

## ABSTRAK

Serantau Coffee merupakan sebuah usaha atau bisnis yang bergerak di bidang kuliner khususnya minuman dengan konsep menjual minuman berbagai macam jenis kopi dan non kopi. Serantau Coffee membuka *outlet* pertamanya di Bekasi Selatan dan mengalami peningkatan setiap bulannya. Melihat fakta tersebut, pemilik Serantau Coffee ingin melakukan perluasan dan pengembangan bisnisnya pada lokasi baru yang strategis dan terpilihlah Kota Bandung tepatnya di Jalan Lombok, Riau sebagai lokasi pembukaan cabang baru Serantau Coffee.

Dalam penelitian ini, aspek yang dilakukan yaitu dengan cara penyebaran kuesioner kepada 100 responden yang berada di Kota Bandung dengan kecamatan yang berbeda. Responden yang menjadi target adalah responden yang berumur 15-35 tahun untuk mengetahui berapa banyak pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Sedangkan untuk aspek teknis dan aspek finansial digunakan berdasarkan data sekunder yang didapat dari berbagai sumber. Hasil penyebaran kuesioner menunjukkan persentase pasar potensial sebesar 88%, pasar tersedia sebesar 82%, dan untuk pasar sasaran perusahaan membidik 0,6% dari pasar tersedia.

Hasil perhitungan finansial menunjukkan bahwa nilai NPV untuk periode 2020-2024 adalah Rp 100.038.475, persentase IRR sebesar 28%, dan PBP 4,19 tahun. IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR yaitu 10,25% dan NPV bernilai positif. Dari parameter tersebut, maka pembukaan cabang Serantau Coffee di Jalan Lombok, Riau Kota Bandung dapat dikatakan layak.

Kata kunci: Serantau Coffee, analisis kelayakan, NPV, IRR, PBP, MARR