

Es Teh Jumbo

Usaha minuman sederhana dengan kebutuhan modal yang transparan

Kategori: Minuman

Tingkat: Mudah

Mode: Lapangan

Model: Booth / Gerobak Kaki Lima

ESTIMASI MODAL AWAL

Rp6,9 jt - Rp6,9 jt

Rata-rata ~Rp6,9 jt

OMZET BULANAN

Rp3,6 jt - Rp12 jt

Berdasarkan volume normal

LABA BERSIH ESTIMASI

Rp895 rb - Rp6 jt

/ bulan (setelah operasional)

ESTIMASI BALIK MODAL

1,1-7,7 bln

Margin Kotor: 61.25%

DAFTAR ISI & STRUKTUR DOKUMEN BLUEPRINT

Peta navigasi perencanaan usaha lengkap sebagai acuan - Mulai Usaha

01	Ringkasan Eksekutif & Finansial Model bisnis, target pasar, modal, omzet, laba & BEP	02	Kelebihan & Tantangan Kunci Seluruh faktor sukses dan kendala yang perlu diwaspadai
03	Alur Kerja Operasional Harian Rutinitas kerja dari persiapan hingga penutupan	04	Rincian Modal Awal & Belanja Peralatan, bahan awal dan biaya bulan pertama
05	Produk, HPP & Harga Jual Seluruh contoh produk dan komponen biaya per unit	06	Biaya Bulanan & Proyeksi Biaya tetap dan tiga skenario penjualan
07	Risiko Usaha & Mitigasi Faktor risiko utama dan tindakan pencegahan	08	Panduan Kerja Harian (SOP) Langkah kerja, kontrol mutu dan penanganan kendala
09	Kebutuhan Supplier Jenis pasokan, kriteria vendor dan catatan pengadaan	10	Pelanggan Pertama Seluruh aksi pemasaran awal yang disajikan
11	Checklist Memulai Tahapan dan seluruh tugas persiapan usaha	12	Asumsi & Sumber Data Status, tanggal review, cakupan dan batas penggunaan

1. RINGKASAN EKSEKUTIF & MODEL BISNIS

Konsep model bisnis, alur operasional, dan positioning pasar

CARA KERJA & OPERASIONAL

Menjual racikan teh wangi porsi 22oz/32oz dengan aneka rasa sirup (lemon, leci, melati, susu) langsung saji di gerobak/booth.

TARGET PELANGGAN UTAMA

Masyarakat umum kelas menengah ke bawah

KEUNGGULAN UTAMA USAHA

Alur produksi sederhana dan harga jual dapat disesuaikan setelah seluruh HPP serta biaya operasional dihitung. * Estimasi Margin Kotor 61.25%

TANTANGAN UTAMA & FOKUS AWAL

Sangat tergantung cuaca panas dan tingginya kompetisi booth minuman sejenis di jalan yang sama. * Ketergantungan Cuaca Ekstrem

2. KELEBIHAN & TANTANGAN KUNCI

Semua poin sukses dan kendala dari detail bisnis

KELEBIHAN UTAMA (4 POIN)

- Keunggulan Model & Unit Ekonomi**
Alur produksi sederhana dan harga jual dapat disesuaikan setelah seluruh HPP serta biaya operasional dihitung.
- Estimasi Margin Kotor 61.25%**
Rentang margin kotor pada model saat ini dapat membantu membaca ruang arus kas. dalam asumsi model, BEP berada sekitar 1.1-7.7 bulan; hasil nyata dapat berbeda.
- Bisa Dikelola Mandiri pada Skala Awal**
Skenario acuan tidak memasukkan gaji karyawan sebagai biaya tetap. Beban kerja, jam operasional, dan kebutuhan bantuan tetap perlu diuji.

4

Peluang Pembelian Ulang pada Kategori Ini

Kategori ini dapat memiliki kebutuhan berulang bagi masyarakat umum kelas menengah ke bawah; frekuensi aktual tetap perlu divalidasi.

TANTANGAN YANG PERLU DIWASPADAI (4 POIN)

1

Tantangan Utama di Lapangan

Sangat tergantung cuaca panas dan tingginya kompetisi booth minuman sejenis di jalan yang sama.

2

Ketergantungan Cuaca Ekstrem

Penjualan turun drastis saat musim hujan berkepanjangan.

3

Perang Harga Booth Sekitar

Kompetitor menjual ukuran sama dengan harga lebih murah.

4

Faktor Musiman & Permintaan Pasar

Lebih ramai saat musim kemarau dan siang terik

CATATAN ANALISIS:
Dirangkum dari parameter operasional, margin, dan matriks risiko katalog Es Teh Jumbo; validasi lapangan tetap diperlukan.

3. ALUR KERJA OPERASIONAL SEHARI-HARI

Rutinitas harian terstandarisasi untuk menjaga kecepatan layanan, higienitas, dan disiplin pencatatan

RINGKASAN ALUR KERJA:
Pagi menyeduh biang teh dan melarutkan gula, siang melayani walk-in pelanggan, sore restock cup & es batu.

1

Pagi (08:00 - 09:30)

Persiapan Biang & Sanitasi Tempat

Menyeduh bahan dasar/racikan, memasak air gula, menyiapkan es batu kristal higienis, dan membersihkan area booth.

Persiapan Bahan

2

Siang (10:00 - 15:00)

Operasional Buka & Pelayanan Pelanggan

Melayani walk-in pelanggan dan pesanan online saat jam istirahat/terik. Menjaga kecepatan racik di bawah 2 menit per pesanan.

Jam Sibuk

3

Sore (15:30 - 17:30)

Gelombang Pembeli Sore & Cek Stok

Melayani pekerja pulang kantor atau siswa sekolah. Memeriksa sisa cup, sedotan, dan topping.

Pelayanan

4

Malam (18:00 - 19:00)

Penutupan, Rekap Kas & Restock

Mencuci peralatan saji, mengunci booth, menghitung total omzet kas harian, dan memesan bahan baku untuk esok hari.

Rekap & Evaluasi

4. RINCIAN MODAL AWAL & RENCANA BELANJA

Total Estimasi Kebutuhan Belanja: Rp6.902.500 (Peralatan: Rp1.350.000, Bahan/Stok: Rp1.525.000)

No	Item Belanja / Kebutuhan	Kategori	Prioritas	Qty / Satuan	Estimasi Biaya
1	Gerobak / Booth Portable Lipat <i>Catatan: Ukuran 120cm mudah dilipat dan dibawa motor/mobil.</i>	Tempat / Setup	Wajib	1 unit	Rp1.450.000
2	Mesin Cup Sealer Manual <i>Catatan: Tipe D8/D1 untuk cup 16-22 oz.</i>	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp900.000
3	Termos Es Batu Besar 30L <i>Catatan: Termos isolasi tebal tahan dingin sehari.</i>	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp250.000
4	Panci Rebus Teh 15L & Centong <i>Catatan: Stainless steel food grade.</i>	Peralatan	Wajib	1 set	Rp200.000
5	Biang Teh Racikan Awal <i>Catatan: Stok biang teh awal sekitar dua minggu.</i>	Bahan / Stok	Wajib	1 paket	Rp250.000
6	Cup 22oz & Roll Sealer <i>Catatan: Kisaran 1.000 cup PP 22 oz beserta roll sealer.</i>	Bahan / Stok	Wajib	1000 pcs	Rp550.000
7	Gula Pasir 25 kg	Bahan / Stok	Wajib	1 karung	Rp425.000

8	Sedotan Jumbo & Kantong	Bahan / Stok	Wajib	1 paket	Rp100.000
9	Sirup Varian Awal	Bahan / Stok	Disarankan	1 paket	Rp200.000
10	Spanduk / Banner Booth & Menu <i>Catatan: Flexi outdoor tahan panas & hujan.</i>	Branding / Promosi	Disarankan	1 set	Rp150.000
11	Lampu LED Strip Dekorasi Booth <i>Catatan: Menarik perhatian pembeli saat sore/malam hari.</i>	Tempat / Setup	Disarankan	1 set	Rp100.000
12	Es Batu Kristal - Bulan Pertama <i>Catatan: Acuan kebutuhan es batu harian selama satu bulan.</i>	Modal Kerja Cadangan	Wajib	1 bulan	Rp450.000
13	Sewa Titik Jual - Bulan Pertama <i>Catatan: Lokasi sekunder; titik premium dapat jauh lebih tinggi.</i>	Tempat / Setup	Wajib	1 bulan	Rp800.000
14	Listrik & Air - Bulan Pertama	Modal Kerja Cadangan	Wajib	1 bulan	Rp250.000
15	Transport & Kebersihan - Bulan Pertama	Modal Kerja Cadangan	Wajib	1 bulan	Rp200.000
16	Cadangan Perubahan Harga (10%) <i>Catatan: Cadangan untuk ongkir, selisih harga daerah, dan kebutuhan kecil yang terlewat.</i>	Biaya Tak Terduga	Wajib	1 paket	Rp627.500
TOTAL ESTIMASI MODAL AWAL BELANJA					Rp6.902.500

5. PRODUK, BIAYA PER UNIT & HARGA JUAL

Rincian biaya modal langsung per produk/porsi serta margin keuntungan kotor per penjualan

Produk / Menu	Harga Jual Rekomendasi	Bahan Baku	Kemasan	Tenaga Kerja	Total HPP Margin Kotor	
Es Teh Jumbo 22 oz	Rp8.000	Rp2.400	Rp700	Rp0	Rp3.100	61%
Lemon Tea Jumbo 22 oz	Rp7.000	Rp2.900	Rp600	Rp0	Rp3.500	50%
Lychee Tea Jumbo 22 oz	Rp8.000	Rp2.700	Rp600	Rp0	Rp3.300	59%

KOMPOSISI RINCIAN BIAYA POKOK PRODUKSI (BILL OF MATERIALS / RESEP):

* Resep & Komposisi HPP: Es Teh Jumbo 22 oz <i>Minuman kekinian yang selalu laris</i>					
No	Komponen / Bahan Baku	Kategori	Kebutuhan / Qty	Biaya Satuan	Subtotal HPP
1	Teh <i>Catatan: Bahan utama</i>	Bahan Baku	1 porsi	Rp1.000	Rp1.000
2	Gula <i>Catatan: 30 gram</i>	Bahan Baku	1 porsi	Rp500	Rp500
3	Es batu <i>Catatan: Kristal higienis</i>	Bahan Baku	1 porsi	Rp300	Rp300
4	Cup & sedotan <i>Catatan: Ukuran 22 oz + sedotan steril</i>	Kemasan	1 set	Rp700	Rp700
5	Topping (opsional) <i>Catatan: Boba / jelly / cincau</i>	Bahan Baku	1 porsi	Rp600	Rp600
Total HPP Langsung Per Satuan (Es Teh Jumbo 22 oz)					Rp3.100
* Resep & Komposisi HPP: Lemon Tea Jumbo 22 oz <i>Es teh jumbo berpadu perasan jeruk lemon asli dan irisan lemon segar.</i>					
No	Komponen / Bahan Baku	Kategori	Kebutuhan / Qty	Biaya Satuan	Subtotal HPP
1	Teh Racikan Khusus	Bahan Baku	1 porsi	Rp600	Rp600
2	Gula Pasir Cair	Bahan Baku	40 gram	Rp20	Rp800
3	Sari Lemon Asli & Irisan Lemon <i>Catatan: Perasan lemon segar + 1 garnish slice lemon.</i>	Bahan Baku	1 porsi	Rp1.200	Rp1.200
4	Es Batu Kristal	Bahan Baku	1 porsi	Rp300	Rp300
5	Cup 22 oz, Sealer & Sedotan	Kemasan	1 set	Rp600	Rp600
Total HPP Langsung Per Satuan (Lemon Tea Jumbo 22 oz)					Rp3.500
* Resep & Komposisi HPP: Lychee Tea Jumbo 22 oz <i>Es teh leci wangi dengan topping nata de coco kenyal.</i>					
No	Komponen / Bahan Baku	Kategori	Kebutuhan / Qty	Biaya Satuan	Subtotal HPP
1	Teh Racikan Khusus	Bahan Baku	1 porsi	Rp600	Rp600

2	Sirup Leci Premium	Bahan Baku	30 ml	Rp40	Rp1.200
3	Topping Nata de Coco	Bahan Baku	40 gram	Rp15	Rp600
4	Es Batu Kristal	Bahan Baku	1 porsi	Rp300	Rp300
5	Cup 22 oz, Sealer & Sedotan	Kemasan	1 set	Rp600	Rp600
Total HPP Langsung Per Satuan (Lychee Tea Jumbo 22 oz)					Rp3.300

6. BIAYA OPERASIONAL TETAP BULANAN & PROYEKSI 3 SKENARIO

Total Biaya Operasional Tetap Bulanan: Rp1.310.000/bulan

KOMPONEN BIAYA TETAP (OPEX)	BIAYA/BLN	Metrik Finansial	Konservatif	Normal	Optimistis
Sewa Tempat / Lapak Teras	Rp600.000	Target Unit/Bulan (cup)	450	900	1.500
Listrik Sealer & Es	Rp250.000	Omzet Bulanan	Rp3,6 jt	Rp7,2 jt	Rp12 jt
Air Galon & Kebersihan	Rp60.000	Laba Kotor	Rp2,2 jt	Rp4,4 jt	Rp7,3 jt
Transportasi Belanja Stok	Rp200.000	Laba Bersih	Rp895 rb	Rp3,1 jt	Rp6 jt
Promosi & Spanduk Pengganti	Rp150.000	Titik Impas (BEP Unit)	268 cup	268 cup	268 cup
Iuran Sampah & Retribusi	Rp50.000	Balik Modal (BEP Bulan)	7.7 Bulan	2.2 Bulan	1.1 Bulan
TOTAL OPEX BULANAN	Rp1.310.000				

7. ANALISIS RISIKO USAHA & MITIGASI PRAKTIS

Skor Risiko: 62/100 * Tingkat: SEDANG * 5 Faktor Risiko Utama Teridentifikasi

RINGKASAN PROFIL RISIKO:

Risiko acuan usaha ini berada di tingkat Sedang. Model menunjukkan ada ruang hasil, tetapi beberapa aspek krusial perlu diuji dan dikelola sejak awal.

Kenaikan Harga Bahan Baku

Tinggi

Harga bahan pangan segar, minyak goreng, dan kemasan rentan fluktuasi harga pasar harian.

Langkah Mitigasi: Beli bahan tahan lama dalam partai sedang untuk amankan harga grosir * Miliki minimal 2 supplier cadangan untuk bahan baku utama * Hitung ulang HPP dan margin secara berkala setiap 2 minggu

Persaingan Gerai Sejenis

Tinggi

Kategori makanan dan minuman ramai diminati sehingga pelanggan memiliki banyak alternatif pilihan.

Langkah Mitigasi: Kuatkan 1-2 menu andalan dengan cita rasa khas yang konsisten * Berikan kemasan rapi dan higienis sebagai nilai tambah pembeda * Gunakan program loyalitas sederhana (misal: beli 10 gratis 1)

Ketergantungan Lalu Lintas Pembeli

Sedang

Penjualan offline sangat bergantung pada keramaian orang yang melintas di sekitar titik jualan.

Langkah Mitigasi: Pilih titik dekat pusat aktivitas (sekolah, kantor, pemukiman padat) * Buka opsi pemesanan online via WhatsApp dan aplikasi pesan antar

Sisa Stok Makanan Mudah Basi

Sedang

Bahan olahan makanan segar memiliki masa simpan pendek jika tidak habis terjual dalam 1-2 hari.

Langkah Mitigasi: Mulai produksi dengan porsi terbatas pada 7 hari pertama * Manfaatkan freezer penyimpanan higienis untuk stok bahan mentah

Beban Modal & Arus Kas Awal

Sedang

Modal acuan booth minuman masih perlu dihitung bersama biaya operasional dan cadangan; perputaran kas aktual bergantung pada penjualan harian.

Langkah Mitigasi: Sisihkan 30% keuntungan harian untuk cadangan operasional dan sewa tempat * Gunakan pembukuan kas harian sederhana untuk melacak penjualan per cup

PANDUAN MITIGASI UMUM KATEGORI USAHA:

- * Fokus pada 1-2 menu andalan terlaris sebelum menambah banyak variasi
- * Kunci supplier bahan baku cadangan untuk mengantisipasi lonjakan harga
- * Uji coba rasa ke minimal 20 orang calon pelanggan sebelum grand opening
- * Pisahkan rekening uang usaha dan uang pribadi sejak hari pertama

* Sumber Data & Analisis: Katalog Kanonikal Mulai Usaha

8. PANDUAN KERJA HARIAN (SOP)

Pedoman langkah kerja operasional harian untuk menjaga konsistensi mutu dan standar higienitas

Khusus Es Teh Jumbo · Panduan Umum Kategori: Minuman

Model: Booth Semi-Outdoor / Kios Kaki Lima / Teras Ruko

Target: Penyajian < 2 menit per cup, kapasitas 150-300 cup per hari * Peran: Operator Booth / Barista Teh, Kasir * Batasan: Berlaku untuk model seduhan biang teh daun melati tradisional dengan gula cair murni, bukan premix sachet instan.

Persiapan Pagi & Perebusan Biang Teh

Pukul 08:30 - 09:15 (45 menit sebelum jam buka booth)

1. Pemeriksaan Kebersihan Area & Alat SeduhOperator Booth

Buka penutup booth, lap meja kerja menggunakan kain mikrofiber basah berdisinfektan, pastikan dispenser stainless dan jigger bebas debu atau sisa teh semalam.

[KONTROL MUTU / QC] Cium aroma dalam dispenser teh. | Kriteria: Dispenser tidak berbau asam, apek, atau berkerak sisa teh basi.

[JIKA TERJADI KENDALA] Dispenser berbau masam atau berminyak. -> Tindakan: Cuci ulang dengan air sabun food-grade, bilas air mendidih, lalu keringkan sebelum dipakai.

2. Perebusan Air & Penyeduhan Daun Teh RacikanOperator Booth

Didihkan 10 Liter air bersih di atas kompor gas hingga mendidih bergolak (100°C). Matikan api, masukkan 250 gram daun teh racikan, aduk perlahan selama 30 detik, lalu tutup panci rapat dan diamkan selama 15 menit.

[PERINGATAN KEAMANAN / HIGIENE] Jangan menyeduh teh di atas api menyala karena akan membuat rasa teh menjadi terlalu pahit dan gosong (burnt astringent).

[KONTROL MUTU / QC] Periksa timer dan warna seduhan teh. | Kriteria: Warna seduhan cokelat kemerahan pekat dan wangi melati keluar kuat.

3. Penyaringan Ganda & Pemindahan ke DispenserOperator Booth

Tuangkan seduhan teh melewati saringan kain halus ganda ke dalam dispenser penampung. Buang ampas daun teh ke tempat sampah organik, jangan memeras ampas terlalu keras agar biang tidak keruh.

[KONTROL MUTU / QC] Amati cairan teh di dalam dispenser. | Kriteria: Bening kecokelatan pekat tanpa remah ampas daun teh yang melayang.

[JIKA TERJADI KENDALA] Masih banyak ampas teh lolos ke dispenser. -> Tindakan: Saring ulang satu kali menggunakan kain saring yang lebih rapat.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Jam penyeduhan biang teh (biang teh memiliki masa simpan optimal 8-10 jam)

Pembuatan & Kontrol Sirup Gula Tebu

Pagi hari bersamaan dengan seduhan teh (atau saat stok sirup tersisa 20%)

4. Pelarutan Gula Pasir Murni (Rasio 1:1)Operator Booth

Campurkan 2 kg gula pasir tebu dengan 2 Liter air panas mendidih. Aduk searah jarum jam hingga seluruh butiran gula larut sempurna dan cairan menjadi bening keemasan.

[PERINGATAN KEAMANAN / HIGIENE] Dilarang menggunakan pemanis buatan (sakarín/siklamat) karena meninggalkan rasa pahit di tenggorokan pelanggan.

[KONTROL MUTU / QC] Amati dasar wadah saat pengadukan selesai. | Kriteria: Tidak ada butiran kristal gula yang tersisa di dasar panci.

5. Penyimpanan dalam Botol Tuang BertutupOperator Booth

Biarkan sirup gula turun suhunya, lalu tuangkan ke dalam squeeze bottle atau botol sirup bertutup dengan corong tuang bersih. Tutup rapat saat tidak digunakan untuk menghindari semut.

Peracikan Cepat & Standar Pelayanan Kasir

Setiap transaksi pelanggan berlangsung

6. Penyambutan & Konfirmasi Pesanan PelangganKasir / Operator

Sapa pelanggan dengan ramah: 'Halo kak, mau pesan Es Teh Jumbo manis normal, less sugar, atau tawar?'. Konfirmasi apakah ada tambahan topping atau varian rasa (Lemon / Melati / Kampul).

[KONTROL MUTU / QC] Ulangi pesanan pelanggan sebelum mulai menuang. | Kriteria: Level kemanisan dan varian tercatat jelas tanpa salah tangkap.

7. Penakaran Biang Teh & Sirup GulaOperator Booth

Tuang sirup gula sesuai permintaan (Normal: 35-40 ml; Less Sugar: 20 ml; Extra Sweet: 50 ml) ke dasar cup 22 oz. Tambahkan biang teh hangat sebanyak 120 ml, lalu aduk cepat 3 putaran agar gula larut merata.

8. Penambahan Es Batu Kristal Higienis

Operator Booth

Ambil es batu kristal higienis menggunakan sekop es (dilarang menyentuh es langsung dengan tangan). Isi cup dengan es batu hingga 1 cm di bawah bibir cup, lalu tambahkan teh dingin hingga cup terisi penuh.

[PERINGATAN KEAMANAN / HIGIENE] Wajib menggunakan sekop stainless/plastik food grade. Jangan mencelupkan bibir cup ke dalam wadah es batu.

[KONTROL MUTU / QC] Periksa volume cairan dan es di dalam cup. | Kriteria: Batas isi berada 1 cm di bawah bibir cup sehingga tidak meluber saat di-press.

9. Pengemasan Cup Sealer & Penyerahan

Operator Booth

Masukkan cup ke tray mesin sealer, tarik tuas (atau biarkan sensor otomatis bekerja) selama 2 detik pada suhu 160-180°C. Periksa kerapatan plastik penutup, lap dinding luar cup jika ada tetesan air, dan serahkan dengan sedotan steril.

[KONTROL MUTU / QC] Balikkan cup perlahan 45 derajat. | Kriteria: Plastik sealer tertutup kedap dan tidak menetes sama sekali.

[JIKA TERJADI KENDALA] Plastik sealer bocor atau berkerut. -> Tindakan: Buka plastik sealer yang rusak, lap bibir cup hingga kering, dan re-seal dengan plastik baru sebelum diberikan ke pembeli.

Penutupan Shift, Rekonsiliasi Kas & Sanitasi

Pukul 20:30 - 21:15 (Saat jam operasional booth berakhir)

10. Rekonsiliasi Kasir & Pencatatan Stok Cup

Kasir / Operator

Hitung fisik uang tunai di kotak kasir, rekap transaksi non-tunai (QRIS), dan cocokkan dengan jumlah cup plastik yang terpakai (Stok awal cup - sisa cup fisik = jumlah terjual).

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Buku kas harian: Total Omzet Tunai, Total QRIS, Cup Terjual, Cup Rusak/Waste

11. Pembuangan Sisa Biang Teh & Sanitasi Dispenser

Operator Booth

Buang sisa biang teh yang telah lewat 10 jam (dilarang menyimpan biang teh untuk dijual esok hari). Cuci dispenser teh, kran dispenser, jigger, dan sekop es dengan sabun, bilas air bersih, lalu posisikan terbalik di rak peniris.

[PERINGATAN KEAMANAN / HIGIENE] Biang teh basi yang disimpan semalaman akan berbusa, berlendir, dan memicu keracunan makanan jika dicampur esok pagi.

12. Pengamanan Mesin Sealer & Kelistrikan Booth

Operator Booth

Matikan saklar mesin cup sealer, cabut steker listrik dari stopkontak, bersihkan lempeng pemanas sealer dengan kain kering setelah dingin, tutup rapat tabung gas elpiji, dan kunci gembok booth.

PANDUAN PENANGANAN KENDALA OPERASIONAL (TROUBLESHOOTING)**Masalah: Rasa teh terasa terlalu pahit dan sepet berlebihan.**

Penyebab: Daun teh diseduh lebih dari 20 menit atau air dididihkan bersama daun teh.

Solusi: Tambahkan air matang hangat 20% untuk menurunkan intensitas, lalu buat batch seduhan baru sesuai durasi 15 menit.

Masalah: Plastik cup sealer tidak mau menempel rapat.

Penyebab: Suhu pemanas belum mencapai 160°C atau bibir cup terkena cipratan air teh.

Solusi: Tunggu lampu indikator suhu menyala hijau, lap bibir cup hingga kering dengan tisu sebelum dimasukkan ke tray press.

Masalah: Semut berkumpul di sekitar botol sirup gula.

Penyebab: Dinding botol terkena lelehan sirup dan meja tidak dilap bersih.

Solusi: Cuci bagian luar botol di bawah air mengalir, lap meja dengan semprotan cairan cuka/disinfektan food-grade.

* Catatan: SOP ini disajikan sebagai standar rujukan operasional model gerai Es Teh Jumbo mandiri. Pelaku usaha disarankan menyesuaikan rasio gramasi dan jam operasional sesuai karakteristik racikan dan kondisi cuaca di lokasi masing-masing.

9. PANDUAN PENGADAAN & KEBUTUHAN SUPPLIER

Daftar kebutuhan pasokan pokok, kriteria pemilihan vendor, dan manajemen stok bahan baku

Pengadaan Spesifik Bisnis

1 Supplier grosir bahan baku utama

2 Toko plastik dan kemasan terdekat

10. CARA MENDAPATKAN PELANGGAN PERTAMA

Strategi akuisisi pembeli pertama, aktivasi kanal offline/online, dan peluncuran awal

Langkah 1: Promo Beli 1 Gratis 1 Hari Pertama Bikin antrean di hari pembukaan untuk menarik perhatian pengendara lewat.
Langkah 2: Program Kartu Stempel Loyalty Beli 7 cup dapat 1 cup gratis agar pelanggan rutin mampir setiap hari.
Langkah 3: Pasang Banner Font Raksasa Tuliskan 'ES TEH JUMBO Rp4.000' dengan kontras tinggi terbaca dari jarak 30 meter.

11. CHECKLIST MEMULAI USAHA

Total: 6 Tahap * 31 Tugas Checklist Persiapan Menyeluruh

TAHAP 1: TAHAP 1 - VALIDASI IDE		Durasi Fleksibel
Fondasi riset pasar & uji minat awal		
☐ Tentukan target pembeli spesifik	Identifikasi siapa pelanggan utama Es Teh Jumbo (usia, profesi, domisili, dan daya beli).	Wajib
☐ Survey minimal 3 kompetitor terdekat	Catat variasi menu/layanan, kisaran harga jual, kelebihan, serta kelemahan tempat mereka.	Wajib
☐ Uji minat awal calon pembeli (pre-validation)	Tanyakan ke minimal 10 orang di lingkaran pertemanan atau tetangga apakah mereka tertarik membeli.	Wajib
☐ Pelajari blueprint usaha & mitigasi risiko pemula	Baca rangkuman risiko operasional dan kesalahan umum pemula untuk Es Teh Jumbo.	Panduan
☐ Uji rasa 3 racikan biang teh ke 10 orang	Pastikan rasa sepet, wangi melati, dan manisnya pas di lidah target pembeli.	Wajib
☐ Cek titik lokasi dengan traffic pejalan kaki ramai	Pilih lokasi dekat sekolah, pasar, kampus, atau persimpangan jalan padat.	Wajib
TAHAP 2: TAHAP 2 - KEUANGAN & KALKULASI		Durasi Fleksibel
Hitung modal, HPP & target balik modal		
☐ Simulasikan modal awal di Kalkulator Modal	Sesuaikan kebutuhan alat esensial, stok awal, dan aktifkan Mode Hemat jika budget terbatas.	Wajib
☐ Hitung HPP & tentukan harga jual per porsi/layanan	Hitung biaya bahan baku langsung, beban operasional per unit, dan target margin kotor ideal.	Wajib
☐ Buat proyeksi laba bersih & estimasi balik modal (BEP)	Hitung proyeksi omzet harian/bulanan dalam skenario Konservatif, Normal, dan Optimistis.	Wajib
☐ Siapkan dana darurat cadangan operasional (1-2 bulan)	Pastikan ada saldo cadangan di luar modal belanja untukantisipasi minggu awal yang masih sepi.	Panduan
TAHAP 3: TAHAP 3 - PERSIAPAN ALAT & BAHAN		Durasi Fleksibel
Pengadaan peralatan esensial, supplier & tempat		
☐ Tentukan nama brand & siapkan logo sederhana	Pilih nama yang mudah diingat, mudah diucapkan, dan buat logo minimalis untuk stiker/banner.	Wajib
☐ Bandingkan harga dan pilih supplier bahan baku utama	Cari minimal 2 supplier untuk backup jika salah satu mengalami keterlambatan kirim atau kehabisan stok.	Wajib
☐ Beli perlengkapan esensial sesuai simulasi modal	Beli alat-alat yang bertanda Wajib terlebih dahulu; hindari membeli alat pelengkap di awal.	Wajib

☐	Siapkan tempat / workspace operasional Pastikan sanitasi, aliran listrik yang cukup, ventilasi, dan akses keluar masuk barang lancar.	Panduan
☐	Beli booth portable / gerobak lipat & cup sealer manual Pastikan sealer berfungsi mulus tanpa bocor pada cup 22oz.	Wajib
☐	Beli stok awal cup jumbo 22oz, sedotan, dan roll sealer Pesan 1.000 cup pertama beserta roll sablon/polos.	Wajib
☐	Cari supplier es batu kristal higienis langganan harian Pastikan pengantaran es batu tiba tepat waktu sebelum jam buka booth.	Wajib

TAHAP 4: TAHAP 4 - OPERASIONAL & SOP Durasi Fleksibel

Alur kerja harian & standarisasi pelayanan

☐	Buat alur transaksi & pencatatan kas harian Gunakan buku kas simpel atau aplikasi pencatatan untuk memisahkan uang pribadi dan uang usaha.	Wajib
☐	Tentukan jam operasional tetap Tentukan jam buka dan tutup yang konsisten agar calon pelanggan terbiasa dan tahu jadwal bisnismu.	Wajib
☐	Simulasikan alur produksi dari awal hingga selesai Uji kecepatan pelayanan dan pastikan kualitas hasil seragam dan memenuhi standar higienis.	Panduan
☐	Standarisasi takaran sendok sirup dan gula per porsi Cegah teh terlalu manis atau hambar dengan sendok takar sirup terukur.	Wajib
☐	SOP kebersihan dispenser & kain lap steril Cuci wadah teh setiap tutup toko agar teh hari berikutnya tetap segar dan tidak berbau basi.	Panduan

TAHAP 5: TAHAP 5 - MARKETING & PROMOSI Durasi Fleksibel

Menarik antrian pelanggan awal & saluran penjualan

☐	Siapkan WhatsApp Business & auto-reply pesan awal Lengkapi profil WA bisnis dengan jam buka, katalog menu/jasa, dan pesan sambutan otomatis.	Wajib
☐	Rancang promo peluncuran (Opening Promo) Bikin promo menarik untuk hari pertama (misal: Beli 2 Gratis 1, Diskon 30%, atau free bonus).	Wajib
☐	Buat materi promosi awal (Flyer digital / Instagram / TikTok) Foto produk atau siapkan teaser peluncuran untuk disebar ke grup WhatsApp dan sosmed.	Panduan
☐	Daftarkan titik lokasi gerai di Google Maps Mudahkan pembeli sekitar dan ojol menemukan gerobak tehmu.	Panduan
☐	Cetak spanduk harga murah mencolok (Rp3.000 / Rp5.000) Pasang tulisan harga besar yang terbaca pengendara motor dari jarak 15 meter.	Wajib

TAHAP 6: TAHAP 6 - PELUNCURAN & EVALUASI Durasi Fleksibel

Soft opening, hari pembukaan & evaluasi pekan 1

☐	Lakukan Soft Opening untuk orang terdekat Buka khusus keluarga, tetangga, atau kawan terdekat untuk menguji alur kerja dan meminta masukan jujur.	Wajib
☐	Grand Opening resmi dengan promo pembukaan Buka untuk umum dengan spanduk promo terpasang dan berikan pelayanan terbaik kepada setiap pembeli.	Wajib
☐	Catat omzet & kumpulkan masukan pelanggan pertama Tanyakan kepuasan pembeli dan catat hal-hal yang perlu diperbaiki (rasa, kecepatan, kemasan).	Wajib
☐	Evaluasi performa pekan pertama & hitung laba kotor aktual Bandingkan realisasi penjualan minggu pertama dengan target di proyeksi laba bersih.	Panduan

12. ASUMSI, SUMBER DATA & CATATAN PENGGUNAAN

Status, tanggal review, cakupan, dan batas penggunaan angka

STATUS & PENINJAUAN DATA

Status: NEEDS_REVIEW | Terakhir ditinjau: 18 September 2026

Sumber aktif: Paket konten terkurasi | Versi konten: v5

CAKUPAN BLUEPRINT PDF:

Dokumen ini merangkum seluruh data detail bisnis non-Ebook: ringkasan usaha, kelebihan dan tantangan, alur kerja, modal dan belanja, HPP dan harga, biaya bulanan dan proyeksi 3 skenario, risiko dan mitigasi, SOP, supplier, pemasaran pelanggan pertama, checklist memulai, serta asumsi dan sumber data.

ASUMSI ANGKA:

Angka modal, biaya per unit, harga, omzet, laba, dan waktu balik modal merupakan acuan awal. Hasil aktual dipengaruhi lokasi, negosiasi sewa, harga supplier, hari operasional, kapasitas produksi, persaingan, dan permintaan pasar setempat.

CATATAN SUMBER:

Harga acuan diperbarui dari benchmark pemasok/marketplace Indonesia: booth 120x60, cup sealer manual, kemasan cup 22 oz, dan sewa stand UMKM. Total modal memasukkan operasional bulan pertama serta cadangan perubahan harga 10%.

DISCLAIMER RESMI MULAI USAHA:

Dokumen ini merupakan salinan baca mandiri dari detail bisnis di platform Mulai Usaha. Seluruh estimasi modal, HPP, proyeksi, risiko, dan SOP disajikan sebagai bahan rujukan sebelum mengambil keputusan usaha nyata. Sesuaikan angka dengan harga, kapasitas, supplier, dan kondisi pasar di lokasi Anda.

Dibuat: 18 Oktober 2026 | Fingerprint: 34df7ef3 | ID: es-teh-jumbo