

**MAKALAH PERENCANAAN BISNIS  
(BUSINESS PLAN)**

**DISTRACT COFFEE  
"Ngopi Santai, Fokus Kembali"**



**UNIVERSITAS  
MERCU BUANA**

**Disusun Oleh:**

**MUHAMAD RIVALDO**

**PROGRAM STUDI TEKNIK ELEKTRO  
JAKARTA 2026**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusunan makalah perencanaan bisnis (business plan) Coffee Shop "Distract Coffee" ini dapat diselesaikan dengan baik. Makalah ini disusun untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai strategi pengembangan usaha kedai kopi yang adaptif terhadap tren modern.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan perencanaan ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya. Akhir kata, penulis berharap makalah ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, akademisi, serta calon wirausahawan yang ingin bergerak di industri FnB.

Jakarta, Juli 2026

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	1
1.3 Target Usaha.....	2
BAB II ANALISIS DAN ASPEK BISNIS.....	3
2.1 Profil Menu Unggulan.....	3
2.2 Analisis Target Pasar.....	3
2.3 Keunggulan Kompetitif.....	4
2.4 Strategi Pemasaran dan Program Promosi.....	4
BAB III ANALISIS STRATEGIS DAN RENCANA PENGEMBANGAN.....	5
3.1 Analisis SWOT.....	5
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek, Menengah, dan Panjang	6
BAB IV PENUTUP.....	7
4.1 Kesimpulan.....	7
4.2 Testimoni Pasar.....	7

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Di era modern ini, dinamika kehidupan masyarakat urban—khususnya mahasiswa, pelajar, dan pekerja kantoran—mengalami pergeseran yang signifikan. Kebutuhan akan ruang ketiga (third place) di luar rumah dan tempat kerja atau sekolah menjadi semakin esensial. Masyarakat membutuhkan tempat yang nyaman untuk bersantai, melepas penat, berinteraksi sosial, mengerjakan tugas akademik, maupun menyelesaikan pekerjaan profesional secara produktif.

Aktivitas minum kopi kini telah bertransformasi dari sekadar pemenuhan kebutuhan konsumsi kafein menjadi sebuah bagian dari gaya hidup (lifestyle) masyarakat kontemporer. Hal ini menciptakan sebuah peluang bisnis yang sangat menjanjikan di industri Food and Beverages (FnB), khususnya sektor kedai kopi. Menjawab tantangan tersebut, Distract Coffee hadir sebagai konsep coffee shop modern yang menawarkan keseimbangan sempurna: kopi berkualitas tinggi, harga yang ramah di kantong, serta atmosfer lingkungan yang kondusif dengan tagline utama "Ngopi Santai, Fokus Kembali".

### **1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

#### **Visi:**

Menjadi coffee shop favorit pilihan utama masyarakat yang memberikan pengalaman menikmati kopi berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau serta pelayanan yang prima.

#### **Misi:**

1. Menyediakan produk kopi dan non-kopi yang berkualitas dan konsisten.
2. Memberikan pelayanan terbaik, ramah, dan cepat kepada setiap pelanggan.
3. Menggunakan bahan baku pilihan yang berkualitas dari petani/pemasok lokal terbaik.
4. Menciptakan suasana kedai yang nyaman, estetik, dan kondusif untuk menunjang produktivitas.
5. Terus berinovasi secara berkelanjutan dalam pengembangan menu maupun pelayanan digital.

### **1.3 Target Usaha**

- Varian Menu: Menyediakan lebih dari 50 pilihan varian menu makanan dan minuman secara berkala.
- Target Kepuasan Pelanggan: Mencapai dan mempertahankan skor kepuasan pelanggan sebesar 4.9/5.
- Target Pelanggan: Menarik minimal 500+ pelanggan aktif per bulan pada tahun pertama operasional.
- Fasilitas Utama: Menyediakan koneksi Free Wi-Fi berkecepatan tinggi serta lingkungan yang nyaman dengan fasilitas colokan listrik di setiap meja guna mendukung aktivitas produktif (nugas/kerja).

## **BAB II**

### **ANALISIS DAN ASPEK BISNIS**

#### **2.1 Profil Menu Unggulan**

Distract Coffee menawarkan struktur menu yang variatif untuk mencakup preferensi pelanggan yang luas. Beberapa menu andalan yang dihadirkan antara lain:

- Coffee: Racikan espresso klasik dengan biji kopi pilihan untuk pecinta kopi sejati.
- Latte: Kombinasi lembut espresso dengan susu premium bertekstur creamy.
- Matcha Latte: Minuman non-kopi berbasis bubuk matcha berkualitas tinggi asal Jepang dengan perpaduan susu segar.
- Kentang Goreng: Camilan pendamping (finger food) yang renyah dan gurih, sangat cocok menemani waktu santai maupun produktif pelanggan.

#### **2.2 Analisis Target Pasar**

Segmentasi pasar utama dari Distract Coffee difokuskan pada demografi usia produktif yang memiliki keterikatan tinggi terhadap budaya nongkrong dan bekerja di luar rumah (remote working), khususnya:

- Mahasiswa yang membutuhkan ruang pengerjaan tugas akademik individu maupun kelompok.
- Pelajar yang mencari tempat belajar kelompok dengan pengeluaran ekonomis.
- Pekerja Kantoran / Freelancer yang membutuhkan atmosfer segar (work from cafe) untuk menghindari burnout.
- Komunitas lokal yang memerlukan tempat berkumpul dan berdiskusi.
- Pecinta Kopi secara umum dalam rentang usia 17–35 tahun.

### **2.3 Keunggulan Kompetitif**

- Harga Terjangkau: Struktur harga yang ditetapkan disesuaikan dengan kondisi finansial pelajar dan mahasiswa tanpa mengorbankan kualitas produk.
- Tempat Nyaman: Desain interior minimalis estetik yang tenang, bersih, serta ergonomis.
- Wi-Fi Gratis: Akses internet berkecepatan tinggi tanpa batas kuota.
- Banyak Pilihan Menu: Fleksibilitas menu kopi dan non-kopi yang mencapai lebih dari 50 varian.
- Pelayanan Cepat: Penerapan SOP operasional bar yang responsif untuk meminimalkan waktu tunggu pelanggan.

### **2.4 Strategi Pemasaran dan Program Promosi**

#### **Saluran Promosi Digital:**

Pemasaran dilakukan secara intensif memanfaatkan media sosial populer seperti Instagram (konten visual estetik/reels), TikTok (tren video pendek/review), WhatsApp (layanan pelanggan langsung), serta melakukan integrasi dengan platform layanan pesan-antar online (GoFood & GrabFood).

#### **Program Promosi Taktis:**

- Buy 1 Get 1: Diberikan secara berkala pada momen grand opening atau peluncuran produk menu baru.
- Diskon Mahasiswa: Potongan harga khusus dengan menunjukkan Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) aktif.
- Member Card: Program loyalitas pelanggan untuk mengumpulkan poin yang dapat ditukarkan dengan produk gratis.
- Promo Hari Besar: Penawaran khusus bertema hari perayaan nasional maupun hari libur keagamaan.

## BAB III ANALISIS STRATEGIS DAN RENCANA PENGEMBANGAN

### 3.1 Analisis SWOT

Kategori Analisis	Faktor Strategis
<b>STRENGTH (Kekuatan)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Harga produk bersaing di kelasnya</li><li>• Lingkungan kedai yang sangat nyaman dan estetik</li><li>• Pilihan menu yang lengkap (kopi &amp; non-kopi)</li></ul>
<b>WEAKNESS (Kelemahan)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Merupakan brand baru yang memerlukan edukasi pasar intensif</li><li>• Alokasi modal awal yang masih terbatas</li></ul>
<b>OPPORTUNITY (Peluang)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tren nongkrong dan minum kopi masyarakat terus meningkat</li><li>• Efektivitas media sosial sangat membantu akselerasi promosi</li></ul>
<b>THREAT (Ancaman)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Persaingan bisnis kedai kopi sejenis yang semakin padat</li><li>• Fluktuasi dan kenaikan harga bahan baku di pasar</li></ul>

### 3.2 Rencana Pengembangan Bisnis

Rencana pengembangan bisnis Distract Coffee diatur ke dalam peta jalan (roadmap) berkala sebagai berikut:

#### 1. Jangka Pendek (1 Tahun Pertama):

- Fokus meningkatkan dan menstandarisasi kualitas pelayanan pelanggan.
- Menambah variasi menu inovatif baik lini kopi maupun non-kopi.
- Aktif secara agresif melakukan promosi digital melalui media sosial.
- Menjalin kemitraan strategis dengan layanan pesan-antar online (GoFood & GrabFood).

## **2. Jangka Menengah (2-3 Tahun):**

- Membuka cabang baru di lokasi-lokasi strategis potensial (dekat kawasan universitas atau perkantoran).
- Mengembangkan ekosistem digital mandiri berupa sistem pemesanan online melalui website resmi atau aplikasi smartphone.
- Mengimplementasikan program membership terintegrasi untuk retensi pelanggan tetap.

## **3. Jangka Panjang (4-5 Tahun):**

- Membangun ekuitas merek agar dikenal luas sebagai salah satu brand coffee shop lokal terkemuka di berbagai kota besar.
- Melakukan diversifikasi produk ritel berupa kopi kemasan (coffee beans komersial dan kopi botolan siap minum).
- Menjalin kerja sama pasokan langsung dengan UMKM dan kelompok petani kopi lokal untuk menjamin kualitas bahan baku nusantara sekaligus mendukung keberlanjutan ekonomi sirkular.

## **BAB IV PENUTUP**

### **4.1 Kesimpulan**

Distract Coffee memiliki potensi pertumbuhan yang sangat kuat di industri F&B berkat keselarasan konsep usaha dengan kebutuhan riil target pasar. Melalui kombinasi keunggulan harga yang kompetitif, kenyamanan fasilitas fisik, kelengkapan menu, serta strategi pemasaran digital yang terarah, Distract Coffee optimis dapat memenangkan persaingan pasar kedai kopi modern dan mencapai seluruh target bisnis yang telah ditetapkan.

### **4.2 Validasi Pasar (Testimoni Pelanggan)**

*"Kopinya enak, tempatnya nyaman banget buat nugas kuliah." — Rival, Mahasiswa*

*"Pelayanannya sangat ramah dan harga menunya sesuai dengan kantong pekerja." — Nana, Karyawan*

*"Interior kedainya sangat estetik, cocok untuk nongkrong maupun kerja remote." — Zidan, Freelancer*

Kontak Informasi Perusahaan:

Telepon: +123-456-7890 | Website: [www.distractcoffe.com](http://www.distractcoffe.com)

Alamat: No. 123, Jakarta Selatan, Indonesia