

MYNEM

MENGHILANGKAN HAUS



BUSINESS OPPORTUNITY

SISTEM

KEMITRAAN KELOLA MANDIRI (KKM)

Bisnis Inovativ, Sukses & Trendy
di kalangan milenial

PT. NYONYA BESAR LESTARI

MYNUM



Mynum adalah minuman kekinian on the street yang dijual di gerai ruko pinggir jalan dengan konsep "take & go" yang berdiri pada awal tahun 2019.

Mynum memiliki klasifikasi 4 base utama yaitu, base coklat, base kopi, base buah dan base teh dengan variasi beberapa topping seperti : bubble, cream cheese, jelly, cincau, egg pudding dll. Kekuatan Mynum adalah rasa yang enak dengan harga yang sangat terjangkau, serta variasi rasa & topping yang banyak.

Konsep Mynum yang "take & go" sesuai juga dengan berkembangnya era digital yang memudahkan pembeli dalam membeli makanan melalui aplikasi online seperti gofood, grab food, shopee food, dll.

Sejak pembukaan gerai pertamanya di tahun 2019, Mynum mampu menjadi brand yang banyak dicari oleh konsumen karna Mynum dianggap sebagai pencetus minuman dengan rasa berkelas dan harga terjangkau untuk berbagai kalangan.

Di masa pandemik ini, Mynum juga menjadi brand yang banyak memberikan kontribusi penjualan yang tinggi pada platform food delivery seperti grabfood, gofood dan shopeefood. Pembatasan di beberapa wilayah, tidak menjadi masalah besar untuk omset yang dihasilkan setiap harinya.



Untuk melakukan pesanan via online, maka MYNUM dapat di pesan melalui Platform :
GoFood, GrabFood, Traveloka Eats dan ShopeeFood.



GrabFood



Shopee Food



MYNUM memiliki outlet yang tersebar di beberapa kota seperti:

16

Outlet di
Jakarta

1

Outlet di
Bekasi

2

Outlet di
Depok

17

Outlet di
Tangerang

MYNUM juga sudah berkolaborasi dengan beberapa brand seperti; Nabati, wardah



MYNUM X NABATI



MYNUM X NABATI



MYNUM X WARDAH

SEJARAH PERUSAHAAN

Mynum adalah salah satu brand dari PT.Nyonya Besar Lestari yang sudah berdiri sejak tahun 2019 dengan Outlet Pertama nya yang terletak di wilayah Mencong Ciledug, Tangerang. Dengan Crew Outlet sebanyak 4 Orang.

Melihat tinggi nya Daya Jual Mynum pada Outlet pertama tersebut, Maka Mynum menambah Outlet kedua nya di Daerah Cidodol, Jakarta Selatan. Seiring berjalan nya waktu, Outlet Mynum semakin bertambah sampai pada awal tahun 2022 sudah memiliki 35 Outlet yang berada di wilayah Jakarta, Depok, Tangerang, Tangerang Selatan dan Bekasi dengan memiliki Crew Outlet kurang lebih sebanyak 200 orang yang tentunya sudah terlatih dengan baik dan berkompeten.

Seluruh Outlet yang ada, sudah bekerja sama dengan Gofood, Grabfood, Traveloka Eats dan Shopee Food sebagai sumber profit Mynum selain pembelian On The Spot.

Tujuan Perusahaan adalah menjadikan Mynum sebagai Brand "Minuman Kekinian" terbaik di kalangan menengah yang bermutu tinggi. Dengan memberikan harga yang terjangkau, Mynum optimis dapat menjadi Brand pilihan konsumen yang dapat bersaing dengan Brand Besar lainnya. Selain itu, Mynum juga bertujuan untuk menjadi Brand terdepan di Indonesia dalam bisnis kemitraan di bidang "Minuman Kekinian".



KENAPA KKM ?

01



**MITRA LEBIH
CEPAT BALIK MODAL**

02



**MITRA CUKUP MEMBAYAR ROYALTI
FEE SEBESAR 5% SETIAP BULAN**

03



**KEUNTUNGAN 100%
MILIK MITRA**

04



SUPPORT DARI TEAM HO



KEUNGGULAN MYNUM

① BERKUALITAS DAN HARGA TERJANGKAU

Mynum berpotensi besar untuk menjadi Brand minuman terbaik di kelasnya, mengingat Mynum sudah memiliki citra minuman berkualitas di mata Customer. Karna rasa nya yang bermutu tinggi namun harga nya terjangkau.

③ RASA YANG BERKUALITAS DAN BERMUTU TINGGI

Mynum memiliki rasa minuman dengan kualitas tinggi dan diracik dengan Standarisasi yang baik, serta berbahan baku yang bermutu tinggi. Maka dipastikan semua variant yang ada rasanya mampu bersaing dengan Brand Minuman besar lainnya

⑤ PARTNERSHIP

Mynum sudah bekerja sama dengan Partnership penjualan online seperti Grabfood, Gofood dan Shopeefood maka dipastikan penjualan produk tidak hanya melalui pembelian di Outlet, namun penjualan di Online tersebut juga mampu menghasilkan Omset yang besar.

② PILIHAN RASA MINUMAN YANG BERAGAM

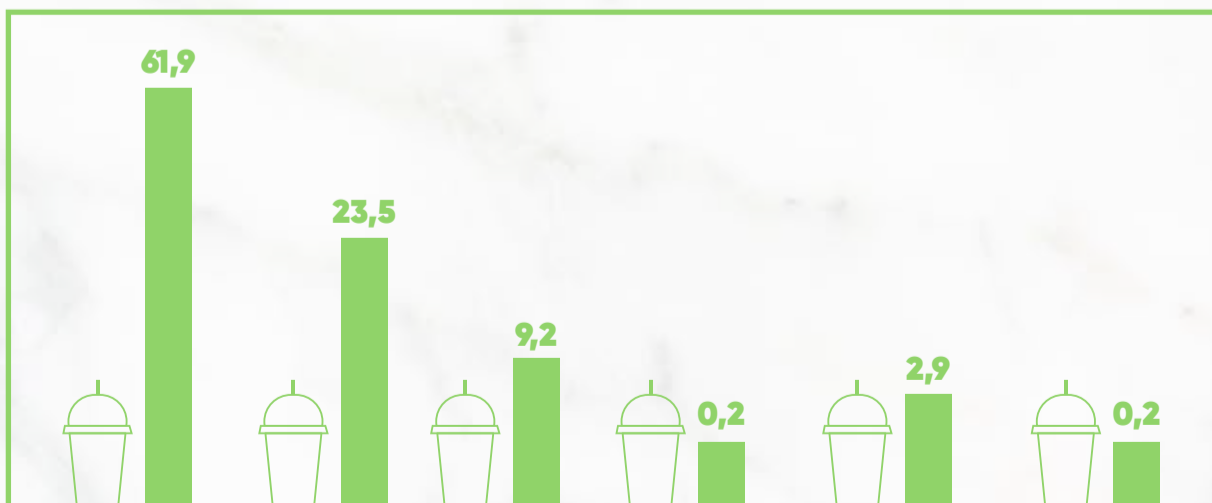
Mynum memiliki sebanyak 41 rasa yang beberapa variant nya sudah termasuk dengan topping. Selain itu ada 7 topping yang dapat di mix dengan berbagai rasa minuman sesuai selera konsumen. Maka dapat dipastikan akan menarik minat Customer untuk selalu mengkonsumsi Mynum karna banyak pilihan rasa.

④ INOVATIF

Mynum mampu mengikuti permintaan pasar/ trend minuman kekinian yang selalu berkembang, baik itu dari segi variant baru, cara penyajian baru yang unik, dan lain sebagainya. Maka dipastikan Mynum akan terus eksis di segala era dan mampu bersaing dengan Brand Kompetitor lainnya karna selalu up to date dengan perkembangan zaman.

④ MEDIA PROMOSI BRAND YANG KUAT

Mynum selalu berusaha membuat konten promosi yang menarik dan menjual di Media Sosial. Bertujuan untuk membuat para pengguna Sosial Media terhibur dengan segala konten yang ada dan tertarik untuk mencoba produk Mynum.



MENYUKAI RASANYA **PENASARAN DENGAN RASANYA** **MENGIKUTI TREN** **LAIN-LAIN** **TIDAK TAHU** **TIDAK JAWAB**

Beberapa tahun terakhir, bisnis kuliner khususnya minuman dibanjiri oleh produk-produk baru yang langsung booming. Orang Indonesia yang menyukai hal-hal baru menjadi ceruk pasar dan peluang bisnis yang menggiurkan bagi pegiat kuliner. Nyatanya kehadiran minuman kekinian ini mendapat respons positif dan digandrungi masyarakat, terlebih remaja-remaja di perkotaan. Di Indonesia, "virus" minuman, bubble tea, thai tea, es kopi, brown sugar milk, dan varian lainnya sudah menjadi gaya hidup.

ALASAN MENGONSUMSI MINUMAN KEKINIAN, BAIK DENGAN TOPPING BOBA/ PEARL/BUBBLE MAUPUN TIDAK

Minuman Kekinian memiliki banyak variant rasa yang berbahan dasar teh, kopi, susu dan rasa buah-buahan yang dipadukan dengan bermacam-macam topping seperti jelly, pearl bubble, egg pudding, dll.

KONSEP OUTLET

CLOSE KITCHEN



OPEN KITCHEN



OUTLET MYNUM



PRODUK KAMI

26 VARRIANT RASA MYNUM

7 VARRIANT RASA TOPPING

- CREAM CHEESE
- CINCAU
- JELLY
- COFFEE JELLY
- RAINBOW JELLY
- PEARL BUBBLE
- EGG PUDDING

Tiramisu
With Pearl Bubble



Strawberry Milk
With Cream Cheese



Cappucino
With Coffee Jelly



Red Velvet
With Egg Puding



Brown Sugar Milk
With Pearl Bubble



Taro
With Cream Cheese



Rainbow Jelly



Egg Pudding



Cincau



Coffee Jelly



Jelly



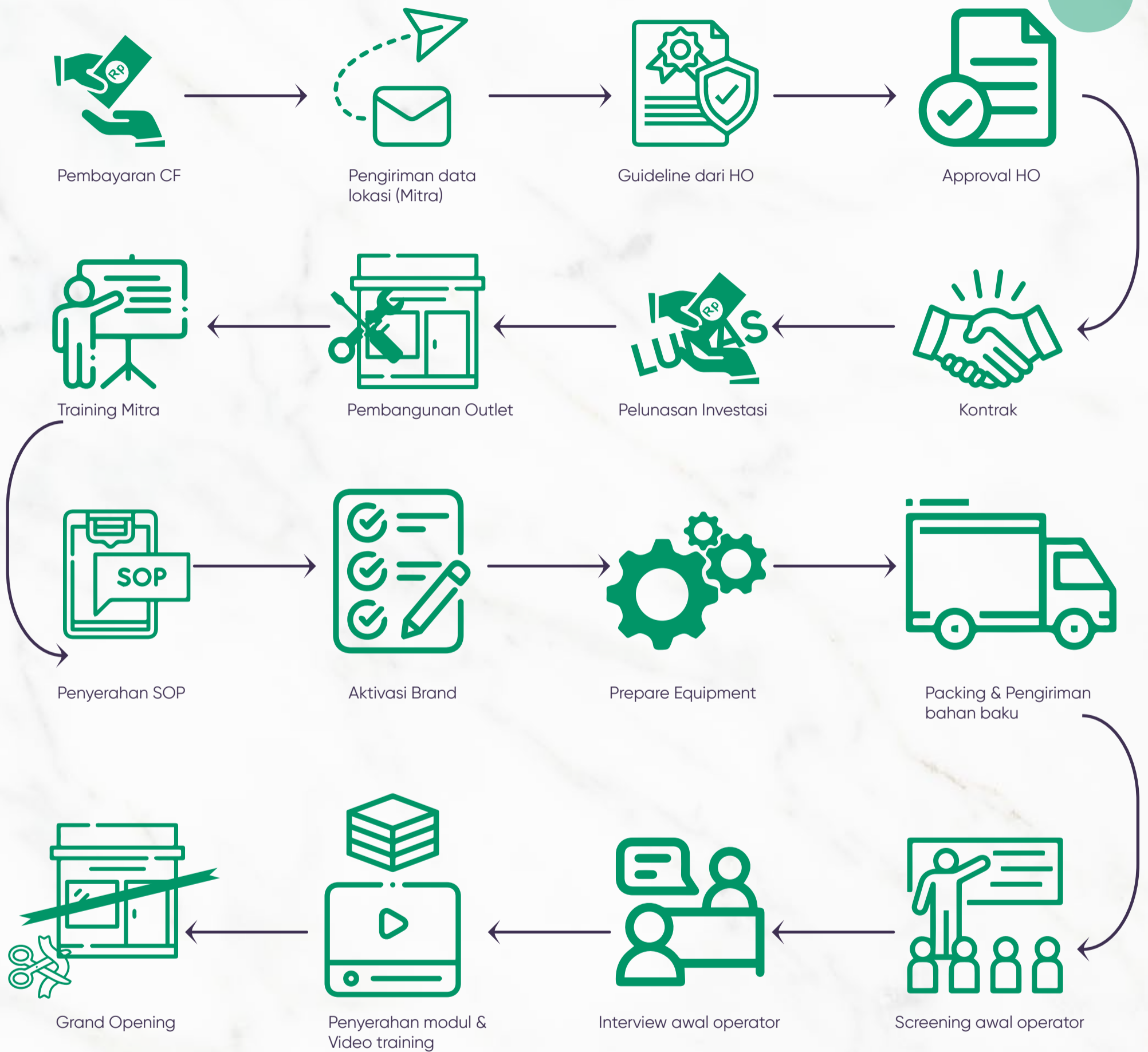
Pearl Bubble



Cream Cheese



TAHAPAN MENJADI MITRA KKM



PERJANJIAN MITRA KKM

HAK DAN KEWAJIBAN MITRA KKM :

1. Mitra siap & wajib mengelola sendiri outlet nya
2. Mitra wajib sudah memiliki lokasi & tempat
3. Luas tempat minimal uk. 3x6 m untuk tipe close kitchen
4. Luas tempat minimal uk. 4x10 m untuk tipe open kitchen
5. Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil keuntungan usaha MYNUM yang dijalankan mitra kepada pihak MYNUM sebesar 5% dari omset setiap bulan
6. Mitra memiliki pengalaman bisnis
7. Mitra wajib membeli equipment wajib kepada pihak MYNUM sebesar 50 juta
8. Mitra wajib membeli bahan baku awal dan setiap bulan nya kepada pihak MYNUM



ATURAN KKM

Bekerjasama & bertanggung jawab secara profesional & menjaga nama baik brand MYNUM

Wajib mengikuti guideline design yang ditentukan pusat dalam pembangunan outlet nya

Biaya pengiriman dan bahanbaku di tanggung oleh mitra

01

Mengikuti setiap tahapan dan aturan yang telah ditetapkan oleh tim management pusat

02

03

Pembayaran comitment fee sebesar Rp. 15.000.000 yang tidak dapat dikembalikan atau dibatalkan secara sepihak

04

05

Mengirim report sesuai template laporan yang telah diberikan tim pusat setiap hari nya secara rutin

06



PERHITUNGAN BISNIS

Lisensi MYNUM	Rp.50.000.000
Equipment (wajib)	Rp.50.000.000
Sewa Tahun Pertama (est.)	Rp.40.000.000
Renov (est.)	Rp.60.000.000
1. Konsep outlet close kitchen estimasi mulai dari 55jt sd 65jt. 2. Konsep outlet open kitchen estimasi mulai dari 75jt sd 90jt.	
Total	Rp.200.000.000
*exc. Equipment Mandiri (est. 30jt)	



PENJUALAN	OPTIMIS	MODERAT	KONSERVATIF
Revenue / Day	3.500.000	2.700.000	2.100.000
Total Penjualan Bulanan (30 Hari)	105.000.000	81.000.000	63.000.000
MDR Online	15.750.000	12.150.000	9.450.000
HPP (50%)	44.625.000	34.425.000	26.775.000
Gross Margin	44.625.000	34.425.000	26.775.000

BIAYA

karyawan	7.300.000	7.300.000	5.000.000
Royalty Fee 5%	5.250.000	4.050.000	3.150.000
Biaya Operasional (OPEX)	10.500.000	8.100.000	6.300.000
Total Biaya	23.050.000	19.450.000	14.450.000
Laba/Rugi	21.575.000	14.975.000	12.325.000

ESTIMASI ROI

9

13

16

100 JUTA



KONTAK

081-231-784-224



OFFICE

Ruko Dian Mansion, Jl. Raden Patah
No.13, RT.003/RW.006
Parung Serab, Kec. Ciledug
Kota Tangerang
Banten 15153

KUNJUNGI KAMI DI



MYNUM.CO.ID

FOLLOW & LIKE



[MYNUM.OFFICIAL](https://www.instagram.com/MYNUM.OFFICIAL)

EMAIL KAMI



KEMITRAAN@MYNUM.CO.ID

