

Analisis Kelayakan Usaha Dari Usulan Perbaikan Perancangan Bisnis Pada Bekade

1st Baihaki Hakim Firdaus
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom

Bandung, Indonesia
kimfirdaus@student.telkomuniversity.ac.id

2nd Rosad Ma'ali El Hadi,
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom

Bandung, Indonesia
rosadmeh@telkomuniversity.ac.id

3rd Meldi Rendra
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom

Bandung, Indonesia
meldirendra@telkomuniversity.ac.id

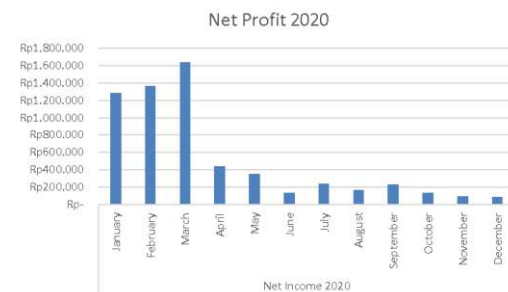
Abstrak - Tingginya kompetisi dan pasar yang minim di lokasi usaha Bekade Coffee saat ini, membuat *stakeholder* perlu mencari peluang baru dengan merelokasi tempat guna mendapatkan konsumen yang lebih banyak. Oleh karena itu, Bekade Coffee berencana untuk merelokasi tempat yang awalnya terletak di Jalan Ternate No.2, Citarum, Kecamatan Bandung Wetan, Bandung (kantin Balai Kepegawaian Daerah Jawa Barat) ke (Jl. Pacuan Kuda, Sukamiskin, Kec. Arcamanik, Kota Bandung (area kawasan SPORt Jabar). Relokasi tempat ini tentunya bukan suatu hal yang dilakukan secara asal-asalan, perlu dilakukannya perencanaan dan analisis yang mendalam untuk menentukan apakah relokasi tempat Bekade Coffee layak untuk dilakukan. Dengan melakukan analisis kelayakan usaha pada lokasi Bekade Coffee yang baru, dapat ditentukan layak atau tidaknya dilakukan relokasi Bekade Coffee ke kawasan SPORt Jabar. Dalam melakukan analisis kelayakan Bekade Coffee ditentukan berdasarkan aspek legalitas, aspek manajemen dan organisasi, aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Hasil yang didapatkan dalam penentuan kelayakan usaha pada Bekade Coffee yaitu dengan NPV (*Nett Present Value*) sebesar Rp227.680.486 dengan *discount rate* sebesar 6.54% dan nilai IRR (*Internal Rate of Return*) sebesar 30.6% dengan MARR (*Minimum Average Rate of Return*) sebesar 6.54%, dimana hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan untuk relokasi Bekade Coffee ke tempat yang baru dinyatakan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: *Kedai Kopi, Analisis Kelayakan, NPV, IRR*

I. PENDAHULUAN

Café merupakan sebuah prospek bisnis yang pada saat ini sedang sangat berkembang di kalangan anak muda. Banyak *Entrepreneurs* dari kalangan anak muda yang terjun paa industry *Café* atau dalam Bahasa Inggris nya *Coffee Shop*. Hal ini dikarenakan prospek yang menjanjikan, pasar yang relatif lebih luas, perputaran modal yang lebih singkat dan masih banyak lagi. Bekade Coffee, yaitu sebuah kedai kopi yang terletak di Jalan Ternate No.2, Citarum, Kecamatan Bandung Wetan, Bandung. Lokasi yang kurang strategis menjadi penghambat untuk melebarkan pasar kami, membuat kami hanya dapat mengambil keuntungan dari pembeli yang dari kantor atau pemesan online. BeKaDe Coffee

sendiri berdiri tahun 2020 dengan rata-rata laba bersih Rp 500.000 hingga Rp 1.500.000 per bulan. Namun pada 3 kuartal terakhir pendapatan Bekade menurun. Hal ini kami yakini dikarenakan menurunnya antusiasme pembeli untuk membeli produk dari Bekade Coffee. Selain menurunnya antusiasme dari target pasar Bekade Coffee itu sendiri, target pasar yang terlalu sempit yaitu para pegawai BKD Kota Bandung menjadi penyebab menurunnya laba bersih penjualan dari Bekade Coffee.



GAMBAR 1
Data Net Profit 2020

Dapat dilihat pada Gambar 1 Bekade Coffee memiliki penjualan yang cukup baik pada awal pembukaannya. Namun seiring berjalannya waktu, BeKaDe Coffee mengalami penurunan penjualan tiap bulannya diakibatkan terjadinya pandemi Covid 19. Bekade Coffee yang sebelumnya sudah berjalan 1 tahun (di lokasi Jl. Ternate, di dalam Balai Kepegawaian Daerah mengakibatkan penurunan penjualan tersebut terjadi. Faktor tersebut digambarkan dalam bentuk *fishbone* berikut.



GAMBAR 2.
Fishbone

Berdasarkan permasalahan yang terlihat pada Gambar I.5, dapat ditentukan alternatif solusi pada Tabel 1.

TABEL 1.
Daftar Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Belum ditentukanya <i>selling target</i> agar usaha dapat <i>sustain</i>	Melakukan perhitungan terhadap target penjualan agar usaha dapat <i>sustain</i> dan berkembang untuk jangka waktu yang panjang
2	tidak adanya perencanaan alokasi anggaran untuk meningkatkan penjualan (marketing) untuk long term	Dilakukannya analisis bisnis yang sudah berjalan lalu membuat perancangan strategi usaha dengan mempertimbangkan aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial dari bisnis yang sudah berjalan.
3	Belum adanya perencanaan keuangan dalam jangka panjang	
4	Belum adanya perencanaan pengaturan rantai pasok	
5	Menentukan atau perekrutan karyawan yang kompeten Pada Bekade Coffee	Melakukan rekrutasi karyawan yang sistematis dengan menentukan kriteria khusus yang sesuai dengan tujuan usaha.

Potensi solusi yang diperoleh memiliki dampak yang signifikan dalam penelitian ini. Melihat pada bobot penilaian berdasarkan kepentingan, potensi Solusi dari “Dilakukannya analisis bisnis yang sudah berjalan lalu Kota Bandung) namun dengan diterjangnya pandemi, Bekade *Coffee* harus vakum terlebih dahulu pada awal tahun 2021 hingga tahun 2023 awal dengan relokasi tempat yang baru yang terletak di *Sport Jabar* (Jl. Pacuan Kuda, Sukamiskin, Kec. Arcamanik, Kota Bandung, Jawa Barat 40293) yang lebih strategis. Berdasarkan data Gambar 1 terdapat beberapa faktor yang membuat perancangan strategi usaha dengan mempertimbangkan aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial dari bisnis yang sudah berjalan” memiliki bobot kepentingan yang lebih besar dibandingkan yang lain, hal ini dikarenakan potensi Solusi tersebut menjawab permasalahan yang lebih krusial dalam pengembangan bisnis pada Bekade Coffee.

II. KAJIAN TEORI

A. Kedai Kopi

Kedai kopi atau dalam Bahasa Inggris nya umum dikenal dengan *coffee shop* atau dalam perancis nya umum dikenal dengan *café* merupakan sebuah suatu bentuk atau wujud dari suatu usaha yang menggeluti bidang *food & beverage* yang fokus utamanya yaitu kopi,

the dan berbagai macam varian minuman lainnya diiringi dengan cemilan makanan untuk menemani santapan minuman yang ada.

1. Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan mempelajari secara mendalam tentang layak atau tidaknya suatu usaha atau bisnis yang dijalankan. Mempelajari secara mendalam berarti, meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi, selanjutnya diukur, dihitung dan dianalisis dengan menggunakan metode tertentu.

2. Aspek Manajemen dan Organisasi

Manajemen sumber daya manusia merupakan konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Dedi & Nurdin, 2020).

3. Aspek Legalitas

Aspek hukum atau aspek legalitas adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian keabsahan dokumen dapat dilakukan sesuai dengan Lembaga yang mengeluarkan dan yang mengesahkan dokumen yang bersangkutan (Kasmir & Jakfar, 2017). Dalam studi kelayakan bisnis, perlu dilakukan penelitian terhadap dokumen-dokumen khususnya menyangkut kelengkapan dokumen atau izin perusahaan. Dokumen yang diteliti sangat tergantung dari jenis usahanya.

4. Aspek Pasar

Aspek pasar merupakan aspek yang bertujuan untuk mengetahui segmen pasar dari bisnis yang akan dituju berdasarkan pasar potensial, pasar tersedia dan *target market*. Kajian mendalam tentang pasar dilakukan melalui riset pasar. Riset pasar menyangkut analisis tentang karakteristik konsumen, peluang dan resiko dalam pasar yang akan dimasuki. Secara spesifik analisis aspek pasar meliputi hal-hal sebagai berikut (Dedi & Nurdin, 2020):

a. Forecasting Metode

Forecasting metode atau metode peramalan merupakan pengetahuan dan seni untuk memperkirakan yang terjadi di masa yang akan datang pada saat sekarang. Dalam melakukan peramalan, peramal harus mencari data dan informasi masa lalu. Kondisi tersebut dapat dijadikan alat untuk melakukan peramalan di masa mendatang dengan asumsi-asumsi tertentu. Hal ini perlu dilakukan mengingat di masa yang akan datang penuh dengan berbagai ketidakpastian (Dedi & Nurdin, 2020).

b. Single Moving Average

Single moving average atau metode rata-rata bergerak tunggal merupakan pengambilan sekelompok data yang diobservasi. Tujuannya adalah untuk mengurangi atau menghilangkan acakan (*random*) dari deret waktu (Kasmir & Jakfar, 2017).

$$X = \frac{y_1 + y_2 + y_3 + y_n}{t}$$

Dimana:

X = Bulan yang di ramal
 y = Jumlah pembeli pada bulan itu
 n = Bulan pada masa lalu
 t = Jumlah bulan yang diramal

c. Weight Moving Average

Weighted moving average merupakan pengembangan dari *single moving average*. Bulan yang berbeda memiliki bobot yang berbeda dan bobotnya ditentukan melalui beberapa metode logis.

$$X = (y_1 \times w_1) + (y_2 \times w_2) + (y_n \times w_n)$$

Dimana:

X = Jumlah pada bulan yang diramal
 y = Jumlah pada bulan tertentu masa lalu
 w = Bobot persentase yang dimasukan (dimana jumlah persentase total harus berjumlah 100%)

d. Time Series Analysis for Linear SimpleRegression

Time series analysis for linear simple regression atau Analisis deret waktu yang linear adalah analisis pola hubungan yang dicari dengan satu variabel yang mempengaruhinya, yaitu waktu. Untuk menjelaskan hubungan kedua metode ini kita gunakan notasi matematis seperti (Dedi & Nurdin 2020)

$$Y = f(x)$$

Dimana:

Y = *Dependent Variable* (variabel yang dicari)
 X = *Independent Variable* (variabel yang mempengaruhi)
 Notasi regresi sederhana dengan menggunakan regresi linear (garis lurus) dapat digunakan sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Dimana “a” dan “b” merupakan parameter (koefisien regresi) yang harus dicari. Untuk mencari nilai a dapat menggunakan rumus:

$$a = \frac{\sum Y}{n} - \frac{b \sum X}{n}$$

atau:

$$a = \bar{Y} - b\bar{X}$$

Kemudian nilai b dapat dicari dengan rumus:

$$a = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2 - \sum X^2 - \sum X}$$

atau:

$$b = \frac{\sum XY - \bar{X}\bar{Y}}{\sum Y^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum Y^2}{\sum Y^2}$$

Dimana:

$$\sum X^2 - \bar{X}\bar{X}$$

Selanjutnya, data akan dilakukan pengujian yang diperoleh dengan cara uji koefisien penentu (RI), pengetesan ini untuk mengetahui tepat atau tidaknya variabel yang mempengaruhi besaran penjualan yang diramalkan adalah waktu. Rumus yang akan digunakan adalah sebagai berikut (Dedi & Nurdin, 2020):

$$\sum e^2$$

5. Aspek Teknis

Penilaian kelayakan terhadap aspek teknis menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/operasi suatu bisnis. Kajian aspek teknis mencakup analisis kesiapan Perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketepatan lokasi, luas produksi dan *layout* serta kesiagaan mesin yang akan digunakan (Dedi & Nurdin, 2020)

6. Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan Perusahaan secara keseluruhan. Kajian aspek ini menggambarkan jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan Perusahaan. Dengan demikian, aspek finansial merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya (Dedi & Nurdin, 2020).

III. METODE

A. Identifikasi Data

Pada tahapan identifikasi, dilakukan pembedahan dari latar belakang objek yang diteliti. Membahas objek yang diteliti secara menyeluruh, lalu mengerucut kepada permasalahan yang diidentifikasi berdasarkan latar belakang objek. Media yang digunakan dalam mengidentifikasi permasalahan menggunakan diagram fishbone. Setelah membuat diagram fishbone yang bertujuan kepada “Keberlangsungan Usaha Bekade Coffee pada Lokasi yang Baru”, kita membuat potensi solusi dari permasalahan yang dialami pada Bekade Coffee. Potensi Solusi tersebut selanjutnya dibuat bobot kepentingan berdasarkan urgensi serta dampak signifikansi terhadap tujuan dari penelitian. Bobot yang terbesar selanjutnya dijadikan rumusan masalah yang nantinya dari rumusan masalah tersebut dijasikan dari tujuan penelitian. Tahapan terakhir dibuat nya manfaat dari penelitian ini.

B. Tahap Pengumpulan Data

Tahapan pengumpulan data merupakan tahapan yang

dilakukan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan serta relevan terhadap perencanaan. Pada tahap ini

$$\Sigma e^2 = \Sigma Y^2 - b^2(\Sigma X^2)$$

$$\Sigma Y^2 = \Sigma Y^2 - n(\bar{Y})^2$$

$$\Sigma X^2 = \Sigma X^2 - n(\bar{X})^2$$

dilakukan pengumpulan data legalitas, menentukan aspek manajemen dan organisasi, aspek pasar, pengumpulan data populasi, menentukan jumlah sampel, pembuatan kuisioner, penyebaran kuisioner, pengumpulan data pasar, menentukan aspek teknis, serta perhitungan aspek finansial.

C. Tahap Perancangan

Tahapan perancangan merupakan tahapan dimana dilakukannya perencanaan perancangan sistem yang akan dibuat terhadap objek penelitian. Langkah yang dilakukan pada tahap ini yaitu menentukan metode *forecasting*, melakukan metode *forecasting* menggunakan metode terpilih, pembuatan *cashflow*, serta perhitungan *payback period*.

D. Tahap Verifikasi

Setelah melakukan pengolahan data, data akan dilakukan verifikasi dengan metode yang sudah ditentukan pada studi literatur (BAB 2). Pada penelitian ini akan dilakukan dengan studi kelayakan yaitu perhitungan NPV dan perhitungan IRR.

E. Tahap Validasi Hasil Rancangan

Tahapan validasi dilakukan setelah tahapan verifikasi sudah dilakukan. Tahapan ini dilakukan dengan tujuan apakah perancangan yang sudah dilakukan tersebut sudah sesuai apakah belum. Dalam tahapan ini dilakukan dengan cara analisis sensitivitas.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang akan dibahas yaitu terkait aspek legalitas, aspek manajemen, aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial.

A. Aspek Legalitas

Aspek legalitas yang diterapkan pada Bekade Coffee sudah memenuhi kriteria yang diterapkan untuk kawasan lokasi usaha. Pemberlakuan aspek legalitas ini dilakukan pada tahapan sebelum usaha Bekade Coffee berjalan. Berkas yang dibutuhkan dalam aspek legalitas yaitu Surat Keterangan Usaha (SKU) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

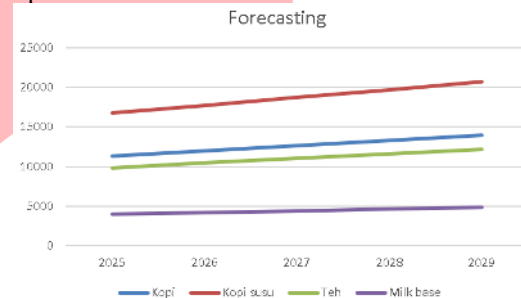
B. Aspek Manajemen

Aspek Manajemen pada Bekade Coffee meliputi 2 Barista, 1 pemilik, 1 karyawan pemasaran dan 1

karyawan keuangan. Pembagian tugas untuk barista yaitu melayani pelanggan dengan membuat minuman yang dipesan oleh pelanggan. Jam kerja untuk barista sendiri yaitu 8 jam untuk 3-4 hari dengan sistem rotasi kerja. Karyawan lain seperti tim pemasaran berfokus kepada strategi pemasaran, karyawan keuangan berfokus pada pengaturan arus keuangan usaha dan untuk pemilik sebagai pengambil keputusan.

C. Aspek Pasar

Penentuan peramalan atau *forecasting* aspek pasar Bekade Coffee dilakukan dengan metode *Double Moving Average 3x4*. Dimana untuk menentukan metode yang terpilih, dicari *Mean Square Error* terkecil. Setelah dipilihnya metode peramalan, selanjutnya akan dilakukan peramalan selama 5 tahun, yaitu umur dilakukannya perancangan Bekade Coffee. Untuk hasil peramalan dapat dilihat pada Gambar 3.



GAMBAR 3.

Hasil Peramalan Demand Bekade Coffeep periode 2025-2029

D. Aspek Teknis

Aspek teknis pada Bekade Coffee meliputi kebutuhan peralatan yang telah dirancang untuk Bekade Coffee sudah memenuhi kebutuhan produksi dan mencukupi untuk memenuhi kebutuhan *demand*. Dengan kegiatan produksi yang dilakukan Bekade Coffee yaitu selama 8 jam untuk 7 hari per minggu, perlu dipertimbangkannya perawatan mesin. Dimana perawatan untuk mesin itu sendiri sudah diperhitungkan, yaitu untuk kegiatan perawatan dilakukan selama sebulan sekali dan untuk *overhaul* dilakukan setahun sekali dan itu pun sudah dipertimbangkannya untuk menyewa peralatan produksi untuk menghindari kehilangannya potensi pelanggan. Untuk peralatan yang sudah dirancang dapat dilihat pada Tabel 3.

TABEL 2.
Kebutuhan Peralatan

Nama	Jumlah
Mesin Grinder	1
Mesin Kopi	1
AC Tower	1
Kompor Gas	1
Peralatan Kasir	1
Teko kopi	1
Paket alat v60	1
Termometer kopi	1
Kulkas	1
Freezer	1
Cup sealer	1
Tempat penyimpanan cup	1
Gelas Takar Kaca Kopi Espresso Latte	1
Rak Cuci Piring	1
Set Meja Makan Kafe 4 Kursi 1 Meja	14
Lampu LED Bulb Philips 10 Watt	8
Meja Bar	9
Gelas kopi	3
Gelas Espresso	10

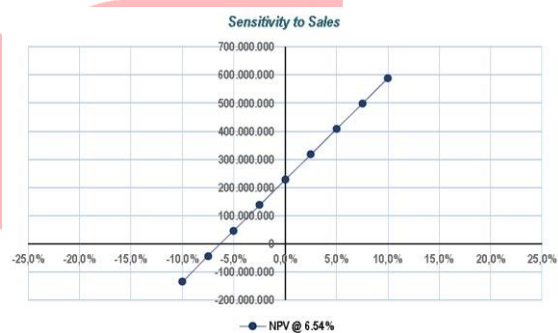
E. Aspek Finansial

Aspek finansial yang dibahas meliputi analisis sensitivitas yang bertujuan untuk mengetahui tingkat sensitivitas suatu usaha jika suatu saat nanti, dimasa yang akan datang, akan terjadinya kenaikan harga atau penyesuaian harga atau kegiatan produksi yang menurun atau meningkat, pelaku bisnis dapat mengantisipasi dengan kegiatan preventif untuk menghindari kerugian yang tidak diinginkan oleh pemegang usaha. Dalam penentuan faktor yang tergolong sensitivitas untuk kegiatan produksi Bekade Coffee, ditentukan yaitu sensitivitas terhadap jumlah produksi, sensitivitas terhadap harga dan sensitivitas terhadap biaya produksi dan pengeluaran.

TABEL 3.

Analisis Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Volume Produksi

Sensitivity to Sales	
Sales	NPV @ 6.54%
-10.0%	(134,209,836.5)
-7.5%	(43,547,816.6)
-5.0%	46,956,519.6
-2.5%	137,367,468.4
0.0%	227,680,486.3
2.5%	317,993,504.3
5.0%	408,306,522.2
7.5%	498,619,540.1
10.0%	588,932,558.0



GAMBAR 4.

Grafik Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Volume Produksi

Dapat dilihat pada Tabel 3 dan Gambar 4 bahwa analisis sensitivitas Bekade Coffee terhadap jumlah produksi tidaklah begitu baik, dimana pada Gambar V.2 memperlihatkan angka *net present value* yang minus diantara -5% hingga -7.5%. setelah dicari *break even point* nya, angkat *BEP* terkait jumlah produksi ada diangka -6.053% dimana angka tersebut termasuk rendah untuk usaha minuman yang sangat berpengaruh terhadap volume penjualan. Arti angka - 6.053% itu mengartikan, bahwa jika volume penjualan Bekade Coffee menurun sebesar 6.053% maka Bekade Coffee tidak mendapatkan keuntungan dari penjualannya atau *break even*.

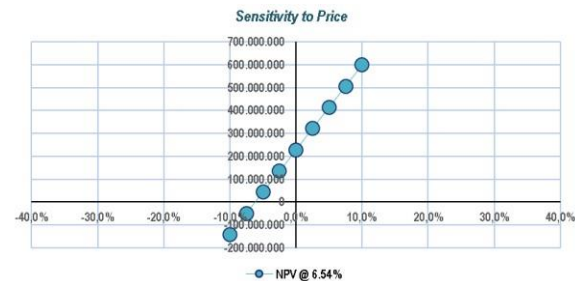
TABEL 4.

Analisis Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Harga Jual

Sensitivity to Price	
Price	NPV @ 6.54%
-10.0%	(143,674,436.2)
-7.5%	(50,646,266.3)
-5.0%	42,228,989.8
-2.5%	135,010,769.9

TABEL 4.
Analisis Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Harga Jual (Lanjutan)

Sensitivity to Price	
Price	NPV @ 6.54%
0.0%	227,680,486.3
2.5%	320,350,202.8
5.0%	413,019,919.3
7.5%	505,689,635.8
10.0%	598,359,352.3

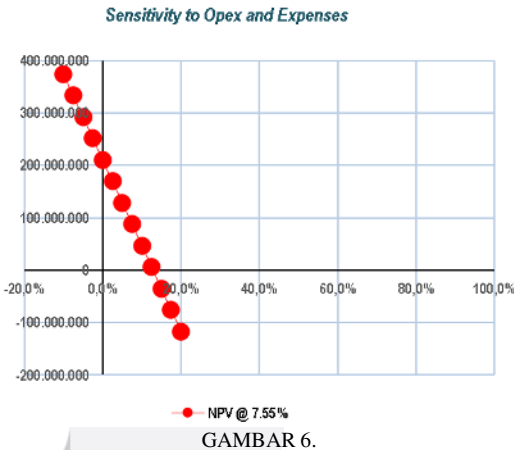


GAMBAR 5.
Grafik Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Harga Jual

Tabel 4 dan Gambar 5 memperlihatkan analisis sensitivitas terhadap kenaikan dan penurunan harga jual Bekade Coffee. Analisis sensitivitas yang dilakukan terhadap harga ini bertujuan untuk melihat ruang yang dapat dilakukan Bekade Coffee untuk melakukan penyesuaian harga jika sewaktu waktu diadakannya promo potongan harga (tanpa melihat jumlah produksi meningkat ataupun menurun). Dengan skema tersebut dapat dilihat bahwa ruang atau batas permainan harga yang dapat diulik oleh Bekade Coffee tidaklah luas yaitu sebesar -5.899% untuk menyentuh angka *break even point*. Dengan angka sebesar 5.899% Bekade Coffee tidak dapat berbuat banyak untuk melakukan promosi jika volume penjualan tidaklah meningkat dan angka tersebut termasuk sangat sensitive dikarenakan jika suatu saat perlunya penurunan harga, Bekade Coffee tidak dapat memberi potongan harga yang cukup signifikan baik untuk kebutuhan komersial maupun untuk keperluan promosi.

TABEL 5.
Analisis Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Biaya Opex dan pengeluaran

Sensitivity to Opex and Expenses	
Opex	NPV @ 6.54%
-10.0%	397,463,438.1
-7.5%	355,017,700.2
-5.0%	312,571,962.2
-2.5%	270,126,224.3
0.0%	227,680,486.3
2.5%	185,234,748.4
5.0%	142,789,010.4
7.5%	100,326,954.2
10.0%	57,806,282.9
12.5%	15,233,244.3
15.0%	- 27,257,742.4
17.5%	- 69,873,740.1
20.0%	- 112,489,737.7



GAMBAR 6.
Grafik Sensitivitas Bekade Coffee Terhadap Biaya Opex dan pengeluaran

Tabel 5 dan Gambar 6 memperlihatkan hasil analisis sensitivitas terhadap biaya operasional dan pengeluaran pokok seperti gaji dan biaya listrik. Dari yang terlihat pada Tabel 5 bahwa ruang dan batasan yang dapat diulik untuk kenaikan biaya operasional ini masih relatif lebih luas, dimana angka 12.5% kenaikan biaya operasional Bekade Coffee masih mendapatkan keuntungan, sedangkan untuk *break even point* untuk biaya pengeluaran Bekade Coffee sendiri berada diangka 12.88% yang berarti, pada kenaikan biaya sebesar 12.88% Bekade Coffee akan *break even*, angka tersebut masih dibatas wajar dan masih mencukupi untuk melakukannya peluasan kinerja

ataupun penambahan karyawan paruh waktu juga dibutuhkan dikemudian hari.

Angka dari analisis sensitivitas yang sudah dilakukan tentunya dapat berubah berubah sesuai dengan skema yang digunakan dan penilaian faktor apa yang akan diuji sensitivitasnya. Uji sensitivitas ini dilakukan hanya terhadap 3 faktor (biaya operasional, volume penjualan, harga jual) dikarenakan hal tersebut yang dinilai memiliki dampak yang signifikan dan sensitif terhadap usaha Bekade Coffee.

V. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan berdasarkan hasil pengolahan pada aspek legalitas, aspek manajemen, aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Berikut merupakan kesimpulan dari perancangan yang sudah dilakukan pada Bekade Coffee:

1. Perencanaan aspek pasar Bekade Coffee sudah memenuhi secara peminat dan pasar tersedia di area SPORt Jabar memenuhi untuk kegiatan penjualan dan bereskalasi tiap tahunnya setelah dilakukan *forcasting* menggunakan metode *Double Moving Average 3x4* dengan estimasi pasar sasaran sebesar 71836 pada tahun 2025, 76062 pada tahun 2026, 80287 pada tahun 2027, 84512 pada tahun 2028 dan 88738 pada tahun 2029.
2. Aspek Legalitas yang akan diterapkan pada Bekade Coffee sudah memenuhi standar secara undang-undang dan persyaratan berjalannya usaha dengan membuat SIUP dan SKU, selain itu penerapan pajak dan perhitungan depresiasi sudah mengikuti Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia.
3. Peranan, tanggung jawab serta *job desc* karyawan sudah dibuat untuk perencanaan relokasi tempat Bekade Coffee yang baru. Jumlah karyawan dengan *job desc* nya masing-masing sudah memenuhi kebutuhan kapasitas penjualan Bekade Coffee yang akan

memaksimalkan kegiatan penjualan usaha dengan 2 karyawan Barista, 1 karyawan *marketing*, 1 karyawan *finance* dan 1 pemilik.

4. Perencanaan kebutuhan bahan baku Bekade Coffee untuk tahun 2025 adalah 581.740 gram *Creamer*, 251.430 gram *Palm Sugar*, 478.210 gram biji kopi, 2.267.800 ml susu, 778.940 ml gula cair, 335.240 ml sirup kopi, 7.099.200 ml air, 118.320 gram *Powder Milk Base*, 98.600 gram bubuk teh, 493.000 ml sirup teh, 2.208.640 gram es batu dan 4.191 gram gas *LPG*. Untuk tahun 2026 dibutuhkan bahan baku berupa, 615.960 *Creamer*, 266220 gram *Palm Sugar*, 506340 gram biji kopi, 2.401.200 ml susu cair, 824.760 ml gula cair, 354.960 ml sirup kopi, 7.516.800 ml air, 125.280 gram *Powder Milk Base*, 104.400 gram bubuk teh, 522.000 ml sirup teh, 2.338.560 gram es batu, 4.437 gram gas *LPG*. Kebutuhan untuk tahun 2027 dibutuhkan bahan baku berupa 650.180 gram *Creamer*, 281.010 gram *Palm Sugar*, 534.470 gram biji kopi, 2.534.600 ml susu cair, 870.580 ml gula cair, 374.680 ml sirup kopi, 7.934.400 ml air, 132.240 gram *Powder Milk Base*, 110.200 gram bubuk teh, 551.000 ml sirup teh, 2.468.480 gram es batu dan 4684 gram gas *LPG*. Tahun 2029 dibutuhkan bahan baku berupa, 684.400 gram *Creamer*, 295.800 gram *Palm Sugar*, 562.600 gram biji kopi, 2.668.000 ml susu cair, 916.400 ml gula cair, 394.400 ml sirup kopi, 8.352.000 ml air, 139.200 gram *Powder Milk Base*, 116.000 gram bubuk teh, 580.000 ml sirup teh, 2.598.400 gram es batu dan 4.930 gram gas *LPG*, sedangkan pada tahun 2029 dibutuhkan bahan baku berupa 718.620 gram *Creamer*, 310.590 gram *Palm Sugar*, 590.730 gram kopi, 2.801.400 ml susu cair, 962.220 ml gula cair, 414.120 ml

- sirup kopi, 8.769.600 ml air, 146.160 gram *Powder Milk Base*, 121.800 gram bubuk teh, 609.000 ml sirup teh, 2.728.320 gram es batu dan 5.177 gram gas *LPG*. Peralatan yang dibutuhkan pada Bekade *Coffee* meliputi 19 jenis peralatan. Tenaga kerja yang dibutuhkan Bekade *Coffee* sebanyak 2 orang untuk kegiatan operasional yang bertugas sebagai barista dengan sistem hari kerja 1 hari kerja 1 hari libur dan penambahan waktu kerja atau lembur jika dibutuhkan tenaga kerja tambahan pada hari tertentu. Layout Bekade *Coffee* yang baru akan memuat semua peralatan dengan kapasitas tempat duduk sebanyak 56 dengan 1 meja dapat diisi 4 orang.
5. *NPV* Bekade *Coffee* yang baru sebesar Rp227.680.486 dengan *IRR* sebesar 30.6%, dengan perolehan nilai *NPV* dan *IRR* sebesar itu, maka perencanaan relokasi tempat Bekade *Coffee* yang baru dapat dinyatakan layak.
- [10] I. C. Organization, "Domestic consumption by all exporting countries," [Online]. Available: <https://icocoffee.org/>.
- [11] Rahmawati, Manajemen Pemasaran, 2016.
- [12] G. A. Philip Kotler, Principles of Marketing, 2016.
- [13] D. Kittlauss, "Market Risk Premia," Market Risk Premia, 2011. [Online]. Available: <http://www.market-risk-premia.com/id.html>.
- [14] Fitriya, "Pajak UMKM Tarif Cara Hitung Bayar dan Lapor SPT Pajaknya," Klik Pajak, Juni 2024. [Online]. Available: <https://klikpajak.id/blog/pajak-umkm-tarif-cara-hitung-bayar-dan-lapor-spt-pajaknya/>.

REFERENSI

- [1] Kasmir dan & Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis. 2nd Edition ed., Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007.
- [2] A. M. Pauceanu, Business Feasibility Study. 1st Edition ed, Cambridge: Academic Press, 2016.
- [3] P. Sugiono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. 1st Edition ed, Jakarta: Alfabeta, 2012.
- [4] M. Samonas, Financial Forecasting, Analysis, and Modelling, 2015.
- [5] J. Karmir, Studi Kelayakan Bisnis, 13th Edition, 2017.
- [6] N. H. Dedi Purwana, Studi Kelayakan Bisnis, Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2020.
- [7] R. Cantillon, Essay on the Nature of Trade in General, 1775.
- [8] P. Kotler, Marketing Management, 2003.
- [9] A. R. A. Nalendra, STATISTIKA SERI DASAR DENGAN SPSS, Bandung : CV. MEDIA SAINS INDONESIA, 2021.