

Nama : Miftakhuddin Falaki

Npm : 201843501551

Kelas : R5W

No.WA: 083807303926

1. Konsep KPK yang baru dibuat untuk para pembaca komik, dengan Desain dan atmosfer gerai yang cozy dan hangat, ruangan yang nyaman seperti perpustakaan, dengan perpaduan Indonesia dan anime jepang. Dengan Produk yang berkualitas tinggi, dari biji kopi dan bahan asli dari Indonesia. Membuat senang memesan lalu meminum di tempat, dan menjadi pengalaman minum kopi yang menyenangkan karena ditemani buku atau komik yang disenangi.

Espresso berkualitas tinggi seperti caffe latte, dan macchiato. Minuman di sajikan oleh para “ barista yang menyajikan minuman tersebut dengan mencampur espresso dengan susu murni, susu coklat, cita rasa lainnya atau Whipping Cream dalam berbagai variasi tergantung tipe minuman yang di pesan. Sebagai pelengkap menu kopi, KPK juga menyajikan minuman Teh, Jus Jeruk, Roti dan sosis Bakar,.

2. Daftar Menu :

1. Espresso.....20K.
2. Espresso + Susu.....23K .
3. Macchiato.....20K.
4. caffè latte.....26K.
5. The Hangat.....6K.
6. Es Teh.....9K.
7. Jus Jeruk.....8K.
8. Pisang goreng.....6K.
9. Roti bakar.....12K.
10. Sosis Bakar.....10K.

Persediaan :

1. Kopi expresso.
2. Coklat Bubuk.
3. Susu.
4. Teh.
5. Jeruk.
6. Pisang.
7. Roti.
8. Slai Roti.
9. Mentega.
10. Sosis.
11. Saus + kecap.
12. Buku, Novel dan Komik.

Layanan Pelanggan yang ditawarkan :

1. Beli 5 Gratis 1.
2. Pinjam buku selama minum ditempat.
3. Mamber (Datang 30 kali gratis 1 Pesanan).

3. Marketing Mix 7P

1. Produk (Products)

Produk yang ditawarkan Enak dan fasilitas yang disediakan sangat cocok untuk banyak orang membutuhkan ketenangan. ada peminjaman buku, wifi gratis, dan pelayanan yang baik.

2. Harga (Price)

Harga yang sesuai dengan yang didapatkan dan dipasaran. Dan terdapat pelayanan gratis jika beli 5 produk

3. Tempat (Place)

Lokasi nyaman dan tenang. Dekat dengan perpustakaan, wilayah kampus.

4. Promosi (Promotions)

Point yang ditargetkan :

- Mengidentifikasi dan menarik konsumen baru.
- Mengomunikasikan produk baru.
- Meningkatkan jumlah konsumen untuk produk yang telah dikenal secara luas.
- Menginformasikan kepada konsumen tentang peningkatan kualitas produk.
- Mengajak konsumen untuk mendatangi tempat penjualan produk.
- Memotivasi konsumen agar memilih atau membeli suatu produk.

5. Orang (People)

- Pengunjung yang ingin minum kopi
- Satpam yang menjaga
- kasir
- Barista dengan Skill membuat kopi yang hebat

6. Proses (Process)

Saat pelanggan memesan, barista menghampiri untuk mencatat pesanan, setelah siap barista melayani pelanggan. Lalu setelah pelanggan selesai pelanggan meminta bill dan bayar di meja.

7. Tampilan Fisik (Physical Evidence)

Design interior yang diDesain dan atmosfer gerai yang cozy dan hangat, ruangan yang nyaman seperti perpustakaan, dengan perpaduan Indonesia dan anime jepang. Menjadi nilai tambah,

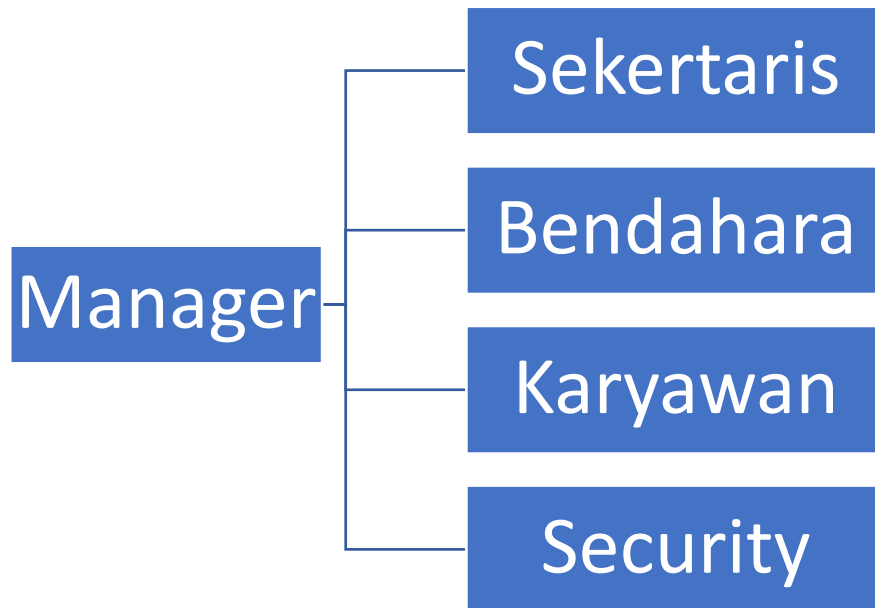
4. Analisis SWOT

Strengths (S) (Kekuatan)	Weaknes (W) (Kelemahan)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang strategis 2. Harga terjangkau 3. Bahan baku yang tersedia 4. Wifi yang sangat lancar 5. Dekat dari kampus 6. disediakan Terminal 7. Komunitas yang terus datang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lama saat antri 2. Buku tidak bisa dibawa pulang 3. Pelayanan masih kurang 4. Kurang promosi 5. Lokasi parkir yang terbatas 6. Tempan tidak tenang apabila ramai 7. Menu yang kurang lengkap
Oppotuny (O) (Peluang)	Threats (T) (Ancaman)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak komunitas yang datang 2. Perkembangan teknologi dan informasi 3. Loyalitas pelanggan (hubungan yang baik) 4. Banyaknya mahasiswa yang suka kerja tugas di KPK 5. Banyaknya anak muda yang suka main game online di KPK 6. Ekspansi (peluang) usaha 7. Banyaknya organisasi yang suka melakukan kegiatan bazar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku yang tidak stabil 2. Muncul pesaing baru dengan usaha yang sama 3. Adanya competitor baru dengan produk yang berbeda 4. Lokasi yang saling berdekatan dengan usaha seupa 5. Kalah promosi 6. Pelangan semakin sedikit 7. Tutup apabila bangkrut

5. Target Penjualan

Jika Rata rata perhari di hasilkan 1-3 Juta maka target perbulan minimal Rp. 30.000.000.00,-

Struktur organisasi



6. Inovasi yang akan saya kembangkan dari produk minuman dan makanan dalam masa pandemi ialah makanan atau minuman yang bersih, sehat dan proses pemesnanya mengikuti protocol kesehatan. Alternatif pemesanan di lakukan secara online. Memang dimasa pandemic sedikit orang yang akan datang tapi dengan Langkah alternatif tadi akan menimbulkan hal positif.