

Hallas' 3

by N N

Submission date: 13-Aug-2023 07:57PM (UTC-0400)

Submission ID: 2145033091

File name: jurnal_Hallas_revisi3_PDF.pdf (350.24K)

Word count: 3384

Character count: 21187

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA KEDAI KOPI DI KECAMATAN MANYAR KABUPATEN
GRESIK**

Oleh

Hallas Nusantara¹, Ida Bagus Cempana²

¹ **Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Ekonomi Pembangunan**

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Hallasnusantara24@gmail.com

ABSTRAK

Analisis kelayakan usaha merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan untuk kebutuhan penilaian layak atau tidak layaknya suatu proyek atau usaha untuk dilaksanakan. Penelitian ini dilakukan di kecamatan Manyar Kabupaten Gresik, dengan objek penelitian kedai kopi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah di sebuah usaha dapat dikatakan layak atau tidak.

Penelitian ini berfokus kepada aspek finansial kedai kopi di kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. Analisis yang digunakan didalam penelitian ini adalah analisis biaya, analisis pendapatan, kemudian difinalisasi hasil dengan menggunakan analisis kelayakan usaha dengan perhitungan R/C dan ROI. Metode penelitian ini bersifat kualitatif dengan pengumpulan data dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada informan penelitian.

Secara menyeluruh indicator yang digunakan penelitian ini adalah R/C yang mana jika R/C bernilai positif ($R/C > 1$) maka usaha layak untuk dijalankan, sebaliknya apabila R/C bersifat negative ($R/C < 1$) maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan. indicator selanjutnya adalah ROI, indicator ini menjelaskan bahwa jika ROI bersifat positif ($ROI > 1$) maka usaha tersebut layak untuk dijalankan, sedangkan sebaliknya jika indicator ini menunjukkan hasil yang negative ($ROI < 1$) maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan.

PENDAHULUAN

Pengembangan ekonomi berbasis UMKM dapat digolongkan sebagai industri pembangunan ekonomi kreatif dengan gagasan inovatif potensial yang berkontribusi terhadap pembangunan produk barang dan jasa. Korelasi pembangunan ekonomi berbasis UMKM dengan sektor kreatif dapat dibuktikan dengan industri kreatif menjadi peran pendukung didalam usaha **mempertemukan perusahaan publik dan perusahaan swasta dengan pertumbuhan perusahaan dan sosial yang terbukti semakin populer di tingkat kota.**

Dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, peran yang diemban oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tidak dapat dianggap remeh. UMKM bukan hanya berkontribusi pada perkembangan kekayaan suatu negara, khususnya dalam konteks negara berkembang seperti Indonesia, tetapi juga memiliki dampak yang signifikan. Kehadiran UMKM mampu menciptakan peluang lapangan kerja dan mendorong aliran pemasukan. Tak dapat disangkal bahwa UMKM memiliki **peran penting dalam pembangunan dan kemajuan ekonomi, bukan hanya di negara-negara yang masih dalam tahap perkembangan, melainkan juga di negara-negara maju.** Di negara-negara maju, UMKM memainkan peran sentral karena mampu menyediakan lapangan pekerjaan lebih banyak daripada perusahaan besar, serta memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) dibandingkan dengan perusahaan besar. Di tengah realitas Indonesia yang sedang tumbuh dan berkembang, UMKM memiliki peran krusial dalam menciptakan peluang kerja dan sumber pendapatan bagi warganya, serta berperan dalam menjaga keseimbangan pendapatan dan mengurangi tingkat kemiskinan. Sejalan dengan hal itu, UMKM juga memiliki kontribusi penting dalam upaya memajukan perekonomian secara merata.

Menurut Halim (2020) Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam sektor wilayah sangatlah penting, terlihat dari dampak kebijakan yang dapat dianggap sebagai langkah strategis dalam upaya pengembangan kemampuan daerah. Kejadian ini bisa dilihat dari contoh pada tahun 1998, saat terjadi krisis ekonomi. Saat itu, hanya **UMKM yang mampu bertahan dari keruntuhan ekonomi tersebut, sementara sektor usaha yang lebih besar justru terguncang oleh dampak krisis tersebut** Krisis ini sudah menyebabkan peran **posisi pelaku sektor ekonomi** berganti. Dampak krisis ini telah mengubah dinamika peran pelaku ekonomi dalam segala sektor. Di ranah ekonomi daerah, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu variabel kunci dalam mendorong perkembangan ekonomi lokal. Bukti nyata terkait hal ini adalah pertumbuhan ekonomi yang terstimulasi serta penciptaan lapangan kerja yang signifikan. Selain itu, peran penting UMKM dalam pertumbuhan ekonomi wilayah juga terlihat melalui keahlian mereka dalam menggerakkan sektor riil di berbagai bidang usaha. Kontribusi ini berdampak positif pada Pendapatan Asli Daerah (PAD) hal ini menunjukkan betapa besarnya peran strategis UMKM dalam kemajuan ekonomi wilayah.

1 Usaha mikro kecil dan menengah merupakan kegiatan usaha yang dapat memberikan kesempatan

bagi para pelaku usaha untuk memperluas kesempatan kerja serta dapat menjadi peluang bagi pengusaha untuk memberikan jasa pelayanan yang bersifat ekonomi kepada masyarakat. UMKM juga berperan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mencapai stabilitas ekonomi nasional. Terdapat banyak jenis usaha yang terdapat di kategori usaha UMKM, baik bergerak dibidang usaha makanan dan minuman maupun yang lainnya. Berbicara mengenai minuman, kopi merupakan salah satu komoditas usaha yang memiliki penggemar dikalangan masyarakat Indonesia.

Kopi, sebuah minuman yang tak terbantahkan popularitasnya, telah merengkuh seluruh penjuru dunia. Tidak hanya menjadi komoditas tropis unggulan, tetapi kopi juga menyumbang setengah dari total ekspor komoditas tropis global. Kombinasi unik antara cita rasa yang menggoda dan narasi sejarah yang kaya telah menjadikan kopi sebagai salah satu komoditas ekspor utama di wilayah tropis. Selain dari kelezatan rasanya, bisnis kopi mengalami pertumbuhan yang luar biasa, yang sebagian besar disebabkan oleh adanya budaya masyarakat yang senang menghabiskan waktu santai di kedai kopi. Fenomena ini telah menciptakan magnet tersendiri bagi para pengusaha di Indonesia, yang tergoda untuk merambah dunia bisnis ini. Fenomena ini tidak terbatas pada skala nasional saja, melainkan juga merambah hingga ke penjuru Indonesia, termasuk di Gresik.

Momen ini menandai keberadaan beragam usaha kedai kopi yang menjulang di kota Gresik. Lonjakan jumlah pengusaha kedai kopi di Gresik menemukan akar dalam budaya "nongkrong" yang mengakar kuat dalam kehidupan masyarakat setempat. Permintaan yang stabil dalam dunia kedai kopi menjadi tonggak utama yang mendorong penyebaran berbagai usaha kopi di wilayah Gresik. Hal lain yang mendorong pertumbuhan bisnis kedai kopi di Gresik dikarenakan pelaku bisnistidak harus memiliki modal yang besar didalam memulai usaha kedai kopi ini. Akan tetapi modal tetap menjadi hal yang penting didalam bisnis ini, selain modal lama usaha juga menjadi faktor utama didalam keberhasilan bisnis kedai kopi ini. Dengan banyaknya tenaga kerja produktif di Gresik dan kalangan remajayang suka menghabiskan waktu kosong di kedai kopi membuat usaha kedai kopi menjadi usaha yang memiliki prospek yang sangat menjanjikan.

Berdasarkan uraian di atas penulis melakukan penelitian dengan judul "ANALISIS KELAYAKAN USAHA KEDAI KOPI DI KECAMATAN MANYAR KABUPATEN GRESIK". Dengan rumusan masalah 1) profil pengusaha kedai kopi di kecamatan Manyar kabupaten Gresik. 2) analisis biaya, keuntungan dan pendapatan usaha kedai kopi di kecamatan Manyar kabupaten Gresik. 3) kelayakan usaha kedai kopi di kecamatan Manyar kabupaten Gresik.

LANDASAN TEORI

Pengertian UMKM

Menurut Zia (2020) penafsiran UMKM di Indonesia sudah dituliskan serta diatur didalam undang-undang Republik Indonesia Nomor. 20 Tahun 2008. Pada pasal 1 didalam undang-undang tersebut dipaparkan jika usaha UMKM ialah usaha produktif kepunyaan perseorangan ataupun usaha kepunyaan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diaturkan didalam undang-undang ini. Usaha kecil ialah industri yang bersifat produktif serta berdiri sendiri. Usaha kecil dilakukan oleh perorangan dikuasai, maupun sebagai bagian langsung ataupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun usaha besar. Usaha menengah ialah usaha produktif yang berdiri secara mandiri. Usaha menengah dilakukan secara perorangan ataupun badan usaha yang menggambarkan turunan industri ataupun cabang industri yang dipunyai, langsung ataupun tidak langsung dari usaha kecil maupun usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil.

Studi Kelayakan Usaha

Pengertian Studi Kelayakan Usaha

Menurut Sobana (2018) Studi kelayakan (feasibility study) merupakan evaluasi yang dilakukan terhadap proposal proyek atau ide usaha guna menilai potensi kemampuan proyek atau usaha tersebut untuk beroperasi dan berkembang sesuai dengan tujuannya. Dalam penelitian ini, objek dan topik dari bisnis yang akan dievaluasi dianalisis dari berbagai perspektif. Misalnya, apakah persyaratan pengembangan terpenuhi atau tidak, serta penilaian meliputi aspek-aspek seperti pemasaran, teknis, proses produksi dengan mempertimbangkan input, output, dan strategi pemasaran, aspek komersial, legal, sosial budaya, pendidikan, dan tentu saja aspek ekonomi.

Studi kelayakan usaha adalah proses komprehensif untuk memahami sepenuhnya usaha yang dikelola dan menentukan apakah usaha tersebut akan menghasilkan keuntungan. Dalam studi kelayakan usaha, konsep dasar dieksplorasi dalam konteks pertimbangan apakah ide bisnis layak untuk dijalankan, diukur dengan parameter profitabilitas jangka panjang. Tujuan utama dari studi ini adalah untuk membahas berbagai konsep dasar yang terkait dengan pengambilan keputusan serta proses seleksi proyek bisnis, dengan fokus pada memberikan manfaat ekonomi dan sosial yang berkelanjutan dalam jangka waktu yang panjang. Tahap-tahap Melakukan Studi Kelayakan

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis menurut Kasmir (2013) terdapat beberapa tahap yang dikerjakan, yaitu sebagai berikut:

a. Tahap penemuan ide proyek

Dalam usaha menghasilkan ide-ide proyek yang potensial, sebuah organisasi perlu mengadakan penelitian yang terstruktur dengan dukungan sumber daya yang memadai. Pemilihan ide-ide proyek ini didasarkan pada tiga faktor utama. Pertama, sejauh mana ide proyek tersebut

sejalan dengan visi perusahaan; kedua, kemampuan teknis perusahaan dalam mengimplementasikan proyek tersebut; dan ketiga, keyakinan terhadap potensi keuntungan yang dapat dihasilkan oleh proyek tersebut. Pada tahap ini, beberapa ide proyek mungkin muncul, tetapi hanya ide-ide tertentu yang akan dipilih berdasarkan prioritas.

b. Tahap penelitian

Langkah berikutnya adalah melaksanakan penelitian yang komprehensif dengan menggunakan metode ilmiah. Proses dimulai dengan mengumpulkan data relevan, kemudian menganalisis data tersebut dengan memasukkan teori-teori yang sesuai. Hasil analisis data kemudian diinterpretasikan menggunakan alat analisis yang sesuai. Langkah terakhir adalah menyusun kesimpulan berdasarkan hasil penelitian ini dalam bentuk laporan.

c. Tahap pengurutan usulan yang layak

Pada tahap ini, semua proposal proyek dinilai secara cermat, dan dipilih proposal-proposal yang memiliki potensi tertinggi, argumentasi yang rasional, serta memenuhi kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

d. Tahap rencana pelaksanaan proyek bisnis

Setelah melalui proses seleksi proposal, proposal-proposal tersebut akan dirinci dalam rencana pelaksanaan yang lebih terperinci. Pada tahap ini, para peneliti harus menyusun rencana kerja yang mencakup jenis kegiatan yang akan dilakukan, estimasi waktu yang dibutuhkan untuk setiap kegiatan, alokasi sumber daya manusia dengan kualifikasi yang sesuai, anggaran yang tersedia, serta kesiapan administratif lainnya.

e. Tahap pelaksanaan proyek bisnis

Setelah semua tahap persiapan selesai, tahap implementasi proyek dimulai. Seluruh anggota tim proyek, dari pemimpin proyek hingga staf pelaksana, perlu bekerja secara sinergis sesuai dengan rencana yang telah disusun sebelumnya. Kerjasama tim yang efektif akan menjamin kelancaran pelaksanaan proyek sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Biaya

Pengertian Biaya

Menurut Rantung (2020) Biaya merujuk pada nilai pengorbanan yang terjadi ketika sumber daya, baik berupa uang, waktu, atau aset lainnya, digunakan untuk mencapai suatu tujuan atau memenuhi suatu kebutuhan. Pengorbanan ini dapat mengurangi jumlah kas atau harta yang dimiliki seseorang atau kelompok usaha, baik dalam waktu sekarang maupun di masa yang akan datang. Menurut Hanim (2018) Biaya produksi bagi produsen dapat diartikan sebagai total pengeluaran yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan untuk mengakuisisi faktor-faktor produksi serta bahan mentah yang diperlukan guna menghasilkan barang-barang yang menjadi produk perusahaan tersebut. Sedangkan biaya yang dikeluarkan konsumen digunakan untuk memuaskan konsumen, baik dalam bentuk produk akhir maupun dalam bentuk jasa yang dapat mendatangkan keuntungan bagi konsumen.

Analisis Biaya

Analisis biaya merupakan semua pengeluaran dalam bentuk dana untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan menghasilkan barang-barang produksi oleh suatu perusahaan.

Untuk menghitung total biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TC = TVC + TFC$$

di mana:

TC = Total Biaya (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap (Rp)

Pendapatan dihitung dengan pengurangan antara penerimaan dengan total biaya untuk satu kali proses produksi. dihitung dengan rumus: penerimaan dengan total biaya untuk

$$TR = P \cdot Q$$

di mana:

TR = Total Revenue (Penerimaan)

P = Harga

Q = Quantity (Jumlah Produksi)

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Menurut Soekartawi (2022), Indikator perhitungan R/C ratio digunakan untuk menilai kelayakan usaha dengan membandingkan perbandingan antara penerimaan dan biaya. Formula yang digunakan adalah sebagai berikut.

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

di mana:

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Return of Investment (ROI)

Berikut ini adalah analisis efisiensi penggunaan modal dalam keuntungan usaha industri rumah tangga dan modal yang telah diinvestasikan dalam usaha kedai kopi di Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan Usaha Kedai Kopi}}{\text{Modal Usaha Kedai Kopi}} \times 100\%$$

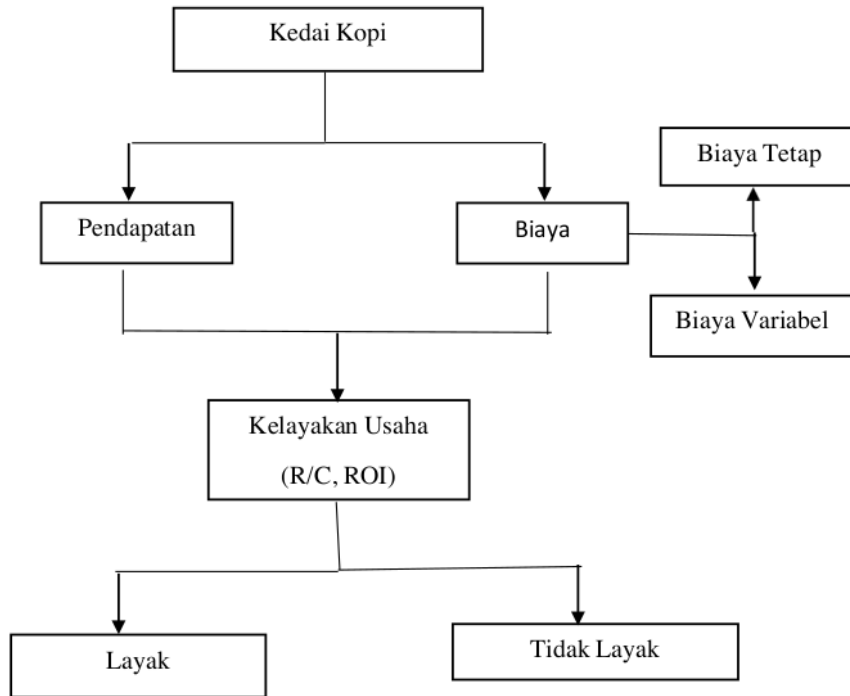
Apabila $\text{ROI} > 1$, maka usaha kedai kopi layak dijalankan

Apabila $\text{ROI} < 1$, maka usaha kedai kopi tidak layak untuk dijalankan.

Pendapatan

Pendapatan merupakan konsep ekonomi yang digunakan untuk mengukur arus masuk uang atau sumber daya material yang diterima oleh individu atau keluarga dari berbagai aktivitas ekonomi. Ini mencakup uang atau nilai material yang diperoleh melalui penggunaan kekayaan, pemberian jasa, atau partisipasi dalam transaksi ekonomi selama suatu periode waktu tertentu. Dengan kata lain, pendapatan menggambarkan total hasil keuangan yang diperoleh oleh individu atau keluarga dari pekerjaan, investasi, dan sumber ekonomi lainnya dalam lingkup kegiatan normal. Konsep pendapatan juga dapat diterapkan pada perusahaan, di mana pendapatan mengacu pada hasil finansial yang dihasilkan oleh perusahaan melalui berbagai aktivitas bisnisnya. Pendapatan perusahaan dapat berasal dari berbagai sumber seperti penjualan produk atau jasa, pendapatan bunga dari investasi, dividen dari kepemilikan saham, royalti dari hak cipta atau paten, serta pendapatan sewa dari aset yang dimiliki. Dengan demikian, pendapatan mencerminkan aliran uang atau nilai ekonomi yang masuk ke individu, keluarga, atau perusahaan sebagai akibat dari partisipasi mereka dalam aktivitas ekonomi. Definisi ini juga mengakui variasi sumber pendapatan yang dapat muncul dari berbagai jenis aktivitas ekonomi dan transaksi. Pendapatan juga disebut sebagai pendapatan dari perusahaan, yang dikenal dengan berbagai nama seperti: penghasilan jasa, komisi, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Pendapatan mengacu pada uang yang diperoleh baik oleh individu maupun perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, keuntungan dan sebagainya. Dalam analisa ekonomi mikro pendapatan digunakan untuk menggambarkan hasil dari aktivitas ekonomi yang telah dilakukan.

KERANGKA KONSEPTUAL



METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Penelitian dilakukan dengan mengambil sampel dari beberapa kedai kopi yang berlokasi di Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. Rangkaian penelitian ini dilaksanakan pada periode April-Mei tahun 2023. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder.

Teknik pengumpulan data yaitu observasi merupakan pengamatan aktifitas yang sistematis terhadap gejala-gejala baik bersifat fisik maupun mental. merupakan metode yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti. Metode Wawancara: yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan tanya jawab secara lisan untuk memperoleh informasi dari pemilik usaha kedai kopi. Metode Dokumentasi: merupakan salah satu metode pengumpulan data yang bertujuan untuk mengarsipkan data dengan bentuk foto dari lokasi penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Kedai Kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Di Kecamatan Manyar banyak ditemukan kedai kopi. Hal ini didasari dari banyaknya persebaran warang kopi di setiap periode tahunnya. Persebaran ini didasari dari lokasi kecamatan manyar sebagai daerah industri, berdasarkan keadaan ini Kecamatan Manyar banyak dihuni oleh para pekerja. Selain sebagai daerah industri, Kecamatan manyar juga memiliki persebaran pemuda yang merata. Hal inilah yang menjadi alasan utama pengusaha kedai kopi di Kecamatan Manyar untuk mengembangkan bisnisnya di daerah Manyar.

Deskripsi Usaha Kedai Kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. Objek penelitian ini di isi dengan 6 informan pemilik kedai kopi. 6 orang informan pemilik Kedai kopi ini Bernama Bapak Bagas, Bapak Abran, Bapak Zainuddin, Bapak Fajar, Bapak Rizal, Bapak Indra.

Karakteristik Pemilik Usaha Kedai Kopi

Karakteristik Informan usaha kedai kopi adalah sebuah gambaran mengenai data diri maupun keadaan informan yang menjadi objek penelitian. Karakteristik Pemilik kedai kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik dapat di klasifikasikan menjadi usia, tingkat Pendidikan, lama usaha, dan banyaknya karyawan.

Tabel 4.1

Jumlah dan Presentase Menurut Usia Informan Usaha kedai Kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Usia	Jumlah Informan (orang)	persentase%
21-30	3	50%
31-40	3	50%
41-50	0	0
Total	6	100%

Sumber data: Kedai Kopi Kecamatan Manyar

Karakteristik pertama yang digunakan didalam penelitian ini adalah penggolongan informan berdasarkan usia. Menurut tabel diatas informan kedai kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik memiliki rentang usia 21 sampai 40 tahun, hal ini dapat dilihat dari informan tabel yang menunjukkan informan didalam penelitian ini digolongkan menjadi golongan 1 yaitu 21-30 tahun dan golongan 2 yaitu 31-40 tahun.

Tabel 4.2

Jumlah dan Presentase Menurut Tingkat Pendidikan Informan Usaha kedai Kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Tingkat Pendidikan	Jumlah Informan	Presentase %
SD	0	0
SMP	0	0
SMA	2	33%
Perguruan Tinggi	4	67%
Total	6	100%

Sumber data: Kedai Kopi Kecamatan Manyar

Menurut tabel 4.8 dapat diketahui tingkat Pendidikan informan usaha kedai kopi di kecamatan Manyar yaitu SMA berjumlah 2 orang informan, Perguruan tinggi berjumlah 4 orang informan, dan SD SMP berjumlah 0 orang.

Tabel 4.3

Jumlah dan Presentase Menurut Lama Usaha Informan Usaha kedai Kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Lama Usaha	Jumlah Informan (orang)	Presentase%
1-5	6	100%
6-10	0	0
11-15	0	0
Total	6	100%

Sumber data: Kedai Kopi Kecamatan Manyar

Menurut Tabel 4.9 secara keseluruhan informan usaha kedai kopi di Kecamatan manyar kabupaten Gresik, secara keseuruhan memiliki rentang waktu lama usaha sekitar 1-5 tahun, dengan rentang usaha 2 tahun sebagai terendah dan 3 tahun sebagai yang tertinggi.

Tabel 4.4

Jumlah dan Presentase Menurut Jumlah Karyawan Informan Usaha kedai Kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Bayak Karyawan (orang)	Jumlah Informan (orang)	Presentase%
1-5	4	67%
6-10	2	33%
11-15	0	0%
Total	6	100%

Sumber data: Kedai Kopi Kecamatan Manyar

Berdasarka tabel 4.10 dapat diketahui informan kedai kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik yang memiliki mayoritas memiliki karyawan berjumlah 1-4 orang atau 67%, sedangkan derdapat 2 orang informan yang memiliki keryawan sebanyak 6-10 orang atau 33%.

Modal Usaha

Tabel 4.11

Modal Usaha Kedai Kopi Dari Kopi Di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik (Bapak Bagas)

no	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Mesin Kopi	1	30.000.000	30.000.000
2	Gelas Kaca	36	10.000	360.000
3	Kulkas/ Freezer	1	5.000.000	5.000.000
4	Ac/Kipas	1	150.000	150.000
Total Modal Usaha			35.160.000	35.510.000

Sumber Data: Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.11 modal usaha kedai kopi di kecamatan Manyar Kabupaten Grsik yang dimiliki oleh bapak Bagas tercatat sebesar 35.510.000

Revenue Cost Ratio

Bapak Bagas

$$\begin{aligned} R/C &= \frac{\text{Penerimaan Total (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}} \\ &= \frac{24.540.000}{15.692.000} = 1,670 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan R/C ratio diatas, R/C Ratio usaha kedai kopi Bapak Bagas menunjukkan nilai sebesar 1,564 yang berarti dengan modal Rp. 1000 menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1.564 hal ini menunjukkan nilai R/C 1,564 > 1

Return Of Investmest

Bapak Bagas

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{modal usaha}} \\ &= \frac{8.484.000}{35.510.000} \cdot 100\% = 25\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan Return Of Investment di atas dapat disimpulkan bahwa kedai kopi yang dijalankan bapak bagas di kecamatan manyar Kabupaten Manyar Kabupaten Gresik layak untuk dijalankan karena $ROI > 1$

KESIMPULAN

Kesimpulan Hasil yang didapatkan dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kedai kopi dikecamatan Manyar Kabupaten Gresik, layak untuk dilaksanakan. Kesimpulan ini diambil dari penelitian objek pelitian yang memiliki durasi rata-rata lama usaha selama dua tahun. Memiliki modal sebesar puluhan hingga ratusan juta perbulan. Melalui perhtungan R/C ratio dan ROI, usaha kedai kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

SARAN

Saran yang dapat didiberikan peneliti kepada pelaku usaha, meliputi aspek keuangan usaha kedai kopi di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. Aspek keuangan yang dimaksud berupa efisiensi biaya pengeluaran variable yang dapat di tekan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih signifikan. Selain itu pengusaha kedai kopi diharapkan bisa lebih inovatif untuk melakukan promosi dengan tujuan meningkatkan penjualan dibeberapa menu yang kurang peminat. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan peneliti dapat menambahkan teori analisis kelayakan usaha yang ain seperti payback Period, B/C ratio, BEP, NPV dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Amshari., M., M. (2019). **Analisis Biaya Dan Efisiensi Produksi Dalam Ekonomi Islam.**
- Anjarwati., R. (2020). **Pengaruh Pendapatan dan Beban Oprasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pt Pegadaian Bekasi Periode 2020).**
- Asnidar, A. (2017). **Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak Di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatab Muara Satu Kabupaten Aceh Selatan.**
- Halim, A. (2020). **Pengarh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju.**
- Hanim, L. (2018). **UMKM & Bentuk-bentuk Usaha.** Unissula Press.
- Kasmir., Jakfar. (2013). **Studi Kelayakan Bisnis.** Kencana Penada Media Grup.
- Khosiah. (2017). **Persepsi Masyarakat Terhadap Rencana Pemerintah Membuka Area Pertambangan Emas di Desa Sumi Kecamatan Lambu Kabupaten Bima.**
- Murdianto, E. (2020). **Metode Penelitian Kualitatif (Vol. 1).** Yogy Press.
- Pradana., A., P., Komari., A., Indrasari. , D. , L. (2020). **Studi Kelayakan Bisnis Tell Kopi Dengan Analisis finansial.**
- Pumomo, S. (2022). **Teori Ekonomi Mikro.** CV. Widina Media Utama.
- Putri, N. A., S. Supyandi, D., Lucyana, T. (2020). **Analisis Kelayakan Bisnis Kedai Kopi (Studi Kasus Pada Agrowisata N8 Malabar, Pangalengan, Kabupaten Bandung).**
- Ramadhan., A, Rahim., R, Utami., N., N. (2023). **Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio).** CV Tahta Media Grup
- Ramadhan, F. (2015). **Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Oprasional Terhadap Laba Bersih (kasus Perusahaan Industri manufaktur sektor industri barang konsumsi sub rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)).**
- Rantung., D. (2020). **Penerapan Biaya Difrensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi sendiri Pada RM. Pangsit Tompasso.**
- Rosyidi S. (2017). **Pengantar Ekonomi Mikro.** PT Rajagrafindo Persada.
- Rukajat, A. (2018). **Pendekatan penelitian Kualitatif.** CV Budi Utama.
- Sobana, D. (2018). **Studi Kelayakan Bisnis.** CV.Pustaka Setia.
- Soekartawi. (2022). **Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian (2022nd ed., Vol. 1).** PT. Raja Grafindo.
- Sugiyono. (2013). **Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.** Alfabeta.
- Zia., H. (2020). **Pengaturan Pengembangan UMKM di Indonesia.**

Hallas' 3

ORIGINALITY REPORT

16%

SIMILARITY INDEX

16%

INTERNET SOURCES

7%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.untag-sby.ac.id Internet Source	8%
2	digilib.uinsgd.ac.id Internet Source	4%
3	Submitted to Kumoh National Institute of Technology Graduate School Student Paper	1%
4	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	1%
5	repository.unand.ac.id Internet Source	1%
6	rahmaningsi.blogspot.com Internet Source	1%
7	journal.stiem.ac.id Internet Source	1%
8	123dok.com Internet Source	1%
9	jurnalskripsitesis.wordpress.com	

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

Hallas' 3

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15
