

ABSTRAK

Serupa adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner dengan konsep kedai kopi yang menjual berbagai jenis kopi dan non kopi. Serupa Kopi memiliki outlet pertama Jalan Pajajaran Raya No. 3 dengan peningkatan pendapatan dari setiap bulannya. Maka dari itu, pemilik ingin memperluas usaha bisnisnya dengan membuka cabang baru di daerah Jalan Alam Sutera.

Di dalam penelitian ini, aspek pasar yang dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada 100 responden yang berada di Kota Bandung. Adapun rentang umur yang dijadikan target pasar yaitu 18-33 tahun. Dari hasil penyebaran kuesioner tersebut didapatkan pasar potensial sebesar 94%, pasar tersedia sebesar 93% dari pasar potensial, dan perusahaan membidik pasar sasaran sebesar 0.5% dari pasar tersedia.

Dari hasil perhitungan yang didapat, nilai NPV untuk periode 2024-2028 adalah sebesar Rp279.060.212, persentase IRR sebesar 75%, PP selama 2.41 tahun. IRR yang didapatkan lebih besar dari MARR yang ditetapkan sebesar 11.23% dan NPV yang didapatkan positif. Maka dari itu, dapat disimpulkan pembukaan cabang baru di Jalan Alam Sutera, Kota Tangerang Selatan dapat dikatakan layak.

Kata kunci: Serupa Kopi, Analisis kelayakan, NPV, IRR, PP, MARR