

# ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG BLOOM COFFEE DI KOTA CIREBON DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK FINANSIAL

## FEASIBILITY ANALYSIS OF OPENING NEW BRANCH OF BLOOM COFFEE IN CIREBON CITY FOR MARKET, TECHNICAL, AND FINANCIAL ASPECTS

Nabila Aurellia Ghaisani<sup>1</sup>, Farda Hasun<sup>2</sup>, Sinta Aryani<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Telkom, Bandung

<sup>1</sup>naghaisani@student.telkomuniversity.ac.id, <sup>2</sup>fardahasun@telkomuniversity.ac.id,

<sup>3</sup>sintatelu@telkomuniversity.ac.id

### Abstrak

Bloom Coffee adalah *coffee shop* yang berada di Jalan Raden Sartika, Kabupaten Sumber, Jawa Barat. Bloom Coffee menjual minuman berbahan dasar kopi dan beberapa makanan ringan lainnya. Dilihat dari data yang ada, minat masyarakat terhadap konsumsi kopi terus meningkat setiap tahunnya, termasuk di Kota Cirebon. Hal ini dipandang sebagai peluang untuk memperbesar pasar dan melakukan perluasan bisnis Bloom Coffee dengan cara membuka cabang baru di Kota Cirebon. Pembukaan cabang baru tentunya akan membutuhkan investasi yang besar, sehingga karenanya perlu dilakukan analisis kelayakan terlebih dahulu. Penelitian ini melakukan analisis kelayakan pendirian cabang Bloom Coffee dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Menurut perhitungan, dengan MARR 10%, rencana pembukaan cabang baru Bloom Coffee dikatakan layak untuk dilakukan dengan NPV sebesar Rp 69.086.173,69, IRR sebesar 22%, dan PBP pada 4,406 tahun (jika memperhitungkan *time value of money*) atau 4,1 tahun (jika tidak memperhitungkan *time value of money*). Selain itu, analisis sensitivitas menunjukkan bahwa investasi ini tidak sensitif terhadap peningkatan harga bahan baku, karena peningkatan bahan baku sebesar 39,22% baru akan mengubah kelayakan investasi. Namun investasi ini relatif sensitif terhadap penurunan harga jual, penurunan harga jual sebesar 11,70% dapat mempengaruhi kelayakan investasi.

Kata kunci: Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP, Analisis Sensitivitas, Bloom Coffee

### Abstract

*Bloom Coffee is a coffee shop located on Jalan Raden Sartika, Sumber Regency. Bloom Coffee sells coffee-based drinks and some snacks. Based on the existing data, public interest in coffee consumption increases every year, including in Cirebon city. This is an opportunity to enlarge the market and expand the business of Bloom Coffee by opening a new branch in Cirebon city. Opening a new branch will require a large investment, so it is necessary to do a feasibility analysis. This study analyzes the feasibility of establishing a new branch of Bloom Coffee from market aspect, technical aspect, and financial aspect. Based on calculation, with MARR 10%, the plan of Bloom Coffee business development is feasible with a NPV value of Rp. 69.086.173,69, an IRR of 22%, and a PBP of 4,406 years (by considering the time value of money) or 4,1 years (without considering the time value of money). Besides that, sensitivity analysis shows that this investment is not sensitive to an increase in raw material prices, because the increase in raw material by 39.22% will affect the feasibility of investment. But this investment is relatively sensitive to a decrease in selling prices, the decreasing of selling price by 11.70% will affect the feasibility of investment.*

Keywords: Feasibility Analysis, NPV, IRR, PBP, Sensitivity Analysis, Bloom Coffee

### I. Pendahuluan

Indonesia memiliki banyak sekali lahan perkebunan. Salah satu perkebunan yang banyak diminati adalah perkebunan kopi. Di Indonesia sendiri, jumlah perusahaan perkebunan kopi berada di posisi ke-4 setelah didahului oleh karet, kelapa, dan kelapa sawit. Pada tahun 2019 saja, jumlah perusahaan

perkebunan kopi ada 89 perusahaan. Selain dibuat dalam bentuk bubuk untuk diseduh, biji kopi juga bisa diolah menjadi bahan baku perawatan kecantikan, seperti masker, *scrub* bibir, lulur, dan lain-lain. Menurut data yang didapatkan dari perpustakaan.bappenas.go.id, proyeksi konsumsi kopi di Indonesia terus meningkat tiap tahunnya sebesar 2,49%. Melihat peluang tersebut, membuat para pengusaha mencoba untuk membuat kedai kopi, antara lain di Kota Cirebon. Bisnis kedai kopi di Cirebon, mulai terlihat sejak 2013. Tidak hanya di Cirebon, di tahun 2013 sedang booming kopi nasional, sehingga jumlah kedai kopi semakin bertambah hingga saat ini.

Bloom Coffee adalah suatu nama *coffee shop* yang letaknya berada di Jalan Raden Sartika, Kabupaten Sumber. Bloom Coffee tidak terlalu berbeda dengan kedai kopi pada umumnya. Yang membuatnya sedikit berbeda adalah *coffee shop* ini lebih menekankan untuk berkumpul bersama keluarga ataupun teman. Walaupun belum berdiri terlalu lama, bisnis kedai kopi Bloom Coffee bisa dibilang cukup berhasil. Hal ini bisa dibuktikan dengan banyaknya pelanggan yang datang ke kedai kopi Bloom Coffee setiap harinya. Ada beberapa cara yang dilakukan oleh Bloom Coffee untuk menarik pelanggan, yaitu dengan mengadakan turnamen *game Mobile Legend* (ML), malam *acoustic*, dan mural bareng. Karena melakukan promosi yang sangat menarik, banyak juga yang tinggal di Kota Cirebon mencoba membeli kopi di Bloom Coffee. Namun, jarak antara Sumber dan Cirebon dirasa cukup jauh. Walaupun ada jasa antar jemput *online*, tetap saja akan memakan banyak biaya untuk ongkos kirimnya. Maka dari itu, untuk menjangkau target pasar yang lebih luas, ada pertimbangan apakah Bloom Coffee harus membuka cabang di Kota Cirebon. Namun, sebelum pembukaan cabang baru tersebut terlaksana, pihak pemilik menginginkan kajian kelayakan terlebih dahulu karena untuk membuka cabang baru memerlukan modal investasi yang cukup besar.

## **II. Landasan Teori**

### **II.1 Studi Kelayakan**

#### **II.1.1 Definisi Studi Kelayakan**

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut untuk 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 (Kasmir & Jakfar, 2003).

#### **II.1.2 Tujuan Studi Kelayakan**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), setidaknya ada lima tujuan dari studi kelayakan.

1. Menghindari risiko kerugian
2. Memudahkan perencanaan
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
4. Memudahkan pengawasan
5. Memudahkan pengendalian

#### **II.1.3 Manfaat Studi Kelayakan**

Menurut Husein Umar pada bukunya yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis, ada beberapa pihak yang membutuhkan laporan studi kelayakan.

1. Pihak Investor
2. Pihak Kreditor
3. Pihak Manajemen Perusahaan
4. Pihak Pemerintah dan Masyarakat
5. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi

#### **II.1.4 Tahapan Studi Kelayakan**

Menurut Umar (2005), dalam melakukan studi kelayakan, ada beberapa tahapan yang dilakukan.

1. Penemuan Ide
2. Tahap Penelitian
3. Tahap Evaluasi
4. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak
5. Tahap Rencana Pelaksanaan
6. Tahap Pelaksanaan

## II.2 Aspek Studi Kelayakan

### II.2.1 Aspek Pasar

Pasar merupakan aspek yang sangat penting. Dalam mengukur pasar, ada beberapa definisi yang perlu diperhatikan. Yang pertama adalah pasar potensial, yang didefinisikan sebagai sekumpulan orang yang memiliki tingkatan minat tertentu terhadap penawaran pasar tertentu. Yang kedua, pasar tersedia, yang dapat dikatakan sebagai sekumpulan konsumen yang memiliki minat, akses dan penghasilan terhadap pasar tertentu. Dalam pasar ini konsumen akan sanggup tahu dan memiliki kemampuan (daya beli) untuk membeli sebuah produk. Selain itu hambatan dari akses juga dapat teratasi, itu artinya adalah bahwa produk tersebut tersedia dalam wilayah konsumen tersebut. Yang ketiga adalah pasar sasaran, yaitu berupa pasar yang merupakan bagian dari pasar tersedia yang telah memenuhi persyaratan (*qualified available market*) yang ingin dimasuki oleh sebuah perusahaan. Sebagai contohnya adalah pada saat produsen mobil telah memutuskan untuk memusatkan perhatian pemasarannya dan distribusinya di Jakarta, maka Jakarta sudah menjadi pasar yang harus dilayani.

### II.2.2 Aspek Teknis

Aspek teknis atau produksi adalah untuk menentukan lokasi, *layout* gedung dan ruangan, serta teknologi yang akan dipakai (Kasmir & Jakfar, 2003). Kelengkapan kajian aspek ini bergantung pada jenis usaha yang akan dijalankan karena setiap usaha memiliki prioritas sendiri.

### II.2.3 Aspek Finansial

Menurut Sofyan (2004), analisis finansial adalah kegiatan melakukan penilaian dan penentuan satuan rupiah terhadap aspek-aspek yang dianggap layak dari keputusan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha. Ada beberapa metode penilaian investasi untuk menganalisis kelayakan usaha, yaitu menggunakan pendekatan *Payback Period*, *Average Rate of Return*, *Net Present Value*, dan *Internal Rate of Return*.

## II.3 Metode Penilaian Investasi

### II.3.1. *Payback Period* (PBP)

*Payback Period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha (Kasmir & Jakfar, 2003).

$$PBP = \frac{\text{investasi}}{\text{kas/tahun}}$$

Ketentuan hasil perhitungan PBP adalah sebagai berikut.

PBP > umur ekonomis, investasi tidak layak dilakukan

PBP < umur ekonomis, investasi layak untuk dilakukan

### II.3.2. *Net Present Value* (NPV)

*Net Present Value* merupakan nilai dari proyek yang bersangkutan yang diperoleh berdasarkan selisih antara *cash flow* yang dihasilkan terhadap investasi yang dikeluarkan (Kasmir & Jakfar, 2003).

$$PV = \frac{\text{kas bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{kas bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{kas bersih n}}{(1+r)^n} - \text{Investasi}$$

dimana:

n = umur proyek investasi

r = biaya modal – tingkat bunga

Ketentuan hasil perhitungan NPV adalah sebagai berikut.

1. NPV < 0 : investasi tidak layak untuk dijalankan
2. NPV = 0 : investasi berada pada keadaan BEP (*Break Even Point*)
3. NPV > 0 : investasi layak untuk dijalankan

### II.3.3. *Internal Rate of Return* (IRR)

*Internal Rate of Return* merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern (Kasmir & Jakfar, 2003).

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_1 - i_2)$$

dimana:

$i_1$ = tingkat bunga ke-1

$i_2$ = tingkat bunga ke-2

Ketentuan hasil perhitungan IRR adalah sebagai berikut.

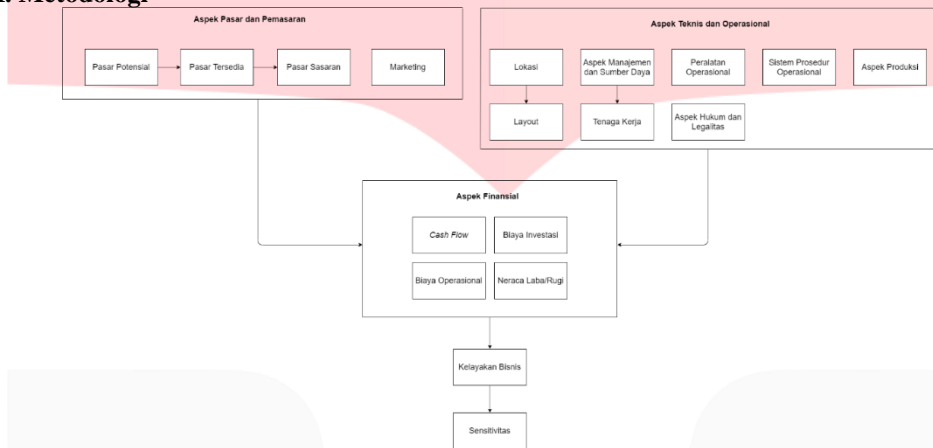
$IRR > MARR$ , investasi layak untuk dijalankan

$IRR < MARR$ , investasi tidak layak untuk dijalankan

#### II.4. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan (Kasmir, 2010).

### III. Metodologi



Gambar 1. Metode Penyelesaian Masalah

Gambar 1 menunjukkan metode penyelesaian masalah untuk analisis kelayakan pembukaan cabang baru bisnis Bloom Coffee yang dilakukan dalam penelitian ini, yang mencakup aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Pada aspek pasar, dilakukan penentuan dan analisis pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Untuk mendapatkan proyeksi *demand*, dilakukan perhitungan dengan menggunakan data hasil rekap kuesioner dan data historis penjualan Bloom Coffee. Setelah itu dirumuskan strategi pemasaran yang cocok.

Untuk aspek teknis, yang dibahas adalah menentukan lokasi usaha baru lalu dibuat *layout* yang sesuai. Setelah itu menentukan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, hal ini termasuk ke dalam aspek manajemen dan sumber daya. Sistem peralatan operasional dan sistem prosedur operasional yang akan digunakan juga perlu dilakukan. Dalam merancang aspek teknis, perlu juga untuk menganalisis produksi. Aspek produksi yang dibahas pada penelitian ini adalah menentukan bahan baku dan biayanya. Agar usaha yang dijalankan legal, perlu juga mengurus aspek hukum dan legalitasnya. Setelah melakukan analisis aspek pasar dan pemasaran serta aspek teknis dan operasional, selanjutnya adalah melakukan analisis aspek finansial. Dalam aspek finansial, hal yang terpenting adalah laporan keuangan (*cash flow*) dan neraca laba rugi. Biaya investasi diperlukan dalam perhitungan karena semua biaya yang digunakan untuk menjalankan bisnis akan digunakan dalam perhitungan kelayakan bisnis dengan menggunakan metode kelayakan investasi. Selain itu, dilakukan juga analisis sensitivitas yang berguna untuk mengetahui bagaimana pengaruh selanjutnya terhadap akseptabilitas suatu alternatif investasi jika nilai suatu variabel berubah.

### IV. Pembahasan

#### IV.1 Aspek Pasar

Penentuan pasar potensial pada penelitian ini didapatkan dari variabel kuesioner yaitu ketertarikan responden untuk berkunjung ke Bloom Coffee. Dari hasil penyebaran kuesioner, terdapat 85% responden yang tertarik mengunjungi Bloom Coffee atau sebanyak 180.102 jiwa.

Untuk mengetahui pasar tersedia, peneliti menggunakan variabel pertanyaan mengenai minat konsumen untuk membeli menu di Bloom Coffee. Dari hasil penyebaran kuesioner, terdapat 80% dari pasar potensial yang bersedia untuk membeli menu di Bloom Coffee atau sebanyak 169.696 jiwa.

Pada sasaran merupakan bagian dari pasar tersedia yang menjadi target pasar suatu perusahaan. Berdasarkan pertimbangan yang ada, Bloom Coffee yakin untuk dapat menarik 0,5% dari pasar tersedia atau sebanyak 1.061 jiwa.

Perhitungan estimasi permintaan untuk lima tahun ke depan dilakukan dengan cara mengalikan estimasi frekuensi rata-rata pengunjung mendatangi kedai kopi, jumlah minimal menu yang dibeli ketika berkunjung ke kedai kopi, dan jumlah pasar sasaran. Frekuensi rata-rata kedatangan per pengunjung adalah 1 kali per bulan, dan jumlah menu yang dibeli per kedatangan adalah 1 menu. Estimasi permintaan selama lima tahun ke depan dalam satuan unit menu dapat dilihat di tabel 1.

Tabel 1. *Demand Forecasting 5 Periode* (dalam unit menu)

<b>Demand Forecasting</b>						
Tahun	2021	2022	2023	2024	2025	Jumlah
<i>Demand</i>	12744	12878	13014	13151	13289	65076

Estimasi permintaan Bloom Coffee tersebut berdasarkan hasil dari peramalan menggunakan data rekam kuesioner dan data historis Bloom Coffee.

Untuk memenuhi target penjualan, dilakukan proses pemasaran. Untuk melakukan proses pemasaran, dibutuhkan biaya yang tidak sedikit. Maka dari itu, perlu untuk mengetahui biaya pemasaran yang akan dilakukan. Untuk menghitung biaya pemasaran, ditentukan terlebih dahulu media pengiklanan yang akan digunakan. Dalam hal ini yang akan digunakan adalah media sosial yaitu instagram. Setelah itu ditentukan jumlah iklan per tahun, yaitu 144 instagram ads per tahun, atau 12 kali dalam satu bulan dengan biaya periklan Rp 50.000, *endorsement* kecil sebanyak 12 kali dalam setahun dengan biaya periklan Rp 100.000, dan *endorsement* besar sebanyak 6 kali dalam setahun dengan biaya periklan Rp 500.000. Berikutnya dilakukan perhitungan biaya pemasaran dengan cara mengalikan biaya periklan dengan jumlah iklan yang akan dilakukan. Estimasi biaya pemasaran dapat dilihat di tabel 2.

Tabel 2. Biaya Pemasaran

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Total</b>	Rp11.400.000,00	Rp11.620.020,00	Rp 11.844.286,39	Rp12.072.881,11	Rp12.305.887,72

## IV.2 Aspek Teknis

### IV.2.1. Waktu Aktivitas

Untuk mengetahui waktu aktivitas bisnis dari setiap proses yang dilakukan, dibuatlah peta proses bisnis. Proses pengumpulan informasi dilakukan dengan cara mewawancarai *owner*.

Tabel 3. Waktu Aktivitas

No.	Keterangan	Total Waktu Baku (Menit)
1	Pembuatan Menu Singel origin	20
2	Pembuatan Menu Espresso Based	20
3	Pembuatan Menu Milk Blend	13
4	Pembuatan Menu Special Item (kecuali Coffee Beer)	13
5	Persiapan Menu Coffee Beer	8
6	Pembuatan Menu Snack	13
7	Pembukaan Kedai Kopi	65
8	Penutupan Kedai Kopi	59
<b>Total</b>		211

Tabel 3 merupakan waktu aktivitas yang dijalankan oleh Bloom Coffee. Total waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi tiap jenis menu, penutupan kedai, dan pembukaan kedai dapat dilihat pada Tabel IV.3. Total waktu yang dibutuhkan adalah 211 menit.

#### IV.2.2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja dibutuhkan untuk menjalankan suatu bisnis. Dalam Undang-Undang No 13 Tahun 2003 yang mengatur tentang Perlindungan Tenaga Kerja, definisi tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

Untuk mengetahui jumlah kebutuhan tenaga kerja, dilakukan perhitungan berdasarkan waktu aktivitas bisnis per posisi dikalikan dengan jumlah proyeksi *demand*. Setelah itu dibagi dengan jumlah waktu kerja. Hasil perhitungan kebutuhan tenaga kerja dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Kebutuhan Tenaga Kerja Per Tahun

KEBUTUHAN TENAGA KERJA PER TAHUN					
Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Total</b>	4	4	4	4	4

Kebutuhan tenaga kerja Bloom Coffee dari tahun ke tahun sebanyak 4 orang. Terdiri dari 1 orang barista, 1 orang kasir, 1 orang bagian dapur, dan 1 orang *content creator*. Dibutuhkan juga biaya untuk membayar tenaga kerja. Rincian biaya yang harus dikeluarkan oleh Bloom Coffee dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Biaya Tenaga Kerja

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Total</b>	Rp 107.685.603	Rp 109.002.603	Rp 110.336.603	Rp 111.690.603	Rp 113.064.603

#### IV.2.3. Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan yang digunakan dalam membuat produk dalam sebuah industri, bahan tersebut secara menyeluruh tampak pada produk jadinya (atau merupakan bagian terbesar dari bentuk barang). Dalam Bloom Coffee, bahan baku merupakan bahan yang digunakan untuk membuat menu yang dijual oleh Bloom Coffee.

Untuk mengetahui biaya bahan baku, hal yang harus dilakukan pertama adalah mendata bahan baku apa saja yang diperlukan untuk setiap menu. Setelah itu dikalikan dengan proyeksi *demand* dari setiap menu. Tabel 6 berikut merupakan estimasi biaya bahan baku yang akan digunakan oleh Bloom Coffee untuk 5 periode mendatang.

Tabel 6. Biaya Bahan Baku

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Total</b>	Rp 46.049.653	Rp 46.534.386	Rp 47.024.222	Rp 47.519.213	Rp 48.019.416

#### IV.2.4. Lokasi

Lokasi merupakan salah satu aspek penting yang bisa menunjang keuntungan dari suatu bisnis. Lokasi usaha yang strategi mampu mendatangkan banyak calon pelanggan karena kemudahan dalam mengakses ke tempat tersebut. Lokasi dipilih dengan mempertimbangkan batas anggaran pemilik, yaitu Rp 25.000.000. Didapat lokasi yang disetujui pemilik dengan harga sewa Rp 20.000.000 per tahun.

Tabel 7. Lokasi Terpilih

Rincian	Keterangan
Biaya Sewa	Rp20.000.000
Luas Bangunan	120m <sup>2</sup>
Luas Tanah	120m <sup>2</sup>

Rincian	Keterangan
Lokasi	Kota Cirebon
Alamat	Jalan Pasuketan No.30, Lemahwungkuk, Kecamatan Lemahwungkuk, Kota Cirebon, Jawa Barat (45111)
Jumlah Lantai	1
Sumber	<a href="https://www.rumah123.com/properti/cirebon/shr2926914/?utm_source=mitula&amp;utm_medium=cpc">https://www.rumah123.com/properti/cirebon/shr2926914/?utm_source=mitula&amp;utm_medium=cpc</a>

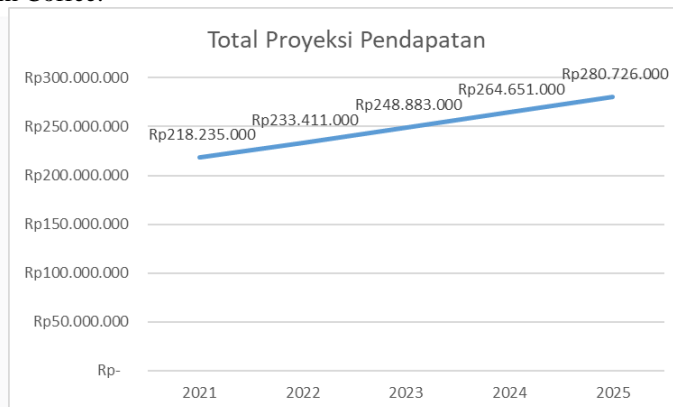
### IV.3 Aspek Finansial

Untuk membuka cabang baru, memerlukan dana. Biaya investasi Bloom Coffee terdiri dari biaya bangunan, biaya furnitur, alat masak, dan alat makan, biaya fasilitas mesin, biaya fasilitas *live acoustic*, biaya perlengkapan lain-lain, dan biaya inisiasi yaitu SIUP. Tabel 8 merupakan kebutuhan dana yang dibutuhkan Bloom Coffee.

Tabel 8. Kebutuhan Dana

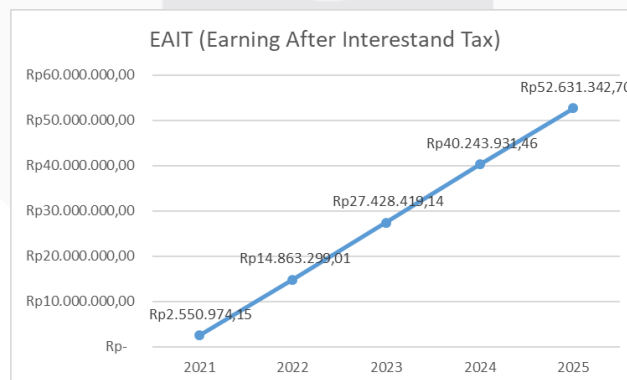
Kebutuhan Dana	
Total Kebutuhan Dana	Total
Biaya Investasi ( <i>Initial Cost</i> )	Rp 29.598.967,00
<i>Working Capital</i>	Rp 53.785.424,61
<b>Total Kebutuhan Dana</b>	<b>Rp 83.384.391,61</b>

Berdasarkan hasil dari *demand forecasting*, *demand* akan terus meningkat dari tahun ke tahun sesuai dengan meningkatnya konsumsi kopi domestik di Indonesia. Berikut merupakan proyeksi pendapatan Bloom Coffee.



Gambar 2. Proyeksi Pendapatan

Berdasarkan laporan rugi laba yang telah dibuat, dapat diketahui kondisi keuangan suatu usaha. Pada laporan rugi laba juga bisa diketahui apakah usaha mengalami kerugian atau laba. Nilai *earning after interest tax* dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 3. Earning After Interested Tax

Dilihat dari laporan neraca yang sudah dibuat, laporan neraca Bloom Coffee menunjukkan titik seimbang. Dapat dikatakan bahwa hasil perhitungan finansial Bloom Coffee tidak salah. Setelah itu dilakukan analisis kelayakan usaha untuk mengetahui layak atau tidaknya investasi bisnis Bloom Coffee. Berikut merupakan hasil perhitungan analisis kelayakan Bloom Coffee.

Tabel 9. Perhitungan Analisis Kelayakan

Analisis Kelayakan	Nilai
NPV	Rp 69.086.173,69
IRR	22%
PBP 1	4,406 tahun
PBP 2	4,1 tahun
MARR	10%

Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan pada tabel 9, nilai NPV sebesar Rp 69.086.173,69 yaitu lebih besar dari 0. Jika nilai NPV suatu investasi bernilai lebih dari 0, maka investasi tersebut layak untuk dijalankan. Untuk *payback period*, jika menghitung dengan mempertimbangkan *time value of money*, investasi tersebut akan balik modal pada 4,406 tahun. Jika menghitung dengan tidak mempertimbangkan *time value of money*, investasi tersebut akan balik modal pada 4,1 tahun. Dilihat dari nilai IRR, investasi ini memiliki nilai IRR sebesar 22%, nilai IRR investasi lebih besar daripada nilai MARR yaitu 10%. Karena nilai IRR lebih besar daripada nilai MARR, maka investasi ini layak untuk dijalankan.

#### IV.4 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui seberapa sensitif suatu variabel terhadap kelayakan bisnis Bloom Coffee. Pada penelitian ini, analisis sensitivitas yang dilakukan adalah sensitivitas kenaikan bahan baku dan penurunan harga jual produk. Berdasarkan hasil perhitungan analisis sensitivitas, investasi ini tidak sensitif terhadap peningkatan harga bahan baku, karena peningkatan bahan baku sebesar 39,22% baru akan mengubah kelayakan investasi. Namun investasi ini relatif sensitif terhadap penurunan harga jual, penurunan harga jual sebesar 11,70% dapat mempengaruhi kelayakan investasi

Tabel 9. Analisis Sensitivitas

No	Sensitivitas	Nilai
1	Kenaikan Harga Bahan Baku	39,22%
2	Penurunan Harga Jual	11,70%

#### V. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil kuesioner, pasar potensial Bloom Coffee sebesar 85% atau sebanyak 180.102 jiwa. Pasar tersedia sebesar 80% dari pasar potensial atau sebanyak 169.696 jiwa. Dan pasar sasaran sebesar 0,5% dari pasar tersedia atau sebanyak 1.061 jiwa. Untuk memenuhi target penjualan, diperlukan biaya pemasaran. Biaya pemasaran Bloom Coffee dari tahun ke tahun terus meningkat.
2. Biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh Bloom Coffee selalu meningkat dari tahun ke tahun karena jumlah proyeksi *demand* yang terus meningkat juga. Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan tiap tahunnya berjumlah 4 orang, yaitu 1 orang barista, 1 orang bagian dapur, 1 orang kasir, dan 1 orang *content creator*. Untuk karyawan tetap, diberikan gaji per bulan sesuai UMR Kota Cirebon sebesar Rp 2.271.201,00. Untuk *content creator* dibayar Rp 200.000,00 per bulan dengan asumsi bekerja selama 4 hari dalam 1 bulan. Untuk karyawan tetap diberikan THR sejumlah gaji dalam sebulan dan semua tenaga kerja diberikan makan 1 kali sehari dengan biaya sebesar Rp 10.000,00 per porsi. Lokasi usaha terpilih untuk membangun cabang Bloom Coffee berada di Jalan Pasuketan dengan biaya sewa per tahun sebesar Rp 20.000.000,00 per tahun. Dari aspek teknis, investasi ini tidak mengalami kendala dan dapat dikatakan layak
3. Total kebutuhan dana yang diperlukan untuk investasi ini adalah Rp83.384.391,61. Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan analisis usaha, Bloom Coffee menghasilkan nilai NPV sebesar Rp 69.086.173,69 dengan IRR sebesar 22% dan PBP selama 4,406 tahun jika memperhitungkan



*time value of money* atau selama 4,1 tahun jika tidak memperhitungkan *time value of money*. Bisa dikatakan bahwa investasi ini layak untuk dijalankan.

4. Rencana pembukaan cabang Bloom Coffee tidak sensitif terhadap kenaikan harga bahan baku sebesar 39,22% dan sensitif terhadap penurunan harga jual sebesar 11,70%.

#### REFERENSI

- [1] J. & C. K. Al-Bahar, "Systematic risk management approach for construction projects," *Journal of Management and Engineering ASCE* 3, pp. 533-546, 1990.
- [2] B. Alma, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Bandung: Alfabeta, 2016.
- [3] B. P. S. J. Barat, Jumlah Keluarga Berdasarkan Tahapan Keluarga Sejahtera di Jawa Barat, Bandung: Badan Pusat Statistik, 2018.
- [4] J. Kasmir, Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2016.
- [5] P. a. G. A. Kotler, Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1, Jakarta: Erlangga, 2016.
- [6] H. Umar, Studi Kelayakan Bisnis, Edisi 3, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- [7] Badan Pusat Statistik, "Jumlah Perusahaan Perkebunan (Perusahaan), 2013," 2013.