

Chapter 1 : Contoh Proposal Bisnis Plan Makanan Ringan yang Simple

Jadi, Business Plan digunakan oleh pengelola usaha bisnis tersebut untuk menjalankan usahanya. Untuk lebih memperjelas apa itu Business Plan, mari kita simak contoh Business Plan sederhana berikut ini.

Contoh Business Plan dan Cara Membuat Rencana Bisnis Rencana bisnis atau business plan adalah tahapan awal yang sebaiknya dilakukan oleh seorang calon entrepreneur atau wirausaha. Finansialku akan memberikan contoh business plan dan membahas mengenai hal-hal yang harus ada dalam sebuah rencana bisnis atau business plan. Definisi Rencana Bisnis atau Business Plan Rencana bisnis atau business plan adalah pernyataan formal dan tertulis mengenai tujuan-tujuan dari sebuah bisnis dan cara mencapai tujuan tersebut. Kenyataannya banyak orang gagal membuat sebuah rencana bisnis disaat akan melakukan bisnis. Beberapa orang meyakini yang penting dari sebuah bisnis adalah jalankan saja. Setujukah Anda dengan pernyataan ini? Menurut pendapat pribadi penulis, saya sangat setuju ketika berbisnis salah satu hal yang penting adalah jalankan atau just do it. Tetapi jalan tanpa rencana adalah perbuatan yang kurang bijak. Apakah dengan membuat rencana bisnis atau business plan dapat menggaransi bisnis akan sukses? Tentu saja tidak ada kepastian. Sebelum kita membahas lebih lanjut, kita perlu mengetahui bahwa pengelolaan uang adalah salah satu faktor yang menentukan kesuksesan bisnis. Pentingnya Mengelola Keuangan Pribadi dan Bisnis. Dapatkan secara gratis dengan klik tombol berikut: [Download Ebook Sekarang](#) Jadi mengapa Kita harus membuat rencana bisnis atau business plan? Beberapa alasan mengapa Kita memerlukan sebuah rencana bisnis atau business plan adalah: Blue Print Rencana bisnis atau business plan dapat dijadikan blue print bisnis Anda. Perusahaan yang akan dibuat memiliki tujuan apa visi? Bagaimana cara mencapai tujuan tersebut? Siapa saja anggota tim yang terlibat? Kapan bisnis dapat memulai memenuhi tujuannya? Mengenal struktur dan strategi perusahaan. Mendapatkan penjelasan detil mengenai pasar. Mengetahui cara memasarkan bisnis. Menggali ide atau pemikiran awal. Mengenal pesaing Sumber pendanaan Sumber pendanaan dari pihak ketiga misal perbankan, investor atau modal ventura memerlukan dokumen tertulis untuk mengetahui bisnis yang akan dibuat. Oleh sebab itu tantangan pertama seorang calon entrepreneur adalah membuat rencana bisnis atau business plan yang menjual. Ada banyak versi yang menjelaskan mengenai bisnis dan rencana bisnis. Apakah saya dapat menghasilkan uang dengan berinvestasi di bisnis ini? Pertanyaan ini ingin berusaha menyakinkan kepada investor atau kreditur mengenai risiko dan imbal hasil, jika mereka berinvestasi di bisnis Kita. Apakah saya menyukai dan mengerti bisnis tempat saya berinvestasi ini? Apakah saya mempercayai orang-orang dengan siapa saya berinvestasi? Berkomunikasi dengan Seluruh Pemilik Saham Bisa jadi dalam bisnis yang Kita buat, melibatkan beberapa pihak, misal ada beberapa rekan bisnis. Oleh sebab itu business plan dapat digunakan untuk memberikan persepsi yang sama mengenai bisnis. Dasar-Dasar Rencana Bisnis atau Business Plan Apa saja yang perlu ditulis atau harus ada dalam sebuah rencana bisnis atau business plan. Berikut ini Penulis akan menyertakan beberapa hal yang harus ada. Penjelasan detil dari masing-masing bagian akan dibahas pada artikel berikutnya. Ringkasan Eksekutif Ringkasan eksekutif bercerita mengenai bisnis apa yang akan dibuat, visi dan misi, tujuan bisnis. Sederhananya bagian ini adalah bagian kesimpulan dari sebuah rencana bisnis atau business plan. Salah satu trick membuat rencana bisnis atau business plan yang menjual adalah buat ringkasan eksekutif yang menjual. Apa Aja yang Anak Muda Harus Ketahui Tentang Investasi Reksadana] Latar belakang perusahaan bercerita mengenal data perusahaan, orang-orang dibalik bisnis Kita, struktur organisasi, konsultan atau ahli yang mendampingi, susunan pemilik saham berlaku jika bisnis berbadan hukum Perseoran Terbatas. Belajar Investasi itu Mirip dengan Belajar Berenang] Analisis pasar dan pemasaran bercerita mengenai strategi Kita melakukan pemasaran produk. Dalam tindak lanjutan biasanya orang menggunakan rencana pemasaran marketing plan untuk menjelaskan detill atau strategi pemasaran. Analisis Produksi Analisis produksi menjelaskan sistem operasi bisnis Kita. Misal bisnis Kita adalah jenis produksi atau manufaktur, perlu diketahui bagaimana proses dari penerimaan pesanan, produksi, distribusi barang-barang dan penagihan. Jika bisnis Kita adalah bisnis jasa, Kita harus menuliskan dengan jelas bagaimana cara Kita menyalurkan jasa kepada pembeli. Kenalan dengan Investasi] Analisis sumber daya manusia menceritakan orang-orang yang dibutuhkan dari kompetensi, jumlah orang yang dibutuhkan. Rencana

pengembangan sumber daya manusia. Bagi sebagian calon entrepreneur bagian ini biasanya dianggap remeh, tetapi hal inilah yang salah satunya penentu kecepatan dalam bisnis. Analisis Keuangan Analisis keuangan berisi proyeksi forecasting atau peramalan pendapatan dan pengeluaran, pengembalian modal break event point, pengembalian atas investasi return on investment, perhitungan penggunaan daya ungkit leverage dan lainnya. Rencana Pengembangan Usaha Rencana pengembangan usaha adalah salah satu bagian yang dilihat penting bagi seorang investor. Calon investor akan melihat seberapa besar usaha yang akan Kita buat. Termasuk didalamnya adalah rencana keluar atau exit strategy dari bisnis Kita. Risiko Usaha Risiko usaha adalah hal-hal yang terkait risiko atas bisnis Kita, misal risiko operasional, risiko bisnis, risiko likuiditas atau risiko keuangan dan lainnya. Risiko usaha tidak hanya berhenti pada identifikasi risiko, tetapi juga strategi Kita menghadapi atau mengurangi dampak dari risiko tersebut. Kesimpulan Sebelum memulai usaha luangkan waktu untuk menulis atau membuat sebuah rencana bisnis. Berdasarkan pengalaman pribadi, ketika Kita menulis rencana bisnis atau business plan, Kita akan mengetahui seberapa besar keinginan Kita untuk membuat menjadi pemenang dan kesiapan mental untuk memiliki bisnis Kita sendiri. Kami akan sangat senang sekali, jika Anda mau berbagi pengalaman Anda atau pendapat Anda mengenai rencana bisnis atau business plan. Semoga kami dan para pembaca dapat belajar dari pengalaman atau pendapat Anda.

Chapter 2 : bisnis plan sederhana | Gen Hamster

Scribd is the world's largest social reading and publishing site.

Identifikasi Peluang Bisnis Dewasa ini, bisnis kuliner menjadi salah satu bentuk bisnis yang menjanjikan. Berbagai macam jenis makanan bermunculan dengan ragam kreatifitas yang menarik. Makanan biasa dikreasikan menjadi makanan yang memiliki cita rasa dan nilai jual tinggi. Salah satu makanan biasa yang sering kita temui adalah tahu dengan kandungan protein yang tinggi. Namun, masyarakat mulai jenuh dengan bentuk dan rasa tahu yang biasa-biasa saja, tidak adanya inovasi. Untuk itu, diperlukan inovasi baru dalam mengolah tahu tersebut sehingga penyajian tahu tidak monoton. Kami mencoba mengkreasikan tahu tersebut dengan mengolah tahu menjadi nugget yang sehat, bergizi, serta bentuk yang mampu mengundang selera. Kelebihan nugget yang kami buat adalah bentuk yang bervariasi terdiri dari tiga bentuk yaitu, bulat, hati, bintang dan rasa tahu yang unik dikemas dalam bentuk nugget. Penjelasan Produk Cara membuat produk kami tidak berbeda jauh dengan membuat nugget pada umumnya, yaitu dengan langkah-langkah berikut ini: Campur daging ayam cincang dengan susu cair, telur, tepung sagu, tepung maizena, bawang merah, bawang putih, garam, merica, gula pasir, kaldu bubuk, dan margarine. Siapkan Loyang atau piringan tahan panas, olesi minyak goreng. Kukus adonan selama 20 menit hingga matang, angkat dan dinginkan. Panaskan minyak dan goreng hingga kecokletan, angkat. Sajikan panas dengan saus. Padahal, begitu banyak manfaat yang dikandung oleh tahu seperti menghambat proses penuaan dini, mengandung protein nabati, dan mencegah kanker payudara. Disini kami membantu masyarakat untuk mencegah maupun menimalisir resiko penyakit kolesterol. Mendapatkan keuntungan dari produk ini b. Membudayakan makanan sehat c. Membuat produk makanan yang mempunyai inovasi baru dan disukai seluruh kalangan masyarakat E. Potensi Bisnis Produk ini memiliki peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Karena makanan ini sangat dikenal dan harganya yang ekonomis serta dapat dinikmati oleh semua kalangan. Nugget tahu ini mampu bertahan selama kurang lebih satu bulan disimpan di freezer.

Chapter 3 : Bisnis Plan Contoh Versi Pdf (Bisa Didownload) - Muamalatku

Contoh Marketing Plan Kedai Kopi Berjalan; Sebelum masuk pada contoh bisnis plan sederhana, kita pahami dulu apa itu bisnis plan dan kenapa Anda sebagai pelaku usaha penting untuk menyusunnya. Dengan demikian Anda tujuan penyusunan bisnis plan dalam usaha Anda.

Tidak diheran kan lagi, seiring meningkatnya permintaan demand dari masyarakat membuat usaha pengelolaan event atau yang sering kita dengar sebagai Event Organizer kian menjamur disekitar kita. Event Organizer yang berkembang saat ini cukup bervariasi, ada yang mengkhususkan perusahaannya hanya mengelola kegiatan seperti seminar, pelatihan dan sosialisasi, ada juga Event Organizer yang melayani jasa pengelolaan acara pernikahan, penampilan seni music dan lain lain. Tidak memiliki waktu atau padatnya kegiatan menjadi alasan pemakai jasa ini dalam menjalankan kegiatan yang diinginkannya. Namun, walaupun demikian tidak semua pengguna jasa ini mau begitu saja menggunakan jasa Event Organizer yang ada, begitu banyak pertimbangan yang harus dibuat seseorang sebelum ia menentukan jasa perusahaan mana yang akan dipakai. Khusus masyarakat muslim di Indonesia saat ini, isu halal dan haram merupakan isu yang sangat penting bagi kaum muslim, sehingga begitu banyak perusahaan yang berlomba-lomba mendapatkan label syariah dari lembaga terkait demi mendapatkan simpati dari masyarakat. Namun pada kenyataannya, sangat jarang kita menemukan sebuah perusahaan jasa Event Organizer yang menawarkan atau melaksanakan kegiatan-kegiatan yang bernuansa syariah. Bukti bahwa masyarakat muslim Indonesia sangat peduli dengan kehalalan suatu produk dapat kita lihat dari perkembangan perusahaan yang berbasis syariah yang saat ini menunjukkan pertumbuhan ke arah yang positif, walaupun Indonesia saat ini dilanda krisis ekonomi tingkat pertumbuhan perusahaan seperti perbankan syariah masih tetap menunjukkan eksistensinya. Ini menunjukkan minat dan kesadaran masyarakat khususnya yang beragama Islam kian meningkat akan pentingnya kembali ke syariah. Sebagian masyarakat membutuhkan kenyamanan pelayanan dari segi syariah. Minimnya kegiatan-kegiatan yang bernuansa syariah khususnya di wilayah Sumatera Utara. Product Produk dari usaha ini yang ditawarkan kepada konsumen atau yang digarap sendiri oleh tim dari Event Organizer ini antara lain: Syariah Wedding Organizer SWO Syariah Wedding Organizer merupakan konsep kegiatan suatu pernikahan yang berkonsep dan dikelola merujuk kepada nilai-nilai syariah. Syariah Event Syariah Event merupakan program kegiatan yang dibuat berdasarkan nilai-nilai syariah, seperti kegiatan tabligh akbar, pengajian, Kegiatan belajar mengajar islami, bakti social, kunjungan ke rumah panti, dan lain-lain. Syariah Exhibition Syariah Exhibition adalah kegiatan yang dibuat untuk memperkenalkan nilai-nilai syariah dalam setiap lini kehidupan. Syariah Conference Konferensi syariah adalah kegiatan yang bertujuan mengeratkan hubungan silaturahmi antara semua stakeholder yang berkarakter syariah, pada kegiatan ini kita mengumpulkan semua penggiat ekonomi syariah dalam sebuah forum untuk berbagi pengalaman dan memberi semangat kepada setiap individu yang berada dalam lingkungan islami. Price Harga Ketentuan harga yang ditetapkan pada usaha Event Organizer ditentukan berdasarkan jenis dan kuantitas kegiatan. Berbeda kegiatan maka berbeda pula harga yang ditawarkan. Berbeda dengan kegiatan seperti pameran, seminar atau kegiatan sejenis lainnya, biaya dibebankan kepada peserta antara Rp. Penentuan harga-harga ini sudah mempertimbangkan terhadap apa yang akan didapatkan konsumen pada kegiatan tersebut. Kantor pemasaran Khalifah Event Organizer terletak di Jl. Sementara itu lokasi kegiatan dapat dilakukan dimana saja sesuai dengan permintaan konsumen. Beberapa kegiatan dilaksanakan di Hotel, ruang publik, tempat ibadah, sekolah maupun kampus. Promotion Promosi Promosi merupakan bagian penting yang tak terpisahkan dari sebuah kegiatan jual beli, tanpa promosi produk yang kita jual tidak akan dikenal oleh calon konsumen. Beberapa strategi promosi yang dilakukan untuk memasarkan produk dari Event Organizer ini adalah: Sebab dengan strategi ini orang akan menceritakan ke orang lain, dan sebagian besar keberhasilan penjualan adalah dikarenakan promosi yang dilakukan oleh seseorang dengan orang lain yang ia percaya. Menjalankan strategi ini bisa hanya dengan cerita, atau bisa juga dengan melakukan presentasi. Penyebaran brosur, leaflet, kartu nama dan sejenisnya. Pada media ini dimuat beberapa informasi penting tentang produk dan kegiatan yang kami tawarkan kepada konsumen. Pemanfaatan media ini harus digunakan secara bijak, yaitu dengan

mensegmentasikan pasar terlebih dahulu agar kinerjanya lebih maksimal. Contohnya, jika kegiatan bersifat pameran kewirausahaan, target konsumen yang menjadi prioritas adalah mereka yang tergabung dalam komunitas bisnis, mahasiswa bisnis dan penggiat ekonomi lainnya. Dengan demikian, peluang keberhasilan akan lebih besar. Pemanfaatan teknologi dan media sosial. Survey dari beberapa lembaga di dunia, Indonesia masuk ke dalam 5 besar di dunia sebagai pengguna media sosial seperti facebook, twitter, instagram, path dan lain-lain. Selain itu, Indonesia juga merupakan salah satu pengguna perangkat ceras seperti smartphone terbesar didunia, dimana aplikasi chatting seperti Blackberry Messenger, Line, Wechat, Whatsapp sangat digandrungi. Ini merupakan potensi luar biasa dari pemanfaatan teknologi dan media sosial. People Orng Pepople orang adalah semua orang yang menjadi target konsumen dari usaha ini. Dilihat dari tujuan dan manfaat kegiatan, maka target konsumen dikelompokkan menjadi beberapa bagian sesuai dengan tema kegiatan yang akan dilaksanakan. Misalnya kegiatan workshop bisnis ataupun pameran kewirausahaan, maka target konsumen adalah kelompok akademisi maupun pengusaha pemula. Physical Evidence Bukti Fisik Bentuk fisik yang ditonjolkan oleh Terra Syariah Event Organizer dapat dilihat dari diferensiasi dalam mengelola sebuah kegiatan. Misalnya nya saja dari mayoritas program program kegiatan yang akan dilaksanakan seperti Syariah Economic Exhibition, dimana kegiatan ini ditujukan untuk memperkenalkan ekonomi syariah secara utuh dan tentunya dikelola dengan nilai nilai syariah pula. Pengamatan Lingkungan Pengamatan lingkungan perlu dilakukan sebelum kegiatan berlangsung, metode ini bertujuan untuk mendapatkan informasi penting mengenai kebutuhan, berbagai masalah yang mungkin timbul, dan informasi informasi penting lainnya. Selain itu, pengamatan ini juga bertujuan untuk pengambilan keputusan apakah lokasi yang direncanakan sesuai atau tidak untuk pelaksanaan sebuah kegiatan. Pembuatan Planning Usaha Setelah melakukan pengamatan terhadap lingkungan tempat direncanakan kegiatan, kemudian masuk ke tahap berikutnya yaitu perencanaan usaha, pada bagian ini seluruh tim akan menuangkan ide kreatifnya untuk menciptakan sebuah usaha yang modern namun tetap bernuansa islami. Dalam pembuatan rencana usaha, ada beberapa point yang dibahas untuk kemudian dikerjakan, yaitu: Kenali 4 Penyakit Yang Menyebabkan Kegagalan Mengelola Keuangan Bisnis Pada saat pembuatan rencana usaha, tim perlu menetapkan strategi pemasaran yang akan diterapkan pada kegiatan tersebut. Seperti yang telah dijelaskan di bab sebelumnya mengenai strategi promosi, tim Khalifah Event Organizer akan menetapkan salah satu dari beberapa strategi tersebut, seperti penyebaran brosur, leaflet, media sosial atau bahkan memanfaatkan semua strategi promosi. Persiapan Usaha Persiapan usaha juga akan dibahas pada saat pembuatan planning atau rencana usaha. Persiapan usaha berkaitan dengan teknis pelaksanaan usaha, seperti persiapan perlengkapan, persiapan pendanaan dan lain-lain.

Chapter 4 : Contoh Makalah Perencanaan Bisnis (Business Plan) Lengkap Format .docx Microsoft Word -

Contoh Business Plan - Pembuatan bisnis plan bukanlah hal wajib dalam membuat sebuah bisnis. Tetapi, pembuatan rencana bisnis (meski cuma sederhana) akan sangat membantu kelancaran bisnis kita. Ada sebuah perkataan, "Failed to plan berarti Plan to be failed"> Itu lah pentingnya sebuah rencana.

Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani dan juga pasti perlu memiliki makanan yang sehat dan bermanfaat buat tubuh. Makanan-makanan memang sudah banyak sekali yang menjualnya tetapi makanan ini begitu sangat sederhana dan baik dikonsumsi ketika malam hari agar terlihat lebih istimewa dipandangan masyarakat. Dengan makanan ini dilakukan dengan cara pembuatan yang sederhana dengan lebih baik dan higienis begitu juga dengan harga yang terjangkau dan banyak pula masyarakat yang berminat untuk membelinya dengan rasa yang cukup enak, nikmat, dan lezat. Tujuan saya memilih usaha ini yaitu: Menarik minat konsumen untuk merasakan makanan kami 3. Memiliki berbagai macam " " macam bentuk 2. Memiliki berbagai macam " " macam rasa 3. Strength kekuatan Kekuatan dari produk ini ialah: Menjual produk untuk semua kalangan masyarakat. Bahan produk yang terjamin dan higienis. Weakness kelemahan Kelemahan dari produk ini ialah: Tidak dapat tahan lama. Opportunity peluang Peluangnya ialah: Fasilitas yang cukup memadai. Threat ancaman Adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang tidak terlalu mahal. Price harga Harga per porsi Rp. Place tempat Tempat yang dipilih yaitu di Giant Kalibata, Jl Kalibata lantai II dua karena letaknya cukup strategis dan mudah dijangkau masyarakat konsumen. Aspek Modal - Bahan Baku: Gula pasir 1 Kg: Gaji - Manajemen akan membayar gaji manajer toko atau kedai penuh waktu Rp. Karyawan paruh waktu akan digaji sebesar Rp. Di samping itu, saya mengharapkan supaya produk makanan ini tidak berkurang, karena produk ini sangat bagus dan berkualitas.

Chapter 5 : Contoh Proposal Bisnis Plan Sederhana Dan Lengkap - Bericonto

Kami dari tim perusahaan "ICHI-CHOCOBAN" memohon maaf apabila masih terdapat banyak kekurangan di dalam penyusunan business plan ini. Semoga dapat memberikan manfaat bagi seluruh pembaca dan juga penulis untuk menumbuhkan motivasi dalam membuka usaha.

Sebuah proposal bisnis akan membantu menilai resiko dan keuntungan dari membuka sebuah kafe atau bisnis sejenisnya. Jika Anda berencana memulai sebuah bisnis kafe, hal paling utama yang Anda perlu lakukan adalah membuat proposal bisnis kafe itu sendiri. Proposal ini akan bermanfaat dalam memberikan Anda waktu berpikir tentang semua opsi yang ada sebelum menentukan tujuan bisnis Anda. Yang terpenting adalah sebuah proposal bisnis akan menyediakan analisa ide dan memberi Anda petunjuk apakah bisnis kafe itu akan menguntungkan atau tidak di masa mendatang. Berikut ini adalah contoh proposal bisnis kafe yang bisa dimanfaatkan untuk merancang proposal bisnis kafe Anda sendiri. Gunakan target dan prediksi penghasilan sendiri untuk mengerjakan proposal bisnis Anda. Misalkan saya ingin membuat contoh proposal bisnis kafe CupMantap berikut ini: Contoh Proposal Bisnis Bagian 1: Bisnis ini berbentuk kafe untuk pecinta kopi berlokasi di "â€" jelaskan ikon lokasi tempat bisnis Anda. Kami akan mengkhususkan diri dengan menyajikan minuman kopi, teh, cappuccino panas atau dingin dan kue buatan rumah. Belum ada kafe yang hanya fokus ke kopi di "â€. Target konsumen adalah para profesional, seniman, penulis, atau "â€. Di lokasi itu belum ada tempat yang pas untuk target konsumen seperti itu. Oleh karenanya, CupMantap akan mampu melayani konsumen dengan baik. Contoh Proposal Bisnis Bagian 2: Pernyataan Visi dan Misi CupMantap akan menjadi kafe terdepan di lokasi itu. Kami melayani konsumen dengan produk terbaik dengan harga terjangkau. Kafe CupMantap juga memungkinkan untuk digunakan sebagai tempat pertemuan bagi komunitas seniman atau penulis untuk bertukar pikiran tentang hasil karya mereka. Kafe ini akan memberikan suasana kondusif untuk menciptakan kreativitas. Contoh Proposal Bisnis Bagian 3: Tujuan Tujuan utama bisnis kafe ini adalah sebagai berikut: Pembiayaan yang aman untuk usaha kecil setidaknya Rp juta untuk sewa tempat dan peralatan. Mendapatkan peralatan yang diperlukan misalnya cangkir, mesin , blender dan sebagainya. Membuat perjanjian dengan vendor kue dan roti dan distributor kopi. Menciptakan suasana kafe yang nyaman, sesuai target konsumen yang dipilih misalkan pilihan music, warna sampai dekorasi Memulai usaha untuk menjadi yang terdepan di kafe kopi di lokasi bisnis. Contoh Proposal Bisnis Bagian 4: Setiap mitra memiliki tanggung jawab sama dalam hal operasional dan manajemen kafe. Contoh Proposal Bisnis Bagian 5: Lokasi dan Fasilitas CupMantap berlokasi di wilayah "â€. Contoh Proposal Bisnis Bagian 6: Produk dan Layanan Penjelasan Produk dan Layanan CupMantap akan menawarkan kopi, teh, coklat dan cappuccino berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Fitur Utama Produk dan Layanan Semua minuman yang dijual dibuat dengan air yang sudah difilter dan bahan berkualitas lainnya. Minuman dingin akan diberi karamel atau sirup cokelat secukupnya dalam gelas dan permukaan. Cappuccino dan cokelat panas akan diberi topping cream dengan opsi tambahan lain seperti taburan kue dll. Kue akan diberi pilihan taburan caramel atau cokelat. Konsumen akan ditawarkan cream rasa khusus jelaskan kekhususan rasanya tanpa biaya tambahan. Pembuatan Produk dan Layanan Kami hanya akan menggunakan air filter dan menuangkan kopi ke dalam cangkir yang selalu dibersihkan dengan seksama setiap selesai digunakan. Kue akan dibuat setiap hari menggunakan peralatan yang ada di kafe. Produk dan Layanan di Masa Mendatang Dalam 3 sampai 5 tahun kedepan kafe akan menawarkan produk catering dilengkapi kue buatan rumah baik ukuran besar maupun potongan kecil. Keuntungan Komparasi dan Pembuatan Rendahnya biaya produksi dan harga jual terjangkau akan menjadi kunci sukses bisnis ini. Contoh Proposal Bisnis Bagian 7: Gambaran Industri Riset Pasar Belum ada bisnis sejenis yang hanya menyajikan kopi di lokasi pilihan Anda Ukuran Industri Secara nasional, industri kafe sangatlah besar, namun di "â€. Yang terdekat dengan lokasi bisnis Anda berjarak "â€. Kunci Tren Industri Industri ini mulai marak sekarang dan tren konsumen mencari tempat nyaman yang jauh dari keramaian. Perkiraan Industri Industri kafe tidak menunjukkan tanda penurunan. Dengan adanya inovasi seperti rasa dan perisa, bisnis ini akan terus berlanjut. Contoh Proposal Bisnis Bagian 8: Strategi Marketing Dalam sebuah proposal bisnis tentu ada baiknya dimasukan apa bisnis kafe Anda. Untuk gambaran, berikut ini contoh

marketing plan untuk kafe sederhana: Target Pasar Target pasar CupMantap adalah seniman dan penulis yang membutuhkan tempat nyaman untuk berpikir atau bekerja. Gambaran Pesaing Utama Dari kelima kafe sejenis yang ada, terdapat beberapa yang merupakan afiliasi brand besar dengan harga sangat tinggi, beberapa lainnya berbentuk resto ala rumah, dan sisanya merupakan pesaing utama dengan gaya antic dilengkapi ruang khusus minum teh. Analisa Posisi Kompetitif Strategi harga yang diberikan dan kenyamanan tempat akan menjadi kunci sukses CupMantap. Tidak ada tempat lain yang sanggup menawarkan hal serupa kepada konsumen. Strategi Harga CupMantap menawarkan 3 ukuran minuman, dengan paling kecil Rp 5. Ikan juga akan dilakukan lewat SMS dan email untuk tawaran diskon khusus. Contoh Proposal Bisnis Bagian 9: SDM dan Manajerial Struktur Organisasi Struktur organisasi CupMantap akan bergaya piramida sederhana dengan tanggung jawab sama antara pemilik dan karyawan. Tim Manajemen Pemilik jika lebih dari satu akan berbagi tanggung jawab manajemen dan pengawasan secara berimbang. Misal si A untuk waktu pagi sampai siang, si B untuk waktu sore sampai malam. SDM CupMantap akan mempekerjakan dua pelayan dan dua peracik yang direkrut dari pencari kerja part-time. Masalah Tenaga Kerja CupMantap ingin menyediakan lapangan kerja bagi para pelajar yang ingin kerja part-time. Aturan Bisnis CupMantap sudah memegang izin usaha makanan dan minuman yang memadai. Contoh Proposal Bisnis Bagian Resiko Resiko Pasar Resiko utama adalah krisis moneter yang akan mempengaruhi daya beli konsumen. Wilayah ini mungkin belum terbiasa dengan kafe ini dan CupMantap mungkin tidak berhasil jika tiba-tiba terjadi krisis moneter. Rencana Implementasi Implementasi Kegiatan dan Waktu.

Chapter 6 : Contoh Bisnis Plan cafe | colorfull story

Contoh bisnis plan akan kami bagikan untuk Anda yang akan membuat proposal usaha supaya lolos. Proposal usaha dan business plan adalah sebuah alat yang biasa digunakan oleh setiap pemilik usaha untuk menjelaskan jenis usahanya kepada calon rekan maupun investor.

Semua kesuksesan berawal dari perencanaan yang bagus. Apalagi dalam bidang bisnis. Membuat business plan adalah kunci sukses dalam bisnis. Sebelum membahas lebih jauh mengenai membuat business plan, ada baiknya Anda pahami dulu apa yang disebut business plan. Business plan atau rencana bisnis biasanya dibuat sebelum suatu bisnis berjalan. Tujuan utama dibuatnya business plan adalah untuk menganalisis dan menilai proyeksi apakah suatu bisnis layak untuk dijalankan atau tidak. Selain tujuan utama tersebut, tujuan mempersiapkan business plan adalah untuk memperoleh bantuan modal dalam menjalankan bisnis tersebut. Kalau tidak mempunyai modal sendiri, maka perencanaan bisnis ini bisa dijadikan seperti proposal untuk menarik orang lain terlibat dalam bisnis tersebut. Selain kedua tujuan tersebut, business plan juga mempunyai beragam manfaat, di antaranya sebagai berikut. Mengetahui detail, gambaran besar, dan prospek bisnis yang dilakukan. Memulai, menumbuhkan, mengembangkan, mempertahankan dan meningkatkan proses bisnis secara efektif dan efisien. Mengetahui apakah bisnis layak diteruskan atau tidak. Menjaga bisnis tetap berada di jalur sesuai dengan visi, misi dan tujuan bisnis. Tips yang sebelum membuat business plan. Mengorganisasikan informasi dengan baik dan rapi. Komponen Standar business plan: Pada bagian ini, cantumkan nama, slogan, logo, struktur, deskripsi, dan lokasi bisnis anda. Paparkan juga secara singkat alasan berdirinya bisnis Anda, posisi di dalam pasar, pembiayaan modal, dan proyeksi finansial. Indikator finansial yang digunakan tidak usah terlalu banyak. Paparkan pada bagian ini, situasi dan kondisi apa yang mendorong Anda mendirikan bisnis tersebut. Jelaskan secara singkat namun jelas visi dan misi bisnis Anda. Visi adalah sesuatu yang ingin Anda capai di masa depan. Sedangkan misi adalah cara-cara untuk mencapai visi tersebut. Deskripsi Produk dan Jasa. Uraikan secara jelas dan rinci produk dan jasa apa saja yang Anda tawarkan dalam bisnis tersebut. Pada bagian ini, sampaikan bagaimana Anda membagi-bagi segmen pasar, segmen mana yang ditargetkan, dan di mana posisi bisnis tersebut saat ini jika dibandingkan dengan bisnis lain di industri yang sama. Jabarkan juga asumsi-asumsi asumsi perekonomian, keuangan, politik, dan lain-lain yang digunakan dalam membuat proyeksi tersebut. Pada bagian ini Anda akan lebih banyak menyuguhkan angka. Sampaikan secara jelas dan serinci mungkin mengenai apa saja investasi yang anda butuhkan, bagaimana alokasi biaya dalam bisnis anda, proyeksi rugi-laba, berapa besar kebutuhan dana untuk modal awal yang aman, bagaimana sumber pembiayaan yang anda rencanakan, dan berapa besar NPV net present value bisnis Anda. Jika belum memiliki kemampuan untuk mengkalkulasi semuanya, konsultasikanlah dengan kerabat atau teman yang memiliki latar belakang keuangan atau akuntansi. Ingat, kehati-hatian dalam perhitungan proyeksi keuangan akan sangat mempengaruhi keputusan calon pemodal Anda. Paparkan resiko apa saja yang mungkin Anda hadapi, yang berpotensi menghambat atau menggagalkan bisnis tersebut. Semakin jelas penggambaran resiko bisnis, apalagi jika Anda sudah merencanakan solusinya, berarti sudah paham benar medan yang bisnis yang akan dimasuki dan sudah siap menjalaninya. Tips-tips penyusunan business plan:

Chapter 7 : Contoh Bisnis Plan Sederhana Supaya Lolos - Tempat Asik

Belajar Membuat Business Plan Sederhana dengan Business Plan Canvas. Kali ini saya ingin share kepada Anda yang ingin bisa membuat perencanaan bisnis dengan sederhana, singkat, dan menyeluruh. Business plan yang ini dijamin tidak rumit, karena hanya setebal 1 halaman saja.

Jalan Mayor Blok F-1 No. Salah satu tantangan bangsa saat ini adalah bagaimana cara untuk meningkatkan nilai tambah hasil usaha industri yang dapat menjadi penentu dan pendorong pertumbuhan ekonomi di setiap daerah. Pertumbuhan dan perkembangan industri yang begitu pesat memunculkan berbagai ragam dan bentuk industri yang ada, baik industri berskala besar ataupun kecil. Masing-masing industri berusaha meningkatkan produktivitas dengan berbagai kendala yang dihadapi. Adanya berbagai ragam industri tersebut menuntut masing-masing industri agar mampu bersaing dan mempertahankan industrinya. Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Sedangkan faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran, dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi. Manusia harus menemukan kebutuhannya terlebih dahulu sebelum ia memenuhinya. Usaha untuk memenuhi kebutuhan tersebut dapat dilakukan dengan cara mengadakan suatu hubungan. Dengan demikian, pemasaran juga dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk memuaskan kebutuhan pembeli dan penjual. Pemasar yang berusaha mempengaruhi perilaku konsumen terletak pada premis bahwa konsumen adalah raja, motivasi dan perilaku konsumen dapat dipahami melalui survei atau penelitian, perilaku konsumen dapat dipengaruhi melalui kegiatan persuasif yang menanggapi konsumen secara serius sebagai pihak yang berkuasa dan dengan maksud tertentu serta pengaruh konsumen memiliki hasil yang menguntungkan secara sosial asalkan pengamanan hukum, etika, dan moral berada pada tempatnya untuk mengekang upaya manipulasi. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam diri masing-masing serta berlatih cara berpikir yang kreatif dan inovatif. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi pengusaha sendiri dan juga bagi masyarakat sekitar. Memperkenalkan produk cemilan bergaya baru, yakni gorengan pisang yang lezat, rendah kolesterol serta memiliki kandungan gizi yang efektif untuk memperoleh energi secara instan tanpa mengganggu sistem metabolisme dalam tubuh. Produk makanan yang kreatif dan kaya gizi ini yaitu pisang goreng coklat dengan konsep kemasan yang praktis dibawa. Produk jajanan ini tentu saja akan menjadi makanan favorit bagi mahasiswa, pelajar maupun masyarakat sekitar sehingga pasar ini dapat dikembangkan hingga ke seluruh provinsi Sumatera Utara. Mempopulerkan pisang sebagai salah satu camilan yang sehat. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Selain itu, produk yang kami tawarkan juga baik untuk dijadikan sarapan ataupun camilan sehat serta bisa dikonsumsi secara instan. Kemasan yang digunakan juga praktis dibawa. Kami menganut prinsip yang selalu mengutamakan kualitas produk yang baik dengan harga yang terjangkau serta pelayanan yang terbaik. Kegiatan semacam ini akan terasa lebih ramai dan berkesan apabila dibarengi dengan makan camilan bersama, apalagi camilan yang sehat. Salah satu contoh camilan yang sesuai yaitu pisang goreng. Dalam hal ini, diusahakan produk camilan yang selain bermutu juga memiliki harga yang sangat terjangkau di pasaran. Salah satunya yaitu usaha kami mengombinasikan pisang dengan balutan coklat sehingga muncul produk pisang goreng coklat atau Choco Crunchy Banana. Cukup populer dan 1. Tidak memiliki keadaan panas. Kulitnya terbuat dari kulit lumpia. Rasanya tentu saja manis dan gurih. Kami memilih pisang goreng coklat bukan hanya karena rasanya yang lezat, tetapi juga karena proses produksinya yang cukup mudah dan bisa dijual dengan harga yang terjangkau berdasar ukuran pelajar dan juga mahasiswa. Choco Crunchy Banana ini dapat dijadikan pengganti perut di pagi hari, khususnya bagi para pelajar dan mahasiswa yang memilih sarapan sehat tapi tetap hemat. Tempat dan Tanggal Medan, 20 Februari Lahir 4. Nomor Fax - 7. Alamat E-mail natazhou94 yahoo. Program Studi S-1 Matematika 5. Nama Octavia Liong 2. Jabatan Manajer Keuangan 3. Tempat dan Tanggal Lhokseumawe, 13 Oktober Lahir 4. Nomor Telepon 9 6. Nama Tesi Almia Sembiring 2. Jabatan Manajer SDM 3. Tempat dan Tanggal K. Buluh, 24 April Lahir 4. Nomor Telepon 6. Nama Serli Waskitha Wiyata 2. Jabatan Manajer Pemasaran 3. Tempat dan Tanggal Perbaungan, 18 Maret Lahir 4. Nomor Telepon 10 6. Alamat E-mail serliwwm gmail. Jabatan Tenaga

Administrasi 3. Tempat dan Tanggal Sibolga, 23 Oktober Lahir 4. Nama Cristina Laura Marpaung 2. Jabatan Tenaga Pemasaran 3. Tempat dan Tanggal Porsea, 19 Desember Lahir 4. Nomor Telepon 11 6. Alamat E-mail cristinrara gmail. Nama Meianita Sipayung 2. Jabatan Tenaga SDM 3. Hal ini dikarenakan lokasi tersebut dipandang sangat potensial untuk mencapai tujuan dan sasaran dari produk Choco Crunchy Banana, yaitu kalangan mahasiswa dan pelajar yang berkunjung khususnya dan juga para konsumen lain yang datang. Mahasiswa dan pelajar ataupun remaja dalam segi finansial memang mungkin terhitung belum mapan, tetapi memiliki selera dan gaya hidup yang sesuai dengan filosofi pendirian usaha ini. Definisi ini didasarkan pada konsep inti, yaitu kebutuhan, keinginan dan permintaan, produk, 15 nilai, biaya dan kepuasan, pertukaran, transaksi dan hubungan, pasar, pemasaran dan pemasar. Adapun tujuan dari pemasaran adalah mengenal dan memahami konsumen sedemikian rupa sehingga produk itu cocok dengannya dan selanjutnya dapat terjual dengan sendirinya. Idealnya, pemasaran menyebabkan pelanggan siap membeli sehingga hal yang perlu dipikirkan berikutnya hanyalah bagaimana membuat produk tetap tersedia untuk dijual. Sedangkan proses pemasaran terdiri dari analisa peluang pasar, meneliti dan memilih pasar sasaran, merancang strategi pemasaran, merancang program pemasaran, dan mengorganisir, melaksanakan serta mengawasi usaha pemasaran. Dengan produk seperti yang kami jual ini, kami umumnya memasarkannya di antara kalangan mahasiswa, yakni di area kampus. Selain itu, usaha penjualan juga dilakukan dengan kegiatan promosi keliling di sekitar area kampus untuk menjajakan produk dagangan. Administrasi Administrasi dan dan Keuangan Keuangan Bag. Harga relatif murah, tetapi berkualitas. Kebanyakan orang menyukai pisang. Diolah dengan bahan dasar alami dan tanpa bahan pengawet. Proses produksinya mengutamakan higienitas. Tidak cocok bagi orang yang tidak suka pisang. Produk tidak bisa disimpan lebih dari satu hari, karena dapat mengurangi kegurihannya. Semakin banyak orang Indonesia yang menyukai buah-buahan, tidak terkecuali pisang. Kebiasaan para konsumen yang mencari camilan yang bergizi, murah dan enak saat ini, khususnya kalangan remaja dan dewasa pelajar dan mahasiswa. Semakin banyaknya orang yang juga ingin berwirausaha secara sederhana sehingga memungkinkan muncul semakin banyak pesaing yang mencoba usaha seperti ini. Pembelian Asset Investasi 1. Analisis Kelayakan Usaha 1. Semoga dapat memberikan manfaat bagi seluruh pembaca dan juga penulis untuk menumbuhkan motivasi dalam membuka usaha. Kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Chapter 8 : Contoh Business Plan Bakery - Contoh Soal2

Bisnis Plan Versi Pdf. Link untuk mendapatkan bisnis plan versi pdf yang kami buat ada di bagian bawah artikel. Fomat Bisnis Plan Contoh. Sebenarnya format business plan itu cukup beragam.

Contoh Proposal Bisnis Plan Sederhana Dan Lengkap Contoh Proposal Bisnis Plan Sederhana Dan Lengkap Bericonto Agustus 6, Bisnis Tidak ada Komentar Contoh proposal bisnis plan " Proposal untuk usaha yang baik pastinya harus memperbanyak aspek, supaya yang membaca proposal ini dapat mengerti dan yang penting ialah mau memberi dananya untuk perkembangan usaha. Bahkan selain itu proposal usaha juga akan memudahkan kita nantinya dalam melakukan usaha yang baru dibuka, sebab langkah dan resiko yang nantinya akan dihadapi. Tidak sedikit orang yang ingin memulai suatu usaha, akan tetapi banyak dari mereka yang tidak tahu harus melakukan membuka usaha yang tepat apa, dan dari mana cara untuk memulainya. Memang tidak sedikit sekali orang yang berada diluar sana yang ingin untuk membuka usaha, namun mereka tidak dapat untuk membuka usaha sebab terkendala dengan yang namanya modal. Memang hal seperti ini seharusnya tidak menghalangi jika anda dapat menyampaikan ide usaha dalam suatu proposal usaha. Sehingga akan menarik orang yang mempunyai modal besar untuk kerja sama dengan anda. Maka dari itu anda bisa simak contoh proposal bisnis plan berikut ini. Di dalam Proposal usaha di dalamnya harus mengandung mengenai penjelasan bisnis maupun usaha yang di lakukan. Seperti tujuan, visi dan misi, struktur organisasi yang ada di dalam sebuah usaha, selanjutnya produk yang dijual dan yang terpenting ialah strategi marketing seperti apa yang nantinya akan dipakai. Selain itu laporan keuangan dan juga analisis pasar memang tidak kalah penting dalam suatu proposal usaha. Memang secara garis besar proposal usaha ini mengandung beberapa bagian berikut ini. Penulisan contoh proposal bisnis plan yang baik dan benar Dalam membuat sebuah proposal, dibawah ini adalah beberapa hal dan komponen penting yang tidak boleh dilewatkan dalam membuat sebuah contoh proposal bisnis plan, silahkan gunakan dengan benar dan buat proposal kalian yang baik. Cover Depan Proposal Pada bagian berisi mengenai sekilas judul proposal, misalnya nama usaha serta nama yang membuat proposal. Dalam hal ini buat sebaik mungkin, sebab cover yang baik akan memberi kesan lebih dari sang pembacanya. Jika anda tidak mempunyai kemampuan untuk mendesain cover, maka di sarankan untuk memakai jasa orang lain yang mempunyai kemampuan desain. Sebab hal ini akan menjadi nilai plus pada proposal usaha yang nantinya akan anda buat. Daftar Isi Proposal Daftar isi ini isinya mengenai judul setiap bab dan nomor halaman. Hal ini dapat memudahkan bagi seseorang melihat apa saja yang ada dalam proposal anda itu. Daftar isi di sebuah proposal ibarat suatu peta yang akan memberi anda semua informasi sekilas mengenai suatu proposal usaha. Latar Belakang Perusahaan Yang pertama latar belakang memang sangat penting, hal ini sangat berkaitan erat dengan sejarah dan rekam jejak perusahaan. Di bagian ini anda dapat mengisi mengenai berbagai informasi tentang perusahaan yang di mulai nama perusahaan, bidang usaha, struktur organisasi, produk yang dijual, konsultan dan lainnya. Sebab kian detail kian baik sehingga para pemberi modal nantinya juga akan percaya dengan perusahaan anda. Dengan begitu maka akan mudah memperoleh investor untuk diajak kerjasama. Analisa Pasar Dan Pemasaran Analisa pasar adalah hal penting dalam suatu usaha, sebab hal ini adalah salah satu faktor penentu apakah usaha yang nantinya di dijalankan dapat bersaing dan berkembang maupun sebaliknya. Maka dengan anda melakukan analisa pasar anda dapat melihat seberapa besar keberhasilan produk yang nantinya anda jual. Analisa Produksi Produk Analisa produksi ini adalah hal vital juga, sebab di tahap ini produk yang nantinya akan dijual dihasilkan. Anda dapat mengisi mengenai proses produksi produk, bahan utama yang digunakan, berapa orang yang dibutuhkan untuk memproduksi produk di dalam jumlah tertentu dan masih banyak lagi liannya. Dengan cara melakukan perhitungan yang matang tentang bahan baku, peralatan apa saja yang akan dipakai, serta banyaknya tenaga kerja yang nantinya akan dibutuhkan yang membantu memudahkan anda semua di dalam menghitung biaya produksi. Tips membuat proposal business plan Analisa Sumber Daya Manusia SDM Untuk mengelola suatu usaha yang besar pasti dibutuhkan banyak tenaga yang dibutuhkan dalam proses produksi, pemasaran dan hal yang lainnya. Dan mengelola SDM ini memang tidak mudah. Anda harus bisa menempatkan seseorang di posisi yang tepat sehingga dapat maksimal. Selanjutnya di halaman ini anda dapat mencantumkan berapa

banyak Sumber Daya Manusia yang diperlukan, kemampuan dan tingkat pendidikan yang harus dicukupi. Dalam mengembangkan usaha memang tidak sedikit faktor yang harus diperhatikan supaya tidak saling tumpang tindih. Untuk itu, tuliskan hal tentang strategi untuk mengembangkan pemasaran, produksi dan juga SDM. Laporan Keuangan Perusahaan Di dalam menyusun suatu proposal laporan keuangan supaya lebih menjadi hal yang mutlak dan selalu ada. Dan dengan adanya laporan keuangan ini maka akan mempermudah untuk orang lain menilai apakah usaha layak diberi dana investasi maupun tidak. Sebab laporan keuangan ini adalah hal yang sangat vital dalam suatu usaha. Sekarang ini memang banyak sekali software yang tersedia untuk suatu laporan keuangan, hal ini dapat dipakai sebagai salah satu alternatif. Analisa Dampak Dan Resiko Usaha Suatu usaha memang selalu mempunyai sisi positif dan sisi negatif, maka dari itu seorang pengusaha harus dapat memperkirakan tingkat keberhasilan usaha yang nantinya akan dilakukan. Selain itu apa saja dampak yang akan terjadi dengan adanya usaha di masyarakat dan di lingkungan lokasi tersebut. Bahkan selain itu harus mempersiapkan pula hal yang akan dilakukan untuk mengantisipasi apabila nantinya akan terjadi suatu kegagalan. Ringkasan Eksekutif Selanjutnya ringkasan eksekutif ini terkadang dijadikan untuk orang yang super sibuk, sehingga mereka semua dapat membaca dengan jauh lebih cepat proposal usaha yang telah di berikan. Ringkasan ini berisi seluruh hal yang ada di dalam proposal usaha yang nantinya akan memudahkan dalam mengetahui seluruh isi yang ada di dalam proposal. Sehingga untuk mengetahui usaha yang nantinya akan dilakukan hanya dengan beberapa halaman saja. Lampiran Lampiran dapat diisi hal-hal tambahan untuk strategi marketing yang dipakai, saluran distribusi produk dan juga analisa SWOT dan lainnya. Demikian contoh proposal bisnis plan yang baik dan benar. Semoga dapat memberi manfaat untuk anda semua.

Chapter 9 : Contoh Proposal Bisnis Kafe Sederhana Yang Aplikatif â€œ Notordinaryblogger

TUGAS KULIAH " MAKALAH BISNIS PLAN " RENCANA BISNIS "MARTABAK MANIS MINI" Disusun Oleh: SITI MAISAROH () UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA EKONOMI AKUNTANSI I. LATAR BELAKANG Dalam suatu pemasaran banyak sekali berbagai bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal.

Bisnis Plan atau dalam bahasa inggrisnya Business Plan ini bisa menjadi buku panduan bagi anda untuk menjalankan suatu usaha yang baik. Rencana bisnis juga dapat mengandung informasi tentang latar belakang organisasi atau tim yang bertanggung jawab memenuhi tujuan itu. Berikut ini adalah contoh dari bisnis plan sederhana. Berbeda dengan di negara-negara maju dimana masyarakat seperti kurang waktu untuk menyelesaikan semua pekerjaannya. Kesibukan aktivitas yang begitu padat kadang membuat orang menjadi stress untuk berfikir lebih jernih dan tenang. Sehingga diperlukan tempat-tempat yang begitu tenang dan nyaman untuk menghapus semua kejenuhan dan tekanan hidup mereka. Sehingga muncullah sebuah ide saya untuk mendirikan sebuah CAFFE seperti apa yang diinginkan pelanggan. Konsep yang akan saya terapkan adalah konsep perpaduan antara klasik dan modern sesuai dengan perkembangan zaman. Perpaduan antara klasik dan modern diharapkan dapat memberikan suasana yang baru dan menarik perhatian pelanggan untuk menikmati suasana caffe tersebut. Pembukaan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitarnya, terutama di kalangan ibu rumah tangga, dan di antara mahasiswa atau siswa yang membutuhkan pekerjaan sampingan untuk melanjutkan studi. Sebagai sarana pengelolaan modal sumber daya yang bertujuan untuk membuat keuntungan. Berlahan-lahan untuk membangun citra konsumen tentang pentingnya diet yang sehat. Pemilihan lokasi usaha Pemilihan lokasi usaha caffe dipilih tempat yang begitu strategis dimana dekat dengan jalan raya, di dalam mall sehingga dengan begitu dapat memudahkan pengunjung untuk datang. Produk Semua produk makanan dan minuman yang tersedia di caffe ini memprioritaskan kesehatan. Dimana semuanya terbuat dari buah-buahan, sayuran dan coklat yang masih segar. Antioksidan dan nutrisi dan vitamin yang terkandung dalam buah-buahan dan sayuran yang bermanfaat untuk kesehatan tidak perlu lagi disanksikan. Dan coklat juga memiliki berbagai manfaat untuk kesehatan seperti mengurangi risiko penyakit jantung, mengurangi stress dll. Dibawah ini berbagai produk yang disediakan diantaranya: Kopi coffe yang diolah menjadi berbagai jenis minuman seperti: Avocado float yaitu minuman dengan bahan dasar alpukat, cream dan coklat. Milk shake ginjer yaitu perpaduan antara susu, coklat, dan rempah-rempah seperti jahe, kayu manis. Jus buah yaitu berbagai macam jenis jus buah segar yang disajikan dalam bentuk yang unik. Ice cream dengan berbagai jenis ice cream dengan rasa yang unik. Coklat buah steamboat yaitu perpaduan antara coklat dan berbagai macam buah. Fruit salad yaitu perpaduan antara buah-buahan dan sayuran 3. Sandwich yaitu roti tawar dengan isi sayuran, daging, susu, keju. Beff sosis yaitu roti yang dalamnya terdapat sayuran, cincangan daging, sosis, mayones, saus cabe dan saus tomat. Steak kentang dan steak daging dll. Kemudian caffe ini juga menyediakan fasilitas seperti: Iklan di media elektronik seperti tv, radio, dimedia masa seperti Koran, majalah. Mempromosikan kepada teman-teman untuk datang dan mempromosikan kepada keluarga dan teman-temannya yang lainnya. Dan juga Penyebaran melalui brosur di mall, kampus, Perumahan, dan tentu saja tidak lupa melalui internet media sekarang lebih kepentingan umum. Selain penghematan biaya juga memiliki kesempatan luas untuk mempromosikan produk. Dengan kualits produk yang terjamin, lokasi yang strategis, kualitas pelayanan, harga produk yang bersaing. Perhitungan harga jual untuk produk Minuman: