

**STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS COFFEE7XSEVEN**

**SKRIPSI**

**JALUR ENTREPRENEURSHIP - BUSINESS PLAN**



**Disusun oleh:**

Nathaniel Novandry

19.92.0164

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
TAHUN 2023**

# **STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS COFFEE7XSEVEN**

## **SKRIPSI**

### **JALUR ENTREPRENEURSHIP - BUSINESS PLAN**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai gelar Sarjana  
pada Program Studi Kewirausahaan



**Disusun oleh:**

Nathaniel Novandry

19.92.0164

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
TAHUN 2023**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS**

**COFFEE7XSEVEN**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nathaniel Novandry

19.92.0164

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal 8 Juli 2023

Dosen Pembimbing,



Tanti Prita Hapsari, SE, M.SI  
NIK. 190302303

**LEMBAR PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

**STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS**

**COFFEE7XSEVEN**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nathaniel Novandry

19.92 .0164

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

pada tanggal 8 Juli 2023

**Nama Penguji**

Laksmindra Saptyawati, SE, MBA

NIK. 190302334

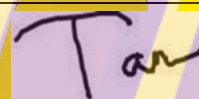
Dodi Setiawan R, S.Psi, MBA, Dr

NIK. 190302573

Tanti Prita Hapsari, SE, M.SI

NIK. 190302303

**Tanda Tangan**



Skripsi ini telah diterima seba gai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Sarjana (S. Bns)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



Emha Taufiq Luth, S.T., M.Kom.

NIK. 190302125

### PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 23 Juli 2023



Nathaniel Novandry

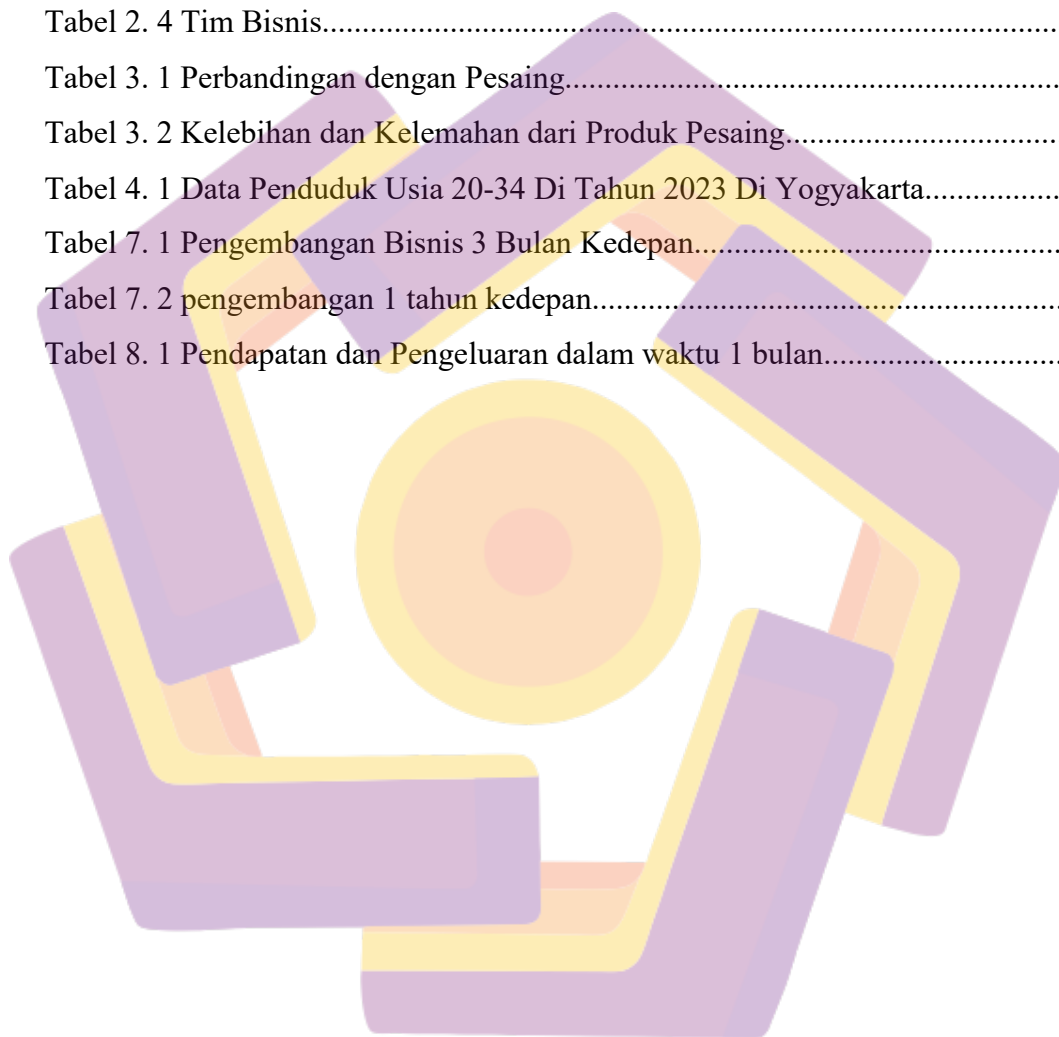
NIM.19.92.0164

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
RINGKASAN.....	ix
BAB I Masalah, Solusi, dan Produk/Jasa.....	1
1.1 Permasalahan.....	1
1.2 Solusi.....	1
1.3 Produk/Jasa.....	3
BAB II Sumber Daya.....	6
2.1 Alat Bantu.....	7
BAB III Pesaing dan Keunggulan Pesaing.....	12
3.1. Pesaing dan Produk/Jasa.....	12
3.2. Keunggulan Produk/Jasa Pesaing.....	12
BAB IV Target Pelanggan dan Ketersediaan Pasar.....	17
4.1. Target Pelanggan.....	17
4.2. Ketersediaan Pasar.....	18
BAB V Strategi Pemasaran dan Akuisisi Pelanggan.....	20
5.1. Strategi Pemasaran.....	20
5.2 Akuisisi Pasar.....	23
BAB VI Business Model.....	24
6.1 Milestone.....	24
6.2 Strategi Pencapaian <i>Milestone</i> .....	25
BAB VII Rencana Pengembangan.....	27
7.1. Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan.....	27
7.2. Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan.....	28
BAB VIII Laporan Keuangan, <i>Proyeksi</i> Keuangan dan Kebutuhan Dana Pengembangan	29
8.1. Laporan Keuangan (Laba Rugi dan Neraca).....	29
8.2. Proyeksi Keuangan.....	33

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Bahan Baku.....	6
Tabel 2. 2 Alat Bantu.....	7
Tabel 2. 3 Alat Bantu Pemasaran.....	8
Tabel 2. 4 Tim Bisnis.....	9
Tabel 3. 1 Perbandingan dengan Pesaing.....	12
Tabel 3. 2 Kelebihan dan Kelemahan dari Produk Pesaing.....	16
Tabel 4. 1 Data Penduduk Usia 20-34 Di Tahun 2023 Di Yogyakarta.....	19
Tabel 7. 1 Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan.....	27
Tabel 7. 2 pengembangan 1 tahun kedepan.....	28
Tabel 8. 1 Pendapatan dan Pengeluaran dalam waktu 1 bulan.....	30



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Coffee7xSeven.....	3
Gambar 1. 2 Kopi Gula Aren.....	4
Gambar 1. 3 Pengisian Kopi.....	4
Gambar 1. 4 Proses Produksi.....	5
Gambar 1. 5 Social Media Instagram.....	5
Gambar 2. 1 Bagan Struktur Bisnis.....	11
Gambar 3. 1 Position Map Bisnis Dan Pesaing.....	14
Gambar 5. 1 Biaya Variabel.....	20
Gambar 6. 1 <i>Business Model Canvas</i> .....	24
Gambar 8. 1 Penggunaan Dana.....	29
Gambar 8. 2 Aktiva dan Pasiva.....	32
Gambar 8. 3 Laporan Pemasukan Periode Bulan April-Mei 2020.....	33



## RINGKASAN

Saat ini konsumsi kopi di Indonesia khususnya Jogja sangat tinggi terutama bagi kalangan pekerja dan mahasiswa. Indonesia dikenal sebagai salah satu negara dengan tingkat konsumsi kopi yang tinggi. Budaya minum kopi telah menjadi bagian penting dari kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Minum kopi di rumah atau di tempat kerja semakin populer, dan ini menciptakan peluang bagi bisnis kopi botolan untuk menyediakan produk berkualitas kepada konsumen.

Kopi botolan memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mengonsumsi kopi. Mereka tidak perlu repot membuat kopi sendiri atau mengantri di kedai kopi. Botol kopi yang mudah dibawa dan disimpan juga memungkinkan konsumen menikmati kopi kapan saja dan di mana saja sesuai keinginan mereka. Selain itu, perlu diketahui bahwa kopi juga mengandung kafein yang dapat meningkatkan konsentrasi dan fokus bagi para penikmatnya. Hal ini yang mendasari bisnis Coffee7xseven dibangun, bisnis ini hadir untuk memudahkan konsumen memenuhi kebutuhannya. Disamping itu juga membantu para petani lokal untuk tetap berkontribusi dalam membantu pertumbuhan dan perkembangan industri kopi di Indonesia.

Kata Kunci: Perkembangan Bisnis, Kanvas Bisnis Model, Ketersediaan Pasar, Strategi Pemasaran, Rencana Pengembangan

## **SUMMARY**

*Currently, coffee consumption in Indonesia, especially Jogja, is very high, especially among workers and students. Indonesia is known as a country with a high level of coffee consumption. The culture of drinking coffee has become an important part of the daily life of the Indonesian people. Drinking coffee at home or at work is growing in popularity, and this creates opportunities for bottled coffee businesses to provide consumers with a quality product.*

*Bottled coffee makes it easy for consumers to consume coffee. They don't have to bother making their own coffee or standing in line at the coffee shop. Coffee bottles that are easy to carry and store also allow consumers to enjoy coffee whenever and wherever they want. In addition, please note that coffee also contains caffeine which can improve concentration and focus for the audience. This is what underlies the Coffee7xseven business, this business exists to make it easier for consumers to meet their needs. Besides that, it also helps local farmers to continue to contribute in helping the growth and development of the coffee industry in Indonesia.*

*Keywords: Business Development, Business Model Canvas, Market Availability, Marketing Strategy, Development Plan*