

RENCANA BISNIS COFFIE SHOP

(IKOLA KOFFIE)



DISUSUN OLEH

KELOMPOK 27

Astry septiana (2223220005)

Rajes hartawan (2223220067)

M. Hanief Al-faqih (2223220068)

Jazilah zahrohtun nissa (2223220062)

Muhammad ajra (2223220063)

Reni yuliya (2223220059)

Dhewa kirana aryadinata (2223220057)

Luky Pornomo (2223220048)

Muhammad hafiz (2223220016)

Siti khairiyatul auliya (2223210150)

Dinda Liani Putri (2223220008)

Witri Meilandari (2223220033)

Nur safitri (2223220043)

Intan Meutia Rahmadhani
(2223220013)

PRODI PENDIDIKAN BAHASA ARAB FAKULTAS TARBIYAH DAN TADRIS

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

TAHUN 2025

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	1
KATA PENGANTAR	3
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	4
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Profil Organisasi	5
1.4 Visi, Misi, Tujuan Usaha.....	5
1.5 Manfaat Berbisnis.....	5
BAB 2 STRATEGI BISNIS	
2.1 Produk.....	7
2.2 Rencana Usaha	7
2.3 Analisis Pasar	8
2.4 Strategi Pemasaran	9
BAB 3 ANALISA OPERASIONAL	
3.1 Rencana Produksi	10
3.2 Analisa Pendukung Bisnis.....	10
BAB 4 ANALISA KEUANGAN	
4.1 Harga	12
4.2 Modal Awal	12
4.3 Perhitungan Keuntungan	13
BAB 5 ANALISA METODE	
5.1 Analisa Proses	14
5.2 Analisa Bahan Baku	14
5.3 Analisa Finish Good	14
5.4 Analisa Masyarakat	14
5.5 Pembagian Hasil Kerja	14

BAB 6 PENUTUP

6.1 Kesimpulan..... 15

LAMPIRAN 16

DAFTAR PUSTAKA 10

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga kelompok kami dapat menyelesaikan tugas makalah dan presentasi yang berjudul **rencana bisnis coffle shop ikolah coffle** tepat pada waktunya. Adapun tujuan dari penulisan laporan ini adalah untuk memenuhi tugas mata kuliah kkn kewirausahaan. Selain itu laporan ini juga bertujuan menambah menmabah wawasan tentang cara berwirausaha bagi pembaca dan juga penulis.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membagi sebagian pengetahuannya sehingga kami dapat meyelesaikan tugas ini. Kami meyadari, bahwa laporan yang saya tulis ini masih jauh dari kata sempurna oeh karena itu, kritik dan saran yang membangun akan saya nantikan demi menyempurnakan laporan ini.

Bengkulu, 27 Mei 2025

Kelompok 27

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Minuman merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia yang berperan penting dalam menjaga keseimbangan cairan tubuh dan mendukung fungsi fisiologis. Selain sebagai pemenuhan kebutuhan biologis, minuman juga berkembang menjadi bagian dari gaya hidup dan budaya masyarakat. Dari air putih hingga minuman berenergi, ragam jenis minuman terus bertambah mengikuti tren dan inovasi zaman.

Salah satu jenis minuman yang paling populer di seluruh dunia adalah kopi. Dikenal dengan aroma khas dan rasa yang kuat, kopi bukan hanya sekadar minuman penyemangat, tetapi juga memiliki nilai sosial, budaya, dan ekonomi yang tinggi. Di berbagai belahan dunia, kopi menjadi bagian dari rutinitas harian, sarana bersosialisasi, hingga simbol gaya hidup urban. Perkembangan industri kopi, baik dari sisi produksi maupun konsumsi, menjadikan minuman ini sebagai komoditas penting yang terus berkembang hingga saat ini.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana caranya untuk membuka usaha coffe yang baik agar bisa meminimalisir kerugian?
2. Bagaimana caranya mengantisipasi persaingan usaha yang semakin ketat sekarang ini?
3. Apa langkah yang harus dilakukan agar bisa meraih kesuksesan dalam berbisnis coffe shop?

1.3 Profil Organisasi

Nama Usaha	Ikola koffie
Bidang Usaha	Makanan & Minuman
Nama Produk	Coffe
Alamat	Jl. Musi No.3, Padang Harapan, Kec. Gading Cempaka, Kota Bengkulu, Bengkulu 38226

1.4 Visi, Misi, Tujuan Usaha

1. Visi

Mengenal citra kopi Bengkulu dengan citra kopinya

2. Misi

Buat produk premium agro wisata kopi (Kepahiang) harvest moon proyek.

3. Tujuan

Mengkenalkan produk kopi Bengkulu produk ikolah:

1. Kopi bubuk premium
2. Minuman kaleng (Combuca)
3. Kopi botol (kopi susu) dll

1.5 Manfaat Berbisnis

1. Manfaat Finansial

Usaha coffe shop cukup menjanjikan karena meskipun harganya murah keuntungan yang didapat lumayan besar. Mereka menawarkan dan memberikan kemudahan bagi konsumen dengan memberikan harga yang murah tetapi dengan produk yang tidak murahan. Kualitas produk selalu dijaga dan terjamin kehegenisannya. Dengan usaha ini diharapkan dapat memberikan keuntungan.

2. Bagi Pemilik

Dengan melihat peluang ini, diharapkan usaha ini dapat berkembang ke luar Kota Bengkulu. Usaha coffe shop cukup menjanjikan bagi kami, karena banyak daerah-daerah di Indonesia yang belum menikmati enaknyanya coffe shop ini, sehingga kami dapat memasarkannya ke daerah tersebut.

3. Bagi Masyarakat

Dengan adanya coffe shop ini, dapat menjadi alternative bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan kuliner mereka. Selain itu, secara tidak langsung dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan pekerjaan, karena jika usaha ini bisa berkembang maka membutuhkan tenaga kerja untuk membantu dalam kelancaran usaha.

BAB II

STRATEGI BISNIS

2.1 Produk

Produk yang mereka tawarkan dalam usaha ini kepada masyarakat adalah coffe shop dengan berbagai macam rasa sebagai berikut:

- Kopi susu
- Cappucino
- Latte art
- Kopsu Aren+ Pandan
- Coffe mocha
- Chocolate late
- Americano
- Esspreso blend
- Kopi Sangar
- Affogato coffie

Dengan berbagai macam rasa tersebut maka kami memberikan pilihan kepada masyarakat sesuai dengan selera mereka. Produk yang kami berikan tidak menggunakan campuran bahan kimia berbahaya seperti formalin, sianida, dan zat beracun lainnya. Sehingga sehat untuk dikonsumsi oleh konsumen.

2.2 Rencana Usaha

Perencanaan usaha yang akan kami jalankan kurang lebihnya dijabarkan di bawah ini:

1. Rencana Jangka Pendek

Usaha bisnis coffe shop yang kami rintis ini bertujuan untuk menambah pengalaman kerja di sektor usaha bisnis di kalangan sesama mahasiswa maupun umum, selain dapat meningkatkan kreativitas, bisnis ini juga dapat dijadikan suatu usaha yang

menjanjikan untuk kehidupan masa depan dan untuk mencukupi biaya kebutuhan sehari-hari.

2. Rencana Jangka Menengah

Usaha yang kami rintis ini akan kami kembangkan dengan sepenuh hati demi mewujudkan impian kami bersama yaitu ingin menjadi seorang pengusaha muda yang sukses. Strategi memahami pasar dan pemasaran menjadi kunci awal untuk keberlanjutan usaha kami ke depannya. Pelanggan ialah raja, maka dari itu kepuasan pelanggan menjadi terutama dan pertama, karena tanpa pelanggan tentu usaha ini tidak akan bertahan lama. Tidak lupa pula kami rajin mempromosikan usaha kami dari mulut ke mulut, iklan di social media.

3. Rencana Jangka Panjang

Setelah berhasil mendapatkan pelanggan, kami akan terus mempertahankan dan meningkatkan mutu usaha kami ini agar sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Tidak lupa pula kami mulai menguatkan jaringan dengan membangun bakery maupun membuka cabang agar usaha yang kami jalankan dapat berkembang lebih luas di bidang kuliner Indonesia.

2.3 Analisis Pasar

Analisis pasar diperlukan supaya produk ini bisa terjual, maka dari itu analisis pasar diperlukan untuk mengetahui produk secara detail dengan analisis sebagai berikut :

1. Target Penjualan

Usaha ini berlokasi di tempat-tempat yang ramai seperti kampus dan gedung perkantoran. Tempat-tempat tersebut banyak dikunjungi banyak orang, sehingga usaha mereka lebih mudah dikenal oleh masyarakat.

2. Sasaran Konsumen

Dalam menjalankan usaha ini, mereka menyasar semua kalangan masyarakat. Dari semua kalangan tersebut sebagian besar mampu untuk membeli produk yang kami tawarkan, karena harga yang mereka berikan cukup murah bagi semua kalangan. Harga yang kami tawarkan yaitu Rp.20.000/pcs.

2.4 Strategi Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang dapat kami lakukan adalah:

1. Media Banner Teknik ini merupakan teknik promosi yang cukup sederhana serta tidak memerlukan banyak biaya. Cukup dengan memasang banner di dekat lokasi usaha untuk mempromosikan usaha, sehingga secara tidak langsung semua masyarakat sekitar akan mengetahui usaha mereka. Dan apabila usaha mereka sudah diketahui dan disukai, maka konsumen tersebut akan memberitahukan kepada orang lain untuk membeli kofee di tempat mereka.
2. Memanfaatkan Media Internet Selain menggunakan banner, maka promosi juga dapat dilakukan dengan menggunakan media internet, seperti dapat melalui Tiktok, Twitter, Instagram, dll. Karena sebagian besar masyarakat telah melek internet.
3. Pengembangan Produk Pengembangan produk dari usaha ini dapat menambahkan rasa yang tidak ada di pesaing, seperti rasa kopi yang khas dengan harga yang terjangkau, yang memberikan nilai lebih di mata para konsumen. Sehingga pengembangan produk semakin baik dan tingkat ciri khas produk kian dikenal.
4. Melakukan Promosi Untuk menarik minat konsumen agar membeli produk yang mereka tawarkan mereka mempunyai cara-cara tertentu, adapun cara tersebut yaitu: Mengundang 15 influencer sekota Bengkulu dan mengundang band kolestrol untuk mempromosikan produk mereka.

BAB III

ANALISA OPERASIONAL

3. 1 Rencana Produksi

Adapun rencana produksi yang dijalankan ialah sebagai berikut:

1. Kualitas Kualitas yang akan kami berikan adalah kualitas terbaik, dengan terus menjaga dan mengamati bahan bahan yang kami gunakan, agar konsumen pun tidak kapok karena telah membeli produk kami yang memang mempunyai kualitas yang baik, baik dari segi bentuk maupun rasanya.
2. Lokasi Tempat usaha yang mereka rintis ialah di area perkantoran dan perkotaan yang ramai dilalui orang atau tempat kumpul orang-orang agar konsumen dapat dengan mudah mengakses tempat usaha mereka, selain itu di kampus juga memberi kesempatan yang bagus bagi kami yang akan membuka usaha coffe shop ini.
3. Cita Rasa Dalam rangka mengontrol cita rasa produk mereka agar dapat dinikmati oleh konsumen secara pas maka mereka melakukan proses yang baik mulai dari pemilihan bahan baku yang akan kami pakai sampai proses pengemasan yang baik agar para konsumen puas dengan produk yang akan kami tawarkan ke mereka.
4. dalam perencanaan produksi ini target besar produk dari ikolah cafe ini ke gudang Indomarco

3. 2 Analisa Pendukung Bisnis

Untuk mendukung kelangsungan usaha ini dibutuhkan beberapa elemen-elemen yang terkait di dalamnya. Adapun elemen-elemen yang terlibat dalam kelangsungan usaha ini, yaitu:

1. Distributor Agar usaha ini dapat bertahan dan berjalan dengan baik, kami melakukan kerjasama dengan distributor-distributor bahan baku sehingga bahan-bahan dari coffe shop mudah didapatkan.
2. Pelaku Bisnis Dalam bisnis jualan coffe shop ini kami tidak memerlukan sumber daya manusia dengan gelar keahlian khusus seperti sarjana akan tetapi yang diperlukan adalah orang yang mau bekerja secara tekun, sabar, kerja keras, dan orang yang cukup

kreatif karena bisnis tak cukup hanya bekerja keras, namun kami juga memerlukan pemikiran pemikiran dan ide cemerlang yang mampu membuat usaha semakin berkembang.

3. Pelaku Bisnis Lainnya mereka memiliki hubungan baik dengan pelaku bisnis lainnya, karena apabila mereka tidak mempunyai hubungan baik maka bisa saja usaha mereka tidak disenangi sehingga dapat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Sehingga di sinilah kami sebagai wirausaha harus mempunyai sikap yang baik dan jujur terhadap siapa saja. Di samping itu dengan mempunyai hubungan yang baik dengan pelaku bisnis lain, tentu saja akan memudahkan kami untuk saling bertukar pendapat maupun informasi yang saling menguntungkan.
4. Pengelola Tempat Dalam bisnis yang akan mereka jalankan tentunya mereka harus mempunyai izin dengan pengelola tempat yang akan kami jadikan sebagai lokasi berbisnis. Tentunya jika kami sudah mempunyai izin yang cukup usaha yang mereka jalankan pun tidak berjalan dengan rasa khawatir dan akan menimbulkan rasa aman bagi pelaku usaha maupun konsumen.

BAB IV ANALISA KEUANGAN

4.1 Harga Produk

Harga Produk yang kami jual memiliki harga yang sama dari rasa apapun yang diinginkan oleh konsumen. Adapun daftar harga yang kami tetapkan adalah sebagai berikut:

Rasa	Harga (Rp.)
Arabika / 100 gram	Rp. 50.000
Robusta / 100 gram	Rp. 35.000
Combuca / kaleng	Rp. 20.000
Kopi Botol / Botol	Rp. 20.000

4.2 Modal Awal

Bagi pelaku usaha penting untuk memperhitungkan modal awal yang akan digunakan untuk memulai kegiatan bisnis yang akan dijalankan, karena modal adalah salah satu aspek penting dalam memulai bisnis yang akan dijalankan. Adapun modal awal bisnis brownies mini sebagai berikut:

- Bahan Baku

Nama Barang	Harga (Rp.)	Jumlah
Gula	Rp. 4.000	$\frac{1}{4}$ kg
Susu kental manis	Rp. 3.000	2 sachet
Cremer bubuk	Rp. 30.000	1Kg

Gula aren bubuk	Rp. 23.000	1Kg
Arabika	Rp. 50.000	100 gram
Total	Rp. 110.000	

- **Bahan Tambahan**

Nama Barang	Harga (Rp.)	Jumlah
cup	Rp. 125000	1 pak
sedotan	Rp. 8000	1 pak
Tutup cup	Rp. 12.500	1 pak

Bahan baku + bahan tambahan = 110.000 + 33.000

Total pengeluaran = Rp. 133.000

4.3 Perhitungan Keuntungan

Harga jual Rp. 20.000 × 30 = Rp. 600.000

HPP

- Pengeluaran = Rp. 34.000
- Laba kotor = Rp. 116.000

Biaya penjualan

- Biaya listrik dan air = Rp 250.000
- Es Batu = Rp. 55.000
- Total = Rp. 305.000

Laba bersih = 116.000 – 600.000

= Rp. 484.000

BAB V

ANALISA METODE

5. 1 Analisa Proses

Metode pengumpulan yang dilakukan ialah dengan mencatat segala jenis aktifitas dan kendala-kendala apa saja yang dapat menghambat kelancaran usaha coffe shop. Kritik dan saran dari pelanggan akan sangat mendukung kemajuan usaha kami.

5. 2 Analisa Bahan Baku

Dalam bisnis kuliner, bahan baku memegang peranan yang sangat penting karena tanpa tersedianya bahan baku, sudah pasti usaha ini tidak berjalan lancar. Kami membagi tugas untuk melakukan survei dan menjalin kerja sama dengan salah satu toko yang menjual bahan baku tersebut.

5. 3 Analisa Finish Good

Coffe shop yang mereka tawarkan mempunyai rasa yang nikmat dengan menjaga beberapa proses yang dilewati dan dengan memasukkan ke dalam plastik yang mempunyai tampilan yang menarik.

5. 4 Analisa Masyarakat

Percobaan demi percobaan kami lakukan demi mendapatkan cita rasa yang sesuai dengan lidah konsumen dan berbeda dari pisang karamel lainnya. Setelah mendapat respon yang bagus baru kami berani mengembangkan usaha coffe shop.

5. 5 Pembagian Hasil Kerja

Coffe Shop ini merupakan usaha pure kerja sendiri yang dirintis menggunakan uang pribadi sebagai modal awal maka dari itu keuntungan yang kami dapatkan dibagi per karyawan.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Demikian proposal yang kami buat, pada intinya bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Produk coffe shop diharapkan mampu dikenal secara luas sehingga bisa berkembang dan mencapai target sesuai dengan yang direncanakan. Selain itu, produk ini mampu mendapat perhatian yang besar agar mampu menjelma menjadi usaha yang berkembang pesat. Pebisnis juga harus memahami komponen-komponen yang berada dalam ranah bisnis. Sehingga, bisa meminimalisir kerugian apalagi gulung tikar.

LAMPIRAN

1. Dokumentasi

Foto Bersama owner



Foto daftar menu



DAFTAR PUSTAKA

<https://www.papermakalah.com/2017/10/makalah-business-plan-perencanaan-bisnis.html?m=1>

<https://qwords.com/blog/contoh-bisnis-plan/>

<https://ruangbisnis.co.id/contoh-bisnis-plan-sederhana-untuk-mahasiswa/>