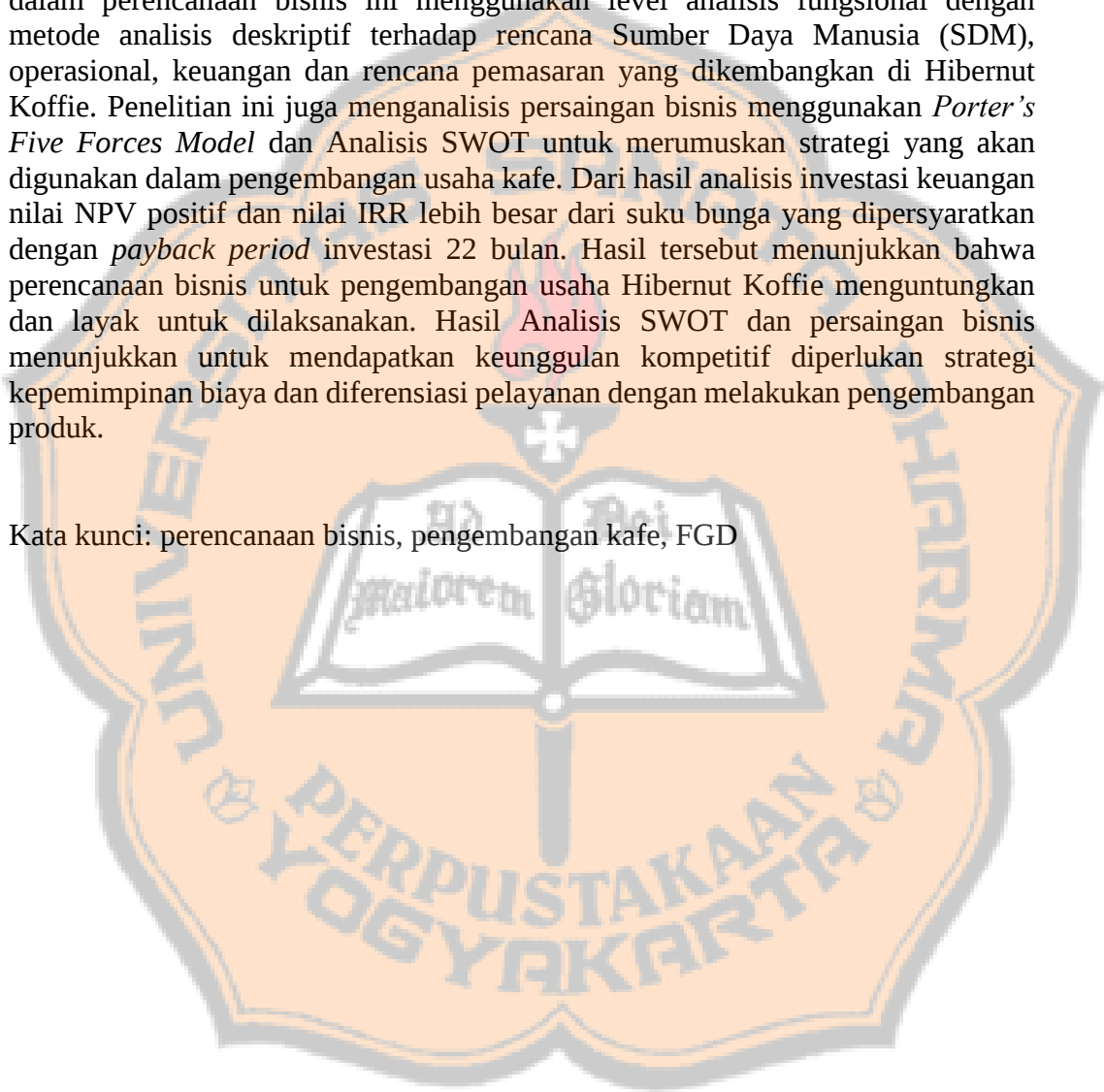


ABSTRAK

Perkembangan industri kopi di Indonesia memiliki prospek yang baik karena Indonesia merupakan negara penghasil kopi terbesar ke-3 setelah Brasil dan Vietnam. Penelitian bertujuan untuk menghasilkan perencanaan bisnis yang tepat dan lengkap sebagai pedoman untuk pengembangan Hibernut Koffie yang terletak di Jalan Raya Bintaro Utama Sektor 5, Bintaro, Tangerang Selatan. Penelitian dalam perencanaan bisnis ini menggunakan level analisis fungsional dengan metode analisis deskriptif terhadap rencana Sumber Daya Manusia (SDM), operasional, keuangan dan rencana pemasaran yang dikembangkan di Hibernut Koffie. Penelitian ini juga menganalisis persaingan bisnis menggunakan *Porter's Five Forces Model* dan Analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang akan digunakan dalam pengembangan usaha kafe. Dari hasil analisis investasi keuangan nilai NPV positif dan nilai IRR lebih besar dari suku bunga yang dipersyaratkan dengan *payback period* investasi 22 bulan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan bisnis untuk pengembangan usaha Hibernut Koffie menguntungkan dan layak untuk dilaksanakan. Hasil Analisis SWOT dan persaingan bisnis menunjukkan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif diperlukan strategi kepemimpinan biaya dan diferensiasi pelayanan dengan melakukan pengembangan produk.

Kata kunci: perencanaan bisnis, pengembangan kafe, FGD



ABSTRACT

The development of coffee industry in Indonesia has good prospects. This is because Indonesian is the 3rd largest coffee producing country in the world after Brazil and Vietnam. The aim of this research is to produce proper and complete business plan as a guideline for the development of Hibernut Koffie which is located on Jalan Raya Bintaro Utama Sector 5, Bintaro, South Tangerang. This research used functional analysis level with descriptive analysis as a method. The analysis covered human resources, operational, financial and marketing plans which were developed in Hibernut Koffie. Porter's Five Forces Model and SWOT analysis were used to analyze business competition and to formulate strategies which will be use in developing Hibernut Koffie. The findings show that the value of NPV is positive and the value of IRR is bigger than the required interest rate with an investment payback period of 22 months. The results refer that the business plan for the development of Hibernut Koffie are profitable and feasible. The finding toward SWOT analysis and business competition show that the café required a low cost leadership strategy and differentiation in services by product development in order to gain competitive advantages.

Keywords: business plan, the development of café, FGD

