



PT. Shuka Loka Rasa



Franchise Opportunity

Sistem Kemitraan Kelola Mandiri (KKM)

Bisnis kekinian, inovatif, sukses dan
disukai setiap kalangan

About Us

Es Teler Bahagia adalah brand minuman kekinian yang berdiri sejak tahun 2024 dengan konsep dine in dan take away. Hadir dengan varian rasa utama seperti alpukat, santan, dan durian — seluruhnya dibuat dari jus buah asli yang segar — Es Teler Bahagia menghadirkan sensasi rasa yang berbeda dan tak terlupakan bagi setiap penikmatnya.

Sejak awal kemunculannya, Es Teler Bahagia dirancang sebagai minuman kekinian yang memadukan cita rasa premium dengan harga yang tetap terjangkau. Kekuatan utama brand ini terletak pada kombinasi rasa yang nikmat, tekstur yang lembut, serta variasi topping kekinian yang membuat setiap sajian terasa istimewa. Tidak hanya sekadar minuman, Es Teler Bahagia memberikan pengalaman rasa yang menyenangkan dan membangkitkan mood positif — sesuai dengan namanya, "Bahagia".

Konsep dine in dan take away memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk menikmati Es Teler Bahagia sesuai gaya hidup mereka. Pelanggan yang ingin bersantai dapat menikmatinya di tempat (dine in), sementara yang memiliki mobilitas tinggi dapat memilih layanan take away atau take and go yang cepat dan praktis.



About Us

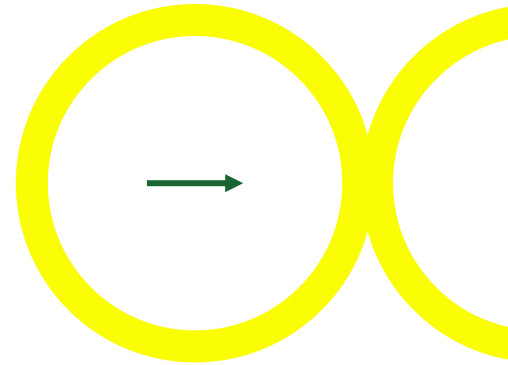
Keunggulan lainnya, Es Teler Bahagia tidak mewajibkan mitra untuk memiliki kedai besar. Sistem kemitraan dirancang fleksibel — cukup dengan booth atau konsep take and go, mitra sudah dapat menjalankan bisnis dengan potensi keuntungan tinggi.

Sejak peluncuran pertamanya di tahun 2024, Es Teler Bahagia berhasil menarik perhatian konsumen dan menjadi salah satu minuman kekinian yang paling diminati. Dengan cita rasa yang khas, tampilan yang menarik, serta harga yang terjangkau, Es Teler Bahagia kini mampu menjual minimal 100 cup per hari dan terus berkembang menjadi brand minuman favorit di berbagai kalangan.



Visi

Menjadi brand minuman segar lokal yang paling disukai di Indonesia dengan cita rasa khas, pelayanan ramah, dan peluang usaha yang membahagiakan bagi setiap mitra.





Misi

1. Menyajikan rasa bahagia dalam setiap gelas.
2. Menghadirkan es teler dengan cita rasa khas dan bahan berkualitas agar pelanggan selalu puas dan ingin kembali.
3. Memberdayakan mitra untuk tumbuh bersama.
4. Membuka kesempatan usaha dengan sistem kemitraan yang terjangkau, transparan, dan saling menguntungkan.
5. Menjaga kualitas dan konsistensi rasa di setiap outlet.
6. Dilakukan melalui pelatihan, SOP terstandar, dan pendampingan berkelanjutan.
7. Mendorong kreativitas dan inovasi menu.
8. Menghadirkan varian rasa baru sesuai tren pasar tanpa meninggalkan ciri khas Es Teler Bahagia.
9. Membangun brand yang positif dan dekat dengan pelanggan.
10. Melalui promosi digital yang aktif, pelayanan ramah, dan pengalaman beli yang menyenangkan.

Kenapa?



Mitra Lebih Cepat Balik Modal

Mitra mendapatkan keuntungan karena pasar yang sudah cukup luas dan dikenal di masyarakat



Mitra Tidak Perlu Membayar Royalty Fee

OMSET 100% milik MTRA tanpa bagi hasil dengan Managemnt



Support Mitra

Selama program kerjasama mitra akan di support oleh mentor bisnis/ konsultan bisnis, tim after sales dan branding, serta mitra dapat berkonsultasi selama bermitra dengan Es Teler Bahagia



Support Dari Team Pusat

Dibantu dalam mengelola SDM, Media promosi (tiktok) dan pendaftaran platform online food akan dibantu oleh manajemen



Tidak Ada Monopoli Menu

Mitra diperbolehkan menambah menu makanan dan minuman apapun diluar menu kami sesuai paket kemitraan, karena peluang ini untuk menambah omset penjualan mitra, tanpa dikenakan biaya charge

Keunggulan Es Teler Bahagia

1. Berkualitas dan Harga Terjangkau

Es Teler Bahagia menggunakan bahan baku berkualitas seperti buah segar dan bahan premium yang diolah dengan standar kebersihan tinggi. Meskipun menawarkan kualitas rasa yang unggul, harga produk tetap terjangkau bagi semua kalangan sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

2. Sistem Partnership yang Menguntungkan

Es Teler Bahagia membuka peluang kemitraan dengan sistem yang mudah dijalankan, modal terjangkau, serta dukungan penuh dari pusat mulai dari pelatihan, suplai bahan baku, hingga strategi penjualan. Mitra dapat memulai bisnis pengalaman sebelumnya berkat operasional yang sudah teruji.

3. Media Promosi yang Kuat

Brand ini aktif dalam promosi digital melalui media sosial, influencer, dan kampanye pemasaran kreatif yang menjangkau berbagai segmen pasar. Hal ini membantu meningkatkan brand awareness dan menarik lebih banyak pelanggan ke setiap outlet mitra.

4. Inovatif dan Kreatif

Es Teler Bahagia terus menghadirkan inovasi dalam rasa, tampilan, serta konsep penyajian produk. Kombinasi buah segar, topping kekinian, dan kemasan menarik menjadi daya tarik tersendiri di tengah persaingan minuman kekinian yang ketat.

5. Menghadirkan Menu yang Disukai Masyarakat

Menu yang dihadirkan merupakan hasil riset terhadap selera pasar — mulai dari rasa manis, segar, hingga varian buah populer seperti alpukat, durian, dan santan. Dengan cita rasa yang familiar namun memiliki sentuhan unik, Es Teler Bahagia menjadi minuman favorit lintas usia.

6. Pilihan Rasa Beragam dan Tidak Terlupakan

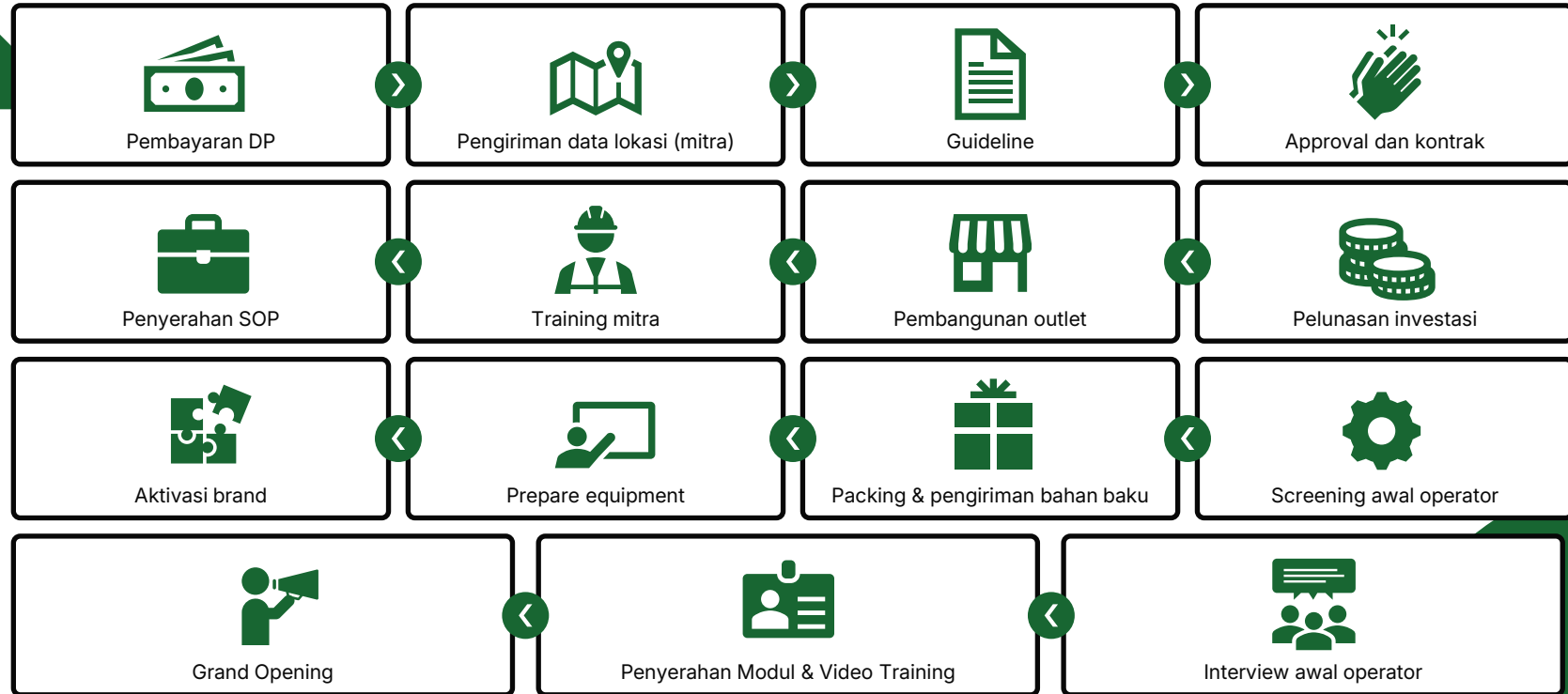
Setiap varian Es Teler Bahagia dibuat dari jus buah asli dan racikan khas yang menciptakan rasa lembut, segar, dan memuaskan. Kombinasi rasa yang b

7. Minuman Kekinian yang Menjadi Tren Saat Ini

Es Teler Bahagia hadir sebagai bagian dari gaya hidup modern anak muda masa kini. Dengan tampilan menarik dan cita rasa yang khas, brand ini berhasil menjadi salah satu tren minuman kekinian yang viral dan mudah diterima oleh masyarakat luas.



Tahapan Menjadi Mitra Es Teler Bahagia





Hak & Kewajiban Mitra



Hak

1. Mitra berhak menggunakan merek dagang
2. Mitra berhak mendapatkan dukungan dan pelatihan dari pusat
3. Mitra berhak mendapatkan bahan baku dan peralatan
4. Mitra berhak mendapatkan promosi dan branding
5. Mitra berhak mendapatkan perlindungan wilayah
6. Mitra berhak mendapatkan pendampingan bisnis



Kewajiban

1. Mitra siao dan wajib mengelola sendiri outletnya
2. Mitra waib sudah memiliki lokasi dan tempat usaha
3. Mitra berkewajiban untuk membeli peralatan dan bahan baku dari pusat
4. Mitra memiliki pengalaman berbisnis
5. Mitra wajib menjaga reputasi dan citra brand
6. Mitra wajib melakukan pelaporan keuangan secara berkala
7. Menjaga kebersihan dan standar pelayanan
8. Mengikuti Program dan Inovasi Baru dari Pusat



Investasi Es Teler Bahagia



Paket Kemitraan Harga Special Promo

Rp. 7.500.000

Rp. 5.499.000

*hanya untuk 5 outlet pertama!!

Skenario Penjualan

Skenario	Konservatif	Moderat	Optimis
Rata-rata Penjualan per Hari	25 cups	50 cups	75 cups
Nominal Transaksi	Rp 18.000	Rp 18.000	Rp 18.000
Jumlah Hari Buka (per bulan)	26 hari	26 hari	26 hari
Total Penjualan (1 bulan)	Rp 11.700.000	Rp 23.400.000	Rp 35.100.000
Harga Pokok Penjualan (HPP 63,3%)	Rp 7.410.000	Rp 14.820.000	Rp 22.230.000
Profit Kotor (1 bulan)	Rp 4.290.000	Rp 10.580.000	Rp 12.870.000

Paket Termasuk:

"Lisensi Merk "Es Teler Bahagia" selama 3 tahun" "Peralatan Pembuatan Produk"

Bahan Baku awal (100 cups)

Media Promosi (buku menu, banner, pelatihan sosmed)

"Training Karyawan" Pelatihan Pembuatan Produk

Konsultasi Bisnis selama Program Kemitraan

Biaya Operasional

Komponen	Konservatif	Moderat	Optimis
Gaji Karyawan (Rp 1.500.000)	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 1.500.000
Sewa Tempat / Bulan	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Biaya Lain-lain (Ongkir, WiFi)	Rp 500.000	Rp 300.000	Rp 234.000
Waste (2%)	Rp 702.000	Rp 468.000	Rp 150.000
Marketing	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Total Biaya Operasional	Rp 6.502.000	Rp 6.068.000	Rp 4.184.000
Profit Bersih Per Bulan	Rp 6.368.000	Rp 4.512.000	Rp 106.000
Profit Bersih Pertahun	Rp 76.416.000	Rp 54.144.000	Rp 1.272.000
Total Investasi	Rp 5.499.000	Rp 5.499.000	Rp 5.499.000
BEP / Balik Modal (Bulan)	1 bulan	1,06 bulan	4,32 tahun
ROI Pertahun	1389%	1136%	23,1%



Investasi Es Teler Bahagia

Paket Kemitraan Harga Special Promo

Rp. 7.500.000

Rp. 13.500.000

*hanya untuk 5 outlet pertama!!

Gratis
Gopay
Speaker

Skenario Penjualan

Komponen	Konservatif	Moderat	Optimis
Rata-rata Penjualan per Hari	50 cups	75 cups	100 cups
Nominal Transaksi	Rp 18.000	Rp 18.000	Rp 18.000
Jumlah Hari Buka (Per Bulan)	26 hari	26 hari	26 hari
Total Penjualan (1 Bulan)	Rp 23.400.000	Rp 35.100.000	Rp 46.800.000
Harga Pokok Penjualan (HPP 63,3%)	Rp 14.820.000	Rp 22.230.000	Rp 29.640.000
Profit Kotor (1 Bulan)	Rp 10.580.000	Rp 12.870.000	Rp 17.160.000

Paket Termasuk:

Lisensi Merk "Es Teler Bahagia" selama 3 tahun" "Peralatan Pembuatan Produk"
Bahan Baku awal (200cups)
Medi Promosi (buku menu, banner, pelatihan sosmed)
"Training Karyawan" Pelatihan Pembuatan Produk Gelas Jumbo & Sendok
Konsultasi bisnis Selama program kemitraan

Biaya Operasional

Komponen	Konservatif	Moderat	Optimis
Gaji Karyawan (Rp 1.500.000)	Rp 4.500.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Sewa Tempat / Bulan	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Biaya Lain-lain (Ongkir, WiFi)	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 300.000
Waste (2%)	Rp 936.000	Rp 702.000	Rp 468.000
Marketing	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Total Biaya Operasional	Rp 8.236.000	Rp 6.502.000	Rp 6.068.000
Profit Bersih Per Bulan	Rp 8.924.000	Rp 6.368.000	Rp 4.512.000
Profit Bersih Pertahun	Rp 107.088.000	Rp 76.416.000	Rp 54.144.000
Total Investasi	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000
BEP / Balik Modal	1,5 bulan	2 bulan	3 bulan
ROI Pertahun	915%	566%	401%



Investasi Es Teler Bahagia

Paket Kemitraan Harga Special Promo

Rp. 37.000.000

Rp. 33.000.000

*hanya untuk 5 outlet pertama!!

Gratis Gopay
Speaker dan
Seragam Es Teler
Bahagia

Skenario Penjualan

Komponen	Konservatif	Moderat	Optimis
Rata-rata Penjualan per Hari	100 cups	150 cups	200 cups
Nominal Transaksi	Rp 18.000	Rp 18.000	Rp 18.000
Jumlah Hari Buka (per bulan)	26 hari	26 hari	26 hari
Total Penjualan (1 bulan)	Rp 46.800.000	Rp 70.200.000	Rp 93.600.000
Harga Pokok Penjualan (HPP 63,3%)	Rp 29.640.000	Rp 44.460.000	Rp 59.280.000
Profit Kotor (1 bulan)	Rp 17.160.000	Rp 25.740.000	Rp 34.320.000

Paket Termasuk:

Lisensi Merk "Es Teler Bahagia" selama 3 tahun" "Peralatan Pembuatan Produk"
Bahan Baku awal (300 cups)
Medi Promosi (buku menu, banner, pelatihan sosmed) "Training Karyawan"
Pelatihan Pembuatan Produk Gelas Jumbo & Sendok Freezer
Meja
Konsultasi bisnis Selama program kemitraan

Biaya Operasional

Komponen	Konservatif	Moderat	Optimis
Gaji Karyawan (Rp 1.500.000)	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000	Rp 4.500.000
Sewa Tempat / Bulan	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Biaya Lain-lain (Ongkir, WiFi)	Rp 700.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Waste (2%)	Rp 1.872.000	Rp 702.000	Rp 936.000
Marketing	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Total Biaya Operasional	Rp 13.929.000	Rp 11.502.000	Rp 8.736.000
Profit Bersih Per Bulan	Rp 20.391.000	Rp 14.238.000	Rp 8.424.000
Profit Bersih Pertahun	Rp 244.692.000	Rp 170.856.000	Rp 101.088.000
Total Investasi	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000
BEP / Balik Modal (Bulan)	1,6 bulan	2,3 bulan	3,9 bulan
ROI Pertahun	741%	517,7%	306%



0812-8276-8345



Jl Gandaria 1 RT 005/RW 005
Ratu Jaya, Cipayung, Depok



@estelerbahagia_



es teler bahagia





PT. Shuka Loka Rasa



Terima Kasih

Sistem Kemitraan Kelola Mandiri (KKM)

Bisnis kekinian, inovatif, sukses dan disukai setiap kalangan