

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat untuk melepaskan penat dan lelah maka semakin meningkat pula kebutuhan masyarakat terhadap coffee shop atau warung kopi yang tidak hanya memberikan pelayanan berupa produk yang enak dan berkualitas tetapi juga tempat kedai atau warung kopi yang nyaman.

Maka itu mendorong kami untuk membangun sebuah usaha kopi, untuk memberikan pelayanan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

B. Tujuan Usaha

Memberikan solusi kepada masyarakat yang membutuhkan tempat untuk melepaskan penat dan lelah.

Membuka lapangan kerja untuk masyarakat sekitar kedai kopi.

Menambah pengalaman dan melatih kreatifitas diri.

Menambah penghasilan dengan membuka kedai kopi.

BAB II ISI

A. Visi Misi

1. Visi: Membuka usaha kedai kopi yang profesional
2. Misi: Untuk mewujudkan visi di atas beberapa misinya diantaranya;
 - a. Memberikan pelayanan yang prima dan ramah.
 - b. Menggunakan bahan baku dan peralatan yang berkualitas dan higienis.

B. Strategi Usaha

Memberikan fasilitas hotspot dan interior yang nyaman dan menarik yang membuat pengunjung betah dan merasa nyaman dengan fasilitas yang diberikan. Pengunjung juga akan dimanjakan dengan musik akustik.

C. Nama dan Lokasi Usaha

Nama usaha ini akan diberi nama Kedai Kopi Konten, usaha ini akan memilih lokasi yang tempat yang pada penduduk, beda di pusat kota dan dekat dengan lokasi sekolah, Kampus dan perkantoran, dan lokasi yang sesuai dengan hal tadi.

D. Waktu Operasional

Waktu operasional usaha ini yakni setiap hari dari jam 09.00 WIB hingga jam 22.00 WIB, dengan jam kerja karyawan di bagi dua shift, shift pertama 09.00-15.30, shift kedua 15.30-22.00. Khusus untuk hari Sabtu, dibuka dari pukul 09.00 WIB hingga pukul 24.00 WIB.

E. Target Pelanggan

Target pelanggan Kedai Kopi Konten ini yakni masyarakat sekitar tempat usaha.

F. Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan

Nama Pemilik Usaha: Wahyu

Alamat Pemilik Usaha: Jalan Jatijajar 1 Depok, Jawa Barat.

G. Produk Yang Dihasilkan

Produk yang dihasilkan dari Kedai Kopi Konten ini yakni berupa kopi cup dengan berbagai rasa, diantaranya cappuccino, Moccachino, Espresso, dan lain-lain.

H. Strategi Promosi

Adapun dalam promosi diantaranya kami akan melakukan promosi melalui brosur, media sosial, dan lainnya.

I. Sumber Bahan Baku

Karena kami memiliki visi membuat usaha Kedai kopi yang profesional maka produk yang harus kami hasilkan yakni produk yang berkualitas, dan untuk menghasilkan produk yang berkualitas kami harus mengambil bahan dari sumber atau supplier bahan baku yang terjamin dan sudah terbukti kualitasnya.

BAB III PEMASARAN

A. Segmen Pasar

Segmen pasar Kedai Kopi Konten yakni semua kalangan tetapi fokus pada kaum muda dan Mahasiswa juga karyawan kantor sekitar tempat usaha dengan harga yang terjangkau.

B. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan kami ajukan yakni dengan melengkapi semua peralatan, menentukan harga dan strategi promosi sebagai berikut:

C. Perlengkapan dan Peralatan

Adapun perlengkapan dan peralatan yang akan kami lengkapi yakni:

- Mesin Penggiling
- Mesin Kopi Espresso
- Drip Coffee Maker
- Moka Pot
- Glassware
- Silverware
- Blender
- Peralatan Kebersihan
- dll

D. Harga produk

Karena target pasar dari Kedai Kopi Konten merupakan Mahasiswa, karyawan dan siswa sekolah SMA/SMK maka kami akan menetapkan harga kopi per Cup-nya dari Rp. 10.000 sampai Rp. 15.000 saja.

E. Analisis SWOT

1. Strength (Kekuatan)

Adapun kekuatan yang kami miliki diantaranya:

Produk yang berkualitas :

Kami menggunakan bahan baku dari supplier yang memiliki bahan baku yang berkualitas dan terjamin

Harga yang terjangkau :

Karena target pasar kami yakni kalangan menengah ke bawah, maka produk yang kami jual pun memiliki harga yang terjangkau, sehingga ini dapat menjangkau semua kalangan.

2. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan dari usaha Kopi ini yakni sulitnya mendapatkan bahan baku yang berkualitas sehingga ketika perusahaan Kedai Kopi memproduksi kopi yang besar akan mengalami kesulitan dalam proses produksi.

3. Opportunity (Peluang)

Banyaknya para kaula muda yang memiliki gaya hidup yang instan, yang mendorong kami untuk terus menghasilkan produk yang berkualitas dan memberikan pelayanan yang prima.

4. Treat (Ancaman)

Berikut adalah ancaman yang mungkin akan muncul dalam usaha ini:

Banyaknya produk baru dalam usaha kopi, termasuk kedai kopi

Harga bahan baku yang cenderung selalu naik.

BAB IV PERENCANAAN DAN PERMODALAN USAHA

A. Sumber Modal

Sumber modal adalah sumber modal awal untuk menjalani usaha coffee shop, adapun sumber modal Kedai Kopi yakni dari pemilik usaha dan Investor.

B. Perkiraan Finansial

Untuk menentukan Kedai Kopi berada dalam kondisi yang untuk maupun rugi maka akan membuat laporan keuangan setiap bulannya.

