

**ANALISIS KELAYAKAN PEMBANGUNAN UNIT BISNIS SANGRAI KOPI PADA BREWISELY COFFEEMATE DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, ASPEK FINANSIAL**

***ANALYSIS OF THE FEASIBILITY ON DEVELOPMENT BUSINESS UNIT COFFEE ROASTERY FOR BREWISELY COFFEEMATE REVIEWED FROM THE MARKET ASPECTS, TECHNICAL ASPECTS AND FINANCIAL ASPECTS***

Reysa Tandika Putra.<sup>1</sup>, Elvira Azis, S.E., M.T.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom

<sup>2</sup>Dosen Prodi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom

<sup>1</sup>reysambo@yahoo.com, <sup>2</sup>vira.azis@gmail.com

**ABSTRAK**

Brewisely Coffeemate merupakan sebuah usaha kecil yang dibentuk pada akhir tahun 2015 di kota Depok Jawa Barat. Brewisely Coffeemate bergerak di bidang *coffee shop* dan ingin mengembangkan pada unit bisnis sangrai kopi. Sampai penelitian ini dilakukan Brewisely Coffeemate masih bergerak di bidang *coffee shop*. Tujuan penelitian ini, yaitu : 1) Mengetahui besarnya pasar dari pembangunan unit bisnis sangrai kopi pada usaha Brewisely Coffeemate. 2) Mengetahui manfaat pembangunan unit bisnis sangrai kopi pada usaha Brewisely Coffeemate dengan melihat aspek teknis dan aspek finansial. 3) Mengetahui tingkat sensitivitas dari investasi pembangunan unit bisnis sangrai kopi pada usaha Brewisely Coffeemate.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, kesimpulan penelitian ini dalam aspek pasar, didapatkan besarnya presentase dari pasar potensial adalah 100%. Pada pasar tersedia didapatkan presentase dari total 100 responden, kelompok I yang terdiri dari 6 orang mau membeli dengan range harga dibawah Rp. 25.000. Kelompok II sebanyak 33 responden mampu pada range harga Rp. 25.001 - Rp. 50.000. Kemudian kelompok III, sebanyak 40 responden mampu pada range harga Rp. 50.001 - Rp. 75.000. Dan kelompok IV, sebanyak 9 responden mampu pada range harga Rp. 75.001 - Rp. 100.000. Serta kelompok V, sebanyak 12 responden mampu pada harga diatas Rp.100.000. Bahwa pasar tersedia dari kelompok I sebesar 6%, kelompok II sebesar 33%, kelompok III sebesar 44%, kelompok IV sebesar 9%, dan kelompok V sebesar 12%. Pada pasar sasaran, usaha ini akan menysasar sebesar 1% dari total pasar yang tersedia. Periode dalam pembuatan proyeksi keuangan ditetapkan selama 5 tahun. Dari perhitungan yang ada, pembangunan sangrai kopi pada usaha Brewisely coffeemate dapat dikatakan layak.

**Kata Kunci:** Analisis Kelayakan, Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Finansial, Brewisely Coffeemate.

## ABSTRACT

*Brewisely Coffeemate is a small business established in late 2015 in the city of Depok, West Java. Brewisely Coffeemate is engaged in coffee shop and want to develop on coffee roastery business unit. Until this research conducted Brewisely Coffeemate still in the coffee shop. The purpose of this research is: 1) Knowing the size of the market from the construction of coffee roastery business unit on the Brewisely Coffeemate. 2) Find out the benefits of establishing a Coffee roastery business unit at Brewisely Coffeemate by looking at the technical and financial aspects. 3) Determine the sensitivity level of the investment in the construction of the coffee roastery business unit at Brewisely Coffeemate.*

*Based on the results of the analysis and discussion, the conclusion of this study in the market aspect, obtained the percentage of potential market is 100%. On the available market got a percentage total of 100 respondents, group I of 6 people willing to buy with price range below Rp. 25,000. Group II of 33 respondents are able to range in price Rp. 25.001 - Rp. 50,000. Then group III, 40 respondents are able to range in price Rp. 50.001 - Rp. 75,000. And group IV, 9 respondents are able in the price range Rp. 75.001 - Rp. 100,000. As well as group V, 12 respondents are able to price above Rp.100.000. Whereas the available market is from Group I of 6%, Group II is 33%, Group III is 44%, Group IV is 9%, and Group V is 12%. In the target market, this business will target 1% of the total available market. From the existing calculations, the construction of coffee roastery on Brewisely coffeemate business can be considered feasible.*

***Keywords: Feasibility Analysis, Market Aspects, Technical Aspects, Financial Aspects, Brewisely Coffeemate.***

Telkom  
University

**1. Pendahuluan**

Perkembangan minum kopi yang dahulu identik dengan orang tua, begadang, maupun minuman kelas rendahan, kini telah mengalami pergeseran makna, khususnya di Indonesia. Hal tersebut di buktikan dengan banyaknya muncul kedai kopi di Indonesia terutama di kota Depok ditandai dengan peningkatan konsumsi peminum kopi di Indonesia

Gambar 1.1 Konsumsi kopi Indonesia



(Sumber: KataData)

Selain konsumsi peminum kopi yang meningkat, jumlah penduduk kota Depok setiap tahunnya terus meningkat. Jumlah penduduk kota Depok per 2016 berjumlah 1.803.708 jiwa, menurut pemerintah kota Depok, penduduk kota Depok meningkat 4,23% per tahun.

Menurut dinas UMKM kota Depok berjumlah 23 kedai. Bisnis sangrai kopi hanya berjumlah 3. Jika dihitung dari keseluruhan *coffee shop* yang tidak terdaftar berjumlah 28, jumlah *coffee shop* yang belum tersebut didapatkan dari hasil hitungan penulis, membuat total kedai kopi di Depok berjumlah 51. Hal itu membuat pembangunan unit bisnis sangrai kopi pada Brewisely Coffeemate memiliki prospek yang bagus.

**2. Tinjauan Pustaka**

**2.1 Studi Kelayakan Bisnis**

Bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam mengenai suatu usaha atau bisnis yang dijalankan dengan meneliti menggunakan metode-metode tertentu berdasarkan pada data dan informasi yang tersedia, kemudian diukur, dihitung dan dianalisa dari hasil penelitian yang di dapat (Kasmir, 2015).

**2.2 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

**2.2.1 Aspek Pasar**

pasar secara singkat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli produk baik barang maupun jasa. Terdapat 3 aspek pasar, yaitu: pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran. (Kasmir, 2015).

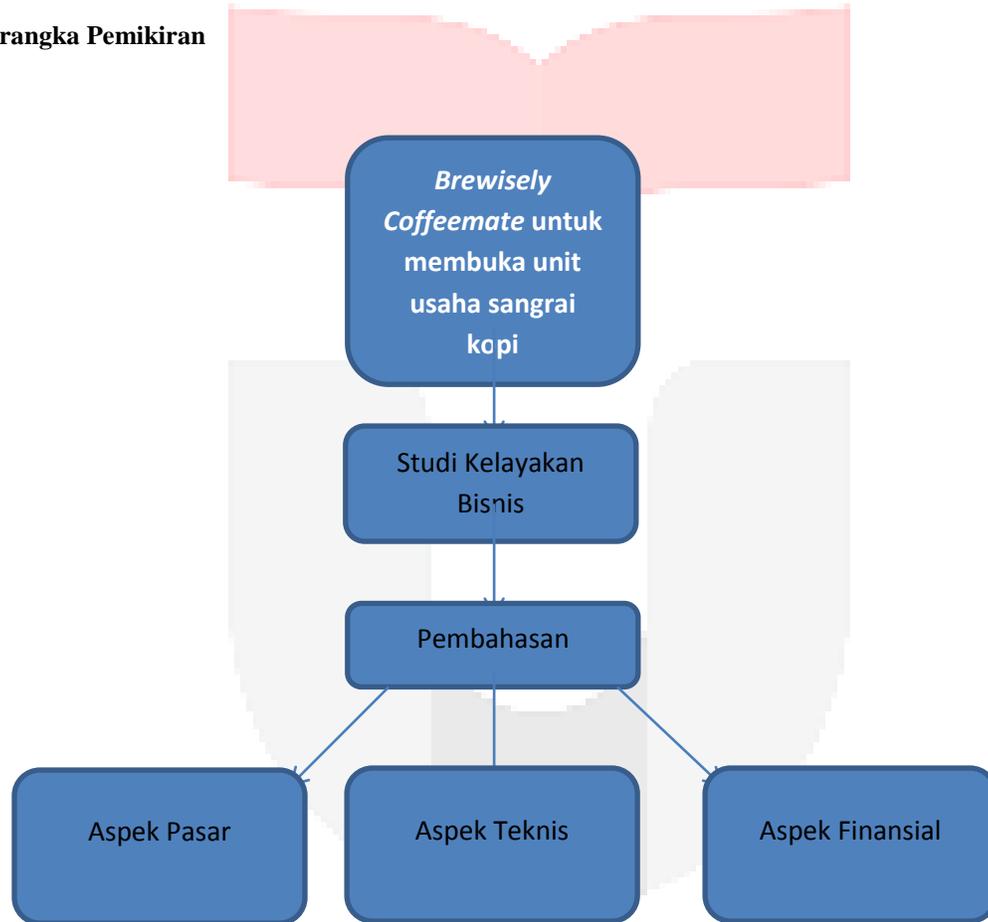
**2.2.2 Aspek Teknis**

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-mesin yang akan digunakan. maka aspek teknis terkait dengan efisien atau tidak. Efisiensi menjadi satu faktor yang menentukan besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan (Purwana, 2016).

**2.2.3 Aspek Finansial**

Aspek finansial atau aspek keuangan (Kasmir, 2015) merupakan suatu aspek yang digunakan untuk menilai keuangan pemilik usaha secara keseluruhan. Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan proses bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan,

**2.3 Kerangka Pemikiran**



**Aspek-aspek dalam studi kelayakan usaha (X)**

(X1) Aspek Pasar

(X2) Aspek Teknis

(X3) Aspek Finansial

**Kelayakan Bisnis (Y)**

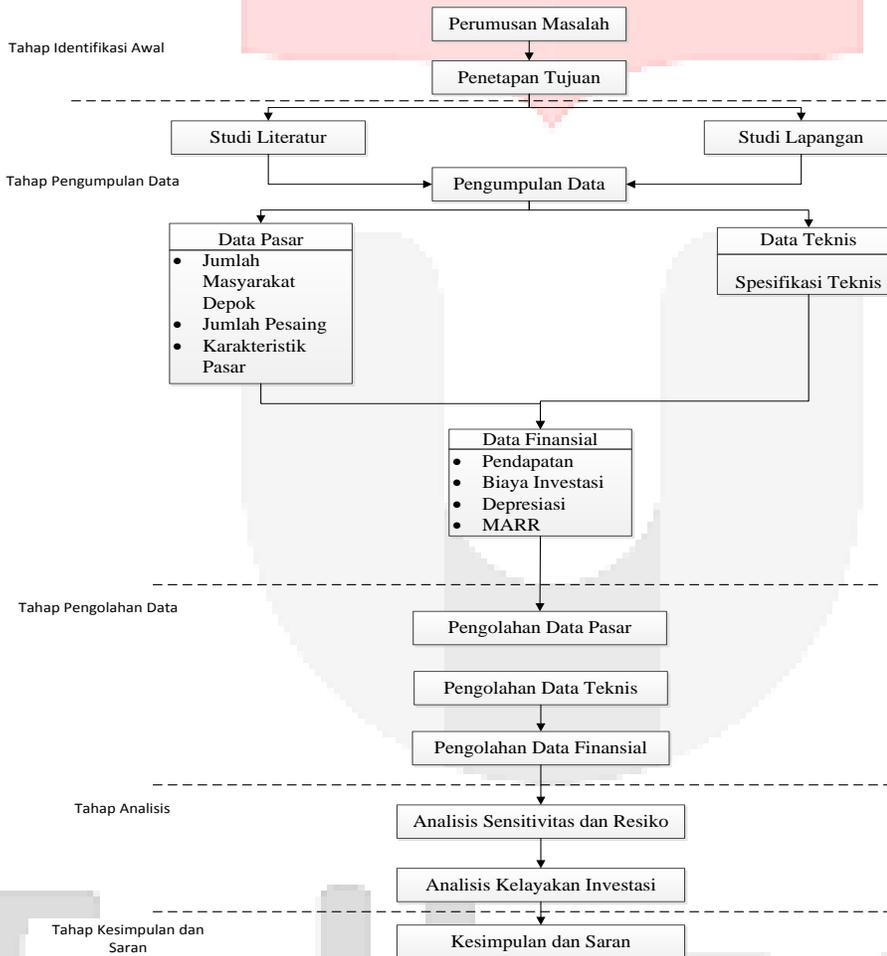
**3. Metode Penelitian**

**3.1 Populasi dan Sampel**

Populasi dalam Penelitian ini adalah masyarakat kota Depok, 1.803.708 jiwa, terdiri atas laki-laki 913.359 jiwa (50,63%) dan perempuan 890.349 jiwa (49,36%). Dengan jumlah populasi tersebut ditentukan sampel menggunakan rumus slovin, menjadikan sampel pada penelitian ini berjumlah 100 orang.

### 3.2 Tahapan Pelaksanaan Penelitian

Gambar 3.1 Tahapan Pelaksanaan Penelitian



## 4. Pembahasan

### 4.1 Aspek Pasar

Pasar potensial ditentukan berdasarkan variabel keminatan responden terhadap produk biji kopi yang diproduksi oleh *Brewisely coffeemate* dari usaha sangrai kopi. Dari total 100 responden, semua pelanggan berminat terhadap produk yang dihasilkan oleh *Brewisely coffeemate*. Sehingga dapat disimpulkan sebanyak 100 orang (100%) responden adalah pasar potensial produk dari *Brewisely coffeemate*.

Pasar tersedia dapat diketahui dari keminatan dan kemampuan membeli responden terhadap produk-produk dari *Brewisely coffeemate*. Berdasarkan hasil survey kuesioner, dari total 100 responden seluruh responden dinyatakan berminat dan mampu untuk membeli produk yang dihasilkan oleh *Brewisely coffeemate*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pasar tersedia dari produk *Brewisely coffeemate* sebesar 100% dari pasar potensial.

Pasar sasaran adalah bagian dari pasar tersedia yang mempunyai syarat untuk dimasuki oleh perusahaan. Besarnya pasar sasaran akan ditentukan oleh pihak manajemen perusahaan dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan dan *competitor*. Terdapat 3 perusahaan yang menjadi *competitor* yaitu *Tagetto*, *Imaji*, dan *Tibumi*. *Competitor* tersebut merupakan perusahaan penyangraian kopi (*coffee roastery*) dengan karakteristik masing-masing. Maka perusahaan membidik 1% dari total pasar tersedia sebagai pasar sasaran untuk produk *coffee roastery* khususnya biji kopi untuk usaha *Brewisely coffeemate*.

## 4.2 Aspek Teknis

Aspek teknis pada penelitian ini menempatkan lokasi di kota Depok Jawa Barat. Peralatan yang dibutuhkan dalam membangun unit bisnis sangrai kopi sebagai berikut :

- Mesin Sangrai Professional
- Tabung Gas 12 KG 2 unit
- Rak dan peralatan lain
- Meja dan kursi
- Pendingin ruangan
- Penjaga Kelembapan
- Instalasi Pembuangan Udara

Layout bangunan unit bisnis sangrai kopi pada *Brewisely Coffemate* dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Gambar 4.1 Layout Bangunan



## 4.3 Aspek Finansial

### 4.3.1 Analisis Kelayakan Investasi (NPV)

Dari hasil perhitungan *Net Present Value* yang didapat dari nilai uang saat ini dari penerimaan dikurangi dengan nilai uang saat ini dari biaya periode waktu investasi yang berjalan yaitu 5 tahun, diperoleh NPV adalah Rp 367.960.057. Karena nilai NPV di akhir tahun investasi  $> 0$  maka dari segi investasi, pembangunan *coffee roastery* untuk usaha *Brewisely coffeemate* ini layak untuk dijalankan.

### 4.3.2 IRR

IRR merupakan salah satu faktor penting untuk menentukan kelayakan suatu proyek atau bisnis. Tingkat IRR yang dicapai untuk periode investasi 5 tahun adalah 52%. Tingkat IRR 52% berarti bahwa proyek/bisnis ini memberikan laju keuntungan sebesar 52% per tahun. Dimana angka IRR ini lebih besar jika dibandingkan dengan MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu tingkat pengembalian minimum yang diinginkan oleh pemilik usaha *Brewisely coffeemate* yaitu 10%. Dikarenakan nilai IRR lebih besar daripada nilai MARR maka pembangunan *coffee roastery* untuk usaha *Brewisely coffeemate* ini dapat dikatakan layak.

### 4.3.3 PBP

Analisis *payback period* digunakan untuk menentukan periode atau waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal atau investasi awal. Dengan menggunakan estimasi *cashflow* didapat *payback period* selama 241 hari sejak bisnis ini dijalankan. Pada periode tersebut nilai kumulatif kas telah menunjukkan hasil positif

sehingga dapat dikatakan bahwa waktu pengembalian dibawah usia investasi yang ditentukan di awal, yaitu selama 5 tahun.

## 5. Kesimpulan dan Saran

### 5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan didapatkan pembangunan unit bisnis sangrai kopi pada Brewisely Coffeemate dinyatakan layak dari aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial.

### 5.2 Saran

1. Dari penelitian yang telah dilakukan, saran untuk pelaku bisnis yang akan mendirikan sangrai kopi :
  - a) Pemilik harus lebih memperhatikan tingkat daya saing maupun peningkatan kapasitas produksi, karena pasar yang tersedia masih sangat luas dan *competitor* belum terlalu banyak. Perluasan usaha masih sangat mungkin dilakukan.
  - b) Ada beberapa faktor penting yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha ini, diantaranya adalah kualitas yang harus tetap di jaga, inovasi dari produk kopi.
2. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah:
  - a) Perlu dipertimbangkan untuk mencari data sekunder lebih banyak sebagai bahan perbandingan dalam melakukan kajian, seperti data kompetitor.
  - b) Perlu mencari banyak alternatif agar dapat ditemukan sebuah komposisi terbaik untuk pembangunan sangrai kopi ini.

Telkom  
University