

ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PENDIRIAN USAHA COFFEE CORNER DI KERTOSONO NGANJUK JAWA TIMUR

Yusuf Eko Prastya, Setijanen Djoko Harijanto
Program Studi Teknik Industri, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
yusufey7@gmail.com

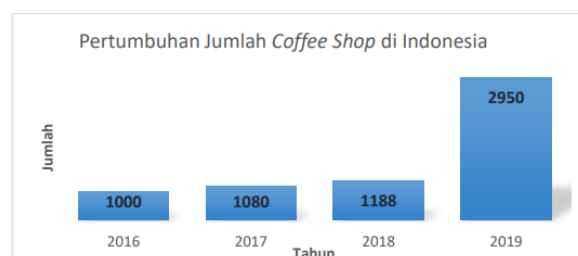
ABSTRACT

Kertosono is one of the subdistricts involved in the Nganjuk Regency's rapid economic expansion. This can generate prospects for the establishment of several types of enterprises to satisfy the demands of the Kertosono populace. One of the companies that is expanding fast in Kertosono is the highly demanded coffee shop company. According to the findings of the observation, the number of coffee shops in Kertosono has increased. This is exactly proportionate to the rising coffee demand in Kertosono. The growth in activity was affected by a rise in a number of variables, including the population and the number of educational institutions and businesses in Kertosono. To address the ever-increasing demand for coffee, entrepreneurs require a distinct sort of coffee shop company. In this study, a business feasibility analysis was conducted on the design of a coffee shop named Coffee Corner, based on financial considerations, by calculating the Break Even Point, Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, and Profitability Index, where the five methods must produce acceptable results, as determined by the sensitivity analysis. With a Payback Period of 9 months and 18 days, a Net Present Value of Rp. 4,349,386,827, an Internal Rate of Return of 35.5%, and a Profitability Index of 14, the results demonstrated that the Coffee Corner business deserves to be considered financially viable. According to the findings of the sensitivity analysis using three indicators, namely a 10% rise in the number of visitors, a 10% drop in the number of visitors, and the number of visitors at the Break Even Point (BEP), the business is considered still feasible.

Keywords: Internal Rate of Return (IRR), Business Feasibility Analysis, Payback Period (PP), Break Event Point (BEP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI)

PENDAHULUAN

Jumlah kedai kopi di Indonesia pada tahun 2016 yang berjumlah kurang lebih 1.000 gerai, lalu meningkat drastis di tahun 2019 kurang lebih mencapai 2.950 gerai, yang merupakan ekspansi yang sangat signifikan di industri ini. Peningkatan jumlah kedai kopi di seluruh Indonesiaterlihat pada gambar 1.



Gambar 1. Pertumbuhan Jumlah Coffee Shop di Indonesia (Sumber: (tirto.id, 2021))

Domestikasi tanaman kopi tidak hanya terjadi di Indonesia pada umumnya, melainkan terjadi khususnya di Nganjuk, dan lebih khusus lagi di Kertosono. Kertosono merupakan kecamatan yang ada di Kabupaten Nganjuk. Di Kertosono terdapat banyak sekolah, termasuk sekolah dasar, menengah, dan atas serta sekolah kejuruan. Sekolah-sekolah ini memiliki jumlah siswa yang banyak. Selain itu, Kertosono adalah rumah bagi banyak bisnis, baik di dalam perbatasannya maupun di sekitarnya. Karena Kecamatan Kertosono terletak di perbatasan antara Kabupaten Nganjuk, Jombang, dan Kediri, maka mayoritas pelajar dan pekerja tersebut tidak berasal dari dalam Kabupaten Nganjuk. Tabel 1 menampilkan demografi seluruh penduduk Kertosono, yang dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin dan kelompok umur.

Tabel 1. Jumlah penduduk umur 7- 65 tahun 2021

No.	Kecamatan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	Kertosono	19.994	19.682	39.676
2	Bandar Kedungmulyo	18.085	17.837	35.922
3	Purwoasri	20.965	20.422	41.387
Total		38.079	37.519	75.598

(Sumber: Data diolah)

Usaha ini mengambil keputusan untuk membuka kedai kopi dalam rangka memanfaatkan peluang pasar, serta meningkatnya jumlah peminum kopi dan banyaknya siswa, serta perilaku siswa yang suka nongkrong untuk bermain game dan melakukan pengerjaantugas, mencari wi-fi, atau sekedar mencari tempat baru untuk berfoto dan merasakan suasana yang berbeda. Peluang pasar di Kabupaten Kertosono diperkirakan sebesar satu persen, dengan laki-laki sebesar 0,7 persen dan perempuan sebesar 0,3 persen. Sementara itu, diperkirakan potensi pasar di luar Kecamatan Kertosono, khususnya di Kecamatan Purwoasri dan Bandar Kedungmulyo masing-masing sebesar 0,1 persen. Siswa yang rata-rata memiliki gaya hidup yang tidak menyukai hal-hal yang sulit, sehingga mencari cara yang mudah dan cepat, serta ditunjang dengan ciri-ciri orang yang hidup berkelompok, sehingga mengakibatkan banyaknya jumlah siswa yang suka berada di *coffee shop*. tempat untuk berkumpul, seperti kafe atau kedai kopi, di mana tempat-tempat seperti itu digunakan secara luas oleh masyarakat umum sebagai tempat berkumpul untuk tujuan mengobrol atau bersilaturahmi dengan teman dan keluarga dengan menghargai suasana dan hidangan yang disajikan, serta banyaknya kedai kopi yang mendukung fasilitas wi-fi lengkap dan *charging* dengan harga yang memadai dikantong pelajar dan masyarakat. Hasil pengamatan tersebut mengantarkan penulis pada kesimpulan bahwa peningkatan jumlah kedai kopi di Kertosono berbanding lurus dengan peningkatan permintaan kopi di kota tersebut. Ini adalah kesimpulan yang penulis dapatkan sebagai hasil dari temuan pengamatan ini. Pertumbuhan jumlah kedai kopi dan permintaan kopi di Kertosono didorong oleh meningkatnya jumlah orang, terutama pelajar dan orang dewasa lainnya, yang mulai minum kopi dalam jumlah yang signifikan. Mengingat hal ini, penulis sedang mempertimbangkan untuk memulai bisnis yang serupa dengan yang sudah ada didaerah di mana usaha baru akan didirikan untuk bersaing dengan usaha sejenis yang sudah

ada. Kemudian, penulis menyebut usaha itu sebagai " *Coffee Corner*". Dengan adanya penelitian tentang analisis kelayakan *Coffee Corner* terhadap usaha yang akan dibuat bermaksud untuk mengurangi resiko kegagalan investasi.

MATERI DAN METODE

1. Studi Kelayakan

Penyelidikan yang mendalam mengenai benar atau tidaknya suatu usaha atau bisnis yang beroperasi merupakan tujuan dari suatu kegiatan yang dikenal dengan studi kelayakan bisnis. (Purwana & Hidayat, 2016, hal. 5)

Guna memastikan apakah suatu usaha dapat berhasil atau tidak, perlu untuk menyelidiki sejumlah aspek yang berbeda. Setiap komponen saling terkait satu sama lain. Hal ini menunjukkan bahwa jika terdapat kekurangan pada salah satu kriteria, maka perlu dilakukan penyesuaian atau penambahan yang sesuai. Kesiapsiagaan evaluator dan luasnya data yang tersedia sama-sama berperan dalam menentukan urutan di mana berbagai aspek evaluasi harus didekati. Jelas, dalam situasi ini, kita perlu mempertimbangkan prioritas yang berbeda untuk memilih mana dari beberapa aspek yang harus didahulukan yaitu seperti aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek organisasi dan manajemen, aspek ekonomi dan sosial, aspek dampak lingkungan, serta aspek keuangan (Kasmir & Jakfar, 2003, hal. 15).

2. Aspek Keuangan

Menginvestasikan uang ke dalam usaha baru diperlukan (uang). Perolehan tanah, struktur, peralatan, bahan mentah, upah, dan barang-barang lainnya semuanya membutuhkan modal. Ada dua cara untuk memperoleh modal: baik melalui tabungan sendiri atau melalui pinjaman. Dalam kebanyakan kasus, pembiayaan untuk modal ventura berasal dari campuran dua sumber kas yang berbeda di atas. Diharapkan bahwa bisnis akan menciptakan keuntungan yang dapat digunakan untuk memulihkan uang yang diinvestasikan di perusahaan. Oleh karena itu, sebelum memulai suatu usaha, diperlukan perkiraan pendapatan dan proyeksi pengeluaran yang akan dikeluarkan secara rinci. Informasi ini kemudian dimasukkan ke dalam arus kas, dan setelah itu, kelayakan investasi dievaluasi. Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), dan Break Event Point adalah beberapa alat yang digunakan untuk menentukan kelangsungan hidup suatu bisnis berdasarkan kriteria investasi. (Kasmir & Jakfar, 2003, hal. 89)

3. Net Present Value (NPV)

Menurut Purwana dan Hidayat (2016, hal. 133) NPV adalah kontras antara biaya terbatas dan pembayaran menggunakan faktor penurunan harga. Faktor penurunan harga adalah koefisien pendek dari satu angka apa yang dapat digunakan untuk mengetahui nilai masa depan. Berapa nilai saat ini pada kesempatan off bahwa mempertimbangkan biaya pembiayaan bank.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{A_t}{(1+r)^t} - A_0 \quad (1)$$

Dimana :

NPV = Net Present Value (rupiah)

A_t = Arus kas per periode t

A_0 = Nilai investasi awal tahun ke 0 (rupiah)

t = Discount rate (%)

n = Usia ekonomis proyek

4. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Purwana dan Hidayat (2016, hal. 133) Internal Rate Return adalah analisis manfaat keuangan yang membandingkan biaya pinjaman menyeluruh dan nilai spekulasi.

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \times (i_2 - i_1) \quad (2)$$

Dimana :

i_1 = Discount rate NPV_1

i_2 = Discount rate NPV_2

5. Profitability Index (PI)

Menurut Purwana dan Hidayat (2016, hal. 134) Profitability Index (PI) atau Benefit and Cost ratio (B/C Ratio) merupakan rasio aktivitas dari jumlah sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\% \quad (3)$$

6. Payback Period (PP)

Menurut Purwana dan Hidayat (2016, hal. 132) *Payback Period* adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus masuk secara kumulatif sama dengan jumlah pengeluaran investasi dalam bentuk present value. Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung payback periode adalah:

$$PP = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun} \quad (4)$$

Dimana :

n = Tahun terakhir belum menutupi investasi

a = Investasi

b = Jumlah kumulatif arus kas ke-n

c = Jumlah kumulatif arus kas ke-n+1

7. Break Even Point (BEP)

Break even point adalah titik impas pada saat total pemasukan sama dengan total pengeluaran. Formula yang digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan atau harga minimal dalam keadaan BEP dapat dilihat dari uraian berikut:

$$BEP_{(unit)} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual}} \quad (5)$$

Untuk menghitung BEP dalam rupiah dapat diselesaikan dengan rumus sebagai berikut:

$$BEP_{(harga)} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi}} \quad (6)$$

8. Depresiasi

Depresiasi adalah suatu metode yang mengalokasikan biaya aset tetap (peralatan) untuk menyusutkan nilai aset secara berangsur-angsur dari waktu ke waktu selama periode manfaat dari aset tersebut.

$$\text{Biaya Depresiasi} = \frac{(\text{Biaya perolehan aset} - \text{Nilai residu})}{\text{Masa manfaat aset}} \quad (7)$$

9. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah alat analisis yang digunakan untuk menganalisa apa pengaruh resiko akibat ketidakpastian proyek atau keadaan yang berubah-ubah. Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat perubahan dalam aspek keuangan. Dapat berupa naik turunnya harga bahan baku, biaya produksi, turunnya harga produk, dan turunnya pangsa pasar apakah dapat berpengaruh dalam kriteria kelayakan usaha.

Perubahan yang terjadi dalam tingkat penerimaan biaya akan mempengaruhi kondisi usaha tersebut yang dilihat dari nilai Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Average Rate of Return (ARR), serta Profitability Index (PI) setelah terjadi perubahan untuk melihat sampai berapa persen penurunan harga dan atau kenaikan biaya yang masih dalam nilai kriteria minimum kelayakan usaha yang masih dikatakan layak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Konsep Perancangan Usaha

Dalam penelitian ini, konsep desain bisnis coffee corner menggunakan ide *back to nature*. Tujuan dari konsep ini adalah untuk menciptakan suasana kedai kopi yang memadukan ornamen kayu, dekorasi tanaman, dan pencahayaan tradisional. Selain itu, disertai dengan kemampuan wi-fi yang lengkap dan ruang pengisian benda elektronik, keduanya ditawarkan dengan harga murah kepada karyawan dan pelajar di lingkungan sekitar lokasi usaha. Di bagian outdoor, ada banyak lampu gantung, banyak tanaman, dan bunga hias dengan kursi dan meja. Bagian dalam ruangan menampilkan lukisan dengan gambar bunga dan daun, serta mural yang bertuliskan motivasi, dan lampu hias. Bagian dalam ruangan menampilkan mural yang bertuliskan motivasi. yang semakin membahas gagasan kembali ke alam dan menggunakan kayu. Luas bangunan Coffee Corner direncanakan 200 meter persegi, dengan dimensi panjang 20 meter dan lebar 10 meter untuk mencapai proporsi yang sempurna untuk konsep yang dikejar. Selain itu, Coffee Corner menawarkan berbagai fasilitas kepada pelanggannya, termasuk kamar kecil, internet nirkabel, dan pilihan permainan yang memenuhi berbagai demografi, seperti uno stacko, kartu uno, dan kartu remi.

2. Filosofi Usaha

Usaha kopi ini dinamakan *Coffee Corner* yang artinya proses jual beli antara kedai dengan konsumen yang bertempat di pinggir jalan dengan konsep *indoor* dan *outdoor*. Logo yang digunakan ber lambangkan gelas kopi dan tumbuhan kopi yang memiliki arti bahwa kopi dapat menyegarkan pikiran dan menyadarkan pentingnya hubungan sosial. Logo *Coffee Corner* dapat dilihat pada Gambar 2 serta rancangan layout usaha Coffee

Corner dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 2. Logo Coffee Corner

Gambar 3. Layout Coffee Corner

3. Visi dan Misi Usaha

Visi dan misi usaha *Coffee Corner* adalah sebagai berikut:

1. Visi

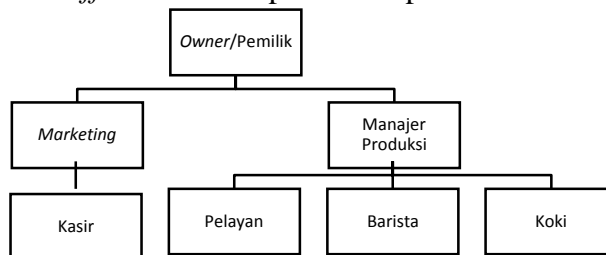
Menawarkan kopi dengan cita rasa terbaik dengan memberikan suasana yang asri bagi pengunjung dan penikmat *Coffee Corner*.

2. Misi

- a. Menyediakan kopi dengan berbagai rasa yang khas dan jajanan yang berkualitas dengan harga terjangkau bagi konsumen.
- b. Menyediakan tempat nongkrong yang nyaman bagi konsumen.
- c. Menciptakan inovasi dan kreasi terhadap menu di *Coffee Corner*.
- d. Memberikan layanan yang mengutamakan kepuasan konsumen.

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi *Coffee Corner* dapat dilihat pada Gambar 4.



(Sumber: Data diolah)

Gambar 4. Struktur Organisasi Coffee Corner

5. Persyaratan Izin Usaha Coffee Corner

Izin usaha *Coffee Corner* yang didaftarkan sebagai perusahaan perorangan. Data-data yang *Coffee Corner* dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Izin Usaha Coffee Corner

No.	Data Izin Usaha
1	KTP
2	Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
3	Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
4	Surat Izin Gangguan (HO)
5	Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
6	NPWP

(Sumber: Data diolah)

6. Peraturan Perpajakan

Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah memuat peraturan yang mengatur tentang perpajakan. Aturan-aturan ini dapat ditemukan dalam undang-undang. Jasa yang diberikan oleh industri makanan dan minuman dikenakan pajak yang dikenal dengan pajak PB1. Menurut UU PDRD, Pasal 37 ayat (1) dan (2), disebutkan bahwa batas maksimal tarif pajak PB1 adalah 11 persen, dan objek pajak PB1 adalah jasa yang diberikan oleh pelaku usaha dari penjualan makanan. atau jasa minuman yang dikonsumsi oleh pembeli, baik dalam konsumsi maupun konsumsi. Hal ini sesuai dengan kenyataan bahwa batas maksimal tarif pajak PB1 adalah 11 persen. di lokasi layanan atau di mana pun (take-away).

7. Upah Minimum Kerja

Gaji pokok yang diterima oleh karyawan dari *Coffe Corner* sesuai dengan UMK Nganjuk per tahun 2022 yaitu sebesar Rp1.970.006,00-.

8. Segmentasi, Target dan Posisi Pasar

a. Segmentasi Pasar (*Segmenting*)

Segmentasi pasar yang digunakan pada usaha *Coffee Corner* menggunakan aspek geografis yaitu beberapa kecamatan dekat dengan *Coffee Corner* seperti Kecamatan Kertosono (Nganjuk), Kecamatan Purwosari (Kediri), dan Kecamatan Bandar Kedungmulyo (Jombang).

b. Target Pasar (*Targeting*)

Target pasar usaha *Coffee Corner* adalah pelajar dan pekerja di sekitar kecamatan Kertosono.

c. Posisi Pasar (*Positioning*)

Posisi pasar *Coffee Corner* menggunakan konsep *back to nature*, yaitu menyajikan nuansa coffee shop dengan memadukan ornamen kayu dan hiasan tumbuhan serta lampu tradisional dengan menciptakan image tempat santai yang nyaman dan asri dimata konsumen. Serta ditambahkan fasilitas *full wi-fi* dan *full charging*.

9. Bauran Pemasaran 4P

A. Product (Produk)

Produk utama yang dihidangkan di *Coffee Corner* adalah beberapa minuman kopi-kopian, beberapa minuman jenis lain, makanan dan cemilan ringan yang mempunyai rasa kualitas yang enak.

B. Price (Harga)

Harga produk makanan yang dijual di *Coffee Corner* ini adalah mulai dari harga Rp16.000 – Rp24.000, sedangkan kisaran harga untuk minuman adalah Rp7.000 – Rp17.000.

C. Place (Tempat)

Tempat yang digunakan untuk pembukaan usaha *Coffee Corner* bertempat di Jalan A. Yani, Kecamatan Kertosono, Kabupaten Nganjuk.

D. Promotion (Promosi)

Kegiatan promosi baik online maupun offline akan dilakukan dalam proses ini. Iklan intensif di platform media sosial seperti Instagram dan platform media sosial lainnya merupakan bagian dari strategi online yang diterapkan, sedangkan kegiatan promosi offline meliputi pembuatan pamflet dan penempatan iklan di radio. Selain itu, Coffee

Corner melakukan upaya promosi seperti menyelenggarakan berbagai acara musik dan mengundang sejumlah bintang tamu untuk menarik konsumen.

10. Peluang Pasar

Ada 4 pesaing *Coffee shop* di Kertosono yang menggunakan market share dalam mengukur tingkat pencapaian penjualan dalam *coffee shop* itu sendiri dimana Market share penjualan harian Kedai Mutia, Rayya Cafe, WarungAn Coffee dan Kedai 159 pada periode 2020 dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 3. Peluang Pasar Coffee Corner

No.	Nama	Market Share
1	Kedai Mutia	0,8%
2	Rayya Cafe	0,7%
3	WarungAn Coffee	0,5%
4	Kedai 159	0,6%
Total		2,6%

(Sumber: Data diolah)

Jadi dapat diasumsikan bahwa peluang pasar masih sangat besar untuk membuat usaha *coffee shop* di daerah Kertosono.

11. Aspek Keuangan

Setiap jenis organisasi harus menempatkan penekanan yang signifikan pada sisi keuangan. Karena situasi keuangan perusahaan dapat berdampak pada rencana bisnis yang digunakannya, menganalisis kekuatan dan kelemahan keuangan perusahaan merupakan langkah penting dalam mengembangkan strategi bisnis yang efisien. Variabel keuangan perusahaan yang terkait dengan modal, investasi, serta keuntungan dan kerugiannya. Catatan akuntansi dan keuangan disimpan oleh staf Coffee Corner. Setiap bulan dilakukan pencatatan sebagai pedoman dalam penyusunan laporan keuangan suatu perusahaan, sehingga dapat dilakukan pembukuan keuangan yang akurat.

12. Kebutuhan Dana

A. Modal Investasi

Rincian kebutuhan modal izin usaha, Rincian kebutuhan modal investasi bangunan dan rincian kebutuhan modal investasi peralatan dan dekorasi dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Biaya-Biaya Investasi

No.	Nama	Total Biaya
1	Izin Usaha	Rp 8.500.000
2	Investasi Sewa Bangunan	Rp 50.000.000
3	Investasi Peralatan dan Dekorasi	Rp 198.363.000
Total		Rp 256.863.000

(Sumber: Data diolah)

13. Proyeksi Pendapatan

Pembelian minuman kopi menjadi kontributor utama pendapatan Coffee Corner. Berbagai macam minuman, termasuk kopi, coklat, dan minuman lainnya, serta makanan pembuka dan camilan, seperti nasi goreng dan rice bowl, termasuk di antara pilihan menu yang bisa dipilih. Asumsi harga jual setiap item menu, serta daya beli pelanggan digunakan untuk mendapatkan prediksi pendapatan Coffee Corner. Tabel 5 menampilkan hipotesis

tentang jumlah orang yang mampir ke Coffee Corner. Tabel 6 berisikan perkiraan jumlah pendapatan.

Tabel 5. Asumsi Jumlah Pengunjung Coffee Corner

No.	Kecamatan	Jumlah Penduduk	Asumsi	Asumsi Jumlah pengunjung/hari
1	Kertosono	39.676	1%	200
2	Bandar Kedungmulyo	35.922	0,1%	36
3	Purwoasri	41387	0,1%	42
Total				278

(Sumber: Data diolah)

Tabel 6. Proyeksi Pendapatan Coffee Corner

Uraian	2023	2024	2025	2026	2027
Jam Operasional	14	14	14	14	14
Rata-rata okupansi	50%	55%	60%	65%	70%
Pengunjung / Hari	278	306	334	362	390
Pengunjung / Tahun	100.080	110.160	120.240	130.320	140.400
Rata-rata harga jual	14.206	14.597	14.998	15.410	15.834
Proyeksi pendapatan	1.421.730.345	1.687.834.284	2.066.845.565	2.495.383.963	2.976.710.687
Pajak PB1 11%	156.390.338	185.661.771	227.353.012	274.492.236	327.438.176
Total	1.578.120.683	1.873.496.055	2.294.198.577	2.769.876.199	3.304.148.863

(Sumber: Data diolah)

14. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja diasumsikan mengalami peningkatan sebesar 2,75% pertahun berdasarkan rata-rata inflasi tahunan. Rincian biaya manajemen organisasi dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Perincian Biaya Manajemen Organisasi

No	Nama	Upah/ Bulan	Jumlah Pekerja	Total Upah /Bulan	Total Tahun 2023	Total Tahun 2024	Total Tahun 2025	Total Tahun 2026	Total Tahun 2027
1	Manajer Produksi	2.500.000	1	2.500.000	30.000.000	30.825.000	31.672.688	32.543.686	33.438.638
2	Marketing	2.000.000	1	2.000.000	24.000.000	24.660.000	25.338.150	26.034.949	26.750.910
2	Kasir	1.970.006	2	3.940.012	47.280.144	48.580.348	49.916.308	51.289.006	52.699.454
3	Barista	1.970.006	3	5.910.018	70.920.216	72.870.522	74.874.461	76.933.509	79.049.180
4	Koki	1.970.006	3	5.910.018	70.920.216	72.870.522	74.874.461	76.933.509	79.049.180
5	Pelayan	1.970.006	4	7.880.024	94.560.288	97.160.696	99.832.615	102.578.012	105.398.907
	Total			28.140.072	337.680.864	346.967.088	356.508.683	366.312.671	376.386.270

(Sumber: Data diolah)

15. Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan terdiri dari beberapa bahan baku. Perincian biaya bahan baku dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Biaya Bahan Baku

No.	Nama	Biaya / Bulan
1	Bahan baku Minuman	11.407.600
2	Bahan baku Makanan	20.065.400
Total		31.473.000

(Sumber: Data diolah)

16. Biaya Perawatan

Biaya perawatan diantaranya adalah perawatan barang elektronik seperti mesin kopi, AC, dan barang elektronik lainnya yang dilakukan secara rutin. Perincian biaya perawatan dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Perhitungan Biaya Perawatan

No.	Nama	Biaya/Tahun				
		2023	2024	2025	2026	2027
1	Perawatan AC	3.000.000	3.082.500	3.167.269	3.254.369	3.343.864
2	Perawatan Mesin Kopi	4.000.000	4.110.000	4.223.025	4.339.158	4.458.485
3	Perawatan Lainnya	3.000.000	3.082.500	3.167.269	3.254.369	3.343.864
	Total	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213

(Sumber: Data diolah)

17. Biaya Promosi

Promosi yang digunakan pada usaha ini adalah dengan memasang iklan di radio, brosur, promosi di sosial media, dll.

18. Biaya Variabel

Rincian biaya variabel (*variable cost*) pada *Coffee Corner* yang meliputi biaya bahan baku, biaya perawatan dan biaya promosi dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Biaya-Biaya Variabel (Variable Cost)

No.	Nama	Biaya/Tahun				
		2023	2024	2025	2026	2027
1	Biaya Bahan Baku	377.676.000	388.062.090	398.733.797	409.698.977	420.965.699
3	Biaya Perawatan	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
4	Biaya Promosi	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
	Total	397.676.000	408.612.090	419.848.922	431.394.768	443.258.124

(Sumber: Data diolah)

19. Biaya Overhead

Biaya overhead di coffee Corner meliputi biaya listrik, wifi, dan air. Rincian biaya overhead dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Biaya Overhead Coffee Corner

No	Nama	Harga	Kebutuhan	Total / Hari	Total / Bulan
1	Listrik	Rp. 1.444,7 / Kwh	233,058	336.699	10.100.967
2	Air	Rp. 6000 / m3	10	60.000	1.800.000
3	Wi-fi	Rp. 682.650 / Bulan	3		2.047.950

(Sumber: Data diolah)

20. Biaya Operasional

Biaya operasional usaha *Coffee Corner* berupa gaji tenaga kerja, biaya bahan baku, biaya overhead, dan biaya lain-lain. Rincian-rincian biaya operasional dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Perincian Biaya Operasional

No.	Nama	Biaya/Tahun				
		2023	2024	2025	2026	2027
1	Biaya Bahan Baku	377.676.000	388.062.090	398.733.797	409.698.977	420.965.699
2	Biaya Tenaga Kerja	337.680.864	346.967.088	356.508.683	366.312.671	376.386.270
3	Biaya Listrik	121.211.601	124.544.920	127.969.906	131.489.078	135.105.028
4	Biaya Air	21.600.000	22.194.000	22.804.335	23.431.454	24.075.819
5	Biaya Wi-fi	24.575.400	25.251.224	25.945.632	26.659.137	27.392.263
6	Biaya Perawatan	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
7	Biaya Promosi	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
Total		902.743.865	927.569.322	953.077.478	979.287.109	1.006.217.504

(Sumber: Data diolah)

21. Modal Kerja

Modal kerja yang dikeluarkan pada usaha Coffee Corner adalah bahan baku dan biaya pra-operasional seperti gaji awal staf, biaya listrik dan air, dan biaya lainnya. Tabel 13 berisikan perhitungan modal kerja untuk pembukaan usaha.

Tabel 13. Perhitungan Modal Kerja

Biaya Pra-Investasi		
Biaya izin usaha	Rp	8.500.000
Biaya renovasi tempat	Rp	2.200.000
Total		Rp 10.700.000
Biaya Aktiva Tetap		
Biaya Peralatan dan Dekorasi	Rp	198.363.000
Biaya Sewa Bangunan	Rp	50.000.000
Total		Rp 248.363.000
Biaya Modal Kerja		
Biaya bahan baku	Rp	31.473.000
Biaya tenaga kerja	Rp	28.140.072
Biaya Listrik	Rp	10.100.967
Biaya Air	Rp	1.800.000
Biaya Perawatan	Rp	833.333
Biaya Promosi	Rp	833.333
Biaya Wi-Fi	Rp	2.047.950
Total		Rp 75.228.655
Jumlah Anggaran Investasi		Rp 334.291.655

(Sumber: Data diolah)

22. Depresiasi (Penyusutan)

Penyusutan adalah jumlah aset yang dapat dihapuskan selama masa manfaatnya. Ini dikenakan terhadap properti bergerak seperti bangunan, mesin, dan jenis peralatan lainnya. Dengan asumsi umur ekonomis persediaan adalah 5 tahun dan nilai sisa adalah

20% dari total nilai persediaan, Metode Garis Lurus adalah metode yang digunakan untuk menghitung depresiasi. Rumus untuk menghitung besarnya penyusutan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Depresiasi per tahun} &= (\text{Harga aset} - \text{residu}) / \text{umur ekonomi aset} \\ &= (\text{Rp}198.363.000 - \text{Rp}39.672.600) / 5 \\ &= \text{Rp}158.690.400 / 5 \\ &= \text{Rp}31.738.080 \end{aligned}$$

Jadi, biaya depresiasi selama 1 tahun adalah Rp31.738.080

23. Laba-Rugi

Proyeksi perhitungan dari hasil laba-rugi pada *Coffee Corner* adalah mengalami profitabilitas. Perhitungan laba-rugi dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Proyeksi Laba-Rugi Coffee Corner

No.	Uraian	Tahun 2023	Tahun 2024	Tahun 2025	Tahun 2026	Tahun 2027
A	Penerimaan					
	Total Pendapatan	1.578.120.683	1.873.496.055	2.207.896.436	2.585.751.481	3.011.824.701
B	Pengeluaran					
	Biaya Tenaga Kerja	337.680.864	346.967.088	356.508.683	366.312.671	376.386.270
	Biaya Bahan Baku	377.676.000	408.612.090	419.848.922	431.394.768	443.258.124
	Biaya Overhead	167.387.001	171.990.144	176.719.873	181.579.669	186.573.110
	Biaya Pemasaran	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
	Biaya Perawatan	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
	Depresiasi	31.738.080	31.738.080	31.738.080	31.738.080	31.738.080
	Total Pengeluaran	934.481.945	979.857.402	1.005.930.683	1.032.720.980	1.060.248.009
C	Laba Sebelum Pajak	643.638.737	893.638.653	1.201.965.753	1.553.030.501	1.951.576.691
D	Pajak 11%	156.390.338	185.661.771	218.800.548	256.245.642	298.469.114
E	Laba setelah pajak	487.248.399	707.976.882	983.165.205	1.296.784.859	1.653.107.577

(Sumber: Data diolah)

24. Arus Kas

Arus kas perusahaan dapat didefinisikan sebagai aliran uang masuk dan keluar dari perusahaan; ini menunjukkan aliran keuangan perusahaan secara keseluruhan. Arus kas untuk *Coffee Corner* masing-masing ditampilkan pada Tabel 15 dan 16.

Tabel 15. Perhitungan Arus Kas Masuk Coffee Corner

No.	URAIAN	Tahun					
		0	2023(1)	2024(2)	2025(3)	2026(4)	2027(5)
A	ARUS MASUK						
	i. Pendapatan		1.578.120.683	1.873.496.055	2.207.896.436	2.585.751.481	3.011.824.701
	ii. MODAL PRIBADI						
	Biaya Investasi	259.063.000	-	-	-	-	-
	Modal Kerja	75.228.655	-	-	-	-	-
	Nilai Sisa Proyek	-	-	-	-	-	39.672.600
	TOTAL ARUS MASUK	334.291.655	1.578.120.683	1.873.496.055	2.207.896.436	2.585.751.481	3.011.824.701

Tabel 16. Perhitungan Arus Kas Keluar Coffee Corner

B	ARUS KELUAR						
	Biaya Investasi	259.063.000	-	-	-	-	-
	Modal Kerja	75.228.655	-	-	-	-	-
	Biaya Tenaga Kerja	-	337.680.864	346.967.088	356.508.683	366.312.671	376.386.270
	Biaya Bahan Baku	-	377.676.000	408.612.090	419.848.922	431.394.768	443.258.124
	Biaya Overhead	-	167.387.001	171.990.144	176.719.873	181.579.669	186.573.110
	Biaya Pemasaran	-	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
	Biaya Perawatan	-	10.000.000	10.275.000	10.557.563	10.847.895	11.146.213
	Pajak	-	156.390.338	185.661.771	218.800.548	256.245.642	298.469.114
	TOTAL ARUS KELUAR	334.291.655	1.059.134.203	1.133.781.093	1.192.993.151	1.257.228.542	1.326.979.044
C	ARUS BERSIH	-	518.986.479	739.714.962	1.014.903.285	1.328.522.939	1.684.845.657

(Sumber: Data diolah)

25. Cash Flow

Perhitungan Arus Kas di Coffee Corner dari tahun 2023 sampai dengan tahun 2027 berdasarkan jumlah Penerimaan yang dihasilkan oleh bisnis dalam hal investasi dilakukan dengan menggunakan dana pemilik sendiri. Hasil perhitungan arus kas berikut dapat diperoleh dengan menggunakan rumus di atas:

Tabel 17. *Cash Flow*

Tahun	Lab Bersih	Depresiasi	Cash Flow
2023	487.248.399	31.738.080	518.986.479
2024	707.976.882	31.738.080	739.714.962
2025	983.165.205	31.738.080	1.014.903.285
2026	1.296.784.859	31.738.080	1.328.522.939
2027	1.653.107.577	31.738.080	1.684.845.657

(Sumber: Data diolah)

26. Analisis Kelayakan Keuangan

Analisis potensi risiko dan manfaat dari investasi potensial ini dilakukan untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan penggunaan sumber daya yang tidak perlu. Nilai manfaat bersih digunakan bersama dengan *discount factor* 3,5 persen untuk sampai pada perhitungan studi kelayakan keuangan. Berikut adalah hasil dari perhitungan kelayakan keuangan berdasarkan kriteria investasi.

Tabel 18. Hasil Analisis Kelayakan

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
NPV	Rp 4.349.386.827	Layak
IRR	35,5	Layak
PP	9 bulan 18 hari	Layak
PI	14	Layak
BEP(unit)	183	Layak
BEP(Rp)	Rp 9.020	Layak

Hasil dari analisis kelayakan investasi pada Coffee Corner dapat disimpulkan layak karena dilihat dari NPV yang positif pada *discount rate* 3,5 persen yaitu sebesar Rp 4.349.386.827, IRR yang lebih besar dari pada tingkat suku bunga (3,5%) yaitu 35,5%, dan nilai *Profitability Index* (PI) yang lebih dari satu yaitu 14. Dilihat Payback Period-nya, investasi dapat dikembalikan dalam kurun waktu 9 bulan 18 hari. Hasil analisis BEP diketahui bahwa usaha ini akan mengalami pengembalian investasi pada saat penjualan mencapai 183 menu atau dengan harga jual BEP yaitusebesar Rp. 9.020 per menu.

27. Analisis Sensitivitas

Analisis ini menggunakan tiga indikator yaitu penetapan kenaikan jumlah pengunjung sebesar 10 persen merujuk pada data Pusat Badan Statistik (BPS) kenaikan jumlah penduduk rata-rata tahunan di Nganjuk pada 5 tahun terakhir yang tidak melebihi dari 10 persen. Sedangkan penurunan jumlah pengunjung diambil berdasarkan terhadap perubahan pada jumlah pengunjung yang kurang dari 10 persen saat bulan puasa dan juga karena adanya pesaing yang menjual produk sejenis. Dan penurunan jumlah pengunjung pada titik Break Even Point (BEP) diambil berdasarkan jumlah penjualan terendah yang tidak mengalami kerugian atau mendapatkan keuntungan.

A. Analisis Sensitivitas pada Kenaikan Jumlah Pengunjung 10 Persen

Analisis sensitivitas dilakukan pada penelitian ini, dan salah satu faktor yang dipertimbangkan adalah peningkatan 10% dalam jumlah kunjungan.

Tabel 19. Hasil Analisis Sensitivitas Kenaikan Jumlah Pengunjung sebesar 10 persen

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
NPV	Rp 5.272.479.887	Layak
IRR	36,2	Layak
PP	0,6	Layak
PI	16,77	Layak

(Sumber: Data diolah)

Jika dilihat dari nilai NPV, dimana NPV positif yaitu 5.272.479.887 maka IRR yang diperoleh 36,2 persen mendapatkan hasil yang lebih besar daripada suku bunga yang ditetapkan oleh Bank yaitu 3,5 persen, sehingga dapat dilihat bahwa usaha ini layak dilakukan berdasarkan hasil analisis sensitivitas yang disajikan pada Tabel 19. Perusahaan ini memiliki peringkat Indeks Profitabilitas (PI) 16,77, yang menunjukkan kemungkinan untuk berhasil. Oleh karena itu, jika terjadi peningkatan pengunjung sebesar 10 persen, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa hal tersebut tidak berpengaruh terhadap kelangsungan usaha karena semua persyaratan kualifikasi menunjukkan hasil yang sangat baik. Ketika temuan studi Payback Period dipertimbangkan, jelas bahwa nilai investasi perusahaan ini akan pulih dalam waktutujuh bulan enam hari.

B. Analisis Sensitivitas pada Penurunan Jumlah Pengunjung 10 Persen

Analisis sensitivitas dilakukan dengan asumsi terjadi penurunan jumlah pengunjung sebesar 10 persen. Asumsi ini didasarkan oleh perubahan jumlah pengunjung yang kurang dari 10 persen selama bulan puasa dan juga akibat pesaing yang menjual produk serupa. Tabel 20 memuat hasil perhitungan analisis sensitivitas yang dilakukan terhadap indikasi penurunan kapasitas produksi sebesar 10 persen.

Tabel 20. Hasil Analisis Sensitivitas Penurunan Jumlah Pengunjung sebesar 10 persen

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
NPV	Rp 3.478.847.435	Layak
IRR	34,5	Layak
PP	0,9	Layak
PI	11,41	Layak

(Sumber: Data diolah)

Jika dilihat dari nilai NPV terlihat bahwa usaha ini masih layak, yang ditunjukkan dengan nilai NPV positif sebesar Rp. 3.478.847.435, IRR yang diperoleh adalah Rp. 34,5 persen lebih tinggi dari suku bunga yang telah ditetapkan Bank, yaitu 3,5 persen. Temuan ini didasarkan pada temuan analisis sensitivitas, yang disajikan pada Tabel 20. Jika dilihat dari Indeks Profitabilitas (PI) kriteria dari kriteria yang ada adalah bahwa bisnis akan layak jika nilai PI lebih besar dari satu, maka hasil analisis nilai untuk Coffee Corner layak dengan nilai PI sebesar 11,41. Oleh karena itu, jika ada penurunan 10 persen dalam jumlah pengunjung, dapat ditarik kesimpulan bahwa hal ini tidak berdampak pada kelangsungan usaha karena semua persyaratan kualifikasi menunjukkan hasil yang sangat baik. Dan diketahui bahwa perusahaan ini akan mengembalikan nilai investasinya setelah sepuluh bulan dua puluh empat hari jika melihat temuan dari analisis Payback Period.

C. Analisis Sensitivitas Penurunan Jumlah Pengunjung pada titik Break Even Point (BEP)

Analisis sensitivitas dilakukan dengan asumsi akan terjadi penurunan jumlah pengunjung ke titik BEP. Nilai penurunan didasarkan pada jumlah penjualan terendah yang tidak akan mengalami kerugian atau keuntungan. Tabel 21 memuat hasil perhitungan analisis sensitivitas yang dilakukan terhadap indikator penurunan jumlah pengunjung yang berada pada titik BEP.

Tabel 21. Hasil Analisis Sensitivitas Kenaikan Jumlah Pengunjung pada titik BEP

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
NPV	Rp 1.280.240.101	Layak
IRR	27,8	Layak
PP	2,8	Layak
PI	4,83	Layak

(Sumber: Data diolah)

Jika dilihat dari nilai NPV-nya, NPV-nya positif yaitu Rp 1.280.240.101, dan IRR yang diperoleh 27,8 persen lebih tinggi dari suku bunga yang ditetapkan Bank, yakni 3,5 persen. Temuan ini didasarkan pada hasil analisis sensitivitas yang disajikan pada Tabel 21, dan menunjukkan bahwa jika terjadi penurunan jumlah pengunjung ke titik BEP, masih dimungkinkan untuk melihat bahwa bisnis ini masih layak. Dengan skor Indeks Profitabilitas (PI) 4,83, perusahaan ini, di sisi lain, praktis jika dilihat dari perspektif PI. Oleh karena itu, jika jumlah pengunjung berkurang hingga mencapai BEP, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tetap tidak berpengaruh terhadap kelayakan usaha karena semua persyaratan kualifikasi menunjukkan hasil yang baik. Ketika temuan studi Payback Period

dipertimbangkan, jelas bahwa nilai investasi perusahaan ini akan pulih dalam waktu dua tahun, sembilan bulan, dan delapan belas hari setelah investasi dilakukan.

KESIMPULAN

1. Hasil dari analisis kelayakan investasi pada Coffee Corner dapat diketahui bahwa pendirian usaha dalam kategori layak karena dilihat dari NPV yang positif pada *discount rate* 3,5 persen yaitu sebesar Rp 4.349.386.827, IRR memiliki nilai yang lebih besar dari pada tingkat suku bunga (3,5%) dengan hasil IRR adalah 35,5%, dan nilai PI yang lebih besar dari pada satu yaitu 14. Dilihat dari Payback Period, pendirian usaha Coffee Corner dapat mengembalikan investasi yang dikeluarkan dalam jangka waktu kurang dari setahun yaitu 9 bulan 18 hari.
2. Hasil dari analisis sensitivitasnya dapat disimpulkan layak dengan tiga indikator yaitu kenaikan jumlah pengunjung sebesar 10 persen, penurunan pengunjung sebesar 10 persen, dan jumlah pengunjung pada titik Break Even Point (BEP) terbukti dengan dilihat dari nilai NPV dan IRR yang bernilai positif dan memiliki hasil yang melebihi pada tingkat suku bunga Bank sebesar 3,5 persen, dan PI yang memiliki nilai yang lebih besar dari satu. Jika melihat Payback Period untuk indikator peningkatan jumlah pengunjung sebesar 10 persen memiliki pengembalian nilai investasi dalam kurun waktu 7 bulan 6 hari, jika melihat Payback Period untuk indikator penurunan jumlah pengunjung sebesar 10 persen maka usaha ini memiliki pengembalian nilai investasi dalam jangka waktu 10 bulan 24 hari, dan jika melihat indikator jumlah pengunjung pada Break Even Point (BEP) bahwa usaha ini memiliki pengembalian nilai investasi dalam 2 tahun 9 bulan 18 hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, & Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi ed.). Jakarta: Kencana Prenada Media group.
- Purwana, D., & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis* (1 ed.). Jakarta: Rajawali Pers.
- tirto.id. (2021, Desember 20). “Pasar Bisnis Kedai Kopi di Indonesia Sudah Tembus Rp4,8 triliun”. Diambil kembali dari <https://tirto.id/pasar-bisnis-kedai-kopi-di-indonesia-sudah-tembus-rp48-triliun-enBQ>