

RINGKASAN EKSEKUTIF

Kedai Kombi adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam industri makanan dan minuman yang menawarkan produk kopi dengan konsep *coffee truck* dengan nilai tambah yaitu menjadi sarana bertukar pengetahuan tentang kopi. Seiring dengan peningkatan jumlah penduduk dan tingkat produksi kopi, estimasi tingkat konsumsi kopi masyarakat Indonesia juga meningkat sampai ke angka 1,09 kg / kapita / tahun (AEKI, 2012). Hal ini terbukti dalam peningkatan pesat jumlah *coffee shop* di Indonesia, sehingga Kedai Kombi melihat peluang untuk memasuki industri ini.

Kedai Kombi memiliki diferensiasi dengan tajuk "*One Cup, Million Stories*", dimana Kedai Kombi ingin mengajak masyarakat untuk mengapresiasi kopi hasil Indonesia dengan menceritakan proses kopi Indonesia yang lekat dengan budaya dan kearifan lokal. Produk Bengkel Kopi memberikan akses kepada konsumen untuk mempelajari ilmu meracik kopi. Loper Kopi yang sedang dikembangkan untuk diluncurkan pada tahun kedua, menawarkan kemudahan untuk memperoleh variasi biji kopi Indonesia yang segar dan dikurasi berdasarkan selera konsumen. Produk yang ditawarkan Kedai Kombi memiliki harga berkisar dari Rp5.000,00 – Rp28.000,00 dengan target pria dan wanita dengan umur 18 – 35 tahun.

Berdasarkan proyeksi, Kedai Kombi mampu memberikan tingkat pengembalian investasi (ROI) sebesar 61% pada tahun pertama. Angka tersebut melebihi tingkat pengembalian deposito 6,5% (Bank Indonesia, 2016) sehingga bisnis Kedai Kombi memiliki prospek yang sangat menarik untuk dijalankan.

EXECUTIVE SUMMARY

Kedai Kombi is a food and beverage company which offers coffee truck concept with “sharing knowledge about coffee” as its core value. The increasing population of Indonesian along with the expansion of coffee producing capacity, has raised the expectation for Indonesian coffee consumption up to 1.09 kg / capita / year (AEKI, 2012). This is in line with the rapidly increasing number of local coffee shops in Indonesia, therefore Kedai Kombi sees an opportunity to enter the industry.

Kedai Kombi has differentiation value called “One Cup, Million Stories”, Kedai Kombi would like to engage with people in savoring and appreciating Indonesian coffee by telling the stories behind each cup of coffee that is known to be rich in culture and local wisdom. Bengkel Kopi, offers customers an affordable means to learn how to brew coffee. In second year, a subsidiary product known as Loper Kopi offers coffee subscription which delivers fresh coffee tailored to suit consumer’s needs. Kedai Kombi’s product are sold with price ranging from Rp5.000,00 – Rp28.000,00 with male and female aging 18 – 35 years old as the company’s main target market.

Kedai Kombi forecasts 61% Return of Investment by the end of the first year. The number far surpass the deposit rate of 6.5% (Bank Indonesia, 2016), therefore Kedai Kombi’s business has a very interesting prospect to run.