

## ABSTRAK

Farel Hendrawan (01011170187)

### “RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS KOPI KUMI (*STRATEGIC PLAN*)”

(xii + 49 halaman : 15 gambar ; 3 tabel)

Kedai Kopi Kumi direncanakan untuk buka di Harapan Indah Boulevard Bekasi, Kopi Kumi sendiri akan menyediakan minuman yang berbahan dasar kopi maupun yang tanpa mengandung kopi. Kawasan harapan indah boulevard Bekasi menjadi potensi besar bagi kami untuk mendirikan usaha Kopi Kumi disana, Kawasan ruko di dekat perumahan serta lalu lintas masyarakat sekitar yang tinggi menjadi pertimbangan kami. Pangsa pasar kami lebih umum, bukan hanya anak muda saja yang bisa berkumpul namun orang tua dengan anaknya juga bisa nyaman. Kopi Kumi akan menyediakan beberapa jenis pilihan biji kopi dan metode penyeduhan sebagai nilai yang menonjolkan model bisnis. Kopi Kumi akan menggunakan *digital marketing* sebagai upaya promosi. Segmentasi konsumen Kopi Kumi merupakan pria dan wanita umur 18-34 tahun dengan level pengeluaran *upper middle* 3-5 juta per bulan. Kopi Kumi sendiri memiliki *payback period* tiga tahun satu bulan, IRR 35% yang artinya Kopi Kumi dapat dijalankan serta NPV Rp236.130.193 yang artinya Kopi Kumi dapat dijalankan lima tahun ke depan. Kopi Kumi akan melakukan inovasi secara terus-menerus dalam hal penambahan variasi biji kopi, metode penyeduhan kopi, serta diversifikasi pendapatan.

Kata Kunci : Strategi Bisnis, Segmentasi Konsumen, dan *Digital Marketing*