

## **Tugas Kewirausahaan :**

Buatlah rencana bisnis untuk membangun sebuah usaha.

**Jawab :**

### **Rencana Bisnis Kafe Sehat**

#### **1. Ringkasan Eksekutif**

Kafe Sehat adalah tempat yang menawarkan makanan dan minuman sehat dengan bahan-bahan organik dan lokal. Kami ingin memberikan pilihan makanan yang enak dan bergizi bagi orang-orang yang peduli dengan kesehatan. Kafe ini akan berada di pusat kota, sehingga mudah dijangkau oleh banyak orang.

#### **2. Visi dan Misi**

- Visi : Menjadi kafe terbaik yang dikenal karena sehat dan pelayanan yang ramah.
- Misi : Menyediakan makanan dan minuman sehat yang terbuat dari bahan berkualitas tinggi, serta menciptakan suasana yang nyaman bagi pelanggan.

#### **3. Analisis Pasar**

- Target Pasar : Orang-orang yang peduli kesehatan, pekerja kantoran, mahasiswa, gym rat dan keluarga.
- Tren Pasar : Semakin banyak orang sadar akan pentingnya makan sehat dan hidup aktif.
- Pesaing : Kafe lain yang juga menawarkan makanan sehat, restoran cepat saji dan kafe biasa. Kafe sehat berbeda dengan menu yang lebih bervariasi dan fokus pada bahan organik.

#### **4. Deskripsi Produk**

##### **Menu :**

- Smoothie bowl
- Salad segar
- Sandwich dengan roti gandum
- The herbal dan kopi organik
- Makanan penutup sehat (seperti kue tanpa gula)

#### **5. Analisis SWOT**

##### **1) Kekuatan (Strengths)**

- Makanan Sehat : Kami menawarkan makanan dan minuman yang enak dan sehat, menggunakan bahan-bahan organik dan lokal.
- Lokasi : Kafe kami berada di pusat kota, dekat dengan tempat gym, kantor dan kampus, jadi mudah dijangkau banyak orang.

- Pelayanan : Kami focus pada pelayanan yang ramah dan membuat pelanggan merasa nyaman.

## **2) Kelemahan (Weaknesses)**

- Biaya Awal Tinggi : Memulai kafe ini membutuhkan investasi yang cukup besar untuk renovasi dan peralatan.
- Ketergantungan pada Pemasok : Kualitas makanan kami tergantung pada pemasok lokal, jadi jika ada masalah, bias berdampak pada kami.
- Pengalaman Terbatas : Tim kami mungkin belum memiliki banyak pengalaman di industri makanan dan minuman.

## **3) Peluang (Opportunities)**

- Tren Makan Sehat : Semakin banyak orang yang peduli kesehatan dan mencari makanan sehat, ini adalah peluang besar bagi kami.
- Acara Komunitas : Kami bisa mengadakan acara atau kelas memasak untuk menarik lebih banyak pelanggan dan membangun komunitas.
- Menambah Menu : Kami bisa menambahkan banyak menu atau layanan pengantaran untuk meningkatkan penjualan.

## **4) Ancaman (Threats)**

- Pesaingan Ketat : Banyak kafe lain yang juga menawarkan makanan sehat, jadi kami harus bersaing dengan baik.
- Harga Bahan Baku : Jika harga bahan baku naik, itu bisa mempengaruhi keuntungan kami.

# **6. Rencana Pemasaran**

## **Strategi Pemasaran :**

- Media Sosial : Menggunakan Instagram dan Facebook untuk mempromosikan menu dan acara.
- Kerjasama dengan influencer kesehatan untuk menarik perhatian.
- Program loyalitas untuk pelanggan tetap.
- Mengadakan acara seperti kelas memasak sehat dan seminar gizi.

# **7. Struktur Organisasi**

- Pemilik : Ilma Hasanah
- Manajer Kafe : Mengatur operasional sehari-hari
- Koki : Menyiapkan makanan dan minuman
- Pelayan : Melayani pelanggan dan menjaga kebersihan kafe
- Pemasaran : Mengelola promosi dan media sosial

# **8. Proyeksi Keuangan**

## **1) Biaya Awal :**

- Sewa Lokasi : Rp 10.000.000/bulan
- Renovasi dan dekorasi : Rp 50.000.000
- Peralatan dapur : Rp 30.000.000

- Modal awal untuk bahan baku : Rp 10.000.000
- Biaya pemasaran : Rp 5.000.000
- Total : Rp 105.000.000

**2) Proyeksi Pendapatan :**

- Rata-rata penjualan per hari : Rp 1.500.000
- Pendapatan bulanan : Rp 45.000.000
- Biaya operasional bulanan (gaji, bahan baku, utilitas) : Rp 30.000.000
- Laba bersih bulanan : Rp 15.000.000

**9. Rencana Operasional**

- Lokasi : Pusat kota, dekat dengan tempat gym, area perkantoran dan kampus.
- Jam Operasional : Senin – Minggu, 08.00 – 20.00.
- Proses Produksi : Menggunakan bahan segar yang dibeli dari petani lokal setiap hari.

**10. Analisis Risiko**

- Risiko : Persaingan yang ketat, harga bahan baku yang tidak stabil, perubahan tren makanan.
- Mitigasi : Menjaga hubungan baik dengan pemasok, melakukan survei pasar secara berkala, dan beradaptasi dengan tren baru.

**11. Penutup**

Kafe Sehat ingin menjadi pilihan utama bagi orang-orang yang mencari makanan sehat dan berkualitas. Dengan rencana bisnis yang jelas dan strategi pemasaran yang baik, kami yakin bisa sukses dan memberikan manfaat bagi masyarakat.