



# SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI IPWI JAKARTA

TERAKREDITASI INSTITUSI "B" BAN PT NO. 4052/SK/BAN-PT/AKRED/PT/X/2017

PROGRAM S1 (MANAJEMEN)

PROGRAM S2 (MAGISTER MANAJEMEN)

@stie\_ipwija IPWIJA Channel STIE Ipwija 081287179600 @stieipwija\_ @stieipwija\_ www.stieipwija.ac.id contact@stieipwija.ac.id

Nomor : 131B /LP2M-STIEIPWIJA/VIII/2022  
Perihal : Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi  
Lampiran : -

Kepada Yth.  
Bapak Arif  
Ketua Kelompok Tani Silih Asih  
di Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat dari Kelompok Tani Silih Asih Mega Mendung No. 001/K.Tani/S.A/VIII/2022 perihal tersebut di atas, dengan ini Kepala LP2M Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta menugaskan:

1. Dr. Slamet Ahmadi, M.M. (NIDN: 0323096501)
2. Drs. Jayadi, M.M. (NIDN: 0323106401)
3. Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M. (NIDN: 0317096701)

Untuk menjadi Narasumber pada kegiatan pelatihan pendampingan yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal : Minggu, 14 Agustus 2022  
Waktu : 08.00 – 15.00 WIB  
Tempat : Mega Mendung, Kabupaten Bogor  
Tema : “Strategi Pemasaran Biji Kopi Kelompok Tani Silih Asih.”

Setelah pelaksanaan kegiatan Dosen yang ditugaskan diwajibkan membuat Laporan Pelaksanaan Kegiatan kepada pemberi tugas (LP2M Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta). Mohon bantuan penanggungjawab kegiatan membantu menyediakan berkas yang diperlukan untuk pembuatan laporan pelaksanaan kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Jakarta, 13 Agustus 2022

**Rochmad Fadjar Darmanto, SE, MM.**

Kepala LP2M STIE IPWIJA



# KELOMPOK TANI SILIH ASIH MEGA MENDUNG

No : 001/K.Tani/S.A/VIII/2021  
Hal : Permohonan Memberi Pelatihan dan Pempingan

Kepada Yth,  
Kepala LP2M STIE IPWUA  
di tempat

Assalumuallaikum wr wb,  
Dengan hormat,

Bersama ini kami dari pengurus kelompok tani kopi silih asih yang berlokasi di Megamendung Kabupaten Bogor, mengajukan permohonan kepada Lembaga Pelatihan dan Pengembangan Manajemen (LP2M) STIE IPWUA untuk memberikan pelatihan pendampingan kepada kelompok tani silih asih dengan tema :

1. Pengelolaan Arus Kas Kelompok Tani Kopi Silih Asih
2. Strategi Pemasaran Biji Kopi

Adapun pelaksanaannya sebagai berikut :

Hari/Tanggal : Minggu, 14 Agustus 2022  
Tempat : Megamendung Kab. Bogor  
Jam : 08.00 – 15.00

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik, kami mengucapkan terima kasih.



Arif  
Ketua Kelompok Tani



# KELOMPOK TANI SILIH ASIH MEGA MENDUNG

No : 004/K.Tani /S.A/VIII/2022  
Hal : Ucapan Terima Kasih

Kepada Yth,  
Kepala LP2M STIE IPWUA  
di tempat

Assalumuallaikum wr wb,  
Dengan hormat,

Sehubungan telah dilaksanakannya kegiatan pelatihan dan pendampingan pada Kelompok Tani Kopi Silih Asih Megamendung Bogor pada :

Hari/Tanggal : Minggu, 14 Agustus 2022  
Jam : 08.00 – 15.00  
Tema : Strategi Pemasaran Biji Kopi Kelompok Tani Silih Asih

Maka dengan ini kami selaku Ketua Kelompok Tani Kopi Silih Asih mengucapkan terima kasih kepada para Dosen STIE IPWUA yang telah menjadi narasumber pada kegiatan pelatihan dan pendampingan kegiatan tersebut yaitu :

1. Dr. Slamet Ahmadi, MM
2. Drs. Jayadi, MM
3. Y.I Gunawan, SE., MM

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya yang baik, kami mengucapkan terima kasih.



Arif  
Ketua Kelompok Tani





# KELOMPOK TANI SILIH ASIH MEGA MENDUNG

## DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN

HARI TANGGAL : MINGGU, 14 AGUSTUS 2022

TEMA : STRATEGI PEMASARAN BIJI KOPI KELOMPOK TANI SILIH ASIH

NO	NAMA	TANDA TANGAN
1	SLAMET AHMAZI	
2	SUBANTI WIDHIASHUB	
3	Cecep.	
4	AHMAD IBNU ROMDON	
5	Rauli	
6	DILI	
7	rauli	
8	MIPALDA INDIARTI	
9	Dede Mulyana	
10	Sri Lestari Prasilowati	
11	YOYO I. BUNAWAN	
12	Jayadi	
13	Friska Bernica	
14	Cecilia Aureha Putri	
15	APRIZAL BAIHAKI	
16		
17		
18		
19		
20		

# **STRATEGI PEMASARAN TERINTEGRASI PRODUK BIJI KOPI**

**MINGGU, 14 AGUSTUS 2022  
KELOMPOK TANI KOPI SILIH ASIH - MEGA MENDUNG**

**TIM :**

- DR. SLAMET AHMADI, MM**
- DRS. JAYADI, MM**
- Y. I. GUNAWAN, SE, MM**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI IPWI JAKARTA**

# STRATEGI PEMASARAN TERINTEGRASI

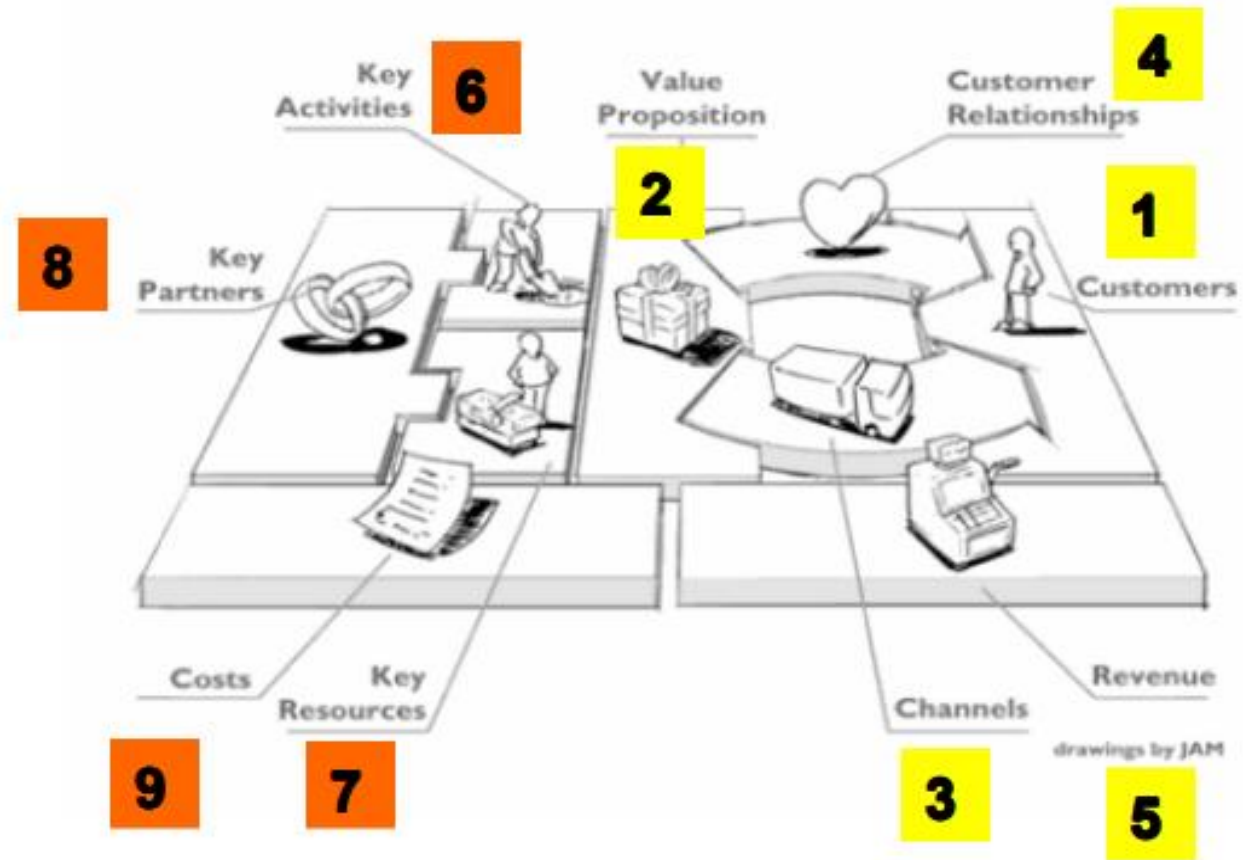
- ❑ STRATEGI PEMASARAN TERINTEGRASI ADALAH SUATU CARA PANDANG BAGAIMANA MELIHAT KESELURUHAN KEGIATAN SALING TERKAIT UNTUK MENCIPTAKAN TUJUAN ORGANISASI.
- ❑ UNTUK MEREALISASIKAN STRATEGI PEMASARAN TERINTEGRASI MAKA PENDEKATAN YANG DIGUNAKAN ADALAH KONSEP BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)
- ❑ KONSEP BMC INI DICIPTAKAN OLEH ALEXANDER OSTERWALDER
- ❑ KONSEP BMC ADA 9 BAGIAN ATAU ELEMEN
  - CUSTOMER SEGMENTS
  - VALUE PROPOSITION
  - CHANNEL
  - CUSTOMER RELATIONSHIP
  - REVENUE STREAM
  - KEY ACTIVITIES
  - KEY RESOURCHES
  - KEY PARTNER
  - COST STRUCTURE



# **Business Model (Model Bisnis) ?**

**Model bisnis adalah gambaran bagaimana suatu bisnis menjalankan kegiatannya untuk menghasilkan pendapatan / keuntungan secara berkelanjutan.**

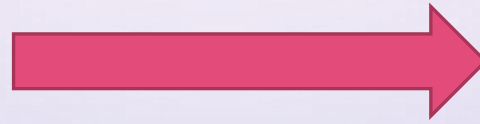
# BUSINESS MODEL CANVAS





# CUSTOMER SEGMENTS

- ❖ MASYARAKAT PENIKMAT KOPI
- ❖ PRODUSEN KOPI BUBUK
- ❖ CAFÉ COFFEE



MASING-MASING CUSTOMER  
MENUNTUT KOPI YANG MEMILIKI  
NILAI / VALUE BAGI MEREKA



# VALUE PROPOSITION

- ❖ BIJI KOPI YANG PUNYA STANDAR MUTU
- ❖ BIJI KOPI DENGAN ANEKA CITA RASA KHAS KOPI
- ❖ KOPI DENGAN KEMASARAN
- ❖ HARGA TERJANGKAU
- ❖ PENUH KEMUDAHAN



# CHANNEL

- ❖ MELAKUKAN PROMOSI PRODUK BIJI KOPI
- ❖ MENYEDIAKAN KOPI TESTER
- ❖ PENJUALAN BIJI KOPI DENGAN CARA ONLINE DAN OFFLINE
- ❖ IKUT BERBAGAI PAMERAN ATAU BAZAR
- ❖ MENGUJUNGI PRODUSEN KOPI BUBUK DAN CAVE COFFEE
- ❖ MENYEDIAKAN JASA PENGIRIMAN / PENGANTARAN
- ❖ MEMBERIKAN GARANSI SEBAGAI BENTUK AFTER SALES



# CUSTOMER RELATIONSHIP

- MEMBERIKAN HARGA KHUSUS UNTUK PEMBELI BARU DAN PELAYANAN
- MEMBUAT KARTU ANGGOTA PELANGGAN BARU AGAR SELALU MENDAPAT HARGA SPECIAL
- MENAWARKAN PRODUK KEMBALI KEPADA PELANGGAN
- MELAKUKAN HUBUNGAN KEMITRAAN DENGAN PRODUSEN KOPI BUBUK DAN CAFÉ COFFEE

# REVENUE STREAMS

- ❖ SUMBER PENGHASILAN DARI JUALAN BIJI KOPI KEMASAN KEPADA PENIKMAT KOPI
- ❖ SUMBER PENGHASILAN DARI MENJUAL KE PRODUSEN KOPI BUBUK
- ❖ SUMBER PENGHASILAN DARI MENJUAL CAFÉ-CAFÉ COFFEE
- ❖ SUMBER PENGHASILAN DARI KEMITRAAN DENGAN PEMERINTAH DAERAH, PERGURUAN TINGGI, PERUSAHAAN KOPI HILIR

# KEY ACTIVITIES

- ❖ RISET PASAR
- ❖ PENGOLAHAN BIJI KOPI (PRODUKSI) YANG TERSTANDARISASI
- ❖ PENGEMASAN BIJI KOPI
- ❖ MELAKUKAN KEGIATAN PROMOSI
- ❖ MELAKUKAN PENJUALAN DAN PELAYANAN
- ❖ PENGIRIMAN PRODUK BIJI KOPI KE PELANGGAN
- ❖ MELAKUKAN PROGRAM KEMITRAAN DENGAN PELANGGAN



# KEY RESOURCHES

- BAHAN BAKU KOPI
- MESIN ATAU ALAT PERONTOK KULIT KOPI
- MESIN ATAU ALAT MEMASAK BIJI KOPI
- TENAGA KERJAKELOMPOK TANI YANG TERAMPIL UNTUK PRODUKSI
- TENAGA PENJUALAN
- HANDPHONT ATAU LABTOP
- MODAL

# KEY PARTNER

- ❖ **PETANI KOPI**
- ❖ **PEMERINTAH DAERAH**
- ❖ **PERGURUAN TINGGI**
- ❖ **JASA PENGIRIMAN ONLINE MAUPUN OFFLINE**
- ❖ **ASOSIASI PENGUSAHA CAFÉ COFFEE**
- ❖ **GOOGLE ADS**

# COST STRUCTURE

## ❖ FIX COS

- GUDANG
- ALAT DAN MESIN
- GAJI TETAP PENGURUS KELOMPOK TANI

## ❖ VARIABLE COST

- BAHAN BAKU KOPI
- KEMASAN
- BAHAN BAKAR DAN LISTRIK





**TERIMA KASIH**