

**BUSINESS PLANN  
KEDAI KOPI “LUKAFFE (LUKA & COFFEE)”**



**Anggota Kelompok 28**

- |                                     |                     |
|-------------------------------------|---------------------|
| <b>1. Voniza Julia Nova</b>         | <b>(2223150054)</b> |
| <b>2. Aprillia Handayani</b>        | <b>(2223250056)</b> |
| <b>3. Sri Eka Wahyu Ningsih</b>     | <b>(2223150025)</b> |
| <b>4. Dea Putri Heriyani Nabila</b> | <b>(2223250054)</b> |
| <b>5. Annisa Nk Tama</b>            | <b>(2223150037)</b> |
| <b>6. Tiara Sella Agustin</b>       | <b>(2223250063)</b> |
| <b>7. Marisa Wulandari</b>          | <b>(2223150164)</b> |
| <b>8. Rizky Sangkut Salsabillah</b> | <b>(2223260020)</b> |
| <b>9. Popy Nurmaini</b>             | <b>(2223260022)</b> |
| <b>10. Herpika Duwitasari</b>       | <b>(2223150042)</b> |
| <b>11. Rahmat Rizky Al-Baraqah</b>  | <b>(2223150043)</b> |
| <b>12. Afrein Trinata</b>           | <b>(2223150057)</b> |
| <b>13. Nadila Andina Firdinata</b>  | <b>(2223150018)</b> |
| <b>14. Ade Desti Kurniasari</b>     | <b>(2223150067)</b> |
| <b>15. Istiqomah Intan Restari</b>  | <b>(2223150144)</b> |
| <b>16. Nico Herlambang</b>          | <b>(2223150163)</b> |
| <b>17. Prengki Maulana</b>          | <b>(2223150022)</b> |

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI  
SUKARNO BENGKULU**

**2025 H/ 1446 M**

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>2</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>3</b>
1.1 RINGKASAN .....	3
1.2 DESKRIPSI USAHA .....	4
<b>BAB II PEMBAHASAN.....</b>	<b>6</b>
2.1 PRODUK.....	6
2.2 PEMASARAN .....	7
2.3 MANAJEMEN DAN ORGANISASI .....	10
2.3 PERMODALAN .....	12
2.5 KEUANGAN DAN RENCANA PENDANAAN .....	13
2.6 DESKRIPSI RENCANA BISNIS .....	15
2.7 DAFTAR RIWAYAT HIDUP KETUA BPC.....	16
2.8 JUSTIFIKASI ANGGARAN PROGRAM RENCANA BISNIS .....	18
<b>BAB III PENUTUP.....</b>	<b>22</b>
3.1 KESIMPULAN .....	22
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>23</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 RINGKASAN**

Usaha Kedai Kopi “Lukaffe (Luka & coffee)” adalah usaha yang bergerak dalam bidang penjualan kopi dengan menu andalan yaitu kopi dengan bermacam varian rasa buah. Oleh karena itu, usaha ini kami beri nama Kedai Kopi “Lukaffe (Luka & coffee)” yang akan menjadi ciri khas usaha kami tersebut. Mengingat usaha ini tidak membutuhkan lahan yang luas untuk membangun usahanya, jadi rencana awal pembangunan usaha ini akan dilakukan di *stand* yang nantinya terletak di Jalan Tirto Agung, Kelurahan Tembalang, Kota Semarang.

Usaha ini akan di pasarkan melalui sosial media dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Target umum pemasaran dari usaha ini adalah semua kalangan, dari kalangan bawah, menengah, hingga kalangan atas, khususnya yang menjadi target utama kami yaitu mahasiswa yang berada di daerah Tembalang sekitar. Produk ini dijual dengan kisaran harga mulai dari Rp 5.000 sampai Rp 10.000, tergantung jenis kopi yang dipesan. Dengan harga yang relatif murah ditambah banyaknya varian buah yang belum ada sebelumnya, sehingga membuat peluang usaha kedai kopi “Lukaffe (Luka & coffee)” ini untuk berkembang sangatlah besar.

## 1.2 DESKRIPSI USAHA

### A. Latar Belakang

Semarang merupakan kota yang menjadi pusat pendidikan di Jawa Tengah dibuktikan dengan banyaknya Perguruan Tinggi yang menjadi favorit bagi siswa untuk kuliah di kota Semarang ini. Sehingga, banyak sekali mahasiswa dari berbagai penjuru Indonesia berkumpul di Semarang untuk

menuntut ilmu dan mengembangkan potensinya.

Para Mahasiswa sangat identik dengan yang namanya suntuk, galau, resah, dan gelisah, baik karena tugas, organisasi, dosen, dan pihak-pihak lain yang bersangkutan. Menyegarkan pikiran sejenak dengan menikmati

secangkir kopi mungkin bisa menghilangkan rasa suntuk tersebut.

Penikmat kopi biasanya dari kalangan laki-laki sedangkan kalangan perempuan jarang menikmati seduhan kopi yang memiliki rasa biasa-biasa

saja. Oleh karena itu, kami hadir untuk mengatasi hal itu semua, kami membuka Kedai kopi “Lukaffe (Luka & coffee)” agar kenikmatan kopi tidak hanya dinikmati kaum laki-laki saja melainkan kaum perempuan juga bisa merasakannya, dengan tambahan ekstrak buah tentunya dapat memberikan

sensasi kenikmatan lebih dan kopi dapat dinikmati oleh semua pihak.

Dengan harga yang bersahabat tentunya menambah minat pelanggan untuk

membeli dan merasakan kenikmatan kopi buah in

#### **B. Bentuk Usaha**

Bentuk usaha ini bergerak dalam penjualan minuman kopi dengan varian buah yang dijual melalui *stand* ukuran 8 x 8 meter dimana konsumen bisa

menikmati kopi dalam keadaan dingin ataupun hangat.

#### **C. Pendirian Usaha**

Modal merupakan hal sangat penting dalam pembangunan sebuah usaha, maka usaha ini mulai bisa kami realisasikan bulan Agustus 2018 sekaligus pengencaran promosi karena pada bulan tersebut merupakan awal perkuliahan bagi mahasiswa baru

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **2.1 PRODUK**

##### **A. Keunggulan Produk**

Keunggulan produk ini, antara lain :

1. Disajikan pada cup berlabel d'Lukaffe (Luka & coffee) maupun di cangkir/ gelas untuk dikonsumsi di kedai
2. Banyak varian rasa buah seperti strowberry, sirsak, mangga, durian, dan melon serta tersedia juga kopi rasa original (gula, susu, coklat) dengan taburan kremer
3. Dapat dikonsumsi oleh semua kalangan baik laki-laki maupun wanita, baik tua, muda dan anak-anak karena mengandung vitamin yang ada di dalamnya.
4. Harga terjangkau untuk kalangan mahasiswa
5. Dapat menentukan sendiri tingkat kemanisan kopi

##### **B. Potensi Pengembangan Usaha**

Untuk potensi pengembangan dari kopi buah ini sangat besar karena kopi ini berbeda dengan kopi yang lain dimana di sekitar Tembalang belum ada kopi buah ini. Dengan pesatnya penjualan produk kita tersebut, sehingga untuk jangka menengah kami ingin mendirikan kedai dengan ukuran cukup luas yang nantinya dapat digunakan untuk nongkrong bagi anak muda yang ingin kumpul

dengan teman-temannya. Selain itu, dalam jangka panjang kami ingin membuka cabang diberbagai kota terdekat khususnya lokasi yang dekat dengan kampus karena daerah kampus mempunyai potensi sangat besar untuk mendirikan suatu usaha yang tentunya sasaran konsumen adalah mahasiswa.

## **2.2 PEMASARAN**

### **A. Analisis Pasar**

#### **1. Segmen Geografis**

Usaha kami berada di wilayah Tembalang yang padat penduduk, mulai dari penduduk asli Tembalang, mahasiswa Universitas Diponegoro, mahasiswa Politeknik Negeri Semarang dan mahasiswa Politeknik Kesehatan Semarang.

#### **2. Segmen Demografis**

Kopi buah yang kami produksi bersifat universal yang dapat dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat, baik laki-laki maupun perempuan, tanpa membedakan agama, suku, ras, usia, dll.

#### **3. Segmen Psikografis**

Masyarakat Tembalang dengan berbagai perilaku, kelas sosial, gaya hidup serta kepribadian dapat menikmati kopi buah, karena kopi buah adalah

minuman yang mengandung serat dan vitamin untuk kesehatan tubuh.

## **B. Strategi Pemasaran**

### 1. Strategi Harga

Metode Penetapan harga pada produk kopi buah yang kami gunakan adalah Metode Penetapan Harga Mark Up. Dalam metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya ditambah jumlah tertentu untuk menutupi laba yang dikehendaki pada unit tersebut (margin). Kami menetapkan margin dengan presentase keuntungan yang diinginkan berdasarkan jumlah total biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan kopi buah.

Kopi buah ini merupakan produk baru yang ada di pasaran, maka kami menetapkan strategi penetapan harga yang efektif dalam tahap pengenalan ini, yaitu dengan strategi harga penetrasi, yaitu memberikan harga rendah untuk menciptakan pangsa pasar.

### 2. Strategi Promosi

Metode promosi yang kami gunakan yaitu *Promotion Mix*. Strategi yang kami pakai antara lain penjualan pribadi (*personal selling*), pemasaran langsung (*direct marketing*), promosi

penjualan (*sales promotion*) serta hubungan umum (*public relation*). Kami akan mempromosikan produk kopi buah melalui media cetak berupa pamflet dan melalui media sosial, seperti *facebook*, *line*, *instagram* dan *blog* resmi kami agar produk kami dapat dikenal oleh masyarakat umum. Berikut alamat *blog* resmi kami, yaitu [www.fruitcoffee.blogspot.com](http://www.fruitcoffee.blogspot.com)

### 3. Strategi Distribusi

Strategi penetapan distribusi yang kami gunakan yaitu Strategi Struktur Saluran Distribusi. Strategi ini berkaitan dengan penentuan jumlah perantara yang digunakan untuk mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen. Alternatif yang dipilih dapat berupa distribusi langsung atau distribusi tidak langsung. Kami menggunakan alternatif distribusi langsung, dimana kami mendistribusikan dan memasarkan produk kami sebagai produsen langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara dan tidak menitipkan produk kita ke agen penjual yang lainnya.

### 4. Strategi *Positioning*

Metode pendekatan *positioning* yang akan kami gunakan pada produk kopi buah adalah metode

*Function concept* dan pendekatan Lebih Banyak untuk Lebih Sedikit. Metode *Function concept* menonjolkan *functional needs* dari produk kopi buah, dimana produk kopi buah merupakan produk minuman yang sehat dan ekonomis.

Strategi *positioning* yang kami gunakan adalah penetapan posisi menurut kategori produk, harga dan distribusi. Kami menampilkan produk kopi buah dengan kemasan praktis, higienis serta kaya akan serat buah yang baik bagi kesehatan dengan harga yang sangat terjangkau. Serta kami juga memberikan kemudahan bagi konsumen mendapatkan produk kopi buah dengan efisiensi waktu dan pelayanan yang baik.

## 2.3 MANAJEMEN DAN ORGANISASI

### A. Struktur Organisasi



## **B. Deskripsi Kerja**

1. Pimpinan (Manager)
  - a. Pemilik sekaligus pimpinan
  - b. Bertanggung jawab terhadap jalannya usaha
  - c. Koordinasi, pengawas, dan mengarahkan seluruh kegiatan
  - d. Pengambil keputusan
  - e. Sebagai quality control
2. Bagian Keuangan
  - a. Bertanggung jawab terhadap keuangan usaha
  - b. Mengadakan dana untuk pembelian bahan dan pengeluaran lain
  - c. Membuat laporan keuangan harian, mingguan, bulan, triwulan, semester dan tahunan
  - d. Melaksanakan tugas kasir perusahaan
  - e. Berkoordinasi dan selalu melaporkan mengenai keadaan keuangan perusahaan kepada manajer
3. Bagian Produksi
  - a. Membuat kopi yang dipesan oleh konsumen
  - b. Melaksanakan pengadaan bahan baku
  - c. Menyajikan kopi yang dipesan ke konsumen
  - d. Mengutamakan kepuasan konsumen dengan selalu menerapkan 3 S  
(senyum, salam dan sapa)

4. Bagian Pemasaran
  - a. Menjalankan usaha-usaha pemasaran produk terutama dalam hal promosi, baik itu melalui media cetak maupun media sosial
  - b. Mengutamakan kepuasan konsumen dengan selalu menerapkan 3 S  
(senyum, salam dan sapa)

### 2.3 PERMODALAN

Modal awal kami peroleh dari tabungan pribadi dan pinjaman bank, dengan rincian :

- |                     |              |
|---------------------|--------------|
| 1. Tabungan pribadi | Rp 5.325.000 |
| 2. Pinjaman bank    | Rp 5.000.000 |

Modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha kedai kopi buah ini kurang lebih Rp 10.325.000. Dengan rincian sebagai berikut :

- |                          |                     |
|--------------------------|---------------------|
| 1. Sewa tempat usaha     | Rp 350.000          |
| 2. Pendirian stand usaha | Rp 2.500.000        |
| 3. Peralatan             | Rp 3.310.000        |
| 4. Pembelian bahan baku  | Rp 3.440.000        |
| 5. Lain-lain             | <u>Rp 725.000 +</u> |
| Total                    | Rp 10.325.000       |

## 2.5 KEUANGAN DAN RENCANA PENDANAAN

### A. Kondisi Keuangan Sekarang

#### 1. Proyeksi Laba

**Tabel Target Penjualan dalam Satu Hari**

No	Jenis produk	Harga Produk (Rp)	Target terjual	Jumlah (Rp)
1	Sweet Coffee	5.000	10	50.000
2	Milk Coffee Cream	7.500	15	112.500
3	Chocolate Coffee Cream	8.000	10	80.000
4	Durian Coffee	10.000	10	100.000
5	Mango Coffee	10.000	8	80.000
6	Soursop Coffee	10.000	8	80.000
7	Melon Coffee	10.000	8	80.000
8	Srawberry Coffe	10.000	10	100.000
	<b>Total</b>		<b>79</b>	<b>682.500</b>

Total penjualan

Rp 682.500

Perhitungan pengeluaran :

Biaya tetap (dalam 1 hari) = Rp 800.000 : 30 = Rp 27.500

Biaya variabel (dalam 1 hari) = Rp 3.715.000 : 7 = Rp 531.500

±

Total biaya

(Rp 559.000)

Laba

Rp 123.500

## 2. Balik Modal

Usaha ini didirikan oleh 2 orang, maka keuntungan diberikan dengan presentase 60% : 40% sesuai sumbangan modal awal pendirian usaha. Melihat keadaan usaha yang baru dirintis maka kami hanya mengambil beberapa keuntungan sebagai tabungan kami dimana setiap bulannya kami mengambil Rp 800.000 selama triwulan pertama saja.

Laba bulan ke-1 : Rp 123.500 x 30 hari = Rp  
3.705.000

Laba bulan ke-2 : Rp 123.500 x 30 hari = Rp  
3.705.000 +

Total Rp 7.410.000

Gaji karyawan Rp 800.000 x 2 bulan (Rp 1.600.000)

Laba selama 2 bulan Rp 5.810.000

Peralatan dan investasi Rp 5.810.000

Rp 0

Maka, kami mampu mengembalikan modal awal dalam waktu kurang lebih selama 2 bulan setelah mulai produksi.

## **B. Rencana Pendanaan untuk Masa Mendatang**

Kami berharap usaha kami terus berkembang dan mampu mencapai tujuan jangka panjang kami yaitu mendirikan cabang lain diluar Tembalang. Agar tujuan tersebut tercapai maka, kami dalam waktu dekat akan segera mencari investor yang bersedia membesarkan usaha ini bersama-sama. Disamping investor, kami tentunya juga akan melakukan peminjaman dana ke kreditor.

### **2.6 DESKRIPSI RENCANA BISNIS**

No	Jenis Kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1	Persiapan:					
	• Menyusun Rencana Bisnis					
	• Survei Pasar					
	• Survey Harga Dan Suplier					
	• Survey Lokasi					
2	Persiapan Peralatan (Investasi)					
3	Membeli Bahan Baku					
4	Uji Coba Produksi					
5	Usaha Siap Beroperasi					
6	Pemasaran					
7	Mengelola Usaha					

8	Konsultasi Dan Laporan Bulanan					
9	Persiapan Pengembangan Bisnis					

## 2.7 DAFTAR RIWAYAT HIDUP KETUA BPC

### A. Identitas Diri

1	Nama lengkap	Suharno
2	Jenis kelamin	Laki-laki
3	Jurusan/program studi	Akuntansi/ Akuntansi
4	NIM	3.41.16.1.24
5	Tempat dan tanggal lahir	Grobogan, 16 Desember 1996
6	Email	<a href="mailto:sunosyarif@gmail.com">sunosyarif@gmail.com</a>
7	Nomor telepon/hp	085877841722

### B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA/SMK
Nama institusi	SD N 1 Banjardowo	SMP N 1 Kradenan	SMK Taruna Kradenan
Jurusan	-	-	Akuntansi
Tahun	2004 - 2010	2010 - 2013	2013 - 2016

### C. Usaha/Kegiatan Kewirausahaan yang Pernah Diikuti

No	Nama kegiatan	Jenis kegiatan	Waktu dan tempat
1	Dana hasil usaha (Danusan)	Penjualan berbagai macam gorengan dan roti	Bulan September-Oktober 2017 di kelas-kelas

**D. Penghargaan dalam 10 Tahun Terakhir**

<b>No</b>	<b>Jenis penghargaan</b>	<b>Institusi pemberi penghargaan</b>	<b>Tahun</b>
1	Finalis putra Akuntansi 2017	Himpunan Mahasiswa Akuntansi	2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan tersebut, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Business Plan Competition.

Kota Semarang, 28 Oktober 2017

Pengusul

(Suharno)

## 2.8 JUSTIFIKASI ANGGARAN PROGRAM RENCANA BISNIS

### A. Peralatan dan Investasi

No	Komponen	Justifikasi pemakaian	kuantitas	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Stand	Tempat produksi kopi	1	2.500.000	2.500.000
2	Cangkir	Untuk kopi hangat	25	10.000	250.000
3	Gelas	Untuk kopi dingin	25	5.000	125.000
4	Sendok	Untuk mengaduk kopi	50	3.000	150.000
5	Termos	Penyimpanan air panas	1	500.000	500.000
6	Dispenser	Tempat pengambilan air	1	120.000	120.000
7	Galon	Penyimpanan air	3	35.000	105.000
8	Tabung gas + isi	Kelengkapan kompor	1	130.000	130.000

9	Kompor Gas	Pembakar	1	240.000	240.000
10	Panci	Merebus air	2	75.000	150.000
11	Toples	Menyimpan kopi bubuk	8	40.000	320.000
12	Kursi	Tempat duduk	10	20.000	200.000
13	Meja	Tempat peletakan kopi	5	100.000	500.000
14	Nampan	Tempat pengantar kopi	8	5.000	40.000
15	Rak gelas & sendok	Menyimpan gelas dan sendok	1	130.000	130.000
	Sub total (Rp)				5.810.000

### **B. Biaya Operasional**

#### 1. Biaya tetap (dalam satu bulan)

<b>No</b>	<b>Komponen</b>	<b>Justifikasi pemakaian</b>	<b>kuantitas</b>	<b>Harga satuan (Rp)</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
1	Sewa tempat usaha	Tempat berdirinya	1	350.000	350.000

		usaha			
2	Biaya transportasi	Pengambilan bahan baku	1	200.000	200.000
3	Biaya pemasaran	Promosi produk	1	250.000	250.000
	Total				800.000

## 2. Biaya variabel (dalam satu minggu)

No	Komponen	Justifikasi pemakaian	kuantitas	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Bahan Baku :				
	a. Ekstrak Buah		5 @2 kg	100.000	1.000.000
	b. Kopi Arabika		6 kg	250.000	1.500.000
	c. Kopi Robusta		3 kg	100.000	300.000
	d. Gula		6 kg	15.000	90.000
	e. Susu putih		10 kaleng	9.000	90.000
	f. Susu coklat		10 kaleng	9.000	90.000
	g. Kreamer		2 kg	60.000	120.000
	h. Es batu		10 @ 10 kg	10.000	100.000
	i. Air mineral		10 galon	5.000	150.000
	Sub-total				3.440.000
2	Bahan pendukung				
	a. Cup		500 buah	250	125.000

	b. Sedotan		5 pak	12.000	60.000
	d. Plastik hitam		6 pak	15.000	90.000
	Sub-total				275.000
	Total				3.715.000

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 KESIMPULAN**

Kopi buah merupakan kreasi minuman yang kami buat dengan memberikan variasi rasa dan bentuk yang unik serta baru. Produk kami ini bertujuan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk bisa menikmati kopi dengan bermacam rasa buah yang mengandung banyak manfaat bagi kesehatan tubuh baik dikonsumsi oleh anak-anak, remaja maupun orang tua. Proses pemasaran pada tahap awal kami lakukan melalui mulut ke mulut, lalu tahap selanjutnya dilakukan melalui media sosial seperti *facebook*, *line*, *instagram* dan *blog*. Harga yang kami tetapkan cukup terjangkau oleh masyarakat khususnya bagi mahasiswa.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Atih, Ani. "Contoh Proposal Business Plan". 03 Juni 2025.  
<http://aniatih.blogspot.co.id/2013/03/conyoh-proposal-business-plan.html>
2. Aline, Adora. "Contoh Proposal Business Plan". 2007.  
[http://www.academia.edu/18639442/CONTOH\\_PROPOSAL\\_BUSINESS\\_PLAN](http://www.academia.edu/18639442/CONTOH_PROPOSAL_BUSINESS_PLAN)
3. Sugiarto. "Contoh Rencana Bisnis : Perusahaan Susu Kedelai Sari Alami". 11 Desember 2010  
<https://sugiartoagribisnis.wordpress.com/2010/12/11/contoh-rencana-bisnis-perusahaan-susu-kedelai-%E2%80%9Csari-alami%E2%80%9D/>
4. Bima. "Proposal Rencana Usaha Kopi Ngapak". 9 Juli 2015  
<https://bimasetiyawan.wordpress.com/2015/07/09/proposal-rencana-usaha-kopi-ngapak/>
5. Eli. "Proposal Usaha Happy Coffee". 8 Desember 2014  
<http://beljarbuatapasaja.blogspot.co.id/2014/12/proposal-usaha-happy-coffee.html>

## FOTO DOKUMENTASI









