

## Task 3

### Site Selection and Site Analysis

**Studi kasus:** Perencanaan pembangunan kedai kopi baru di Kecamatan Pamekasan

#### Parameter yang dibutuhkan:

Parameter positif, yaitu:

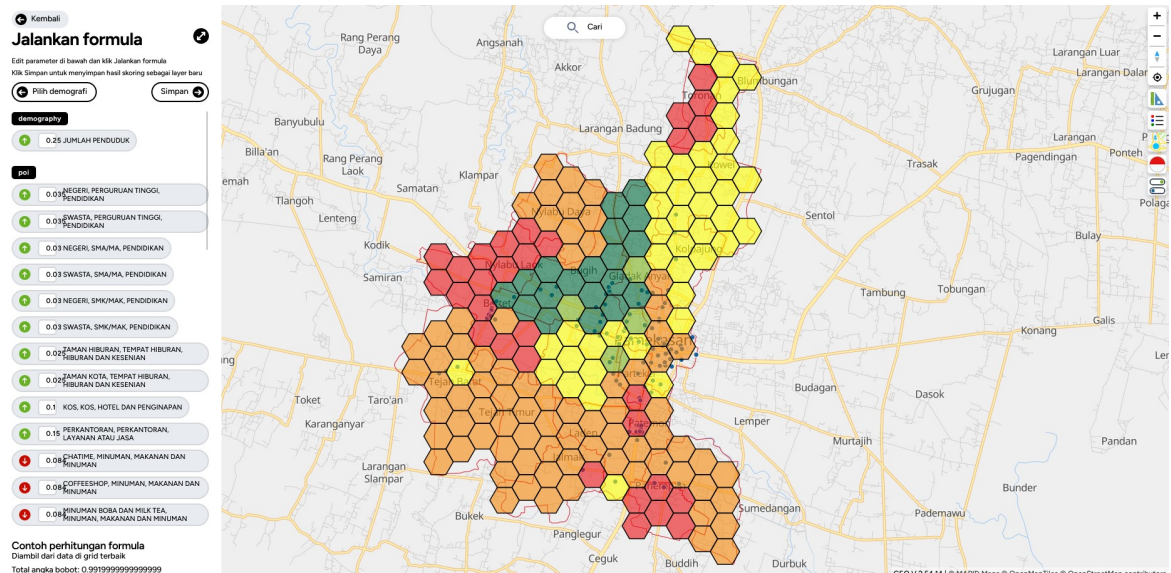
- Demografi (Jumlah penduduk) diberi bobot 25%. Populasi besar = pasar potensial luas. Ini pondasi utama, karena semakin banyak orang di area tersebut, semakin besar peluang traffic dan penjualan
- Pendidikan (fokus pada jenjang Perguruan Tinggi, SMA/MA, SMK/MAK) diberi bobot 20%. Mahasiswa/pelajar adalah konsumen rutin F&B dengan frekuensi tinggi, apalagi untuk minuman kekinian. Efeknya signifikan pada keberlangsungan usaha.
- Hiburan dan Kesenian (Taman Hiburan, Taman Kota) diberi bobot 5%. Jika dekat dengan lokasi tersebut cenderung mudah mendapatkan konsumen karena tempat bersantai yang dekat dengan kedai kopi. Meningkatkan traffic musiman atau akhir pekan, tetapi kontribusi terhadap penjualan harian relatif kecil.

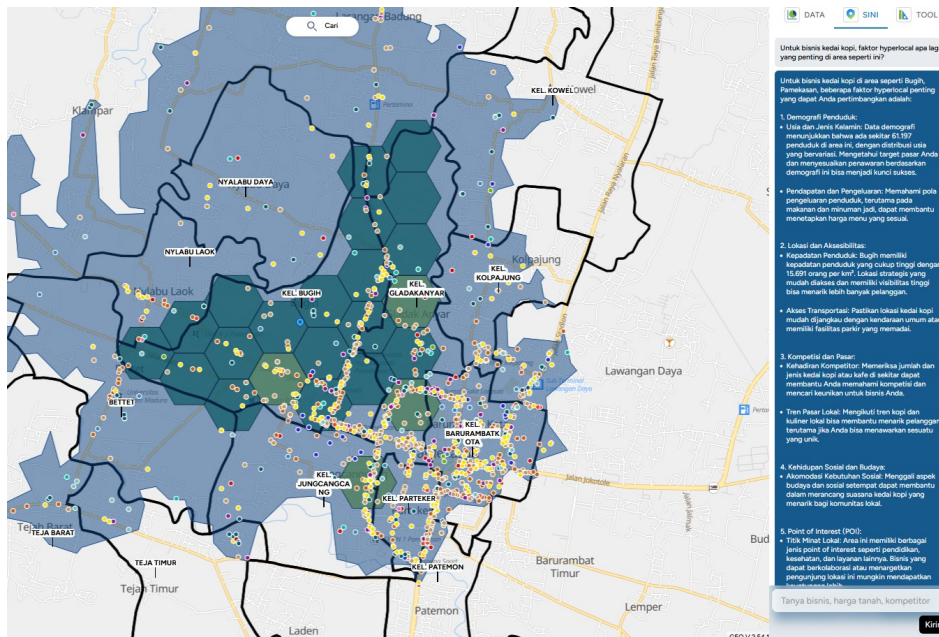
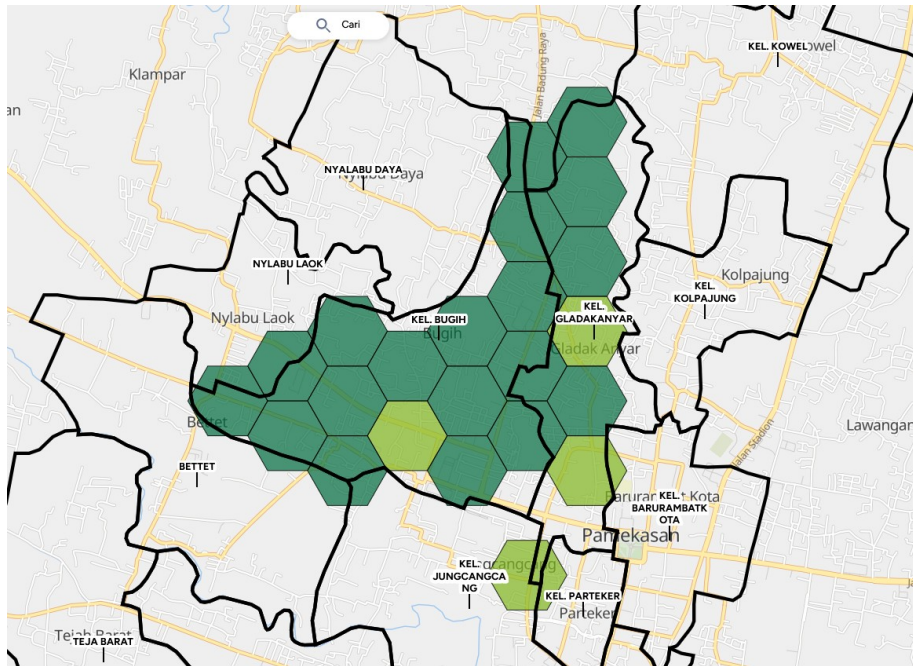
- Hotel dan penginapan (fokus pada tempat Kos) diberi bobot 10%. Penghuni sementara (anak kos, tamu hotel) sering makan/minum di luar, tapi sifatnya musiman atau jangka pendek, sehingga bobotnya lebih kecil dibanding populasi tetap.
- Layanan atau Jasa (fokus pada bidang Perkantoran) diberi bobot 15%. Karyawan kantor cenderung memiliki daya beli stabil dan kebiasaan membeli minuman/coffee untuk energi dan meeting. Memberi arus pendapatan harian yang konsisten.

Parameter negatif, yaitu:

- Makanan dan Minuman (Coffeeshop, Chatime, minuman boba dan milk tea) diberi bobot 25%. Jumlah kompetitor langsung/tidak langsung sangat memengaruhi market share, margin, dan strategi harga. Jika terlalu padat, potensi penjualan bisa turun drastis.

Berdasarkan hasil visualisasi dari Site Selection SINI AI, diperoleh hasil sebagai berikut disertai dengan pembobotan tiap parameter.





Berikut hasil analisis Site Analysis menggunakan SINI AI

Untuk bisnis kedai kopi di area seperti Bugih, Pamekasan, beberapa faktor hyperlocal penting yang dapat Anda pertimbangkan adalah:

#### 1. Demografi Penduduk:

Usia dan Jenis Kelamin: Data demografi menunjukkan bahwa ada sekitar 61.197 penduduk di area ini, dengan distribusi usia yang bervariasi. Mengetahui target pasar Anda dan menyesuaikan penawaran berdasarkan demografi ini bisa menjadi kunci sukses.

Pendapatan dan Pengeluaran: Memahami pola pengeluaran penduduk, terutama pada makanan dan minuman jadi, dapat membantu menetapkan harga menu yang sesuai.

#### 2. Lokasi dan Aksesibilitas:

Kepadatan Penduduk: Bugih memiliki kepadatan penduduk yang cukup tinggi dengan 15.691 orang per km<sup>2</sup>. Lokasi strategis yang mudah diakses dan memiliki visibilitas tinggi bisa menarik lebih banyak pelanggan.

Akses Transportasi: Pastikan lokasi kedai kopi mudah dijangkau dengan kendaraan umum atau memiliki fasilitas parkir yang memadai.

### 3. Kompetensi dan Pasar:

Kehadiran Kompetitor: Memeriksa jumlah dan jenis kedai kopi atau kafe di sekitar dapat membantu Anda memahami kompetisi dan mencari keunikan untuk bisnis Anda.

Tren Pasar Lokal: Mengikuti tren kopi dan kuliner lokal bisa membantu menarik pelanggan, terutama jika Anda bisa menawarkan sesuatu yang unik.

### 4. Kehidupan Sosial dan Budaya:

Akomodasi Kebutuhan Sosial: Menggali aspek budaya dan sosial setempat dapat membantu dalam merancang suasana kedai kopi yang menarik bagi komunitas lokal.

### 5. Point of Interest (POI):

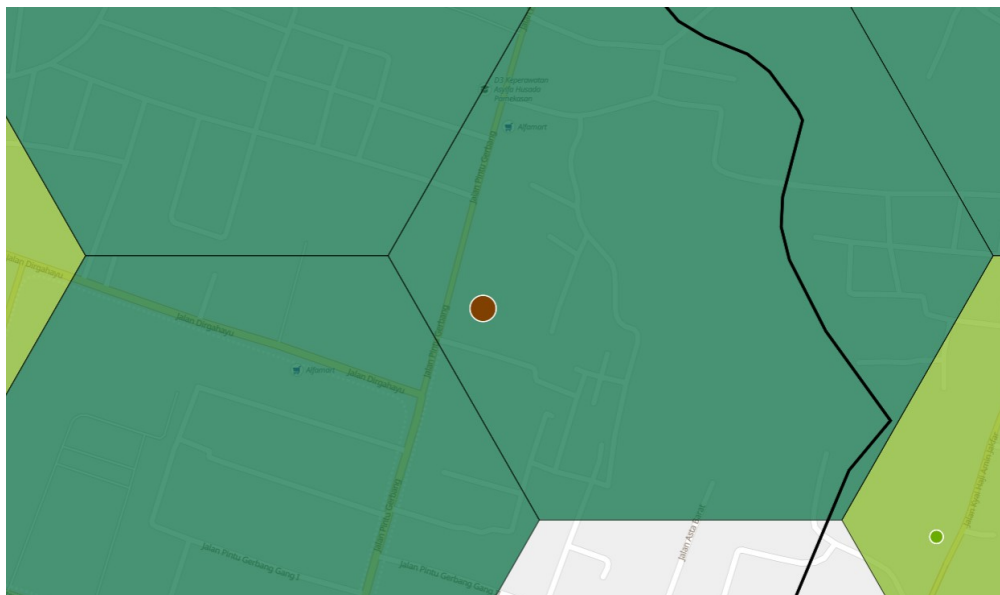
Titik Minat Lokal: Area ini memiliki berbagai jenis point of interest seperti pendidikan, kesehatan, dan layanan lainnya. Bisnis yang dapat berkolaborasi atau menargetkan pengunjung lokasi ini mungkin mendapatkan keuntungan lebih.

### 6. Perizinan dan Regulasi Lokal:

Kebijakan dan Regulasi: Memahami regulasi dan kebijakan lokal terkait usaha kuliner penting untuk memastikan bisnis berjalan lancar dan sesuai dengan hukum.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor hyperlocal ini, Anda bisa lebih tepat sasaran dalam memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan lokal serta meningkatkan daya tarik dari kedai kopi Anda.

Berdasarkan hasil di atas beberapa faktor hyperlocal yang cocok untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan daya tarik adalah penyesuaian harga menu yang akan ditawarkan, lokasi yang berada di sekitar fasilitas pendidikan dan dekat dengan jalan utama, serta menerapkan aspek budaya dan sosial setempat dengan mengaplikasikan konsep modern pada interior kedai kopi.



Berdasarkan hasil analisis di atas, lokasi kedai kopi baru yang sesuai rekomendasi adalah lokasi dengan titik merah di atas. Alasannya adalah karena di sekitar lokasi tersebut sangat dekat dengan jalan utama dan kawasan bisnis yang sering dilalui masyarakat lokal. Terlebih lagi dari titik tersebut cukup dekat sekitar 1 km menuju SMA lokal, yang mana berpotensi untuk menarik minat pelajar agar berkunjung di kedai kopi yang direncanakan tersebut.