

5ME2045

Contoh - LPDP Business Competition

"Kopi Janji:

Inovasi Kedai Kopi Grab-and-Go di Indonesia"

Kopi Janji

Anggota

Andi

Budi

<p>Peluang</p>	<p>Kopi Janji memanfaatkan popularitas minuman kopi berkualitas tinggi yang sedang tren dan ikut memanfaatkan momen peningkatan penggunaan teknologi di Indonesia. Kopi Janji berinovasi dengan menghadirkan Layanan 'Grab and Go' melalui aplikasi pesan antar dan sistem pembayaran yang mudah digunakan, untuk memberikan pengalaman yang lebih praktis bagi para pelanggannya. Dengan aplikasi Kopi Janji, pelanggan dapat dengan mudah memesan kopi favorit mereka dan melakukan pembayaran secara cepat dan efisien.</p> <p>Di sisi lain, Kopi Janji juga melakukan adaptasi terhadap situasi pandemi COVID-19 yang sedang berlangsung. Kopi Janji menghadirkan layanan pesan antar sehingga pelanggan dapat menikmati kopi mereka tanpa harus keluar rumah. Selain itu, Kopi Janji juga menyediakan paket kopi instan yang memudahkan pelanggan untuk menikmati kopi berkualitas di rumah dengan cara yang praktis.</p>
-----------------------	--

Masalah

Keluhan yang dihadapi oleh pelanggan kopi yang sedang trend saat ini adalah meningkatnya harga kopi yang terus melonjak serta terbatasnya variasi dan kualitas kopi yang tersedia di kedai kopi konvensional. Data survei menunjukkan bahwa permintaan terhadap kopi berkualitas tinggi dan memiliki karakteristik unik semakin meningkat di Indonesia.¹

Ide inovasi bisnis Kopi Janji bertujuan untuk mengatasi permasalahan diatas dengan menghadirkan solusi yang menawarkan kopi berkualitas tinggi dengan harga yang lebih terjangkau, juga dengan menyediakan variasi dan kualitas kopi yang unggul. Melalui pendekatan ini, Kopi Janji berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan kopi kekinian, serta memberikan pengalaman yang memuaskan di dalam industri kopi yang sedang berkembang.

Dengan memperhatikan permintaan yang kuat akan kopi berkualitas tinggi dan unik, Kopi Janji yakin bahwa ide inovatif Kopi Janji akan memberikan solusi yang dibutuhkan oleh pasar. Dengan menyediakan kopi yang terjangkau namun tetap mempertahankan kualitas dan variasi yang tinggi, Kopi Janji berharap dapat memuaskan pelanggan Kopi Janji dan membantu meningkatkan pengalaman mereka dalam menikmati kopi di Indonesia.

¹ Publikasi Media A, 2022

Solusi

Dengan ide inovasi bisnis Kopi Janji, Kopi Janji akan menghadirkan solusi yang menggabungkan kualitas tinggi dan variasi rasa serta kemudahan berupa aplikasi dan sistem pembayaran bervariasi. Kopi Janji menawarkan kopi berkualitas tinggi yang diproduksi menggunakan biji kopi pilihan dan proses produksi yang terstandarisasi. Dengan demikian, pelanggan dapat menikmati kopi berkualitas tinggi dengan cara yang lebih praktis dan cepat.

Selain itu, sebagai bagian dari solusi Kopi Janji, Kopi Janji akan memperkenalkan berbagai macam varian rasa dan jenis kopi yang unik dan menarik. Hal ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan yang mencari variasi dan keunikan dalam pengalaman kopi mereka. Dengan menghadirkan beragam pilihan kopi yang menarik, Kopi Janji berharap dapat memberikan pengalaman yang lebih kaya dan memuaskan bagi para pecinta kopi.

Melalui solusi Kopi Janji, Kopi Janji berkomitmen untuk menyediakan kopi berkualitas tinggi dengan kenyamanan dan kepraktisan penggunaan kopi instan. Kopi Janji yakin bahwa ide inovatif Kopi Janji akan membawa nilai tambah bagi pelanggan Kopi Janji dan membantu meningkatkan kepuasan mereka dalam menikmati kopi berkualitas di Indonesia.

Calon Pengguna

Kopi Janji menargetkan pangsa pasar dengan potensi yang besar. Data survei terbaru menunjukkan bahwa sekitar 70%² dari kelompok usia 13 hingga 35 tahun di Indonesia memiliki minat yang tinggi terhadap kopi kekinian dan mencari pengalaman kopi yang inovatif. Selain itu, lebih dari 60% dari total responden mengungkapkan keinginan mereka untuk mencoba varian rasa kopi yang berbeda dan menarik.

Dalam hal geografi, fokus Kopi Janji adalah pada Kota Metropolitan yang menjadi pusat aktivitas perkotaan di Indonesia. Berdasarkan data demografis terkini, tercatat bahwa 80% dari konsumen kopi potensial yang berada dalam kategori Sosial Ekonomi (SES) A-B³ tinggal di kawasan ini. Kota Metropolitan juga menunjukkan pertumbuhan signifikan dalam minat masyarakat terhadap kopi berkualitas tinggi, dengan peningkatan permintaan sebesar 30% dalam dua tahun terakhir.

Dengan dasar data yang solid ini, Kopi Janji yakin bahwa target pengguna Kopi Janji yang terdiri dari Pria dan Wanita, usia 13-35 tahun, di Kota Metropolitan dan berada dalam kategori SES A-B, adalah segmen yang memiliki potensi tinggi untuk merespons dan mengadopsi inovasi bisnis Kopi Janji.

² Lembaga Riset X, 2023

³ Publikasi Akademik Z, 2022

<p>Desain Produk atau Jasa</p>	<p>Kopi Janji mengembangkan sebuah desain produk/jasa yang inovatif. Kopi janji menciptakan sebuah prototipe <i>Minimum Viable Product</i> (MVP), yang menawarkan Layanan kopi <i>grab and go</i> berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau serta berbagai variasi rasa yang menarik. Prototipe ini telah diuji di beberapa gerai <i>pop up</i> dan juga melalui layanan pesan antar.</p> <p>Selain itu, Kopi Janji juga mengembangkan sebuah aplikasi mobile yang memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam memesan kopi dan menikmati berbagai promosi menarik. Dengan adanya prototipe yang inovatif dan terukur ini, Kopi Janji dapat menarik minat pelanggan dan meraih status sebagai salah satu startup FnB ternama di Indonesia.</p> <p>Melalui pengembangan desain produk/jasa ini, Kopi Janji memberikan pengalaman kopi yang luar biasa kepada pelanggan mereka. Dengan kualitas kopi yang tinggi, harga yang terjangkau, variasi rasa yang menarik, dan kemudahan dalam memesan melalui aplikasi mobile, Kopi Janji berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan dan memperoleh kesuksesan di pasar yang kompetitif di Indonesia.</p>
---------------------------------------	--

Tim

Kopi Janji dibentuk oleh dua *co-founder*, yakni Andi dan Budi. Andi mengemban tanggung jawab dalam mengatur strategi perusahaan, mengembangkan bisnis, dan mengelola operasional perusahaan secara keseluruhan. Di sisi lain, Budi bertanggung jawab dalam mengembangkan produk, teknologi, dan menciptakan pengalaman pelanggan yang optimal.

Andi, sebagai salah satu pendiri, berperan penting dalam merumuskan arah strategis perusahaan, mengidentifikasi peluang bisnis, dan menjalin kemitraan yang strategis. Dalam perannya sebagai kepala operasional, ia bertanggung jawab memastikan efisiensi dan keberlanjutan operasional perusahaan.

Sementara itu, Budi membawa keahlian dalam mengembangkan produk yang inovatif dan memanfaatkan teknologi terkini. Sebagai pemimpin tim teknologi, ia mengarahkan pengembangan produk Kopi Janji, memastikan kualitas dan keunikan rasa kopi, serta memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan pengalaman pelanggan melalui aplikasi mobile dan layanan lainnya.

Kedua *co-founder* ini berperan sentral dalam membentuk tim Kopi Janji yang berdedikasi, kreatif, dan terampil. Dengan pengalaman dan keahlian yang berbeda, mereka berkolaborasi untuk mencapai visi bersama dan memberikan pengalaman kopi terbaik kepada pelanggan.

<p>Potensi Nilai Tambah/Dampak yang sudah ada</p>	<p>Ide inovasi bisnis Kopi Janji menawarkan potensi nilai tambah yang signifikan dalam industri kopi Indonesia. Kami memberikan pengalaman minum kopi berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau dan berbagai variasi rasa yang menarik, sehingga memberikan dampak positif bagi konsumen dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka terhadap kopi yang istimewa.</p> <p>Selain itu, Kopi Janji juga memiliki peran penting dalam memberikan peluang bagi petani kopi lokal. Melalui program <i>Fair Trade</i> yang kami terapkan, kami mendukung kesejahteraan para petani dengan memberikan akses pasar yang lebih luas dan harga yang adil untuk kopi yang dihasilkan. Dengan ini, Kopi Janji berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan petani kopi lokal serta mempromosikan praktik bisnis yang bertanggung jawab secara sosial.</p> <p>Dengan memberikan pengalaman konsumen yang unggul dan mendukung komunitas petani kopi lokal, Kopi Janji menciptakan nilai tambah yang luas dan berkelanjutan dalam industri kopi. Ide inovatif mereka tidak hanya memberikan manfaat kepada pelanggan, tetapi juga memberikan dampak positif bagi seluruh ekosistem industri kopi di Indonesia.</p>
--	---

Sumber daya

Kopi Janji memanfaatkan beragam sumber daya pendukung di Indonesia yang saling berhubungan, termasuk sumber daya alam, geografis, dan sosial-manusia, untuk mendukung pengembangan ide inovasi bisnis mereka. Indonesia memiliki ciri khas geografis yang melimpah dengan sumber daya alam yang mendukung industri kopi, seperti tanah subur, iklim yang ideal, dan biji kopi berkualitas tinggi.

Selain itu, keunggulan Indonesia terletak pada tenaga kerja yang terampil dan berpengalaman di sektor kopi. Mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan kopi serta kreativitas dalam menciptakan variasi rasa kopi yang menarik. Kontribusi tenaga kerja ini sangat berarti dalam mengembangkan ide inovatif Kopi Janji.

Selanjutnya, dukungan dari pemerintah dalam hal perizinan dan pengembangan industri menjadi faktor penting yang mendorong pertumbuhan Kopi Janji. Kebijakan yang kondusif dan kerja sama dengan pemerintah membantu menciptakan lingkungan bisnis yang mendukung bagi perusahaan kopi ini.

Dengan memanfaatkan sumber daya alam yang melimpah, tenaga kerja terampil, dan dukungan pemerintah yang kuat, Kopi Janji dapat berkembang dan menciptakan keunggulan kompetitif dalam industri kopi di Indonesia.