**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 danbergizi bagi orang-orang yang pedulli dengan kesehatan. Kafe ini akan berada di pusat kota, sehingga mudah dijangkau oleh banyak orang.

1. **Visi dan Mis**i

* 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.

1. **Analisis Pasar**

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

1. **Deskripsi Produk**

**Menu :**

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

1. **Analisis SWOT**
2. **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 banyk orang.
* Pelayanan : Kami focus pada pelayanan yang ramah dan membuat pelanggan merasa nyaman.

1. **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 mmengkin belum memiliki banyak pengalaman di industri makanan dan minuman.

1. **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.

1. **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 keuntngan kami.

1. **Rencana Pemasaran**

**Stretegi 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.

1. **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 promisi dan media sosial

1. **Proyeksi Keuangan**
2. **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

1. **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

1. **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.

1. **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.

1. **Penutup**

Kafe Sehat ingin menjadi piliha 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.