dari gelas yang umumnya digunakan, namun tidak mengurangi sedikit rasa dan takaran bubuk rasa yang diberikan.

DESKRIPSI PERUSAHAAN

Bidang Usaha : Kuliner

Jenis Produk : Minuman

Nama Perusahaan : Hey Booba

Alamat Perusahaan : JL. Menganti babatan III tengah no.84, Surabaya.

Slogan Perusahaan : Rasakan Kesegarannya

Visi dan Misi :

- Visi :

1. Menjadikan usaha yang terus berkembang dan berkarya dengan cita rasa yang enak.

- Misi :

1. Meningkatkan mutu dan kualitas untuk selalu dinikmati dari setiap gelas yang diberikan.
2. Memberikan yang terbaik untuk cita rasa di setiap kebahagiaan.

BARANG DAN JASA YANG DI PROSUKSI

Hey Booba memproduksi olahan topping cream dan Boba yang menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang menikmatinya. Cream yang dibuat berbahan dasar susu dengan tambahan es batu yang membuat tekstur dari Cream akan terlihat lebih banyak dan kental karena susu yang diberikan juga tidak sedikit, melainkan 1 kaleng susu kental manis dan 2 sachet susu bubuk. Bahan dasar boba juga terdiri dari tepung tapioka dan gula yang dapat membuat boba sedikit lebih manis setelah dimasak dan dikonsumsi.

ANALISIS ASPEK PASAR

PROMOSI

Promosi yang diberikan Hey Booba juga begitu beragam, yaitu :

1. Dengan memberikan potongan harga dan proses pengenalan masyarakat luas dari mulut ke mulut membuat banyak orang tahu dengan adanya keberadaan Hey Booba dilingkungan mereka.
2. Dengan memasarkan Hey Booba ke media sosial seperti Instagram dan WhatsApp membuat banyak orang juga mengetahui dengan adanya Brand baru yang menyediakan berbagai varian rasa dan aneka rasa yang enak.

SASARAN PASAR

Segmen pasar dari produk Hey Booba dapat dikonsumsi dari semua kalangan usia, mulai dari anak-anak hingga dewasa dapat menikmatinya karena rasa dan keamanan dari produk yang diberikan juga terjaga kualitasnya.

RENCANA STRATEGI PEMASARAN

Strategi yang digunakan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui pangsa pasar bisnis ini, sebagai berikut :

1. Strength
 - Kualitas yang terjamin
 - Harga yang murah
 - Diolah dengan proses hati-hati untuk kualitas yang terbaik
2. Weakness
 - Bisnis dapat ditiru oleh orang lain
 - Curah hujan yang berkepanjangan
3. Opportunity
 - Lokasi yang strategis
 - Masih sedikit yang menjual produk yang sama
4. Threat
 - Dapat menciptakan peluang-peluang baru untuk pesaing baru
 - Dapat menginspirasi orang lain untuk menjual produk yang sama

ANALISIS ASPEK TEKNIK

LOKASI

Lokasi bisnis Hey Booba ini berlokasi di Jalan Menganti Babatan III Tengah no. 84, Kecamatan Wiyung, Kelurahan babatan, Kota Surabaya. Memilih lokasi tersebut karena memang strategis dengan ramainya jalanan yang dilalui oleh banyak orang dan banyak anak kecil yang menyukainya.

SKALA PRODUKSI

PROSES PRODUKSI	BAHAN BAKU	TEKNOLOGI
Pembuatan Boba	Tepung terigu, Gula	Manual
Pembuatan Cream	Susu bubuk, SKM, Es batu	Mesin Mixer
Memasak Boba	LPG, Kompor	Manual

PEMILIHAN MESIN

Hey Booba adalah usaha F&B yang bergerak dibidang penjualan minuman beraneka rasa dengan topping Boba dan Cream yang menggunakan media offline dan online dalam metode penjualannya. Media offline ialah metode dimana konsumen membeli secara langsung, sedangkan media online ialah metode yang dimana konsumen dapat memesan dan membeli produk melalui Gojek, Grab, maupun Shoppe Food.

ANALISIS ASPEK MANAJEMEN

1. Fasilitas

Menyediakan pemesanan melalui media online (Shopee Food, Grab Food, GoFood) dan melayani pesanan melalaui via telepon maupun WA untuk lokasi area sekitar Babatan.

2. Pengendalian

Hey Booba setiap harinya menyediakan stock gelas sekitar 100 gelas per hari dengan harapan dapat terjual semua agar kemudian hari dapat menyediakan Boba dengan porsi yang pas dan menyiptakan Varian rasa baru utnuk menambah menu yang sudah ada saat ini.

3. Pengembangan Produk

Saat ini varian rasa Hey Booba sekitar 15 varian rasa, diantaranya ada rasa Choco Creamy, Choco Banana, Choco Oreo, Hazelnut Choco, Red Velvet, Cappucino, Moccachino, Vanilla, Strawberry, Oreo Cappucino, Thai Tea, Green Tea, Bubblegum, Avocado, Durian. Semua varian rasa tersebut sudah termasuk Free Boba ditambah topping Cream yang lembut dan enak. Dengan tampilan yang menarik dapat membuat orang yang melihatnya ingin mencicipi dan merasakan kenikmatannya. Karena Hey Booba lebih mengutamakan kepuasan pelanggan agar perkembangan produk akan rasanya agar tetap terjaga dan tentunya menjaga kualitas tetap yang terbaik dari kompetitor lainnya.

4. Kontrol Keuangan

Selalu menyediakan uang receh dan uang ribuan yang sekiranya dapat membantu proses pengembalian uang jika ada kembalian. Menghitung pemasukan dan pengeluaran setiap harinya, serta menyisihkan uang profit harian. Mengumpulkan uang hasil berjualan dan menghitungnya untuk disisihkan agar dapat menjadi uang modal kembali dan kebutuhan lainnya.

ANALISIS ASPEK FINANSIAL

Perhitungan keuangan yang rutin dan efektif dapat mempengaruhi perkembangan usaha yang sedang dijalani. Pengelolaan produk dan kesterilan bahan baku juga mempengaruhi perkembangan usaha dalam bidang finansial karena dengan produk yang baik dapat meningkatkan finansial keuangan usaha. Untuk mengatur pengelolaan biaya agar tetap berjalan dengan baik perlu adanya pengawasan dalam perhitungan anggaran agar tujuan dan impian usaha dapat berjalan dengan benar.

MODAL TETAP

Nama Barang	Harga Barang	Jumlah Barang	Total
Pembuatan Stand	Rp 1.500.000	1 Unit	Rp 1.500.000
Cup Sealer	Rp 500.000	1 Unit	Rp 500.000
Bubuk Rasa	Rp 50.000	15 Unit	Rp 750.000
Topless	Rp 5.000	15 Unit	Rp 75.000
Gelas	Rp 15.000	3	Rp 45.000

Sedotan	Rp 10.000	1	Rp 10.000
SKM	Rp 10.000	5	Rp 50.000
Kresek	Rp 10.000	4	Rp 40.000
Banner	Rp 20.000	1	Rp 20.000
Gelas Takar	Rp 15.000	2	Rp 30.000
TOTAL			Rp 3.020.000

KESIMPULAN

Dalam mendirikan usaha perlu adanya wawasan dalam memulai usaha dan mengatur keuangan agar dapat tercapai apa yang kita inginkan dalam merintis usaha. Dibutuhkan adanya kerja keras, semangat, dan butuh pedoman yang kuat serta selalu optimis dalam menghadapi semua rintangan yang ada.

Dari analisis yang didapat perlu adanya wawasan lebih untuk Mahasiswa dalam menghadapi tantangan dan mencoba untuk memulai bisnis juga, karena secara tidak langsung pendidikan tidak hanya melulu mengenai teori yang dipelajari namun perlu adanya praktek usaha. Dengan begitu kita dapat merasakan caranya memproduksi, mengemas, memasarkan, dan mempromosikan produk yang dijual kepada konsumen mulai awal merintis hingga sukses berkembang.


DAFTAR PUSTAKA

Supangat, Francisca H. C, Agus H, (2018), The design of e-learning applications by considering aspects of the user's personality based on students take courses In human-computer Interaction, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

<https://food.detik.com/info-kuliner/d-5713654/cuan-besar--5-bisnis-kuliner-ini-punya-omzet-miliran>

HASIL CEK PLAGIARISME DAN BUKTI PENGIRIMAN REPOSITORY UNTAG

RENCANA BISNIS
"HEY BOOBA"



Match Overview

14%

1	cahyohasanudin.blogs... Internet Source	4%
2	repository.untag-sby.ac... Internet Source	3%
3	Submitted to Sriwijaya ... Student Paper	3%
4	sejumoffc2011.wordpr... Internet Source	1%
5	pengobatangagaljantu... Internet Source	1%
6	brintek.blogspot.com Internet Source	1%
7	food.detik.com Internet Source	1%
8	www.lamudi.co.id Internet Source	1%