

Perancangan value proposition kedai kopi business coaching untuk PT. XYZ = Designing value proposition of coffee shop business coaching for PT. XYZ

Ananda Putra Sangaji, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20455589&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Tesis ini merancang value proposition pada kedai kopi yang ingin didirikan oleh pemilik PT. XYZ. PT. XYZ merupakan perusahaan yang bergerak dalam jasa pemotongan pelat baja. Namun, pemilik PT. XYZ memiliki minat dalam mendirikan kedai kopi dikarenakan mempunyai pengalaman dalam membuat alat sangrai kopi. Kemudian, dengan melihat pertumbuhan tingkat konsumsi dan produksi kopi di Indonesia yang terus meningkat, membuat pemilik PT. XYZ berminat untuk bergerak dalam usaha kopi. Pemilik PT. XYZ belum mampu dalam menentukan nilai-nilai pada kedai kopi yang dapat bersaing dengan kedai kopi lainnya. Penelitian ini akan menggunakan five porter forces, PESTLE analysis, value proposition canvas, value driver tree, value curve analysis dalam menentukan nilai-nilai yang dapat diterapkan pada kedai kopi. Dari hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa kedai kopi harus berperan sebagai tempat yang kondusif untuk beraktivitas atau rehat break time dan menyediakan minuman kopi. Selain itu, kedai kopi juga harus dekat dengan perkantoran, memberikan promo pembelian, dan menyediakan suasana tenang dan nyaman yang dilengkapi dengan fasilitas pendukung serta dekorasi yang unik. Kemudian, untuk mengelola profit yang dihasilkan pemilik PT. XYZ harus melakukan alokasi modal yang baik dan meningkatkan pendapatan dengan meningkatkan jumlah penjualan serta mengurangi biaya operasi yang dikeluarkan.

<hr />

ABSTRACT

This thesis designs the value proposition of the coffee shop that the owner of PT. XYZ. PT. XYZ is a company engaged in steel plate cutting services. However, the owner of PT. XYZ has an interest in establishing a coffee shop because it has experience in making coffee roasting equipment. Then, given the growing rate of consumption and production of coffee in Indonesia, the owner of PT. XYZ is interested to move in the coffee business. Owner of PT. XYZ has not been able to determine the values in coffee shops that can compete with other coffee shops. This study will use five porter forces, PESTLE analysis, value proposition canvas, value tree driver, value curve analysis in determining values that can be applied to coffee shops. From the research results, it can be concluded that the coffee shop should serve as a conducive place to move or break break time and provide coffee drinks. In addition, the coffee shop should also be close to offices, provide purchase promo, and provide a quiet and comfortable atmosphere equipped with support facilities as well as unique decorations. Then, to manage the profit generated by the owner of PT. XYZ must make a good capital allocation and increase revenue by increasing the number of sales and reduce operating costs incurred.