

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Pendahuluan

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, kemudian juga Kopi Kumi akan menyediakan tempat untuk konsumen bisa duduk dan mengobrol bersama teman maupun keluarga. Suasana yang nyaman merupakan fokus dalam bisnis ini untuk menarik perhatian konsumen yang datang, pengaturan desain serta menu yang berkualitas menjadi kunci dengan harapan mendapat kepuasan konsumen.

Biji Kopi juga menjadi fokus utama kami sebagai ciri dari kedai kopi kami nantinya, kami akan menggunakan biji kopi dalam negeri dari tiap daerah per periode, jadi konsumen penggemar kopi bisa mengetahui bahwa kopi itu berbeda – beda dan tidak kalah dengan kopi import yang dijual di pasaran.

Tentu kopi pilihan pasti harga juga berbeda, untuk menanggulangi itu kami juga akan menyediakan jenis kopi yang terjangkau seperti robusta, sebagai pilihan bagi konsumen yang ingin menikmati suasana di Kedai Kopi Kumi.

1.2 Deskripsi Perusahaan

Kopi Kumi secara resmi sudah berjualan secara online sejak Mei 2020, yang didirikan oleh Paulus Christian di Kawasan Cakung, Jakarta Timur. Sistem

yang dijalankan adalah *pre – order* pada 1 hari sebelum pembelian dan akan diantar melalui layanan ojek *online*.

Kopi Kumi menyediakan bermacam menu minuman seperti americano, caramel latte, kopi aren, kopi susu, banana chocolate, rum regal, green tea, taro. Kopi Kumi terus mencari menu atau resep unik minuman guna memenuhi apa yang konsumen inginkan.

Melihat peluang yang ada, Paulus Christian dan Farel Hendrawan berencana untuk membuat kedai kopi yang terletak di Kawasan Bekasi.

1.3 Analisa Industri

Kopi Kumi akan bersaing dengan kedai kopi lain yang sudah berdiri di Kawasan sekitar, hal tersebut memang pasti terjadi karena industri kopi yang sudah meledak beberapa tahun belakangan, namun melihat adanya persaingan tersebut Kopi Kumi akan membuat sebuah pembeda dari kedai kopi lain sehingga bisa mendapatkan perhatian dari konsumen. Pembeda yang dimaksud bisa dilakukan baik dalam segi menu, bahan, serta suasana yang berbeda dari kedai kopi saingan.

Berdasarkan analisa kami mengenai kondisi sosial, ekonomi, serta lingkungan sekitar kedai kopi masih akan terus berkembang mengingat Kawasan tersebut dekat dengan pemukiman serta lalu lintas yang padat.

Industri kopi di Indonesia juga terus berkembang dibuktikan dengan ekspor komoditas kopi mengalami peningkatan rata – rata 1,14% per tahun dalam 5 tahun terakhir (Jayani, 2019).

1.4 Analisis Pasar

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.

Industri kopi di Indonesia sendiri terus mengalami pertumbuhan terkhusus untuk jenis kopi *single origin* seperti robusta dan arabika, konsumsi kopi secara domestik naik 8% setiap tahunnya (Timorria, 2019).

1.5 Rencana Pemasaran

Kopi Kumi akan menggunakan media sosial seperti Instagram, facebook, tiktok, twitter sebagai media promosi, dari segi promosi secara offline Kopi Kumi akan memasang banner atau spanduk di jalan yang ramai dilalui oleh masyarakat dengan tujuan mendapatkan perhatian konsumen bahwa ada Kopi Kumi yang baru dibuka.

Promosi juga diterapkan kepada konsumen yang datang ke Kopi Kumi dan meng-upload nya ke media sosial serta menyertakan nama Kopi Kumi akan diberikan makanan ringan atau menu lainnya.

Pemasaran secara *online* juga dilakukan melalui *platform e-commerce* seperti Tokopedia ataupun Shopee bagi konsumen yang ingin membeli kopi dalam bentuk biji maupun bubuk dari Kopi Kumi sehingga konsumen yang tertarik bisa menikmati Kopi Kumi dari rumah.

1.6 Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan

Kopi Kumi dijalankan oleh Paulus Christian yang akan bertanggung jawab terhadap operasional serta finansial dari kedai kopi, dan Farel Hendrawan yang akan bertanggung jawab terhadap *supply chain* serta pemasaran dari Kopi Kumi. Kami juga berencana untuk merekrut pekerja sebanyak 3 orang, 2 orang barista serta 1 orang kasir untuk menjalankan usaha kafe.

Sehari – hari dalam kafe akan didampingi langsung oleh Paulus Christian sebagai penanggung jawab operasional untuk memastikan yang dilakukan oleh pekerja sudah sesuai dengan yang diharapkan untuk memberikan kesan baik bagi konsumen.

1.7 Perencanaan Operasional

Kedai Kopi Kumi direncanakan buka pada pukul 8 pagi hingga 11 malam dari hari Senin sampai Minggu. Pekerja mempersiapkan kedai kopi 1 jam sebelum buka, untuk membersihkan perabot, mempersiapkan mesin kopi, dan segala urusan yang dibutuhkan.

Pengecekan stok serta pembukuan juga menjadi agenda rutin yang wajib diselesaikan hari itu juga untuk membuat perhitungan kapan harus membeli barang kembali serta memiliki gambaran mengenai arus kas setiap harinya.

Hari libur serta hari besar tetap masuk serta memiliki tema berbeda sesuai dengan perencanaan *customer relationships* yang sudah ada.

1.8 Rencana Pengembangan Produk dan Jasa

Pengembangan produk tentu kami ingin menambah varian menu serta bukan hanya menjual minuman namun juga menyediakan makanan pendamping untuk disantap. 8 menu yang sudah dimiliki akan diperluas agar semua lapisan masyarakat bisa menikmati minuman atau makanan serta suasana kedai Kopi Kumi. Tentu dibutuhkan waktu untuk melakukan pengembangan tersebut, melihat tren yang ada juga penting.

Variasi jenis biji kopi juga akan diputar terus, dalam artian ada periode sehingga masyarakat bisa merasakan kopi yang ditanam di Indonesia dan mengenalkan cita rasa yang berbeda – beda periode tertentu.

Kemudian cara penyeduhan kopi juga bisa menjadi pengalaman tersendiri bagi konsumen untuk menikmati kopinya, metode V60, *Cold Dripping*, kemudian *Syphon*, nantinya kami berencana untuk menyediakan pengalaman tersebut bukan hanya menggunakan mesin espresso saja.

1.9 Proyeksi Keuangan

Pendapatan bersih dari penjualan secara *online* yang dilakukan dari Mei 2020 secara berturut – turut adalah Rp9.968.500, Juni Rp13.079.500, Juli Rp14.946.100, Agustus Rp16.999.360, September Rp21.516.532, Oktober Rp22.871.684, November Rp25.717.502, Desember Rp31.978.302, Januari 2021 Rp33.856.542, Februari Rp41.745.151, Maret Rp44.111.734, April Rp49.081.557

Proyeksi pendapatan bersih dari penjualan dalam kafe akan dilakukan mulai Mei 2021 dengan proyeksi pendapatan bersih tahun ke-1 Rp52.777.500, tahun ke-2 Rp108.275.100, tahun ke-3 Rp191.521.500, tahun ke-4 Rp316.391.000.

Payback period akan dicapai dalam waktu 3 tahun 1 bulan. Kopi Kumi memiliki hasil IRR 35% sehingga layak untuk dijalankan, dan hasil NPV Rp236.130.913 yang artinya Kopi Kumi layak untuk dijalankan 5 tahun kedepan.

