**ABSTRAK**

Sandra Dewi/ 71150391 / 2018 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Kedai Kopi “Sade Kopi” di Kelapa Gading, Jakarta Utara / Pembimbing: Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.

Bisnis Kedai Kopi Sade Kopi adalah bisnis yang bergerak di bidang kuliner yang menjual minuman berbahan dasar kopi dan bukan kopi yaitu coklat dan makanan ringan yaitu donat, kentang goreng, dan roti panggang. Konsep bisnis Kedai Kopi Sade Kopi adalah menyediakan minuman berbahan dasar kopi asli Indonesia dan menjadi kedai kopi yang memberikan produk dengan harga terjangkau dan memberikan inovasi produk es kopi susu yang baru dengan tambahan topping yaitu *coffee jelly* dan *grass jelly* yang penjualannya dibantu menggunakan aplikasi Go-Food.

Usaha Kedai Kopi Sade Kopi akan didirikan di Jl. Raya Kelapa Hibrida Blok RA3 No.27, Kelapa Gading, Jakarta Utara. Coffee shop Sako Kopi ini dapat dihubungi di alamat email kedaikopiSako@gmail.com atau melalui telepon di 082215555096.

Visi Kedai Kopi Sade Kopi menjadikan Kedai Kopi Sade Kopi sebagai kedai kopi yang menyediakan kopi dengan rasa berkualitas namun dengan harga terjangkau yang dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.

Target pasar yang dipilih Kedai Kopi Sade Kopi adalah masyarakat kalangan menengah ke atas yang berdomisili di Jakarta Utara dan sekitarnya yang memiliki gaya hidup yang suka menghabiskan waktu di luar rumah dan yang cenderung ingin mendapatkan sesuatu dengan praktis dengan menggunakan *gadget* atau internet yang mereka miliki.

Strategi pemasaran Kedai Kopi Sade Kopi yaitu menggunakan alat promosi seperti media sosial, mengundang food blogger, memberikan diskon selama tiga pertama pembukaan toko, dan paket makanan dan minuman.

Dalam menjalankan bisnis perlu memperhatikan kelayakan bisnis tersebut. Pada analisis *payback period* (PP) diperkirakan Kedai Kopi Sako akan mencapai titik balik modal dalam waktu 3 tahun 1 bulan 22 hari, untuk *net present value* (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 292.709.822, untuk *profitability index* (PI) nilainya lebih daripada 1 yaitu 1,28, untuk *Internal Rate of Return* (IRR) nilainya lebih dari rate of return (11,01%) yaitu 29,86%, sedangkan untuk analisis *break-even point* (BEP) nilai penjualan yang dilakukan oleh Kedai Kopi Sako lebih tinggi dibandingkan nilai BEP setiap tahunnya. Dari kelima analisis yang telah dilakukan tersebut menunjukkan bahwa usaha kedai kopi Sako Kopi layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Kedai Kopi, *coffee jelly*, *grass jelly*

**ABSTRACT**

*Sandra Dewi/ 71150391/ 2018/ Business Plan Coffee Shop “Sade Kopi” at Kelapa Gading, North Jakarta/ Preceptor: Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.*

*Coffee Shop “Sade Kopi” is a business that engaged in the culinary industry that selling drinks made by coffee and non-coffee like chocolate and snacks like doughnut, french fries, and toast bread. Business concept of Sako Kopi is offering drinks made from Indonesia coffee beans and become coffee shop that provide product with affordable price and provide new innovation product like new ice coffee milk with addition topping like coffee jelly and grass jelly that sell the product is helped by Go-Jek application.*

*Sade Kopi Coffee Shop will open at Kelapa Hibrida Raya Street Block RA3 No. 27, Kelapa Gading, North Jakarta. Sade Kopi can be called at kedaikopiSako@gmail.com or at phone number 082215555096.*

*The vision of Sade Kopi is make Sade Kopi Coffee Shop as a coffee shop that offer coffee that have a quality taste but at affordable price that could be enjoyed for all society.*

*Market target that be chosen by Sade Kopi Coffee Shop is people middle to up society that live at North Jakarta and around it that have lifestyle like to killing time out from home and mostly want to get something easily with gadget or internet that they have.*

*Marketing strategy Sade Kopi coffee shop is using promotion tools like social media, invite food blogger, give discount for first 3 days opening of coffee shop, and meal package.*

*In operating business need to concern about its business feasibility. In payback period analysis (PP) is less than 3 years 1 month and 22 days, net present value (NPV) analysis the value is bigger than 0 is Rp 292.709.822, for profitability index (PI) analysis the value is more than 1 is 1,28, for internal rate of return (IRR) analysis the value is bigger than rate of return value (11,01%) is 29,86%, and for break-even point analysis the value of sales made by Sako Kopi coffee shop is greater than the BEP value each year. From those five analysis that have done is showing that Sako Kopi Cofee Shop is feasible to run.*

*Keywords: Coffee shop, coffee jelly, grass jelly*