

Proposal Usaha Ombe Coffee

BAB 1: Pendahuluan

Latar Belakang

Kopi merupakan salah satu minuman yang mendunia dan diminati oleh berbagai kalangan usia mulai dari remaja hingga orang tua. Bahkan di Indonesia sendiri banyak masyarakat yang menjadikan kopi sebagai minuman wajib yang harus dikonsumsi setiap hari.

Budaya minum kopi masyarakat Indonesia ini membuat peluang bisnis dari coffee shop terbuka lebar. Apalagi industri kopi dalam beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan pesat sehingga banyak coffee shop berdiri dengan konsep yang berbeda-beda.

Saat ini coffee shop juga telah menjadi salah satu tempat yang sering dikunjungi para pecinta kopi dengan berbagai tujuan, mulai dari santai, berdiskusi bahkan menjadi tempat mengerjakan tugas yang nyaman.

Oleh karena itu Ombe Coffee memanfaatkan peluang usaha yang ada dengan membuat coffee shop kekinian dengan tema berbeda dengan coffee shop lainnya dimana kami memilih lokasi yang berada di sekitar area persawahan yang jauh dari pusat kota.

Tujuan utama kami adalah memberikan ruang yang luas dan nyaman bagi setiap orang yang datang serta kami juga ingin menyerap tenaga kerja di sekitar untuk mengurangi angka pengangguran daerah ini.

Konsep Usaha

Ombe Coffee didirikan dengan konsep yang unik yaitu coffee shop kekinian yang berdiri di dekat area persawahan dengan fasilitas penunjang yang lengkap mulai dari Wifi, mushola, dan toilet yang bersih untuk sebagai bentuk pelayanan terbaik dari kami.

Meskipun berlokasi di area persawahan namun menu yang kami sajikan adalah kopi kekinian dan menu-menu pendamping lainnya dengan harga terjangkau sehingga bisa dinikmati oleh masyarakat dari berbagai kalangan.

Visi Misi

Visi : Menjadikan Ombe Coffee sebagai tempat nyaman dengan pelayanan terbaik, menu yang berkualitas, dan harga terjangkau bagi seluruh pengunjung dari berbagai kalangan usia.

Misi :

- Menyajikan menu-menu yang berkualitas dan bercitarasa nikmat yang dikemas dengan kekinian untuk menarik perhatian para pengunjung.
- Memberikan pelayanan terbaik dengan tersedianya tim yang solid dan beretika bagi seluruh pengunjung yang datang.
- Menciptakan atmosfer coffee shop yang nyaman dan relax dengan fasilitas yang lengkap dan pilihan menu yang beragam untuk seluruh pengunjung.
- Selalu berprinsip bahwa kepuasan pelanggan adalah tujuan utama dari Ombe Coffee sehingga dengan pelayanan terbaik pelanggan akan tetap datang ke sini.

BAB 2: Analisa SWOT

Strength:

Ombe Coffee berlokasi di dekat area persawahan yang jauh dari pusat perkotaan sehingga atmosfernya akan berbeda dengan coffee shop pada umumnya. Ombe juga memiliki beragam varian kopi mulai dari kopi murni hingga kopi kekinian yang dikemas secara modern.

Selain itu Ombe Coffee memiliki pangsa pasar yang sangat luas karena harganya terjangkau dan menunya beragam sehingga bisa dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat mulai dari usia 15-60 tahun.

Weakness:

Proses perizinan untuk pendirian Ombe Coffee cukup sulit sehingga membutuhkan waktu lebih lama dari perkiraan sebelumnya. Selain itu untuk mewujudkan konsep coffee shop sedemikian rupa membutuhkan modal yang tidak sedikit.

Opportunity:

Budaya minum kopi dari masyarakat Indonesia membuat pertumbuhan dari Ombe Coffee cukup signifikan. Apalagi saat ini coffee shop tidak hanya menjadi tempat ngopi biasa, melainkan menjadi tempat yang dikunjungi dengan berbagai tujuan.

Threat:

Persaingan bisnis yang mulai menirukan usaha coffee shop dengan tema yang serupa dengan Ombe Coffee dan menawarkan harga yang jauh lebih murah menjadi tantangan utama kami sehingga menyebabkan tarif pajak meningkat.

BAB 3: Rencana Usaha

Nama usaha:

Nama coffee shop yang kami jalankan adalah "Ombe Coffee" dimana ombe berarti minum dan coffee berarti kopi. Pemilihan nama ini kami dasarkan pada kebiasaan masyarakat Indonesia yang sering meminum kopi dalam berbagai kesempatan.

Dengan nama ini kami berharap agar seluruh pengunjung yang datang ke Ombe Coffee bisa merasakan esensi minum kopi yang nikmat dan berkualitas dengan harga yang terjangkau serta suasana yang nyaman.

Produk yang dihasilkan:

Secara umum kami fokus untuk menyediakan produk kopi berkualitas yang dikemas secara modern. Namun kami juga menyediakan beberapa menu non coffee yang bisa dinikmati oleh pelanggan yang tidak bisa meminum kopi.

Selain itu untuk melengkapi kegiatan minum kopi, kami juga menyediakan berbagai menu pilihan dengan citarasa khas Indonesia yang dijual dengan harga terjangkau.

Rincian harga:

- Espresso : Rp. 25.000

- Coffee Latte : Rp. 35.000
- Cappuccino : Rp. 30.000
- Matcha Latte : Rp. 30.000
- Red Velvet : Rp. 30.000
- Thai Tea : Rp. 25.000
- Lemon Tea : Rp. 20.000
- Pisang Coklat : Rp. 17.000
- Keju Aroma : Rp. 21.000
- Roti Bakar Spesial : Rp. 18.000

Target market:

Target market dari Ombe Coffee adalah seluruh masyarakat dari berbagai kalangan usia dan penghasilan yang ingin merasakan kopi di tempat yang luas dan memiliki suasana berbeda.

Strategi pemasaran:

Secara umum kami menggunakan dua strategi pemasaran yaitu secara offline dan pemasaran online. Untuk pemasaran offline kami menyediakan brosur yang kami sebar di jalanan dengan menyertakan diskon pembelian di Ombe Coffee.

Selain itu pemasaran offline juga kami lakukan dengan menjadi sponsorship berbagai acara mulai kekinisan, acara sekolah, hingga acara-acara komunitas. Sedangkan pemasaran online kami lakukan dengan memaksimalkan penggunaan media sosial dengan rutin membuat konten.

Tidak hanya itu kami juga menggunakan jasa Google Ads, Instagram Ads, serta review influencer daerah untuk memperkenalkan Ombe Coffee ke masyarakat luas.

Sistem usaha:

Sistem usaha dari Ombe Coffee adalah penjualan secara langsung dengan membuka coffee shop di dekat lokasi persawahan. Saat ini kami belum bekerjasama dengan aplikasi ojek online karena kami fokus untuk memberikan experience yang berkesan bagi pengunjung yang datang.

Sistem pembagian hasil:

Saat ini kami sedang berupaya untuk memperluas area coffee shop, maka dari itu kami membuka kesempatan bagi anda yang ingin bekerjasama dengan investasi sebesar 40% atau senilai Rp. 75.000.000.

Masa kerjasama dari investasi ini adalah 3 tahun dan dana investasi akan dikembalikan ketika masa kerjasama telah berakhir. Sedangkan keuntungan usaha akan dihitung berdasarkan laba bersih penjualan setiap bulan.

BAB 4: Analisa Keuangan

1 . Modal

Kebutuhan Perlengkapan

Keterangan	Harga
------------	-------

Mesin Penggiling Kopi	Rp. 2.000.000
Drip Coffee Maker	Rp. 250.000
Moka Pot	Rp. 100.000
Mesin Espresso	Rp. 2.500.000
Set Alat Masak	Rp. 2.500.000
Set Piring, Gelas, Sendok	Rp. 1.000.000
Kulkas Penyimpanan	Rp. 4.500.000
Blender dan Juicer	Rp. 1.500.000
Alat Kebersihan	Rp. 300.000
Pendingin Udara	Rp. 3.500.000
Aplikasi Kasir	Rp. 3.000.000

Sewa Tempat

Keterangan	Harga
Biaya Sewa Tahunan	Rp. 20.000.000
Biaya Renovasi Coffee Shop	Rp. 250.000.000

Gaji Karyawan

Keterangan	Harga
2 Barista	Rp. 7.000.000
2 Staf Dapur	Rp. 6.000.000

5 Waiters	Rp. 12.500.000
1 Kasir	Rp. 3.200.000
2 Staf Kebersihan	Rp. 4.000.000

Biaya Operasional

Keterangan	Harga
Listrik	Rp. 750.000
Air	Rp. 300.000
Internet	Rp. 500.000
Belanja Bahan Baku	Rp. 20.000.000

Biaya Promosi

Keterangan	Harga
Cetak Brosur	Rp. 250.000
Instagram Ads	Rp. 500.000
Google Ads	Rp. 500.000
Influencer	Rp. 3.500.000

2. Harga Pokok Produksi

Keterangan	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Espresso	Rp. 15.000	Rp. 25.000	Rp. 10.000

Coffee Latte	Rp. 20.000	Rp. 35.000	Rp. 15.000
Cappucino	Rp. 15.000	Rp. 30.000	Rp. 15.000
Matcha Latte	Rp. 15.000	Rp. 30.000	Rp. 15.000
Red Velvet	Rp. 15.000	Rp. 30.000	Rp. 15.000
Thai Tea	Rp. 15.000	Rp. 25.000	Rp. 10.000
Lemon Tea	Rp. 10.000	Rp. 20.000	Rp. 10.000
Pisang Coklat	Rp. 10.000	Rp. 17.000	Rp. 7.000
Keju Aroma	Rp. 12.000	Rp. 21.000	Rp. 9.000
Roti Bakar Spesial	Rp. 10.000	Rp. 18.000	Rp. 8.000

3. Perkiraan Keuntungan

Nama Produk	Target Penjualan Perhari	Keuntungan Kotor Per Hari
Espresso	25 gelas	Rp. 250.000
Coffee Latte	25 gelas	Rp. 375.000
Cappuccino	25 gelas	Rp. 375.000
Matcha Latte	25 gelas	Rp. 375.000
Red Velvet	20 gelas	Rp. 300.000
Thai Tea	20 gelas	Rp. 200.000
Lemon Tea	20 gelas	Rp. 200.000
Pisang Coklat	25 porsi	Rp. 175.000

Keju Aroma	25 porsi	Rp. 225.000
Roti Bakar Spesial	25 porsi	Rp. 200.000
Total	235 porsi	Rp. 2.675.000

4. Estimasi Balik Modal

Keterangan	Total
Keuntungan Kotor Bulanan	Rp. 80.250.000
Biaya Operasional Bulanan	Rp. 59.000.000
Keuntungan Bersih Bulanan	Rp. 21.250.000

BAB 5: Penutup

Ombe Coffee merupakan salah satu coffee shop yang memiliki konsep berbeda dengan coffee shop lainnya sehingga persaingan usahanya masih relatif rendah dan potensinya untuk berkembang pesat sangat terbuka lebar.

Oleh karena itu kami berharap agar kerjasama ini bisa terjalin dalam kurun waktu yang lama sehingga bisa memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.