

# **BUSINESS PLAN**

**1:1:1**

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1. 1:1:1**

1:1:1 yang artinya 1 dari petani 1 dari pereroasting dan 1 dari penyeduh, dari 3 hal itulah bisa didapatkan di secangkir kopi yang enak dari perusahaan kami.

### **2. Mengapa Harus Coffee Shop?**

- **Memiliki Pasar Yang Luas**

Bisnis Coffee Shop (cafe) memiliki pasar yang sangat luas. Di mana, semua kalangan dari kelas bawah hingga kelas atas, usia remaja hingga dewasa dapat dipastikan menyukai kopi. Hal inilah yang membuat bisnis ini dapat meraih keuntungan besar.

- **Omzet Harian Mudah Didapat**

Beberda dengan bisnis lainnya, bisnis coffee shop sangat memungkinkan untuk mendapatkan keuntungan atau omzet perhari. Karena kebutuhan orang untuk meminum kopi itu setiap hari. Kebiasaan meminum kopi di pagi hari juga memungkinkan untuk meraih omzet harian yang lebih besar dibanding bisnis lainnya.

- **Menu Yang Sederhana dan Inovatif**

Tidak seperti bisnis kuliner yang lain, bisnis coffee shop hanya perlu menawarkan menu yang sederhana yang dikemas secara unik dan modern. Hal ini dilakukan untuk menarik minat konsumen, seperti menu kopi yang banyak varian. Selain menyajikan kopi yang bervariasi, kami juga menyajikan makanan ringan yang akan mendampingi konsumen saat meminum kopi, misalnya kentang goreng, burger, cake, dll.

- **Tempat Tidak Menjadi Masalah Besar**

Tidak perlu menyediakan bangunan coffee shop yang rumit dan terlalu banyak ornamen. Yang penting adalah lokasi yang strategis dan tempat yang nyaman. Karena, saat ini tren masyarakat menikmati kuliner di tempat sederhana akan memberikan unsur yang membuat mereka merasa nyaman seperti minum kopi di rumah.

## PROFIL PERUSAHAAN

**1:1:1** merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kuliner yang mengarah ke dalam aspek restoran serta kopi untuk para pencinta setianya. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Jendral Sudirman, Palembang, Sumatera Selatan dengan lokasi yang sangat strategis karena berdekatan dengan SMAN 3 Palembang, Universitas Islam Negeri Palembang, RS. Moh Husein, dan berbagai institusi / perusahaan lainnya yang mudah dijangkau oleh siapa saja.

Kami mendorong perusahaan ini untuk menciptakan terobosan yang unik bagi masyarakat dengan menyediakan berbagai jenis produk kopi yang berasal dari berbagai mancanegara kami juga menyediakan tempat yang nyaman sehingga konsumen merasa minum kopi seperti di rumah.

## JENIS USAHA

Jenis usaha yang akan kami kelola adalah usaha di bidang kuliner yaitu coffee shop. Yang didalamnya dilengkapi dengan fasilitas gameboard, wifi gratis dan tempat penjualan biji dan alat seduh kopi.

## VISI DAN MISI PERUSAHAAN

### VISI:

Menjadi Coffee Shop yang nyaman, hemat dan sehat serta memberikan pelayanan (service) yang maksimal kepada konsumen.

### MISI:

- Menyediakan tempat yang nyaman (**cozy**)
- Memberikan pelayanan yang maksimal (**service**)
- Menyajikan menu makanan / minuman yang sehat serta memiliki cita rasa yang khas (**speciality**) dan inovatif (**quality**)
- Menyediakan interior / exterior simple modern serta menyenangkan untuk seluruh kalangan (**instagramable**)

## **BAB 2**

# **STRATEGI MARKETING**

### **PELUANG PASAR**

Lokasi tempat usaha yang strategis karena berada di pusat kota yang pasti dilewati oleh banyak kendaraan serta dikelilingi oleh berbagai institusi dan perusahaan (SMAN 3 Palembang, Universitas Islam Negri Palembang, RS. Moh Husein Palembang, dll). Jumlah target pasar yang sangat menjanjikan karena banyaknya kalangan remaja dan dewasa yang merupakan tujuan utama target pasar kami dalam memasarkan produk yang kami buat.

### **ANALISIS SWOT**

#### **1. Strength**

- Harga makanan dan minuman yang terjangkau dan berkualitas
- Menu yang bervariasi dan unik akan membuat pelanggan penasaran sehingga tertarik untuk menikmati produk kami.
- Adanya fasilitas Hotspot (Wifi) gratis, Gameboard (kartu, gablek, catur, uno, dll)
- Menu yang inovatif (ditambah / dirubah) setiap minggu atau bulannya
- Menyediakan berbagai macam biji kopi / serta metode menyeduh kopi yang bervariasi.
- Menjual Aksesoris / Alat menyeduh kopi apabila ingin menyeduh kopi di rumah

#### **2. Weakness**

- Modal yang terbatas karena masih menggunakan modal sendiri

#### **3. Opportunity**

- Tempat yang strategis karena berada di pusat kota dan menghadap ke jalan raya.
- Memiliki Pasar yang luas
- Diminati oleh berbagai kalangan

#### **4. Threats**

- Modal yang tidak memadai karena dari modal sendiri coffe shop dapat berkembang dan laba tidak stagnan.

## **BAB 3**

### **PEMASARAN ATAU PESAING**

#### **A. Daerah Pemasaran**

- Berada di pusat kota dan dikelilingi perusahaan – perusahaan atau kantor , rumah sakit, sekolah dan kampus
- Dilalui oleh banyak kendaraan karena terletak di pinggir jalan besar

#### **B. Saingan Produk Sejenis**

Di daerah sekitar ada beberapa kedai kopi namun sangat sedikit yang menyediakan kopi base espresso atau dengan metode seduh yang berbeda, konsepnya pun seperti cafe biasa (fasilitas tidak lengkap)

#### **C. Rencana Penjualan**

Rencana Kami adalah memiliki target – target pasar seperti berikut :

- Kalangan wanita / pria remaja maupun dewasa yang usianya berkisar antara 17 – 40 tahun merupakan target penjualan pasar yang paling utama.
- Selalu berinovasi dalam produk baik cita rasa, penyajian hidangan maupun dari nama – nama produk yang komersil dan unik.
- Memperluas Usaha apabila modal sudah kembali dan usaha berjalan sukses dan lancar
- Produk yang dibuat dapat disukai oleh semua kalangan masyarakat.

### **PLACE - PROMOTION - PRICE – PRODUCT**

- **Place** : Tempat usaha yang cukup strategis sehingga mempermudah dalam hal penjualan atau pemasaran produk yang dibuat, dikarenakan dilalui banyak kendaraan sehingga usaha pun akan mudah dikenal di lingkungan sekitar.
- **Promotion** : Untuk mempromosikan produk dan nama usaha ini kami menggunakan cara yaitu dengan memasang iklan diseluruh media sosial. Kemudian kami juga akan menyebarkan pamflet, kami juga akan mendaftarkan usaha ke delivery online seperti gofood atau grabfood
- **Price** : Harga untuk setiap produk usaha ini realtive murah dan terjangkau oleh semua kalanga, kemudian ditambah adanya fasilitas pembelian biji dan alat seduh kopi yang harganya juga terjangkau.
- **Product** : Nama menu yang unik, bervariasi dan inovatif menjadi nilai jual tambah yang cukup komersil untuk menarik minat para konsumen.

# BAB 4

## GAMBARAN PRODUK DAN PELAYANAN

### ASPEK PRODUKSI

Kami menggunakan bahan baku speciality grade dan segar yang memiliki kualitas dan rasa terbaik serta menyediakan produk kopi dengan pengolahan (metode) yang berbeda-beda sehingga dapat memunculkan ciri rasa yang khas pada kopi tersebut, selain itu disini konsumen juga dapat memesan aneka makanan berat dan ringan

Dalam hal pelayanan, Kami akan menyediakan tempat yang nyaman dan sejuk (cozy) dengan harapan konsumen dapat menikmati makanan atau secangkir kopi secara maksimal. Selain itu, terdapat bar yang terbuka sehingga tidak ada pembatas antara konsumen dan barista untuk berinteraksi.

Produk yang akan kami sajikan adalah sebagai berikut:

Nama Produk	Kategori	Keterangan
V60 Kalita Chemex Syphon Vietnamese	<b>Minuman</b>  Manual Brew Manual Brew Manual Brew Manual Brew Manual Brew	Konsumen bisa memilih asal biji kopi untuk rasa yang diinginkan, dengan menggunakan alat yang khusus sesuai dengan metode yang dipilih  Kopi murni tidak dicampur dengan susu maupun syrup, sehingga rasa dan aroma kopi memang asli muncul dari karakteristik biji kopi yang dipilih
Espresso Americano	Espresso Machine Espresso Based	Saripati kopi, dibuat dengan mesin espresso, rasanya kompleks Espresso dicampur dengan es / air mineral
(iced / hot) Latte	Espresso Based	Espresso + Fresh Milk (steamed / shaken) + Syrup Hazelnut, Vanilla, etc (optional)
Iced Coffee Piccolo (iced / hot) Cappucino	Espresso Based Espresso Based Espresso Based	Espresso + Fresh Milk + Brown Sugar / Coco Pandan / etc Espresso + Fresh Milk ( steamed ) *jumlah susunya sedikit* Espresso + Fresh Milk ( steamed / shaken ) *jumlah susu banyak*
Affogato	Espresso Based	Espresso + Ice Cream
(iced / hot) Chocolate	n/a	n/a
Today's Special ( Foods / Drink's )	<b>Makanan / Minuman</b> Menu Special	Makanan / Minuman Special bisa kopi atau non kopi, yang bersifat musiman (akan diganti setiap minggu / bulan) ini merupakan strategi kami agar konsumen tidak bosan, menu ini akan ditampilkan di papan khusus menu special.

## SUMBER BAHAN BAKU

Kesegaran serta kualitas bahan baku merupakan tujuan utama kami, untuk bahan baku makanan akan diganti disetiap mengganti menu, kami mengambil bahan baku makanan di market terdekat. Sedangkan bahan baku minuman diambil dari supplier lokal. Kami mengutamakan produk lokal dibanding produk luar negeri, karena kami juga ingin memakmurkan para pedagang dan petani indonesia.

Bahan Baku	Kategori	Keterangan
Biji Kopi Houseblend	Coffee Beans (Blend)	Campuran antara bijikopi arabica dan robusta serta campuran dari tempat asal kopinya sehingga memiliki rasa yang complex.
Biji Kopi Single Origin <ul style="list-style-type: none"> <li>- Semendo</li> <li>- Gayo Aceh</li> <li>- Lampung</li> <li>- Mandailing</li> <li>- Ciwidey, Jawa</li> </ul>	Coffee Beans Single Origin	Single Origin bisa robusta atau arabica, rasa dari kopinya tergantung dari jenis biji kopi dan tempat asal kopi tersebut.
Susu Freshmilk / UHT	n/a	Susu UHT / Freshmilk berperan penting untuk minuman kopi base espresso
Syrup Monin / Denalli <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hazelnut</li> <li>- Vanilla</li> <li>- Butterscotch</li> </ul>	Perasa Minuman	Syrup digunakan sedikit untuk menambah rasa yang diinginkan ke minuman tertentu, cth. Hazelnut Latte
Bubuk Minuman <ul style="list-style-type: none"> <li>- Macchiato</li> <li>- Chocolate</li> <li>- Red Velvet</li> </ul>	Perasa Minuman	Bubuk minuman gunanya hampir sama dengan syrup namun rasanya lebih pekat dan biasanya di blender atau di shake untuk mendapatkan tekstur yang rich dan creamy.

## CONTOH MENU YANG AKAN DITAWARKAN

Menu	Harga	Keterangan
<b>Manual Brew</b>		
- V60	20.000	
- Kalita	25.000	
- Chemex	30.000	
- Syphon	30.000	
- Coldbrew	18.000	
<b>Iced Coffee</b>		
- Americano	14.000	
- Brown Sugar Coffee	18.000	
- Iced Latte	20.000	
- Regal Latte	20.000	
<b>Hot Coffee</b>		
- Tubruk	10.000	
- Vietnamese	10.000	
- Latte	20.000	
<b>Non Coffee</b>		
- Hot / Iced Chocolate	14.000	
- Hot / Iced Tea	6.000	
<b>Today's Special</b> <i>Khusus untuk menu today's special, ini hanya contohnya saja :</i>		
- Blue Squash (minuman)	14.000	
- Bread Pudding (desert)	10.000	

*Proses pengolahan minuman kopi*

- *Memilih biji kopi yang berkualitas*
- *Memanggang biji kopi*
- *Menggiling biji kopi dengan coffee grinder*
- *Memasukkan hasil gilingan biji coffee kedalam Espresso Maker / Manual Brew lalu diproses dengan sesuai pesanan konsumen.*

***Keuntungan yang diambil dari setiap produk berkisar 100% s/d 200 %***



### **Area Kami terdiri dari beberapa bagian, yaitu:**

- Area Parkir
- Area Indoor / Outdoor
- Area Bar / Dapur
- Toilet
- Private Room
- Staff Room

### **Area Indoor / Outdoor**

Interior / exterior Akan kami buat dengan design yang simple namun elegan dan modern sehingga disetiap sisi dan sudut ruangan cocok untuk berfoto-foto.

Area indoor akan difasilitasi dengan penerangan seperti cafe pada umumnya, Beberapa pajangan aksesoris untuk estetika didalam ruangan. Dan tentu saja untuk menambah kesejukan dan kesenangan didalam ruangan, kami menambahkan AC serta Etalase Gameboard agar pengunjung merasa nyaman.

Sedangkan area Exterior kami berencana untuk menambahkan kanopi (canopy) agar konsumen tidak kehujanan / kepanasan.

### **Area Bar / Dapur**

Area bar dan dapur akan kami buat sedemikian rupa memenuhi standar kebersihan dan kesehatan, karena disinilah tempat untuk menghasilkan hidangan makanan maupun minuman yang merupakan area persiapan, pengolahan, sampai dengan area pencucian

Kami memiliki ketentuan bangunan untuk menunjang keselamatan kerja di area bar / dapur ini, yaitu :

- Bahan lantai yang digunakan tidak licin dan mudah dibersihkan.
- Dinding yang rapih dan terang sehingga terkesan bersih dan indah.
- Bahan Atap (langit-langit) menggunakan bahan yang tidak mudah bocor dan tidak mudah kotor.
- Penerangan yang cukup serta sirkulasi udara yang baik.
- Alat deteksi asap untuk antisipasi kebakaran (indoor)
- Lemari es untuk bahan baku dingin.

### **Bangunan**

Bangunan yang dipakai untuk mendirikan usaha ini seperti bentuk ruko yang didesain layaknya cafe / coffee shop yang kekinian dan unik, simple modern dan instagrammable

## **BAB 5**

### **PERIZINAN**

Untuk mendapatkan legalitas usaha, maka organisasi harus mendapatkan perizinan dalam melakukan operasinya. Prosedur pendirian perusahaan perorangan adalah sebagai berikut :

- **SIU (Surat Izin Usaha)** pengurusan surat izin usaha akan dilakukan di kota Palembang.
- **SITU (Surat Izin Tempat Usaha)** pengurusan surat izin usaha ini dilakukan di kota Palembang.
- **NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)** akan diurus dikantor pajak.

## BAB 6

### ASPEK KEUANGAN DAN EKONOMI

#### A. Biaya Bahan Baku

No	Keterangan	Jumlah	Bulanan	Tahunan
<b>MINUMAN</b>				
1.	Biji Kopi Houseblend	2.5kg	Rp 180.000	Rp 2.160.000
2.	Biji Kopi Single Origin			
	- Semendo	250g	Rp 80.000	Rp 960.000
	- Gayo Aceh	250g	Rp 70.000	Rp 840.000
	- Lampung	250g	Rp 50.000	Rp 600.000
	- Mandailing	250g	Rp 70.000	Rp 840.000
	- Ciwidey, Jawa	250g	Rp 70.000	Rp 840.000
3.	Freshmilk Greenfields	2doz (12pcs)	Rp 430.800	Rp 5.169.600
4.	Monin Syrup	3 pcs	Rp 375.000	Rp 4.500.000
5.	Bubuk Minuman	1 pcs	Rp 160.000	Rp 1.920.000
6.	Pemanis & Topping	-	Rp 100.000	Rp 1.200.000
7.	Air Mineral	3 Galon	Rp 75.000	Rp 900.000
8.	Es Batu	1 karung	Rp 360.000	Rp 4.320.000
9.	Bahan Minuman Lainnya	-	Rp 500.000	Rp 6.000.000
10.	Packaging Minuman	500pcs	Rp 450.000	Rp 5.400.000
	<b>Total BB Minuman :</b>	-	<b>Rp 2.970.800</b>	<b>Rp 35.649.600</b>
<b>MAKANAN</b>				
	<i>Bahan makanan tergantung tren / ketersediaan pasar (diganti-ganti) karena termasuk menu Today's special</i>			
	<i>Contoh</i>			
1.	Kentang Goreng	2kg	Rp 120.000	Rp 1.440.000
2.	Daging Burger (sapi)	2bks	Rp 100.000	Rp 1.200.000
3.	Roti Burger	2bks	Rp 50.000	Rp 600.000
4.	Bumbu Dapur	-	Rp 150.000	Rp 1.800.000
5.	Minyak Goreng	-	Rp 50.000	Rp 600.000
6.	Gas	2 tabung	Rp 200.000	Rp 2.400.000
7.	Packaging Makanan	500pcs	Rp 450.000	Rp 5.400.000
8.	Bahan Makanan Lainnya	-	Rp 500.000	Rp 6.000.000
	<b>Total BB Makanan :</b>	-	<b>Rp 1.620.000</b>	<b>Rp 19.440.000</b>
	<b>Total Keseluruhan :</b>	-	<b>Rp. 4.590.000</b>	<b>Rp 55.080.000</b>

## B. Biaya Operasional dan Upah

No	Keterangan	Bulanan	Tahunan
<b>BIAYA OPERASIONAL</b>			
1	Biaya Air, Listrik, dan Telepon	Rp 1.000.000	Rp 12.000.000
2	Biaya Promosi (banner / pamflet)	Rp 200.000	Rp 2.400.000
3	Biaya Transportasi	Rp 200.000	Rp 2.400.000
4	Biaya Administrasi	Rp 200.000	Rp 2.400.000
	<b>Total Biaya Operasional :</b>	<b>Rp 1.600.000</b>	<b>Rp 19.200.000</b>
<b>BIAYA UPAH</b>			
1	Barista / Chef (1 Orang)	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
2	Waiters (1 Orang)	Rp 1.200.000	Rp 14.400.000
	<b>Total Biaya Upah :</b>	<b>Rp 2.700.000</b>	<b>Rp 32.400.000</b>
	<b>Total Keseluruhan :</b>	<b>Rp 4.300.000</b>	<b>Rp 51.600.000</b>

## C. Biaya Peralatan , Perlengkapan dan Interor

No	Keterangan	Spesifikasi	Harga
	Biaya Perlatan & Perlengkapan		
	Mesin Espresso + Grinder	Manusso Espresso + Baratza Sette 270w	Rp 15.000.000
	Alat Manual Brew	Kalita V60	Rp 450.000
		Chemex	Rp 750.000
		Syphon	Rp 645.000
		Vietnamese D	Rp 750.000
		Hario Grinder	Rp 420.000
			Rp 4.000.000
	Kettle Elektrik	Brewista	Rp 2.500.000
	Cooler	Cooler 1 Pintu	Rp 2.500.000
	Peralatan makan dan Minum	-	Rp 2.500.000
	Peralatan lain-lain	-	Rp 10.000.000
		-	
	Biaya pengerjaan interior & exterior (termasuk meja dan kursi )	Terima Beres	Rp 35.000.000
	<b>Total Keseluruhan :</b>		<b>Rp 74.515.000</b>

#### D. Perhitungan Modal Investasi Yang Dibutuhkan

Setelah melihat rincian biaya di atas, maka rincian modal usaha yang dibutuhkan dalam satu bulan berjalan terhitung dengan modal adalah :

*Biaya Bahan Baku (bulanan) + Biaya Operasional & Upah (bulanan) + Biaya Peralatan, Perlengkapan dan Interior*

*Rp 4.590.000 + Rp 4.300.000 + Rp 74.515.000 = **Rp 83.405.000***

***Modal Awal Yang dibutuhkan adalah Rp 83.405.000***

Total Penjualan yang diinginkan /bulan adalah :

*Target kami dalam satu hari minimal 50 orang konsumen*

*Maka perhitungannya adalah :*

***Tahunan :***

*50 x 350hari x Rp 20.000 = Rp 350.000.000 dikurang biaya bahan baku, biaya operasional & upah karyawan*

*Rp 350.000.000 – Rp 55.080.000 – Rp 51.600.000 = Rp 243.320.000 – Pajak 10% = **Rp 218.988.000 (Laba Bersih Per-Tahun)***

***Bulanan :***

*50 x 30hari x Rp 20.000 = Rp 30.000.000 dikurang biaya bahan baku, biaya operasional & upah karyawan*

*Rp 30.000.000 - Rp 4.590.000 - Rp 4.300.000 = Rp 21.110.000 – Pajak 10% = **Rp 18.999.000 (Laba Bersih Per-bulan)***

*Laba bersih akan dibagi kepada pemilik saham :*