**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 teringkat kepada perjalanan yang selama ini ia tempuh ia akan Kembali mengingat dari **TITIK NOL**

1. **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. Kebiasaaan meminum kopi di pagi hari juga memungkinkan untuk meraih omzet harian yang lebih besar dibanding bisnis lainnya.

* **Menu Yang Sederhana dan Innovatif**

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 bervarian, 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 dirumah.

**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 Negri Palembang, RS. Moh Husein, dan berbagai institusi / perusahaan lainnya yang mudah dijangkau oleh siapa saja.

Kami mendorong peruahaan 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 dirumah.

**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 innovatif ***(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 dirumah 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 berkwalitas.

**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 berkwalitas
* Menu yang bervarian dan unik akan membuat pelanggan penasaran sehingga tertarik untuk menikmati produk kami.
* Adanya fasilitas Hotspot (Wifi) gratis, Gameboard (kartu, gaplek, catur, uno, dll)
* Menu yang innovatif (ditambah / dirubah) setiap minggu atau bulannya
* Menyediakan berbagaimacam biji kopi / serta metode menyeduh kopi yang bervarian.
* Menjual Aksesoris / Alat menyeduh kopi apabila ingin menyeduh kopi dirumah

1. **Weakness**

* Modal yang terbatas karena masih menggunakan modal sendiri

1. **Oppurtunity**

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

1. **Threats**

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

**BAB 3**

**PEMASARAN ATAU PESAING**

1. **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

1. **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)

1. **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. Kamudian 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, bervarian dan innovatif 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 kwalitas 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  Espresso  Americano  (iced / hot) Latte  Iced Coffee  Piccolo  (iced / hot) Cappucino  Affogato  (iced / hot) Chocolate  Today’s Special ( Foods / Drink’s ) | **Minuman**  Manual Brew  Manual Brew  Manual Brew  Manual Brew  Manual Brew  Espresso Machine  Espresso Based    Espresso Based  Espresso Based  Espresso Based  Espresso Based  Espresso Based  n/a  **Makanan / Minuman**  Menu Special | Konsumen bisa memilih asal biji kopi untuk rasa yang diinginkan, dengan menggunakan alat yang khusus sesuai dengan metode yang dipiliih  Kopi murni tidak dicampur dengan susu maupun syrup, sehingga rasa dan aroma kopi memang asli muncul dari karakteristik biji kopi yang dipilih  Saripati kopi, dibuat dengan mesin espresso, rasanya kompleks  Espresso dicampur dengan es / air mineral  Espresso + Fresh Milk (steamed / shaked) + Syrup Hazelnut, Vanilla, etc (optional)  Espresso + Fresh Milk + Brown Sugar / Coco Pandan / etc  Espresso + Fresh Milk ( steamed ) \*jumlah susunya sedikt\*  Espresso + Fresh Milk ( steamed / shaked ) \*jumlah susu banyak\*  Espresso + Ice Cream  n/a  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 kwalitas 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 negri, karena kami juga ingin memakmurkan para pedagang dan petani indonesia.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bahan Baku | Kategori | Keterangan |
| Biji Kopi Houseblend  Biji Kopi Single Origin   * Semendo * Gayo Aceh * Lampung * Mandailing * Ciwidey, Jawa   Susu Freshmilk / UHT  Syrup Monin / Denalli   * Hazelnut * Vanilla * Butterscotch   Bubuk Minuman   * Macchiato * Chocolate * Red Velvet | Coffee Beans (Blend)  Coffee Beans Single Origin    n/a  Perasa Minuman    Perasa Minuman | Campuran antara bijikopi arabica dan robusta serta campuran dari tempat asal kopinya sehingga memiliki rasa yang complex.  Single Origin bisa robusta atau arabica, rasa dari kopinya tergantung dari jenis biji kopi dan tempat asal kopi tersebut.  Susu UHT / Freshmilk berperan penting untuk minuman kopi base espresso  Syrup digunakan sedikit untuk menambah rasa yang diiinginkan ke minuman tertentu, cth. Hazelnut Latte  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 * Kalita * Chemex * Syphon * Coldbrew   **Iced Coffee**   * Americano * Brown Sugar Coffee * Iced Latte * Regal Latte   **Hot Coffee**   * Tubruk * Vietnamese * Latte   **Non Coffee**   * Hot / Iced Chocolate * Hot / Iced Tea   **Today’s Special**  *Khusus untuk menu today’s special, ini hanya contohnya saja :*   * Blue Squash (minuman) * Bread Pudding (desert) | 20.000  25.000  30.000  30.000  18.000  14.000  18.000  20.000  20.000  6.000  10.000  20.000  14.000  6.000  14.000  10.000 |  |

*Proses pengolahan minuman kopi*

* *Memilih biji kopi yang berkwalitas*
* *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 bangnan 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 silkurasi 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**

1. **Biaya Bahan Baku**

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

1. **Biaya Operasional dan Upah**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Keterangan | Bulanan | Tahunan |
| 1  2  3  4  5  1  2 | **BIAYA OPERASIONAL**  Biaya Air, Listrik, dan Telepon  Biaya Promosi (banner / pamflet)  Biaya Transportasi  Biaya Administrasi  Biaya Sewa Bangunan  **Total Biaya Operasional :**  **BIAYA UPAH**  Barista / Chef (1 Orang)  Waiters (1 Orang)  **Total Biaya Upah :**  **Total Keseluruhan :** | Rp 1.000.000  Rp 200.000  Rp 200.000  Rp 200.000  Rp 3.333.000  **Rp 4.933.000**  Rp 1.500.000  Rp 1.200.000  **Rp 2.700.000**  **Rp 7.633.000** | Rp 12.000.000  Rp 2.400.000  Rp 2.400.000  Rp 2.400.000  Rp 40.000.000  **Rp 59.196.000**  Rp 18.000.000  Rp 14.400.000  **Rp 32.400.000**  **Rp 91.596.000** |

1. **Biaya Peralatan , Perlengkapan dan Interor**

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

1. **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.