

Rencana Bisnis Kedai Kopi Kararopi
TECHNOPRENEURSHIP DIGITAL CONTENT (A)

Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT.



Oleh :

Athallanda Kevin Vyarsa

(1151800246)

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

I. Ringkasan

Bisnis perkopian di era modern seperti saat ini merupakan salah satu bentuk bisnis yang sangat menjanjikan. Kebutuhan masyarakat yang terutama pekerja kantoran yang butuh mengkonsumsi minuman yang berkafein serta suasana tempat yang nyaman untuk mengerjakan pekerjaan kantor mereka menjadi salah satu alasan tersendiri mengapa ada banyak pengusaha yang membuka bisnis perkopian yang umumnya terdapat di daerah perkotaan yang ada di seluruh Indonesia. Hal yang ditawarkan oleh para pemilik usaha kopi ini juga beragam. Mulai dari jenis pilihan biji kopi yang menjadi bahan utama pembuatan minuman kopi, menu makanan ringan apa saja yang disediakan oleh kedai kopi tersebut, serta suasana yang ditawarkan oleh kedai kopi tersebut, apakah dapat menarik minat dari para pelanggan nantinya.

Dikarenakan ramainya bisnis perkopian yang beredar, membuat pelaku usaha kedai kopi ini harus memiliki keunikan tersendiri dari kedai kopi yang dimilikinya tersebut. Entah dari pilihan jenis kopi, menu makanan ringan yang menjadi menu kedua atau menu sampingan, dan juga suasana yang ditawarkan oleh kedai kopi, agar nantinya kedai kopi tersebut dapat bertahan dan juga tidak mengalami kebangkrutan.

II. Deskripsi Perusahaan

Kedai Kararopi merupakan salah satu kedai kopi yang terdapat di daerah Tangerang Selatan. Kedai Kararopi menyajikan pilihan menu kopi yang bahan utamanya berasal dari biji kopi pilihan yang ada di sekitar pulau Jawa. Biji kopi yang dipilih biasa berasal dari daerah pegunungan di daerah Pulau Jawa. Menghasilkan citra rasa kopi yang berbeda-beda dari setiap daerah yang diambil. Menu makanan ringan di Kararopi juga beragam, mulai dari roti panggang, *nachos*, burger, serta pilihan makanan ringan lainnya. Kedai Kararopi menawarkan tema klasik pada tempat kedai kopi tersebut. Dihiasi dengan barang-barang klasik seperti radio, *tape cassette* dari berbagai musisi lawas, serta koleksi mainan antik yang diletakkan di berbagai sudut dari kedai kopi tersebut. Kedai Kararopi juga sudah tersedia di aplikasi Gojek yang ditujukan bagi para pembeli yang ingin membeli menu mereka tanpa harus datang ke lokasi kedai kopi tersebut. Dan juga Kararopi tersedia di aplikasi Tokopedia dan Shopee bagi mereka yang ingin membeli biji kopi dan membuat kopi sendiri di rumah menggunakan biji kopi dari Kedai Kararopi.

III. Barang/Jasa yang diproduksi

Kedai Kararopi utamanya menjual berbagai macam olahan kopi yang beragam. Diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Kopi Kecombrang dan Kopi Susu



2. Cold Brew Coffe (Kemasan Botol)



3. Biji Kopi Ijen



4. Nachos dan Salad



5. Roti Panggang Gulung



IV. Analisis Aspek Pasar

Aspek pasar dalam bisnis meliputi 3 aspek utama, yaitu permintaan pasar akan produk yang dijual oleh pelaku usaha, tingkat dan strategi para pelaku usaha dalam memasarkan produk mereka, dan juga segmentasi pasar yang akan dituju. Dalam aspek permintaan pasar, Kararopi mensupply biji kopi sebanyak 100kg yang diambil dari berbagai daerah yang terdapat di pulau Jawa. Dimana nantinya dari setiap kg biji kopi tersebut diolah kembali menjadi bubuk kopi yang dijadikan bahan dasar pembuatan hidangan kopi pada Kedai Kararopi maupun dijual secara bijian dalam satuan gram. Dalam aspek tingkat dan strategi pemasaran produk dari Kedai Kararopi, salah satunya dengan menggunakan media sosial dan *e-commerce* sebagai sarana dalam menjual produk-produk kemasan mereka.

Kedai Kararopi menggunakan Instagram sebagai media sosial mereka dalam memasarkan produk-produk mereka. Pemilihan Instagram dikarenakan saat ini lebih banyak masyarakat menggunakan media sosial ini dalam kehidupan mereka sehari-hari, terutama anak muda kisaran umur 17-25 tahun. Tidak sedikit pula orang dewasa yang menggunakan Instagram, sehingga



membuat Instagram menjadi media sosial yang cocok dalam memasarkan berbagai produk dari Kedai Kararopi. Segmentasi pasar yang Kedai Kararopi incar tentu saja diperuntukan untuk masyarakat yang membutuhkan minuman berkafein dalam menjalani kehidupan sehari-hari. Dengan pilihan biji kopi yang unik dan berbeda juga menjadikan daya tarik tersendiri untuk para pelanggan Kedai Kararopi nantinya.



V. Analisis Aspek Teknik

Lokasi dan layout serta pengawasan kualitas produksi yang dihasilkan oleh Kedai Kararopi menjadi 2 aspek yang sangat diperlukan dalam mempertahankan usaha kedai kopi ini. Kedai Kararopi berlokasi di daerah Bintaro, Kota Tangerang Selatan. Dimana daerah tersebut merupakan kawasan yang ramai akan pekerja kantoran. Berletak di Ruko Emerald Boulevard yang bersampingan dengan jalan utama, membuat Kedai Kararopi terletak di lokasi yang strategis untuk para pembelinya, baik bagi mereka yang meminum di tempat, maupun bagi mereka yang memesan produk Kedai Kararopi melalui *e-commerce* maupun pemesanan *online* melalui aplikasi Gojek.

Dalam pengawasam kualitas produk, Kedai Kararopi tentunya menggunakan alat dan mesin yang berkualitas sehingga menjaga kualitas dan ciri khas dari biji kopi yang diambil dari berbagai daerah di Pulau Jawa. Barista di Kedai Kararopi diberikan pelatihan terlebih dahulu sebelum mereka aktif bekerja di kedai tersebut. Pelatihan mengenai cara serta teknik pembuatan kopi, seperti cara pembuatan kopi v60 dan tubruk, yang nantinya juga dapat menjaga kualitas dari biji kopi. Sehingga nantinya cita rasa dari biji kopi tersebut dapat keluar saat kopi diminum.

VI. Analisis Aspek Manajemen

Dalam aspek manajemen, diperlukan perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), serta pelaksanaan (*actuating*) yang baik dalam mempertahankan serta memperluas bisnis kopi yang dimiliki oleh Kedai Kararopi. Dalam perencanaan (*planning*), Kedai Kararopi bertujuan membuka bisnis kopi yang ditujukan kepada para masyarakat yang butuh akan minuman berkafein. Dengan menghadirkan cita rasa tersendiri dari produk Kararopi tersebut. Untuk memenuhi tujuan tersebut, dipilih dan diambil berbagai jenis biji kopi yang berasal dari berbagai daerah di Pulau Jawa. Membuat minuman kopi yang dihasilkan Kedai Kararopi menjadi beragam dan banyak pilihannya.

Dalam perorganisasian (*organizing*), Kedai Kararopi terdiri dari pemilik, yang dimana ia memonitor serta mengawasi para barista yang ada di Kedai Kararopi. Dimana ia memastikan apakah semua *jobdesk* sudah terlaksana dengan baik. Selain itu sang pemilik juga yang memonitori pembelian *online*, baik melalui media sosial maupun *e-commerce*. Kemudian ada bendahara, dimana ia bertugas mencatat segala hal yang berkaitan dengan masalah keuangan di Kedai Kararopi. Mulai dari pemasukan maupun pengeluaran yang diterima dan dikeluarkan oleh Kedai Kararopi. Kemudian yang terakhir adalah pelaksanaan (*actuating*) dari segala *jobdesk* yang telah diberikan. Pemilik mengawasi kinerja para barista dalam melaksanakan *jobdesk* mereka dalam hal membuat kopi dan melayani para pelanggan. Pemilik juga menerima dan merekap pemasukan serta pengeluaran keuangan yang sudah dicatat oleh sang bendahara. Bendahara melaksanakan tugasnya dalam mencatat pembukuan pemasukan serta pengeluaran yang dilakukan oleh Kedai Kararopi, seperti pembelian biji kopi, biaya listrik, dan pemasukan per harinya berapa. Lalu *jobdesk* dari para barista Kedai Kopi adalah membuat pesanan, menghidangkan pesanan, serta melayani para pelanggan yang berkunjung ke Kedai Kararopi.

VII. Analisis Aspek Finansial

Dana yang diperlukan adalah sebesar Rp. 50.000.000,00 untuk biaya sewa ruko per tahun. Biaya pembelian bahan baku serta alat-alat sebanyak Rp. 100.000.000,00. Biaya pembelian interior seperti meja, kursi, serta interior klasik sebanyak Rp. 30.000.000,00. Gaji karyawan sebesar Rp. 1.800.000,00 per bulan. Biaya listrik Rp. 1.000.000,00 per bulan.

Daftar Pustaka

Silver, S. B. (2013). The business plan. In *Handbook of Mental Health Administration and Management*. <https://doi.org/10.4324/9780203782453-31>

Supangat, S. (2020). *Dan DaftarIsi*.

Warta 17 Agustus, "Tips Membuat Business Plan Ideal" Youtube, diunggah oleh Warta 17 Agustus, 10 Desember 2021 <https://www.youtube.com/watch?v=7CDLgqkvgFs>

Bukti Cek Plagiarisme

The time it takes to process a paper depends on its length. Normally, the plagiarism check report will be completed within an hour.

Title	State	Similarity	Report	Submit Date
EAS_Technopreneurship_A_Athallanda Kevin Vyarsa...	Completed	5%	View Report	2021-12-22 06:22

[delete](#)

Warning: The system only keeps the report within 100 days. Please download your report as soon as possible.

Legal Stuff [Privacy Policy](#)
[User Agreement](#)
[Refund Policy](#)
Copyright ©2021 PaperPass.net

Contact Us services@paperpass.net

WIFI HOTSPOT W... x Tips Membuat Busine... x (20) WhatsApp x (PDF) "Aspek Teknik... x Matakuliah: 1585013 x Report - Plagiarism... x Cara Menulis Daftar P... x + -

https://www.paperpass.net/report

English Log out

Type here to search

6:24 PM 12/22/2021