# BAB I

# PENDAHULUAN

1. **Ide Bisnis**

Kopi telah dianggap sebagai kebutuhan primer bagi para pecinta kopi, dimana mereka selalu memulai hari dengan minum minimal 1 gelas kopi. Hal ini pun menjadi sebuah peluang dalam membuka bisnis *coffee shop* karena permintaan masyarakat yang terus meningkat.

Gaya hidup minum kopi pada masyarakat sekarang ini, lebih tertarik untuk mengutamakan fasilitas dan tempat sebagai salah satu tujuannya. Dahulu sebelum tren kopi meningkat di Indonesia, masyarakat mengkonsumsi kopi karena kualitas kopi Indonesia yang memang cukup baik, usaha sejenis pun berjalan sesuai perkembangan jaman yang menawarkan tempat yang nyaman dengan harga kopi yang relative murah. Pada zaman ini, banyaknya pebisnis kopi yang hanya menawarkan tempat yang nyaman dan bagus namun tidak pada kualitas kopinya, atau menawarkan rasa kopi yang sama dengan pesaing lainnya. Masyarakat sekarang mulai mencari perbedaan pada rasa kopi tersebut, yang membuat bisnis *coffee shop* dengan rasa berbeda pun mulai diminati masyarakat.

Ide pembuatan bisnis ini dilatar belakangi juga oleh perkembangan gaya hidup masyarakat yang kini mulai tertarik dengan tren ngopi serta dibuat untuk pecinta kopi yang mencari sensasi berbeda pada rasa kopi itu sendiri. Hal ini juga diimbangi dengan trend peningkatan penjualan kopi pada masyarakat Indonesia.

“Tren peningkatan konsumsi kopi ini juga tercermin di kanal jual beli online. Berdasarkan data salah satu e-commerce jual beli barang, penjualan kopi di platform marketplace-nya meningkat hampir tiga kali lipat. Dari yang sebelumnya sekitar 40 ribu produk pada 2016 menjadi hampir 120 ribu produk selama 2017” (sumber : [https://www.viva.co.id](https://www.viva.co.id/gaya-hidup/kuliner/1016557-tren-coffee-shop-konsumsi-kopi-orang-indonesia-meningkat))

Pada pernyataan diatas dapat dilihat bahwa minat masyarakat Indonesia terhadap kopi meningkat secara drastis pada tahun 2016 ke 2017 yang terus bertumbuh ke tahun 2018 dengan tingkat konsumsi meningkat 7%. Penulis yakin bahwa bisnis kopi ini akan menguntungkan dan diminati masyarakat pencinta kopi.

Karena trend yang dijelaskan di atas maka penulis mempunyai ide untuk membuat bisnis *coffee shop* dengan fasilitas dan tempat yang nyaman serta produk kopi yang memiliki rasa berbeda dari *coffee shop* lainnya. Penulis memberi nama *coffee shop* ini dengan nama KOHIRUSH

KOHIRUSH merupakan kedai kopi dengan produk *coffee blend* danmakanan Barat, yang cocok dikonsumsi sepanjang hari. KOHIRUSH juga akan merekrut karyawan-karyawan yang profesional dengan bidangnya dan mampu memberikan pelayanan yang baik. Pendirian KOHIRUSH ini juga dilatarbelakangi oleh kecintaan penulis terhadap kopi yang mencari sensasi berbeda pada rasa kopi itu sendiri.

KOHIRUSH juga menyediakan minuman seperti *cold-blended juice,* roti, kue dan berbagai menu makanan Barat yang membuat menu pada KOHIRUSH ini bervariasi.

1. **Tujuan dan Bidang Usaha**

KOHIRUSH adalah sebuah unit usaha yang bergerak pada bidang makanan dan minuman yang berfokus pada bidang perkopian,. KOHIRUSH menawarkan kopi *blended* dan *hot coffee* yang dibuat dari biji kopi asal Australia dan Ethiopia yang kombinasi rasa asam dan manis yang berbeda dari rasa kopi yang ada di Indonesia, selain itu KOHIRUSH juga menyediakan makanan luar negeri seperti *benedict* dan *brunch* yang memiliki tekstur yang ringan sehingga cocok dikonsumsi sepanjang hari. KOHIRUSH juga menawarkan tempat yang *cozy* yang bertema *vintage* dan elegan. KOHIRUSH ini direncanakan akan didirikan di daerah Senopati

Usaha ini didirikan dengan harapan menjadi tempat favorit bagi konsumen kalangan pecinta kopi dan masyarakat yang mencari tempat makan yang nyaman dengan harga yang cukup terjangkau.

Target pasar dari KOHIRUSH adalah masyarakat yang memiliki gaya hidup nongkrong dan pecinta kopi yang selalu mencari lokasi unik dan rasa produk yang berbeda. Masyarakat ini tergolong dalam kelas sosial menengah atas. Harga produk yang dijual berkisar Rp. 30.000 – Rp. 55.000 untuk minuman dan Rp. 45.000 – Rp. 120.000 untuk makanan*.* Harga ini ditetapkan dengan metode penetapan harga berdasarkan biaya dan perbandingan harga pesaing agar memperoleh harga yang kompetitif.

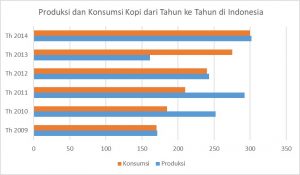
Tujuan didirikannya bisnis ini adalah untuk memperkenalkan para pecinta kopi bahwa rasa pada kopi memiliki banyak rasa yang istimewa pada setiap daerah. KOHIRUSH ingin menunjukkan bahwa kopi yang dihidangkan pada tempat ini memiliki rasa yang istimewa sendiri.

1. **Besarnya Peluang Bisnis**

Peluang pasar yang ada terlihat dimana sekarang banyak sekali masyarakat yang meminati kopi dan makanan elegan dari luar, yang menurut pencatatan bahwa setiap tahunnya tingkat konsumsi masyarakat Indonesia terhadap kopi terus meningkat.

**Tabel 1.1**

**Jumlah Produksi dan Konsumsi Kopi dari Tahun ke Tahun di Indonesia**



Sumber : [https://narashakti.org](https://narashakti.org/2017/07/19/konsumsi-kopi-di-dunia-dan-di-indonesia/)

Dari tabel 1.1 terlihat kenaikan jumlah konsumsi kopi di Indonesia yang terus meningkat dari tahun ke tahun yang tidak sebanding dengan tingkat produksinya yang selalu mengalami fluktuasi. Hal ini dikarenakan masyarakat Indonesia lebih mulai tertarik oleh kopi hasil import negara lain.

Gaya hidup ngopi juga mulai diperkuat dengan adanya komunitas pecinta kopi seperti Indonesia Latte Art Artist (ILAA), Komunitas Pecinta Kopi Lintas Generasi yang terbentuk sejak 3 Febuari 2014, ILAA mampu merangkul para pecinta kopi yang ingin belajar latte art. ILAA terbentuk dari keinginan Ardian Maulana selaku *founder* ILAA untuk membuat komunitas bagi orang yang memiliki hobi dengan kopi. Komunitas ini terus bertumbuh dan telah memiliki 400 anggota tetap pada tahun 2017.

Daya Tarik KOHIRUSH yang selain menyediakan kombinasi kopidan makanan Barat, KOHIRUSH juga menyediakan *membership* yang merupakan tanda keanggotaan, dimana pelanggan akan mendapatkan *reward* setiap transaksi di KOHIRUSH yang kemudian akan diakumulasikan menjadi point. Point tersebut sebagai pemotongan harga pada menu makanan di KOHIRUSH yang dapat terus di *upgrade* sesuai dengan point yang diterima. Tahap *membership* yaitu *bronze, silver, gold, platinum.* Dan untuk medapatkan *platinum* diharuskan mendapatkan point sebesar 10.000 atau dikonversikan sebesar Rp. 10.000.000.

Sistem *membership* ini akan menambah nilai jual bagi produsen dan menambah nilai gengsi bagi konsumen. Pelanggan dengan kepemilikan *membership* berhak mendapatkan harga potongan pada beberapa produk makanan KOHIRUSH.

Dari faktor-faktor diatas dapat disimpulkan peluang KOHIRUSH ini sangatlah besar, dimana minat masyarakat terhadap kopi dan makanan khas luar akan terus berkembang kedepannya. Terlebih melihat trend sekarang ini bahwa masyarakat terus mencari sesuatu hal yang baru dan produk yang memiliki keunikan sendiri.

1. **Identitas Perusahaan**

Pada bagian ini penulis akan menguraikan secara rinci mengenai nama perusahaan, alamat perusahaan, nama pemilik perusahaan dan alamat tempat tinggal pemilik, yaitu sebagai berikut:

1. **Nama dan alamat perusahaan.**
   1. Nama perusahaan : KOHIRUSH
   2. Bidang usaha : makanan dan minuman
   3. Jenis Produk dan Jasa : kopi dan makanan khas Barat.
   4. Alamat perusahaan : Jl. Senopati, Kby. Baru, Jakarta Selatan 12910
   5. Instagram : KOHIRUSH
   6. Facebook : Facebook
   7. Whatsapp : 085775234295
   8. Line : @kohirush.id
   9. E-mail : [kohirush.id@gmail.com](mailto:kohirush.id@gmail.com)
   10. Bentuk Badan Hukum : Badan Usaha Perorangan
2. **Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan**
   1. Nama : Albert Christopher Wiranata
   2. Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 22 September 1997
   3. Alamat Rumah : Karet Pedurenan Masjid 2 No 5A, Kuningan Jakarta Selatan 12940
   4. Telepon : 085775234295
   5. E-mail : [albertwiranata@gmail.com](mailto:albertwiranata@gmail.com)
3. **Kebutuhan Dana**

Sumber Pendanaan KOHIRUSH ini berasal dari pendanaan pribadi dengan orang tua sebagai sumber dana. Hal ini dilakukan atas dasar menyadari besarnya resiko pengembalian serta adanya beban bunga dan juga tanggung jawab pengelolaan keuangan. Total kebutuhan dana yang diperlukan KOHIRUSH pada tahun pertama adalah sebesar Rp. 665.889.700,-. Pendanaan usaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

**Tabel 1.2**

**Rincian Modal KOHIRUSH**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga (Rp)** |
| Kas Awal | Rp. 10.000.000 |
| Biaya Perlengkapan | Rp. 6.948.200 |
| Biaya Peralatan | Rp. 124.041.500 |
| Biaya Kendaraan Operasional | Rp. 139.000.000 |
| Biaya Sewa per 1 Tahun | Rp. 350.000.000 |
| Biaya Renovasi dan Desain | Rp. 35.900.000 |
| **Total** | **Rp. 665.889.700** |

Dilihat pada **Tabel 1.2** dapat disimpulkan bahwa modal awal yang diperlukan KOHIRUSH dalam memulai usahanya adalah sebesar Rp. 665.889.700,-. KOHIRUSH akan memulai usahanya dengan modal orang tua dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha ini.