

Proposal Usaha Kopi BEDJO

1.1 Desain

Dalam bisnis ini yang paling utama adalah bahan baku berupa kopi setelah itu kita siapkan tempat untuk mesin penggiling, oven dan penjemuran kopi. supaya produk ini berjalan terus maka kita harus melakukan penimbunan bahan baku karena pohon kopi tidak bisa berbuah secara terus menerus tetapi hanya dapat berbuah dalam jangka satu tahun sekali

1.2 Teknologi

Teknologi yang digunakan adalah teknologi sederhana yang tetap guna.

1.3 Keunikan

Produk ini adalah dari segi rasa karena rasa adalah segalanya. rasa dari produk ini berbeda dengan yang lain karena bubuk asli tanpa campuran

1.4 Daya saing

Untuk meningkatkan daya saing dipasaran maka saya akan menawarkan produk bubuk kopi asli tanpa campuran seperti jagung ataupun beras.

C. Analisa pasar

1.1 Segmentasi pasar

Segmen pasar yang kami tuju adalah semua elemen pasar

1.2 Target pasar

Pasar yang ingin dicapai merupakan pasar tingkat daerah mulai dari ekonomi menengah kebawah ataupun menengah keatas. produk ini juga harus mengikuti tren pasar saat ini dengan cara membuat kemasan produk yang menarik pembeli.

1.3 Harga

Harga produk ini bersaing dengan yang lainnya dengan harga Rp 24.000 per kg atau Rp 6.000 untuk $\frac{1}{4}$ kg.

Strategi pemasaran

Strategi pemasaran dilakukan dengan mendistribusikan produk tersebut ke berbagai daerah terutama daerah dengan suhu udara dingin karena minuman kopi sangat cocok di daerah tersebut. selain itu perlu dipasang sebuah iklan di media masa seperti Koran dan radio supaya produk ini dikenal banyak orang.

D. Promosi

Kita akan melakukan berbagai macam cara untuk mempromosikan produk ini

mulai dari memasokkan kepada agen-agen, membuka toko sendiri didekat pabrik, mengiklankannya melalui media masa Koran dan radio

E. Kepemilikan usaha

Kepemilikan usaha ini dilakukan dengan cara partnership yaitu bekerjasama dengan pihak lain. cara ini dinilai yang paling tepat karena dari segi modal akan menjadi lebih ringan dan juga dari segi pendistribusian lebih mudah sebab kita sudah mempunyai kerjasama dengan berbagai pihak.

F. Analisis tempat.

1. Lokasi

Lokasi untuk pabrik pembuatan bubuk berada didaerah yang jauh dari pemukiman karena pabrik kan menghasilkan kebisingan yang tinggi selain itu saya memilih tempat didaerah pedesaan karena disamping dekat dengan bahan baku, harga tanah disana cukup murah

2. Fasilitas

- a. Kenyamanan dalam pelayanan
- b. Pekerja yang professional

G. Alat ,Peralatan dan perlengkapan

Jenis alat

- Wadah
- Gunting
- Karung
- Tempat
- Dan lain-lain

2. Peralatan

- Mesin penggiling
- Oven kopi

3. perlengkapan

- Sepatu boot
- Sarung tangan
- masker

H. Rencana keuangan

1. Biaya langsung

- Gedung pabrik Rp10.000.000
- Mesin penggiling Rp2.500.000
- Oven kopi Rp2.000.000
- Perlengkapan lain Rp700.000

Jumlah Rp15.200.00

2. Biaya tak langsung perbulan

- Bahan baku kopi untuk 1000 kg @10.000 x 10.000 = Rp 10.000.000
- Bahan tambah Rp1.000.000
- Kemasan produk Rp500.000

Jumlah Rp 11.500.000

Total pengeluaran = biaya langsung + biaya tak langsung
= Rp 15.200.000 + Rp 11.500.00
= Rp 26.700.000

3. Biaya operasional tiap bulan :

- Bahan baku Rp 10.000.000
- Bahan tambah Rp 1.000.000
- Kemasan produk Rp 500.000
- Listrik Rp 200.000
- Penyusutan Rp 500.000
- Gaji pegawai Rp 1.200.000 (untuk 2 orang perbulan)

Jumlah Rp 13.900.000

Harga laba dipasar Rp24.000
Maka laba kantor : 700×24.000
: Rp 16.800.000

Laba bersih : laba kotor – biaya operasional
: Rp 16.800.000 – Rp 13.900.000
: Rp 2.900.000

4. Bisnis rasio

Modal : laba
Rp 26.700.000 : Rp 2.900.000
9,2 : 1

Jadi labanya 10,8 % dari modal maka dalam jangka 1 tahun modal telah kembali.