

BUSINESS PLAN

TITIK NOL

BAB 1

PENDAHULUAN

1. TITIK NOL

Kenapa diberi nama TITIK NOL? Karena di setiap perjalanan selalu terdapat makna yang bisa diambil, begitu pula dengan coffe shop ini. Kami akan membangun perusahaan ini menjadi apa yang kami impikan, berusaha menggapai tanpa adanya konflik, perjuangan membangun coffe shop dan banyak hambatan yang terjadi. Karna dari titik nol inilah semuanya di mulai dan jika kami sudah melangkah jauh, kami tidak akan melupakan titik ini, titik dimana semuanya dimulai, titik dimana pikiran yang selalu berkerja keras untuk membangun coffe shop ini, bisa dibilang nama ini kami ambil dari implementasi perasaan dan cinta terhadap apa yang kami kerjakan.

TITIK NOL (CERITA DARI TITIK NOL)

Dari nama inilah kami berharap mendapatkan signature/identitas dari coffee shop kami, dimana jika seseorang teringat kepada perjalanan yang selama ini ia tempuh ia akan Kembali mengingat dari TITIK NOL

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

TITIK NOL 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**)

KONSEP BISNIS

Tema bisnis kali ini Coffee Shop dan Gourmet, yaitu dengan konsep kedai kopi “feels like home” (serasa di rumah sendiri) dengan sentuhan interior yang minimalist dan cozy agar konsumen tidak hanya menikmati kopi dan makanannya saja namun suasana kedai yang bikin nyaman agar konsumen betah berada di TITIK NOL .

Target kami adalah menjadikan TITIK NOL sebagai kedai #SerasaDiRumah dengan kopi nusantara dan makanan yang berkualitas.

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 berbagaimacam 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. Oppurtunity

- 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	Minuman 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)	Makanan / Minuman 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"> - Semendo - Gayo Aceh - Lampung - Mandailing - Ciwidey, Jawa 	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"> - Hazelnut - Vanilla - Butterscotch 	Perasa Minuman	Syrup digunakan sedikit untuk menambah rasa yang diinginkan ke minuman tertentu, cth. Hazelnut Latte
Bubuk Minuman <ul style="list-style-type: none"> - Macchiato - Chocolate - Red Velvet 	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
Manual Brew		
- V60	20.000	
- Kalita	25.000	
- Chemex	30.000	
- Syphon	30.000	
- Coldbrew	18.000	
Iced Coffee		
- Americano	14.000	
- Brown Sugar Coffee	18.000	
- Iced Latte	20.000	
- Regal Latte	20.000	
Hot Coffee		
- Tubruk	6.000	
- Vietnamese	10.000	
- Latte	20.000	
Non Coffee		
- Hot / Iced Chocolate	14.000	
- Hot / Iced Tea	6.000	
Today's Special <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
MINUMAN				
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
	Total BB Minuman :	-	Rp 2.970.800	Rp 35.649.600
MAKANAN				
	<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
	Total BB Makanan :	-	Rp 1.620.000	Rp 19.440.000
	Total Keseluruhan :	-	Rp. 4.590.000	Rp 55.080.000

B. Biaya Operasional dan Upah

No	Keterangan	Bulanan	Tahunan
BIAYA OPERASIONAL			
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
5	Biaya Sewa Bangunan	Rp 3.333.000	Rp 40.000.000
	Total Biaya Operasional :	Rp 4.933.000	Rp 59.196.000
BIAYA UPAH			
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
	Total Biaya Upah :	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
	Total Keseluruhan :	Rp 7.633.000	Rp 91.596.000

C. Biaya Peralatan , Perlengkapan dan Interor

No	Keterangan	Spesifikasi	Harga
	Biaya Perlatan & Perlengkapan		
	Mesin Espresso + Grinder	Nouva Simonelli Oscar + Kompak Grinder	Rp 35.000.000
	Alat Manual Brew	Kalita V60 Chemex Syphon Vietnamese D Hario Grinder	Rp 450.000 Rp 750.000 Rp 645.000 Rp 750.000 Rp 420.000 Rp 4.000.000
	Kettle Elektrik		
	Cooler	Brewista	Rp 2.500.000
	Kompur Gas	Cooler 1 Pintu	Rp 2.500.000
	Peralatan makan dan Minum	-	Rp 600.000
	Peralatan lain-lain	-	Rp 2.500.000
	Biaya pengerjaan interior & exterior (termasuk meja dan kursi)	-	Rp 10.000.000
		Terima Beres	Rp 30.000.000
	Total Keseluruhan :		Rp 90.115.000

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 Sewa Bangunan (tahunan) + Biaya Peralatan, Perlengkapan dan Interior

*Rp 4.590.000 + Rp 4.300.000 + Rp 40.000.000 + Rp 90.115.000 = **Rp 139.005.000 (Total Keseluruhan)***

Total Investasi Yang dibutuhkan adalah Rp 60.000.000,-

Investor minimal memiliki 30% dan maksimal 49% saham perusahaan Bangunan berserta sisa saham dimiliki oleh pemilik Perusahaan.

Total Penjualan yang diinginkan /bulan adalah :

Target kami dalam satu hari minimal 50 orang konsumen

Maka perhitungannya adalah :

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 7.633.000 = **Rp 17.711.000** belum dikurangi pajak restoran 10%*

BAB 7

RENCANA KERJASAMA

Kami memberikan kesempatan kepada mitra untuk masuk menjadi salah satu Investor / Bisnis autopilot dengan konsep bisnis Bersama dalam Penjualan Coffee dan Gourmet. Mekanismenya sebagai berikut :

Kerjasama bisnis akan melibatkan dua pihak yaitu pengelola (pemilik bisnis) dan pihak yang memiliki modal. Poin kerjasama bisnis ini terletak di awal yaitu kesepakatan atas bagi hasil. Ketika pengelola bisnis dan pemberi modal bertemu maka mereka akan melakukan akad (perjanjian dan kesepakatan). Lalu pemberi modal akan memberikan investasi modalnya kepada pengelola bisnis yang kemudian akan memanfaatkan modal tersebut untuk mengelola bisnisnya.

Pada hari dimana pengelola bisnis telah balik modal dan memperoleh keuntungan maka ia akan mengembalikan pokok modal yang didapat dari si pemberi modal ditambah keuntungan yang dibagikan sesuai kesepakatan bagi hasil di awal akad.

Syarat Agar Kerjasama Berlangsung Lancar :

- Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan akad
- Penawaran dan penerimaan dilakukan pada saat akad
- Akad dituangkan secara tertulis , melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- Modal harus diketahui jumlahnya dan jenisnya
- Tidak berbentuk piutang
- Keuntungan Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan untuk satu pihak
- Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi dari keuntungan sesuai kesepakatan . Perubahan prosentasi harus berdasarkan kesepakatan.

Pemilik modal memiliki kewenangan untuk mengintervensi bisnis yang berjalan agar berhasil dan sesuai dengan tujuan bisnis yang telah disepakati antar kedua belah pihak. Meskipun begitu keputusan harus didiskusikan oleh pengelola bisnis.