

# Proposal Usaha Minuman Es Teh "TehSantai"

## I. Pendahuluan

Dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen akan minuman yang segar dan menyehatkan, kami mengajukan proposal usaha untuk mendirikan gerai minuman Es Teh dengan nama "TehSantai". Minuman ini diharapkan dapat menjadi pilihan favorit bagi masyarakat yang ingin menikmati minuman yang lezat dan menyegarkan.

## II. Latar Belakang

Minuman es teh adalah salah satu minuman yang populer di berbagai kalangan. Dengan kreativitas dalam penyajian dan variasi rasa, minuman es teh dapat menjadi pilihan menarik bagi konsumen. Pasar minuman ini masih terbuka luas dan memiliki potensi untuk pertumbuhan yang signifikan.

## III. Tujuan

Tujuan dari usaha "TehSantai" adalah:

- Menyediakan minuman es teh berkualitas dengan variasi rasa yang menarik.
- Menawarkan tempat nyaman bagi konsumen untuk bersantai dan menikmati minuman.
- Mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dan meraih pangsa pasar yang signifikan.

## IV. Produk dan Layanan

"TehSantai" akan menyediakan berbagai jenis es teh, antara lain:

- **Es Teh Original:** Es teh dengan cita rasa klasik yang segar dan nikmat.
- **Es Teh Buah:** Kombinasi es teh dengan potongan buah segar untuk memberikan rasa dan aroma yang beragam.
- **Es Teh Bunga:** Es teh yang diberi sentuhan bunga seperti lavender atau rose untuk rasa yang unik dan menenangkan.
- **Es Teh Variasi Rasa:** Menyediakan pilihan tambahan seperti es teh melati, es teh lemon, dan lain-lain.

Layanan yang akan disediakan mencakup:

- **Tempat Nyaman:** Ruang duduk yang nyaman untuk konsumen menikmati minuman dengan santai.
- **Pemesanan Online:** Kemudahan dalam memesan minuman melalui platform online.

- Paket Catering: Penyediaan minuman untuk acara khusus dan catering.

## V. Strategi Pemasaran

- **Branding:** Menciptakan brand "TehSantai" yang mengedepankan konsep kesegaran dan kenyamanan.
- Promosi: Melakukan promosi melalui media sosial, kolaborasi dengan influencer lokal, dan diskon khusus pada awal pembukaan.
- **Event Tematik:** Mengadakan event mingguan atau bulanan dengan tema tertentu untuk menarik perhatian konsumen.
- **Loyalty Program:** Memberikan program loyalitas kepada pelanggan tetap dengan potongan harga atau minuman gratis setelah beberapa pembelian.

## VI. Rencana Operasional

- **Lokasi:** Memilih lokasi strategis di pusat perbelanjaan atau area perkantoran yang ramai.
- **Persediaan:** Menjalin kerjasama dengan pemasok teh berkualitas dan bahan-bahan lainnya.
- **Tim Kerja:** Merekrut staf yang ramah dan terlatih untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.
- **Operasional Harian:** Menyediakan minuman segar setiap hari dengan jam operasional yang nyaman.

## VII. Rencana Keuangan

- **Investasi Awal:** Rincian biaya untuk menyewa tempat, dekorasi, peralatan, persediaan awal, dan biaya pemasaran.
- **Pendapatan:** Proyeksi pendapatan berdasarkan harga rata-rata minuman dan jumlah konsumen harian.
- **Pengeluaran:** Proyeksi biaya operasional harian, gaji staf, bahan baku, dan biaya lainnya.
- **Break-Even Point:** Perkiraan waktu yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas.

## VIII. Kesimpulan

Usaha "TehSantai" diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi pasar minuman es teh di area ini. Dengan berfokus pada kualitas produk dan pelayanan yang baik, kami optimis bahwa usaha ini dapat meraih kesuksesan dan menjadi pilihan favorit bagi konsumen yang menginginkan minuman segar dan berkualitas.

Demikianlah proposal usaha "TehSantai" ini kami ajukan. Kami siap untuk menjawab pertanyaan atau melakukan diskusi lebih lanjut mengenai proposal ini. Terima kasih atas perhatiannya.

Hormat kami,

[Nama Anda]

[Kontak Anda]