



Mini Project Business Understanding

Akbar Kurnia Hernadi
BAPS 19



Permasalahan (Customer Pain Points)



Estimasi Waktu

Timer 15 menit tanpa
mempertimbangkan beban kerja
Barista atau antrean *walk-in*



Notifikasi

Notifikasi "Pesanan Siap"
muncul otomatis berdasarkan
timer, bukan pesanan yang
benar-benar selesai



Double Queuing

Pelanggan yang sudah pesan
lewat aplikasi tetap harus
mengantre manual di area
pengambilan



Drop-off Tinggi

45% user keluar dari aplikasi saat berada di halaman
"Pilih Waktu Pengambilan"



Beban Kerja Barista

Barista kesulitan membagi fokus antara *walk-in* dan
pesanan online via aplikasi

Product Vision

Menghadirkan pengalaman
Grab-and-Go yang
benar-benar tanpa hambatan
dengan menyinkronkan
kapasitas operasional secara
real-time.

CATATAN STRATEGIS

Visi ini diturunkan dari visi besar perusahaan yang ingin memanfaatkan teknologi untuk efisiensi ritel.

Fokus utama:

Menghilangkan *mismatch* antara status di aplikasi dan realitas di meja bar.

Value Proposition

Dynamic Prediction Engine

Prediksi waktu tunggu dinamis berdasarkan antrean aktif & kapasitas mesin espresso

Barista-Verified Readiness

Notifikasi "Pesanan Siap" hanya dikirim setelah barista melakukan verifikasi dan menekan tombol selesai

Smart Loyalty Integration

Reward 10% dari nilai belanja jadi poin untuk meningkatkan retensi (saat ini 25%)

Seamless Digital Payment

Integrasi pembayaran digital untuk meningkatkan *Conversion Rate* (>4%)

Priority Pickup Lane

Jalur khusus pengambilan untuk pesanan online via aplikasi

Product Strategy

01. Dynamic Prediction Engine

Algoritma *workload forecasting* untuk estimasi waktu dinamis via integrasi data transaksi & aplikasi *real-time*.

✓ 02. Digitalisasi Alur Kerja Barista

Validasi manual "Pesanan Siap" oleh barista pada tablet toko guna menjamin akurasi status 100% kepada pelanggan.

03. Redesain UI/UX & Optimasi Conversion

Pembaruan halaman "Pickup Time" & *checkout* digital untuk menekan angka *drop-off* dari 45% menjadi 20%.

04. Integrasi Loyalitas "Kenangan Points"

Sistem poin digital otomatis (10% *reward*) tanpa masa kedaluwarsa untuk meningkatkan retensi pengguna hingga 40%.

05. Edukasi & Infrastruktur Physical Pickup

Penyediaan jalur *Priority Pickup* dan panduan visual in-app untuk menciptakan pengalaman *seamless* yang nyata bagi pelanggan.

Customer Segmentation (STP)

Segmen	Problems	Motivations
Milenial / Karyawan	Waktu terbatas, antrean fisik	Daily Coffee, cepat & pasti
Gen Z / Mahasiswa	Budget terbatas, AOV rendah	Kemudahan, harga terjangkau
Freelancer / Traveler	Lokasi tidak menentu	Titik transit nyaman

Target Utama:

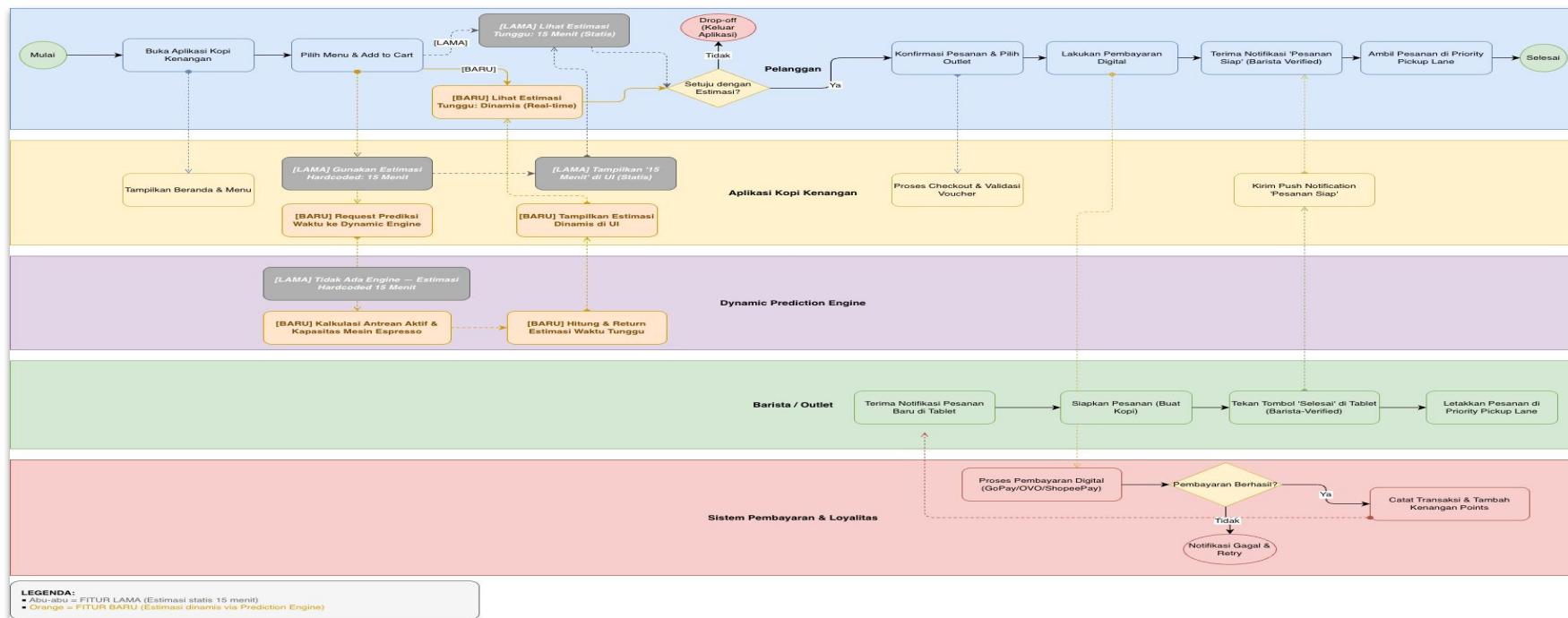
Milenial/Karyawan Profesional (**450K MAU**) - Memiliki *spending power* terbesar dengan kebutuhan kopi harian yang sangat sensitif terhadap akurasi jadwal kerja

Positioning:

"*The Most Predictable Coffee Partner*" di Indonesia - Menghilangkan spekulasi waktu tunggu dengan sinkronisasi data Barista & Pelanggan secara *real-time* untuk menjamin pengalaman *Grab-and-Go* yang sesungguhnya.

Proses Bisnis: BPMN

Source





Market Sizing

TAM (Total Addressable Market)

Seluruh penikmat kopi di Indonesia yang menggunakan aplikasi mobile untuk F&B

SAM (Serviceable Addressable Market)

850.000 MAU aplikasi Kopi Kenangan

SOM (Serviceable Obtainable Market)

450.000 MAU - Milenial/Karyawan perkantoran (Target Utama)



Revenue Potential: Rp 45 Miliar/bulan (SOM × AOV Rp 100K)

OKR (Objectives & Key Results)

Objective 1: Eliminasi Antrean - "Seamless Pick-up Experience"

- KR1: Drop-off Rate 45% → 20% (Dynamic Prediction)
- KR2: 100% akurasi notifikasi "Pesanan Siap" (Barista-validated)
- KR3: Waktu tunggu di outlet 10-15 menit → <2 menit

Objective 2: Dominasi Pasar Digital - Aplikasi sebagai Pusat Loyalitas

- KR1: Conversion Rate 4% → 8%
- KR2: Retention Rate (Month 1) 25% → 40% (Kenangan Points)
- KR3: Repeat Order 5-10x → 12x transaksi/bulan

Strategy untuk Mencapai OKR



Product Strategy

- **Dynamic Prediction Engine:** Sistem hitung waktu tunggu dinamis berdasarkan antrean mesin espresso & walk-in aktif.
- **Barista-Validated Workflow:** Notifikasi "Pesanan Siap" terintegrasi input tablet barista untuk kepastian ketersediaan kopi.
- **Kenangan Points:** Poin digital (10% cashback) tanpa masa kedaluwarsa (no expired) untuk loyalitas emosional.



Business Strategy

- **Digital Payment & Voucher:** Integrasi saldo digital dan voucher user baru untuk meminimalkan hambatan checkout.
- **Priority Pickup Line:** Area khusus pengambilan di outlet untuk menghindari antrean manual pelanggan aplikasi.
- **In-App Education:** Edukasi pengguna di dalam aplikasi mengenai alur pengambilan pesanan dan fitur loyalitas.



Business Model Canvas (BMC)

Source

Business Model Canvas		Designed for: Kopi Kenangan	Designed by: Akbar Kurnia Hernadi	Date: 18 April 2026	Version: 2.0
Key Partners • POS System Vendor: Integrasi data transaksi <i>real-time</i> dari outlet. • Cloud & Data Provider: Infrastruktur komputasi untuk perhitungan algoritma. • AI/ML Agency: Pengembang algoritma prediksi beban kerja (<i>workload forecasting</i>). • Hardware Supplier: Penyedia <i>dedicated interface</i> untuk Barista di meja bar	Key Activities • Algorithm Development: Membangun model prediksi beban kerja (<i>workload</i>) secara <i>real-time</i>. • System Integration: Sinkronisasi data transaksi POS <i>offline</i> ke dalam <i>database</i> aplikasi. • UI/UX Refinement: Redesain alur pemilihan waktu jemput untuk mengurangi <i>drop-off</i> 45%. • SOP & Barista Training: Pelatihan standar validasi status pesanan "Siap" di area Bar.	Value Propositions • Real-Time Accuracy (Honest Timing): Memberikan estimasi waktu jemput yang jujur berdasarkan beban kerja nyata di bar, bukan sekadar <i>timer</i> hitung mundur statis. • Barista-Verified Status: Notifikasi "Pesanan Siap" yang 100% akurat karena divalidasi langsung oleh Barista, menghilangkan insiden "status palsu" yang merusak kepercayaan. • Seamless Grab-and-Go: Menjamin pengalaman tanpa <i>antre</i> bagi karyawan <i>sibuk</i> datang tepat saat kopi selesai, ambil, dan langsung kembali beraktivitas.	Customer Relationships • Personalized Alerts: Notifikasi akurat yang membangun kepercayaan pelanggan. • Reliability: Membangun ketegantungan positif <i>di mana</i> pelanggan merasa aplikasi Kopi Kenangan adalah mitra produktivitas yang dapat diandalkan setiap hari.	Customer Segments • Milenial (Utama): Karyawan perkantoran dengan AOV tinggi dan frekuensi harian . • Gen Z: Mahasiswa di mall/kampus yang mencari kecepatan dan efisiensi aplikasi • Freelance/Traveler: Pengguna transit di SPBU/Rest Area.	
	Key Resources Intellectual: Algoritma prediksi beban kerja dan data 850.000 MAU. Human: Barista sebagai validator lapangan dan tim teknis pengembang sistem. Physical: Jaringan outlet fisik dan perangkat keras (<i>tablet</i>) di area Bar. Financial: Alokasi anggaran inovasi sebesar Rp 300.000.000.		Channels • Owned Channel: Kopi Kenangan App (Utama) . • Physical Channel: Outlet fisik dengan jalur <i>Priority Pickup</i> . • Direct Reach: <i>Push Notifications</i> dan SMS marketing. • Physical Priority Pickup Lane: Jalur khusus di outlet untuk fitur ini.		
Cost Structure Investment Breakdown (Total Rp 300jt): • 60% (180jt) - Tech Infrastructure: Backend integration & AI workload forecasting. • 23% (70jt) - Hardware Support: Tablet khusus Barista untuk validasi status pesanan. • 10% (30jt) - Pilot & Optimization: Uji akurasi sistem di outlet prioritas. • 7% (20jt) - Training & SOP: Edukasi operasional Barista di lapangan.		Revenue Streams • Conversion Recovery: Mengonversi kembali 45% potensi pendapatan yang hilang akibat ketidakpastian waktu tunggu. • Frequency Boost: Mendorong rutinitas harian pada segmen High-AOV (Karyawan) melalui jaminan reliabilitas. • Long-term Retention: Meningkatkan <i>Lifetime Value</i> pelanggan dengan menghapus friksi pada proses <i>pickup</i>.			

*kopi
kenangan* 

Terima Kasih

Mini Project Business Understanding

Akbar Kurnia Hernadi
BAPS 19