

## Re – Desain Brand Gomu – Gomu Drink

**Topan Dewa Gugat, S.Sn., M.Sn.<sup>1</sup>, Abdul Munir<sup>2</sup>,  
Muhammad Daffa Fadhillah<sup>3</sup>, Ahmad Awaludin Saputra<sup>4</sup>**

<sup>1</sup> Program Studi Desain Media, Politeknik Bina Madani

<sup>2</sup> Program Studi Akuntansi, Politeknik Bina Madani

Diterima : 13/09/2023

Revisi : 25/09/2023

Diterbitkan : 02/10/2023

**Abstrak.** Semakin trennya ragam minuman seperti bubble tea, thai tea, maupun milk shake, membuat para produsen tidak kehabisan ide untuk terus membuatnya menarik dan berkembang. Alhasil tren boba pun melonjak sebagai minuman populer yang digemari anak muda zaman sekarang. Tim 1 *Project Based Learning* kampus Politeknik Bina Madani memegang UMKM yang berada di Telaga Harapan Cikarang Barat yang bergerak dibidang minuman dengan nama brand “GomuGomuDrink”. Dengan tujuan untuk membantu pemasaran digital melalui Instagram, dengan pembuatan ide – ide konten jualan yang menarik, postingan instagram yang tertata dengan captions yang menarik, menganalisa jangkauan postingan instagram dan membantu melakukan pencatatan serta pengklasifikasian semua transaksi seperti data penjualan, persediaan barang dagangan, Petty Cash, dan lain sebagainya. Sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan secara tepat dan akurat.

**Kata kunci:** Minuman Boba

**Abstract.** *The increasing trend of various drinks such as bubble tea, thai tea, and milk shakes, makes producers not run out of ideas to keep making them interesting and growing. As a result, the boba trend has soared as a popular drink favored by today's youth. Team 1 Project Based Learning at the Bina Madani Polytechnic campus holds MSMEs in Telaga Harapan West Cikarang which are engaged in the beverage sector with the brand name "GomuGomuDrink". With the aim of helping digital marketing through Instagram, by creating interesting selling content ideas, organizing Instagram posts with interesting captions, analyzing the reach of Instagram posts and helping to record and classify all transactions such as sales data, merchandise inventory, Petty Cash, and so forth. So that it can produce the financial reports needed by the company precisely and accurately.*

**Keywords:** Boba Drink

**Correspondence author:** Name, E-mail, City, and Country



This work is licensed under a CC-BY-NC

## Pendahuluan

Boba adalah mutiara atau bola-bola tapioka besar dan kenyal yang terbuat dari tepung tapioka (pati bebas gluten yang diekstrak dari akar tanaman singkong). Mereka mengapung di dalam minuman yang dikenal sebagai bubble tea. Mutiara ini benar-benar bebas gluten dan biasanya dicampur dengan gula merah untuk memberi rasa, begitulah cara mereka mendapatkan warna hitam yang khas. Teksturnya mirip dengan gummy bear, dan rasanya menyesuaikan dengan rasa minuman karena mutiaranya menyerap cairan di dalam cangkir.

Sebagai sumber nutrisi, tapioka merupakan nonstarter. Meskipun ini adalah makanan pokok dalam beberapa pola makan subsisten asli, satu-satunya kontribusinya adalah sebagai karbohidrat untuk energi cepat. Menurut Healthline, kandungan vitamin dan mineralnya sangat rendah, dan kekurangan serat sangat menonjol sehingga meskipun Anda bisa mengonsumsi cukup tapioka untuk mendapatkan sedikit manfaat nutrisi, Anda kemungkinan besar akan menjadi sangat sembelit.

Semakin trennya ragam minuman seperti bubble tea, thai tea, maupun milk shake, membuat para produsen tidak kehabisan ide untuk terus membuatnya menarik dan berkembang. Alhasil tren boba pun melonjak sebagai minuman populer yang digemari anak muda zaman sekarang, Tim 1 Project Based Learning kampus Politeknik Bina Madani memegang UMKM yang berada di Telaga Harapan Cikarang Barat yang bergerak dibidang minuman dengan nama brand "GomuGomuDrink". Dengan tujuan untuk membantu pemasaran digital melalui Instagram, dengan pembuatan ide – ide konten jualan yang menarik, postingan instagram yang tertata dengan captions yang menarik, menganalisa jangkauan postingan instagram dan membantu melakukan pencatatan serta pengklasifikasian semua transaksi seperti data penjualan, persediaan barang dagangan, Petty Cash, dan lain sebagainya. Sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan secara tepat dan akurat.

Tim 1 Project Based Learning kampus Politeknik Bina Madani memegang UMKM yang berada di Telaga Harapan Cikarang Barat yang bergerak dibidang minuman dengan nama brand "GomuGomuDrink". Dengan tujuan untuk membantu pemasaran digital melalui Instagram, dengan pembuatan ide – ide konten jualan yang menarik, postingan instagram yang tertata dengan captions yang menarik, menganalisa jangkauan postingan instagram dan membantu melakukan pencatatan serta pengklasifikasian semua transaksi seperti data penjualan, persediaan barang dagangan, Petty Cash, dan lain sebagainya. Sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan secara tepat dan akurat.

Gomu-Gomu drink adalah usaha UMKM dari bapak Muhammad Rifai yang sudah berjalan sejak tahun 2020. Gomu Gomu drink terdiri dari berbagai macam varian rasa mulai dari varian rasa sirup, susu, kopi dan bahkan menambah varian di ice cream Dengan misi Menciptakan produk minuman boba yang menjadi pembeda dari produk yang lain, dengan selalu mengedepankan bahan baku yang baik agar menciptakan rasa yang berkualitas, namun dengan harga yang terjangkau.

## **Metode Pelaksanaan**

Projek dimulai dari bulan November 2022 – Februari 2023. Secara aktifitas penyusunan rencana kerja dilakukan selama 3 bulan.

### **1. Perancangan Konsep Pemasaran**

#### **1. Strategi Pemasaran**

##### **a. Pemasaran Digital**

Mengelola akun instagram yang dimiliki mitra dengan tujuan meningkatkan brand awareness, membantu brand terhubung dengan audiens atau berinteraksi dengan pelanggan dan meningkatkan penjualan.

##### **b. Pembuatan Konten Pemasaran**

Membuat kalender konten untuk mengatur susunan tema konten, ide konten dan jadwal postingan agar lebih efektif dan efisien. Membuat captions yang menarik dan sesuai dengan konten yang akan di posting. Membuat konten-konten yang menarik, menghibur, mengedukasi dan informatif maka menjadikan branding yang yang membuat konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijual.

##### **c. Keunikan dan Layanan**

Menyediakan layanan pembelian melalui online dan offline, konsumen bisa langsung datang ke outlet yang berlokasi di Telaga Harapan, Cikarang Barat atau bisa juga membeli melalui layanan online delivery seperti GoFood, GrabFood dan ShopeeFood. Selain itu juga untuk metode pembayaran GomuGomu Drink menyediakan pembayaran tunai atau Qriss.

### **2. Perancangan Konsep Media Produksi**

**A. Konseptuali :** Membuat branding konsep untuk upgrade logo untuk lebih Menonjolkan pada identitas visual, verbal dan emosional. Mengembangkan konsep yang makin kreatif untuk foto dan video agar lebih menarik.

**B. Perencanaan Produksi :** Membuat konsep foto minimalis dan fresh serta video berkonspek hiburan dan interaktif untuk media iklan agar mendapatkan banyak

interaksi dari audience.

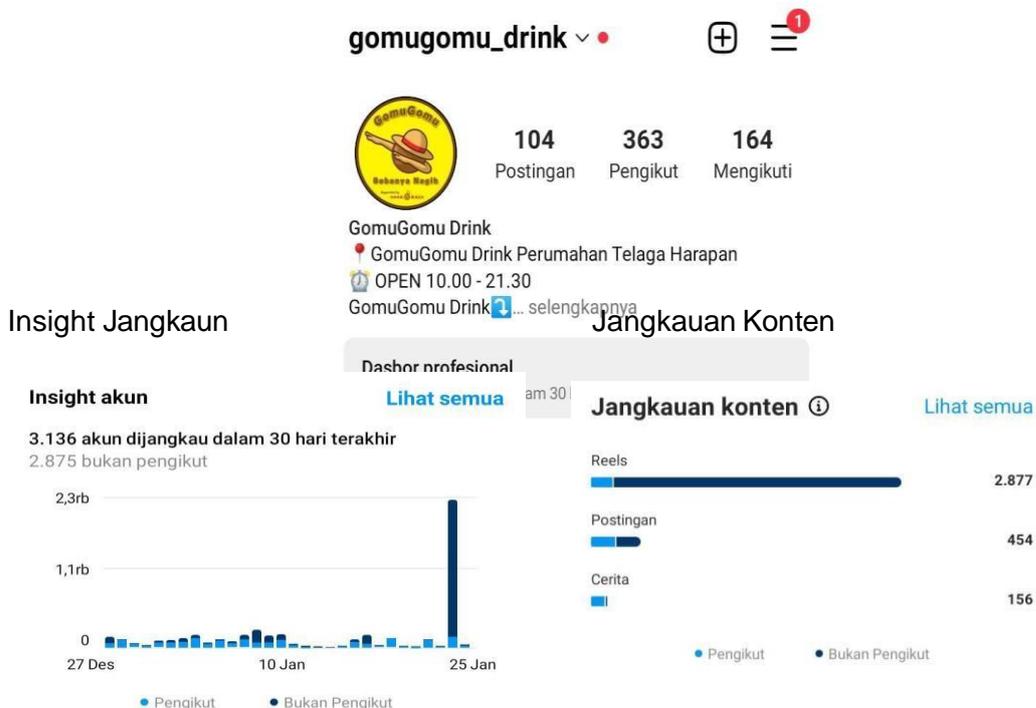
- C. Narasi : Foto, video dan desain akan memperkenalkan varian menu minuman boba dan menjelaskan keunikan produk serta layanan yang diberikan.
  - D. Elemen Visual : Foto, video dan desain akan menampilkan animasi produk, keunikan produk, promosi dan layanan yang diberikan.
  - E. Timeline : Mengatur jadwal postingan secara rutin dalam setiap minggu.
  - F. Editing dan Post-Produksi : Melakukan proses pengeditan sebelum memposting konten, memastikan konten memiliki tampilan yang menarik.
3. Perancangan Konsep Pembukuan
- A. Stok Barang : Membuat rencana pengelolaan dan pendataan barang masuk dan barang keluar.
  - B. Laporan Penjualan : Membuat laporan petty cash, laba rugi, grafik penjualan untuk mengetahui omset harian.

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Hasil Perancangan Pemasaran

#### A. Media Sosial

Strategi yang kami terapkan berdampak pada akun instagram mitra gomugomu drink



### 2. Hasil Perancangan Media Produksi

#### A. Konten Instagram Feeds



Dengan elmen visual feed instagram yang menggambarkan keunggulan produk gomugomu drink contohnya adalah kemurnian dan kesegaran dari varian Brown Sugar untuk meningkatkan pemahaman produk atau produk *knowlage*.

### 3. Hasil Perancangan Pembukuan Keuangan

#### A. Laporan penjualan

LAPORAN PENJUALAN HARIAN GOMU GOMU DRINK						
Tanggal	Kodi	Nama Menu	QTY	Satuan	Harga	Jumlah
28 NOVEMBER 2022	M-001	Eskrim Cone	80	Pcs	6.000	480.000
	M-002	Eskrim Cup	27	Pcs	13.000	351.000
	M-003	Choco Oreo	41	Pcs	9.000	369.000
	M-007	Red Velvet	28	Pcs	9.000	252.000
	M-008	Tiramisu	19	Pcs	9.000	171.000
	M-004	Choco Milo	18	Pcs	9.000	162.000
	M-011	Brown sugar	17	Pcs	14.000	238.000
	M-015	Lemon Tea	13	Pcs	7.000	91.000
	M-012	Green tea	12	Pcs	9.000	108.000
	M-014	Lecc	8	Pcs	7.000	56.000
	M-005	Choco Silverqueen	7	Pcs	9.000	63.000
	M-018	Taro	7	Pcs	9.000	63.000
	M-017	Lemon	6	Pcs	7.000	42.000
	M-009	Cappuchino	6	Pcs	9.000	54.000
	M-016	Markisa	5	Pcs	7.000	35.000
	M-010	Hazelnut	4	Pcs	9.000	36.000
	M-006	Choco Royal	3	Pcs	9.000	27.000
	M-013	Paper Mint	3	Pcs	7.000	21.000
	T-003	Bobo	55	Pcs	1.000	55.000
	T-004	Creamcheese	20	Pcs	1.000	20.000
T-005	Chococips	1	Pcs	1.000	1.000	
T-007	Oreo Crumb	10	Pcs	1.000	10.000	
<b>TOTAL</b>			<b>390</b>		<b>162.000</b>	<b>2.705.000</b>

PETTY CASH GOMU - GOMU DRINK Periode: November 2022							
Tanggal	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Debit	Kredit	Saldo
	<b>Kas Masuk</b>				Rp 3.000.000		Rp 3.000.000
28 NOVEMBER 2022	X Baner	1	Pcs	Rp 120.000		Rp 120.000	Rp 2.880.000
	Baner	3	Pcs	Rp 230.000		Rp 690.000	Rp 2.190.000
	Impboard	2	pcs	Rp 40.000		Rp 80.000	Rp 2.110.000
	Sewa Genset	1	pcs	Rp 500.000		Rp 500.000	Rp 1.610.000
	Biaya Transportas	1	-	Rp 270.000		Rp 270.000	Rp 1.340.000
	Bensin	14	liter	Rp 12.000		Rp 168.000	Rp 1.172.000
	Sewa Tempat	1	Kapling	Rp 600.000		Rp 600.000	Rp 572.000
	Gaji Karyawan	3	Orang	Rp 116.667		Rp 350.001	Rp 221.999
	Tiket	2	pcs	Rp 100.000		Rp 200.000	Rp 21.999
						<b>Rp 3.000.000</b>	<b>Rp 2.978.001</b>
<b>Saldo Awal</b>				<b>Rp 3.000.000</b>			
<b>Total Pengeluaran</b>				<b>Rp 2.978.001</b>			
<b>Sisa Saldo</b>				<b>Rp 21.999</b>			

GomuGomu Drink Menggunakan Aplikasi Gobiz dalam pencatatan transaksi penjualan. Gobiz adalah Super Aplikasi dari Gojek, yang dapat membantu kembangkan suatu usaha. Mulai dari memudahkan pencatatan pesanan, menyediakan berbagai tipe pembayaran.

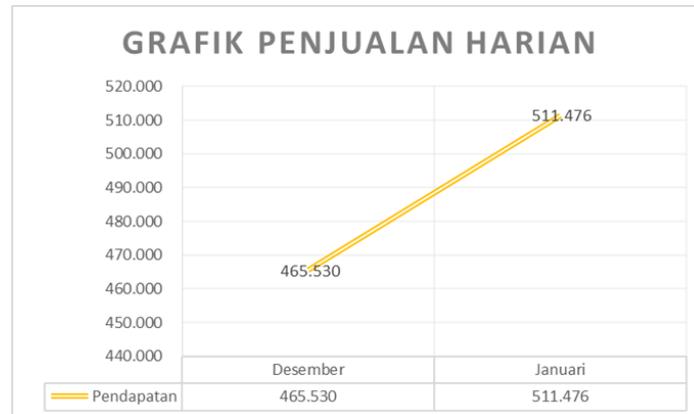
Berikut kekurangan dari Gobiz :

- Aplikasi sering Eror.
- Tidak ada notifikasi pesanan.
- Orderan bisa tercancel sendiri.

Kelebihan dari Gobiz :

- Bisa menerima pembayaran Non-Tunai.

- b. Bisa Membuat Promo untuk Pelanggan.
- c. Kelola pesanan masuk lebih efisien.



## SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa kami, usaha minuman boba memiliki daya saing yang sangat ketat sehingga untuk membuat suatu brand bisa dikenal oleh masyarakat luas sangat diperlukan brand awareness. Dalam bidang bisnis, pemasaran menjadi salah satu landasan utama yang menentukan tingkat kesuksesan sebuah pemasaran.

Kami menggunakan media sosial untuk strategi pemasaran, dengan memanfaatkan media sosial yang semakin berkembang menjadi suatu strategi yang sangat baik. Didukung dengan konten-konten yang menarik, membuat konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijual.

Untuk mengoptimalkan pemasaran digital kami membangun branding yang kreatif dengan membuat konten yang mengikuti perkembangan trend. Menganalisa hasil postingan di media sosial, untuk mengetahui ketertarikan konsumen terhadap konten yang kami buat.

Dengan demikian, brand gomugomu\_drink ini dapat dikenal oleh masyarakat luas, sehingga mampu bertahan di antara brand brand lain yang sudah lebih dahulu naik daun.

## **Ucapan Terima Kasih**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang telah memberikan kesempatan serta bersedia usahanya untuk dikelola, dan kepada Politeknik Bina Madani terimakasih karena telah memberikan kesempatan kepada mahasiswanya untuk melakukan kegiatan ini, Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada tim peneliti dan pihak lain yang terlibat dalam penulisan jurnal ini. Kerja sama dan kontribusi mereka telah memperkaya isi jurnal dan memberikan informasi yang lebih lengkap kepada pembaca. Setiap langkah dan kesimpulan yang dibuat sangat terbukti dan didukung dengan bukti yang kuat, yang menjadikan jurnal ini sebagai sumber referensi yang sangat berharga.

## DAFTAR PUSTAKA

Wibowo, A. (2020).

Membangun Kesuksesan UMKM: Panduan Praktis dalam Mengelola dan Meningkatkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Siregar, S. (2019).

Strategi Pemasaran UMKM di Era Digital. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Soekartawi. (2021).

Manajemen Keuangan UMKM. Jakarta: Salemba Empat. Simanjuntak, P., & Hermanto, E. (2018). Inovasi UMKM: Studi Kasus di Indonesia. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Tambunan, T. (2017).

Pemberdayaan UMKM dalam Perekonomian Nasional. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Nursalim, H. (2020).

Digitalisasi UMKM: Transformasi Bisnis di Era Digital. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.