PROPOSAL



Pengembangan Bisnis Usaha MAGI Coffee

Disusun Oleh:

Sisca Aulia, S.I.Kom., M.Si.

Daniel Sitorus / 915180313

Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Tarumanagara 2020

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Ditengah Pandemi saat ini , bidang perekonomian masyarakat menurun drastis karena adanya kebijakan PSBB sehingga membuat pedagang" sulit untuk mendapatkan izin untuk berdagang serta sulitnya mendapatkan konsumen. Namun bukan berarti masyarakat harus berhenti untuk membuka usaha , melainkan mencari peluang usaha di tengah pandemi saat ini.

Media Online menjadi salah satu cara alternatif untuk membuka usaha dengan cara berjualan online . Berbeda dengan E-commerce pada biasanya , namun online shop ini memiliki maksud untuk membuka bisnis usaha lalu diperjualbelikan melalui media sosial seperti Instagram atau yang lain sebagainya.

Seiring berjalannya waktu, semakin meningkatnya kecintaan masyarakat Indonesia akan kopi. Saat ini, terdapat banyak sekali bisa dijumpai berbagai macam bentuk dan variasi dari kedai kopi, tidak hanya di Ibukota Jakarta, namun juga saat ini kegemaran akan kopi meluas rata hampir ke seluruh penjuru Indonesia.

Hal ini juga dapat dibuktikan oleh semakin bertambahnya masyarakat Indonesia yang berkecimpung dalam bisnis Kopi. Tidak bisa dipungkiri juga bahwa saat ini Kopi telah menjadi kebutuhan sehari-hari masyarakat Indonesia. Dapat dilihat dari banyak nya ditemukan kedai kopi di perkantoran, tempat perkuliahan dan pusat perbelanjaan di Indonesia.

Di sisi lain, saat ini tidak hanya di Indonesia, melainkan seluruh penjuru dunia sedang berjuang menghadapi Pandemi Corona Virus yang biasa disebut dengan Covid-19. Hampir seluruh perkantoran di Ibukota dan seluruh Indonesia memutuskan untuk mempekerjakan para karyawan dari rumah, hal ini juga berlaku bagi seluruh bisnis di Indonesia yang mengharuskan mereka untuk menutup outlet sementara, termasuk Kedai – kedai Kopi yang disebutkan di atas.

Maka dari itu, saat ini banyak sekali ditemukan para kedai kopi menginovasikan Kopi Susu Literan dengan tujuan untuk bertahan di masa Pandemi dan juga dengan tujuan lain untuk tetap bisa melayani kebutuhan pelanggan akan kebutuhan terhadap kopi walaupun di masa PSBB dan Pandemi.

Oleh sebab itu, penulis yang juga memiliki keahlian dan pengalaman akan Kopi menciptakan sebuah program bisnis yang bernama MAGI yang menjual berbagai varian Kopi Susu Literan dan Milk Shakes untuk para pelanggan agar bisa tetap dapat menikmati kebutuhan akan kopi di masa Pandemi.

1.2. Rumusan Masalah

Dalam laporan proposal ini, saya menyimpulkan beberapa rumusan masalah, yakni;

1. Bagaimana agar bisnis MAGI berjalan dalam usaha untuk menyalurkan Kopi Susu Literan bagi seluruh pecinta kopi?

2. Apa yang dapat dilakukan agar bisnis MAGI dapat meningkatkan ilmu dan pengetahuan penulis dalam meningkatkan komunikasi dan kreativitas?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun beberapa tujuan yang saya simpulkan dari MAGI Coffee, yakni;

- 1. Menciptakan bisnis MAGI agar para pencinta kopi susu tetap bisa menikmati kopi walaupun di masa PSBB.
- 2. Menciptakan bisnis MAGI dalam guna untuk meningkatkan kreativitas mahasiswa dan meningkatkan komunikasi dengan cara berdiskusi dengan berkontak dengan para calon pelanggan.

BAB 2

SOLUSI DAN HASIL LUARAN

2.1 Solusi dari Permasalahan Kegiatan

1. Menciptakan Kopi Susu Literan dengan harga terjangkau bagi seluruh pelanggan

MAGI merupakan sebuah bisnis baru yang dimiliki oleh Penulis yang menciptakan Kopi Susu Literan dan Milk Shakes bagi para pelanggan dengan menciptakan beberapa varian dengan harga yang sangat terjangkau dan lebih murah dari Kopi Susu lain. Diciptakan dalam 2 ukuran botolan, yaitu 500ml dengan harga Rp. 35.000 – Rp. 38.000 dan botolan 1 Liter dengan harga Rp. 60.000 – Rp. 65.000 (lihat lampiran 1).

Berikut adalah beberapa menu atau daftar produk yang dijual MAGI Coffee;

Kopi Susu Gula Aren

Kombinasi dari biji kopi Espresso, dengan Susu Segar, Creamer dan Gula Aren. Varian kopi ini merupakan varian kopi yang paling umum dan digemari oleh banyak masyarakat Indonesia.

Kopi Susu Creamy

MAGI juga menciptakan varian kopi yang tidak banyak dijumpai karena Kopi Susu Creamy ini diciptakan dengan resep rahasia yang dimiliki oleh MAGI.

Milky Mango

Varian ini merupakan Milk Shakes dengan rasa buah Mangga untuk para pelanggan yang kurang menyukai kopi.

Milky Choco

Varian Milk Shakes dengan rasa Coklat, diciptakan karena banyaknya masyarakat Indonesia yang menyukai rasa Coklat.

2. Meningkatkan Komunikasi dengan para calon pelanggan dan Meningkat kreativitas dalam menciptakan sebuah bisnis

Dalam meningkatkan serta menjalin hubungan dengan konsumen serta untuk dapat berinovasi dalam mengembangkan bisnis MAGI Coffee , ada beberapa poin penting , yakni ;

- · Mempromosikan MAGI dengan membuat poster dan distribusikan kepada seluruh relasi yang dimiliki pemilik (lihat lampiran 2).
- · Meningkatkan Followers MAGI agar produk yang dijual dapat dinikmati semua orang (lihat lampiran 3).
- · Secara rutin melakukan pembaharuan unggahan tentang kapan order dibuka dan ditutup (lihat lampiran 4).

BAB3

PELAKSANAAN

3.1 Waktu Pelaksanaan

Bisnis Usaha Magi Coffee dilakukan dengan cara melakukan pemesanan terlebih dahulu agar produk dapat dibuat sesuai dengan permintaan konsumen . Berikut merupakan bukti dari pemesanan-pemesanan yang dilakukan para konsumen sebelum mendapatkan produk dari MAGI Coffee ;

- · Open Pre-Order 1 : 25 November 2020 (lihat lampiran 5)
- · Open Pre-Order 2 : 2 Desember 2020 (lihat lampiran 6)
- · Open Pre- Order 3:11 Desember 2020 (lihat lampiran 7)

3.2 Hasil Kegiatan

Hasil dari bisnis MAGI Coffee didata dan dicatat berapa jumlah item produk yang telah terjual setelah melakukan pemesanan . Berikut adalah bukti MAGI Coffee berhasil menjual produk ;

· Open Pre-Order 1: Terjualnya produk MAGI sebanyak 18 botol (lihat lampiran 8) · Open Pre-Order 2: Terjualnya produk MAGI sebanyak 33 botol (lihat lampiran 9) · Open Pre-Order 3: Terjualnya produk MAGI sebanyak 37 botol (lihat lampiran 10).

BAB 4

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

\

Melalui Program Kreativitas Mahasiswa ini, penulis mendapatkan ilmu baru mengenai bagaimana cara berkomunikasi dengan para pelanggan, belajar mendistribusikan produk, menciptakan promo dan meningkatkan kreativitas dalam guna untuk meningkatkan penjualan yang akan berguna di dunia bisnis kelak.

4.2 Saran

Penulis yang juga merupakan Pemilik harus lebih giat dalam mengembangkan produk produk MAGI, dengan cara menciptakan lebih banyak varian baru serta mengumpulan lebih banyak ulasan dari para pelanggan MAGI agar pemilik bisa lebih melayani customer dengan baik.

BAB 5

LAMPIRAN FOTO KEGIATAN BISNIS

Dalam menjalankan Bisnis Usaha ditengah pandemi saat ini , tentu saja akan membutuhkan bukti serta apa saja yang dilakukan MAGI Coffee hingga saat ini . Berikut lampiran foto atau bukti kegiatan Bisnis Usaha MAGI Coffee sesuai dengan apa yang telah dijelaskan sebelumnya ;

Lampiran 1

Daftar menu serta daftar harga setiap item yang ada di MAGI Coffee. Dengan membuat Pricelist ini agar konsumen mengetahui apa saja yang tersedia dan berapa harga setiap produknya.



Nama produk yang dijual serta bahan yang digunakan dalam produk minuman MAGI Coffee agar konsumen mengetahui bahwa bahan yang digunakan merupakan bahan yang aman untuk di konsumsi . Namun tentu saja kami tidak menyertakan resep rahasia yang menjadi ciri khas MAGI Coffee.



Lampiran 3

Tentu saja media sosial Instagram menjadi medium promosi serta tempat MAGI Coffee menjualkan produknya . Tata cara pemesanan serta lokasi bisnis usaha tentu saja dicantumkan agar mendapatkan kepercayaan dari konsumen.



Ini merupakan postingan mengenai Open Order yang di siapkan oleh Magi Coffee agar konsumen dapat memesan pada jadwal tersebut.



Lampiran 5

Ini merupakan postingan mengenai Open Order yang di siapkan oleh Magi Coffee agar konsumen dapat memesan pada jadwal tersebut.



Ini merupakan postingan mengenai Open Order yang di siapkan oleh Magi Coffee agar konsumen dapat memesan pada jadwal tersebut.



Lampiran 7

Ini merupakan postingan mengenai Open Order yang di siapkan oleh Magi Coffee agar konsumen dapat memesan pada jadwal tersebut.



adalah Berikut lampiran Testimonial dirasakan yang konsumen setelah mencoba dan mengonsumsi dari produk MAGI Coffee. Terlihat konsumen sangat menyukai dan sangat senang dengan adanya produk MAGI Coffee yang menjadi teman untuk bersantai



Lampiran 9

dirumah.

Ini adalah foto dari Produk MAGI Coffee yang telah disiapkan dan akan di kirimkan kepada

konsumen . Tentu saja packaging yang menarik juga akan menarik minat beli dari konsumen.



Ini adalah postingan story MAGI Coffee yang sedang mengantarkannya secara langsung tangan konsumen agar konsumen mengetahui sebenarnya MAGI siapa Coffee hingga produk mengirimkan pesanan konsumen secara langsung.



DAFTAR PUSTAKA

https://www.instagram.com/magi.inc/

https://www.liputan6.com/lifestyle/read/3727952/maraknya-kedai-kopi-diindonesia bakal-bertahan-lama-atau-sekadar-tren

https://swa.co.id/swa/trends/pertumbuhan-bisnis-kedai-kopi

https://travel.kompas.com/read/2020/04/07/230300327/resep-es-kopi-susu-gula-aren_kekinian-mudah-dibuat-di-rumah?page=all

https://money.kompas.com/read/2020/06/08/135546126/manisnya-laba-usaha-kopi literan-di-tengah-pandemi?page=all