**Proposal Usaha Kedai Kopi “Niki Kopi”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Banyaknya orang yang gemar minum kopi menjadikan peluang bisnis kedai kopi menjadi semakin terbuka lebar. Bahkan kopi menjadi minuman yang digemari berbagai jenis kalangan, mulai remaja hingga orang tua, baik itu laki-laki maupun perempuan.

Dengan menjawab peluang tersebut, kedai “Niki Kopi” siap hadir untuk mengambil peluang potensial pada usaha kedai kopi. Selain menawarkan minuman kopi yang khas, kami juga akan menyediakan fasilitas yang memadai untuk kenyamanan pelanggan.

Fasilitas yang ada di Niki Kopi antara lain adalah wifi, meja dan kursi estetik, tempat ngopi yang asri, monitor untuk nonton bareng acara-acara seru seperti Moto Gp, sepak bola, bulu tangkis, dan lainnya.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha kedai Niki Kopi adalah dengan membuat kedai kopi yang bergaya *vintage*  atau jadul dengan bangunan yang minimalis dan aesthetic. Meja, kursi, dan fasilitas pendukung lainnya juga dikonsep dengan gaya *vintage* yang super klasik.

**Visi Misi**

Berikut ini adalah penjelasan mengenai visi dan misi yang menjadi pedoman kedai Niki Kopi.

**Visi**

Membuat kedai kopi dengan nuansa yang jadul dan penuh dengan ketenangan. Menciptakan suasana ngopi dengan suasana klasik, sehingga kumpul bersama teman menjadi lebih terasa nikmatnya.

**Misi**

* Membangun kedai kopi di berbagai penjuru negeri dengan memanfaatkan lokasi yang strategis.
* Membangun suasana nongkrong menjadi lebih seru dan asik dengan gaya ngopi yang jadul.
* Menjadi salah satu kedai kopi terbaik.
* Memberikan pelayanan dengan sepenuh hati dan menerima semua kritikan yang membangun.
* Menjadikan usaha ini terus tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength (Kekuatan)**

Kedai Niki Kopi menghadirkan suasana baru bagi para pecinta kopi dan orang yang suka nongkrong di tempat ngopi. Konsep kopian bergaya *vintage* yang memiliki karakter, sehingga orang akan lebih mudah mengenali dan ingin mencobanya.

**Weakness (Kelemahan)**

Tidak semua orang menyukai gaya klasik, sehingga membutuhkan effort lebih untuk mempromosikan kedai Niki Kopi, agar bisa diterima dan dikenal luas oleh para pecinta kopi sejati.

**Opportunity (Peluang)**

Di kota-kota tertentu masih jarang kopian dengan gaya *vintage*, kebanyakan mengusung konsep kekinian. Dengan begitu, peluang untuk mempelopori dan menjadikan kedai kopi ini tumbuh besar semakin terbuka lebar.

**Threats (Ancaman)**

Jika ada kompetitor yang mulai melirik konsep yang sama, maka ancaman persaingannya akan semakin ketat dan bisa mengancam keberlanjutan dari kedai kopi ini.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha yang Digunakan :**

Nama usahanya adalah Niki Kopi, memiliki makna yang simpel, diambil dari bahasa Jawa halus, dan memiliki filosofis bahwa ini adalah tempat untuk ngopi yang ramah untuk semua orang.

**Produk yang Dihasilkan :**

Menghasilkan berbagai varian kopi seperti Espresso, Americano, Latte, kopi hitam biasa, dan masih banyak lagi. Selain itu, Niki Kopi juga menghasilkan tempat ngopi yang nyaman dengan konsep *vintage*.

**Harga yang ditawarkan :**

* Espresso : Rp 20.000
* Latte : Rp 25.000
* Macchiato : Rp 25.000
* Kopi Hitam : Rp 3.000
* Kopi Sachetan : Rp 4.000
* Cappucino : Rp 22.000
* Mocha : Rp 23.000

**Target Market :**

Target market dari Niki Kopi adalah anak muda dan orang dewasa yang memiliki rentan usia antara 25 sampai dengan 40 tahun yang memiliki penghasilan di atas UMR setempat atau di atas Rp 5.000.000.

**Strategi Pemasaran :**

Strategi pemasaran yang diterapkan lebih menekankan pada promosi digital, meskipun tetap ada promosi secara offline, yakni dengan menggunakan brosur.

Untuk promosi digital dengan memanfaatkan media sosial seperti IG, FB, WA dengan konten organik dan iklan berbayar. Selain beberapa media sosial tersebut juga menggunakan radio.

**Sistem Usaha :**

Untuk sistem usaha kedai Niki Kopi dilakukan secara langsung di kedai atau tidak melayani pembelian secara online.

**Sistem Pembagian Hasil Usaha :**

Kami menjual 30% saham kedai kopi kami seharga Rp 100.000.000. Untuk pembagian hasilnya akan dihitung berdasarkan laba bersih pada setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Grinder Kopi | Rp 1.000.000 |
| Mesin Kopi Vending | Rp 10.000.000 |
| Gerabah | Rp 700.000 |
| Meja + Kursi | Rp 8.000.000 |
| Wifi | Rp 400.000 |
| Proyektor | Rp 430.000 |
| Gelas | Rp 800.000 |
| Peralatan Tambahan | Rp 1.000.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tempat | Rp 25.000.000 |
| Renovasi Tempat | Rp 8.000.000 |

**Karyawan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Barista | Rp 2.500.000 |
| Pramusaji | Rp 1.500.000 |

**Bahan Baku**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biji Kopi Berkualitas | Rp 1.500.000 |
| Kopi Sachet | Rp 500.000 |
| Bubuk Kopi Original | Rp 1.000.000 |
| Coklat | Rp 400.000 |
| Susu | Rp 300.000 |
| Bahan Lainnya | Rp 500.000 |

**Operasional Outlet**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 300.000 |
| Peralatan kebersihan | Rp 50.000 |
| Gas LPG 3 Kg | Rp 40.000 |
| Air | Rp 73.000 |
| Lain-lain | Rp 700.000 |

**Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| FB Ads | Rp 3.000.000 |
| Google Ads | Rp 3.000.000 |
| Brosur | Rp 50.000 |
| Radio | Rp 400.000 |

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Espresso | Rp 10.000 | Rp 20.000 | Rp 10.000 |
| Latte | Rp 12.000 | Rp 25.000 | Rp 13.000 |
| Macchiato | Rp 15.000 | Rp 25.000 | Rp 10.000 |
| Kopi Hitam | Rp 1.000 | Rp 3.000 | Rp 2.000 |
| Kopi Sachetan | Rp 1.500 | Rp 4.000 | Rp 2.500 |
| Cappucino | Rp 12.000 | Rp 22.000 | Rp 10.000 |
| Mocha | Rp 13.000 | Rp 23.000 | Rp 10.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan Per Hari** | **Profit Kotor Per Hari** |
| Espresso | 20 Gelas | Rp 200.000 |
| Latte | 25 Gelas | Rp 325.000 |
| Macchiato | 22 Gelas | Rp 220.000 |
| Kopi Hitam | 20 Gelas | Rp 40.000 |
| Kopi Sachetan | 23 Gelas | Rp 57.500 |
| Cappucino | 25 Gelas | Rp 250.000 |
| Mocha | 15 Gelas | Rp 150.000 |
| **Total** | 150 Gelas | Rp 1.242.500 |

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Rincian Estimasi** |
| Profit Kotor Bulanan | Rp 37.275.000 |
| Biaya Operasional | Rp 15.000.000 |
| Profit Bersih Bulanan | Rp 22.275.000 |

**BAB 5 : Penutup**

Demikian proposal usaha ini kami buat, kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah terlibat dalam pembuatan proposal ini. Kami akan terus optimis untuk kemajuan usaha kedai kopi ini dengan memanfaatkan potensi pasar yang masih luas.

Kami juga berharap kepada Bapak/Ibu untuk mau berinvestasi terhadap berdirinya kedai kopi ini. InsyaAllah kami akan amanah dalam menggunakan dana investasi tersebut, serta tidak melupakan tujuan untuk mencapai keuntungan bersama.