

# Proposal Usaha Kopi Bubuk Arabika Khas Bali

## BAB 1 : Pendahuluan

### Latar Belakang

Melihat masyarakat Indonesia yang gemar minum kopi membuat kami tertarik untuk mengembangkan bisnis di sektor perkopian, khususnya untuk memproduksi kopi bubuk.

Pasalnya, kopi bubuk bisa dijual secara fleksibel dengan menggunakan kemasan yang kekinian. Oleh sebab itu, kami berasumsi bahwa berbisnis kopi bubuk akan memberikan keuntungan tersendiri.

Selain itu, alasan utama kami ingin mendirikan usaha kopi bubuk adalah target pasarnya cukup luas. Hampir semua masyarakat Indonesia gemar minum kopi, baik itu dari anak-anak, remaja, orang dewasa, hingga orang tua.

Dengan membuat kopi bubuk berkualitas, tentu kami yakin bahwa produk kopi yang kami buat akan mudah diterima oleh masyarakat Indonesia.

Kopi bubuk yang kami kembangkan adalah kopi bubuk Arabika yang berasal dari Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli, Provinsi Bali.

Kopi bubuk Arabika Kintamani dipilih karena memiliki citarasa yang khas, yakni bercita rasa jeruk. Selain itu, Kopi bubuk Arabika Kintamani juga menjadi kebanggaan tersendiri bagi masyarakat Indonesia, khususnya untuk masyarakat Bali.

Selain untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, usaha ini juga bertujuan untuk mengurangi angka pengangguran dengan membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar, dan memanfaatkan sumber daya alam yang ada dengan optimal.

### Konsep Usaha

Konsep usaha ini adalah memproduksi kopi bubuk Arabika khas Kintamani dengan biji kopi pilihan, serta proses pengolahan yang modern dan mengedepankan kualitas produksi.

### Visi Misi

Untuk membuat usaha ini berkembang dengan pesat, tentu kami memiliki tujuan dan harapan pada usaha ini yang dituangkan ke dalam visi misi perusahaan. Adapun visi misi dari usaha ini adalah sebagai berikut.

#### Visi

Membuat Kopi Bubuk Arabika Khas Bali bisa dikenal oleh masyarakat Indonesia secara luas sehingga membuat usaha ini bisa berkembang dengan pesat.

#### Misi

- Meningkatkan penjualan yang maksimal.
- Meningkatkan kualitas produksi yang sesuai dengan standar mutu kelayakan.
- Memberikan pelayanan yang terbaik bagi semua konsumen.

- Mendapatkan keuntungan yang maksimal.
- Memanfaatkan sumber daya yang ada dengan optimal.

## **BAB 2 : Analisis SWOT**

### **Strength (Kekuatan)**

- Memiliki citarasa yang khas, yakni bercita rasa jeruk.
- Kualitas produksi yang baik dan dijamin higienis.
- Bahan untuk memproduksi kopi bubuk sangat berlimpah.
- Kami menggunakan kemasan kekinian yang ramah lingkungan.

### **Weakness (Kelemahan)**

- Modal untuk mengembangkan usaha ini masih terbatas.
- Alat produksi masih seadanya sehingga jumlah produksinya belum maksimal.

### **Opportunity (Peluang)**

- Target pasar cukup luas dan bisa menjangkau hampir semua wilayah yang ada di Indonesia.
- Permintaan terhadap Kopi Bubuk Arabika Kintamani cukup banyak dan belum bisa terpenuhi secara maksimal.
- Banyak masyarakat dari berbagai kalangan yang gemar minum kopi.

### **Threat (Ancaman)**

- Harga kopi yang fluktuatif cenderung membuat cost produksi tidak menentu.
- Persaingan antar kompetitor juga semakin ketat.
- Kompetitor yang memiliki modal berlebih bisa dengan mudah mengungguli bisnis ini.

## **BAB 3 : Rencana Usaha**

### **Nama Usaha :**

Nama usaha yang kami pilih adalah “Kopi Bubuk Arabika Khas Bali”. Nama tersebut dipilih sebagai branding produk agar konsumen lebih gampang mengenali.

### **Produk yang Dihasilkan :**

Produk yang dihasilkan dari usaha ini adalah kopi bubuk Arabika khas Kintamani dengan beberapa varian berdasarkan *roast level*, yakni *light roast*, *medium roast*, dan, *dark roast*.

### **Harga yang Ditawarkan :**

- Kopi bubuk *light roast* : Rp 20.000
- Kopi bubuk *Medium roast* : Rp 25.000
- Kopi bubuk *Dark roast* : Rp 30.000

### **Target Market :**

Target market yang kami sasar adalah para pemuda yang berusia 20 tahun hingga orang dewasa yang berusia 40 tahun.

### Strategi Pemasaran :

Berikut adalah promosi yang kami terapkan untuk mendorong penjualan dari Kopi Bubuk Arabika Khas Bali.

- Banner dan brosur : Untuk menambah ketertarikan pada konsumen yang berada di sekitar lokasi.
- Sosial media : Untuk membuat konten dan branding produk.
- Fb ads : Facebook Ads diperlukan untuk bisa mempromosikan kepada calon konsumen dengan jangkauan yang lebih luas.

### Sistem Usaha :

Usaha ini dipasarkan secara *offline* dan *online*. Bagi masyarakat atau konsumen yang berada di sekitar lokasi bisa langsung datang ke outlet untuk membeli Kopi Bubuk Arabika Khas Bali.

Kami juga menjual Kopi Bubuk Arabika Khas Bali di beberapa *e-commerce* seperti Lazada dan Tokopedia. Tujuannya untuk memudahkan konsumen yang berada di luar kota untuk membeli Kopi Bubuk Arabika Khas Bali.

### Sistem Pembagian Hasil :

Karena usaha ini masih cukup awal, kami ingin mengajak Bapak/Ibu untuk bekerja sama dalam membangun usaha ini menuju arah yang lebih baik. Sistem kerja sama yang kami tawarkan adalah patungan.

Estimasi modal awal yang dibutuhkan untuk membangun usaha ini adalah Rp 50.000.000. Untuk konsep patungannya bisa 50% - 50% dari total modal yang dibutuhkan.

Pembagian hasil akan dilakukan setiap satu bulan sekali berdasarkan laba bersih yang diperoleh pada tiap bulannya.

## BAB 4 : Analisis Keuangan

### Modal yang Dibutuhkan :

#### Peralatan

Keterangan	Harga
Etalase	Rp 2.000.000
Kursi	Rp 400.000
Meja	Rp 400.000
Lainnya	Rp 500.000

#### Sewa Tempat

Keterangan	Biaya
Sewa Tempat	Rp 4.000.000
Renovasi	Rp 2.000.000

**Karyawan**

Keterangan	Biaya
Tim Produksi	Rp 6.000.000
Pramuniaga	Rp 4.000.000

**Bahan**

Keterangan	Harga
Biji Kopi	Rp 2.000.000
Gula	Rp 400.000
Garam	Rp 300.000
Kemasan	Rp 1.000.000
Bahan lainnya	Rp 500.000

**Operasional Outlet**

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 100.000
Peralatan kebersihan	Rp 50.000
Lain-lain	Rp 400.000

**Promosi**

Keterangan	Harga
Banner	Rp 200.000
Brosur	Rp 500.000
FB Ads	Rp 2.000.000

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Kopi Bubuk <i>Light Roast</i>	Rp 10.000	Rp 20.000	Rp 10.000
Kopi Bubuk <i>Medium Roast</i>	Rp 11.000	Rp 25.000	Rp 14.000
Kopi Bubuk <i>Dark Roast</i>	Rp 12.000	Rp 30.000	Rp 18.000

**Perkiraan Keuntungan**

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Kopi Bubuk <i>Light Roast</i>	60 Pcs	Rp 600.000
Kopi Bubuk <i>Medium Roast</i>	50 Pcs	Rp 700.000
Kopi Bubuk <i>Dark Roast</i>	30 Pcs	Rp 540.000
<b>Total</b>	140 Pcs	Rp 1.840.000

**Estimasi Balik Modal**

Keterangan	Rincian Estimasi
Profit Kotor Bulanan	Rp 55.200.000
Biaya Operasional	Rp 20.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 35.200.000

**BAB 5 : Penutup**

Demikian proposal usaha ini kami buat dengan sebenar-benarnya. Saya sangat berharap bahwa Bapak/Ibu tertarik dengan usaha ini dan bisa bekerja sama untuk mengembangkan, serta memajukan usaha Kopi Bubuk Arabika Khas Bali.