

BUSINESS PLAN “Coffee Road”

Latar Belakang Usaha

Produk minuman kopi menjadi salah satu produk minuman yang digemari oleh masyarakat. Kopi yang disajikan tidak hanya kopi hitam atau *americano*, melainkan banyak jenis kopi lain seperti *cappucino* dan *frappucino*.

Saat ini berbagai macam inovasi-inovasi juga dilakukan, sehingga produk kopi menjadi lebih beragam. Tidak hanya masyarakat pecinta kopi yang membeli minuman kopi, bahkan masyarakat yang tidak terlalu suka kopi juga menikmati minuman kopi, namun dengan kadar kopi pada minuman yang lebih sedikit.

Tentu saja kita temui banyak kedai kopi atau *coffee shop* baru dengan menawarkan kelebihan-kelebihan sendiri. Dapat ditarik kesimpulan bahwa peluang bisnis minuman dengan bahan dasar kopi ini cukup menjanjikan. Maka dari itu, perusahaan kami merupakan sebuah perusahaan dengan produk minuman kopi, namun dengan cara penyajian yang berbeda.

Jika di Indonesia kebanyakan minuman kopi terdapat di kedai-kedai, maka kami menyajikan “Coffee Road” yaitu “Kopi di Jalan”. Dengan penyajian seperti ini, maka masyarakat tidak perlu membeli minuman kopi yang dia inginkan di kedai kopi, mereka dapat membeli langsung di jalan.

Deskripsi Perusahaan

Nama dan lokasi usaha

Nama perusahaan adalah “PT. Coffee Road Indonesia”. Lokasi usaha pada tahap awal yaitu di sekitar kawasan kampus. Namun kami juga merencanakan untuk melebarkan pasar di kawasan perkantoran serta mengikuti event-event tertentu.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Menjadi bisnis yang dapat menyajikan kebahagiaan dari secangkir minuman kopi.

Misi:

1. Menciptakan varian minuman kopi yang menarik dan unik serta nikmat
2. Meningkatkan jangkauan pemasaran
3. Menyajikan kopi dengan harga yang lebih terjangkau
4. Melestarikan minuman kopi sebagai bagian dari budaya masyarakat setempat

Identifikasi produk

Produk yang kami tawarkan adalah minuman kopi dingin maupun panas dengan berbagai varian produk yang menarik. Varian produk pada awal ini yaitu *espresso*, *americano*, *moccacino* dan *cappucino*.

Deskripsi perusahaan

Coffee Road Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang minuman berbahan dasar kopi. Minuman kopi yang disajikan dapat dinikmati baik dingin maupun panas. Perbedaan dari minuman kopi kami yaitu lokasi usaha. Tahap awal, usaha kami dapat ditemui di sekitar area kampus, namun kami merencanakan untuk melebarkan pada di beberapa tempat seperti kawasan wisata, area perkantoran dan area event. Dengan menyebarnya pemasaran, maka akan lebih memudahkan masyarakat untuk menikmati hidangan kopi, sehingga tidak perlu untuk bepergian terlalu jauh.

Pendanaan perusahaan

Dana yang digunakan untuk bisnis ini berasal dari modal pribadi serta bantuan dari keluarga. Perusahaan tidak meminjam modal awal melalui bank maupun lembaga keuangan lainnya.

Struktur Manajemen

Perusahaan ini dijalankan dengan team sebagai berikut:

1. CEO:
2. Manajer Produksi:
3. Manajer Pemasaran:
4. Manajer Keuangan:

Job Description:

1. CEO:
 - Sebagai penanggung jawab terhadap perusahaan
 - Membuat keputusan
 - Memastikan bahwa seluruh kegiatan berjalan lancar
2. Manajemen Produksi:
 - Menjaga kualitas produk
 - Melakukan inovasi-inovasi produk

- Melatih pegawai untuk menyajikan minuman kopi yang berkualitas sesuai SOP
3. Manajemen Pemasaran:
- Menyusun strategi pemasaran untuk mengembangkan usaha
 - Mengatur kegiatan pemasaran
 - Melakukan promosi
 - Memastikan terjalin hubungan baik antara perusahaan dan konsumen
4. Manajemen Keuangan:
- Mencatat semua transaksi yang ada dalam perusahaan
 - Memproses data transaksi menjadi laporan keuangan

Target Pasar

Segmentasi pasar perusahaan kami sangat luas yaitu meliputi masyarakat yang menyukai kopi ataupun yang ingin minum kopi untuk menunjang pekerjaan. Seperti kita ketahui bahwa kopi merupakan salah satu produk yang dapat kita andalkan untuk menjaga mata agar tetap terbuka untuk menyelesaikan pekerjaan.

Namun, tahap awal kami akan menargetkan pasar di area kampus. Area kampus dipilih karena dosen serta mahasiswa umumnya pada jam kuliah siang sudah tidak terlalu bersemangat seperti saat pagi hari. Selain itu, dengan berbagai macam tugas terkadang membuat mahasiswa membutuhkan kopi untuk membantu agar tidak mengantuk.

Selanjutnya kami akan mencoba untuk berusaha di sekitar area perkantoran. Area tersebut dipilih karena sifat dari karyawan kantor yang membutuhkan kopi untuk menyelesaikan pekerjaan. Terlebih jika mereka kurang tidur pada pagi hari, kopi dapat menjadi produk alternatif.

Kami menjual produk dengan harga yang lebih terjangkau. Hal ini karena kami tidak menggunakan gerai dalam pemasaran, sehingga kami dapat memangkas biaya operasional seperti sewa tempat. Dengan harga yang terjangkau maka diharapkan menjadi nilai positif dan memiliki efek psikologis bagi konsumen.

Profil pelanggan:

Profil	Pelanggan
Umur	> 15 tahun
Pendapatan	Menengah ke bawah

Lokasi geografis	Area kampus
Alasan membeli	Menyukai kopi, menginginkan manfaat kopi, mengonsumsi minuman kopi untuk mendapatkan manfaat dari kopi

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami lakukan yaitu:

1. Menentukan *brand* serta *branding* pada produk dan bisnis. Dalam hal ini termasuk di dalamnya penentuan kemasan, penataan eksterior kedai berjalan sehingga *eye catching*, mempersiapkan katalog, serta menentukan seragam
2. Pembuatan akun media sosial seperti instagram, facebook, twitter untuk lebih dekat dengan konsumen
3. Membuat *website* perusahaan
4. Pada saat *launching* memberikan promo yang disampaikan melalui akun sosial media.
5. Mendapatkan data-data acara yang akan digelar sehingga akan lebih meningkatkan pemasaran.

Strategi Produk

Dilakukan dengan upaya diverifikasi terhadap produk yang dihasilkan. Ke depannya dirancang untuk inovasi rasa dan jenis minuman kopi. Pada awal produksi akan diterapkan sistem *face to face*, sehingga masyarakat tahu keberadaan dari Coffee Road. Produk minuman yang disajikan dapat dinikmati secara panas ataupun dingin sesuai dengan permintaan konsumen.

Strategi Harga

Strategi harga dilakukan saat awal *launching*, harga produk ditetapkan sesuai dengan kantong dari semua kalangan. Awal penjualan produk ini, harga yang dijual akan menggunakan harga miring. Strategi harga dilakukan dengan tetap menjaga kualitas dari minuman kopi yang dihasilkan.

Analisis Pesaing

Dilihat dari lokasi usaha, belum terdapat pesaing yang menjalankan usaha yang benar-benar sama seperti kami. Namun, untuk bidang usaha yang sama yaitu minuman tentu saja ada seperti minuman dingin, es kelapa, sop buah dll.

Usaha yang sejenis dengan kami belum ada di Kota Padang, sehingga menjadi peluang bagi kamu untuk meningkatkan jangkauan pemasaran. Usaha kopi yang ada yaitu berupa coffee shop.

Beberapa *coffee shop* yang terkenal di Kota Padang adalah kopi janji jiwa dan foresthree.

Langkah Pengembangan

Langkah yang dilakukan jika usaha ini mulai berkembang dan tingkat permintaan tinggi adalah dengan mempertahankan keunggulan dan kualitas minuman. Selain itu, dapat memperluas jangkauan pemasaran serta membuat varian kopi lain yang disukai oleh konsumen. Namun tentu saja, harga yang ditawarkan akan lebih murah dibandingkan minuman kopi dari *coffee shop*.

Pelaksanaan

Terdapat delapan tahap pelaksanaan dalam bisnis ini, yaitu:

1. Tahap persiapan dan survei

Tahap persiapan dan survey pasar diawali dengan mempersiapkan tempat. Kami menyusuri kawasan kampus dan perkantoran serta menentukan beberapa pilihan titik lokasi usaha yang sesuai, sebelum akhirnya diputuskan secara tim.

2. Pengadaan alat dan bahan

Pada tahap ini pembelian alat penunjang serta bahan dilakukan. Pemilihan kualitas alat maupun bahan demi kualitas produk merupakan hal yang sangat penting. Peralatan yang digunakan antara lain:

- Mesin penggiling kopi (*coffee grinder*)
- Drip coffee maker
- Moka pot
- Peralatan penyimpanan
- Sendok
- Kemasan

- Silverware
- Genset kecil
- Blender & Juicer
- Peralatan kebersihan
- Motor

Bahan yang digunakan yaitu:

- Kopi yang sudah digiling
- Air
- Gula
- Susu
- Es batu.

3. Pembuatan produk

Pembuatan produk dilakukan dengan memperhatikan kualitas barang sehingga pembeli tidak akan kecewa dengan barang yang akan dibeli. Berikut cara pembuatannya :

a. *Espresso*

- Masukkan dua sendok kopi bubuk ke dalam wadah *french press*
- Tuangkan air panas ke dalam wadah yang telah berisi kopi bubuk.
- Setelah menuangkan air, tunggu sekitar 30 detik supaya aroma dan minyak dari kopi tersebut keluar. Hal ini akan menambahkan rasa dari minuman yang dihasilkan.
- Kemudian aduk kopi dan diamkan hingga 4 menit. Setelah itu, tekan bagian plunger dengan perlahan untuk menyaring kopi. Setelah *espresso* selesai diseduh, langsung dituang untuk menghindari rasa pahit. Espresso dapat disajikan.

b. *Americano*

- Masukkan kopi bubuk ke dalam *french press*
- Tuangkan air panas. Pastikan bahwa saat menuang air panas posisi teko lebih tinggi dari pada *french press*. Dengan teknik ini maka akan membuat gelembung kopi yang lebih banyak sehingga aroma kopi akan lebih harum
- Aduk perlahan dan diamkan 4 menit

- Setelah itu tekan tutup french press perlahan dan kopi siap disajikan.

c. *Cappucino*

Tahap awal pembuatan cappucino yaitu membuat *espresso*. Cara pembuatan *espresso* telah dijelaskan di atas. Setelah *espresso* jadi, maka langkah selanjutnya:

- Panaskan susu segar hingga 90 derajat celcius
- Press 120 mililiter susu menggunakan french press. Terkait proses ini, membutuhkan tenaga untuk menghasilkan foam yang cukup dan enak saat mencicipi cappucino.
- Setelah foam diperoleh, tuangkan susu panas ke dalam *espresso* dengan perlahan
- Tambahkan bubuk coklat di atasnya atau serutan kayu manis untuk menambah tampilan *cappucino*
- *Cappucino* siap disajikan

d. *Moccacino*

Proses pembuatan *moccacino* sebenarnya tidak jauh berbeda dengan proses pembuatan *cappucino*. Tahap pertama yaitu pembuatan *espresso* yang telah dijelaskan di atas. Langkah selanjutnya yaitu:

- Panaskan susu segar hingga 90 derajat celcius
- Press 120 mililiter susu menggunakan french press. Terkait proses ini, membutuhkan tenaga untuk menghasilkan foam yang cukup dan enak saat mencicipi *cappucino*
- Tuangkan susu, creamer, gula pasir dan *espresso* ke dalam gelas lalu aduk sampai larut
- Tambahkan foam di atasnya, *moccacino* siap untuk dinikmati

4. Tahap Promosi

Publikasi dan menyebarluaskan info mengenai produk yaitu dengan melakukan kerjasama dengan distributor-distributor besar, tempat pelayanan publik dan sejenisnya untuk memperkenalkannya pada massa yang lebih luas. Selain itu, mempromosikan melalui

pembuatan dan penyebaran brosur, pamflet, pengumuman, info pada blog-blog, facebook, twitter, dan instagram agar semua kalangan tau keberadaan coffee road ini.

5. Tahap penjualan produk.

Diawali dengan memberikan contoh produk yang kami jual, melalui tahap promosi yang telah dilakukan sebelumnya, kemudian coffee road akan segera beroperasi. Pelanggan dapat langsung memesan kopi saat bertemu dengan coffee road.

6. Tahap evaluasi perkembangan usaha

Pada tahap ini dilakukan penghitungan pengeluaran dan pemasukan dari produksi minuman kopi. Pada tahap ini pula kami menganalisis apakah strategi pemasaran sudah berhasil secara maksimal atau belum. Selain itu, dilakukan pula evaluasi terhadap modal yang ada, evaluasi terhadap jaringan dan mitra kerja.

7. Evaluasi kegiatan

Evaluasi diadakan untuk mengetahui secara keseluruhan sejauh mana usaha ini berjalan, kekurangan dan kelebihan serta rincian secara keseluruhan.

8. Laporan pertanggungjawaban

Laporan ini dilaksanakan pada akhir periode kegiatan

Anggaran Biaya

Anggaran biaya digunakan untuk melihat berapa total biaya yang digunakan dalam pendirian usaha. Anggaran biaya Coffee Road sebagai berikut:

1. Peralatan Penunjang			
Material	Kuantitas (Buah)	Harga Satuan	Total
Alat penggiling kopi	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
French press maker	1	Rp 200.000	Rp 200.000
Moka Pot	1	Rp 200.000	Rp 200.000

Alat penyimpanan	10	Rp 20.000	Rp 200.000
Galon	1	Rp 50.000	Rp 50.000
Silverware	10	Rp 10.000	Rp 100.000
Blender	1	Rp 230.000	Rp 230.000
Pengemasan	1000	Rp 1.000	Rp 1.000.000
Peralatan Kebersihan	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Genset kecil	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
TOTAL			Rp 3.080.000

2. Bahan Baku

Material	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total
Kopi	5	Kilogram	Rp 105.000	Rp 525.000
Susu	5	Kaleng	Rp 12.000	Rp 60.000
Gula pasir	5	Kilogram	Rp 16.000	Rp 80.000
Air	1	Galon	Rp 5.000	Rp 5.000

Es batu	100	Buah	Rp 1.000	Rp 100.000
TOTAL				Rp 770.000

3. Perjalanan			
Material	Kuantitas	Harga satuan	Total
Motor	1	Rp 13.000.000	Rp 13.000.000
Transportasi pembelian peralatan		Rp 250.000	Rp 250.000
Transportasi pengiriman kopi		Rp 300.000	Rp 300.000
Total			Rp 13.550.000

4. Lain-lain			
Material	Kuantitas	Harga satuan	Jumlah
Upah tenaga kerja	1	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Pembuatan laporan	5	Rp 10.000	Rp 50.000
Presentasi	2	Rp 30.000	Rp 60.000
Dokumentasi	5	Rp 100.000	Rp 500.000

Brosur	3	Rp 10.000	Rp 30.000
Poster	5	Rp 15.000	Rp 75.000
Total			Rp 2.215.000
TOTAL KESELURUHAN			Rp 19.615.000