# BAB I

# PENDAHULUAN

1. **Ide Bisnis**

Kopi telah menjadi sebuah kebutuhan primer bagi masyarakat saat ini. Setiap hari hampir semua kalangan mengkonsumsi kopi mulai dari mengawali aktivitas hariannya hingga mengakhiri aktivitasnya di malam hari. Hal ini yang menjadi sebuah peluang usaha bisnis di bidang *coffee shop* karena terlihat dari minat masyarakat untuk mengkonsumsi semakin memingkat.

Gaya hidup masyarakat saat ini lebih sering kumpul bersama teman maupun keluarganya di sebuah *coffee shop* dibanding mereka yang hanya menikmati kopi sendiri. Dahulu sebelum tren kopi meningkat, masyarakat hanya menikmati kopi satu cangkir yang dinikmati sendiri dengan suasana *coffee shop* yang nyaman sehingga penikmat kopi akan merasakan ketenangan ketika berada di *coffee shop* tersebut. Dengan berkembangnya zaman, saat ini *coffee shop* lebih mengarah ke tempat yang asik untuk didatangi bersama dengan keluarga maupun teman-temannya, namun kurang memperhatikan kualitas kopinya atau tidak membandingkan kualitas kopi dengan pesaing lainnya, masyarakat hanya memikirkan suasana yang nyaman dan santai bersama dengan teman-temannya.

Ide pembuatan bisnis ini dilatarbelakangi juga oleh perkembangan gaya hidup masyarakatnya yang menyukai kopi yang dapat diminum secara bersamaan untuk menemani waktu mereka dengan teman-teman maupun keluarganya, namun juga diimbangi dengan kualitas kopi yang baik sehingga dapat dinikmati oleh semua kalangan.

Hal ini juga didukung dengan adanya tren peningkatan konsumsi kopi di kanal jual beli online. Berdasarkan data salah satu e-commerce jual beli barang, penjualan kopi di platform marketplace yang bernama Tokopedia 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))

Dari penjelasan di atas menyatakan bahwa peningkatan konsumsi kopi meningkat drastis hingga tiga kali lipat hanya dalam kurun waktu satu tahun, yang pastinya akan meningkat lagi di tahun selanjutnya, karena tren kopi yang setiap tahunnya semakin berkembang pesat membuat penulis yakin bahwa bisnis ini akan menguntungkan dilihat dari perkembangan pecinta kopi yang setiap tahunnya kian meningkat.

Berdasarkan hal tersebut penulis memiliki ide untuk membuat sebuah *coffee shop* dengan lokasi yang nyaman dan santai untuk di tempati oleh sekelompok orang yang juga didukung dengan kopi yang dapat dinikmati langsung oleh semua orang tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak untuk menikmati kopi secara bersamaan. Penulis memberi nama *coffee shop* ini dengan nama KOPI JUMBO. Alasan penulis memilih nama merk tersebut agar konsumen dapat dengan jelas mengetahui produk yang akan penulis tawarkan, KOPI JUMBO yang terdiri dari gabungan dua buah kata, yaitu KOPI yang berarti *coffee shop* ini menjual minuman kopi, dan kata JUMBO yang berarti besar atau jumlahnya banyak, jika digabungkan maka memiliki arti bahwa KOPI JUMBO ini menjual minuman kopi dengan ukuran yang besar atau banyak.

KOPI JUMBO merupakan sebuah *coffee shop* yang menjual kopi dengan porsi yang besar yang tidak hanya dapat dinikmati oleh satu orang saja melainkan dapat dinikmati oleh 2-6 orang untuk satu porsinya, varian kopi mulai dari 700ml hingga 2,5 liter menjadi menu kopi yang dihidangan di *coffee shop* ini, selain mengambil konsep kebersamaan dengan teman-teman maupun kelompok, penulis juga menggunakan kopi lokal untuk produksi kopi di *coffee shop* ini, selain karena rasanya yang nikmat dan lebih kuat, kopi lokal pun sudah banyak diterima dan dikenal di kalangan masyarakat.

KOPI JUMBO juga menyediakan makanan dan minuman seperti, *non-coffee*, *cookies, brownies,* dan makanan lainnya seperti kentang, *onion rings, chicken katsu* yang membuat KOPI JUMBO ini menjadi lebih bervariasi karena tidak hanya menjual kopi saja.

1. **Gambaran Usaha**

KOPI JUMBO adalah sebuah unit usaha yang bergerak pada bidang makanan dan minuman yang berfokus pada bidang perkopian,. KOPI JUMBO menawarkan kopi murni dan kopi susu yang dibuat dari biji kopi asal Lampung dan Toraja yang memiliki kombinasi rasa asam, pahit dan manis yang berbeda dari rasa kopi yang ada di daerah lainnya, selain itu KOPI JUMBO juga menyediakan makanan ringan seperti *onion rings* dan *French fries* yang cocok dikonsumsi sepanjang hari untuk mengganjal perut. KOPI JUMBO juga menawarkan tempat yang *cozy* dan nyaman untuk sekadar bercengkrama dengan teman maupun keluarga. KOPI JUMBO ini direncanakan akan didirikan di daerah Kelapa Gading.

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

Dalam menjalankan bisnis sangat penting untuk dimengerti bahwa keberlangsungan hidup suatu bisnis di masa depan didasari atas visi dan misi perusahaan. Dalam visi suatu organisasi terdapat juga nilai-nilai, aspirasi serta kebutuhan organisasi di masa depan seperti yang diungkapkan oleh David (2013:75), bahwa untuk pernyataan visi perusahaan seharusnya menjawab pertanyaan mendasar “Apa yang ingin kita capai?”. Pengembangan pertanyaan visi adalah langkah pertama perusahaan dalam merumuskan strategi perencanaan. Pernyataan visi haruslah singkat, diharapkan satu kalimat dan manajer diharapkan untuk terlibat dalam proses pengembangan visi. Visi dari KOPI JUMBO yaitu “Menjadi *coffee shop* pilihan utama masyarakat yang memiliki daya saing tinggi se Jabodetabek”

Menurut David (2013:75) mengajukan pertanyaan “Apa bisnis kita?” adalah sama dengan bertanya “Apa misi kita?”. Sebuah pernyataan tujuan yang membedakan satu organisasi dengan organisasi lain yang sejenisnya, pernyataan misi tersebut adalah sebuah deklarasi tentang “alasan keberadaan” sebuah organisasi. Pernyataan misi itu menjawab pertanyaan “Apa misi kita?” Sebuah pernyataan misi sangat penting untuk dapat mengembangkan objektif dan memformulasi strategi secara efektif. Misi KOPI JUMBO adalah sebagai berikut:

1. Menjadi pilihan pertama pelanggan dalam memilih kedai kopi.
2. Menciptakan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik.
3. Memberikan kualitas rasa kopi terbaik bagi pelanggan.

Pada zaman sekarang ini tidak mudah untuk bisa mempertahankan dan menjaga keunggulan yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Tak hanya itu, sebuah perusahaan apabila ingin tetap eksis di dalam waktu yang lama harus memiliki tujuan yang spesifik atau khusus, bisa diukur, memiliki orientasi pada tindakan, realistis, serta ada jelas penentuan waktu. Menurut David (2013:130), “Tujuan perusahaan dapat didefinisikan sebagai hasil tertentu di mana suatu organisasi berupaya untuk mencapai dalam mengejar misi dasarnya. Tujuan juga memiliki makna agar bisnis terus bertumbuh dan memiliki target yang ingin dicapai.” Tujuan penulis mendirikan *coffee shop* ini adalah sebagai pilihan tempat kopi bagi seluruh kalangan masyarakat yang ingin berkumpul bersama teman maupun keluarga. Selain itu penulis memiliki tujuan jangka panjang antara lain adalah:

1. Melakukan ekspansi cabang di berbagai kota-kota besar di Indonesia.
2. Membuat dan mampu bekerja sama dengan komunitas-komunitas pecinta kopi.
3. Menguasai pangsa pasar usaha *coffee shop.*
4. Membangun *brand image* menjadi lebih baik

Kemudian untuk tujuan jangka pendek KOPI JUMBO yaitu:

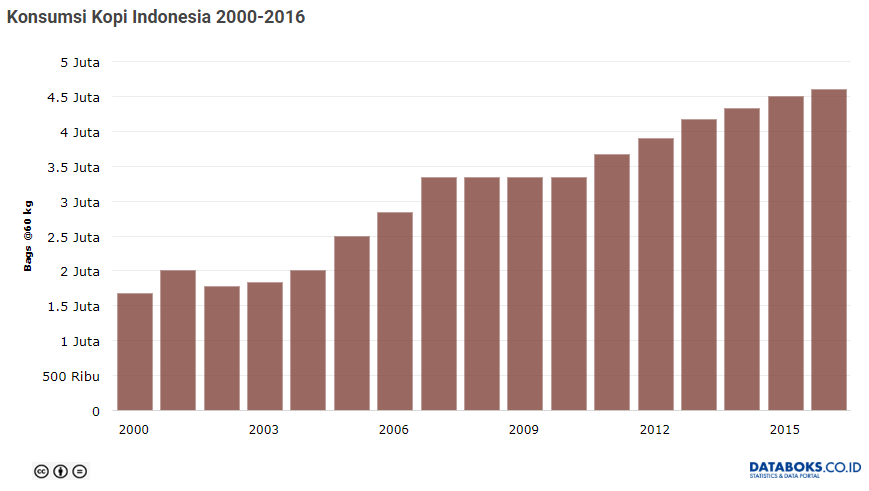
1. Dikenal luas oleh lingkungan masyarakat wilayah Jakarta
2. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk menjadi semakin baik
3. Meningkatkan kepuasan pelanggan
4. **Besarnya Peluang Bisnis**

Peluang pasar yang ada terlihat dimana sekarang banyak sekali masyarakat yang mengkonsumsi kopi, menurut pencatatan bahwa setiap tahunnya tingkat konsumsi masyarakat Indonesia terhadap kopi terus meningkat.

Berdasarkan hasil *survey* yang dilakukan oleh penulis, dari 30 orang responden yang menjawab hasil *survey*, penulis mendapatkan hasil sebanyak 65% menginginkan kopi dengan ukuran jumbo dan 90% lebih senang menikmati kopi bersama teman maupun keluarga, hal ini tentunya menjadi sebuah peluang yang cukup besar untuk mendirikan usaha KOPI JUMBO.

Tabel 1.1

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



Sumber : https://databoks.katadata.co.id/

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa kenaikan jumlah konsumsi kopi dari tahun ke tahun mengalami kenaikan yang signifikan dimana setiap tahunnya meningkat hingga seratus ribu kantung kopi, hal ini dikarenakan tren penikmat kopi yang semakin meningkat juga seiring berkembangnya zaman.

Gaya hidup ngopi juga diperkuat dengan adanya komunitas pencinta kopi di Indonesia yang membuat pecinta kopi di Indonesia semakin meningkat dari tahun ketahun, salah satu contoh komunitasnya adalah Indonesia Latte Art Artist (ILAA), komunitas tersebut memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan kopi di Indonesia dengan merangkul banyak penikmat kopi di Indonesia, pada tahun 2017 ILAA telah memilik anggota tetap sebanyak 400 orang dan akan terus bertambah setiap tahunnya.

Daya Tarik KOPI JUMBO yang selain menyediakan kombinasi kopi dengan porsi besar dan makanan, KOPI JUMBO juga memberikan promo *buy 1 get 1* dengan syarat membeli produk minuman 2,5 liter yang akan diberikan gratis 500ml, dengan adanya promo ini maka akan semakin menarik minat masyarakat untuk membeli, karena penulis tidak hanya menjual melalui toko langsung melainkan penulis juga menjual melalui online dan menggunakan jasa ojek online untuk mengantar pesanan, sehingga target penulis akan lebih luas bukan saja orang yang ingin menikmati kopi di toko, melainkan orang yang sedang kumpul dirumah maupun dikantoran. Penulis juga mengadakan promo di hari hari besar maupun di acara besar yang sedang berlangsung yang akan menambah minat masyarakat untuk membeli produk ini.

Dari faktor-faktor diatas dapat disimpulkan bahwa peluang KOPI JUMBO ini sangatlah besar, dilihat dari minat masyarakat dan didukung dengan perkembangan gaya hidup serba berkelompok maka usaha ini akan cocok untuk didirikan di masa sekarang dengan mengangkat keunikan sendiri yang masih jarang pesaingnya.

1. **Kebutuhan Dana**

Sumber Pendanaan KOPI JUMBO 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 KOPI JUMBO pada tahun pertama adalah sebesar **Rp. 421.210.000,-.** Pendanaan usaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1.2

**Rincian Modal KOPI JUMBO**

|  |  |
| --- | --- |
| **KETERANGAN** | **HARGA (Rp)** |
| Kas Awal | Rp. 2.000.000 |
| Biaya Perlengkapan | Rp. 11.658.000 |
| Biaya Peralatan | Rp. 82.552.000 |
| Biaya Kendaraan Operasional | Rp.125.000.000 |
| Biaya Sewa per 1 Tahun | Rp. 150.000.000 |
| Biaya Renovasi dan Desain | Rp.50.000.000 |
| **Total** | **Rp. 421.210.000** |

Sumber : KOPI JUMBO

Dilihat pada **Tabel 1.2**, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha KOPI JUMBO adalah sebesar **Rp 421.210.000,-.**