

**STUDI KELAYAKAN BISNIS  
RENCANA PEMBUKAAN CABANG KE DUA  
RAKJAT COFFEE AND EATERY**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar  
Sarjana**



**Disusun Oleh:**

**Iska Anggraini**

**2118 30443**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA  
JUNI 2022**

## TUGAS AKHIR

### STUDI KELAYAKAN BISNIS RENCANA PEMBUKAAN CABANG KEDUA RAKJAT COFFEE AND EATERY

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**ISKA ANGGRAINI**

Nomor Induk Mahasiswa: 211830443

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 30 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

**Susunan Tim Penguji:**

Pembimbing

Heni Kusumawati, S.E., M.Si.

Penguji

Shifa Lusi Wardhani, Dra., M.Si.

Yogyakarta, 30 Juni 2022  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta  
Ketua

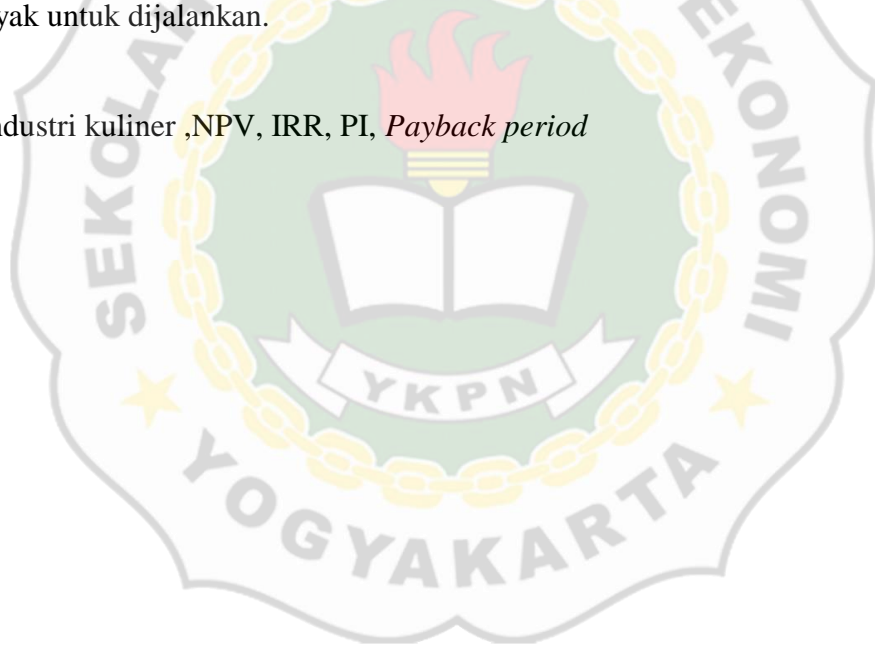
  
Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAK

Salah satu industri yang mengalami perkembangan signifikan adalah industri kuliner. Saat ini industri kuliner adalah penyumbang terbesar pada PDB (Produk Domestik Bruto) ekonomi kreatif tahun 2020 dengan menyumbang sekitar 41% dari total keseluruhan produk domestik bruto (PDB) ekonomi kreatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis pada pembukaan cabang kedua Rakjat *Coffee and Eatery* yang berlokasi di Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta berdasarkan aspek pemasaran, aspek harga, aspek keuangan, aspek organisasi, aspek teknologi dan aspek sosial dan lingkungan. Dalam melakukan penelilian ini, penulis membahas lebih mengenai aspek keuangan. Aspek keuangan ini memperhitungkan investasi, arus kas masuk, arus kas keluar, dan perhitungan NPV, IRR, PI, dan *Payback period*. Hasil dari perhitungan investasi dapat menjadi bahan untuk mengambil keputusan. Setelah dilakukan analisis dan perhitungan, pembukaan cabang kedua Rakjat *Coffee and Eatery* layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Industri kuliner, NPV, IRR, PI, *Payback period*

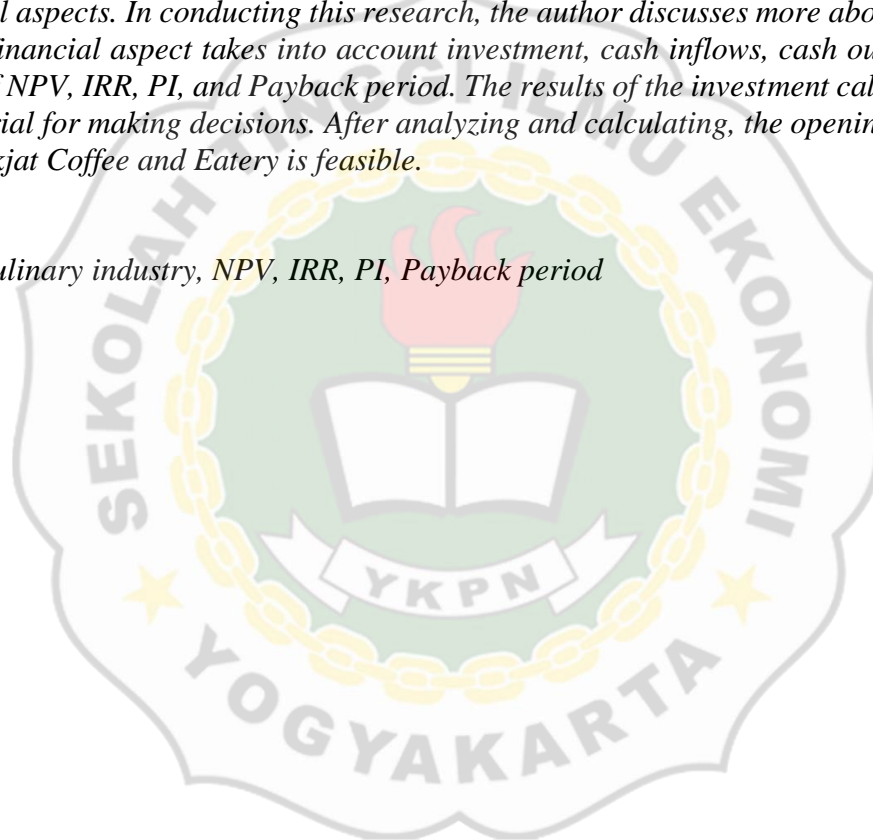


# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRACT

*One of the industries that has experienced significant development is the culinary industry. Currently, the culinary industry is the largest contributor to the GDP (Gross Domestic Product) of the creative economy in 2020 by contributing about 41% of the total gross domestic product (GDP) of the creative economy. This study aims to evaluate the business feasibility of opening the second branch of Rakjat Coffee and Eatery which is located on Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Yogyakarta City, Special Region of Yogyakarta based on marketing aspects, price aspects, financial aspects, organizational aspects, technological aspects and social and environmental aspects. In conducting this research, the author discusses more about the financial aspect. This financial aspect takes into account investment, cash inflows, cash outflows, and the calculation of NPV, IRR, PI, and Payback period. The results of the investment calculation can be used as material for making decisions. After analyzing and calculating, the opening of the second branch of Rakjat Coffee and Eatery is feasible.*

*Keywords: Culinary industry, NPV, IRR, PI, Payback period*



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Latar Belakang

Beberapa bisnis di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan salah satunya bisnis kuliner. Hal ini selaras oleh pernyataan Sandiaga Uno Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia bahwa subsektor kuliner adalah penyumbang terbesar pada PDB (Produk Domestik Bruto) ekonomi kreatif tahun 2020 dengan menyumbang sekitar 41% dari total keseluruhan produk domestik bruto (PDB) ekonomi kreatif.

Salah satu kota kuliner di Indonesia adalah Yogyakarta. Yogyakarta sendiri merupakan kota yang didatangi oleh putra putri bangsa untuk menuntut ilmu. Pertumbuhan mahasiswa yang terus meningkat dari tahun ke tahun diiringi juga dengan pertumbuhan tempat makan atau *café* yang memiliki berbagai menu dan dapat dijadikan tempat belajar, bersantai ataupun sekedar menikmati waktu bersama teman. Banyaknya *cafe* yang berada di Yogyakarta dengan berbagai macam konsep salah satunya adalah Rakjat Coffee and Eatery dengan konsep Indomie.

Rakjat Coffee and Eatery menyediakan Indomie dengan 30 rasa yang terdiri dari rasa nusantara, lokal, jumbo serta premium yang menjadi *unique selling point* sehingga dapat diterima siapapun dan dari kalangan manapun. Ini merupakan daya tarik yang biasa kami beri julukan “Museum Indomie”. Namun jika hanya menjual produk Indomie saja belum cukup untuk bersaing dengan para kompetitor. Maka Rakjat Coffee and Eatery menghadirkan produk kopi berkualitas dan *non coffee* lainnya. Karena banyaknya konsumen yang memadati Rakjat Coffe and eatery di Induk, sehingga kami memutuskan untuk membuka cabang ke dua karena kami ingin pelanggan tidak mengalami pengurangan kualitas dan pelayanan yang dimiliki dari Rakjat Coffee and Eatery

Pembangunan cabang kedua dari Rakjat Coffee and Eatery direncanakan berlokasi di Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pemilihan lokasi dinilai strategis karena lokasi tersebut padat penduduk dan banyak mahasiswa

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yang berada di daerah tersebut. Dalam memperluas bisnis dibutuhkan studi kelayakan bisnis untuk melihat apakah ide pendirian bisnis yang akan dijalankan dapat menciptakan keuntungan atau tidak. Hal ini dapat diketahui dari aspek produk/jasa, aspek harga, aspek promosi, aspek place.

Hal tersebut membuat penulis yakin untuk melakukan studi kelayakan bisnis untuk pembukaan cabang kedua Rakjat Coffee and Eatery. Hasil studi kelayakan ini dapat digunakan Rakjat Coffee and Eatery untuk melihat apakah pembukaan bisnis cabang kedua layak untuk dilakukan dan kebutuhan apa saja yang akan dibutuhkan selama mengoperasikan bisnis.

## **Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah dalam studi kelayakan ini adalah apakah rencana pembukaan cabang kedua Rakjat Coffee and Eatery di Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta layak untuk dilaksanakan?

## **Tujuan Studi Kelayakan**

Keberhasilan dari studi kelayakan ditentukan oleh tercapainya tujuan suatu studi kelayakan, maka dari itu tujuan dari studi kelayakan ini adalah mengevaluasi kelayakan bisnis pada pembukaan cabang kedua Rakjat *Coffee and Eatery* berdasarkan:

1. Aspek Pemasaran
2. Aspek Harga
3. Aspek Keuangan
4. Aspek Organisasi
5. Aspek Teknologi
6. Aspek Sosial dan Lingkungan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## **Manfaat Studi Kelayakan**

Melalui studi kelayakan ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat secara akademisi, secara praktisi, maupun bagi penulis. Manfaat yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya studi kelayakan ini diharapkan dapat memberi informasi akurat yang dapat memberikan manfaat tambahan wawasan, pengetahuan dan pembelajaran bagi pembaca mengenai tingkat kelayakan bisnis Rakjat Coffee and Eatery dilihat berdasarkan 6 aspek studi kelayakan yaitu: aspek pemasaran, aspek harga, aspek keuangan, aspek organisasi, aspek teknologi, aspek sosial dan lingkungan.
2. Studi kelayakan ini diharapkan menjadi alat ukur bagi pemilik bisnis dalam pengambilan keputusan bisnis.
3. Studi kelayakan ini diharapkan memberikan tambahan pengetahuan mengenai gambaran dunia kerja di lapangan dan sebagai bekal penulis dalam ilmu yang didapat dari perkuliahan dapat diterapkan ke dalam dunia kerja.

## **Industri Kuliner**

Industri kuliner adalah salah satu dari 16 subsektor industri kreatif di Indonesia. Industri kuliner adalah salah satu kegiatan yang berkembang dengan baik diantara jenis kegiatan lainnya. Potensi keuntungan yang tinggi membuat banyak orang berkomitmen untuk menjadikan bisnis kuliner sebagai pilihan bisnis mereka. Industri kuliner adalah bisnis yang tangguh ditengah pandemi, tetapi pemilik bisnis kuliner harus melakukan inovasi dan kreativitas untuk memenangkan daya saing diantara persaingan yang ketat. Industri kuliner juga merupakan industri yang dijadikan andalan pertumbuhan ekonomi serta banyak menyerap pekerja.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## **Bisnis *Café***

Bisnis *Cafe* adalah salah satu jenis bisnis yang bertumbuh dengan pesat seiring berubahnya gaya hidup masyarakat. *Café* merupakan tempat yang khas dengan meja dan kursi yang tertata dengan rapi serta sofa yang nyaman, menjual berbagai variasi kopi, non kopi, makanan ringan serta makanan berat yang diiringi musik yang dapat membuat konsumen merasakan suasana nyaman. *Cafe* tergolong casual dining yang biasanya buka hingga tengah malam ada pula buka 24 jam yang sering ditemui di pusat kota atau tempat-tempat padat penduduk. Dengan pesatnya perkembangan bisnis *Cafe* diberbagai daerah di Indonesia, terlebih lagi di Yogyakarta yang dikenal sebagai kota wisata dan kota pelajar menjadikan banyak pendatang dari berbagai daerah untuk menetap dan berkunjung di Yogyakarta.

## **Marketing Mix**

*Marketing mix* adalah campuran aktivitas yang merupakan pokok dari sistem pemasaran dan kegiatan yang dapat dikendalikan oleh pelaku usaha untuk mempengaruhi tindakan pembeli atau konsumen. *Marketing mix* terdiri dari:

### ***Product***

Produk yang ditawarkan pada konsumen berupa barang atau jasa yang tujuan untuk dibeli, dikonsumsi atau digunakan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Produk yang dihasilkan Rakjat Coffee and Eatery berupa aneka olahan Indomie dengan 30 varian rasa Nusantara dengan berbagai macam topping tambahan. Selain berbagai macam Indomie Rakjat Coffee and Eatery juga menyediakan berbagai macam minuman kopi seperti Es Kopi Susu, Non Coffee dan snack. Produk dari Rakjat Coffee and Eatery dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2. 1 Produk Coffee and Eatery

## Price

Harga yang ditawarkan Rakjat *Coffee and Eatery* cabang kedua tidak berbeda dengan harga pada cabang pertama yang ditentukan berdasarkan harga pokok produksi yang dikeluarkan ditambah dengan margin keuntungan yang akan diambil dan juga disesuaikan dengan harga pasaran pesaing. Sehingga Rakjat *Coffee and Eatery* menawarkan harga Indomie mulai dari Rp10.000, aneka *coffee* mulai dari Rp15.000, dan aneka camilan mulai dari Rp15.000. Harga produk dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



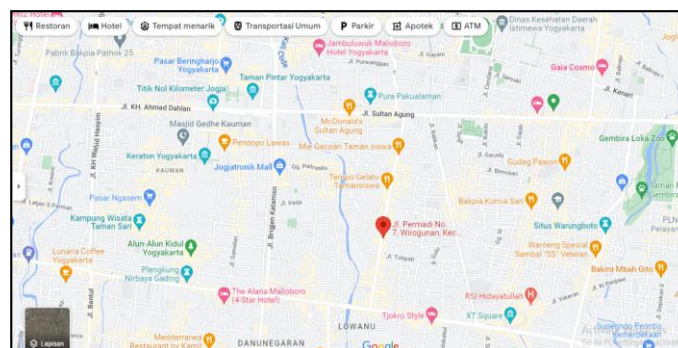
# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2. 2 Pricelist Coffee and Eatery

## Place

Cabang kedua Rakjat *Coffee and Eatery* terletak di Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pemilihan lokasi tersebut dinilai strategis karena merupakan lokasi yang padat penduduk, berada di tengah kota dan banyak populasi mahasiswa yang berada di daerah tersebut. Lokasi tersebut juga dekat dengan jalan raya, sehingga akses menuju lokasi tersebut mudah untuk dijangkau baik itu sepeda motor ataupun dengan mobil. Berikut peta lokasi cabang kedua:

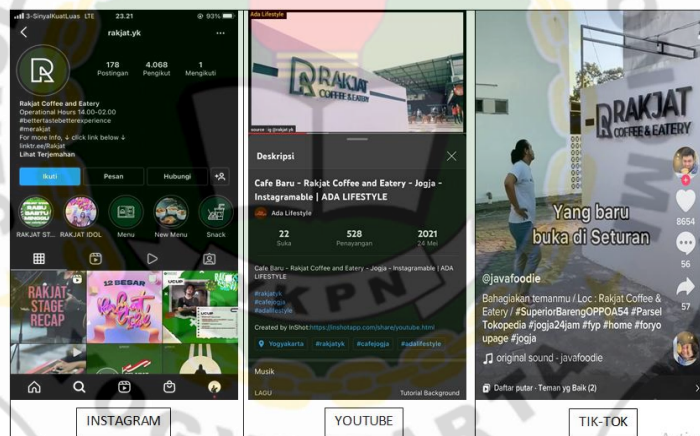


Gambar 2. 3 Lokasi Cabang Kedua

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Promotion

Promosi yang dilakukan Rakjat *Coffee and Eatery* untuk cabang kedua sama seperti promosi yang dilakukan oleh cabang pertama yaitu menggunakan media sosial seperti Instagram, Youtube dan Tiktok karena di era digital saat ini promosi melalui media sosial dinilai efektif dan lebih murah jika dibandingkan dengan promosi jenis lain seperti menyebar brosur karena produk akan lebih dikenal konsumen. Selain itu dalam *grand opening* Rakjat *Coffee and Eatery* cabang kedua, dengan memberikan diskon bagi konsumen, supaya konsumen lebih tertarik untuk mencoba varian menu dari Rakjat *Coffee and Eatery*. Berikut salah satu contoh promosi yang dilakukan Rakjat *Coffee and Eatery* baik cabang pertama maupun kedua.

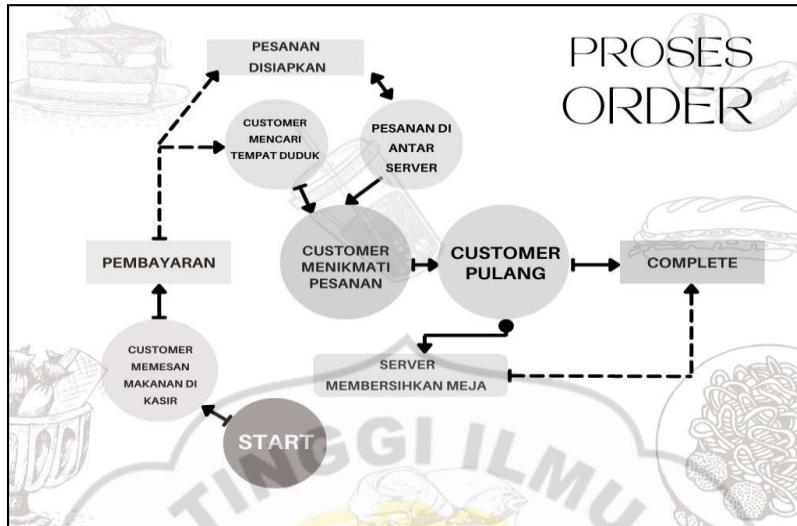


Gambar 2. 4 Promosi Media Sosial

## Alur Produksi

Rakjat *Coffee and Eatery* melayani pelanggan sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan perusahaan sehingga tidak adanya perbedaan alur produksi dari cabang pertama maupun kedua, proses pembuatan makanan/minuman pelanggan selalu megedepankan kualitas. Alur proses order Rakjat *Coffee and Eatery* yaitu:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2. 5 Proses Pelayanan Rakjat Coffee and Eatery

## Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Dalam pembukaan cabang ke 2 Rakjat *Coffee and Eatery* ini, peneliti yang juga sebagai pelaku bisnis melakukan ANALISIS SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) yang diperkirakan akan dihadapi Rakjat *Coffee and Eatery*. Hal ini bertujuan agar pelaku bisnis dapat merumuskan strategi yang tepat untuk dapat memenangkan persaingan dengan bisnis Cafe sejenis yang sudah ada. Berikut adalah identifikasi bisnis yang dilakukan oleh peneliti yang juga sebagai pelaku bisnis untuk Rakjat *Coffee and Eatery*, yaitu :

Tabel 2. 1 Analisis SWOT

Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (kelemahan)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lokasi usaha strategis. Cabang ke dua Rakjat <i>Coffee and Eatery</i> terletak di Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pemilihan lokasi tersebut dinilai strategis karena merupakan lokasi yang padat penduduk, berada di tengah kota dan banyak populasi mahasiswa yang berada di daerah tersebut. Lokasi tersebut juga dekat dengan jalan raya, sehingga akses menuju lokasi tersebut mudah untuk dijangkau baik itu sepeda motor ataupun dengan mobil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lokasi parkir yang kurang luas.</li> <li>Dengan keterbatasan SDM yang kami miliki, pelayanan akan terhambat ketika pengunjung ramai atau ketika <i>cafe</i> dalam keadaan <i>full capacity</i>.</li> </ul>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

<ul style="list-style-type: none"><li>• Menu yang ditawarkan lebih bervariasi. Kami memiliki aneka olahan Indomie dengan 30 varian rasa Nusantara dengan berbagai macam topping tambahan yang lebih lengkap dari pada pesaing.</li></ul>	
<b>Oppurtunities (Peluang)</b>	<b>Threats (Ancaman)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Saat ini <i>café</i> menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat.</li><li>• Promosi dapat dilakukan kapan saja. Dengan adanya perkembangan pesat dari Internet promosi yang digunakan berbasis media social, selain itu Rakjat Coffee and Eatery juga menggunakan platform online untuk menjual produknya.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Berdirinya usaha sejenis dengan menyediakan fasilitas yang lebih lengkap dan menawarkan produk yang lebih bervariasi .</li></ul>

## Aspek Harga

Harga merupakan salah satu aspek yang penting dalam penentu keberhasilan produk yang ditawarkan. Harga yang ditetapkan dalam suatu produk ditetapkan berdasar manfaat dan kualitas yang telah diberikan serta mengikuti harga pasaran yang ditawarkan pesaing. Berikut ini harga yang berlaku pada Rakjat *Coffee and Eatery*:

**Tabel 4. 1 Harga Rakjat Coffee and Eatery**

Menu	Harga
Indomie	Mulai dari Rp13.000
Minuman	Mulai dari Rp17.000
<i>Snack</i>	Mulai dari Rp.20.000

Harga yang diambil berdasarkan data menu yang tercantum pada menu Rakjat *Coffee and Eatery* induk. Harga dapat berubah sesuai dengan perubahan yang terjadi pada pasar dan perubahan dari manajemen. Penulis berasumsi bahwa harga akan mengalami kenaikan setiap tahunnya.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Aspek Keuangan

Aspek perusahaan yang digunakan untuk menilai keuangan menyeluruh dan dapat memberikan gambaran terkait keuntungan maupun kerugian perusahaan. Yang dibahas pada aspek keuangan seperti investasi, arus kas masuk, arus kas keluar, dan perhitungan NPV, PI, dan *Payback period*.

### 1. Modal Investasi

Tabel 4. 2 Modal Investasi

NO	KOMPONEN	UNIT	SATUAN	HRG/UNIT	JUMLAH
	<b>INVESTASI</b>				
1	Laptop	1	UNIT	5.000.000	5.000.000,00
2	Printer	1	UNIT	1.500.000	1.500.000,00
3	Meja Kasir/ admin	2	UNIT	500.000	1.000.000,00
4	Ac	3	UNIT	3.500.000	10.500.000,00
5	Bar Equipment	1	Paket	61.100.000	61.100.000,00
6	Kitchen Equipment	1	Paket	15.300.000	15.300.000,00
7	Smallwares/ Utensil	1	Paket	12.660.000	12.660.000,00
8	Serverwares	1	Paket	11.177.000	11.177.000,00
9	Cleaning Supplies	1	Paket	1.390.000	1.390.000,00
				<b>TOTAL</b>	<b>119.627.000,00</b>
11	Interior Bangunan	1		425.000.000	425.000.000,00
				<b>TOTAL</b>	<b>544.627.000,00</b>

Tabel 4. 3 Biaya Bahan Baku/Modal Kerja

NO	KOMPONEN	UNIT	SATUAN	HRG/UNIT	JUMLAH
	<b>B OPERASIONAL</b>				
1	Biji Kopi Robusta	30	Kg	165.000	4.950.000,00
2	Susu	8	Karton	264.000	2.112.000,00
3	Syrup	7	Botol	98.000	686.000,00
4	Powder Ice Blended	6	Kg	172.000	1.032.000,00
5	Sayuran	4	Paket	250.000	1.000.000,00
6	Indomie (all varian)	10	Karton	100.000	1.000.000,00
7	Keju (Mozarella, cheddar)	5	Paket	200.000	1.000.000,00
8	Frozen Food	10	Paket	50.000	500.000,00
9	Daging Ayam	8	kg	40.000	320.000,00
10	Bumbu-Bumbu	6	Paket	150.000	900.000,00
11	Minyak	2	Jerry can	500.000	1.000.000,00
12	Paket Sabun	4	Paket	110.000	440.000,00
13	B. Packaging	21.000	pcs	3.250	68.250.000,00
14	B.Upah	12	Orang	18.450.000	18.450.000,00
15	B. Listrik dan Air	1	bulan	2.000.000	2.000.000,00
16	B. Wifi	1	bulan	1.000.000	1.000.000,00
17	B.Iklan	1	bulan	1.552.500	1.552.500,00
18	Sewa Ruko	1	Tahun	25.000.000	25.000.000,00
				<b>TOTAL</b>	<b>131.192.500,00</b> Per- bulan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

NO	KOMPONEN	UNIT	SATUAN	FREK/TH	HRG/UNIT	JUMLAH
<b>B OPERASIONAL</b>						
1	Biji Kopi Robusta	30	Kg	12	165.000	59.400.000,00
2	Susu	8	Karton	12	264.000	25.344.000,00
3	Syrup	7	Botol	12	98.000	8.232.000,00
4	<i>Powder Ice Blended</i>	6	Kg	12	172.000	12.384.000,00
5	Sayuran	4	Paket	12	250.000	12.000.000,00
6	Indomie ( <i>all varian</i> )	10	Karton	12	100.000	12.000.000,00
7	Keju (Mozarella, cheddar)	5	Paket	12	200.000	12.000.000,00
8	<i>Frozen Food</i>	10	Paket	12	50.000	6.000.000,00
9	Daging Ayam	8	kg	12	40.000	3.840.000,00
10	Bumbu-Bumbu	6	Paket	12	150.000	10.800.000,00
11	Minyak	2	<i>Jerry can</i>	12	500.000	12.000.000,00
12	Paket Sabun	4	Paket	12	110.000	5.280.000,00
13	B. Packaging	21.000	<i>pcs</i>	12	3.250	819.000.000,00
14	B.Upah	12	Orang	12	18.450.000	221.400.000,00
15	B. Listrik dan Air	1	bulan	12	2.000.000	24.000.000,00
16	B. Wifi	1	bulan	12	1.000.000	12.000.000,00
17	B.Iklan	1	bulan	12	1.552.500	18.630.000,00
18	Sewa Ruko	1	Tahun	1	300.000.000	300.000.000,00
					<b>TOTAL</b>	<b>1.574.310.000,00</b>

Per-tahun

## 2. Estimasi Cash Flow

Tabel 4. 4 Estimasi Penjualan

ESTIMASI PENJUALAN HARIAN DAN TAHUNAN			
No	Item Menu	Harga	Jumlah
1	Indomie	Rp13.000	350
2	Minuman	Rp17.000	400
3	Snack	Rp20.000	200
	Estimasi Penjualan harian		Rp15.350.000
	Estimasi penjualan setahun 364 hari (tahun 2022)		<b>Rp5.587.400.000</b>
	Estimasi penjualan th-2023 (asumsi naik 5%)		<b>Rp5.866.770.000</b>
	Estimasi penjualan th-2024 (asumsi naik 5%)		<b>Rp6.160.108.500</b>
	Estimasi penjualan th-2025 (asumsi naik 5%)		<b>Rp6.468.113.925</b>
	Estimasi penjualan th-2026 (asumsi naik 5%)		<b>Rp6.791.519.621</b>
	Estimasi penjualan th-2027 (asumsi naik 5%)		<b>Rp7.131.095.602</b>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

**Tabel 4. 5 Biaya Operasional**

LAP L/R (TAHUN 2022)					
Keterangan	Kebutuhan	Satuan	Harga	Frekuensi dalam 1 tahun	Total
<b>PENDAPATAN PENJUALAN</b>					<b>5.587.400.000</b>
<b>BIAYA</b>					
Biji Kopi Robusta	30	Kg	150.000	12	54.000.000,00
Susu	8	Karton	230.000	12	22.080.000,00
Syrup	7	Botol	85.000	12	7.140.000,00
<i>Powder Ice Blended</i>	6	Kg	160.000	12	11.520.000,00
Sayuran	4	Paket	220.000	12	10.560.000,00
Indomie ( <i>all varian</i> )	10	Karton	95.000	12	11.400.000,00
Keju (Mozarella, cheddar)	5	Paket	175.000	12	10.500.000,00
<i>Frozen Food</i>	10	Paket	46.000	12	5.520.000,00
Daging Ayam	8	kg	38.000	12	3.648.000,00
Bumbu-Bumbu	6	Paket	120.000	12	8.640.000,00
Minyak	2	<i>Jerry can</i>	430.000	12	10.320.000,00
Paket Sabun	4	Paket	96.000	12	4.608.000,00
B. Packaging	342.000	<i>pcs</i>	900	12	3.693.600.000,00
B. Upah	12	Orang	18.450.000	12	221.400.000,00
B. Listrik dan Air	1	bulan	2.000.000	12	24.000.000,00
B. Wifi	1	bulan	1.000.000	12	12.000.000,00
Sewa Ruko	1	Tahun	240.000.000	1	240.000.000,00
					<b>4.350.936.000,00</b>
LABA OPERASI					1.236.464.000,00
PAJAK PENJUALAN (0,5%)					6.182.320,00
LABA STLH PAJAK					<b>1.230.281.680,00</b>

LAP L/R (TAHUN 2023)					
Keterangan	Kebutuhan	Satuan	Harga	Frekuensi dalam 1 tahun	Total
<b>PENDAPATAN PENJUALAN</b>					<b>5.866.770.000,00</b>
<b>BIAYA</b>					
Biji Kopi Robusta	35	Kg	155.250	12	65.205.000,00
Susu	13	Karton	238.050	12	37.135.800,00
Syrup	12	Botol	87.975	12	12.668.400,00
<i>Powder Ice Blended</i>	12	Kg	165.600	12	23.846.400,00
Sayuran	10	Paket	227.700	12	27.324.000,00
Indomie ( <i>all varian</i> )	15	Karton	98.325	12	17.698.500,00
Keju (Mozarella, cheddar)	10	Paket	181.125	12	21.735.000,00
<i>Frozen Food</i>	15	Paket	47.610	12	8.569.800,00
Daging Ayam	14	kg	39.330	12	6.607.440,00
Bumbu-Bumbu	12	Paket	124.200	12	17.884.800,00
Minyak	5	<i>Jerry can</i>	445.050	12	26.703.000,00
Paket Sabun	8	Paket	99.360	12	9.538.560,00
B. Packaging	345.000	<i>pcs</i>	932	12	3.856.410.000,00
B. Upah	12	Orang	19.095.750	12	229.149.000,00
B. Listrik dan Air	1	bulan	2.070.000	12	24.840.000,00
B. Wifi	1	bulan	1.035.000	12	12.420.000,00
Sewa Ruko	1	Tahun	248.400.000	1	248.400.000,00
					<b>4.646.135.700,00</b>
LABA OPERASI					1.220.634.300,00
PAJAK PENJUALAN (0,5%)					6.103.171,50
LABA STLH PAJAK					<b>1.214.531.128,50</b>



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

LAP L/R (TAHUN 2024)						
Keterangan	Kebutuhan	Satuan	Harga	Frekuensi dalam 1 tahun		Total
<b>PENDAPATAN PENJUJALAN</b>						<b>6.160.108.500,00</b>
<b>BIAYA</b>						
Biji Kopi Robusta	40	Kg	160.684	12		77.128.200,00
Susu	16	Karton	246.382	12		47.305.296,00
Syrup	15	Botol	91.054	12		16.389.742,50
<i>Powder Ice Blended</i>	17	Kg	171.396	12		34.964.784,00
Sayuran	15	Paket	235.670	12		42.420.510,00
Indomie ( <i>all varian</i> )	20	Karton	101.766	12		24.423.930,00
Keju (Mozarella, cheddar)	15	Paket	187.464	12		33.743.587,50
<i>Frozen Food</i>	20	Paket	49.276	12		11.826.324,00
Daging Ayam	19	kg	40.707	12		9.281.093,40
Bumbu-Bumbu	17	Paket	128.547	12		26.223.588,00
Minyak	8	<i>Jerry can</i>	460.627	12		44.220.168,00
Paket Sabun	13	Paket	102.838	12		16.042.665,60
B. Packaging	348.000	pcs	964	12		4.026.092.040,00
B. Upah	12	Orang	19.764.101	12		237.169.215,00
B. Listrik dan Air	1	bulan	2.142.450	12		25.709.400,00
B. Wifi	1	bulan	1.071.225	12		12.854.700,00
Sewa Ruko	1	Tahun	257.094.000	1		257.094.000,00
						<b>4.942.889.244,00</b>
LABA OPERASI						1.217.219.256,00
PAJAK PENJUALAN (0,5%)						6.086.096,28
<b>LABA STLH PAJAK</b>						<b>1.211.133.159,72</b>

LAP L/R (TAHUN 2025)						
Keterangan	Kebutuhan	Satuan	Harga	Frekuensi dalam 1 tahun		Total
<b>PENDAPATAN PENJUJALAN</b>						<b>6.468.113.925,00</b>
<b>BIAYA</b>						
Biji Kopi Robusta	45	Kg	166.308	12		89.806.147,88
Susu	19	Karton	255.005	12		58.141.165,37
Syrup	18	Botol	94.241	12		20.356.060,19
<i>Powder Ice Blended</i>	23	Kg	177.395	12		48.960.981,36
Sayuran	20	Paket	243.918	12		58.540.303,80
Indomie ( <i>all varian</i> )	25	Karton	105.328	12		31.598.459,44
Keju (Mozarella, cheddar)	20	Paket	194.026	12		46.566.150,75
<i>Frozen Food</i>	25	Paket	51.001	12		15.300.306,68
Daging Ayam	24	kg	42.131	12		12.133.808,42
Bumbu-Bumbu	23	Paket	133.046	12		36.720.736,02
Minyak	10	<i>Jerry can</i>	476.749	12		57.209.842,35
Paket Sabun	18	Paket	106.437	12		22.990.373,86
B. Packaging	351.000	pcs	998	12		4.202.927.720,55
B. Upah	12	Orang	20.455.845	12		245.470.137,53
B. Listrik dan Air	1	bulan	2.217.436	12		26.609.229,00
B. Wifi	1	bulan	1.108.718	12		13.304.614,50
Sewa Ruko	1	Tahun	266.092.290	1		266.092.290,00
						<b>5.252.728.327,67</b>
LABA OPERASI						1.215.385.597,33
PAJAK PENJUALAN (0,5%)						6.076.927,99
<b>LABA STLH PAJAK</b>						<b>1.209.308.669,34</b>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

LAP L/R (TAHUN 2026)					
Keterangan	Kebutuhan	Satuan	Harga	Frekuensi dalam 1 tahun	Total
<b>PENDAPATAN PENJUJALAN</b>					<b>6.791.519.621,25</b>
<b>BIAYA</b>					
Biji Kopi Robusta	50	Kg	172.128	12	103.277.070,06
Susu	22	Karton	263.930	12	69.677.596,60
Syrup	21	Botol	97.539	12	24.579.942,67
<i>Powder Ice Blended</i>	29	Kg	183.604	12	63.894.080,67
Sayuran	25	Paket	252.455	12	75.736.518,04
Indomie ( <i>all varian</i> )	30	Karton	109.015	12	39.245.286,62
Keju (Mozarella, cheddar)	25	Paket	200.817	12	60.244.957,53
<i>Frozen Food</i>	30	Paket	52.786	12	19.002.980,89
Daging Ayam	29	kg	43.606	12	15.174.844,16
Bumbu-Bumbu	28	Paket	137.703	12	46.268.127,39
Minyak	13	<i>Jerry can</i>	493.435	12	76.975.842,88
Paket Sabun	23	Paket	110.162	12	30.404.769,42
B. Packaging	354.000	<i>pcs</i>	1.033	12	4.387.209.935,99
B. Upah	12	Orang	21.171.799	12	254.061.592,34
B. Listrik dan Air	1	bulan	2.295.046	12	27.540.552,02
B. Wifi	1	bulan	1.147.523	12	13.770.276,01
Sewa Ruko	1	Tahun	275.405.520	1	275.405.520,15
					<b>5.582.469.893,44</b>
LABA OPERASI					1.209.049.727,81
PAJAK PENJUALAN (0,5%)					6.045.248,64
LABA STLH PAJAK					<b>1.203.004.479,17</b>

LAP L/R (TAHUN 2027)					
Keterangan	Kebutuhan	Satuan	Harga	Frekuensi dalam 1 tahun	Total
<b>PENDAPATAN PENJUJALAN</b>					<b>7.131.095.602,31</b>
<b>BIAYA</b>					
Biji Kopi Robusta	55	Kg	178.153	12	117.580.944,26
Susu	25	Karton	273.168	12	81.950.355,09
Syrup	24	Botol	100.953	12	29.074.560,76
<i>Powder Ice Blended</i>	35	Kg	190.030	12	79.812.519,74
Sayuran	30	Paket	261.291	12	94.064.755,41
Indomie ( <i>all varian</i> )	35	Karton	112.830	12	47.388.683,60
Keju (Mozarella, cheddar)	30	Paket	207.845	12	74.824.237,26
<i>Frozen Food</i>	35	Paket	54.634	12	22.946.099,43
Daging Ayam	34	kg	45.132	12	18.413.888,48
Bumbu-Bumbu	33	Paket	142.522	12	56.438.853,24
Minyak	15	<i>Jerry can</i>	510.705	12	91.926.920,06
Paket Sabun	28	Paket	114.018	12	38.310.009,47
B. Packaging	357.000	<i>pcs</i>	1.069	12	4.579.243.320,05
B. Upah	12	Orang	21.912.812	12	262.953.748,07
B. Listrik dan Air	1	bulan	2.375.373	12	28.504.471,34
B. Wifi	1	bulan	1.187.686	12	14.252.235,67
Sewa Ruko	1	Tahun	285.044.713	1	285.044.713,36
					<b>5.922.730.315,27</b>
LABA OPERASI					1.208.365.287,04
PAJAK PENJUALAN (0,5%)					6.041.826,44
LABA STLH PAJAK					<b>1.202.323.460,60</b>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

**Tabel 4. 6 Laporan Laba Rugi**

LAPORAN LABA RUGI						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PENDAPATAN PENJUALAN	Rp5.587.400.000	Rp5.866.770.000	Rp6.160.108.500	Rp6.468.113.925	Rp6.791.519.621	Rp7.131.095.602
HPP	Rp4.350.936.000	Rp4.646.135.700	Rp4.942.889.244	Rp5.252.728.328	Rp5.582.469.893	Rp5.922.730.315
LABA KOTOR	Rp1.236.464.000	Rp1.220.634.300	Rp1.217.219.256	Rp1.215.385.597	Rp1.209.049.728	Rp1.208.365.287
B DEPRESIASI	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400
EBIT	Rp1.208.138.600	Rp1.192.308.900	Rp1.188.893.856	Rp1.187.060.197	Rp1.180.724.328	Rp1.180.039.887
I	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
EBT	Rp1.208.138.600	Rp1.192.308.900	Rp1.188.893.856	Rp1.187.060.197	Rp1.180.724.328	Rp1.180.039.887
T	Rp6.040.693	Rp5.961.545	Rp5.944.469	Rp5.935.301	Rp5.903.622	Rp5.900.199
EAT	Rp1.202.097.907	Rp1.186.347.356	Rp1.182.949.387	Rp1.181.124.896	Rp1.174.820.706	Rp1.174.139.688

Berdasarkan perhitungan yang telah kami lakukan, laba di tahun 2022 sebesar Rp1.202.097.907. Penurunan laba diperkirakan karena penyesuaian harga produksi, karena penyesuaian inflasi sebesar 4 – 5% per tahun.

**Tabel 4. 7 Laporan Arus Kas**

LAPORAN ARUS KAS						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PENDAPATAN PENJUALAN	Rp5.587.400.000	Rp5.866.770.000	Rp6.160.108.500	Rp6.468.113.925	Rp6.791.519.621	Rp7.131.095.602
HPP	Rp4.350.936.000	Rp4.646.135.700	Rp4.942.889.244	Rp5.252.728.328	Rp5.582.469.893	Rp5.922.730.315
LABA KOTOR	Rp1.236.464.000	Rp1.220.634.300	Rp1.217.219.256	Rp1.215.385.597	Rp1.209.049.728	Rp1.208.365.287
B DEPRESIASI	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400
EBIT	Rp1.208.138.600	Rp1.192.308.900	Rp1.188.893.856	Rp1.187.060.197	Rp1.180.724.328	Rp1.180.039.887
I	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
EBT	Rp1.208.138.600	Rp1.192.308.900	Rp1.188.893.856	Rp1.187.060.197	Rp1.180.724.328	Rp1.180.039.887
T	Rp6.040.693	Rp5.961.545	Rp5.944.469	Rp5.935.301	Rp5.903.622	Rp5.900.199
EAT	Rp1.202.097.907	Rp1.186.347.356	Rp1.182.949.387	Rp1.181.124.896	Rp1.174.820.706	Rp1.174.139.688
B DEPRESIASI	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400	Rp28.325.400
ARUS KAS MASUK	1.230.423.307,00	1.214.672.755,50	1.211.274.786,72	1.209.450.296,34	1.203.146.106,17	1.202.465.087,60

Berdasarkan perhitungan arus kas di atas, arus kas surplus dan positif dari tahun dasar hingga 5 tahun kedepan. Arus kas yang positif menandakan bisnis ini layak dijalankan.

**Tabel 4. 8 Net Margin Laba**

NET MARGIN LABA	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Laba Setelah Pajak	Rp 1.202.097.907	Rp 1.214.531.129	Rp 1.211.133.160	Rp 1.209.308.669	Rp 1.203.004.479	Rp 1.202.323.461
Pendapatan penjualan	Rp 5.587.400.000	Rp 5.866.770.000	Rp 6.160.108.500	Rp 6.468.113.925	Rp 6.791.519.621	Rp 7.131.095.602
Margin laba	0,215	0,207	0,197	0,187	0,177	0,169
	21,5%	20,7%	19,7%	18,7%	17,7%	16,9%

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Margin laba yang dihasilkan selalu mendapatkan nilai yang positif. Walaupun margin laba yang didapatkan tiap tahun menurun namun tetap bernilai positif sehingga bisnis ini layak dijalankan.

**Tabel 4. 9 Net Present Value**

		ASUMSI = 9%			
		PVIF			
AK KELUAR	0	(544.627.000,00)	1(th pertama)	544.627.000,00	biaya investasi
					544.627.000,00
AK MASUK	1	1.230.423.307,00	0,91743	1.128.828.722,02	
	2	1.214.672.755,50	0,84168	1.022.365.756,67	
	3	1.211.274.786,72	0,77218	935.326.380,12	
	4	1.209.450.296,34	0,70843	856.805.081,46	
	5	1.203.146.106,17	0,64993	781.962.416,70	
	6	1.202.465.087,60	0,59627	716.990.643,45	
					PV ARUS KAS MASUK =
					5.442.279.000,42
					NPV
					4.897.652.000,42

Berdasarkan perhitungan NPV yang kita miliki, NPV memiliki nilai positif dan juga lebih besar dari 1, ini menandakan bisnis ini layak dijalankan.

**Tabel 4. 10 Profitability Index**

PROFITABILITAS INDEKS		
PI=	Nilai PV arus kas masuk / biaya investasi	
=	5.442.279.000,42	: Rp544.627.000
=	9,99	

Berdasarkan data diatas mendapatkan nilai PI sebesar 9,90 ini lebih besar dari 1. Sehingga, bisnis ini layak dijalankan.

**Tabel 4. 11 Break Event Point (BEP)**

BEP (BULAN)				
FIXED COST	Rp48.002.500		vc perbulan	
VARIABLE COST	Rp83.190.000		Rp2.919	
PRICE	Rp16.667			
BEP=				
=	48.002.500			
	(16.667 - 7923)			
=	3492	Orderan	Perbulan	
BEP=	3492 Box x 16667			
=	Rp58.193.313			

Rakjat *Coffe and Eatery* dalam sebulan harus memiliki setidaknya 3492 orderan supaya memenuhi BEP nya. 3492 orderan dipenuhi agar Rakjat tidak mengalami kerugian namun juga tidak mengalami keuntungan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4. 12 Payback Periode

PAYBACK PERIODE		
Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
2022	(544.627.000,00)	
2023	1.214.672.755,50	670.045.755,50
2024	1.211.274.786,72	1.881.320.542,22
2025	1.209.450.296,34	3.090.770.838,56
2026	1.203.146.106,17	4.293.916.944,73
2027	1.202.465.087,60	5.496.382.032,33
$PP = 1 + (1.214.672.755,50 - 1.211.274.786,72) / (3.090.770.838,56 - 1.211.274.786,72)$		
=	1,002	Tahun
=	12,02	Bulan

Berdasarkan tabel di atas, Payback yang dihasilkan sebanyak 12,02 bulan. Bisnis ini layak digunakan karena dari perhitungan bisnis yang 5 tahun namun kita sudah menutup modal kita di bulan ke 12,02. Sehingga bisnis ini sangat layak dijalankan.

## Aspek Organisasi

### a. Identitas Usaha

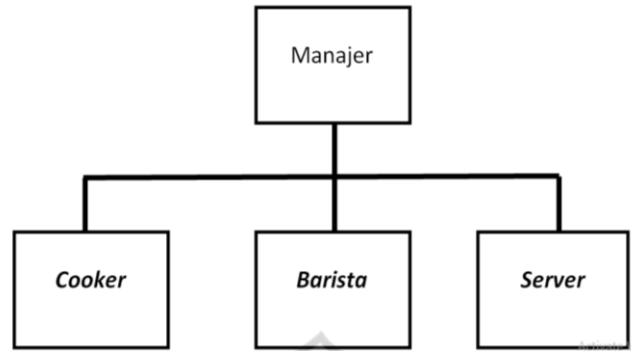
Rakjat *Coffee and Eatery* cabang 2 terletak di Jl. Permadi No.7, Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

### b. Legalitas Usaha

Pengembangan bisnis Rakjat *Coffee and Eatery* dalam cabang ke-2 ini memiliki surat izin usaha yang merupakan bukti izin dan legalitas dari tempat usaha sudah sesuai dengan tata ruang wilayah, Izin usaha dagang merupakan tanda bukti sah dan juga legalitas usaha dan Nomor Pokok Wajib Pajak yang merupakan sarana administrasi pajak maupun identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak serta kewajiban perpajakannya.

### c. Struktur Organisasi

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



**Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Rakjat Coffee and Eatery**

## **Simpulan**

Dengan sistem pemasaran yang telah dilakukan oleh Rakjat *Coffee and Eatery* banyak konsumen dan calon konsumen yang ingin mengunjungi dan mencoba menikmati menu yang ada di Rakjat *Coffee and Eatery*. Selain itu juga pemasaran yang kami gunakan tidak hanya berbasis media namun juga menggunakan *live music* dengan mengundang band-band yang ada di jogja sehingga menambah keramaian pengunjung Rakjat *Coffee and Eatery*.

Dilihat dari aspek keuangan, Rakjat *Coffee and Eatery* memiliki keuntungan bersih yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Selain itu juga dilihat dari tingkat kemampuan pengembalian investasi juga cenderung cepat.

Studi kelayakan pengembangan cabang bisnis Rakjat *Coffee and Eatery* ditinjau berdasarkan beberapa aspek, yakni aspek pemasaran, harga, keuangan, organisasi, teknologi dan lingkungan sosial. Dalam melakukan analisis yang menjadi acuan layak tidaknya pengembangan cabang ke-2 Rakjat *Coffee and Eatery*.

Visi dan Misi dari adanya cabang Rakjat *Coffee and Eatery* adalah menjadikan kafe yang berdiri di daerah Tamansiswa sebagai tempat nongkrong dan makan yang unik dan menjadikan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mini Indomie museum dan juga dapat memberikan dampak bagi para masyarakat sekitar untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik.

Pembangunan cabang ke-2 merupakan bisnis yang memberikan peluang untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Pengolahan makanan yang higienis dan memberikan kualitas rasa yang premium menjadikan keunggulan bisnis yang akan kami kembangkan.

## Rekomendasi Kelayakan

Berdasarkan hasil perhitungan dari analisis keuangan yang telah dilakukan penulis, pembangunan cabang ke-2 dapat dikatakan layak dijalankan karena *Net Present Value* (NPV) berdasarkan perhitungan memiliki nilai positif ini menandakan bisnis ini layak dijalankan sebesar Rp 4.897.652.000,42. Untuk perhitungan *Profitability Index* (PI) mendapatkan nilai yang positif yaitu 9,9 yang menandakan layak untuk dijalankan karena melebihi angka 1. Untuk perhitungan *Payback Periode* yang dihasilkan sebanyak 12,02 bulan, bisnis ini layak digunakan karena dari perhitungan bisnis yang 5 tahun kita dapat menutup modal kita di bulan ke 12,02. Berdasarkan hasil keseluruhan analisis dapat dinyatakan bahwa pembangunan cabang ke-2 Rakjat *Coffee and Eatery* layak untuk dijalankan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, G. (2022). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Pearson.
- Gunawati, U & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 4(1), 35–44.
- Išoraitė, M. (2016). Marketing Mix Theoretical Aspects. *International Journal of Research*, 4(6), 25–37.
- Jakfar, K. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan ke delapan. Kencana.
- Khan, T. (2014). The Concept of 'Marketing Mix' and its Elements. *International Journal of Information, Business and Management*,.
- Kotler, P., & Garry, A. (2010). *Principle of Marketing* (13th ed). Pearson.
- Rangkuti, F. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. Gramedia Pustaka.
- Schlegelmilch. (2016). *Segmentation Targeting and Positioning in Global Markets*. *International Global Marketing Strategy*. Springer International Publishing.
- Sudiartini, N. W. A. (2020). The feasibility study of coffee house business opportunity in COVID-19 pandemic: a case study at kulo coffee shop pemogan. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*, 7(5), 38–45. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v7n5.966>
- Sugiyanto, Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS Teknik untuk mengetahui bisnis dapat dijalankan atau tidak* (Vol. 1). [http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku\\_SKB\\_Sugiyanto-Terbit\\_2020\\_Gabung-E-book.pdf](http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku_SKB_Sugiyanto-Terbit_2020_Gabung-E-book.pdf)
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Andi Yogyakarta.