

STUDI KELAYAKAN BISNIS TELL KOPI DENGAN ANALISIS FINANSIAL

(Studi Kasus : Tell Kopi Anak Cabang Kedai Nam – Nam)

Johan Alfian Pradana ¹⁾, Ana Komari ²⁾, Lolyka Dewi Indrasari ³⁾

^{1,2,3)} Prodi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Kadiri

Email : zoehuntz34@gmail.com

Abstrak, Perlambatan perekonomian di Indonesia, adalah salah satu penyebab daya tarik kepada investor agar melakukan investasi, perampingan pajak dan mempermudah ijin bisnis. Salah satu bisnis yang digemari saat ini adalah membuka kedai kopi. Salah satu kedai yang dijadikan penelitian adalah Tell Kopi yang terletak di Kota Kediri, Jawa Timur. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui layak atau tidaknya bisnis dijalankan menggunakan pendekatan ekonomi teknik. Data yang digunakan adalah biaya variabel dan biaya tetap, dengan tahapan perhitungan peramalan tahun pertama sampai tahun kelima dan pembuatan aliran kas. Dihasilkan Net Cash Flow untuk mengetahui Net Present Value, Internal Rate of Return, Payback Period dan Profitability Index. Dihasilkan nilai Net Present Value sebesar Rp. 130.189.548 > Rp. 123.204.000. (Investasi awal), Internal Rate of Return sebesar 46,9% > 10 % (rata –rata bunga bank) , Payback Period bernilai 1 tahun 1 bulan 6 hari dan Profitability Index 2,06 > 1. Dari kriteria tersebut, kedai kopi layak dijalankan dengan memperhatikan target jumlah pengunjung dan target keuntungan yang harus didapatkan setiap harinya

Kata Kunci : *Internal Rate of Return, Net Cash Flow, Net Present Value, Payback Period, Profitability Index*

PENDAHULUAN

Dikutip dari (Badan Pusat Statistik, 2019) pada tahun 2018, pertumbuhan lapangan usaha positif meningkat dengan reputasi tertinggi yaitu lapangan usaha terkait dengan jasa umum dengan pertumbuhan mencapai 8,99%, kemudian selanjutnya diduduki oleh jasa perusahaan dengan prosentase sebesar 8,64% dan yang terakhir yaitu jasa kesehatan dan kegiatan sosial sebesar 7,13%. Terkait dengan lapangan usaha yang memiliki reputasi tertinggi, beralih pada lapangan usaha kuliner. Salah satunya yaitu bisnis kedai kopi. Di dalam bisnis tersebut, akan terjadi pertumbuhan pesat tahun 2019 mencapai 15 persen sampai dengan 20%, dibandingkan tahun 2018 (Zuhriyah, 2019). Bisnis kedai kopi mampu bermunculan secara pesat di kota – kota besar salah satunya adalah kota Jakarta. “Faktor yang dominan yang menyebabkan bisnis ini meningkat dikarenakan sejak tahun 2014, media – media di Inggris melaporkan secara global terjadinya penurunan konsumsi alkohol. Akibatnya, masyarakat Inggris lebih memilih konsumsi kopi Soemantri, 2017 dalam (Zuhriyah, 2019). Faktor lain yaitu Indonesia memiliki produk unggulan biji kopi yang berkualitas ekspor, sehingga pelaku usaha muda khususnya, memiliki ide untuk membuka

bisnis kedai kopi. Salah satu alasannya yaitu minum kopi sudah menjadi budaya masyarakat dan mayoritas generasi muda saat ini lebih banyak menghabiskan waktu di kedai atau tempat untuk minum kopi sambil mengerjakan tugas kuliah atau sebagai tempat untuk bekerja paruh waktu berbasis *online*.

Bisnis kedai kopi diperlukan modal dalam membangunnya. Modal tersebut nantinya digunakan sebagai pembelian aset atau penyewaan aset. Selain itu, digunakan sebagai pembelian peralatan dan aneka bahan untuk keperluan di kedai kopi. Modal yang digunakan bisa dari modal sendiri atau dari pinjaman dan diperlukan studi kelayakan terhadap bisnis tersebut. Pada penelitian sebelumnya, menurut (Kusuma & Mayasti, 2014), ditinjau dari aspek finansial, yaitu nilai *Net Present Value* (NPV) > 0, nilai *Internal Rate of Return* (IRR) > *Minimum Attractive Rate of Return* (MARR), nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) > 0, kemudian diperlukan perhitungan (*Payback Period*) untuk pengembalian modal dalam setiap menjalankan usaha bisnis. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh (Tarigan, Mardhatillah, Budiman, Sembiring, & Ramadhan, 2018), bisnis peralatan olahraga memiliki pengembalian modal selama 3 tahun 5 bulan 8

hari dengan nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 11.684.026 > modal investasi dan nilai *Internal Rate of Return* sebesar 17% > 15% yaitu bunga yang diasumsikan oleh peneliti.

Dalam penelitian ini, kedai kopi yang akan dianalisis studi kelayakannya bernama Tell Kopi, beralamat di Jl. Pol. Imam Bachri, Kec. Pesantren, Kota Kediri. Kedai tersebut memiliki menu jenis minuman kopi, non kopi dan camilan. Tidak hanya itu, juga didukung dengan *live* musik, tempat yang nyaman dengan area *indoor* maupun *outdoor* dan VIP (Indriani, 2019). Bisnis yang berjalan sejak bulan April 2019 tersebut, rata – rata didalam satu harinya mencapai 100 pengunjung yang datang untuk menikmati waktu santai didominasi anak muda sampai dengan pekerja kantor yang melakukan *meeting*. Pendirian bisnis kedai kopi ini, menggunakan bangunan dibawah hak milik PERHUTANI (Perum Kehutanan Negara) yang lama tidak terpakai. Permasalahan yang dihadapi adalah diperlukan peninjauan kelayakan kedai kopi menggunakan pendekatan ekonomi teknik. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kelayakan kedai kopi Tell Kopi ditinjau menggunakan pendekatan ekonomi teknik.

METODE

Penelitian berlokasi di kedai Tell Kopi yang beralamat Jl. Pol. Imam Bachri, Kec. Pesantren Kota Kediri. Batasan masalah yaitu metode yang digunakan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP) dan *Profitability Index* (PI), metode *Trend Linier Least Square* untuk peramalan permintaan, tanpa memasukkan variabel – variabel manajemen strategi pemasaran dan analisis variabel bebas terhadap variabel terikat. Beban penyusutan hanya terkait *Esspresso Machine*, Paket Kasir Android dan *Coffee Grinder*, pengambilan data sejak Mei 2019 – April 2020, pajak sebesar 10% berasal dari Peraturan Daerah Kota Kediri, tidak melakukan pemilihan alternatif peralatan yang digunakan, kualitas produk yang disajikan dan keunggulan yang dimiliki, karena pembahasan berdasarkan sumber daya yang ada pada kedai Tell Kopi dan tidak melakukan penilaian pada aspek pasar, aspek hukum, aspek teknologi. Teknik analisis data sebagai berikut :

- a. Biaya Penyusutan menggunakan rumus sebagai berikut (Wadiyo, 2019) :

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga perolehan}-\text{Nilai residu}}{\text{Umur ekonomis}} \dots (1)$$

- b. Peramalan Permintaan menggunakan formula sebagai berikut :

$$\sum Y_i = n. a + b. \sum X_i \dots (2)$$

$$\sum X_i Y_i = a. \sum X_i + b. \sum X_i^2 \dots (3)$$

Dalam penyelesaian kedua persamaan normal secara simultan, nilai *a* dan *b* dari persamaan trend $Y'=a+bX$ yang dicari dapat dihitung. Untuk melakukan penyederhanaannya dibuat persamaan menjadi (Angelica et al., 2012):

$$a = \frac{\sum Y_i}{n} \dots (4)$$

$$b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2} \dots (5)$$

Setelah nilai *a* dan *b* dihitung, didapatkan nilai trend linier sebagai berikut :

$$Y=a+bX \dots (6)$$

Keterangan :

Y = nilai trend pada periode tertentu

a = intersep yaitu besarnya nilai *Y*, jika nilai *X*=0

b = *slope* garis *trend*, yaitu perubahan variabel *Y* untuk setiap perubahan satu unit variabel *X*

X = periode waktu

- c. Pembuatan Aliran Kas dengan tahapan sebagai berikut (Giatman, 2013):

$$\text{Earning Before Tax} = (\text{Kas Masuk} - \text{Kas Keluar}) - \text{Penyusutan} \dots (7)$$

$$\text{Earning After Tax} = \text{Earning Before Tax} - \text{Tax} \dots (8)$$

$$\text{Net Cash Flow} = \text{Earning After Tax} - \text{Penyusutan} \dots (9)$$

- d. *Net Present Value* (NPV) menggunakan formula sebagai berikut (Giatman, 2013) :

$$\text{NPV} = \left(\frac{C_1}{(1+r)^1} \right) + \left(\frac{C_2}{(1+r)^2} \right) + \dots \left(\frac{C_t}{(1+r)^t} \right) - C_0 \dots (10)$$

Keterangan :

NPV = *Net Present Value* (dalam rupiah)

C_t = arus kas tiap tahun periode ke-*t*

C₀ = nilai investasi awal tahun ke - 0 (dalam rupiah)

r = suku bunga (dalam %)

- e. *Payback Period* (PP) menggunakan formula sebagai berikut (Arif, 2010) :

$$\text{Payback Period (PP)} = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun} \quad \dots(11)$$

Keterangan :

n = tahun syarat pengembalian
 a = jumlah investasi mula – mula
 b = jumlah investasi arus kas pada tahun ke-n
 c = jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n+1

- f. *Internal Rate of Return* (IRR) menggunakan formula sebagai berikut (Candra, 2011) :

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1) \quad \dots\dots(12)$$

Keterangan :

IRR = *Internal Rate of Return* (IRR)
 i₁ = tingkat *discount rate* ke-1
 i₂ = tingkat *discount rate* ke-2
 NPV₁ = NPV pada tingkat suku bunga i₁
 NPV₂ = NPV pada tingkat suku bunga i₂

- g. *Profitability Index* (PI) menggunakan formula sebagai berikut (Nugraha, Hardyastuti, & Mulyo, 2017) :

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{Proceeds}}{\text{Outlays}} \quad \dots\dots(13)$$

Keterangan :

Proceeds = nilai sekarang kas bersih dimasa mendatang

Tabel 2. Aliran Kas Tahun Ke-1 sampai Tahun Ke-5

Tahun ke-	Uraian	Tahun (Rp)					
		0	1	2	3	4	5
	Investasi	-123.204.000					
1	Kas Masuk		596.500.549	595.461.612	595.380.629	594.862.038	594.403.285
2	Kas Keluar		521.177.568	521.177.568	521.177.568	521.177.568	521.177.568
3	<i>Earning Before Tax</i>		74.983.870	73.944.933	73.863.949	73.345.359	72.886.606
4	<i>Tax</i> (10%)		7.498.387	7.394.933	7.386.395	7.334.536	7.288.661
5	<i>Earning After Tax</i>		67.485.483	66.550.440	66.477.554	66.010.823	65.597.945
6	Penyusutan		339.111	339.111	339.111	339.111	339.111
7	<i>Net Cash Flow</i>		67.824.594	66.889.551	66.816.666	66.349.934	65.937.057

(Sumber : Olah Data, 2020)

Pada arus kas masuk diperoleh dari penerimaan kotor penjualan menu di kedai yaitu

Outlays = nilai investasi sekarang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Terkait pengumpulan dan pengolahan data, dengan melakukan teknik analisis pada poin *a* yaitu biaya penyusutan setiap tahun sebesar Rp. 339.111 pada *Esspresso Grinder*, *Paket Kasir Android* dan *Coffee Grinder*, sedangkan poin *b* yaitu peramalan permintaan dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 1. Peramalan Permintaan Tahun Ke-1 sampai Tahun Ke-5

Tahun ke -	Jumlah Penerimaan (Rp)	Kenaikan (%)
1	596.500.549	-0,2%
2	595.461.612	-0,4%
3	595.380.629	-0,4%
4	594.862.038	-0,5%
5	594.403.285	-0,5%
Total (Rp)	2.976.608.114	

(Sumber : Olah data, 2020)

Berdasarkan Tabel 1, terjadi penurunan permintaan setiap tahun masih dalam tahap wajar, karena penurunan prosentase permintaan tidak melebihi dari 2%. Dalam hal ini, sebuah bisnis terutama pada bidang kuliner tidak bisa dipastikan akan terus berkembang secara pesat, dikarenakan bisnis yang dijalankan pasti memiliki masa jaya dan masa penurunan. Dilanjutkan dan poin *c* yaitu pembuatan aliran kas dihasilkan nilai aliran kas mulai dari tahun ke-1 sampai dengan tahun ke-5 sebagai berikut:

penjualan *snack*, kopi dan non – kopi. Sedangkan pada kas keluar digunakan untuk

membayar biaya depresiasi, biaya perawatan, biaya tenaga ahli, biaya bahan baku, biaya pengemasan, biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja lepas, biaya lain - lain. Kas bersih sebelum pajak (*Earning Before Tax*) berasal dari pengurangan kas masuk dengan kas keluar. Kas bersih sebelum pajak (*Earning Before Tax*) tersebut masih dilakukan pemotongan pajak sebesar 10% sesuai dengan Pajak Angggaran Daerah Kota Kediri, bahwa setiap usaha yang berdiri memiliki tanggungan pajak sebesar 10%. Kemudian setelah dilakukan potong pajak dinamakan kas bersih setelah pajak (*Earning After Tax*). Dari kas bersih setelah pajak

(*Earning After Tax*) ditambahkan biaya penyusutan, setelah itu dinamakan *Net Cash Flow*. *Net Cash Flow* yang dihasilkan dari Tabel 2, pada tahun ke-1 sebesar Rp. 67.824.594, pada tahun ke-2 sebesar Rp. 66.889.551, pada tahun ke-3 sebesar Rp. 66.816.666, kemudian pada tahun ke-4 sebesar Rp. 66.349.934 dan pada tahun ke- 5 sebesar 65.937.057. Setelah diketahui hasil aliran kas tahun ke-1 sampai dengan tahun ke-5 akan digunakan sebagai dasar perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

Tabel 3. *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP) dan *Profitability Index* (PI)

Tahun ke-	<i>Net Cash Flow</i>	<i>Present Value Discount Rate</i> (10%)	<i>Present Value</i>	Kumulatif	Variabel	<i>Present Value Proceed</i>
0	-123.204.000					
1	67.824.594	0,9091	61.659.339	67.824.594	<i>a</i>	61.659.339
2	66.889.551	0,8264	55.277.525	134.714.145	<i>b</i>	55.277.525
3	66.816.666	0,7513	50.199.361	201.530.811	<i>c</i>	50.199.361
4	66.349.934	0,6830	45.317.005	267.880.745		45.317.005
5	65.937.057	0,6209	40.940.318	333.817.802		40.940.318
<i>Net Present Value</i> (NPV)			130.189.548			
<i>Payback Period</i>				1,01		
<i>Total Present Value Proceed</i>						253.393.548
<i>Profitability Index</i>						2,06

(Sumber : Olah Data, 2020)

Pada Tabel 3, didapatkan hasil *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 130.189.548 > 0 dinyatakan layak dalam hal prakiraan arus kas dimasa mendatang yang sudah dilakukan *discount rate* pada nilai sekarang.

Payback Period (PP) terkait dengan tingkat pengembalian investasi pertama kali diasumsikan syarat pengembalian dengan waktu 2 tahun. Pada nilai tahun terkahir arus kas belum menutup biaya investasi bernilai 1, sedangkan pada tahun ke-1 dilakukan penjumlahan kumulatif dengan nilai Rp. 135.649.189 dinamakan variabel *a*, kemudian pada nilai kumulatif pada tahun ke-2 sebesar Rp. 134.714.145 dinamakan variabel *b*. Setelah diketahui nilai kumulatif tahun ke -1 dan tahun ke-2 dijumlahkan yang menghasilkan nilai Rp. 201.530.811 dinamakan variabel *c*. Hal ini, dikarenakan *Net Cash Flow* setiap tahun memiliki arus yang berbeda – beda. Hasil perhitungan *Payback Period* sebesar 1,01.

Untuk modal yang harus dikembalikan dalam jangka tertentu adalah 1,01 tahun atau dikonversi menjadi 1 tahun 1 bulan 6 hari. Hal ini, syarat pengembalian modal yang diharapkan oleh pemilik kedai Tell Kopi lebih cepat dari pada harapan yang sudah diungkapkan saat sesi wawancara sebelumnya.

Perbandingan dari jumlah *Present Value Proceed* dengan Investasi pertama kali. Syarat yang digunakan jika perhitungan *Profitability Index* (PI) > 1, dinyatakan layak dijalankan bisnis kedai kopi tersebut. Pada *Present Value Proceed* bernilai sebesar Rp. 253.393.548 dibagi dengan Investasi pertama kali yaitu Rp. 123.204.000. Hasil yang didapatkan adalah bernilai 2,06. Penganggaran modal pada bisnis kedai kopi Tell Kopi selama kelangsungan hidup bisnis tersebut layak dijalankan karena nilai perhitungan rasio 2,06 > 1. Perbandingan yang digunakan adalah nilai sekarang menggunakan *Discount Rate* sebesar 10% untuk

mengetahui nilai arus kas dimasa mendatang yang dibandingkan dengan investasi pertama kali.

Tabel 4. Perhitungan *Internal Rate of Return*

Tahun ke-	Net Cash Flow	Present Value Discount Rate ₁	Present Value ₁	Present Value Discount Rate ₂	Present Value ₂
		35%		50%	
0	-123.204.000				
1	67.824.594	0,7407	50.237.677	0,6667	45.239.004
2	66.889.551	0,5487	36.702.297	0,4444	29.698.961
3	66.816.666	0,4064	27.154.293	0,2963	19.797.778
4	66.349.934	0,3011	19.977.965	0,1975	13.104.112
5	65.937.057	0,2230	14.703.964	0,1317	8.683.910
Net Present Value (NPV) ₁			25.572.195	Net Present Value (NPV) ₂	-6.680.235
Internal Rate of Return (IRR)					46,9%

(Sumber : Olah Data, 2020)

Pada perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) menggunakan cara coba – coba dengan *Present Value Discount Rate* pertama sebesar 35% dan kedua sebesar 50%. Sebelum menghitung *Internal Rate of Return* (IRR) melakukan perhitungan *Net Present Value* (NPV) menggunakan *present value discount rate* 35% dan 50%. Pada *Net Present Value* (NPV) menggunakan *present value discount rate* 35% mendapatkan hasil sebesar Rp. 25.572.195, sedangkan pada *Present Value Discount Rate* 50% mendapatkan hasil sebesar Rp. -6.680.235. Setelah diketahui *Net Present Value* (NPV) dari masing – masing *Present Value Discount Rate* dilakukan perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR). Didapatkan hasil sebesar 46,9% artinya melebihi *Present Value Discount Rate* pertama yaitu 35%. Dalam laju pengembalian investasi layak digunakan. Pada tingkat efisiensi dari bisnis kedai Tell Kopi laju pengembalian investasi sebesar 46,9% mampu melebihi laju pengembalian investasi pada tempat seperti bank, deposito maupun reksadana. Berdasarkan hasil wawancara, faktor yang membuat laju pengembalian 46,9% adalah laba dari setiap penjualan menu *snack*, kopi dan non kopi mencapai 50%. Hal inilah, yang menjadi penyebab *Internal Rate of Return* bernilai 46,9%.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil pembahasan berdasarkan tujuan penelitian ini yaitu kedai kopi Tell Kopi layak dijadikan bisnis ditinjau

menggunakan pendekatan ekonomi teknik dengan metode Net Present Value sebesar Rp. 130.189.548 > Rp. 123.204.000., (Investasi awal), Internal Rate of Return sebesar 46,9% lebih besar dari rata-rata bunga bank (10%), Payback Period dengan waktu pengembalian modal 1 tahun 1 bulan 6 hari dan Profitability Index sebesar 2,06 > 1. Dari kriteria tersebut bisnis kedai kopi dinyatakan layak.

Saran ditujukan kepada beberapa pihak antara lain bagi peneliti selanjutnya, dapat memberikan tambahan aspek pasar yaitu terkait dengan peluang pasar, aspek hukum yaitu terkait legalitas pada perencanaan bisnis dan aspek teknik dan teknologi terkait dengan perencanaan dan pemilihan bahan baku yang digunakan agar menu *snack*, kopi dan non – kopi lebih berkualitas kemudian merencanakan tata letak fasilitas yang digunakan oleh pekerja dan pelanggan kedai kopi Tell Kopi ; bagi pemilik bisnis, dimasa mendatang pemilik bisnis kedai kopi Tell Kopi dapat meningkatkan modal investasi yang digunakan untuk meningkatkan bisnis yang sedang dijalankan, selalu konsisten dengan target pengunjung yang datang setiap harinya dan konsisten terhadap target keuntungan yang diharapkan ; bagi pembaca, dengan adanya studi kelayakan bisnis dapat digunakan sebagai wawasan dan sebagai tolak ukur terhadap kelayakan dari suatu bisnis yang didirikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelica, M. D., Fong, Y., Damon, A., Bleibtreu, H. K., Elliot, O., Giles, E., ... Mcmillan, G. (2012). Determinants of Time Allocation across the Lifespan A Theoretical Model and an Application to the. *PLoS ONE*.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Arif, H. (2010). *Memahami Business Plan* (1st ed.). Retrieved from www.nulisbuku.com
- Badan Pusat Statistik. (2019). Laporan Perekonomian Indonesia 2019. *Laporan Perekonomian Indonesia 2019*, 04(01), 1–224.
- Candra, K. P. (2011). *Ekonomi Teknik Kuliah ke-9 Net Present Value (NPV) Dan Kriteria Konsep Dasar dan Kompetensi* (pp. 1–56). pp. 1–56. McGraw-Hill Companies, Inc.
- Giatman, M. (2013). Ekonomi Teknik. In A. Aliludin (Ed.), *Divisi Buku Perguruan Tinggi* (Vol. 53).
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Indriani, M. (2019). Tellkopi Kediri, Nuansa Kekinian Berbalut Pesona Alam.
- Kusuma, P. T. W. W., & Mayasti, N. K. I. (2014). Analisa Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Produksi Komoditas Lokal : Mie Berbasis Jagung. *Agritech*, 34(2), 194–202.
- Nugraha, A., Hardyastuti, S., & Mulyo, J. H. (2017). Financial Feasibility Of Sijuk Shrimp Paste Business In Sungai Padang Village , Sijuk District , Belitung Regency. *Agro Ekonomi*, 28(1), 142–156.
- Tarigan, U. P. P., Mardhatillah, A., Budiman, I., Sembiring, A. C., & Ramadhan, M. S. (2018). Feasibility Study Analysis of Establishing Archery Sports Special Place. *IOP Conf. Series: Journal of Physics: Conf. Series 1007 (2018) 012027*, 1–6.
- Wadiyo. (2019). Manajemen Keuangan. Retrieved March 19, 2020, from manajemenkeuangan.net website: <https://manajemenkeuangan.net/>
- Zuhriyah, D. A. (2019). Industri Kedai Kopi Ditaksir Tumbuh 20% Tahun Ini.