



RENCANA BISNIS USAHA KEDAI KOPI “SEKALA” DI KELAPA GADING, JAKARTA UTARA

Oleh :

Nama : Paul Aldrin

NIM : 74180325

ABSTRAK

Paul Aldrin / 74180325 / 2022 / Rencana Bisnis Usaha Kedai Kopi Sekala, Jakarta Utara / Dr. Drs. Tony

Sitinjak, M.M.

Penulis mendapatkan ide untuk membuat rencana bisnis minuman kopi karena melihat adanya peluang bisnis yang besar dalam bidang minuman kopi. Melalui rencana bisnis ini, penulis akan menjelaskan mengenai profil Sekala yang bergerak di bidang minuman yang menjual minuman kopi. Pelayanan unik yang diberikan yaitu penyajian minuman kopi langsung di meja konsumen dengan alat seduh manual brew dengan biji kopi pilihan dari Sekala yang berkualitas tinggi tetapi dengan harga yang terjangkau.

Pemilik perusahaan adalah penulis sendiri dan bisnis yang dijalankan berbentuk UMKM.

Analisis industri kopi sudah cukup besar di Indonesia terutama di daerah kelapa gading, Jakarta utara. Setelah dilakukan analisis pesaing, ditemukan 2 pesaing yaitu KOCIL Specialty Coffee Coconut Tusk dan Kinari. Analisis CPM menghasilkan Sekala berada di urutan ke 2 setelah Kinari di urutan pertama dan KOCIL di urutan ke 3.

Produk yang dihasilkan Sekala merupakan produk olahan biji kopi terbaik. Target pasar Sekala merupakan seluruh kalangan masyarakat dari kalangan ke bawah hingga ke atas dan tentunya anak muda hingga dewasa dari seluruh kalangan umur, pekerjaan, pendapatan, dan lain-lain. Strategi promosi yang



digunakan adalah mengiklankan produk di sosial media dengan menggunakan teknologi terbaru, bekerja sama dengan gojek, grab ,dan shopee, serta memberikan promo-promo menarik.

Alur proses operasi Sekala cukup mudah yaitu pelanggan memesan minuman di kasir, lalu barista menyiapkan pesanan pelanggan, lalu pesanan diantarkan ke meja konsumen. Proses operasi bahan baku yang digunakan Sekala selalu terjaga agar menciptakan produk yang berkualitas.

Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan adalah 4 orang. 1 orang manajer, 2 orang staff barista, dan 1 orang staff kasir. Seluruh tenaga kerja diberikan upah yang layak dan sesuai dengan UU yang berlaku. Seluruh tenaga kerja diseleksi dengan ketat. Setelah dilakukan seleksi, mereka dilatih terlebih dahulu sesuai dengan *job desc* yang diberikan.

Laporan keuangan Sekala dihitung dengan baik agar menunjang kelancaran berjalannya usaha. Analisis kelayakan investasi diperhitungkan dengan baik sehingga bisnis Sekala layak dijalankan.

Dampak usaha pada lingkungan dan masyarakat dinilai tidak menimbulkan kerusakan yang besar.

Seluruh dampak sudah diperhitungkan dengan baik sehingga produk yang dihasilkan pun tidak merusak atau mengganggu masyarakat.

Ringkasan eksekutif berisi tentang seluruh komponen rencana bisnis yang dapat menjelaskan secara singkat dan tepat.

Kata Kunci: Rencana Bisnis Usaha Kedai Kopi Sekala



ABSTRACT

Paul Aldrin / 74180325 / 2022 / *Sekala Coffee Shop Business Plan in North Jakarta* / Dr. Tony Sitinjak,

M.M.

The author got the idea to make a coffee drink business plan because he saw a great business opportunity in the coffee beverage sector. Through this business plan, the author will explain the profile of Sekala which is engaged in the beverage sector that sells coffee drinks. The unique service provided is serving coffee drinks directly at the consumer's table with a manual brewer with selected coffee beans from Sekala which are of high quality but at an affordable price.

The owner of the company is the author himself and the business he runs is in the form of MSMEs.

The analysis of the coffee industry is quite large in Indonesia, especially in the Kelapa Gading area, North Jakarta. After analyzing competitors, it was found that 2 competitors were KOCIL Specialty Coffee Coconut Tusk and Kinari. CPM analysis resulted in Sekala being in 2nd place after Kinari in 1st place and KOCIL in 3rd place.

The products produced by Sekala are the best processed coffee beans. Sekala's target market is the entire community from the bottom to the top and of course young people to adults of all ages, occupations, incomes, and others. The promotional strategy used is to advertise products on social media using the latest technology, cooperate with Gojek, Grab, and Shopee, and provide attractive promos.

The flow of the Sekala operation process is quite easy, namely the customer orders a drink at the cashier, then the barista prepares the customer's order, then the order is delivered to the consumer's table. The raw material operation process used by Sekala is always maintained in order to create a quality product.

The number of workers required is 4 people. 1 manager, 2 barista staff, and 1 cashier staff. All workers are given decent wages and in accordance with applicable laws. All workers are selected strictly. After the selection, they are trained in accordance with the given job description.



Sekala's financial reports are calculated properly to support the smooth running of the business. The investment feasibility analysis is well calculated so that Sekala's business is feasible to run.

The impact of the business on the environment and society is considered not to cause major damage. All impacts have been calculated properly so that the resulting product does not damage or disturb the community.

The executive summary contains all the components of a business plan that can be explained briefly and precisely.

Keywords: Sekala Coffee Shop Business Plan



1. Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Sekala adalah usaha yang bergerak di bidang usaha *F&B (Food & Beverage)* khususnya di minuman kopi yang menjual minuman kopi dengan rasa yang terjamin dan berkualitas. Ide bisnis Sekala berasal dari hobi pemilik usaha yaitu ngopi dan mencari cafe yang nyaman untuk dikunjungi / nongkrong, sehingga pemilik usaha ingin membuka sendiri kedai kopi yang terbaik di Jakarta yang menyajikan minuman kopi berkualitas dengan olahan biji kopi nusantara.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Perusahaan :

Menjadi bisnis kopi berkualitas yang digemari seluruh kalangan masyarakat Indonesia

Misi Perusahaan :

- 1) Memberikan cita rasa kopi baru kepada masyarakat melalui biji kopi pilihan terbaik
- 2) Memberikan suasana minum kopi yang nyaman dan menyenangkan
- 3) Memberikan pelayanan terbaik dan sepenuh hati untuk kepuasan konsumen

c. Produk / Jasa

Produk yang ditawarkan Sekala adalah produk minuman kopi yang berasal dari biji kopi terbaik nusantara yang terbagi menjadi beberapa varian antara lain yaitu Kopi Kuy (Kopi Susu Gula Aren), Kopi Flexing (Kopi Salted Caramel), Kopi Hideung (Americano), V60 (Manual Brew), dan Kopi Tier 1 (Kopi French Vanilla).

d. Persaingan

Disekitar lokasi usaha Sekala terdapat 2 pesaing yaitu KOCIL Specialty Coffee Coconut Tusk dan Kinari. Kedua usaha ini sudah lebih dulu berjalan, sehingga sudah

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



mendapatkan kepercayaan konsumennya. Pemilik usaha akan berfokus untuk melakukan promosi dan berinovasi memunculkan ide-ide baru untuk dapat bersaing dengan kedua pesaing tersebut.

e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar Sekala adalah masyarakat dari kalangan menengah ke bawah hingga kalangan atas yang berusia 18 – 60 tahun yang berstatus dengan latar belakang pendidikan dan pekerjaan apa saja. Selain itu, berdasarkan wilayah maka target pasar Sekala adalah masyarakat yang berada di sekitar wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang direncanakan Sekala adalah :

- 1) Melakukan promosi melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok
- 2) Bekerja sama dengan influencer dan foodvlogger, coffeehopper untuk memperkenalkan Sekala
- 3) Mengeluarkan promo-promo menarik dengan bekerja sama bersama jasa transportasi online seperti Gofood, Grabfood dan Shopeefood seperti diskon 50% dan *buy 1 get 1 free* di hari tertentu.

g. Tim Manajemen

Usaha masih bersifat baru dan berskala kecil sehingga Sekala menggunakan struktur organisasi sederhana dan pemilik usaha berperan sebagai manajer. Tugas manajer adalah bertanggung jawab dengan seluruh karyawan dan operasional usaha serta dapat mengambil kebijakan dan keputusan yang tepat untuk usaha. Jumlah pegawai Sekala terdapat 3 orang, yaitu satu orang sebagai kasir dan dua orang sebagai barista.

h. Kelayakan Keuangan

Berikut kesimpulan dari hasil analisis kelayakan keuangan Sekala

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 9. 1 Kesimpulan Kelayakan Investasi

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period	5 Tahun	1 Tahun 3 Bulan 7 Hari	Layak
Net Present Value (NPV)	NPV > 0	2.573.775.735	Layak
Profitability Index (PI)	PI > 0	10,433555211	Layak
Break Event Point (BEP)	Penjualan > BEP	Penjualan > Nilai BEP per Tahun	Layak

Sumber : tabel 7.21,7.22,7.23,7.24

2. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Berdasarkan keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan usaha dan investasi pada Bab 7 dapat menunjukkan jika usaha Sekala layak untuk dijalankan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



3. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Dalam menjalankan sebuah usaha, pasti memiliki suatu dampak terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar tempat usaha, baik secara langsung maupun tidak langsung. Sekala yang bergerak di bidang usaha minuman kopi memberikan beberapa dampak kepada masyarakat di sekitar tempat usaha. berikut adalah dampak yang diberikan Sekala kepada masyarakat sekitar :

a. Dampak Pemasaran terhadap masyarakat

Sebuah bisnis harus melakukan pemasaran agar bisnis tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas, memunculkan rasa penasaran dan keinginan untuk mencoba membeli produk yang ditawarkan. Sekala memberikan dampak pemasaran yaitu semakin banyak masyarakat yang mulai mengenal keberadaan Sekala dan memunculkan keinginan untuk membeli produk dari Sekala.

b. Dampak Produksi dan Teknologi terhadap Masyarakat

Di era industry yang maju ini, perkembangan teknologi sangatlah cepat, mempengaruhi berjalannya suatu bisnis dan juga memunculkan dampak kepada konsumen dengan begitu banyak kemudahan. Sekala mengambil kesempatan dalam perkembangan teknologi dengan menggunakan media sosial untuk dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.

Perkembangan teknologi di bidang finance juga memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk melakukan pembayaran secara digital juga terdapat promo-promo yang menarik. Sekala bekerja sama dengan perusahaan pembayaran online dan jasa transportasi online yang menyediakan kemudahan bagi konsumen untuk memesan dan membayar produk kami serta masyarakat dapat menggunakan promo yang menarik.

c. Dampak Organisasi dan SDM terhadap Masyarakat

Dampak yang diberikan Sekala terhadap organisasi dan sumber daya manusia antara lain memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat sekitar tempat usaha,



memberikan pelatihan agar SDM unggul dan memiliki skill yang mumpuni dalam dunia kerja, memberikan upah / gaji yang layak kepada karyawan sehingga kebutuhan mereka dapat terpenuhi dan menolong ekonomi mereka.

C Hak cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

4. Dampak Terhadap Lingkungan

Dampak terhadap lingkungan yang Sekala berikan dapat bersifat positif dan negatif. Jika dampak yang diberikan negatif, maka suatu usaha dapat merugikan lingkungan sekitarnya. Hal ini harus dicegah dan dipersiapkan cara pencegahannya agar dapat ditindak lanjuti. Berikut adalah dampak terhadap lingkungan Sekala :

a. Dampak Produksi dan Teknologi terhadap Lingkungan

Dampak dari proses produksi adalah limbah, yang memiliki banyak bentuk antara lain, padat, cair dan gas. Sekala menghasilkan limbah padat dan cair. Limbah padat yang dihasilkan adalah air sisa minuman, ampas kopi, plastik, kemasan plastik, dan gelas.

b. Penanganan Limbah yang dihasilkan akibat proses produksi

Limbah yang dihasilkan merupakan tanggung jawab setiap pemilik usaha. dalam menangani limbah yang dihasilkan oleh Sekala mulai dari limbah padat, Sekala mengumpulkan limbah padat tersebut, dan memisahkan sesuai golongan organik / anorganik. Limbah padat tersebut disatukan dalam plastik sampah dan dibuang pada tempat sampah, dan sampah tersebut diambil oleh petugas kebersihan.

Dalam menangani limbah cair, Sekala membuat saluran pembuangan air dengan memasang pipa saluran air dengan kawat untuk menyaring sampah padat sehingga air yang disalurkan melalui pipa pembuangan air dapat menuju saluran pembuangan air.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



5. Analisis Risiko Usaha

Dalam sebuah usaha yang dijalankan, pasti memiliki risiko usaha. Risiko tersebut akan muncul seiring berjalannya suatu bisnis. Berikut adalah beberapa risiko potensial yang akan muncul saat berjalannya usaha Sekala :

- a. Risiko munculnya pesaing baru yang sejenis
- b. Risiko merek Sekala belum dikenal oleh masyarakat luas
- c. Risiko terlambatnya pengiriman bahan baku
- d. Risiko kecurangan yang dilakukan oleh pemasok
- e. Risiko kecelakaan kerja

6. Antisipasi Risiko Usaha

Setelah risiko usaha diperlukan sebuah antisipasi untuk mencegah setiap risiko yang akan terjadi di masa mendatang. Berikut adalah rencana antisipasi risiko potensial dalam usaha Sekala :

- a. Untuk menghadapi risiko munculnya pesaing baru yang sejenis, Sekala terus memunculkan ide-ide minuman baru serta berinovasi dalam pelayanan dan kualitas minuman dapat terjaga.
- b. Untuk menghadapi risiko merek yang belum dikenal oleh masyarakat luas, Sekala perlu melakukan promosi baik sebelum dimulainya usaha maupun sesudah usaha berjalan. Promosi dilakukan dengan cara yang unik dan tidak biasa, biasanya ide tersebut dapat muncul dari menyewa foodblogger / coffeehopper melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok.
- c. Untuk menghadapi risiko terlambatnya pengiriman bahan baku, Sekala mempunyai pemasok cadangan yang dapat mensuplai kebutuhan bahan baku dan dipastikan bahan baku cukup untuk waktu yang lama.
- d. Untuk menghadapi risiko kecurangan yang dilakukan oleh pemasok, Sekala mencatat semua transaksi yang dilakukan dengan menyediakan nota pembelian / bon sebagai bukti

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

pembelian yang telah dilakukan / dibayar dan jumlah yang dibeli sesuai dengan yang diterima oleh kami dari pemasok.

- e. Untuk menghadapi risiko kecelakaan kerja, semua karyawan yang ada di Sekala memiliki asuransi BPJS Ketenagakerjaan dan menaati SOP yang berlaku di perusahaan.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





C Hak cipta milik BKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Dibela terima dari

Nama Mahasiswa / I :

Paul Aldrin

NIM :

74180325

Tanggal Sidang : 13 Oktober 2022

Judul Karya Akhir :

RENCANA BISNIS USAHA KEDAI KOPI "SEKALA"
di KELAPA GADING, JAKARTA UTARA

Jakarta, 25 / 10 20 22

Mahasiswa/I

(Paul Aldrin.....)

Pembimbing

(.....)