



## PERENCANAAN BISNIS MEMBUKA “SEANANE KOPI” COFFEE SHOP

### 1. Latar Belakang Bisnis

Kopi adalah minuman hasil seduhan biji kopi yang telah disangrai dan dihaluskan menjadi bubuk. Kopi merupakan salah satu komoditas di dunia yang dibudidayakan lebih dari 50 negara. Dua varietas pohon kopi yang dikenal secara umum yaitu Kopi Robusta (*Coffea canephora*) dan Kopi Arabika (*Coffea arabica*).

Para mahasiswa dan pekerja sangat identik dengan yang namanya suntuk, galau, resah, dan gelisah, baik karena tugas, organisasi, meeting, dan pihak-pihak lain yang bersangkutan. Saat ini menikmati kopi tidak hanya merupakan sekedar kebutuhan tetapi sudah menjurus ke arah gaya hidup yang banyak dijalani oleh para kaum muda maupun kalangan eksekutif, oleh karena itu saya membuka “SEANANE KOPI” diperuntukan bagi segala kalangan baik mahasiswa maupun pekerja untuk refreshing dari penatnya berbagai aktivitas yang telah di jalani dengan nuansa santai dengan di temani secangkir kopi merupakan moment yang pas untuk nongkrong dan berbagi cerita bersama teman, kolega, konsumen, pasangan, dan lain-lain.

Bisnis ini berdiri karena kegemaran saya kepada kopi dan nongkrong di cafe. SEANANE KOPI akan di dirikan di wilayah kota Tegal dengan konsep “nongkrong hemat bermanfaat”. Dengan harga yang bersahabat seanane kopi memberikan berbagai fasilitas kepada pengunjung. Cafe ini juga memiliki fasilitas wifi bagi pengunjung yang hanya sekedar ingin nongkrong sambil browsing berbagai hal dari tugas kuliah sampai hal yang paling tidak penting sekalipun.

Seanane kopi di dirikan untuk kaula muda yang gemar akan berbagai macam kopi dari kopi original sampai vanilla latte, dan bagi kaula muda, Serta pekerja yang membutuhkan tempat meeting dengan partner kerja, maka seanane kopi adalah solusi yang tepat untuk bersantai, meeting, dan seanane kopi merupakan tempat yang sangat nyaman untuk belajar.

## 2. Strategi Perusahaan

Memberikan pelayanan dan fasilitas yang membuat pengunjung merasa nyaman, dan menjadikan diferensiasi sebagai strategi utama perusahaan.

## 3. Lokasi

Didasarkan sekitaran kota tegal saya pilih sebagai lokasi perusahaan saya karena lokasi itu merupakan tempat yang strategis dan berada di pusat Kota Tegal sehingga akan mudah bagi saya untuk menarik para konsumen untuk singgah di kedai kopi saya.

## 4. Bangunan

Bangunan / tempat yang saya butuhkan untuk mendirikan bisnis ini adalah sekitar 20m<sup>2</sup>

## 5. Waktu Operasional

Seberang Jalan Coffee dibuka mulai pukul 17.00 WIB sampai dengan 00.00 WIB yang mana segala kalangan dapat mengunjungi cafe saya saat waktu senggang seperti break lunch, atau sepulang ngampus sambil mengerjakan tugas dari dosen MK ataupun kampus.

## 6. Keunikan/Khas

Kesan yang akan saya bangun dalam melayani pelanggan yaitu "Service With Love" sehingga pelanggan merasa nyaman ketika berada di cafe saya, dan membuat pelanggan selalu ingin kembali ke kedai kopi saya karena pelayanan berkualitas yang dapat memuaskan semua pelanggan.

## 7. Target Pasar

Target pelanggan kedai kopi saya adalah semua kalangan baik para Kaula Muda dan Mahasiswa maupun pekerja, orang tua serta anak – anak khususnya bagi mahasiswa dan pekerja karena pada masa-masa itu merupakan masa dengan tingkat kebutuhan refreshing yang lebih tinggi di bandingkan dengan Orang Tua atau Anak-anak.





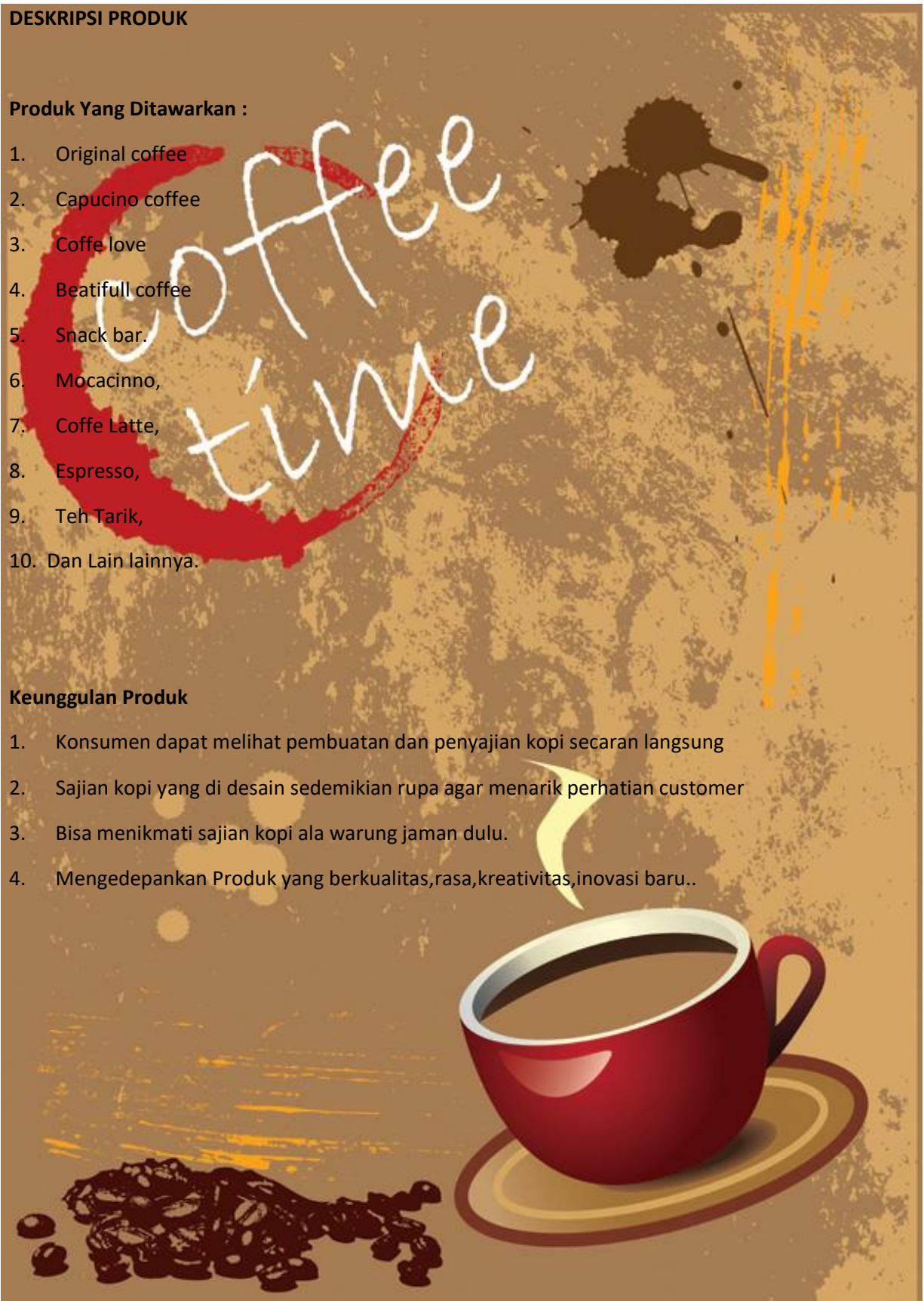
## DESKRIPSI PRODUK

### Produk Yang Ditawarkan :

1. Original coffee
2. Capucino coffee
3. Coffe love
4. Beatifull coffee
5. Snack bar.
6. Mocacinno,
7. Coffe Latte,
8. Espresso,
9. Teh Tarik,
10. Dan Lain lainnya.

### Keunggulan Produk

1. Konsumen dapat melihat pembuatan dan penyajian kopi secara langsung
2. Sajian kopi yang di desain sedemikian rupa agar menarik perhatian customer
3. Bisa menikmati sajian kopi ala warung jaman dulu.
4. Mengedepankan Produk yang berkualitas, rasa, kreativitas, inovasi baru..



## PROMOSI DAN PEMASARAN

### ANALYSIS SWOT

#### 1. STRENGTH (KEKUATAN)

##### Harga Terjangkau

Merupakan salah satu strategi perusahaan saya yaitu penjualan dengan harga yang terjangkau, harga yang mampu diraih oleh semua kalangan. Jika biasanya anak sekolah ataupun mahasiswa hanya mendapatkan uang saku yang terbatas dari orang tua mereka, maka jika mereka ingin sekedar hang out maka cafe saya adalah tempat yang tepat karena menyajikan minuman dan makanan ringan dengan harga yang murah, yang hanya berkisar Rp. 10.000 sampai Rp. 20.000.

##### Kualitas Produk

Selain harga yang terjangkau saya tentunya memberikan kualitas yang terjamin, sumber bahan baku kami peroleh dari produsen kopi dan minuman-minuman yang sudah terjamin baik kesehatan maupun kebersihan produk.

##### Tersedia Banyak Varian Minuman Dan Makanan Ringan.

Di cafe coffee kami Anda akan mendapatkan apa yang Anda inginkan, kami menyediakan berbagai macam kopi seperti Cappuccino, Mocacino, Coffee Latte, Espresso, Teh Tarik, snack bar dan lain-lain.

##### Memiliki Ciri Khas Yg Tidak Dimiliki Kedai Kopi Lain

Kedai Kopi yang saya hadirkan dengan nuansa yang lebih santai tapi mempunyai ciri khas tersendiri yaitu dimana kami menyatukan kesan nyaman menikmati secangkir kopi. Hal tersebut tidak akan Anda jumpai di manapun selain di sanane kopi. Jadi, selain pelanggan bisa menikmati secangkir kopi, para pelanggan juga bisa menambah wawasan dan ilmu. kami juga menyediakan fasilitas Wifi sehingga membuat para pelanggan merasa nyaman berada di kedai kopi saya.

Jika di lihat dari tempat kedai kopi ini di dirikan, di lokasi tersebut masih jarang terdapat cafe yang secara khusus menyediakan kopi sebagai menu utama. Kebanyakan cafe di daerah tersebut menyediakan makanan-makanan yang biasa di jual berbagai banyak tempat. Jadi, menurut saya persaingannya tidak terlalu ketat, apalagi Kedai Kopi Kami memiliki sesuatu yang unik yang tidak dimiliki oleh kedai-kedai lainnya.





## **Fasilitas**

Kenyamanan akan diraih jika penyediaan fasilitasnya lengkap, maka hal itulah yang saya prioritaskan. Di seane kopi, Anda bisa memarkirkan kendaraan Anda dengan aman.

## **Tempat**

Kebersihan adalah sebagian dari iman". Begitulah motto saya dalam menjaga kebersihan seane kopi, kami akan menjamin kebersihan disetiap lokasi, service kebersihan meja yang cepat sehingga tidak mengganggu pelanggan yang sedang menikmati kopi dan makanan mereka.

## **Pelayanan**

Kepuasan Anda merupakan prioritas kami, kami menjunjung tinggi "Service with Love" maka kami dalam hal menyediakan produk haruslah bersih, rapi, cepat dan tepat. Hal ini kami jamin karena proses perekrutan karyawan sangatlah kami perhatikan.

## **Lokasi**

Saya telah memilih tempat usaha saya di sekitaran kota tegal yang mana lokasi ini sangatlah strategis, mudah ditemukan, merupakan rute transportasi umum, ramai dengan aktifitas pelancong.

## **2. WEAKNESS (KELEMAHAN)**

### **Keberadaan Bahan Baku**

Banyak kita temui bahan – bahan makanan yang tidak berkualitas bahkan membahayakan kesehatan. Kami harus selalu menyeleksi apa yang akan kami gunakan untuk kualitas produk kami, saat ini sangat sulit untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas dikarenakan orang-orang sekarang ini banyak yang lebih mementingkan kepentingan sendiri dengan cara menipu orang lain untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya.

## **3. OPORTUNITIES (PELUANG)**

- Terdapat banyak masyarakat khususnya anak muda yang konsumtif terhadap kopi.
- Tingginya tingkat konsumsi berbagai jenis kopi pada saat ini mendorong kami untuk membuka Coffee Shop yang mampu memberikan pelayanan yang bukan hanya layak namun yang terbaik.
- Permintaan pasar yang selalu meningkat





- Tren kopi ala cafee mulai dikenal
- Kopi memiliki khasiat kesehatan
- Dukungan dari pemerintah
- Belum banyak gerai-gerai coffee di Indonesia
- Perkembangan teknologi informasi.

#### 4. THREATS (ANCAMAN)

Hambatan yang dapat membuat cafe ini tidak berhasil seperti para pesaing. Dimana akan ada banyak cafe yang akan didirikan dengan harga, menu makanan dan minuman yang bersaing. Turunnya minat konsumen terhadap kedai kopi juga merupakan masalah yang cukup serius, di zaman sekarang ini telah muncul berbagai macam inovasi dalam bidang makanan dan minuman, diantaranya munculnya makanan dan minuman cepat saji dan makanan dan minuman dalam kemasan yang enak dengan harga yang terjangkau. Hal itu tentu saja dapat mengancam keberadaan kedai kopi seperti milik kami ini. Dan masih banyak lagi hambatan-hamabatan yang mungkin dapat menghambat pertumbuhan dan keberhasilan cafe.

Selain faktor dari minuman itu sendiri, faktor cuaca dan musim juga menjadi problema yang cukup sulit. Saat musim hujan, maka minat kopi akan meningkat. Sedangkan saat musim panas ataupun kemarau, tentunya jenis minuman kopi panas akan menurun meskipun minuman kopi dan teh yang dingin tetap bertahan.

- Produk kompetitor
- Harga bahan pokok yang naik atau tidak stabil bisa membingungkan pembisnis untuk menentukan harga.
- Munculnya pesaing-pesaing baru yang ingin ikut bersaing
- Modal yang terbatas
- SDM yang terbatas
- Pemasaran (promosi) belum intensif.
- Alat produksi pendukung terbatas.
- Munculnya usaha yang sama pasca usaha ini.
- Modal yang selalu berubah pada waktu-waktu tertentu akibat kebijakan ekonomi pemerintah, menyebabkan harga berubah.
- Perubahan selera konsumen.
- Pelanggan yang tidak tetap (khusus mahasiswa) yang setiap tahunnya selalu berganti.
- Keadaan alam yang tidak dapat diperkirakan.



- Harga bahan pokok sering berubah, sehingga laba atau keuntungan yang didapat tidak tetap.

**Berikut adalah ancaman ancaman lainnya :**

- Muncul produk baru yang lebih unggul
- Kenaikan harga bahan baku karena terbatas
- Adanya kompetitor yang lebih di kenal masyarakat

**CITRA YANG INGIN DIDAPAT**

**Kualitas terbaik, meliputi:**

1. Kualitas produk.
2. Harga terjangkau
3. Kenyamanan tempat
4. Kepercayaan masyarakat.

## **STRATEGI PEMASARAN**

**PRODUCT(produk)**

Produk kami unik, campuran kopi yang didesain sedemikian rupa sehingga mengeluarkan cita rasa yang membuat peminumnya ingin mencoba lagi, the best ever, kami pun menyediakan aneka makanan ringan sebagai menu pendamping yang rendah kalori.

**PRICE(Harga)**

Menu variatif dengan cita rasa yang unik tapi dengan harga terjangkau, terutama untuk mereka kawula muda (mahasiswa) yang merupakan target utama pasar kami,

Harga yang disepakati RP.10.000-25.000

Harga kompetisi RP.15.000-20.000





Harga premium RP.25.000-50.000

#### PLACE(Tempat)

Lokasi yang strategis.

Suasana seane kopi yang didesain untuk menampilkan suasana santai tapi modern, mencerminkan kehangatan dan keterbukaan.

#### PROMOTION (Promosi)

Media iklan yang dipilih :

##### 1. Direct selling(mulut ke mulut)

Alasannya, karena bisnis ini baru berdiri hal ini wajar karena seane kopi adalah perusahaan yang baru tumbuh. seiring berjalannya waktu seane kopi akan mendapat pengakuan dari masyarakat, dan akan melakukan promosi dengan media visual seperti, name bord, x-banner dan spanduk.

2. Membuat pamflet, banner dan brosur yang berisikan produk-produk yang akan kami jual dan menyebarkannya di tempat-tempat yang banyak di jangkau oleh masyarakat luas.

3. Memasang iklan di dunia internet khususnya social-media seperti facebook, instagram atau twitter yang banyak di ketahui oleh para Kaula muda

4. Membuat catalog yang berisikan tentang keadaan seane kopi dan berbagai macam produk yang ada, dari mulai menu utama sampai menu yang lainnya.

#### PELAYANAN PELANGGAN

1. Menyediakan buku bacaan, dan bisa dipinjam untuk menemani konsumen menikmati kopi
2. Hotspot area
3. Lokasi cafe yang nyaman
4. Layanan konsumen yang prima
5. Full music





## LAPORAN KEUANGAN

### Modal awal

Sewa tempat : Rp. 5.000.000

Peralatan : Rp. 5.000.000

Perlengkapan : Rp. 1.000.000

**Jumlah : Rp .11.000.000**

### Pengeluaran per bulan

Biaya promosi /iklan Rp. 50.000

Kopi dan penunjangnya Rp. 2.000.000

Biaya listrik, TLP dan administrasi umum Rp. 200.000

**Total Rp.2.700.000**

### Target penjualan

Max Pemasukan per hari:

Rp 15.000 /cangkir kopi x 50 cup =Rp.750.000

laba max per hari :

Rp.750.000 x 30 hari

=Rp.22.000.000

### **Laba bersih max / bulan**

= Pemasukan – pengeluaran

= Rp 22.000.000 – Rp2.700.000

= Rp 19.800.000

### Penjualan rata rata perhari

: 30 cup x 15.000/cangkir = RP.450.000

Laba rata rata per hari

Rp.450.000 x 30 hari

= Rp.13.000.000



#### **Laba bersih max / bulan awal**

= Pemasukan – pengeluaran

= Rp 22.000.000 – Rp13.700.000

= Rp 8.300.000 ( Laba Bersih jika Memenuhi Target )

#### **Laba bersih max / bulan awal dengan penjualan rata-rata perhari 30 cup**

= Pemasukan – pengeluaran

= Rp 13.000.000 – Rp13.700.000

= Rp - 700.000 ( Laba Bersih jika Memenuhi Target )

#### **Laba bersih max / bulan kedua dengan penjualan rata-rata perhari 30 cup**

= Pemasukan – pengeluaran

= Rp 13.000.000 – Rp2.700.000

= **Rp 10.300.000**

= Rp 10.300.000 – Rp. 700.000

= **Rp. 9.600.000**( Laba Bersih jika di bulan kedua dikurangi kredit Rp. 700.000 )

#### **PAYBACK PERIOD(KEMBALI MODAL)**

LABA MINIMUM :

LABA BERSIH DIBAGI MODAL AWAL

$0.000.000 : 00.000.000 = 0.00 \times 30 \text{ hari} = 0,0 = 00$  JADI BUAT KEMBALI MODALNYA 1 BULAN 24 HARI  
UNTUK YANG LABA BERSIH PALING MINIMUM

UNTUK YANG MAXSIMUM DAN RATA RATA TIDAK DIHITUNG KARENA KITA MENGGUNAKAN  
CONTOH YANG PALING MINIMUM SAJA SUDAH KELIATAN KEMBALI MODALNYA BERAPA BULAN  
DAN BERAPA LAMA..

