

Gerobak Kopi Pesisir

Disusun oleh: Maya Kusuma, pendiri · Versi 1 · Oktober 2026

01 1. Ringkasan eksekutif

Jelaskan usaha Anda dalam beberapa kalimat: apa yang dijual, siapa pembelinya, mengapa sekarang, dan apa yang Anda butuhkan. Contoh: Gerobak Kopi Pesisir menjual minuman espresso dari gerobak keliling di pasar tani akhir pekan dan dua kawasan perkantoran pada hari kerja. Kami mengajukan pendanaan Rp90 juta untuk membeli gerobak kedua dan mesin penggiling kopi komersial.

02 2. Gambaran usaha

BENTUK USAHA	Usaha perorangan	LOKASI	Semarang, Jawa Tengah
BERDIRI	2025	TAHAP	Beroperasi, satu gerobak

03 3. Produk dan layanan

- Minuman espresso, kopi saring, dan cold brew
- Kue dari toko roti lokal (sistem titip jual)
- Pemesanan untuk acara pribadi (pernikahan, acara kantor)

04 4. Analisis pasar

Siapa pelanggan Anda, berapa jumlahnya, dan apa yang mereka beli saat ini? Sebutkan pesaing yang bisa mereka pilih dan apa yang membuat tawaran Anda berbeda.

05 5. Pemasaran dan penjualan

Bagaimana pelanggan menemukan Anda, harga produk utama, dan saluran yang akan dipakai (media sosial, kemitraan, kartu loyalitas).

06 6. Operasional

Pemasok, peralatan, jam buka, karyawan, dan izin yang Anda perlukan.

07 7. Rencana keuangan

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Pendapatan	Rp310.000.000	Rp475.000.000	Rp590.000.000
Harga pokok penjualan	Rp108.500.000	Rp161.500.000	Rp200.500.000
Biaya operasional	Rp140.000.000	Rp205.000.000	Rp245.000.000
Laba bersih	Rp61.500.000	Rp108.500.000	Rp144.500.000

Angka-angka ini hanya contoh. Ganti dengan proyeksi Anda sendiri.

08 8. Kebutuhan pendanaan

Jumlah yang dibutuhkan, untuk apa dipakai, serta bagaimana dan kapan akan dikembalikan.

