

## **LAPORAN BISNIS PLAN**

### **KOPI GULA AREN ( PALM COFFEE )**



#### **Disusun Oleh Kelompok 20:**

- |     |                          |              |
|-----|--------------------------|--------------|
| 1.  | Ahmad Nasrudin           | (2223210003) |
| 2.  | Amanda Agustina Putri    | (2223210004) |
| 3.  | Fatma Wardah             | (2223210112) |
| 4.  | Isti Hawa                | (2223210117) |
| 5.  | Melita Dwi Aprianti      | (2223210118) |
| 6.  | Nadia Dwitama            | (2223210124) |
| 7.  | Nadiya Stefhany Aswandi  | (2223210019) |
| 8.  | Ravista Meizen Syahputra | (2223210082) |
| 9.  | Rechi Tri Okazani        | (2223210023) |
| 10. | Rini Suhestiwi           | (2223210025) |
| 11. | Rio Ahmadi               | (2223210084) |
| 12. | Shelda Tenri Bela        | (2223210027) |
| 13. | Tiara Puspita Sari       | (2223210104) |
| 14. | Utami Artiningsih        | (2223210029) |
| 15. | Verly Tri Seftiani       | (2223210029) |

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO**

**BENGKULU**

**2025**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, kami dapat menyelesaikan laporan KKN kewirausahaan ini dengan tema bisnis kopi gula aren. Dalam laporan ini, kami akan menjelaskan secara rinci mengenai rencana bisnis yang kami susun, mulai dari analisis pasar, strategi pemasaran, hingga proyeksi keuangan. Kami percaya bahwa kopi gula aren memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan, tidak hanya sebagai minuman yang nikmat, tetapi juga sebagai produk yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar.

Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) yang telah memberikan dukungan dan bimbingan selama proses penyusunan laporan ini. Tanpa bantuan dan arahan dari LPPM, kami tidak akan dapat menyelesaikan rencana bisnis ini dengan baik. Dukungan yang kami terima sangat berarti bagi kami dalam memahami seluk-beluk dunia kewirausahaan dan bagaimana cara mengelola usaha dengan baik.

Sebagai mahasiswa, kami berkomitmen untuk mengembangkan bisnis usaha kopi gula aren ini dengan sebaik-baiknya. Kami percaya bahwa dengan pengetahuan yang kami peroleh selama kuliah dan pengalaman yang kami dapatkan melalui KKN, kami dapat menciptakan inovasi dan strategi yang efektif untuk memasarkan produk ini. Kami berharap usaha ini tidak hanya memberikan manfaat bagi kami sebagai mahasiswa, tetapi juga dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Terima kasih atas perhatian dan dukungannya.

## DAFTAR ISI

|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| DAFTAR ISI.....                        | II |
| BAB I PENDAHULUAN.....                 | 1  |
| A. Latar Belakang.....                 | 1  |
| B. VISI .....                          | 1  |
| C. MISI.....                           | 2  |
| BAB II PEMBAHASAN .....                | 3  |
| A. Analisis Peluang Usaha .....        | 5  |
| B. Bahan – Bahan.....                  | 6  |
| C. Marketing Mix.....                  | 7  |
| D. Segmentasi Pasar .....              | 7  |
| E. Proyeksi Target.....                | 7  |
| F. Aspek Keuangan.....                 | 8  |
| G. Estimasi Modal.....                 | 10 |
| H. Proyeksi Pendapatan dan Biaya ..... | 10 |
| BAB III.....                           | 11 |
| PENUTUP .....                          | 11 |
| A. Kesimpulan.....                     | 11 |
| B. Ringkasan .....                     | 11 |

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Kopi merupakan sebuah minuman yang dikenal memiliki rasa dan aroma yang khas. Saat ini kopi sudah menjadi bagian gaya hidup dan menjadi salah satu minuman yang disukai oleh masyarakat jaman sekarang dalam berkomunikasi. Peminat kopi di Indonesia meningkat 4,04% dibandingkan pada periode sebelumnya yang sebesar 4,81 juta kantong berukuran 60kg. Menurut Lieberman (1988), kopi menjadi salah satu sumber kafein dengan kandungan 60 mg per 100 ml kopi. Kafein adalah salah satu senyawa aktif yang paling banyak dikonsumsi di dunia yang dapat meningkatkan fokus dengan memanipulasi reseptor adenosine atau sistem saraf. Gula aren telah dikenal oleh masyarakat Indonesia sebagai salah satu pemanis makanan dan minuman yang bisa menjadi pengganti gula pasir (gula tebu). Gula aren diperoleh dari proses penyadakan mira aren yang kemudian dikurangi kadar airnya hingga menjadi padat. Produk gula aren ini adalah berupa gula cetak dan gula semut (gula aren bubuk).

Proses pembuatan gula aren pun sederhana, hanya dengan memanaskan air nira yang sudah berada dalam wadah di atas tungku api hingga terjadi evaporasi, setelah berwarna coklat gelap, gula aren akan dituang ke dalam cetakan kemudian didiamkan agar membeku. Tidak hanya untuk makanan, gula aren juga sudah diolah untuk menjadi bahan baku industri kesehatan. Jika dibandingkan dengan gula pasir yang berasal dari tebu, gula aren lebih mudah larut dan tidak terlalu manis. Meskipun mineral yang terkandung seperti kalsium, pottassium, dan magnesium sangat rendah, gula aren tetap membawa manfaat dan aman dikonsumsi karena kadar kalorinya yang juga rendah, sehingga sering digunakan untuk produk makanan atau minuman anti diabetes dan anti obesitas. Kopi Gula Aren adalah produk pangan yang di peroleh dari bahan bahan yang mudah di dapat di Negara Indonesia yang mana bias menghasilkan suatu produk

yang dapat menciptakan rasa yang sedikit berbeda dari biasanya. Produk Kopi Gula Aren mempunyai tujuan untuk menambahkan varian cita rasa kopi di Indonesia yang sehat dengan gula aren karena dapat menurunkan berat badan membersihkan darah, mengobati masalah menstruasi dll. Dalam segi pangan Kopi Gula Aren merupakan salah satu varian yang memiliki inovasi yang rasanya pun cukup enak dan baik di pasarkan di Negara Indonesia.

**B. VISI**

1. Memberikan solusi kepada masyarakat yang membutuhkan tempat untuk melepaskan penat dan lelah.
2. Menambah pengalaman dan kreatifitas diri.
3. Menambah penghasilan dengan membuka palm coffee ini.

**C. MISI**

1. Meningkatkan kreativitas untuk menciptakan menu-menu baru yang lebih bervariasi untuk dapat ditawarkan dan dinikmati oleh pelanggan.
2. Menawarkan kenyamanan di dalam menikmati kopi kepada pelanggan.
3. Menjalin hubungan yang baik kepada para pelayan untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis Peluang Usaha**

##### **1. Strength (Kekuatan)**

- a) Harga produk yang terjangkau
- b) Populer di kalangan anak muda
- c) Bahan baku yang tersedia
- d) Packaging yang mudah dibawa dan praktis
- e) Alat pembayaran cashless dan banyak promo

##### **2. Weakness (Kelemahan)**

- a) Brand awareness yang rendah
- b) Sarana promosi yang belum maksimal, terutama bagi kopi yang baru buka
- c) Kesuksesan media sosial yang terbatas (followers masih sedikit dan belum memiliki jangkauan audiens yang luas)
- d) Kompetitor lain yang lebih kuat

##### **3. Opportunities (Peluang)**

- a) Membangun inovasi produk kopi baru
- b) Membangun hubungan dengan pelanggan
- c) Menarik konsumen baru dengan penawaran khusus
- d) Menjawab permintaan layanan pengiriman (misalnya di aplikasi ojek online)
- e) Membuka outlet di lokasi terbaru

##### **4. Threats (Ancaman)**

- a) Harga bahan baku yang tidak stabil
- b) Tingkat persaingan kedai kopi yang tinggi
- c) Rating buruk dari konsumen

## **B. Bahan – Bahan**

Kopi



Susu



Gula Aren



## **C. Marketing Mix**

### **1. Product (Produk)**

Produk yang kami tawarkan adalah salah satu minuman kopi yaitu Palm Coffee (Kopi susu gula aren).

### **2. Price (Harga)**

Harga yang kami tawarkan adalah Rp 15000,- per cup karena sesuai dengan daya beli konsumen.

### **3. Place (Tempat)**

Stand saya berada di Universitas Persada Indonesia Y.A.I Jl. Diponegoro No. 74, Jakarta. Saluran distribusi yang saya gunakan adalah saluran distribusi tidak langsung.

### **4. Promotion (Promosi)**

- a) Membuat dan membagikan brosur
- b) Menerapkan promo buy 2 get 1
- c) Membuat stand semenarik mungkin
- d) Promosi melalui sosial media

## **D. Segmentasi Pasar**

### **1. Berdasarkan Umur**

Dapat dikonsumsi dari usia 18 tahun sampai 25 tahun.

### **2. Berdasarkan Profesi**

- Mahasiswa/i
- Karyawan

### **3. Berdasarkan tempat dan**

Waktu Hari : Senin -

Jumat

Waktu : 09.00 – 16.00

Tempat : Universitas Persada Indonesia Y.A.I Jl. Diponegoro No. 74, Jakarta

## **E. Proyeksi Target**

Kami menargetkan produk kami terjual sebanyak 30 cup dengan nilai Rp.450.000 dengan harga per/pcs Rp 15.000. Kami menargetkan harga tersebut dengan daya beli konsumen.

## **F. Aspek Keuangan**

**1. Harga Pembelian**

| NO    | Nama Barang         | Jumlah Barang | Harga Satuan | Jumlah      |
|-------|---------------------|---------------|--------------|-------------|
| 1     | Kopi Susu Gula Aren | 30            | Rp. 10.000   | Rp. 300.000 |
| TOTAL |                     |               |              | Rp. 300.000 |

**2. Biaya Operasional**

|               |               |   |
|---------------|---------------|---|
| Transportasi  | : Rp 12.000,- |   |
| Nota          | : Rp 8.000,-  |   |
| Biaya promosi | : Rp 10.000,- | + |
|               | : Rp 30.000,- |   |

**3. Biaya Operasional Per buah**

Jumlah biaya operasional  
  
Jumlah Barang  
  
= Rp 30.000/30  
  
= Rp 1.000

**4. Harga Pokok Per buah**

Harga beli per buah + biaya operasional per  
buah Rp 10.000 + Rp 1.000  
= Rp 11.000

**5. Harga Jual Per buah**

Harga pokok per buah + Laba yang  
diinginkan Rp 11.000 + Rp 4.000  
= Rp 15.000

## 6. Break Event Point

Harga pokok per buah x Jumlah barang

---

Harga jual per buah

= Rp 11.000 x 30

---

Rp 15.000

= 22

## 7. Laba/Keuntungan

Laba x 100%

---

Harga Per buah

= Rp 4.000 x 100%

---

Rp. 15.000

= 26,67 %

### G. Estimasi Modal

| No | BAHAN                         | VOLUME |       | BIAYA   | JUMLAH    |
|----|-------------------------------|--------|-------|---------|-----------|
| 1. | Biaya Investasi               |        |       |         |           |
|    | a. Papper Cup 400ml           | 125    | Unit  | 800     | 100.000   |
|    | b. Susu diamond 1 lt          | 10     | Unit  | 15.000  | 150.000   |
|    | c. Kopi gunung wangun 100gr   | 5      | Unit  | 40.000  | 200.000   |
|    | d. Air mineral 1 lt           | 4      | Unit  | 5.000   | 20.000    |
|    | e. Gula aren 1 kg             | 2      | Unit  | 20.000  | 40.000    |
|    | Sub Total                     |        |       |         | 510.000   |
| 2. | Biaya Operasional Per Bulan   |        |       |         |           |
|    | - Bahan baku 1 bulan (30hari) | 1      | Set   | 510.000 | 510.000   |
|    | - Biaya tenaga kerja          | 4      | Orang | 750.000 | 3.000.000 |
|    | - Biaya pemasaran             | 30     | Hari  | 10.000  | 300.000   |
|    | Total Kebutuhan Modal         |        |       |         | 3.810.000 |

### H. Proyeksi Pendapatan dan Biaya

| No | BAHAN                        | VOLUME              |           | TOTAL      |
|----|------------------------------|---------------------|-----------|------------|
| 1. | Penjualan                    |                     |           |            |
|    | Penjualan per bulan (30hari) | 30 Kopi x 30 hari   | 15.000    | 13.500.000 |
| 2. | Biaya Produksi               |                     |           |            |
|    | - Bahan Baku                 | 30 Kopi x Rp 17.000 | 510.000   |            |
|    | - Biaya Tenaga Kerja         | 4 Orang             | 3.000.000 |            |
|    | - Biaya Pemasaran            | 30 Hari             | 300.000   |            |
|    | Total Biaya                  |                     |           | 3.810.000  |
| 3. | Keuntungan                   |                     |           | 9.690.000  |

## **BAB III PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Kopi Gula Aren adalah produk makanan yang terbuat dari bahan-bahan yang mudah ditemukan di Indonesia, menghasilkan cita rasa yang sedikit berbeda dari kopi pada umumnya. Produk ini bertujuan untuk menambah variasi rasa kopi yang sehat di Indonesia dengan menggunakan gula aren, yang diketahui dapat membantu menurunkan berat badan, membersihkan darah, dan mengatasi masalah menstruasi, antara lain. Dari segi pangan, Kopi Gula Aren merupakan salah satu varian inovatif yang tidak hanya enak, tetapi juga memiliki potensi pasar yang baik di Indonesia. Oleh karena itu, bisnis Kopi Gula Aren (Palm Coffee) sangat layak untuk dijalankan, karena menawarkan keuntungan dan manfaat yang optimal, dengan modal yang relatif kecil dapat menghasilkan keuntungan dua kali lipat lebih besar.

### **B. Ringkasan**

Palm Coffee merupakan inovasi dalam dunia makanan dan minuman, khususnya kopi, dengan mengganti gula pasir yang biasa digunakan dengan gula aren. Inovasi ini sangat relevan mengingat kopi telah menjadi bagian dari gaya hidup generasi milenial dan Gen Z. Selain itu, kopi juga memiliki manfaat kesehatan, karena merupakan minuman non-alkohol yang mengandung kafein. Kafein dalam kopi dapat meningkatkan laju metabolisme tubuh dan membantu mengatasi rasa kantuk, terutama bagi mereka yang memiliki rutinitas malam.

Salah satu tujuan dari Palm Coffee adalah menurunkan kadar gula dalam setiap porsi kopi, sehingga dapat dinikmati oleh penderita diabetes yang perlu menjaga kadar gula darah mereka. Gula aren, yang memiliki indeks glikemik rendah, menjadi pilihan yang lebih baik karena tidak menyebabkan lonjakan kadar gula darah yang cepat.

Di Indonesia, terdapat dua jenis kopi utama, yaitu kopi Arabica dan kopi Robusta. Kopi Robusta memiliki kadar kafein yang sedikit lebih tinggi dibandingkan kopi Arabica. Produksi kopi di Indonesia didominasi oleh kopi Robusta, yang mencapai 87,1% dari total produksi kopi nasional. Kopi di Indonesia diperdagangkan dalam berbagai bentuk, termasuk biji kopi, kopi sangrai, kopi bubuk, kopi instan, dan produk makanan lainnya yang mengandung kopi.

Metode yang digunakan dalam Palm Coffee adalah menawarkan kopi dengan racikan gula yang lebih sehat dan aman untuk dikonsumsi setiap hari. Hal ini menjadi penting mengingat peningkatan jumlah pengidap diabetes di Indonesia yang mencapai

10,6%. Palm Coffee hadir sebagai solusi bagi penikmat kopi yang ingin menikmati kopi tanpa khawatir akan kadar gula.

Dengan meningkatnya minat terhadap kopi di Indonesia, yang tumbuh sebesar 4,04% dibandingkan periode sebelumnya, produk ini memiliki potensi keuntungan yang menjanjikan. Palm Coffee dijual dengan harga Rp 15.000,- per cup, menjadikannya pilihan yang terjangkau bagi konsumen yang peduli akan kesehatan.

## DOKUMENTASI KEGIATAN

