

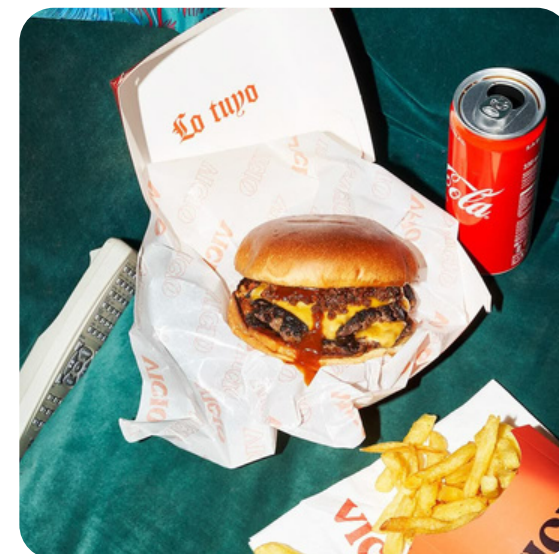


NOT YOUR ORDINARY BURGER

PRESENTED BY
ELFANY RAHAYU

WHO WE ARE

BRAGER adalah brand kuliner lokal yang menawarkan pengalaman makan burger dengan cita rasa khas smoked woodfire, dikemas dalam konsep visual yang estetik, edgy, dan berkarakter. BRAGER hadir sebagai jawaban atas tren makanan cepat saji yang tidak hanya mengandalkan rasa, tapi juga pengalaman konsumsi visual di era digital. Berbasis di kawasan wisata alam seperti Hutan Pinus Folka, BRAGER menargetkan kalangan muda, traveler, dan komunitas kreatif yang menginginkan makanan cepat saji premium namun tetap affordable.



MARKET INSIGHTS

TERINSPIRASI DARI GAYA HIDUP DAN POLA KONSUMSI MILLENNIALS DAN GEN Z, BRAGER HADIR SEBAGAI PELENGKAP PUZZLE KAWASAN FOLKA YANG MEMADUKAN ALAM, KREATIVITAS, DAN CITA RASA MODERN.



TARGET MARKET: MILLENNIALS & GEN Z

Kelompok usia ini dikenal dengan:

- **Mobilitas tinggi:** Ingin makanan cepat, praktis namun tetap berkualitas.
- **FOMO & lifestyle-driven:** Tertarik pada produk yang tidak hanya enak, tapi juga Instagrammable dan trendy.
- **Eksploratif dalam selera:** Terbuka dengan rasa baru, saus unik, dan varian kreatif dalam menu makanan.

TREN YANG MENJADI PELUANG:

(03)



- Tren konsumsi fast food meningkat, terutama makanan kekinian ala Korea/Western
- Budaya "snacking" & "contentable food" tumbuh pesat di kalangan muda
- Folka sebagai kawasan lifestyle alami butuh diversifikasi kuliner



PRODUCTS



BURGER SERIES

Signature burgers with
bold flavors and juicy
fillings



WINGS & BITES

Finger-licking goodness
with flavorful sauces



FRIES & SIDES

Your favorite sides,
served hot & crispy



SNACK SERIES

Snack kekinian, cocok
buat sharing

(04)

MARKETING PLAN

The 4Ps of Marketing

Product - the brand, its features, its packaging

- Burger smoky woodfire sebagai signature
- Packaging estetik, cocok untuk difoto
- Konsisten rasa dan visual

Price - discounts, bundles, credit terms

- Kisaran harga: Rp 35.000 – Rp 49.000
- Harga menengah, value tinggi
- Paket combo dan bundling hemat

Promotion - print & broadcast ads, social media, email, search engine, video

- IG Reels & TikTok konten masak, behind the scene
- Kolaborasi dengan content creator
- Launch promo (Buy 1 Get 1), Loyalty Card
- Merchandise BRAGER: tote bag, stiker

Place - physical stores, website, online marketplace

- Lokasi awal di kawasan wisata (Pinus Folka)
- Strategi ekspansi: pop-up booth, food truck, kemitraan
- Distribusi tambahan via GoFood/GrabFood

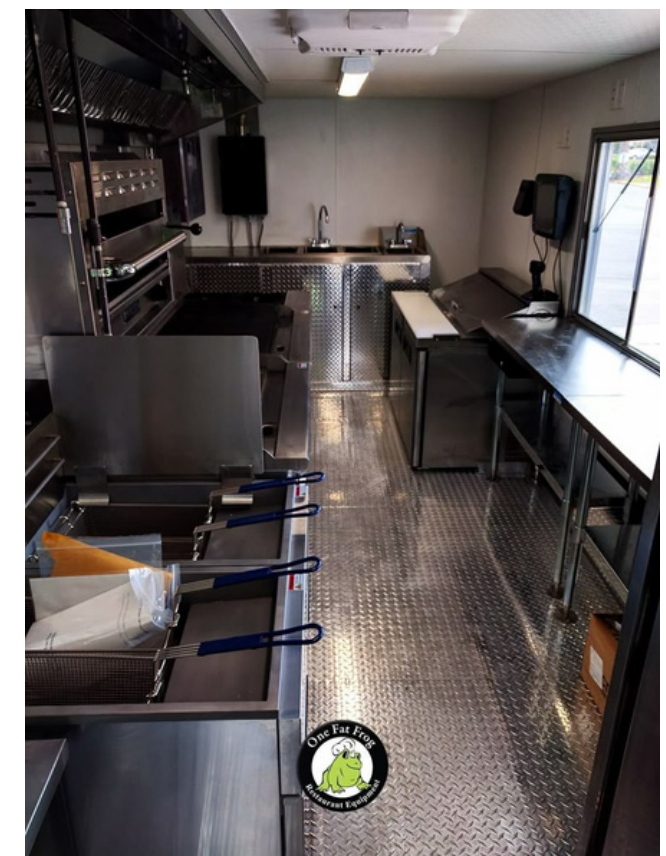


FIRST STEP

Total kebutuhan modal awal: ± Rp 40.000.000

Rincian kebutuhan:

- Desain & visual booth: branding, mural, neon box, backdrop → Rp 5 juta
- Peralatan dapur & servis: kompor, penggorengan, freezer, rak, alat saji → Rp 25 juta
- Stok awal & bahan baku + kemasan → Rp 10 juta



(07)

PENAWARAN KERJA SAMA & KEBUTUHAN INVESTASI

Skema Bagi Hasil:

- BUMNag : 30% dari net profit
- Brager: 70% dari net profit



PROJECTIONS

Estimasi Rata-rata Bulanan:

- Omzet per bulan: Rp 39.000.000
- Profit bersih per bulan (15–20%): Rp 5.850.000 – 7.800.000

Asumsi:

- Rata-rata penjualan: 50 porsi/hari
- Harga rata-rata per porsi: Rp 30.000
- Hari operasional: 6 hari/minggu (~26 hari/bulan)
- Profit margin bersih: ±15–20%

Skema: BUMNag 30% – Pengelola 70%

Rata-rata Profit Bersih per Bulan: Rp 5.850.000 – Rp 7.800.000

- BUMNag (30%): Rp 2.155.000 – Rp 3.340.000
- Pengelola (70%): Rp 4.095.000 – Rp 6.460.000

Catatan: Estimasi ini bersifat dinamis dan akan disesuaikan dengan kinerja operasional bulanan.

LET'S CREATE
SOMETHING
AMAZING TOGETHER

