

MOCCA STREET BREW
PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Anggun Adhi Wicaksono

2121 31799

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI YAYASAN
KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PENGESAHAN

PROYEK KEWIRAUSAHAAN

MOCCA STREET BREW

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ANGGUN ADHI WICAKSONO

Nomor Induk Mahasiswa: 212131799

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 12 Juni 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)

Susunan Tim Penguji:



Pembimbing

Conny Tjandra Rahardja, Dra., M.M.

Penguji

Bambang Setia Wibowo, S.E. M.M.

Yogyakarta, 9 Juli 2025

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan ini merupakan hasil pelaksanaan proyek kewirausahaan *Mocca Street Brew* selama empat bulan yang berfokus pada pengelolaan strategi pemasaran, operasional, dan aspek keuangan. Usaha ini menghadirkan berbagai pilihan minuman kopi dan non-kopi yang disesuaikan dengan tren pasar anak muda, serta camilan pendamping. Strategi promosi dilakukan melalui media sosial seperti Instagram dan Tiktok, didukung metode pembayaran digital untuk mempermudah transaksi pelanggan. Tujuan utama dari bisnis ini adalah menciptakan produk yang menarik dan berbeda, menjangkau konsumen secara lebih luas, serta tetap kompetitif dalam pasar minuman kekinian.

Selama pelaksanaan usaha, *Mocca Street Brew* berhasil menunjukkan bahwa inovasi pada produk dan penyajian mampu meningkatkan daya tarik dan kepuasan pelanggan. Tantangan yang dihadapi meliputi fluktuasi harga bahan baku dan kendala cuaca karena lokasi penjualan berada di area terbuka. Namun, hambatan tersebut diatasi dengan pengelolaan stok yang lebih terencana, adaptasi waktu operasional, dan peningkatan pelayanan. Untuk pengembangan ke depan, disarankan agar *Mocca Street Brew* memperkuat konsistensi kualitas produk, memperluas jangkauan promosi melalui konten digital yang kreatif, serta mempertimbangkan kolaborasi dengan *influencer* lokal agar bisnis semakin dikenal luas dan bertahan dalam jangka panjang.

Kata Kunci: Kewirausahaan, *Mocca Street Brew*, Strategi Pemasaran, Inovasi Produk, Media Sosial, Dan Pengembangan Bisnis.

ABSTRACT

This report presents the results of the Mocca Street Brew entrepreneurship project conducted over a four-month period, focusing on marketing strategies, operations, and financial management. The business offers a variety of coffee and non-coffee beverages tailored to current youth trends, along with complementary snacks. Promotional strategies were implemented through social media platforms such as Instagram and TikTok, supported by digital payment methods to facilitate customer transactions. The main goals of this business are to create appealing and unique products, reach a broader customer base, and remain competitive in the modern beverage market.

Throughout its operation, Mocca Street Brew demonstrated that innovation in both product and presentation can significantly boost customer interest and satisfaction. Challenges faced included fluctuations in ingredient prices and weather disruptions due to the open-air sales location. These issues were addressed through better stock management, flexible operating hours, and improved customer service. Moving forward, it is recommended that Mocca Street Brew maintain consistent product quality, expand its promotional reach with creative digital content, and consider collaborations with local influencers to enhance brand visibility and ensure long-term sustainability.

Keywords: *Entrepreneurship, Mocca Street Brew, Marketing Strategy, Product Innovation, Social Media, And Business Development.*

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

I. PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan proses kreatif dalam membangun serta mengembangkan usaha baru yang memberikan manfaat bagi masyarakat sekaligus menghasilkan keuntungan (Zimmerer dan Scarborough, 2008). Di Indonesia, kopi menjadi salah satu komoditas unggulan yang tidak hanya diekspor tetapi juga semakin digemari oleh masyarakat dalam negeri. Menurut Wahyudi dan Jati (2012) mengungkapkan bahwa perkembangan industri kopi di Indonesia dipengaruhi oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kualitas kopi serta bertambahnya jumlah kedai kopi yang bermunculan.

Street Coffee menawarkan konsep yang lebih fleksibel dan harga yang lebih terjangkau dibandingkan kedai kopi konvensional, sehingga menarik minat konsumen yang ingin menikmati kopi berkualitas dengan harga yang lebih ekonomis. Smith dan Brown (2019) menyebutkan bahwa pertumbuhan *street coffee* dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup masyarakat perkotaan yang mengutamakan kenyamanan serta efisiensi dalam menikmati kopi. Maka dari itu, proyek kewirausahaan *Mocca Street Brew* relevan untuk dikembangkan dalam konteks pasar yang tengah tumbuh ini.

Seiring dengan meningkatnya kewirausahaan industri kopi dan kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat, pemanfaatan stevia (*Stevia Rebaudiana*) sebagai pemanis alami. Oleh karena itu, memahami bagaimana stevia dapat diintegrasikan ke dalam industri kopi, terutama dalam bisnis *street coffee*, menjadi langkah yang penting untuk memberikan manfaat bagi konsumen sekaligus meningkatkan daya saing usaha.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, perumusan masalah untuk proyek kewirausahaan *Mocca Street Brew* adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran *Mocca Street Brew* dalam bisnis kopi jalanan?

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Bagaimana kendala tuntutan fasilitas *Mocca Street Brew*?
3. Bagaimana cara mempertahankan keunggulan yang optimal *Mocca Street Brew* dalam bisnis kopi jalanan?

Tujuan Proyek Kewirausahaan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, tujuan dari proyek kewirausahaan *Mocca Street Brew* adalah sebagai berikut:

1. Menghadirkan produk inovatif dan unik dengan menciptakan menu *street coffee* yang lebih kreatif
2. Mengidentifikasi dan mengatasi berbagai tantangan dan tuntutan dalam mempertahankan usaha
3. Memanfaatkan stevia sebagai keunggulan dalam *Mocca Street Brew* dalam bisnis kopi jalanan untuk menarik pelanggan dan meningkatkan pangsa pasar.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Temuan dari proyek ini dapat dimanfaatkan sebagai pedoman dalam merancang praktik kewirausahaan di masa depan, terutama dalam menciptakan strategi bisnis yang inovatif dan berfokus pada kebutuhan pelanggan.

II. BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Pasar

Dalam konteks bisnis *street coffee*, pasar terdiri dari individu yang memiliki kebutuhan akan kopi serta daya beli untuk memperolehnya (Handri Ma'ruf, 2020).

Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, baik berupa barang maupun jasa. Menurut Kotler (2018), kualitas produk ditentukan oleh berbagai dimensi seperti kinerja, fitur, keandalan, daya tahan, dan estetika.

Analisis Peluang dan Ancaman

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Adapun beberapa peluang (*opportunities*) yang dimiliki *Mocca Street Brew* dalam menjalankan bisnis, antara lain:

1. Area sekitar kampus dipilih sebagai lokasi karena mayoritas konsumen yang mencari tempat nongkrong lebih tertarik pada konsep *street coffee*.
2. Produk yang dimiliki *Mocca Street Brew* mengalami peningkatan permintaan karena mengikuti tren di kalangan masyarakat. Sehingga produk *Mocca Street Brew* semakin diminati banyak orang dan menciptakan peluang agar dapat meningkatkan penjualan.
3. Banyaknya kalangan masyarakat yang sadar akan kesehatan meningkatkan minat pada produk *Mocca Street Brew* yang menggunakan stevia sebagai pemanis alaminya.

Adapun ancaman yang dihadapi *Mocca Street Brew*, antara lain:

1. Penjualan sangat bergantung pada kondisi cuaca karena lokasi jualan merupakan tempat yang terbuka, sehingga jika hujan akan mengurangi jumlah konsumen.
2. Persaingan yang sangat ketat antar pedagang *street coffee* yang menawarkan produk serupa, sehingga memerlukan strategi pemasaran dan inovasi yang lebih kuat untuk tetap menarik perhatian konsumen.
3. Kenaikan bahan baku mempengaruhi penurunan laba yang diperoleh, sehingga diperlukan dalam penyesuaian harga jual agar tetap kompetitif tanpa mengurangi kualitas produk.

Analisis Kekuatan dan Kelemahan

Berikut beberapa kekuatan yang dimiliki *Mocca Street Brew*:

1. Lokasi yang strategis di sekitar area kampus
2. Menu yang beragam dan inovatif
3. Harga kompetitif yang lebih terjangkau
4. Kualitas produk terjamin

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

5. Penggunaan teknologi digital, seperti metode pembayaran *QRIS*
6. Inovasi dalam varian rasa dan pemanis sehat
7. Proses penyeduhan kopi yang optimal, memastikan setiap cangkir memiliki cita rasa yang kuat dan khas.

Berikut kelemahan *Mocca Street Brew*:

1. Jam operasional yang terbatas, karena *street coffee* biasanya beroperasi pada jam- jam tertentu, mengurangi peluang penjualan sepanjang hari.
2. Daya tahan produk yang rendah, terutama minuman berbasis susu yang harus segera dikonsumsi agar tetap dalam kualitas terbaik.

III. METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Eksplorasi Kreativitas

Kreativitas memegang peranan penting dalam mengembangkan bisnis karena dapat membantu perusahaan dalam menghasilkan berbagai ide inovatif dalam perencanaan dan operasional.

Mocca Street Brew menerapkan kreativitas dalam berbagai aspek bisnisnya, terutama dalam inovasi produk dan strategi pemasaran dengan menghadirkan beragam pilihan minuman kopi dan non-kopi yang sesuai dengan preferensi pelanggan, seperti penggunaan stevia sebagai pemanis alami yang lebih sehat.

Strategi pemasaran berbasis media sosial juga diterapkan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memperkuat branding usaha. Dengan mengadopsi pendekatan inovatif ini, *Mocca Street Brew* dapat terus berkembang dan bersaing di industri *street coffee* yang semakin kompetitif.

Manajemen Pemasaran

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dalam upaya meningkatkan daya saing, *Mocca Street Brew* menerapkan strategi pemasaran berbasis konsep 4P (*Product, Price, Place, Promotion*):

Manajemen Operasi

Berikut beberapa manfaat penerapan manajemen operasi dalam bisnis ini:

1. Memastikan kualitas produk, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dan menjaga loyalitas konsumen.
2. Meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memberikan produk yang berkualitas, konsisten, dan dapat menghasilkan produk dalam waktu yang cepat serta sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Mocca Street Brew memiliki dua karyawan dengan pembagian tugas yang jelas yang dibagi menjadi:

1. Pramusaji
2. Proses Produksi

Terdapat beberapa hak karyawan *Mocca Street Brew*:

1. Mendapatkan upah dan tunjangan sesuai dengan kebijakan di *Mocca Street Brew*.
2. Mendapatkan waktu istirahat sesuai dengan kebijakan di *Mocca Street Brew*.

Kewajiban karyawan *Mocca Street Brew* antara lain:

1. Karyawan harus bersikap sopan dan ramah dalam berinteraksi dengan pelanggan, serta menjamin pengalaman yang menyenangkan bagi pelanggan.
2. Menghormati semua peraturan dan kebijakan yang ada di *Mocca Street Brew*, seperti jam kerja, keselamatan dan kebersihan
3. Menjaga kerahasiaan informasi di *Mocca Street Brew*.
4. Membangun hubungan yang baik dengan sesama karyawan, menjaga komunikasi yang baik, dan saling membantu dalam menjalankan tugas.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Keuangan

Setelah bisnis berjalan dan menghasilkan pendapatan dari penjualan, laba yang diperoleh digunakan untuk beberapa tujuan utama:

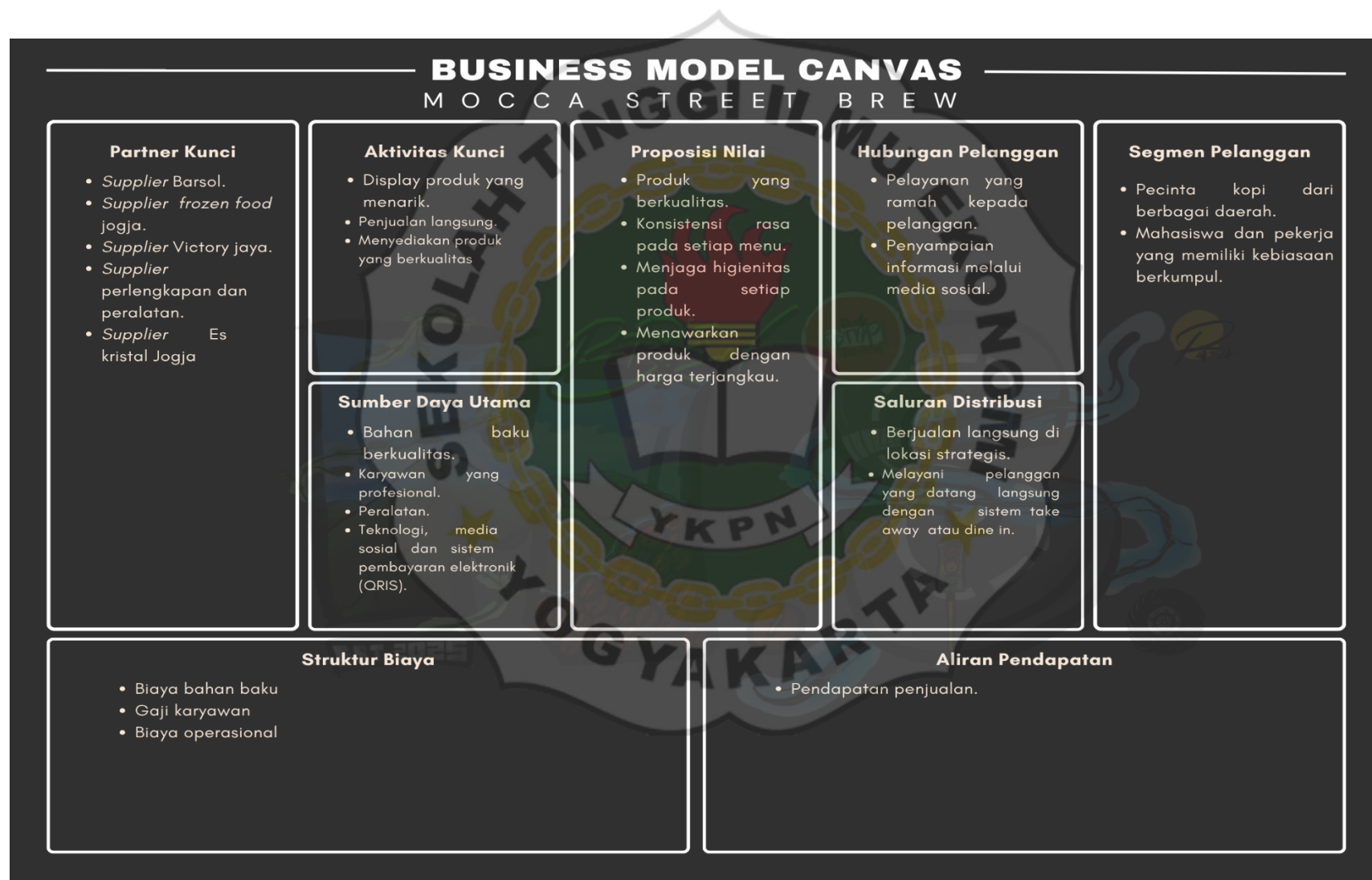
1. Menambah modal usaha untuk memperluas variasi produk dan meningkatkan kualitas layanan.
2. Memperbarui peralatan dan perlengkapan operasional, seperti mesin kopi dan perlengkapan saji, guna memastikan kualitas produk tetap terjaga.
3. Menyediakan cadangan dana untuk mengantisipasi kenaikan harga bahan baku atau kondisi pasar yang tidak menentu.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Strategi manajemen perubahan dan inovasi yang diterapkan di *Mocca Street Brew* diterapkan dalam berbagai aspek, antara lain:

1. Digitalisasi Sistem Pembayaran
2. Inovasi Produk dan Variasi Menu
3. Penyesuaian Cita Rasa Lokal
4. Strategi Pemasaran Kreatif melalui Media Sosial

Business Model Canvas



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

IV. PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Menurut Kotler & Armstrong (2008), terdapat tiga faktor utama dalam inovasi produk yang dapat meningkatkan daya tarik dan kepuasan pelanggan, yaitu:

1. Menunjukkan seberapa baik suatu produk dapat memenuhi fungsinya, termasuk dalam aspek ketahanan, keandalan, serta konsistensi kinerja.
2. Diferensiasi produk dari pesaing dengan menawarkan karakteristik unik yang menjadi nilai jual utama.
3. Kombinasi estetika dan fungsionalitas dalam produk untuk meningkatkan daya tarik dan kenyamanan bagi konsumen.

Manajemen Pemasaran

Pada praktik kewirausahaan *Mocca Street Brew* mengimplementasikan manajemen pemasaran melalui strategi promosi digital yang efektif menggunakan berbagai platform media sosial. Sosial media yang digunakan oleh *Mocca Street Brew* yaitu story WhatsApp dan Instagram.

Manajemen Operasional

Mocca Street Brew beroperasi setiap malam mulai pukul 20.00 hingga 02.00, dari hari Rabu hingga Minggu. Pemilihan jam dan hari operasional ini disesuaikan dengan karakteristik target pasar yang aktif pada malam hari, seperti mahasiswa, pekerja malam, dan komunitas kreatif. Lokasi usaha dipilih di area strategis dengan lalu lintas tinggi saat malam dekat dengan area kampus.

Manajemen Produksi

Mocca Street Brew menerapkan manajemen produksi dengan memastikan bahwa bahan baku, seperti biji kopi, susu, dan pemanis alami seperti stevia, diperoleh dalam kondisi segar dan berkualitas dari pemasok terpercaya di Yogyakarta. Seluruh bahan tersebut diolah secara

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

langsung di lokasi penjualan, lalu disajikan kepada konsumen dengan cepat dan higienis.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Mengacu pada pandangan Sedarmayanti (2017), terdapat tiga bentuk latihan utama berdasarkan waktu pelaksanaan yang diterapkan dalam bisnis ini, antara lain:

1. Pelatihan Pra-Tugas (*Pre-Service Training*)

Diberikan kepada barista atau kru baru sebelum mulai bertugas, dengan tujuan membekali dengan dasar-dasar pengetahuan dan keterampilan kerja.

2. Pelatihan Saat Bertugas (*In-Service Training*)

Diberikan secara berkala kepada karyawan aktif guna meningkatkan efisiensi, , kualitas layanan, serta pengalaman pelanggan.

3. Pelatihan Pasca-Tugas (*Post-Service Training*)

Pelatihan ini meliputi wawasan dasar kewirausahaan, manajemen keuangan pribadi, hingga perencanaan membuka bisnis kuliner kecil.

Manajemen Keuangan

Tujuan utama dari manajemen keuangan adalah memaksimalkan nilai perusahaan atau entitas yang bersangkutan. Manajemen keuangan sebagai salah satu bidang manajemen fungsional yang menerapkan prinsip keuangan dalam pengambilan keputusan investasi jangka panjang hingga pengelolaan modal kerja perusahaan dalam investasi maupun pendanaan jangka pendek.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

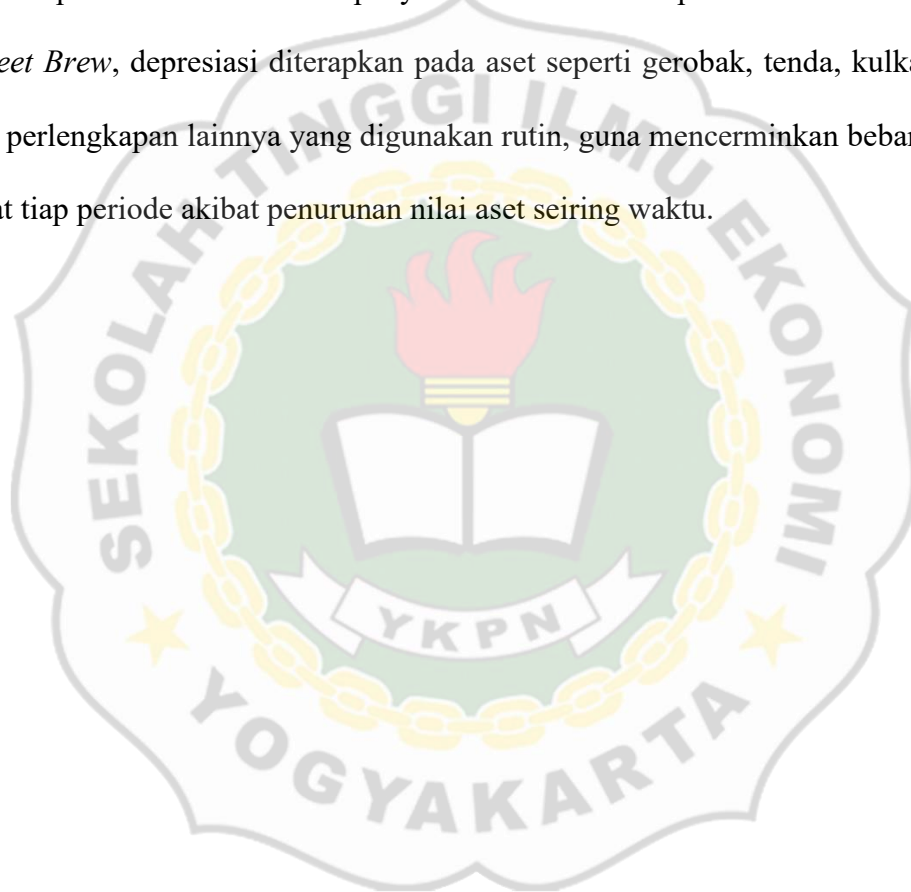
Tabel 4. 1 Biaya Peralatan Mocca Street Brew

INVESTASI			
PERALATAN	UNIT	HARGA PER UNIT	HARGA PEROLEHAN
Gerobak	1	Rp2.000.000	Rp 2.000.000
Tenda 3x3	1	Rp1.400.000	Rp 1.400.000
Kulkas	1	Rp800.000	Rp 800.000
Terpal 5x3	2	Rp110.000	Rp 220.000
Meja Lipat	1	Rp198.000	Rp 198.000
Meja Krat	10	Rp30.000	Rp 300.000
Kursi	43	Rp23.000	Rp 989.000
Lampu Gerobak	2	Rp130.000	Rp 260.000
Lampu	10	Rp25.000	Rp 250.000
Kabel Pararel	2	Rp45.000	Rp 90.000
Kompur 1 tungku	2	Rp175.000	Rp 350.000
Regulator Gas	1	Rp125.000	Rp 125.000
Penggorengan	1	Rp150.000	Rp 150.000
Teko	1	Rp55.000	Rp 55.000
Printer Nota	2	Rp320.000	Rp 640.000
Tab	1	Rp1.500.000	Rp 1.500.000
Tremos Es	1	Rp350.000	Rp 350.000
Ketel Listrik	2	Rp150.000	Rp 300.000
Box Kontainer	4	Rp116.000	Rp 464.000
Tabung Gas 3kg	1	Rp185.000	Rp 185.000
Timbangan Digital	3	Rp125.000	Rp 375.000
Alas Karet Bartender	2	Rp52.500	Rp 105.000
<i>Dripper set</i>	2	Rp380.000	Rp 760.000
Sendok Takar	2	Rp48.000	Rp 96.000
Jigger	4	Rp8.000	Rp 32.000
Rak Kaki Galon	2	Rp32.000	Rp 64.000
<i>Fruter</i>	2	Rp75.000	Rp 150.000
<i>Shaker</i>	3	Rp35.000	Rp 105.000
asbak	12	Rp12.500	Rp 150.000
Gelas Espresso	12	Rp3.500	Rp 42.000
Toples Kopi	6	Rp15.000	Rp 90.000
Toples <i>Creamer</i>	2	Rp11.200	Rp 22.400
<i>Speaker</i>	1	Rp150.000	Rp 150.000
Kanjang sedotan	1	Rp10.000	Rp 10.000
Toples Bumbu	1	Rp25.000	Rp 25.000
Nampan Plastik	3	Rp75.000	Rp 225.000
Botol Saus	5	Rp15.000	Rp 75.000
Gunting	5	Rp15.000	Rp 75.000
Capitan	10	Rp12.000	Rp 120.000
Sekop Es Stainless	5	Rp15.000	Rp 75.000
Tempat alat kecil	1	Rp10.000	Rp 10.000
Total			Rp 13.382.400

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya investasi adalah pengeluaran untuk membeli atau meningkatkan aset perusahaan guna mendukung pertumbuhan dan keuntungan jangka panjang. Biaya ini mencakup modal awal, perluasan bisnis, serta peningkatan efisiensi operasional, dan berperan penting dalam mendanai dan meningkatkan nilai aset perusahaan di masa depan.

Biaya depresiasi adalah alokasi penyusutan nilai aset tetap selama masa manfaatnya. Di *Mocca Street Brew*, depresiasi diterapkan pada aset seperti gerobak, tenda, kulkas, peralatan seduh, dan perlengkapan lainnya yang digunakan rutin, guna mencerminkan beban biaya yang lebih akurat tiap periode akibat penurunan nilai aset seiring waktu.



Tabel 4. 2 Depresiasi

Biaya Depresiasi	Unit	Harga Satuan	Jumlah	Nilai Ekonomis	Nilai Residu	Nilai Penyusutan Tahunan	Nilai Penyusutan Perbulan
Gerobak	1	Rp2.000.000	Rp2.000.000	5	Rp1.640.000	Rp360.000	Rp30.000
Tenda 3x3	1	Rp1.400.000	Rp1.400.000	5	Rp1.148.000	Rp252.000	Rp21.000
Kulkas	1	Rp800.000	Rp800.000	5	Rp656.000	Rp144.000	Rp12.000
Terpal 5x3	2	Rp110.000	Rp220.000	5	Rp180.400	Rp39.600	Rp3.300
Meja Lipat	1	Rp198.000	Rp198.000	5	Rp162.360	Rp35.640	Rp2.970
Meja Krat	10	Rp30.000	Rp300.000	5	Rp246.000	Rp54.000	Rp4.500
Kursi	43	Rp23.000	Rp989.000	5	Rp810.980	Rp178.020	Rp14.835
Lampu Gerobak	2	Rp130.000	Rp260.000	5	Rp213.200	Rp46.800	Rp3.900
Lampu	10	Rp25.000	Rp250.000	5	Rp205.000	Rp45.000	Rp3.750
Kabel Pararel	2	Rp45.000	Rp90.000	5	Rp73.800	Rp16.200	Rp1.350
Kompor 1 tungku	2	Rp175.000	Rp350.000	5	Rp287.000	Rp63.000	Rp5.250
Regulator Gas	1	Rp125.000	Rp125.000	5	Rp102.500	Rp22.500	Rp1.875
Penggorengan	1	Rp150.000	Rp150.000	5	Rp123.000	Rp27.000	Rp2.250
Teko	1	Rp55.000	Rp55.000	5	Rp45.100	Rp9.900	Rp825
Printer Nota	2	Rp320.000	Rp640.000	5	Rp524.800	Rp115.200	Rp9.600
Tab	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	5	Rp1.230.000	Rp270.000	Rp22.500
Tremos Es	1	Rp350.000	Rp350.000	5	Rp287.000	Rp63.000	Rp5.250
Ketel Listrik	2	Rp150.000	Rp300.000	5	Rp246.000	Rp54.000	Rp4.500
Box Kontainer	4	Rp116.000	Rp464.000	5	Rp380.480	Rp83.520	Rp6.960

Tabung Gas 3kg	1	Rp185.000	Rp185.000	5	Rp151.700	Rp33.300	Rp2.775
Timbangan Digital	3	Rp125.000	Rp375.000	5	Rp307.500	Rp67.500	Rp5.625
Alas Karet Bartender	2	Rp52.500	Rp105.000	5	Rp86.100	Rp18.900	Rp1.575
<i>Dripper set</i>	2	Rp380.000	Rp760.000	5	Rp623.200	Rp136.800	Rp11.400
Sendok Takar	2	Rp48.000	Rp96.000	5	Rp78.720	Rp17.280	Rp1.440
Jigger	4	Rp8.000	Rp32.000	5	Rp26.240	Rp5.760	Rp480
Rak Kaki Galon	2	Rp32.000	Rp64.000	5	Rp52.480	Rp11.520	Rp960
<i>Fruter</i>	2	Rp75.000	Rp150.000	5	Rp123.000	Rp27.000	Rp2.250
<i>Shaker</i>	3	Rp35.000	Rp105.000	5	Rp86.100	Rp18.900	Rp1.575
asbak	12	Rp12.500	Rp150.000	5	Rp123.000	Rp27.000	Rp2.250
Gelas Espresso	12	Rp3.500	Rp42.000	5	Rp34.440	Rp7.560	Rp630
Toples Kopi	6	Rp15.000	Rp90.000	5	Rp73.800	Rp16.200	Rp1.350
Toples <i>Creamer</i>	2	Rp11.200	Rp22.400	5	Rp18.368	Rp4.032	Rp336
<i>Speaker</i>	1	Rp150.000	Rp150.000	5	Rp123.000	Rp27.000	Rp2.250
Kranjang sedotan	1	Rp10.000	Rp10.000	5	Rp8.200	Rp1.800	Rp150
Toples Bumbu	1	Rp25.000	Rp25.000	5	Rp20.500	Rp4.500	Rp375
Nampan Plastik	3	Rp75.000	Rp225.000	5	Rp184.500	Rp40.500	Rp3.375
Botol Saus	5	Rp15.000	Rp75.000	5	Rp61.500	Rp13.500	Rp1.125
Gunting	5	Rp15.000	Rp75.000	5	Rp61.500	Rp13.500	Rp1.125
Capitan	10	Rp12.000	Rp120.000	5	Rp98.400	Rp21.600	Rp1.800
Sekop Es Stainless	5	Rp15.000	Rp75.000	5	Rp61.500	Rp13.500	Rp1.125
Tempat alat kecil	1	Rp10.000	Rp10.000	5	Rp8.200	Rp1.800	Rp150
Total			Rp13.382.400			Rp2.408.832	Rp200.736

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4. 3 Alur Kas Bulan Januari

Tanggal	Keterangan	Uang Masuk	Uang Keluar	Saldo
8 January 2025	Saldo Awal	Rp. 17.000.000		Rp. 17.000.000
10 January 2025	Pembelian Gerobak jadi		Rp. 2.000.000	Rp. 15.000.000
12 January 2025	Pembelian Meja, Kursi, dan Perkakas lainnya		Rp. 4.334.400	Rp. 10.665.600
14 January 2025	Pembelian Meja Krat, dan Tenda		Rp. 1.700.000	Rp. 8.965.600
16 January 2025	Pembelian lampu dan kabel		Rp. 600.000	Rp. 8.365.600
17 January 2025	Pembelian alat-alat kopi		Rp. 1.569.000	Rp. 6.796.600
20 January 2025	Pembelian Kulkas		Rp. 800.000	Rp. 5.996.600
25 January 2025	Pembelian Tab, dan Printer Nota		Rp. 2.140.000	Rp. 3.856.600
26 January 2025	Pembelian <i>Speaker</i>		Rp. 150.000	Rp. 3.706.600
28 January 2025	Pembelian Tabung Gas		Rp. 185.000	Rp. 3.521.600
30 January 2025	Pembayaran sewa tempat		Rp. 1.100.000	Rp. 2.421.600
31 January 2025	Pembelian Bahan Baku		Rp. 2.020.600	Rp. 401.000

Biaya modal merupakan pengeluaran yang dibutuhkan untuk mendukung operasional bisnis di *Mocca Street Brew*.

Tabel 4. 4 Komponen Biaya Produksi

Biaya Bahan Utama

Komponen	Harga	Total			
		February	Maret	April	Mei
Espresso	Rp80.000	Rp1.099.200	Rp1.004.400	Rp1.252.800	Rp 1.617.600
Susu	Rp15.700	Rp357.960	Rp480.420	Rp456.870	Rp 1.095.860
Sirup Butterscouth	Rp111.000	Rp166.500	Rp216.888	Rp262.895	Rp 385.579
Sirup Caramel	Rp111.000	Rp122.684	Rp144.592	Rp144.592	Rp 210.316
Sirup Pandan	Rp111.000	Rp157.737	Rp140.211	Rp175.263	Rp 192.789
Sirup Gula Aren	Rp111.000	Rp137.874	Rp124.437	Rp157.737	Rp 170.589
Sirup Gula Cair	Rp56.000	Rp31.920	Rp46.620	Rp42.840	Rp 44.240
Jus Jeruk	Rp24.000	Rp182.400	Rp79.200	Rp158.400	Rp 192.000
Biji Kopi	Rp350.000	Rp147.000	Rp283.500	Rp126.000	Rp 336.000
Kentang	Rp56.000	Rp456.960	Rp221.760	Rp403.200	Rp 645.120
Cireng	Rp14.000	Rp168.000	Rp147.000	Rp210.000	Rp 378.000
Otak-otak	Rp25.000	Rp280.000	Rp270.000	Rp330.000	Rp 700.000
Bubuk Matcha	Rp180.000	Rp189.000	Rp394.875	Rp162.000	Rp 297.000
Bubuk Coklat	Rp120.000	Rp50.400	Rp75.600	Rp108.000	Rp 172.800
Creamer	Rp40.000	Rp288.000	Rp354.000	Rp366.000	Rp 400.000
Stevia	Rp30.000	Rp20.000	Rp30.000	Rp16.000	Rp 112.500
Total		Rp3.855.635	Rp4.013.503	Rp4.372.597	Rp 6.950.394

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya Bahan Penolong

Minyak	Rp14.000	Rp81.760	Rp58.800	Rp86.520	Rp 118.440
Saus	Rp25.000	Rp120.000	Rp81.000	Rp123.000	Rp 220.000
Paper Tray	Rp33.200	Rp159.360	Rp107.568	Rp163.344	Rp 292.160
Cup Saus	Rp4.500	Rp10.800	Rp7.290	Rp11.070	Rp 19.800
Bumbu Tabur	Rp6.500	Rp13.260	Rp6.435	Rp11.700	Rp 18.720
Paper cup	Rp12.500	Rp7.000	Rp10.500	Rp6.000	Rp 16.000
Paper Filter	Rp40.000	Rp22.400	Rp33.600	Rp19.200	Rp 51.200
Sedotan	Rp7.000	Rp26.040	Rp35.490	Rp34.650	Rp 40.880
Cup Injection	Rp28.500	Rp106.020	Rp144.495	Rp141.075	Rp 166.440
Es Kristal	Rp11.000	Rp220.000	Rp187.000	Rp176.000	Rp 253.000
Air Galon	Rp24.000	Rp96.000	Rp102.000	Rp96.000	Rp 138.000
Total		Rp862.640	Rp774.178	Rp868.559	Rp 1.334.640

Biaya Overhead

Gas 3 kg	Rp25.000	Rp50.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp 100.000
Total		Rp50.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp 100.000
Sub Total		Rp4.768.275	Rp4.812.681	Rp5.291.156	Rp8.385.034
Total 4 Bulan		Rp23.257.146			

Biaya operasional adalah pengeluaran yang digunakan secara rutin setiap hari atau setiap bulan dalam menjalankan bisnis. Biaya ini mencakup berbagai aspek penting yang diperlukan untuk menjaga kelangsungan aktivitas bisnis *Mocca Street Brew*.

Tabel 4.5 Komponen Biaya Operasional

Komponen	Bulan				Biaya	Jumlah per Bulan			
	1	2	3	4		Februari	Maret	April	Mei
Gaji Karyawan	20	17	16	23	Rp 120.000	Rp 2.400.000	Rp 2.040.000	Rp 1.920.000	Rp 2.760.000
Beban Listrik	20	17	16	23	Rp 10.000	Rp 200.000	Rp 170.000	Rp 160.000	Rp 230.000
Sewa Tempat	1	1	1	1	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000
Trash Bag	1	1	1	1	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000
Spidol	2	1	1	1	Rp 8.000	Rp 16.000	Rp 8.000	Rp 8.000	Rp 8.000
Tisu	4	3	3	5	Rp 17.000	Rp 68.000	Rp 51.000	Rp 51.000	Rp 85.000
Total						Rp 3.806.000	Rp 3.391.000	Rp 3.261.000	Rp 4.205.000
Sub Total 4 Bulan						Rp. 14.663.000			

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Perhitungan penjualan produk di *Mocca Street Brew* dilakukan secara optimal untuk memastikan pencapaian laba sesuai target yang telah ditetapkan. Selama 4 bulan, *Mocca Street Brew* mendapatkan total pendapatan sebesar Rp. 62.555.000.

Tabel 4. 6 Pendapatan Penjualan Perbulan *Mocca Street Brew*

Komponen	Pendapatan Per Bulan			
	Total			
	Februari	Maret	April	Mei
<i>Americano</i>	Rp. 1.152.000	Rp. 612.000	Rp. 1.260.000	Rp. 1.545.000
<i>Orange Americano</i>	Rp. 1.368.000	Rp. 450.000	Rp. 1.080.000	Rp. 1.494.000
<i>Kopi Susu Original</i>	Rp. 960.000	Rp. 1.140.000	Rp. 1.080.000	Rp. 1.020.000
<i>Kopi Susu Butterscotch</i>	Rp. 1.520.000	Rp. 1.860.000	Rp. 2.160.000	Rp. 2.540.000
<i>Kopi Susu Caramel</i>	Rp. 1.120.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.980.000
<i>Kopi Susu Pandan Aren</i>	Rp. 1.360.000	Rp. 840.000	Rp. 1.080.000	Rp. 1.580.000
<i>Matcha</i>	Rp. 1.288.000	Rp. 1.541.000	Rp. 1.012.000	Rp. 2.093.000
<i>Pandan Aren</i>	Rp. 920.000	Rp. 782.000	Rp. 1.242.000	Rp. 1.357.000
<i>Choco</i>	Rp. 644.000	Rp. 782.000	Rp. 1.242.000	Rp. 2.277.000
<i>Manual Brew</i>	Rp. 700.000	Rp. 1.050.000	Rp. 550.000	Rp. 1.675.000
<i>Stevia</i>	Rp. 20.000	Rp. 30.000	Rp. 16.000	Rp. 30.000
<i>Kentang Goreng</i>	Rp. 1.632.000	Rp. 600.000	Rp. 1.296.000	Rp. 2.340.000
<i>Cireng</i>	Rp. 576.000	Rp. 408.000	Rp. 648.000	Rp. 1.332.000
<i>Otak-otak</i>	Rp. 672.000	Rp. 504.000	Rp. 720.000	Rp. 1.716.000
Total	Rp. 13.932.000	Rp. 11.599.000	Rp. 14.586.000	Rp. 22.979.000
Sub Total Selama 4 Bulan	Rp. 62.555.000			

Mocca Street Brew mengeluarkan biaya produksi selama 4 bulan sebesar Rp. 23.357.145.

Tabel 4. 7 Biaya Produksi *Mocca Street Brew*

Komponen	Total			
	Februari	Maret	April	Mei
Biaya Bahan Baku	Rp. 3.855.635	Rp. 4.013.503	Rp. 4.372.597	Rp. 6.950.394
Biaya Bahan Penolong	Rp. 862.640	Rp. 774.178	Rp. 868.559	Rp. 1.334.640
Biaya <i>Overhead</i>	Rp. 50.000	Rp. 25.000	Rp. 50.000	Rp. 100.000
Total HPP Per Bulan	Rp. 4.768.275	Rp. 4.812.681	Rp. 5.291.156	Rp. 8.385.034
Total HPP 4 Bulan	Rp. 23.357.145			

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dalam menjalankan praktik kewirausahaan dengan bisnis *street coffee*, penulis mencatat laba yang diperoleh. Perhitungan laba ini bersumber dari total pendapatan penjualan per bulan – total hpp per bulan.

Tabel 4. 8 Laporan Laba Rugi *Mocca Street Brew*

Komponen	Total			
	Februari	Maret	April	Mei
Pendapatan Penjualan	Rp 13.740.000	Rp 11.497.000	Rp 14.339.000	Rp 22.979.000
Biaya Produksi	Rp 4.768.275	Rp 4.862.681	Rp 5.341.156	Rp 8.385.034
Biaya Operasional	Rp 3.806.000	Rp 3.391.000	Rp 3.261.000	Rp 4.205.000
Laba	Rp 5.165.725	Rp 3.243.319	Rp 5.736.844	Rp 10.388.966
Sub Total 4 Bulan	Rp 24.534.855			

Laporan arus kas periode Februari hingga Mei menunjukkan peningkatan kinerja keuangan Mocca Street Brew dari bulan ke bulan. Berikut tabel arus kas 3 bulan *Mocca Street Brew*

Tabel 4. 9 Arus kas 3 bulan Mocca Street Brew

Bulan	February	Maret	April	Mei
Penjualan	Rp 13.740.000	Rp 11.497.000	Rp 14.339.000	Rp 22.979.000
HPP	Rp 4.768.275	Rp 4.862.681	Rp 5.341.156	Rp 8.385.034
Laba Kotor	Rp 8.971.725	Rp 6.634.319	Rp 8.997.844	Rp 14.593.966
BIAYA OPERASIONAL				
Biaya Sewa	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000
Biaya Listrik	Rp 200.000	Rp 170.000	Rp 160.000	Rp 230.000
Biaya Gaji Karyawan	Rp 2.400.000	Rp 2.040.000	Rp 1.920.000	Rp 2.760.000
Biaya Penyusutan	Rp 200.736	Rp 200.736	Rp 200.736	Rp 200.736
Total Biaya	Rp 3.900.736	Rp 3.510.736	Rp 3.380.736	Rp 4.290.736
LABA BERSIH OPERASIONAL	Rp 5.070.989	Rp 3.123.583	Rp 5.617.108	Rp 10.303.230
Pajak 0,5%	Rp 25.355	Rp 15.618	Rp 28.086	Rp 51.516
LABA BERSIH SETELAH PAJAK	Rp 5.045.634	Rp 3.107.965	Rp 5.589.023	Rp 10.251.714
Biaya Depresiasi	Rp 200.736	Rp 200.736	Rp 200.736	Rp 200.736
Arus Kas Interim	Rp 5.246.370	Rp 3.308.701	Rp 5.789.759	Rp 10.452.450

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Struktur Permodalan *Mocca Street Brew*

Payback period merupakan metode untuk mengukur lamanya waktu pengembalian investasi berdasarkan arus kas masuk setiap bulan.

Tabel 4. 10 Perhitungan Kumulatif *Payback Period*

Akhir Bulan	Arus Kas	Arus Kas Masuk Kumulatif
0	Rp 17.000.000	
1	Rp 5.246.370	Rp 5.246.370
2	Rp 3.308.701	Rp 8.555.072
3	Rp 5.789.759	Rp 14.344.830
4	Rp 10.452.450	Rp 24.797.281

a	3
b	Rp 17.000.000
c	Rp 14.344.830
d	Rp 10.452.450

Payback Period	3,25	3 Bulan 8 Hari
-----------------------	-------------	-----------------------

$$\text{Payback period} = a + \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Arus Kas}}$$

$$\text{Payback period} = 3 + \frac{2.655.170}{10.432.430}$$

$$\text{Payback period} = 3,25$$

$$\text{Payback period} = 3,25 \text{ bulan atau 3 bulan 8 hari}$$

Mocca Street Brew membutuhkan waktu 3 bulan 8 hari untuk mengembalikan investasi awal.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Mocca Street Brew berharap dapat terus menawarkan pengalaman ngopi yang berkualitas tinggi, relevan dengan tren pasar, serta memperkuat loyalitas pelanggan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penulis memilih membuka proyek kewirausahaan Mocca Street Brew karena memiliki minat dalam dunia kopi dan terinspirasi dari pembelajaran di mata kuliah kewirausahaan. Selama tiga bulan menjalankan bisnis, penulis memperoleh pengalaman penting seperti efisiensi pengelolaan bahan baku, memahami preferensi konsumen, dan pentingnya inovasi produk agar tetap bersaing. Pelayanan yang ramah dan cepat meningkatkan kepuasan serta pembelian ulang, sementara membangun ciri khas produk menjadi strategi kunci dalam menghadapi persaingan di industri minuman kekinian.

Saran

Penulis berharap proyek ini dapat menjadi inspirasi bagi generasi muda untuk berani memulai usaha, memanfaatkan peluang, dan menciptakan lapangan kerja baru. Semangat kewirausahaan diharapkan mampu mendorong pengembangan potensi diri dan kontribusi nyata terhadap kesejahteraan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agrawal, R., Singh, C. K., Goyal, A., & Singh, D. K. (Eds.). (2023). *Modern Electronics Devices And Communication Systems: Select Proceedings Of Medcom 2021* (Vol. 948). Springer Nature.
- Amabile, T. M., Conti, R., Coon, H., Lazenby, J., & Herron, M. (1996). Assessing The Work Environment For Creativity. *Academy Of Management Journal*, 39(5), 1154-1184.
- Chang, M. L. (2009). An Appraisal Perspective Of Teacher Burnout: Examining The Emotional Work Of Teachers. *Educational Psychology Review*, 21, 193-218.
- Chang, V. T. C., Makishima, A., Belshaw, N. S., & O'nions, R. K. (2003). Purification Of Mg From Low-Mg Biogenic Carbonates For Isotope Ratio Determination Using Multiple Collector Icp-MS. *Journal Of Analytical Atomic Spectrometry*, 18(4), 296-301.
- Dessler, G. (2020). *Fundamentals Of Human Resource Management*. Pearson.
- Drucker, P., & Maciariello, J. (2014). *Innovation And Entrepreneurship*. Routledge.
- Geuns, J. M. (2003). Stevioside. *Phytochemistry*, 64(5), 913-921.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Guilford, J. P. (1981). Higher-Order Structure-Of-Intellect Abilities. *Multivariate Behavioral Research*, 16(4), 411-435.
- Gupta, P., Sharma, S., & Saxena, S. (2016). Effect Of Abiotic Stress On Growth Parameters And Steviol Glycoside Content In *Stevia Rebaudiana* (Bertoni) Raised In Vitro. *Journal Of Applied Research On Medicinal And Aromatic Plants*, 3(4), 160-167.
- Hardiyanti, N. Y., & Puspa, R. (2021). Coffee Culture Di Indonesia: Pola Konsumsi Konsumen Pengunjung Kafe, Kedai Kopi Dan Warung Kopi Di Gresik. *Jurnal Media Dan Komunikasi*, 1(2), 93-106.
- Hitt, M. A., Li, H., & Worthington, W. J. (2005). Emerging Markets As Learning Laboratories: Learning Behaviors Oflocal Firms And Foreign Entrants In Different Institutionalcontexts. *Management And Organization Review*, 1(3), 353-380.
- Imaningsih, E. S., & Rohman, S. (2018). The Model Of Product Quality, Promotion, Price, And Purchase Decisions. *Jurnal Ekonomi*, 23(2).
- Iskandar, A., & Rangkuti, A. H. (2008). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tunai Pada Pt. Klaten Bercahaya. *Jurnal Basis Data, Ict Research Center Unas*, 3(2), 124-131.
- Kotler, P. (2018). Why Broadened Marketing Has Enriched Marketing. *Ams Review*, 8, 20-22.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Gestión De Marketing*. Pearson.
- Lahu, E. P., & Sumarauw, J. S. (2017). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Guna Meminimalkan Biaya Persediaan Pada Dunkin Donuts Manado. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 5(3).
- Lestari, A. R. T., Perdana, R. S., & Fauzi, M. A. (2017). Analisis Sentimen Tentang Opini Pilkada DKI 2017 Pada Dokumen Twitter Berbahasa Indonesia Menggunakan Naive Bayes Dan Pembobotan Emoji. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 1(12), 1718-1724.
- Pradana, M. (2020). Total number of coffee shops in Indonesia (2011–2019) [Grafik]. ResearchGate. https://www.researchgate.net/figure/Total-number-of-coffee-shops-in-Indonesia-2011-2019_fig1_344761228
- Porter, M. E. (1985). Technology And Competitive Advantage. *Journal Of Business Strategy*, 5(3), 60-78.
- Reitze, D., Adhikari, R. X., Ballmer, S., Barish, B., Barsotti, L., Billingsley, G., & Zucker, M. (2019). *Cosmic Explorer: The Us Contribution To Gravitational-Wave Astronomy Beyond Ligo*. *Arxiv Preprint Arxiv:1907.04833*.
- Rojas Iparraguirre, F. D. (2015). Formulación Y Evaluación De La Estabilidad De Betalainas Y Vitamina C En Almacenamiento De Bebida A Base De Tumbo (Passiflora Mollissima) Y Tuna (Opuntia Sp.) Edulcorada Con Stevia.
- Sari, P. A., & Sa'adah, P. N. (2019). Work Placement, Organizational Commitment And Employee Performance:: Evaluation Of Public Service Offices In Indonesia.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Review Of Behavioral Aspect In Organizations And Society, 1(2), 129-140.

Septiano, R., & Sari, L. (2021). Determination Of Consumer Value And Purchase Decisions: Analysis Of Product Quality, Location, And Promotion. *Dinasti International Journal Of Digital Business Management*, 2(3), 482-498.

Sherman, E., Mathur, A., & Smith, R. B. (1997). Store Environment And Consumer Purchase Behavior: Mediating Role Of Consumer Emotions. *Psychology & Marketing*, 14(4), 361-378.

Siswati, E., & Ralitasari, D. (2020, October). Optimization Of The Management Of Micro, Small And Medium Enterprises In Surabaya To Increase Sales Volume Based On Manager Skills. In *International Conference Of Business And Social Sciences*.

Stanton, S. J., & Schultheiss, O. C. (2009). The Hormonal Correlates Of Implicit Power Motivation. *Journal Of Research In Personality*, 43(5), 942-949.

Susilawati, S., Suwignyo, R. A., Munandar, M., & Hasmeda, M. (2012). Karakter Agronomi Dan Toleransi Varietas Cabai Merah Akibat Genangan Pada Fase Generatif. *Jurnal Lahan Suboptimal: Journal Of Suboptimal Lands*, 1(1).

Taufiqurokhman, T., Sos, S., & Si, M. (2016). Manajemen Strategik. *Jakarta: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama*.

Taufiqurrahman, M. (2020). Struktur Pasar Monopolistik. *Struktur Pasar Monopolistik*, 1-18. Wahyudi, T., & Jati, M. (2012). Challenges Of Sustainable Coffee Certification In Indonesia. *International Coffee Council 109th Session*, (September), 1-14

Wahyudi, Y. (1998). Ali Shari'ati And Bint Al-Shāṭi' On Free Will: A Comparison. *Journal Of Islamic Studies*, 9(1), 35-45.

Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., Wilson, D., Kwary, D. A., & Fitriasari, D. (2008). *Essentials Of Entrepreneurship And Small Business Management*. Pt Salemba Empat.