

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dewasa ini, terdapat berbagai variasi minuman yang bisa menjadi pilihan bagi konsumen antara lain jus, *energy drink*, *jelly drink*, dan masih banyak lainnya. Salah satu minuman yang digemari masyarakat dari berbagai kalangan usia yaitu kopi. Kopi merupakan salah satu jenis minuman yang berasal dari proses pengolahan biji kopi. Kopi sendiri digolongkan ke dalam famili *Rubiaceae* dengan genus *Coffea*. Secara umum kopi terdiri dari dua spesies yaitu *Coffea arabica* dan *Coffea robusta* (Saputra, 2008).

Pengaruh gaya hidup dan maraknya *café* atau kedai kopi di dunia membuat kopi banyak diolah menjadi minuman yang lebih menarik, seperti *ice coffee*, *americano*, *cappucino*, dan *latte*. Banyaknya minat konsumen akan inovasi minuman kopi yang ditandai dengan semakin banyaknya kedai kopi yang menyajikan minuman kopi dengan berbagai macam inovasi agar dapat semakin menarik konsumen menjadi dasar untuk menghasilkan inovasi olahan kopi berupa kopi susu bersoda dan ditambahkan potongan agar. Pemilihan untuk memproduksi kopi dengan penambahan susu, air soda, dan potongan agar dikarenakan selama ini belum ditemukan produk minuman kopi seperti inovasi kami, sehingga kami berharap produk ini dapat bersaing dengan produk minuman kopi lainnya. Kopi susu bersoda dengan agar ini kami tujukan bagi semua kalangan, namun lebih dikhususkan pada kalangan remaja.

Produk kopi susu bersoda dengan potongan agar akan dipasarkan dengan merk "*Bencoff's*". Pemilihan untuk menggunakan nama produk yang unik ini diharapkan agar konsumen menjadi lebih mudah dalam

mengingat merk produk kopi ini. Kopi susu bersoda dengan potongan agar "*Bencoff's*" direncanakan berkapasitas 330 botol per hari dengan volume *netto* tiap botol yaitu sebesar 230mL. Perancangan unit pengolahan yang dilakukan didasarkan pada jam kerja dan jumlah tenaga kerja.

Produk kopi "*Bencoff's*" dikemas pada kemasan botol PET dengan volume 250 mL. Produk ini akan dijual dengan harga Rp 7.000,- per botolnya. Penjualan produk "*Bencoff's*" dilakukan melalui penjualan langsung kepada konsumen. Pemasaran produk dilakukan dengan promosi via media sosial seperti *Blackberry Messenger* (BBM), *Line* dan *Instagram*. Pemilihan pemasaran via media sosial dilakukan karena banyak masyarakat yang menggunakannya dan meminimalkan biaya pemasaran. Pemilihan lokasi produksi dan penjualan yang berada ditengah kota dan dekat dengan sekolah akan semakin memudahkan produk untuk ditawarkan pada segmen pasar yang dituju.

Perencanaan unit pengolahan kopi susu bersoda dengan potongan agar "*Bencoff's*" juga memperhitungkan aspek teknis dan aspek ekonomi. Aspek teknis yang diperhitungkan meliputi pemilihan lokasi produksi, pemilihan alat dan mesin, tenaga kerja, dan utilitas. Aspek ekonomis yang diperhitungkan meliputi analisa ekonomi. Analisa ekonomi digunakan untuk menilai kelayakan pendirian suatu unit pengolahan yang ditinjau dari Laju Pengembalian Modal/*Rate of Return* (ROR), Waktu Pengembalian Modal/*Payout Time* (POT), dan Titik Impas/*Break Even Point* (BEP). Penjualan produk kami dapat mencapai 100-150 botol dalam sehari, hal ini menandakan bahwa produk kami dapat diterima masyarakat.

1.2. Tujuan

- Melakukan perencanaan pendirian usaha "*Bencoff's*" dengan kapasitas produksi sebesar 330 botol per hari.
- Menganalisis kelayakan pendirian usaha "*Bencoff's*" dari aspek teknis, manajemen produksi, lingkungan pemasaran, dan ekonomi.
- Melakukan realisasi perencanaan produksi yang telah dibuat.