

**DRAFT RENCANA BISNIS
PENGEMBANGAN USAHA KOPI
POKMAS MARGO MULYO
TAHUN 2024**

**Di Susun Oleh :
Pengelola POKMAS MARGO MULYO
Desa Ngadimulyo Kec. Kampak**

DAFTAR ISI

A. Gambaran Umum Usaha Perkebunan Kopi Pokmas

1. Deskripsi Usaha
2. Analisa TOWS

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Potensi Segmen Pasar
2. Analisa Pesaing
3. Rencana Pemasaran

C. Aspek Produk dan Produksi

1. Produk Layanan
2. Identifikasi Kebutuhan
3. Rencana Operasionalisasi

D. Aspek Keuangan

1. Asumsi Teknis Kebutuhan Investasi
2. Analisa Laba Rugi

LAMPIRAN

A. Gambaran Umum Usaha Pokmas Margo Mulyo Desa Ngadimlyo Kecamatan Kampak

1. Deskripsi Usaha

Kelompok Tani Margo Mulyo berada di Dsa Nadimulyo Kecamatan Kampak. Kondisi topografi desa tersebut, memang tinggi sehingga cocok untk budidaya tanaman perkebunan. Kelompok Tani Margo Mulyo ini sudah berpegalaman dalm usaha kakao. Kebiasaan petani yang sering ke hutan juga menambah ketrampilan dala budaidaya tanaman tahunan.

Kelompok yang berada di bagian selatan kecamatan Kampak ini, sudah melakukan budidaya kopi dan saat ini dalam proses pengembangan. Kelompok Tani Margo Mulyo juga menjadi pemasok bagi pengusaha kopi di bidang hilir lainnya. Selain itu, bubuk kopinya sendiri juga sudah dijual dengan kemasan

2. Analisa TOWS

Hasil identifikasi TOWS (treat/ancaman, opportunity/peluang, weakness/kelemahan, dan strength/kekuatan).

Ancaman :

Ancaman yang dihadapi kelompok adalah musim yang tak tentu. Apabila kemarau panjang, sering gagal panen. Selain itu banyak pesaing dari kecamatan lain yang sama-sama melakukan budidaya kopi

Peluang :

Kopi adalah kebutuhan dasar, penggemar kopi selalu ada di setiap rumah. Sehingga pangsa pasar dipastikan selalu ada. Di Trenggalek sendiri beberapa daerah memang melakukan budidaya kopi, namun hasil panennya tak seberapa. Sehingga peluang untuk memenuhi permintaan pasar kopi sangat tinggi

Kelemahan :

Teknik budidaya kopi yang belum maksimal mempengaruhi produktivitas tanaman Sehingga kemampuan dalam budidaya dan pengolahan pasca panen tidak boleh tertinggal

Kekuatan :

Roda penggerak kelompok yang terus aktif dalam hal kreativitas dan pengembangan usaha kopi. Bahkan kelompok Margo Mulyo menjadi pemenang dalam festival kopi. Dengan modal tersebut, menjadi kekatan tersendiri untuk pengembanga usaha kelompok

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Potensi Segmen Pasar

Hasil pemetaan potensi segmen pasar sebagai berikut;

Segmen	Karakter	Target Penjualan	Asumsi Keuangan
Industri pengolah	Konsumen yang membeli dalam umlah besar utuk diolah. Terdapat kesepakatan harga dan kualitas	Dalam satu kali panen, 40% hasil panen dijual ke industri pengolah	
Konsumen Individu	Konsumen yang langsung membeli kepada kelompok baik bentuk bubuk kemasan maupun biji kopi. Biasanya membeli dalam jumlah sedikit.	Dalam satu kali panen, 60% hasil panen dijual ke industri pengolah	

2. Analisa Pesaing

Hasil identifikasi kompetitor atau pesaing di sekitar Poktan Margo Mulyo Desa Ngadimlyo Kecamatan Kampak sebagai berikut;

Analisa Kompetitor		
Kompetitor	Kelebihan	Kekurangan
Kelompok Tani Kopi Sumberbening Kecamatan Dongko	Hasil panen yang banyak	Pengolahan pasca panen kurang maksimal
Kelompok Tani kopi Kecamatan Bendungan	Kualitas biji kopi yang baik	Hasil panen tidak terus ada sepanjang tahun

Kesimpulan ;

Kelompok Tani Margo Mulyo memiliki kualitas dan kuantitas panen yang baik. Hasil penennya diusahakan setiap waktu. Sehingga produknya mampu bersaing dengan kelompok tani yang lain

3. Rencana Pemasaran

Untuk mencapai sasaran segment pasar dan memastikan target kunjungan dapat tercapai, maka rencana pemasaran yang di susun adalah sebagai berikut;

Rencana Pemasaran													
No	Nama Program	Rencana Jadwal (Bulan)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Pelatihan teknik budidaya kopi	■											
2.	Pengajuan Proposal ke Industri		■	■	■	■	■	■					
3	Pelatihan pengolahan pasca panen kopi							■	■				
4	Pemasaran Berbasis online										■	■	■

C. Aspek Produksi dan Operasional

1. Produk Layanan

Adapun produk layanan yang ada di poktan Margo Mulyo Desa Ngadimulyo Kecamatan Kampak adalah sebagai berikut;

1. Biji kopi basah
2. Bubuk kopi tanpa kemasan
3. Bubuk kopi dengan label “Kopi Grendol”

2. Identifikasi Kebutuhan Pengembangan

Adapun kebutuhan untuk pengembangan produk adalah sebagai berikut;

1. Home industri bubuk kopi “Grendol”
2. Cafe atau rumah penjualan kopi “Grendol”

3. Rencana Operasionalisasi

Adapun rencana aktivitas untuk mendukung tercapainya target pengembangan operasional produk layanan di susunlah beberapa kegiatan sebagai berikut;

Rencana Operasionalisasi													
No	Nama Program	Rencana Jadwal											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Pengolahan kopi "Grendol"												
2.	Penyajian kopi di cafe												

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya

1. Struktur Organisasi

Kelompok Tani "Margo Mulyo"

Ketua : Sukidi
Sekretaris : Sulasmi
Bendahara : Wiji Astutik

Seksi-Seksi

- a. Seksi Produksi : Mukono
- b. Seksi Saprodi : Suyut
- c. Seksi Humas : Suyono
- d. Seksi Hama : Wasto
- e. Seksi Prasarana : Imam Rois

2. Sumber Daya Yang Dibutuhkan Untuk Pengembangan Usaha

Sumberdaya yang dibutuhkan untuk Pengembangan Usaha

- a. Divisi Pengolahan Pasca Panen
- b. Divisi Pemasaran

E. Aspek Keuangan

Untuk mewujudkan rencana usaha yang telah dipaparkan sebelumnya, berikut ini beberapa asumsi keuangan yang perlu diperhatikan dalam Rencana Bisnis ini

1. Asumsi Teknis Kebutuhan Investasi

Kebutuhan Inestasi			
No	Aspek Biaya	Rincian	Total Biaya
1	Mesin Pengolahan Kopi	Mesin Sortasi Biji Kopi	Rp 10.000.000,00
		Mesin Pembubuk/Penggiling Kopi	Rp 10.000.000,00
TOTAL INVESTASI			Rp 20.000.000,00

2. Analisa Laba Rugi

PENDAPATAN		
Pendapatan Utama	Penjualan kopi bubuk “Grendol” dalam setahun	Rp 3.000.000 x 12
Total Pendapatan		Rp 36.000.000

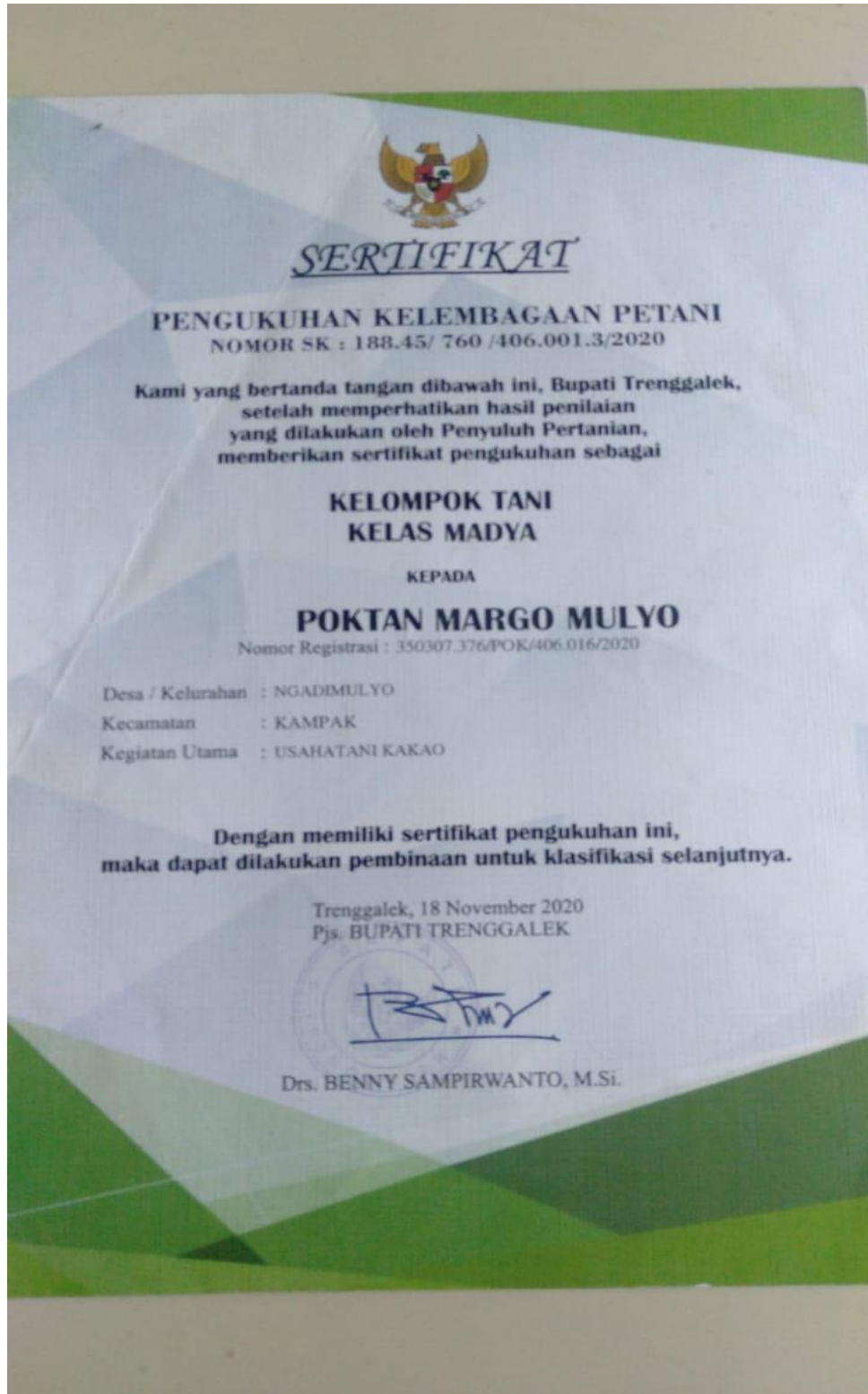
BIAYA RUTIN		
Biaya variabel	Bahan bakar	Rp 4.000.000
	Tenaga kerja	Rp 2.000.000
	Perawatan Mesin	Rp 1.500.000
Total Biaya		Rp 7.500.000

Labanya Sebelum Pajak	Rp 28.500.000
Pajak PPh final (0,5%)	Rp 142.500
LABA	Rp 28.485.000
BEP = Investasi awal : laba bersih	0,7

E. Penutup

Berdasarkan perhitungan keuangan tersebut, maka usaha dikatakan layak dan akan kembali modal setelah 7 bulan melakukan usaha

LAMPIRAN - LAMPIRAN





KOPI GRENDOEL

Nikmatnya Manis...

Grendoel
Coffee

Netto : 200gr

EXP : [redacted]

☎ 082 264 367 538

POKTAN MARGO MULYO

Des. Ngadimulyo - Kab. Kampar