

BAB II

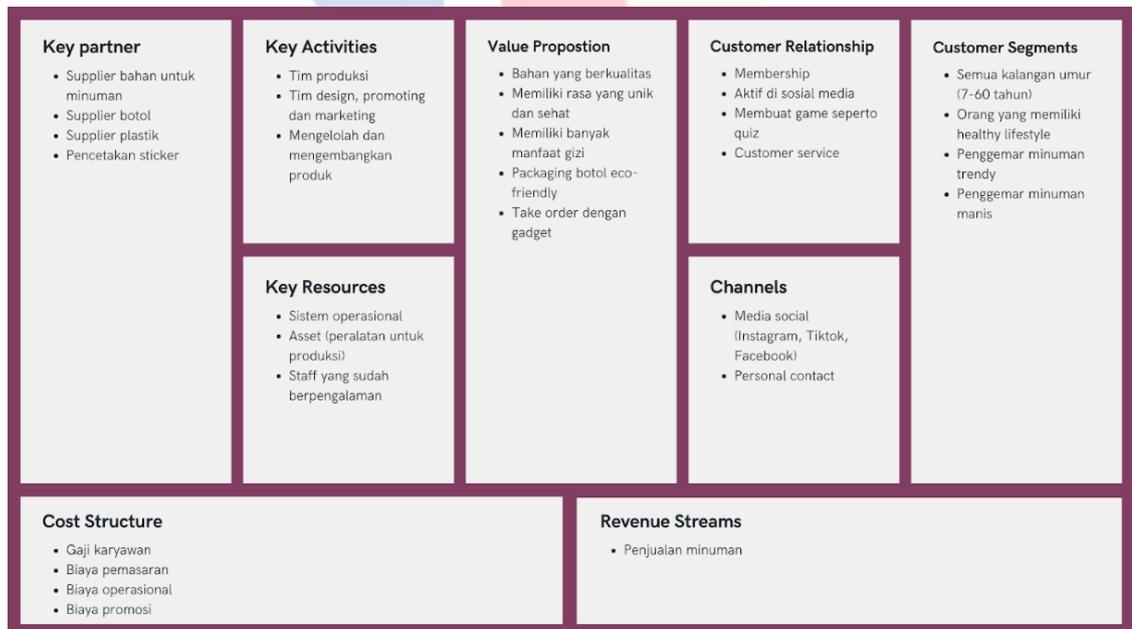
PERENCANAAN PRODUK/JASA

2.1 Product Concept

Konsep produk sweebi sangat sederhana, kita menggunakan bahan dasar ubi untuk dijadikan minuman yang bisa dinikmati semua kalangan umur dan dibutuhkan untuk para masyarakat yang mempunyai pola hidup sehat, seperti yang sedang diet tetapi ingin menikmati minuman manis rendah kalori dan tinggi seratnya.

2.2 Business Model (*Bisnis Model Canvas*)

Berdasarkan kanvas model bisnis Sweebi, di bawah ini adalah mitra utama Sweebi, sumber daya utama, aktivitas utama perusahaan, proporsi nilai unik, hubungan pelanggan, saluran, segmen pelanggan, struktur biaya, dan aliran pendapatan.



Gambar 2. 1 Business Model Canvas

2.2.1 Customers Segment

Segmentasi pasar kami sama dengan profil pasar kami, merekalah yang mendefinisikan minuman sehat di daerah jakarta. Pelanggan segmentasi sweebi:

- People with healthy life
- Pregnant woman
- Weight loss chaser
- Sweet tooth

2.2.2 Key Resources

Sumber daya yang digunakan:

- **Man (Sumber Daya Manusia)**

Sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis Sweebi, kita menggunakan tim produksi, design, marketing dan finance. Sumber daya manusia ini sangat membantu untuk menjalankan proses bisnis Sweebi dan memiliki tugasnya masing-masing. seperti team produksi yang membantu dan bertanggung jawab dalam proses pembuatan minuman, Setelah itu tim design bertanggung jawab dalam membuat logo, konten untuk social media dll. yang ketiga ada tim marketing yang memiliki tugas dalam memikirkan strategi bagaimana cara memasarkan produk agar para masyarakat mengetahui dan terakhir tim finance yang bertanggung jawab atas keuangan perusahaan.

- **Money (Modal Usaha)**

Total dari Modal Investasi Awal yang diperlukan untuk menjalankan bisnis kami adalah Rp. 63,673,988.

- **Mesin**

Untuk mesin, Sweebi menggunakan alat-alat seperti blender, Mesin es batu, kulkas, dispenser untuk membantu mempermudah saat produksi pembuatan minuman.

- **Metode**

Untuk pemasaran kami menggunakan platform media social untuk meningkatkan brand awareness dari produk bisnis Sweebi, platform yang kami gunakan yaitu instagram dengan membuat konten yang mengedukasi dan memperkenalkan produk yang kami buat, setelah itu untuk proses produksi minuman sweebi akan sesuai dengan protokol kesehatan. Dimulai dengan desinfektan seluruh ruangan sebelum produksi minumannya, setelah itu menyiapkan bahan-bahan yang dibutuhkan agar saat membuatnya minumannya menjadi lebih mudah dan untuk proses pengiriman sweebi akan mendaftar di grabfood, dan shopee food, agar memudahkan para konsumen untuk memesan minumannya.

- **Material**

Bahan-bahan yang digunakan untuk produksi berbahan dasar alami dan memiliki nutrisi yang baik.

2.2.3 Key Activities

Kegiatan utama Sweebi, sebelum ingin meluncurkan suatu produk kami melakukan riset dengan menggunakan survei agar mengetahui keinginan para konsumen, setelah itu kami menguji coba produk yang akan dibuat sebelum dipasarkan ke konsumen dan produk minuman sweebi menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Untuk pemasarannya Sweebi memanfaatkan sosial media yang ada seperti instagram, kami memilih platform ini karena pasarnya luas dan cukup mudah menjangkau para target pasar Sweebi, pemasaran yang Sweebi lakukan seperti menggunakan iklan di instagram, membuat promosi yang, membuka stand di bazar ataupun ataupun melakukan kolaborasi.

2.2.4 Value Proposition

Sweebi adalah suatu produk minuman sehat yang bisa dinikmati semua kalangan usia. Minuman ini bisa dikonsumsi saat ingin melakukan olahraga untuk mengisi perut karena ringan dan lebih mengenyangkan, ataupun saat merasa ingin mengonsumsi minuman manis tanpa takut memikirkan kalori yang terdapat dalam minuman tersebut. Sweebi dibuat untuk mereka yang peduli akan dengan pola hidup sehat dan ingin mempunyai kehidupan yang proporsional. Produk yang kami buat akan sangat membantu mereka yang ingin mengonsumsi minuman manis dan bernutrisi. Packaging dari produk minuman kami cukup unik dan trendy membuat para konsumen saat membelinya produk kami jadi tidak ketinggalan jaman.

Saat para konsumen mengonsumsi minuman ini, banyak manfaat yang akan mereka dapatkan seperti meningkat imun dalam tubuh, menambah nutrisi gizi, melancarkan pencernaan dan tiap para konsumen akan mendapatkan edukasi karena sweebi akan membuat konten instagram mengenai manfaat ubi, bagaimana mengubah pola hidup sehat dan lain-lain dengan tujuan untuk meningkatkan kesadaran para masyarakat yang suka mengonsumsi minuman manis yang berlebihan tanpa tau efek samping yang akan ditimbulkan.

2.2.5 Customer Relationship

Untuk menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen, Sweebi akan selalu mencoba mendekati, menjalin dan menjaga hubungan agar para konsumen merasa nyaman dan memiliki hubungan spesial dengan sweebi. Dengan cara Sweebi akan membuat games yang menarik di platform sosial media seperti quiz jika mendapatkannya akan diberi diskon ataupun hadiah yang lain, setelah itu jika kami membuat produk baru Sweebi akan mengirimkan produknya ke pelanggan setia sweebi untuk mencoba terlebih dahulu, dan tiap ada produk atau promosi baru kami akan memberitahu terlebih dahulu kepada konsumen setia dan yang pernah membeli minuman Sweebi.

2.2.6 Channel

Sweebi menggunakan digital marketing channel dengan memanfaatkan platform media sosial seperti instagram, facebook dan tiktok karena target market

yang cukup mudah dijangkau dan memiliki pasar yang luas. Sweebi akan mencoba memanfaatkan iklan yang sudah disediakan dan membuat konten agar dapat diketahui oleh para konsumen.

2.2.7 Key Partners

Pihak yang terlibat bekerja sama dengan Sweebi:

- **Shopee**

1. Sebagai pemasok bahan dasar untuk pembuatan produk Sweebi.
2. Membeli Packaging, Sticker, dan Thank You Card sebagai pelengkap dari produk kami.

- **Instagram**

1. Metode periklanan untuk menarik perhatian customer terhadap produk kami
2. Bekerja sama dengan influencer dan instagram untuk marketing expense kami.
3. Memberikan informasi terbaru yang akan datang terkait brand kami.

- **Grabfood, dan Shopeefood**

1. Sebagai media penjualan dari bisnis kami.
2. Bekerja sama dengan mitra yang berhubungan perihal promo, diskon, maupun event-event yang akan diadakan pada bisnis Sweebi.

2.3 Product Specifications

Sweebi akan mengeluarkan 2 varian minuman dan 1 paket minuman, produk minuman ini ditujukan untuk semua kalangan contohnya seperti *people with healthy lifestyle, pregnant woman, weight loss chasser* maupun *sweet tooth*. Produk pertama sweebi adalah gogumte yang kepanjangan dari goguma latte, goguma artinya ubi, Sweebi membuat minuman susu ubi yang memiliki kaya akan manfaat

dan salah satunya untuk memenuhi nutrisi gizi dalam tubuh, untuk rasa minumannya sendiri manis dari ubi dan dapat mengenyangkan saat dikonsumsi.

Produk kedua Sweebi adalah Milkibi yang kepanjangan dari milk tea ubi, minuman ini perpaduan dari susu teh yang akan ditambahkan dengan boba ubi yang memiliki tekstur kenyal dan tinggi serat. Untuk para konsumen yang ingin tetap mengikuti minuman kekinian, milkibi bisa menjadi alternatif untuk dikonsumsi.

Sweebi membuat 1 paket varian yang berisi dua minuman sweebi yaitu milkgomte, Jika para konsumen ingin membeli dua sekaligus dengan harga lebih terjangkau, milkgomte akan menjadi varian paket terbaik untuk dibeli dan sekaligus mendapatkan dua kali lipat manfaat dari produk minuman Sweebi.

Produk yang Sweebi buat berbahan dasar ubi ungu yang memiliki nutrisi yang baik, tinggi serat dan manis. Sweebi sendiri menggunakan bahan-bahan pendukung dalam membuat minuman tetapi rendah kalori dan manfaatnya tetap terjaga. Sweebi meminimalisir semua bahan-bahan yang mengandung gula atau pemanis lainnya, karena Sweebi memfokuskan produk yang rendah kalori dan bisa dinikmati semua kalangan.

Disamping itu, Produk Sweebi memiliki kekurangan yaitu tidak dapat dikonsumsi dalam jangka waktu yang Panjang. Minuman ini lebih baik dikonsumsi tepat setelah customer melakukan pemesanan. Produk ini hanya dapat bertahan selama kurang lebih 2 hari. Oleh sebab itu, Solusi pemecahan dari permasalahan tersebut adalah membuat kartu thank you card dan menambahkan cara penyajian produk minuman sweebi yang benar.

1. Pertama pada saat produk sampai ke tangan customer, kami akan menyarankan agar produk langsung dikonsumsi tepat setelah melakukan pembelian.
2. Jika anda memilih untuk tidak langsung mengonsumsi minuman tersebut tepat waktu, maka segera masukan minuman tersebut ke dalam chiller.
3. Untuk penyimpanan di dalam chiller, kami menyarankan untuk mengonsumsi maksimal penyimpanan sampai 2 hari, Hal ini bertujuan agar tidak mengurangi rasa dan tidak merusak gizi dari produk kami.
4. Untuk ibu hamil direkomendasikan mengonsumsi minuman ini 1 hari hanya boleh 1 botol.

5. Untuk penderita diabetes direkomendasikan mengkonsumsi minuman ini maksimal 2 botol dalam jangka waktu 4 - 5 Jam.

Untuk penderita diabetes dapat juga menikmati produk minuman sweebi karena bahan-bahan yang kami gunakan sudah diperhitungan dengan baik. Untuk penderita diabetes dianjurkan untuk tidak mengkonsumsi gula lebih dari 4 sendok atau 50 gram dan kadar gula dalam ubi ungu dalam 100 gram hanya memiliki 2,4 gram. Ubi jalar memiliki banyak manfaat yang salah satunya dapat mengontrol gula darah dan untuk membuatnya sendiri kami menggunakan metode dikukus maupun direbus yang memiliki indeks glikemik yang rendah. Untuk mengkonsumsi produk minuman sweebi dianjurkan 1 atau 2 botol perhari dengan waktu yang tidak berdekatan karena minuman yang dibuat cukup mengenyangkan.

Kebutuhan untuk anak-anak, remaja, orang tua sampai lanjut usia memiliki nutrisi gizi yang berbeda-beda setiap harinya. Untuk anak-anak membutuhkan 1600 kkal dalam sehari untuk anak remaja maupun orang tua 2000 kkal dan yang lanjut usia 1550 kkal perhari, Untuk minuman yang kami buat untuk varian gogumte hanya memiliki 138 kalori dan untuk varian milkibi 120 kalori untuk ukuran per penyajian 250 ml. Minuman ini bisa dikonsumsi sehari maksimal 2 botol karena minuman ini memiliki serat dan karbohidrat yang cukup tinggi jadi saat mengkonsumsi ini akan terasa lebih cepat kenyang.

2.4 Cost of Good Sold

Milkibi					
No	Bahan	Qty	Satuan	Cost/Unit	Total Cost
1	Jasmine tea	5	gr	Rp 38,000	Rp 1,900
2	Black Tea	10	gr	Rp 42,000	Rp 420
3	Sweet Potato	100	gr	Rp 10,900	Rp 1,090
4	Hot Water	200	ml	Rp 14,500	Rp 580
5	Almond Milk (Vanilla)	100	ml	Rp 42,000	Rp 4,200
6	Tapioca Flour	5	gr	Rp 17,500	Rp 88
7	Sticker	1	pcs	Rp 12,610	Rp 332
8	Bottle Packaging	1	pcs	Rp 3,800	Rp 3,800
9	Straw	1	pcs	Rp 12,700	Rp 127
10	Palm Sugar	15	gr	Rp 19,000	Rp 1,140
11	Thankyou Card	1	pcs	Rp 9,198	Rp 287
12	Plastik 1 botol	1	pcs	Rp 5,900	Rp 590
Total Basic Food Cost					Rp 14,554
Misc.				10%	Rp 1,455
Total Basic Food Cost					Rp 16,009
Food Cost Percentage					40%
Selling Price					Rp 40,000

Note: Teh yang kami pakai adalah teh bunga kering bukan teh celup.

Gambar 2. 2 COGS Milkibi

Sweebi akan menjual Milkibi dengan harga Rp. 40,000/Produk. Produk ini akan cocok bagi masyarakat yang menyukai minuman boba. Minuman ini akan menjadi alternatif lain agar mengkonsumsi boba menjadi lebih sehat dan tidak perlu takut dengan efek buruk dari mengkonsumsi minuman boba. Minuman ini juga akan dipadukan dengan teh hitam dan teh bunga kering jasmine untuk memberikan manfaat lebih terhadap minuman ini.

Gogumte					
No	Bahan	Qty	Satuan	Cost/Unit	Total Cost
1	Honey	10	ml	Rp 84,500	Rp 845
2	Almond Milk	200	ml	Rp 42,000	Rp 8,400
3	Sticker	1	pcs	Rp 12,610	Rp 332
4	Bottle Packaging	1	pcs	Rp 3,800	Rp 3,800
5	Straw	1	pcs	Rp 12,700	Rp 127
6	Cinnamon Powder	15	gr	Rp 13,600	Rp 3,400
7	Sweet Potato	80	gr	Rp 10,900	Rp 872
8	Thankyou Card	1	pcs	Rp 9,198	Rp 287
9	Plastik 1 botol	1	pcs	Rp 5,900	Rp 590
Total Basic Food Cost					Rp 18,653
Misc.				10%	Rp 1,865
Total Basic Food Cost					Rp 20,519
Food Cost Percentage					45%
Selling Price					Rp 45,000

Gambar 2. 3 COGS Gogumte

Sweebi akan menjual Gogumte dengan harga Rp. 45,000/Produk. Minuman ini akan menjadi *Signature Drink* dari brand kami. Produk ini akan menonjolkan sisi dari ubi ungu yang kaya akan manfaat, dan nutrisi yang sangat baik untuk kesehatan tubuh. Minuman ini terinspirasi dari trend Korea Selatan dengan nama yang sama yaitu Goguma Latte. Kami mengganti bahan minuman ini agar lebih menyehatkan, dan aman untuk dikonsumsi tanpa perlu takut dengan efek buruk dari bahan pemanis berlebih.

PAKET MILKIBI + GOGUMTE		
MILKGOMTE		
Milkibi	Rp	16,009
Gogumte	Rp	20,519
Plastik 2 Botol	Rp	764
Total Basic Food Cost	Rp	37,292
Misc.	10%	Rp 3,729
Total Basic Food Cost	Rp	41,021
Food Cost Percentage		54%
Selling Price	Rp	75,000

Gambar 2. 4 COGS Milkgomte

Milkgomte merupakan Paket pertama kami yang terdiri dari gabungan antara kedua produk kami yaitu Milkibi dan Gogumte. Milkgomte akan menjadi alternatif bagi masyarakat yang ingin mengonsumsi kedua produk kami dengan harga yang lebih terjangkau. Milkgomte dijual dengan harga Rp. 75,000/Paket.

PRODUCT MASTER				
PRODUCTS	COGS	MARGIN	SELLING PRICE	
MILKIBI	Rp 15,693	Rp 24,307	Rp	40,000
GOGUMTE	Rp 20,202	Rp 24,798	Rp	45,000
MILKGUMTE (M+G)	Rp 40,325	Rp 34,675	Rp	75,000

Gambar 2. 5 *Product Master*

Mengenai Product Master dari Sweebi, Milkibi mendapatkan margin diangka Rp. 24,307. Margin Gogumte diangka Rp. 24,798. Dan Milkgumte diangka Rp. 34,675. Untuk Food Percentagenya kami menjual diangka kisaran 40-54% dari masing-masing product.

2.5 *Beverage Production Concept*

Mengenai konsep dari minuman SWEEBI, SWEEBI memiliki 2 jenis minuman ubi yang diolah berbeda dan 1 jenis paket yang tentunya akan memenuhi kebutuhan customer akan produk kami. Untuk nama produknya sendiri terdiri dari Milkibi, Gogumte, dan Milkgomte. Bahan utama yang kami gunakan tentunya menggunakan Ubi Ungu. Alasan kami memakai Ubi Ungu sebagai konsep utama kami adalah karena bahannya yang mudah didapatkan, menyehatkan, dan juga belum banyak yang memakai konsep minuman berbahan dasar Ubi Ungu.

2.5.1 *Production*

2.5.1.1 *Penjelasan dan Method Gogumte*

Produk pertama sekaligus minuman signature dari SWEEBI adalah Gogumte. Gogumte adalah minuman yang terbuat dari olahan ubi yang dijadikan sebagai latte. Minuman ini akan sangat meng highlight ubi ungu dan juga susu. Minuman ini menggunakan pemanis dari madu, dan *cinnamon powder*. Selain itu, Minuman ini juga akan menggunakan susu dari *almond milk*.



Gambar 2. 6 Method Gogumte

Tabel 2. 1 Method Gogumte

Method Gogumte	
1	Pertama-tama siapkan ubi ungu 100 gram, setelah itu cuci bersih ubi ungunya dan di kupas.
2	Setelah dikupas potong ubi ungunya menjadi beberapa bagian agar mudah saat dikukus.
3	Siapkan panci kukusan, nyalakan api sedang tunggu hingga mendidih dan masukan ubi ungunya kedalam wadah kukusan tunggu 10-15 menit.
4	Jika ubi ungu sudah matang, pindahkan ke wadah yang baru tunggu sampai hangat

5	Siapkan blender, masukan bahan-bahan yang diperlukan seperti susu almond 200 ml, Madu 10 ml, <i>Cinnamon powder</i> 15 gr dan 80 ubi ungu blender sampai tercampur rata.
6	Terakhir pindahkan ke wadah atau gelas untuk diminum.

Recipe Analyzer Results

A single serving of gogumte has 138 calories.

Read through the [nutrition label](#) for a snapshot of this recipe's nutritional profile. If the label lists less than 5 percent daily value for a nutrient it is considered low, while 20 percent or more is high. In general, you want to limit saturated fat, cholesterol, and sodium, and get enough fiber, vitamins, and minerals.

Nutrition Facts	
Serving size: 250 ml	
Servings: 1	
Amount per serving	
Calories	138
% Daily Value*	
Total Fat 2.2g	3%
Saturated Fat 0g	0%
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 128mg	6%
Total Carbohydrate 29.4g	11%
Dietary Fiber 5.3g	19%
Total Sugars 13.5g	
Protein 2g	
Vitamin D 1mcg	5%
Calcium 520mg	40%
Iron 2mg	9%
Potassium 164mg	3%
*The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a food serving contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.	
Recipe analyzed by verywell	

Ingredients:

- 10 milliliter honey
- 10 gram cinnamon
- 200 milliliter almond breeze
- 50 gram steam purple sweet potato

Gambar 2. 7 Nutrition Facts Gogumte

Menurut Gambar diatas, Gogumte mengandung 138 Kalori per 250ml atau setara dengan 1 botol Gogumte.

2.5.1.2 Penjelasan dan Method Milkibi

Selanjutnya, untuk Produk minuman kedua dari SWEEBI adalah Milkibi. Milkibi sendiri adalah produk minuman yang terbuat dari perpaduan *Jasmine Tea* dan *Black tea*, lalu akan diberikan *almond milk* yang tentunya rendah kalori. Untuk perasa dari minumannya kami mengandalkan topping dari boba ubi yang sudah dilapisi oleh gula merah, selain itu ada rasa manis dari *Almond Milk* karena kami memakai *Almond Milk* rasa Vanilla. Topping yang digunakan adalah olahan boba ubi yang dipadukan oleh cairan gula merah.



Gambar 2. 8 Method Milkibi

Tabel 2. 2 Method Milkibi

Method Milkibi	
1	Pertama siapkan ubi ungu sekitar 100 gr, cuci ubi ungu, kupas ubi ungu, lalu potong ubi agar ubi cepat matang pada saat di kukus.
2	Setelah ubi ungu dikukus selama 15 - 20 menit angkat ubi lalu hancurkan sampai halus dan sampai kalis.

3	Setelah sudah halus dan kalis masukkan tepung tapioka dan campurkan sampai menjadi adonan yang kalis dan bisa dibentuk.
4	Bentuk boba sesuai yang diinginkan, sampai semua adonan berbentuk menjadi boba.
5	Setelah itu panaskan air didalam pot, setelah mendidih masukkan boba ke dalam panci. Lalu rebus sampai boba matang dan kenyal.
6	Setelah kenyal tiriskan lalu cuci boba dengan air sampai bersih.
7	Masak <i>palm sugar</i> dengan air hingga mengental lalu masukkan boba/ Aduk hingga larutan gula mengental.
8	Rebus teh jasmine dan teh hitam dengan air sebanyak 200ml. Tunggu 10 menit hingga aroma dari kedua teh harum.
9	Setelah itu, siapkan botol packaging, lalu masukkan boba, kemudian masukkan teh yang sudah disiapkan, dan terakhir masukkan <i>almond milk</i> secukupnya.
10	Terakhir, aduk botol sampai merata. Minuman siap dinikmati!

Recipe Analyzer Results

A single serving of milkibi has 120 calories.

Read through [the nutrition label](#) for a snapshot of this recipe's nutritional profile. If the label lists less than 5 percent daily value for a nutrient it is considered low, while 20 percent or more is high. In general, you want to limit saturated fat, cholesterol, and sodium, and get enough fiber, vitamins, and minerals.

Nutrition Facts	
Serving size: 250 ml	
Servings: 1	
Amount per serving	
Calories	120
% Daily Value*	
Total Fat 1.1g	1%
Saturated Fat 0g	0%
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 555mg	24%
Total Carbohydrate 25.7g	9%
Dietary Fiber 2.3g	8%
Total Sugars 13.6g	
Protein 1.3g	
Vitamin D 1mcg	3%
Calcium 283mg	22%
Iron 1mg	4%
Potassium 480mg	10%

*The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a food serving contributes to a daily diet. 2,000 calorie a day is used for general nutrition advice.

Recipe analyzed by **verywell**

Ingredients:

- 5 gram black tea
- 50 gram purple sweet potato
- 5 gram tapioca flour
- 100 milliliter almond breeze
- 100 milliliter water
- 10 gram jasmine tea
- 10 gram palm sugar

Gambar 2. 9 Nutrition Facts Milkibi

Menurut Gambar diatas, Milkibi mengandung 120 Kalori per 250ml atau setara dengan 1 botol Milkibi.

2.5.2 Production Packaging



Gambar 2. 10 Production Packaging

Produk Packaging kami memakai botol kaca berukuran 250ml. Botol yang kami gunakan berbahan high quality karena bobotnya yang lumayan berat. Selain itu, Tutup yang digunakan sangat aman karena terdapat plastik kecil yang menutupi bagian tutup botol agar tertutup rapat. Tutup Botol yang kami gunakan berbahan seng sehingga aman untuk digunakan. Botol kami juga bisa didaur ulang menjadi barang yang bisa dipakai di dalam kehidupan sehari-hari.

2.6 Brand Concept & Strategy

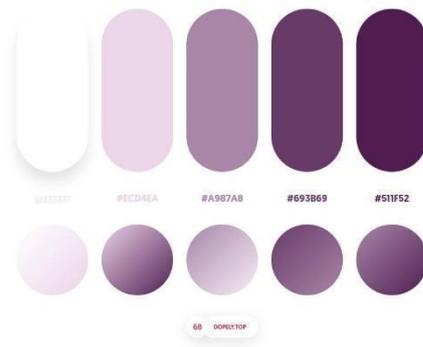


Gambar 2. 11 Logo

2.7 Philosophies Logo

Filosofi logo sweebi cukup sederhana, kami ingin menampilkan sisi lembut dan kekinian dari logo kami dan mudah diingat. pemilihan warna ungu untuk menjadi ciri khas dan karakteristik dari ubi ungu dan rasa yang manis.

2.8 Corporation Color



Gambar 2. 12 Corporation Color

2.9 Corporation Font



Gambar 2. 13 Corporation Font

2.10 Business Process Flow

Tabel 2. 3 Business Process Flow

<i>Business Process Flow</i>	
Pra Produksi	Membuat bahan-bahan yang diperlukan sebelum jam operasional dimulai.
Produksi	membuat process produk dikala jam operasional.
Pasca Produksi	Melakukan pengiriman produk ke konsumen.

Mengenai *Business Process Flow* dari Sweebi, kami akan melakukan pemasaran produk kami secara online. Kami akan memasarkan dan mempromosikan bisnis kami melalui *platform* Instagram. Produk kami akan tersedia di berbagai macam Merchant Online seperti Shopee Food, dan GrabFood. Untuk Lokasi *merchant* kami berada di Jl. Jembatan Besi V. Mengenai Jam Operasional, Bisnis kami dibuka mulai dari jam 11.00 AM sampai jam 20.00 PM.

Hal pertama yang kami lakukan sebelum membuka Jam *Operasional* kami adalah menyiapkan segala kebutuhan yang dibutuhkan pada saat Jam *Operasional*. Jadi, Sehari sebelum bisnis ini dibuka, kami akan menyiapkan Boba yang sudah kami bulatkan sehingga tidak perlu memakan waktu yang banyak pada saat persiapan keesokan harinya. Setelah itu, Keesokan harinya sebelum Jam Operasional dibuka, kami akan merebus Boba yang sudah dipersiapkan, dan mencampurkannya dengan saus gula merah. Selain itu, kami akan menyeduh Teh Jasmine Tea dan Black Tea, dan juga merebus Ubi Ungu kami terlebih dahulu.

Lalu pada saat Jam *Operasional* sudah dibuka, Customer dapat melakukan pemesanan minuman kami melalui Merchant Online yang tersedia. Lalu selanjutnya, kami akan segera memproses minuman yang dipesan jika orderan sudah diterima. Untuk pemesanan Kami akan segera membuatkan Milkibi dengan step yang pertama memasukkan boba ubi yang sudah dicampurkan dengan gula merah. Setelah itu, masukkan teh yang sudah diseduh, kedalam botol. Lalu yang terakhir masukkan *Almond Milk* kedalam Botol sampai penuh.

Sedangkan untuk pemesanan Gogumte, Hal yang pertama dilakukan adalah memblender ubi yang sudah dikukus dengan *Almond Milk*. Blender hingga halus, setelah itu masukkan kedalam botol sampai penuh.

Kemudian, Step selanjutnya yang dilakukan adalah memberikan minuman yang sudah siap kepada *Driver* sesuai dengan situs merchant yang dipesan. Lalu, Driver akan mengirimkan minuman tersebut kepada customer. Jika minuman sudah diterima oleh penerima, *Customer* harus memfoto produk yang sudah diterima

kepada pihak kami untuk memverifikasi bahwa produk yang dikirimkan sudah diterima oleh *Customer*.

Untuk Step Terakhir, Customer akan mendapatkan sebuah *Greeting Cards* yang berisi *QR Barcode*. Dalam *QR Barcode* tersebut customer akan ditujukan kepada satu link. Link tersebut akan berisi mengenai pengisian data pembeli, dan juga kepuasan pembeli terhadap produk kami. Jika sudah mengisi survei kami, Pembeli akan mendapatkan 1 poin untuk setiap minuman yang dibeli.

