

# STUDI KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG BARU USAHA *COFFEE SHOP* TOKO KOPI DI PASTEUR, BANDUNG DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN

Chairunnisa<sup>1</sup>, Candra Wijayangka<sup>2</sup>

ProdiAdministrasi Bisnis, Fakultas Komunikasi dan Bisnis, Universitas Telkom

[chairunnisathalha@student.telkomuniversity.ac.id](mailto:chairunnisathalha@student.telkomuniversity.ac.id)<sup>1</sup>, [wijayangka@telkomuniversity.ac.id](mailto:wijayangka@telkomuniversity.ac.id)<sup>2</sup>

---

## Abstrak

Indonesia menjadi negara keempat sebagai penghasil kopi di dunia, hal ini juga sejalan dengan tingginya konsumsi kopi yang ada di Indonesia. Peningkatan konsumen kopi pun akhirnya membawa perubahan bagi tren minum kopi, kini minum kopi bukan lagi sekedar untuk menghilangkan kantuk tetapi telah menjadi sebuah gaya hidup dan kebutuhan. Selain itu, minum kopi juga dijadikan sebagai wadah untuk berkumpul serta alat untuk berkomunikasi, pencair suasana, ataupun menjalin keakraban. Maka kehadiran *coffee shop* pada akhirnya sangat diminati dengan alasan adalah dapat menjadi tempat pertemuan dengan rekan, dan fenomena ini juga terjadi di Bandung. Salah satu kedai kopi yang hadir di Bandung adalah Toko Kopi yang telah berdiri sejak tahun 2017. Berdasarkan hasil penelitian perhitungan di atas diperoleh nilai *Payback Period* (PP) selama 2 tahun 3 bulan, *Average Rate of Return* (ARR) sebesar 49%, *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 29.425.706,-, *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 34%, dan *Profitability Index* (PI) sebesar 1.3 kali. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru Toko Kopi layak untuk dilakukan.

**Kata kunci : Studi Kelayakan Cabang Baru, Toko Kopi**

---

## Abstract

Indonesia became the fourth country as a coffee producer in the world, this is also in line with the high consumption of coffee in Indonesia. The increase in coffee consumers has finally brought changes to the trend of drinking coffee, now drinking coffee is no longer just to get rid of sleepiness but has become a lifestyle and necessity. In addition, drinking coffee is also used as a gathering place as well as a means of communicating, breaking the ice, or building intimacy. Then the presence of a coffee shop at the end is high in demand with the reason is can be a meeting place with colleagues, and this phenomenon also occurred in Bandung. One of the coffee shops present in Bandung is Toko Kopi which has been established since 2017. Based on the results of the above calculation research obtained value of *Payback Period* (PP) is 2 year 3 months, *Average Rate of Return* (ARR) is 49%, *Net Present Value* (NPV) is Rp 29.425.706,-, *Internal Rate of Return* (IRR) is 34%, and *Profitability Index* (PI) is 1.3 times. From these results it can be concluded that the plan to open a new branch of Toko Kopi is feasible to do.

**Keywords: New Branch Feasibility Study, Toko Kopi**

## 1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara yang memiliki iklim cuaca tropis yang mana menjadikan negara ini menghasilkan banyak jenis tanaman, salah satunya tanaman kopi. Menjadi negara keempat sebagai penghasil kopi juga sejalan dengan tingginya konsumsi kopi yang ada di Indonesia. Data *International Coffee Organization* (ICO) mencatat konsumsi kopi Indonesia periode 2016/2017 mencapai 4,6 juta kemasan 60 kg/lb (60 kg) berada di urutan ke-6 negara dengan konsumsi kopi terbesar di dunia di bawah Rusia. Seiring dengan meningkatnya konsumsi kopi dunia, Indonesia pun mengalami hal serupa, jika dahulu tren meminum kopi hanya dikenal kalangan orang tua, namun sekarang mengonsumsi kopi telah menjadi tren semua kalangan terutama remaja dan dewasa, berdasarkan data dari *National Coffee Association* 2016, dalam delapan tahun terakhir konsumsi kopi harian mengalami kenaikan. Di kalangan usia 18-24 tahun naik dari 34% menjadi 48% dan kalangan usia 25-39 tahun naik dari 51% menjadi 60% (*Sumber: brilio.net*) Pada tahun 2015 ICO merilis data pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia, yaitu sebesar 8%, lebih besar dari pertumbuhan dunia yang hanya mencapai 6% (*Sumber: suara.com*).

Peningkatan konsumen kopi pun akhirnya membawa perubahan bagi tren minum kopi itu sendiri, dari yang tadinya hanya sebuah tren menjadi sebuah gaya hidup dan kebutuhan bagi para penikmat kopi. Maka kehadiran *coffee shop* pada akhirnya sangat diminati, alasannya adalah dapat menjadi tempat pertemuan dengan rekan bisnis, arisan, bahkan tempat diskusi kawula muda. Seperti yang dikatakan oleh Rhenald

Kasali dalam penelitian Diana (2019) yang menyatakan bahwa ngopi kini bukan lagi sekedar untuk menghilangkan kantuk, tapi sebagai bagian gaya hidup, dimana *coffee shop* menjadi tempat berkumpul yang amat diminati. Berdasarkan Tirto.id (2019), di Indonesia sendiri, terhitung per Agustus 2019 jumlah kedai kopi yang ada telah mencapai lebih dari 2.950 gerai. Angka tersebut meningkat hampir tiga kali lipat dibandingkan pada tahun 2016 lalu yang jumlahnya hanya sekitar 1.000 gerai secara nasional.

Salah satu kedai kopi yang hadir di Bandung adalah Toko Kopi, yang sudah berdiri sejak tahun 2017 dan menjual kopi bubuk maupun kopi siap minum dengan berbagai metode cara pembuatan seperti, *drip method*, *French press*, *espresso*, dan *cold water*. Selain menawarkan metode minum kopi dengan berbagai macam cara dan desain interior ruangan yang unik, menu yang disediakan oleh kedai kopi ini cukup beragam, diantaranya minuman yang terdiri dari kopi dan non-kopi, serta makanan yang juga terbagi menjadi makanan berat dan ringan. Walaupun Toko Kopi masih terbilang baru dalam mendirikan bisnisnya, yaitu baru berjalan selama kurang lebih dua setengah tahun namun, Toko Kopi masih bisa bertahan sampai saat ini dan dengan omzet yang terus meningkat serta memiliki peluang bagus untuk membuka cabang baru.

Pada proses pengembangan suatu bisnis, penerapan cara yang tepat sangat mempengaruhi kesuksesan pengembangan bisnis tersebut, mengutip dari laman Jurnal.id (2018) yang menuliskan beberapa cara yang dapat diterapkan agar usaha yang dirintis dapat dikembangkan yaitu, kenali kompetitor, memperluas jaringan, tingkatkan sumber daya, lakukan inovasi produk, serta atur keuangan dengan baik. Menurut Indrayanti (2017) dalam Dwi Pangah dkk (2019) juga menjelaskan bahwa pemanfaatan informasi keuangan bagi UMKM dapat menjadikan sebuah informasi yang mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha, karena informasi keuangan dapat menjadi dasar yang andal bagi pengambilan keputusan ekonomis. Serta menurut Kasmir & Jakfar (2017) menyatakan bahwa aspek keuangan sama pentingnya dengan aspek lainnya karena dari aspek ini tergambar jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya.

Maka dari itu, sebelum Toko Kopi akan melakukan pembukaan cabang baru, perlu dilakukannya studi kelayakan pada aspek finansial yang berguna untuk menilai potensi bisnis yang akan dijalankan serta untuk mempermudah dalam pengawasan dan pengelolaan bisnis dari segi keuangan kedepannya. Untuk itu, dibuatlah analisis studi kelayakan pembukaan cabang baru usaha *coffee shop* Toko Kopi di Pasteur Bandung dengan fokus analisa pada aspek finansial.

## 1.1 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang, berikut ini adalah rumusan masalah dari penelitian ini:

1. Bagaimana kelayakan bisnis pembukaan cabang *coffee shop* Toko Kopi dilihat dari aspek keuangan melalui kriteria investasi dengan pendekatan *Payback Period* (PP), *Average Rate of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *Internal Rate of Return* (IRR) ?

## 2. Tinjauan Pustaka

### 2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir & Jakfar (2017), studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan atau bisnis yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasional, aspek manajemen, dan organisasi, aspek ekonomi dan social, serta aspek dampak lingkungan.

### 2.2 Aspek Keuangan

Aspek keuangan menurut Umar (2015), aspek keuangan bertujuan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis yang dimaksud. Menurut Kasmir & Jakfar (2017) merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini sama pentingnya dengan aspek lainnya, bahkan ada beberapa pengusaha menganggap justru aspek inilah yang paling utama untuk dianalisis karena dari aspek ini tergambar jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya.

### 2.3 Sumber Dana

Untuk mendanai suatu kegiatan investasi, maka biasanya diperlukan dana yang relatif cukup besar. Perolehan dana dapat dicari dari berbagai sumber dana, modal dibagi dua macam, yaitu modal asing (pinjaman) dan modal sendiri (Kasmir & Jakfar, 2017).

### 2.4 Kebutuhan Biaya Investasi

Investasi dilakukan dalam berbagai bentuk dan digunakan untuk membeli asset-aset yang dibutuhkan usaha tersebut. Aset-aset tersebut biasanya berupa asset tetap yang dibutuhkan perusahaan mulai dari pendirian sampai dapat dioperasikan.

### 2.5 Arus Kas

Arus kas atau *Cash flow* menurut Kasmir & Jakfar (2017), merupakan aliran kas yang ada di perusahaan dalam

suatu periode tertentu. *Cash flow* menggambarkan berapa uang yang masuk (*cash in*) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. *Cash flow* juga menggambarkan berapa uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan.

## 2.6 Kriteria Penilaian Investasi

Menurut Kasmir & Jakfar (2017), dalam praktiknya ada beberapa kriteria untuk menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan yang ditinjau dari aspek keuangan. Kriteria ini sangat tergantung dari kebutuhan masing-masing perusahaan dan metode mana yang digunakan. Adapun kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi adalah *Payback Period* (PP), *Average Rate of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *Internal Rate of Return* (IRR).

## 2.7 Metodologi Penelitian

Pada penelitian ini digunakan kriteria penilaian investasi sebagai kriteria untuk menentukan kelayakan usaha Toko Kopi untuk membuka cabang baru. Kriteria penilaian investasi yang digunakan antara lain:

### 1. *Payback Period* (PP)

Metode *payback period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih yang diperoleh setiap tahun. Rumus untuk *payback period* (PP) adalah:

$$PP = \left( \frac{\text{Investasi}}{\text{KasMasukBersih}} \right) \times 1 \text{ Tahun}$$

Kriteria penilaian:

- Jika Payback Periode > umur ekonomis, Investasi ditolak
- Jika Payback Periode < umur ekonomis, Investasi diterima

### 2. *Average Rate of Return* (ARR)

*Average Rate of Return* merupakan cara untuk mengukur rata-rata pengembalian bunga dengan cara membandingkan antara rata-rata laba sebelum pajak (EAT) dengan rata-rata investasi. Rumus untuk menghitung ARR sebagai berikut:

$$ARR = \frac{\text{Rata - rata EAT (Average earning After Tax)}}{\text{Rata - rata investasi (Average investment)}}$$

### 3. *Net Present Value* (NPV)

*Net Present Value* yaitu selisih antara *Present Value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan (Umar, 2015). Rumus untuk mencari NPV adalah:

$$NPV = \frac{\text{KasBersih } h \ 1}{(1+r)} + \frac{\text{KasBersih } h \ 2}{(1+r)^2} + \frac{\text{KasBersih } hn}{(1+r)^n} - \text{Investasi}$$

Kriteria untuk menerima atau menolak suatu investasi berdasarkan NPV adalah sebagai berikut :

1. Jika NPV > 0, maka usulan proyek diterima
  2. Jika NPV < 0, maka usulan proyek ditola
- Jika NPV = 0, nilai perusahaan tetap walau usulan proyek diterima atau ditolak.

### 4. *Internal Rate of Return* (IRR)

*Profitability Index* atau *benefit and cost ratio* (B/C Ratio) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus yang digunakan untuk mencari PI sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Kesimpulannya:

Apabila PI lebih besar (>) dari 1 maka diterima

Apabila PI lebih kecil (<) dari 1 maa ditolak

### 5. *Profitability Index* (PI)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan pengeluaran investasi awal (Umar, 2015). Rumus yang dipakai seperti dibawah ini:

$$IRR = i1 + \left\{ \frac{NPV \ 1}{(NPV \ 1 - NPV \ 2)} \right\} \times (i2 - i1)$$

Keterangan :

$i_1$  = Tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV1)

$i_2$  = Tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV2)

NPV1 = Net Present Value bernilai positif

NPV2 = Net Present Value bernilai negative

### 3. Hasil Penelitian

#### 3.1 Objek Penelitian

Toko Kopi merupakan kedai kopi di Cimahi yang didirikan oleh Rois Muzaqi sejak tahun 2017, namun kemudian pada awal 2019 sekitar 40% saham Toko Kopi dibeli oleh Dwiko Wolma, sehingga secara tidak langsung kepemilikan Toko Kopi sekarang dimiliki oleh dua orang. Saat ini, Toko Kopi lebih dikenal sebagai 'Toko Kopi Jalan SMP' dikarenakan lokasi bangunan sewa tempat Toko Kopi berada bersebelahan dengan SMP Negeri 1 Cimahi. Toko Kopi selain memiliki menu utama secangkir kopi siap minum, juga menjual bubuk kopi dari berbagai daerah seperti Toraja, Bali, Gayo, Mandailing, Gunung Halu dan Tasik.

##### 3.1.1 Modal Toko Kopi untuk cabang Pasteur

###### a. Modal Pembelian barang

TABEL 4.1 MODAL PEMBELIAN BARANG

No.	Pengeluaran	Jenis	Unit	Total Harga
1.	Mesin	Espresso Rocket R58	1	Rp 33.820.000
		KOKE Tamper SS 58mm	2	Rp 400.000
2.	Grinder	Hario V60 (Manual Brew)	1	Rp 3.300.000
		Mazzer Super Jolly (Dozel)	1	Rp13.000.000
3.	Scale	Brewista Smart Scale II	1	Rp 1.450.000
		Latina Newton Scale	1	Rp 280.000
4.	Dripper	Hario V60 02 Glass	3	Rp 1.200.000
		Kalita Flat Bottom 102	3	Rp 585.000
		Kalita Wave 185	1	Rp 660.000
5.	Server Manual Brew		2	Rp 320.000
6.	Kettle	Kettle Leher Angsa	2	Rp 380.000
		Brewista Artisan	1	Rp 2.400.000
7.	Steamer	Milk Jug	1	Rp 220.000
8.	Freezer		1	Rp 2400.000
9.	Chiller		1	Rp 2.600.000
10.	Gelas Dingin		24	Rp 432.000
11.	Gelas Panas		24	Rp 408.000
12.	Gelas Manual Brew		18	Rp 198.000
13.	Nadi Point of Scale		1	Rp 290.000
14.	Botol Susu Kaca 1L		4	Rp 112.000
15.	Teko Plastik 2		2	Rp 40.000
16.	Toples Kaca		18	Rp 432.000
17.	Lap Microfiber		2	Rp 36.000
18.	Stabilizer 2000 Watt		1	Rp 630.000
19.	Sendok Besar		4 Pack	Rp 112.000
20.	Sendok Kecil		2 Lusin	Rp 46.000
21.	Piring Besar		2 Lusin	Rp 260.000
22.	Piring Kecil		2 Lusin	Rp 168.000
23.	Furniture & Interior			Rp 30.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 96.179.000</b>

Sumber: TOKO KOPI

Modal untuk pembelian barang yang dibutuhkan Toko Kopi untuk membuka cabang baru di Pasteur sebesar Rp 96.179.000. Umumnya, rata-rata pengembalian modal untuk jenis industri *coffee shop* yang sama seperti Toko Kopi adalah 3 tahun, untuk itu pengembalian modal Toko Kopi diharapkan kembali dalam kurun waktu kurang dari 3 tahun.

## b. Modal Awal Bahan Baku, Gaji, dan Pemasaran

TABEL 4.2 MODAL AWAL BAHAN BAKU, GAJI, DAN PEMASARAN

No.	Jenis	Biaya
1.	Bahan baku	Rp 5.000.000
2.	Gaji Owner 60% & 40% 2 bulan awal	Rp 16.000.000
3.	Gaji barista 2 bulan awal (@Rp 1.500.000*2 orang)	Rp 6.000.000
4.	Pemasaran	Rp 20.000.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp 47.000.000</b>

Sumber: TOKO KOPI

## 3.1.2 Biaya Variabel Toko Kopi

TABEL 4.3 BIAYA VARIABEL TOKO KOPI

No.	Biaya	Perbulan	Pertahun
1.	Bahan Baku	Rp 22.360.000	Rp 268.320.000
2.	Pemasaran	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
3.	Gas 3kg	Rp 50.000	Rp 600.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp 25.410.000</b>	<b>Rp 304.920.000</b>

Sumber: TOKO KOPI

## 3.1.3 Biaya Tetap Toko Kopi

TABEL 4.4 BIAYA TETAP TOKO KOPI

No.	Biaya	Perbulan	Pertahun
1.	Gaji Barista Full Time (@Rp 1.500.000*2 orang)	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
2.	Gaji Owner 60% & 40%	Rp 8.000.000	Rp 96.000.000
3.	Infra	Rp 100.000	Rp 1.200.000
4.	Free Cup untuk Staff (@Rp 20.000*4 Orang)	Rp 2.400.000	Rp 28.800.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp13.500.000</b>	<b>Rp 162.000.000</b>

Sumber: TOKO KOPI

## 3.1.4 Proyeksi Pendapatan Toko Kopi cabang Pasteur

Perhitungan pendapatan dilakukan dengan beberapa faktor kondisi Toko Kopi sebagai berikut:

1. Penjualan dihitung sebanyak 50 cup minuman dengan harga rata-rata Rp 22.500 dan 20 porsi makanan dengan harga rata-rata Rp 27.500.
2. Penjualan minuman harian: 50 cup x Rp 22.500, maka untuk satu tahun adalah Rp 351.000.000
3. Penjualan makanan harian: 20 porsi x Rp 27.500, maka untuk satu tahun adalah Rp 171.600.000

TABEL 4.5 PROYEKSI PENDAPATAN TOKO KOPI

No.	Jumlah	Pendapatan
1.	Per-Hari	Rp 1.675.000
2.	Per-Bulan (26 Hari)	Rp 43.550.000
<b>Per-Tahun</b>		<b>Rp 522.600.000</b>

Sumber: TOKO KOPI

## 3.2 Kriteria Penilaian Investasi

## 3.2.1 Arus Kas (Cash Flow)

Cash Flow atau arus kas merupakan jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut (Kasmir & jakfar, 2017). Berikut merupakan estimasi cash flow Toko Kopi cabang Pasteur dengan perhitungan kas bersih sama setiap tahun:

TABEL 4.6 ARUS KAS TOKO KOPI

No.	Komponen	Tahun/Periode	
		1	2

1.	<b>KAS MASUK</b>		
2.	Investasi	Rp 143.179.000	
3.	Pendapatan	Rp 522.600.000	Rp 522.600.000
4.	<b>TOTAL KAS MASUK</b>	Rp 665.779.000	Rp 522.600.000
5.	<b>KAS KELUAR</b>		
6.	Pembelian Aktiva Tetap	Rp 96.179.000	
7.	<b>BIAYA VARIABEL</b>		
8.	Bahan Baku	Rp 268.320.000	Rp 268.320.000
9.	Biaya Pemasaran	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000
10.	Utilitas	Rp 600.000	Rp 600.000
11.	<b>BIAYA TETAP</b>		
12.	Gaji dan Upah	Rp 132.000.000	Rp 132.000.000
13.	Free Cup Staff	Rp 28.800.000	Rp 28.800.000
14.	Infaq	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
15.	Penyusutan	Rp 19.235.800	Rp 19.235.800
16.	Pajak UMKM 0,5%	Rp 2.683.200	Rp 2.683.200
17.	<b>TOTAL KAS KELUAR</b>	<b>Rp 585.018.000</b>	<b>Rp 488.839.000</b>
18.	<b>Surplus (defisit)</b>	Rp 80.761.000	Rp 33.761.000
19.	Biaya Bagi Hasil 30% (Sewa Toko)	Rp 24.228.300	Rp 10.128.300
20.	<b>Saldo Akhir Kas Setelah Bagi Hasil</b>	Rp 56.532.700	Rp 23.632.700

Sumber: TOKO KOPI

a. Arus Kas Selama Umur Ekonomis

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Rp } 96.179.000, -}{5} = \text{Rp } 19.235.800, -$$

Penyusutan Rp 19.235.800,-/tahun

Serta pengembalian tingkat bunga yang diinginkan Toko Kopi sebesar 20% (DF). Maka, arus kas selama umur investasi yang didapat adalah sebagai berikut:

TABEL 4.7 ARUS KAS TOKO KOPI SELAMA UMUR EKONOMIS

Tahun	EAT	Penyusutan	Kas Bersih	DF 20%	PV Kas Bersih
-------	-----	------------	------------	--------	---------------

2	Rp23.632.700	Rp19.235.800	Rp42.868.500	0,833	Rp 35.709.461
3	Rp23.632.700	Rp19.235.800	Rp42.868.500	0,694	Rp 29.750.739
4	Rp23.632.700	Rp19.235.800	Rp42.868.500	0,579	Rp 22.248.752
5	Rp23.632.700	Rp19.235.800	Rp42.868.500	0,482	Rp 20.662.617
6	Rp23.632.700	Rp19.235.800	Rp42.868.500	0,402	Rp 17.233.137
<b>Total</b>					<b>Rp125.604.706</b>

Sumber: Data Olahan

### 3.2.2 Analisis Payback Period (PP)

Diketahui biaya investasi Toko Kopi sebesar Rp 96.179.000,- sedangkan untuk kas bersih pertahun sebesar Rp 42.868.500,- dengan menggunakan rumus maka akan didapat:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/Tahun}} \times 12 \text{ Bulan}$$

$$PP = \frac{\text{Rp } 96.179.000,-}{\text{Rp } 42.868.500,-} \times 12 \text{ Bulan} = 26,9 \text{ Bulan atau } 27 \text{ Bulan}$$

Maka, Payback Period nya adalah **2 Tahun 3 Bulan**.

### 3.2.3 Analisis Average Rate of Return (ARR)

Dengan perkiraan pendapatan setelah pajak (EAT) yang akan didapat Toko Kopi sekitar Rp 23.632.700,- dan investasi sebesar Rp 96.179.000,- maka hasil yang didapat adalah sebagai berikut:

$$\text{Rata - rata EAT} = \frac{\text{Rp } 118.163.500,-}{5} = \text{Rp } 23.632.700,-$$

$$\text{Rata - rata Investasi} = \frac{\text{Rp } 96.179.000,-}{2} = \text{Rp } 48.089.500,-$$

$$\text{ARR} = \frac{\text{Rp } 23.632.700,-}{\text{Rp } 48.089.500,-} = 49,14\%$$

Maka nilai ARR setelah dibulatkan menjadi 49%

### 3.2.4 Analisis Net Present Value (NPV)

Dengan tingkat pengembalian yang diinginkan sebesar 20% serta kas bersih diasumsikan tiap tahunnya sama, maka nilai NPV dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{NPV} = \frac{\text{Rp } 42.868.500}{(1 + 0.2)} + \frac{\text{Rp } 42.868.500}{(1 + 0.2)^2} + \frac{\text{Rp } 42.868.500}{(1 + 0.2)^3} + \frac{\text{Rp } 42.868.500}{(1 + 0.2)^4} + \frac{\text{Rp } 42.868.500}{(1 + 0.2)^5} - \text{Rp } 96.179.000$$

$$\text{NPV} = \text{Total PV kas bersih} - \text{PV investasi}$$

$$\text{NPV} = \text{Rp } 125.604.706 - \text{Rp } 96.179.000$$

$$\text{NPV} = \text{Rp } 29.425.706,-$$

### 3.2.5 Analisis Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern, dengan rumus:

$$IRR = i1 + \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} \times (i2 - i1)$$

Untuk mencari NPV1 dan NPV2, menggunakan langkah berikut:

1. Cari rata-rata kas bersih:

$$\text{Rata - rata kas bersih} = \frac{\text{Rp } 42.868.500}{5} = \text{Rp } 42.868.500$$

2. Perkiraan besarnya PP:

$$PP = \frac{\text{Rp } 96.179.000}{\text{Rp } 42.868.500} = 2.243$$

Pada tabel Present Value Interest Factor for One Dollar Annuity (PVIFA), tahun ke-5 diketahui yang terdekat dengan angka 2.243 adalah 35%

Untuk mencari NPV1, penulis mencoba menggunakan 33% dan untuk NPV2 menggunakan 34%, sehingga NPV-nya dapat dilihat pada tabel berikut:

a. NPV 1

**TABEL 4.9 PV KAS BERSIH NPV 1**

Tahun	Kas Bersih	DF 33%	PV Kas Bersih
1	Rp 42.868.500	0,751	Rp 32.194.243
2	Rp 42.868.500	0,565	Rp 24.220.703
3	Rp 42.868.500	0,425	Rp 18.219.113
4	Rp 42.868.500	0,319	Rp 13.675.052
5	Rp 42.868.500	0,24	Rp 10.288.440
<b>Total PV Kas Bersih</b>			<b>Rp 98.597.551</b>

Sumber: Data Olahan

Nilai NPV1 = Rp 98.597.551 - Rp 96.179.000

Nilai NPV1 = Rp 2.418.551

b. NPV 2

**TABEL 4.10 PV KAS BERSIH NPV 1**

Tahun	Kas Bersih	DF 34%	PV Kas Bersih
1	Rp 42.868.500	0,746	Rp 31.979.901
2	Rp 42.868.500	0,557	Rp 23.877.755
3	Rp 42.868.500	0,415	Rp 17.790.428
4	Rp 42.868.500	0,31	Rp 13.289.235
5	Rp 42.868.500	0,231	Rp 9.902.624
<b>Total PV Kas Bersih</b>			<b>Rp 96.839.943</b>

Sumber: Data Olahan

Nilai NPV2 = Rp 96.839.943 - Rp 96.179.000

Nilai NPV2 = Rp 660.943

Maka, IRR dapat dihitung sebagai berikut:

$$IRR = 33\% + \frac{Rp\ 2.418.55}{Rp\ 2.418.55 - Rp\ 660.943} \times (34 - 33)\%$$

$$IRR = 33\% + \frac{Rp\ 2.418.55}{Rp\ 1.757.608} \times 1\%$$

$$IRR = 33 + 1,38\% = 34,38\% \text{ dibulatkan menjadi } 34\%$$

3.2.6 Analisis *Profitability Index* (PI)

Dengan jumlah kas bersih sebesar Rp 125.604.706 dan jumlah investasi sebesar Rp 96.179.000, maka dapat dihitung sebagai berikut:

$$PI = \frac{Rp\ 125.604.706}{Rp\ 96.179.000} \times 100\%$$

PI = 1.3 kali.

3.3 Rangkuman Hasil Penelitian

**TABEL 4.11 RANGKUMAN HASIL PENELITIAN**

No.	Alat Ukur	Hasil Penelitian	Keterangan
1.	<i>Payback Period</i> (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu pengembalian investasi suatu usaha.	2 Tahun 3 Bulan	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa investasi dapat dilakukan, karena waktu pengembalian investasi Rp 96.179.000 dapat kembali lebih cepat dari rata-rata waktu periode pengembalian investasi pada jenis <i>coffee shop</i> yang sama, yaitu selama 3 tahun.
2.	<i>Average Rate of Return</i> (ARR) merupakan cara untuk mengukur rata-rata pengembalian bunga.	49%	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa tingkat pengembalian rata-rata bunga sebesar 49%
3.	<i>Net Present Value</i> (NPV) atau nilai	Rp 29.425.706,-	Hasil dari penelitian



	bersih sekarang merupakan selisih antara nilai kas bersih sekarang dan nilai kas bersih investasi.		menunjukkan bahwa investasi dapat dilakukan karena memiliki nilai yang positif.
4.	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i> merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern.	34%	Hasil dari penelitian menunjukkan investasi yang dilakukan dapat diterima karena hasil IRR lebih besar (>) dari bunga yang diharapkan sebesar 20%
5.	<i>Profitability Index (PI)</i> merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerima bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.	1.3 kali	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa investasi dapat diterima karena memiliki nilai PI lebih besar (>) dari 1.

Sumber: Data Olahan

#### 4. Kesimpulan dan Saran

##### Kesimpulan

Berdasarkan penelitian kelayakan yang telah dilakukan menggunakan penilaian kriteria investasi, hasil yang didapat adalah sebagai berikut:

##### 1. *Payback Period (PP)*

*Payback Period* yaitu waktu atau periode pengembalian investasi. Menurut hasil perhitungan, pengembalian biaya investasi Toko Kopi membutuhkan waktu selama 2 tahun 3 bulan. Rata-rata waktu periode pengembalian investasi pada jenis *coffee shop* yang sama, yaitu selama 3 tahun. Hal ini berarti investasi layak untuk dilakukan di Toko Kopi cabang Pasteur karena memiliki peluang besar pengembalian biaya investasinya terbilang lebih cepat dari rata-rata periode pengembalian investasi pada jenis *coffee shop* serupa.

##### 2. *Average Rate of Return (ARR)*

*Average Rate of Return* yaitu tingkat rata-rata pengembalian bunga. Menurut hasil perhitungan, tingkat rata-rata pengembalian bunga Toko Kopi sebesar 49%. Kriteria penilaian untuk ARR sendiri tidak memiliki angka pasti, ARR dapat ditentukan langsung oleh pengelola atau pemilik usaha. Toko Kopi sendiri menargetkan angka 20% namun, dengan hasil ARR sebesar 49% maka, Toko Kopi cabang Pasteur layak untuk dibuka.

##### 3. *Net Present Value (NPV)*

*Net Present Value* merupakan pertambahan atau pengurangan arus kas yang akan diterima perusahaan dimasa yang akan datang. Menurut hasil perhitungan, arus kas yang akan diterima Toko Kopi dimasa depan akan mengalami pertambahan karena memiliki nilai positif yaitu sebesar Rp 29.425.706,-. Hal ini menunjukkan bahwa Toko Kopi cabang Pasteur layak untuk dibuka.

##### 4. *Internal Rate of Return (IRR)*

*Internal Rate of Return* merupakan tingkat *discount rate*, jika nilai IRR lebih besar dari nilai *discount factor*, maka investasi tersebut layak untuk dijalankan. Sedangkan nilai IRR yang sama dengan *discount factor* menunjukkan investasi yang hanya akan balik modal. Namun jika ternyata nilai IRR lebih kecil dari nilai *discount factor*, maka investasi tersebut tidak layak untuk dilakukan (berpotensi mengalami kerugian). Menurut hasil perhitungan, nilai IRR Toko Kopi yaitu sebesar 34%, yang memiliki nilai lebih besar dari *discount factor* yaitu sebesar 20% maka, Toko Kopi cabang Pasteur layak untuk dibuka.

##### 5. *Profitability Index (PI)*

*Profitability Index* merupakan perbandingan antara jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi. Menurut hasil perhitungan perbandingan yang didapat yaitu sebesar 1.3 kali, bernilai lebih besar dari kriteria PI yaitu lebih besar dari 1. Hal ini berarti Toko Kopi cabang Pasteur layak untuk dibuka.

Dari lima poin metode penilaian kriteria investasi tersebut menunjukkan hasil yang layak maka, dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan Toko Kopi Cabang Pasteur layak untuk dilakukan dari segi keuangan.

##### Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran untuk Toko Kopi adalah walaupun keseluruhan penilaian menunjukkan hasil yang layak namun, untuk kriteria penilaian tersebut tidak mempertimbangkan nilai waktu dari mata uang. Serta, jangan hanya melihat hasil dari satu atau dua poin metode saja sebagai acuan karena dalam penilaian usaha hendaknya melihat hasil dari beberapa poin metode untuk semakin memberikan gambaran yang lengkap dari prospek usaha yang dijalankan.

**Daftar Pustaka:**

- [1] Brilio. (2019). Tren Minum Kopi di Indonesia. (Diakses tanggal 16 Mei 2020, dari <https://www.brilio.net/creator/ini-lho-yang-memengaruhi-berkembangnya-tren-minum-kopi-e18449.html>)
- [2] Databoks. (2018). Negara Pengonsumsi Kopi Terbesar, (Diakses tanggal 22 Januari 2020, dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/12/12/indonesia-masuk-daftar-negara-konsumsi-kopi-terbesar-dunia>)
- [3] Febriyanto, Dwi Panggah. dkk. (2019). *Pemanfaatan Informasi Keuangan Dan Akses Pembiayaan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 9 (2).
- [4] Jurnal Id. (2019). 9 Cara Mengembangkan Usaha Yang Perlu Anda Ketahui, (Diakses tanggal 18 Juli 2020, dari <https://www.jurnal.id/id/blog/9-cara-mengembangkan-usaha/>)
- [5] Kasmir & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Depok: Kencana.
- [6] Lestari, Diana Arviana. (2019). *Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Bisnis Serantau Coffee di Kota Bandung Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis dan Aspek Finansial. Teknik Industri*. Tekom University: Bandung.
- [7] Suara. (2019). Kenaikan Konsumsi Kopi di Indonesia, (Diakses tanggal 16 Mei 2020, dari <https://www.suara.com/yoursay/2019/10/25/065000/kedai-kopi-bisnis-masa-kini-menjanjikan-di-masa-depan>)
- [8] Tirto. (2019). Bisnis Kedai Kopi di Indonesia, (Diakses tanggal 2 Februari 2020, dari <https://tirto.id/pasar-bisnis-kedai-kopi-di-indonesia-sudah-tembus-rp48-triliun-enBQ>)
- [9] Umar, Husein. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi 3*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.