**RENCANA PENDIRIAN USAHA ARTISAN CAFÉ**

**“QUADRO COFFEE” DI CITRA GARDEN 6,**

**JAKARTA BARAT**

**Andru Tanriadi**

**Rita Eka Setyaningsih S.E., M.M.**

Program Studi Administrasi Bisnis, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie,

Jalan Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara 14350

**ABSTRAK**

”Quadro Coffee” merupakan Bisnis yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Produk yang ditawarkan oleh “Quadro Coffee” adalah kopi dengan teknik penyeduhan yang beragam, serta ragam pilihan makanan dan lini produk kopi lainnya. “Quadro Coffee” terletak di Ruko Citra 6 Blok J1A No 12, Citra Garden, Kalideres, Jakarta Barat.

“Quadro Coffee” memiliki visi yaitu “*One-Stop-Coffee and Eatery, Like Your Home*”. Misi dari “Quadro Coffee” yaitu “memberikan kualitas jasa pelayanan ala milennial, dengan nilai budaya kehangatan dan saling hormat, dengan mempertahankan kualitas produk yang terbaik bagi pelanggan”.

Produk yang ditawarkan oleh “Quadro Coffee” yaitu kopi dengan teknik penyeduhan berupa *French Press*, *Aeropress*, *Pour Over*, pilihan teh, serta makanan pendamping kopi.

Untuk dapat bersaing dengan kompetitior maka dibutuhkan strategi pemasaran untuk menawarkan produk-produk “Quadro Coffee”. Strategi yang digunakan sehubungan dengan membuka kedai kopi, yakni pemasaran “*direct selling*” dengan sejumlah penawaran promosi dan penawaran produk terbaru dalam periode waktu tertentu.

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. “Quadro Coffee” memiliki 6 posisi kerja dalam bisnisnya yaitu manajer, kasir, juru masak, staf masak, barista/waiter, yang bertotalkan sebanyak 6 orang.

Investasi awal yang dibutuhkan “Quadro Coffee” adalah sebesar Rp 696.491.700 yang digunakan untuk membeli peralatan, perlengkapan, bahan baku, sewa ruko, renovasi. Investasi awal ini didukung oleh orang tua pemilik usaha.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Analisis kelayakan usaha yang digunakan yaitu*, Payback Period* yang diperoleh 2 tahun 9 bulan 23 hari dengan batas maksimal 5 tahun, *Net Present Value* yang diperoleh nilai positif Rp 969.226.042, *Internal Rate of Return* diperoleh sebesar 39% melebihi nilai bunga diskonto*,* dan *Profitability Index* yang diperoleh sebesar 2,39158305, bernilai lebih besar dari 1. *Break Even Point* yang diperoleh dari masing-masing tahun selama periode 5 tahun didapatkan angka positif.

Kata kunci: Artisan Cafe, Kopi , “Quadro Coffee”.

**ABSTRACT**

*Quadro Coffee is a business engaged in food and beverage*. *The menus offered by Quadro Coffee are Coffees with various brewing technique, also various choices of food and other coffee-like menus.Quadro Coffee located in Citra 6 shophouse, Block J1A No 12, Citra Garden, Kalideres, West Jakarta.*

*Quadro Coffee has a vision, which is to be “One-Stop-Coffee and Eatery, Like Your Home”. Mission of Quadro Coffee are giving qualified services by Millenial way, by encouraging the value of warmth and respecting each other, while preserving the best quality for customers.*

*The Products offered by Quadro Coffee are the Brewing Technique such as French Press, Aeropress, Pour Over, choices of teas, also coffee complementary food.*

*In order to compete with competitiors, marketing strategy is needed to offer the products of Quadro Coffee. Strategy used due to an opening store is, direct selling, which composed of promotions and promptly updated products offer.*

*Human Resources are the things needed for then running of a business. Quadro Coffee has 5 job position in its busines, such as manager, cashier, professional cook, cooking staff, barista/waiter. They concluded of 6 people.*

*The initial investment needed by Quadro Coffee is Rp* 696.491.700 *used for purchasing equipments, raw materials, leasing-building, renovation. The intial investment is supported by business owner’s parents.*

*The Feasibility of a business is something that needs to be considered to assess whether the business is a feasible or not to be invested. The business feasibility used for the analysis are Payback Period which is obtained 2 years 9 months 23 days within the maximum limit of 5 years, Net Presnt Value which is obtained positive value of* Rp 969.226.042*, Internal Rate of Return obtained for* 39% *greater than the discount rate value, and Profitability Index which is obtained* 2,39158305*, has greater value than* 1. *Break Even Point obtained from each year for 5 years has positive value.*

*Keywords: Artisan Cafe, Coffee, Quadro Coffee*

**Pendahuluan**

Quadro Coffee merupakan bisnis yang bergerak dalam industri makanan dan minuman, khususnya sebuah cafe yang menyediakan menu-menu kopi dengan berbagai alat penyeduhan, namun hanya menggunakan satu/ dua jenis kopi. Usaha ini direalisasikan agar penikmat kopi dapat menjelajahi cita rasa sajian kopi yang premium dan presisi. Lokasi yang terletak di lingkungan perumahan dan sektor bisnis, Citra Garden 6, Jakarta Barat.

Visi Quadro Coffee adalah “Kedai kopi dan makanan **satu untuk semua**, layaknya **di rumah** anda”.

* satu untuk semua : punya beragam pilihan minuman, serta makanan sebagai pendamping.
* di rumah : pelayanan yang hangat, ramah, dan punya fasilitas yang menunjang pelanggan, koneksi internet, tata ruang yang baik, ber-AC.

Misi Quadro Coffee adalah sebagai berikut.

“Memberikan kualitas jasa pelayanan ala milennial, dengan nilai budaya kehangatan dan saling hormat, dengan mempertahankan kualitas produk yang terbaik bagi pelanggan”.

Besarnya peluang bisnis kedai kopi sangat berpotensi baik. Perkembangan bisnis ini didukung dengan sejumlah petani kopi dari berbagai daerah di seluruh Indonesia yang mempunyai produk kopi yang sangat beragam dan khas, begitu juga dengan tingkat konsumsi kopi yang besar di Indonesia.

Berikut ini daftar kebutuhan dana dipergunakan Quadro Coffee dengan total sebesar Rp 696.491.700:

1. Kas Awal : Rp 10.000.000
2. Bahan Baku : Rp 193.494.500
3. Perlengkapan : Rp 14.260.200
4. Peralatan : Rp 273. 552.000
5. Bangunan : Rp 125.000.000
6. Kendaraan Bekas : Rp 50.000.000
7. Renovasi : Rp 30.185.000

**Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen**

Proses operasional Quadro Coffee memiliki umur ekonomis yang tidak begitu panjang, tergantung produk yang didapatkan dari pemasok dan keinginan pelanggan dalam period tertentu.

1. Rencana Alur produk Quadro Coffee:
   1. Tahap pertama, calon pelanggan melakukan pemesanan makanan atau minuman kepada kasir.
   2. Tahap kedua, calon pelanggan telah mendapat info ketersediaan produk pesanan, dan diinput oleh kasir sesuai dengan pesanan.
   3. Tahap ketiga, calon pelanggan melakukan pembayaran yang tertera oleh kasir, dan menunggu pesanan.
   4. Tahap keempat, bila untuk dibawa pulang maka, pesanan akan diantar oleh barista, dan akan diantar ke meja bila makan ditempat.
   5. Tahap kelima, barista akan memastikan pesanan telah sesuai dengan yang dipesan.
2. Rencana alur dan penggunaan bahan persediaaan sebagai berikut:
   1. Manager memastikan produk dan bahan yang dipergunakan dalam kegiatan operasi tercatat dengan baik oleh barista dan koki, dimuat dalam laporan.
   2. Daftar produk yang persediaannya menipis, akan ditindaklanjuti 5 hari sebelum produk habis total.
   3. Pesanan ditujukan kepada pemasok, dan melakukan konfirmasi produk dan bahan yang telah diinisiasi untuk dipesan.
   4. Konfirmasi yang tidak mendapat jawaban ditunggu paling lambat 2 hari, bila tidak maka akan menggunakan pemasok lain sebagai gantinya.
   5. Bila produk yang dipesan telah dikonfirmasi, jadwal pengiriman akan diterima dan diawasi oleh manajer.
   6. Setelah semua produk dan bahan diterima dengan baik, bahan baku dan produk siap digunakan.
3. Peralatan dan teknologi yang dipergunakan adalah:
   1. Router wi-fi

Perangkat yang digunakan untun menunjang kegiatan yang membutuhikan akses media sosial, atau kinerja lainnya bagi pelanggan dan kebutuhan operasional lainnya.

* 1. CCTV

Perangkat yang digunakan untuk mantau kinerja operasional pegawai agar dapat dilakukan sesuai dengan peran, dan menjaga keadaan agar kondusif.

* 1. Mesin Kopi dan Penggiling Elektrik

Mesin kopi Getra coffee machine dan Mazzer electric grinder untuk memaksimalkan kinerja menghasilkan cangkir kopi dalam jumlah banyak untuk menu non-kopi.

* 1. Peralatan penunjang operasional

Peralatan yang dipergunakanan ialah mesin kasir, laptop, dan lainnya.

Strategi Bisnis

1. STP (Segmentation, Targeting, Positioning) dan Marketing Mix
2. Segmentasi
   1. Segmentasi Geografis

Pengelompokkan berdasarkan variabel geografi yang terdiri dari wilayah, ukuran kota, ikliuk, dan permukiman. Quadro Coffee terletak pada wilayah Indonesia Barat di Pulau Jawa, area administrasi Jakarta Barat.

* 1. Segementasi Demografis

Pengelompokkan berdasarkan variabel usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, dan kebangsaan. Quadro Coffee melakukan segmentasi pasar demografi berdasarkan usia 17 hingga 65 tahun, atau masih dapat mengkonsumsi kafein.

* 1. Segementasi Psikografis

Pengelompokkan berdasarkan kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian. Quadro Coffee membagi segementasi psikografis berupa gaya hidup mayarakat yang cenderung konsumerisme dan senang minum kopi.

* 1. Segmentasi Perilaku

Pengelompokkan berdasarkan kegemaran untuk berkumpul atau singgah di sebuah tempat untuk melakukan aktivitas bekerja. Kegemaran ini menjadi peluang untuk menawarkan produk yang berkualitas dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

1. Targeting

Target pasar diterapkan Quadro Coffee adalah sebagai berikut:

* 1. Berlokasi di Jakarta Barat, Citra Garden
  2. Melayani dengan ramah dan bersikap hangat
  3. Memiliki pendapatan menengah
  4. Gemar minum kopi dan senang keluar untuk berkumpul

1. Positioning

Positioning mencerminkan keunggulan produk atau jasa yang ditawarkan. Positioning harus jelas, singkat, mudah diingat oleh masyarakat. Quadro Coffee memberikan pengalaman seduhan kopi dengan cita rasa yang dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan, dengan harga yang bersahabat, serta suasana tempat yang nyaman. Quadro Coffee ingin agar saat pelanggan datang dan keluar dari Quadro Coffee sama seperti bertama kepada kerabat keluarga, atau seperti berada di rumah sendiri. Positioning yang digunakan adalah “*One Stop Coffenery and Eatery, Like Your Home*”.

1. Harga, Tempat, Distribusi, Promosi

Penetapan harga yang dipergunakan Quadro Coffee berdasar basis *Competition Based Pricing* dengan menentukan kisaran harga sebesar Rp 30.000 – Rp 35.000 berdasarkan menu makanan dan minuman yang tersedia, berlokasi di ruko Citra Garden 6, Jakarta Barat. Saluran distribusi yang dipergunakan ialah *zero level/direct marketing channel* karena produk yang dituju langsung kepada konsumen akhir. Promosi yang digunakan menyasar pada pemanfaatan sosial media dan pihak *Food Vlogger*, mencetak kartu nama, dilakukan agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

1. Rencana Organisasi

Quadro Coffee memerlukan enam tenaga kerja untuk menjalankan roda operasional yang terdiri dari staf dan koki, dua barista, satu kasir, satu manajer. Gaji pokok perbulan untuk manajer, dua barista, koki, asisten koki, kasir masing – masing sebesar Rp 5.200.000, Rp 4.600.000, Rp 4.200.000, Rp 4.200.000 serta THR untuk setiap karyawan setara dengan 1 bulan gaji.

1. Rencana Keuangan

Sumber dana berasal dari modal orang tua sebesar Rp 696.491.700. Penggunaan dana terdiri dari Bahan Baku Rp 193.494.500, Perlengkapan Rp 14.260.200, Peralatan Rp 273.552.000, Bangunan Rp 125.000.000, Kendaraan Rp 50.000.000, Kas Awal Rp. 10.000.000.

Proyeksi penjualan pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 950.407.000 dengan laba kotor sebesar Rp 726.111.089. Pajak adalah 0,5% dari laba kotor, maka pajak dibayar tahun 2020 iala sebesar Rp 4.752.035. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan tahun 2020 sebesar Rp 82.820.889.

Pada tahun 2020, totak alur kas bersih sebesar Rp 162.562.690. Proyeksi neraca tahun 2020 adalah Rp 598.454.410

Nilai Break Even Point pada 2020 sebesar Rp 619.092.495, yang mana lebih kecil dari penjulan yaitu sebesar Rp 950.407.000. Nilai Net Present Value sebesar Rp 969.226.042, dengan Internal Rate of Return sebesar 39% serta Payback Period pada 2 Tahun 9 bulan 23 Hari

1. Pengendalian Resiko

Industri makanan dan minuman memiliki kelemahan dan resiko yang dihadapi berikut seperti tingkat perkembangan dan perubahan selera konsumen yang dinamis. Tingginya masalah pada kopi yang dapat menimbulkan kelangkaan produk, dikala permintaan yang begitu besar, menjadi tantangan yang harus diatasi.

Salah satu masalah yang dihadapi dalam industri makanan dan minuman adalah konsistensi penyajian makanan dan minuman, serta performa pelayanan yang diberikan. Apabila calon pelanggan tidak berkenan di hati, maka dapat mengancam turunya permintaan, dan kepuasan pelanggan tidak tercapai. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan pelatihan dan penanaman kemampuan kerja dan mental yang baik untuk senantiasa memberikan yang terbaik dalam setiap hal.

Dalam industri cafe, resiko terbesar yang harus diterima ialah adanya produkyang rusak akibat penjualan yang tidak memenuhi target. Untuk mengatasi hal ini, produk – produk yang memiliki jangka waktu pemakaian yang singkat akan lebih sering ditawarkan kepada pelanggan, karena agar kesegaran produk dapat selalu dinikmati pelanggan dan meminimalisir kerugian yang terjadi.

Tingkat hubungan pelanggan harus diperhatikan dalam industri makanan dan minuman karena merupakan kunci untuk mendapatkan loyalitas pelanggan. Untuk itu sistem yang diterapkan berupa komunikasi yang dilangsungkan kepada pelanggan saat datang, menerima pesanan, dan hingga pelanggan meninggalkan cafe.

Tingkat persaingan yang tinggi dalam industri cafe membawa resiko dimana adanya kemungkinan usaha ditiru oleh pesain bisnis lain, sehingga dengan kemampuan dana yang lebih besar, dapat menciptakan cafe dengan konsep yang lebih baik, untuk mengantisipasi hal tersebut, Quadro Coffee menerapkan metode Coffee Concept Self-made, agar dapat mencirikan bisnis tersendiri yang dimulai oleh Quadro Coffee.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Buku Teks:**

Dessler, Gary (2011), *Human Resource Management*, Edisi 13, New Jersey: Pearson.

David, Fred R. dan Forest R. David (2016), *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*, Edisi 15, Terjemahan oleh Novita Puspasari dan Liza N. Puspitasari, Jakarta: Salemba Empat.

Gitman, Lawrence J. dan Chad J. Zutter (2014), *Principles of Managerial Finance,* Edisi 14, Global Edition, London: Pearson

Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management,* Edisi 12, Global Edition, London: Pearson.

Kotler, Phillip dan Gary Armstrong (2016), *Principles Of Marketing*, Edisi 16, Global Edition, London: Pearson.

Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global EditionLondon: Pearson.

Robbins, Stephen P. dan Mary Coulter (2016), *Management,* Edisi 13, Global Edition, London: Pearson.

Hisrich, Robert D., Michael P. Peters, Dean A. Shepherd (2016). Entrepreneurship. Edisi ke 10, McGraw-Hill Education, New York.

**Sumber Website:**

Databoks.Katadata, Diakses November 2018 <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/07/03/berapa-konsumsi-kopi-indonesia>

Databoks.Katadata, Diakses November 2018 https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/07/03/berapa-produksi-kopiindonesia

Deida, Eriec (2018), *Survei APJII: 143,26 Juta Rakyat Indonesia Pengguna Internet*, Nusantara News, diakses Januari 2019, <https://nusantaranews.co/survei-apjii-14326-juta-rakyat-indonesia-pengguna-internet/>

*Tarif Air Minum,* Pam Jaya, diakses Desember 2018,<http://pamjaya.co.id/id/customer-info/drinking-water-tariff>

*Tarif Listrik*, PT PLN (Persero), diakses Desember 2018, <http://www.pln.co.id/statics/uploads/2018/05/Tariff-Adjustment-April-Juni-2018-1.jpg>

**Sumber Undang-Undang:**

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menegah.* Lembaga Negara RI Tahun 2008, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan*. Lembaga Negara RI Tahun 2003, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 1994. *Peraturan Menteri Tenaga Kerja R.I NO.PER-04/MEN/1994 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja Diperusahaan*. Lembaga Negara RI Tahun 1994, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2013. *Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Perusahaan Perdagangan*. Lembaga Negara RI Tahun 2013, Sekretariat Negara. Jakarta.