



**ANALISIS KELAYAKAN USAHA *COFFEE SHOP* “SETARA”
BANJARBARU KALIMANTAN SELATAN
(ASPEK MANAJEMEN SUMBERDAYA MANUSIA DAN ASPEK
FINANSIAL)**

**Feasibility Analysis of Coffee shop “Setara” Banjarbaru South Borneo
(Human Resources Management and Financial Aspects)**

Rosdiana *, Sadik Ikhsan dan Umi Salawati

*Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat
Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan Selatan

ABSTRAK

Kata Kunci

Coffee Shop; Kopi; Manajemen
Sumberdaya Manusia; Finansial

Korespondensi

Corresponding author
E-mail:
Rosdianaintan14@gmail.com

Diterima: Juni 2022,
Disetujui: 14 Juni 2022,
Diterbitkan on-line: 1 September 2022

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen sumberdaya manusia dan kelayakan usaha *coffee shop* Setara pada aspek finansial. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus *coffee shop* Setara yang berlokasi di Jalan Soeparto No.24 Loktabat Utara, Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa dari aspek manajemen sumberdaya manusia ada beberapa kriteria yang layak seperti sistem pemutusan hubungan kerja (PHK), jadwal kerja, jumlah tenaga kerja, struktur organisasi, dan *job desc*. Untuk sistem perekrutan dianggap tidak layak. Biaya yang dikeluarkan terdiri dari biaya inventaris sebesar Rp. 537.156.000 biaya gaji per tahun Rp 309.600.000 biaya operasional per tahun sebesar Rp. 181.860.000, dan biaya produksi per tahun sebesar Rp. 720.536.880. Pendapatan yang diterima per tahun sebesar Rp. 1.885.948.800. Nilai NPV diperoleh sebesar 2.609.785.455, nilai IRR diperoleh sebesar 88,3%, Net B/C diperoleh sebesar 5,859, Gross B/C diperoleh sebesar 1,25, dan untuk *payback period* diperoleh nilai 6,568 atau 6 tahun 7 bulan. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas kelayakan finansial usaha *coffee shop* Setara masih layak pada tiga simulasi yaitu, pada kenaikan harga produksi sebesar 10%, penurunan pendapatan sebesar 10%, dan secara bersama-sama menaikkan harga produksi dan menurunkan pendapatan masing-masing sebesar 10%.

PENDAHULUAN

Kopi telah menjadi salah satu minuman yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia maupun negara lain di dunia. Budaya minum kopi yang awalnya berasal dari barat hingga saat ini menjadi salah satu kebutuhan yang tidak terlepas dalam kehidupan banyak orang terutama para pecinta kopi. Di Indonesia, kopi tidak hanya menjadi salah satu minuman yang

sering dikonsumsi dipagi hari, melainkan juga disaat istirahat siang maupun bersantai sore (Kelvianto dan Veronica, 2014: 326).

Menurut Frans M.Royan (2004), munculnya bisnis *café* di berbagai kota besar rupanya tidak hanya menguntungkan si pemilik *café* dan pencari kerja, hadirnya *café* juga melahirkan fenomena sosial dan budaya baru. *Café* bukan lagi sekedar tempat untuk minum teh, kopi dan

menyantap makanan ringan sembari melepas kejenuhan dan melewatkan waktu, para pencinta kopi yang rutin berkunjung ke *café-café*. Hal ini semakin menarik minat para pelaku bisnis untuk merambah bisnis *coffee shop*.

Berdasarkan riset Independen Toffin yang ada pada situs <http://www.ico.org> jumlah kedai kopi di Indonesia hingga Agustus 2019 mencapai lebih dari 2.950 gerai, meningkat hampir tiga kali lipat dibandingkan tahun 2016, hanya mencapai sekitar 1.000 gerai. Di mana market value yang dihasilkan Rp. 4,8 triliun. Dengan banyaknya gerai yang dibuka maka lapangan kerjapun ikut meluas.

Sifat konsumtif ini telah dibuktikan oleh pernyataan dari *International Coffee Organization* (ICO) yang mengatakan bahwa telah adanya trend kenaikan konsumsi kopi di Indonesia. Pada tahun 2015 ICO merilis data pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia, yaitu sebesar 8%, lebih besar daripada pertumbuhan dunia yang hanya mencapai 6%.

Di Kalimantan Selatan mulai banyak *coffee shop* yang buka hampir disetiap sudut kota pasti ada *coffee shop* dengan ciri khas masing masing mulai dari *coffee shop* tradisional hingga modern, dari harga mahasiswa hingga harga kelas atas. Salah satu *coffee shop* di Kalimantan Selatan yaitu Setara merupakan *coffee shop* yang cukup besar, berlokasi berada di pusat kota Jl Soepartno No.24. *Coffee shop* ini dikembangkan oleh 3 owner, dimana usaha ini dimulai dari menjual kopi botolan secara online hingga akhirnya bisa memiliki gerai. Setara sendiri bisa terbilang *coffee shop* baru, buka pada tanggal 17 Oktober 2020. Meskipun baru merintis, tetapi *coffee shop* satu ini selalu ramai dikunjungi pada hari kerja maupun pada hari libur.

Menurut [google](https://www.google.com/search/setara) Setara <https://www.google.com/search/setara> mendapatkan ulasan bintang 4,6 dilihat dari aspek kenyamanan, rasa, harga dan servis yang mereka berikan. Selain itu menurut banjarmasin food tempat ini sangat disarankan untuk tempat santai karena suasana yang sangat *hommy* dan asri.

Setara merupakan salah satu *coffee shop* yang memiliki menu yang cukup lengkap, tidak

hanya menawarkan beraneka ragam kopi tapi juga non kopi, *dessrt* dan juga makanan berat lainnya. Beroperasi dari pukul 08.00-23.00 WITA, memiliki area yang luas dengan kapasitas yang cukup besar sekitar 300 orang. *Coffee shop* ini menjadi sangat ramai dikunjungi. Dikarenakan perlunya sumberdaya manusia dan pembagian *job description* yang sesuai, apalagi pada era sekarang tidak hanya sekedar menjaga kualitas dari produk yang harus diperhatikan tapi juga bagaimana pengelolaan social media. Banyaknya *coffee shop* yang terus bermunculan, mengakibatkan persaingan yang cukup ketat.

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah salah satu aset usaha yang berharga, sebelum memilih pegawai perhatikan masalah kepribadian, kesetiaan dan kemampuannya. Penelusuran aspek manajemen dimulai dari sisi yang paling dasar mulai dari karakter hingga sampai dengan latar belakang pendidikan. Analisis karakter ini adalah untuk melihat apakah mereka memiliki jiwa berwirausaha atau tidak. Adapun dari segi edukasi adalah menyangkut dengan wawasan dan susunan administrasinya yang dimiliki sehingga akan terlihat kualitasnya pada saat menjelaskan suatu masalah yang menyangkut dengan proyek atau usaha yang sedang dirintisnya dengan kemampuan penjelasan yang jauh lebih sistematis (Dwi, 2018: 1).

Dalam menganalisis kelayakan suatu usaha ada beberapa aspek yang harus dianalisis yaitu, aspek hukum, teknis, sosial ekonomi, pasar, lingkungan, finansial dan manajemen sumberdaya. Hal yang paling utama dalam menganalisis kelayakan usaha yaitu aspek finansial, dikarenakan dari aspek finansial dapat menggambarkan kondisi usaha dan dapat menarik lembaga keuangan atau para investor untuk berinvestasi untuk mengembangkan usaha. Atas latar belakang tersebut, maka penulis ingin mengambil dua aspek penting dalam analisis kelayakan usaha *coffee shop* Setara yaitu dari aspek manajemen sumberdaya dan aspek finansial.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis manajemen sumberdaya manusia pada usaha *coffee shop* Setara. Kedua untuk menganalisis kelayakan usaha dari *coffee shop* Setara pada aspek finansial.

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Bagi pengusaha *coffee shop*, dapat sebagai masukan untuk mengetahui bagaimana mengatur sumberdaya manusia dan untuk mengatur dalam masalah manajemen keuangan pada *coffee shop* Setara. Bagi investor, dapat membantu para investor untuk melihat bagaimana peluang dari usaha *coffee shop* sekelas Setara. Bagi akademisi, dapat menambah wawasan dan pengetahuan para peneliti selanjutnya. Bagi peneliti, sebagai salah satu syarat kelulusan.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di *coffee shop* Setara yang berlokasi di Jalan Soeparto No. 24, Loktabat Utara, Banjarbaru Utara, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Waktu penelitian ini akan dilakukan mulai bulan Juni 2021 hingga Februari 2022.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara pengamatan dan wawancara langsung kepada manajer dan *owner* dari Setara. Data sekunder merupakan data yang didapatkan dari instansi-instansi terkait untuk membantu dalam penyusunan penelitian dalam penelitian ini diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kalimantan Selatan, jurnal-jurnal penelitian kopi dan artikel ilmiah di internet. Data primer terdiri dari struktur organisasi, jumlah pekerja, data penjualan, jenis output, biaya utilitas, biaya bahan baku, biaya perlengkapan, biaya tenaga kerja, biaya listrik, biaya bahan bakar dan biaya pajak.

Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk tujuan pertama adalah metode kualitatif. Dengan memperhitungkan data yang telah didapat apakah layak atau tidak layak dalam usaha *coffee shop*. Metode yang digunakan untuk menjawab tujuan kedua adalah metode deskriptif dan analitis dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

NPV digunakan untuk mengetahui apakah suatu usulan proyek investasi layak dilaksanakan atau tidak, dengan cara mengurangkan antara *present value* (nilai saat ini) dan aliran kas bersih operasional atas proyek investasi selama umur ekonomis termasuk terminal cashflow dengan

initial cashflow (*initial investment*). Metode NPV yaitu menghitung selisih nilai sekarang penerimaan kas bersih dari investasi yang diperlukan (Suratman, 2002: 120).

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t} \quad (1)$$

dengan: Bt penerimaan pada tahun ke-t (Rp)
Ct biaya pada tahun ke-t (Rp)
n lama waktu periode (8tahun)
i suku bunga (%)

Kriteria yang digunakan (Diatin, 2007 : 97-102):

NPV > 0, usaha layak untuk dijalankan

NPV = 0, usaha tersebut mengembalikan sama besarnya nilai uang yang ditanamkan

NPV < 0, usaha tidak layak untuk dijalankan

IRR (*Internal Rate of Ratio*) 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, 2005: 198).

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1) \quad (2)$$

Indikator :

IRR > i, berarti proyek (usaha) layak dikerjakan
IRR < i, berarti proyek (usaha) tidak layak dikerjakan.

Net B/C (*Net Benefit Ratio*), digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha dengan menggunakan formulasi sebagai berikut (Soetrisno, 2006: 204):

$$NET \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{Ct - Bt}{(1+i)^t}} \quad NET \frac{B}{C} = \frac{PV+}{PV-} \quad (3)$$

Dimana Bt adalah penerimaan atau benefit pada tahun ke-t (Rp/Kg), Ct adalah biaya pada tahun ke-t (Rp), n adalah lama waktu period (8 tahun).

Indikator :

Net B/C > 1, berarti proyek (usaha) layak dikerjakan

Net B/C = 1, berarti proyek mengalami *break event point*

Net B/C < 1, berarti proyek tidak layak dikerjakan

Gross B/C (*Gross Benefit Cost Ratio*), dalam perhitungannya pembilang adalah jumlah

present value arus *benefit* (*bruto*) dan penyebut adalah *present value* arus biaya (*bruto*). Formulasi perhitungannya yaitu (Soetrisno, 2006: 204):

$$Gross \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

$$Gross \frac{B}{C} = \frac{Benefit}{Cost + Capital} \quad (4)$$

PP (*Payback period*), adalah jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, yaitu melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Semakin cepat waktu pengembalian, maka investasi itu semakin baik untuk diusahakan. Rumus mencari *payback period* adalah (Soetrisno, 2006: 205) :

PP = Investasi : net benefit rata-rata tiap tahun

GAMBARAN UMUM

Sejarah Usaha

Coffee shop Setara merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner dimana menjual aneka ragam kopi hingga non kopi dan juga makanan ringan hingga makanan berat. *Coffee shop* Setara ini berdiri pada tanggal 17 Oktober 2021 dengan modal pribadi dari 3 orang yaitu Adhi Dharma Prasetyo, Muhammad Futtuwah, dan Muhammad Agustian Nur selaku *owners* atau pemilik dari *coffee shop* Setara. Usaha ini awalnya bermula dari salah satu *owner* yang bekerja sebagai *barista* di Malang, memutuskan untuk kembali ke Banjarbaru dan membuka usaha kopi susu botol secara *online*.

Customer banyak yang menyukai kopi susu yang diberi nama Serasa, hal itu membuat *owner* mengajak teman-temannya sesama pecinta kopi untuk buka kedai. Dengan usia terbilang masih muda tidak mematahkan semangat para *owner* untuk membuka *coffee shop* dengan skala besar, bersaing dengan para *senior* dibidang ini. Dengan memilih tempat berkas rumah keluarga salah satu *owner* dengan bangunan tua berkonsep belanda, direnovasi menjadi tempat usaha dengan suasana layaknya dirumah dan dibagian luar yang asri.

Coffee shop ini diberi nama Setara *owner* dengan harapan dari para *owner* bahwa *coffee shop* ada tempat dimana semuanya sama tanpa

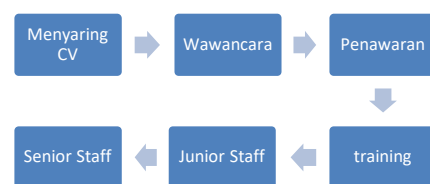
memandang apapun. Dengan harapan seperti itu, sistem kerja yang diberikan pun yaitu sistem kekeluargaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Manajemen Sumberdaya Manusia

Pada aspek ini, hal yang diperhatikan mulai dari sistem perekrutan hingga sistem PHK (pemutusan hubungan kerja), jadwal kerja, jumlah tenaga kerja, struktur organisasi, *Job description* (deskripsi pekerjaan), SOP (*Standard Operating Procedure*).

Sistem Perekrutan. karyawan dilakukan oleh manajer bersama dengan *owner* dengan melakukan beberapa tahapan, yaitu :



Gambar 1. Sistem perekrutan karyawan *coffee shop* Setara

Perekrutan dilakukan saat adanya posisi yang kosong atau dibutuhkan tambahan karyawan, dan akan diumumkan melalui instagram @Setara.bdj. Pelamar bisa mengirim CV (*Curriculum Vitae*) mereka melalui email, dan manajer akan menyaring CV yang cocok dengan posisi yang di butuhkan. CV yang telah disaring akan dihubungi untuk melakukan wawancara langsung oleh manajer dan *owner*. Setelah dilakukan wawancara, manajer dan *owner* akan berdiskusi untuk memilih pelamar sesuai dengan kebutuhan posisi yang kosong. Pelamar yang diterima akan ditawarkan sistem kontrak kerjasama minimal 3 bulan- 1 tahun.

Penentu pemilihan karyawan pada proses penyaringan CV dan sesi wawancara adalah pengalaman kerja dibidang yang sama dan kontrak jangka panjang selama 1 tahun. Hal ini dipilih karena memudahkan si pelamar untuk beradaptasi pada posisi tersebut dan juga pemilik merasa yakin bahwa pelamar bisa berkontribusi penuh dan tidak perlu khawatir dengan keamanan rahasia usaha.

Karyawan yang diterima akan melalui training selama 1 bulan sebelum akhirnya diterima dan menandatangani kontrak yang diberikan. Jika selama 1 bulan masa *training* karyawan tersebut

tidak bisa mengikuti atau dianggap tidak bisa memenuhi kebutuhan posisi tersebut, maka kontrak tidak bisa dilanjutkan. Jika calon karyawan dapat memenuhi kebutuhan posisi tersebut maka akan dilanjutkan dengan penandatanganan kontrak sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Junior staff adalah posisi karyawan tersebut baru masuk atau belum memiliki banyak pengalaman dalam posisi tersebut. *Senior staff* adalah posisi karyawan tersebut sudah lama atau sudah memiliki banyak pengalaman di bidang atau posisi tersebut.

Sistem PHK (pemutusan hubungan kerja).

Karyawan yang dianggap lalai dalam bekerja akan diberikan beberapa tahapan sebelum nantinya diberikan PHK, seperti berikut :



Gambar 2. Sistem Pemutusan Hubungan Kerja *Coffee shop* Setara

Pemutusan hubungan kerjasama ini diberikan apabila karyawan tersebut sudah melewati tiga tahapan yaitu teguran langsung, surat peringatan pertama, dan surat peringatan kedua. Jika kontrak yang disepakati telah selesai, *owner* dan manajer bisa tidak memperpanjang kontrak atau meneruskan kontrak sesuai dengan kinerja dari karyawan tersebut.

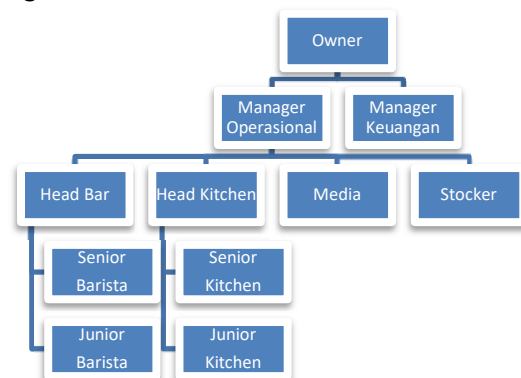
Karena pada *coffee shop* Setara menggunakan sistem kekeluargaan maka teguran dilakukan jika masalah yang terjadi masih bisa ditoleransi. Untuk surat peringatan pertama diberikan jika menurut manajer masalah tersebut sudah tidak bisa ditoleransi dan sudah mengganggu jalannya pekerjaan. Contohnya seperti, datang terlambat lebih dari 30 menit dari jam kerja tanpa pemberitahuan. Jika dalam waktu satu bulan karyawan tersebut masih melakukan kesalahan maka akan diberikan surat peringatan kedua dimana gaji karyawan tersebut akan dipotong sesuai peraturan, tetapi jika dalam waktu satu bulan karyawan tersebut tidak melakukan kesalahan yang berat maka surat peringatan pertama akan dicabut.

Setelah mendapat surat peringatan kedua, karyawan tersebut akan kembali dipantau selama satu bulan, jika karyawan yang bersangkutan masih melakukan kesalahan yang

berat maka surat peringatan ketiga akan diberikan. Dimana surat peringatan ketiga berisi tentang pemutusan kontrak kerjasama.

Sistem pemutusan hubungan kerja ini termasuk layak dikarenakan pemutusan hubungan kerja tidak dilakukan sepihak tanpa alasan yang tidak jelas dan tidak merugikan dua belah pihak. Namun, kekurangannya adalah tidak ada peraturan mengenai kompensasi yang diberikan apabila terjadinya pemutusan hubungan kerja.

Struktur organisasi yang ada pada usaha *coffee shop* Setara dapat digambarkan pada bagan berikut:



Gambar 3. Struktur organisasi *coffee shop* Setara

Jadwal Kerja Setara beroperasi dari pukul 08.00 – 24.00, dengan 16 jam kerja. Maka diberlakukan pembagian shift yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal kerja karyawan *coffee shop* Setara

	Barista	Kitchen	Stocker
Shift 1	08.00 – 16.00	08.00 – 16.00	08.00- 12.00
Shift 2	16.00 – 24.00	16.00 – 24.00	

Sumber : Pengolahan data primer 2021

Jadwal kerja stocker disesuaikan dengan kebutuhan bahan untuk seluruh operasional yang telah diatur oleh manajer operasional. Jadwal kerja media, dan manajer keuangan bersifat flaksibel dimana tidak ada jam kerja yang harus dipenuhi oleh posisi ini, tetapi kualitas kerja dilihat dari hasil kerja mereka terhadap hal- hal yang menjadi tanggung jawab posisi tersebut.

Jadwal kerja manajer operasional wajib berhadir pada pukul 7.30 dan pada sore hari pukul 15.00, dimana manajer operasional memantau apakah seluruh operasional *cafe* siap untuk beroperasi.

Jumlah Tenaga kerja yang ada pada *coffee shop* Setara terbilang cukup banyak dimana terdiri dari *barista*, *kitchen*, *stocker*, *media*, dan manajer dan tingkatan seperti *senior*, *junior*, *head* dan *staff*. Total jumlah tenaga kerja saat ini ada 18 orang yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah tenaga kerja *coffee shop* Setara

	Barista	Kitchen	Stocker	Media	Manager
Head	1	1	-	-	-
Senior	3	2	-	-	-
Junior	4	2	-	-	-
Staff	-	-	1	2	2
TOTAL	8	5	1	2	2

Sumber : Pengolahan data primer 2021

Untuk jumlah tenaga kerja dianggap layak karena dengan jumlah tenaga kerja dan pembagian kerja seperti yang ada pada tabel 2. kinerja yang diberikan sangat bagus dapat mengikuti *flow* dari pengunjung dan tidak mengalami *over power* atau kelebihan karyawan.

Job description terdiri dari

Manajer Operasioanal : mengawasi seluruh kegiatan operasional, pembuatan jadwal kerja, melakukan perekrutan karyawan baru, melakukan *breafing* dan *evaluasi* perbulan, menyiapkan peralatan yang dibutuhkan.

Manajer keuangan : menginput pendapatan tiap hari, melakukan pembayaran dan tagihan tagihan, bertanggung jawab dengan pembukuan keuangan.

Head Bar : bertanggung jawab dengan kaderisasi *barista*, *stock list* semua peralatan dan perlengkapan yang ada di area *bar*.

Senior Bar : bertanggung jawab membantu kaderisasi karyawan baru, bertanggung jawab dengan menu manualan dan *latte art*, dan bertanggung jawab dengan kebersihan seluruh area.

Junior Bar : bertanggung jawab dengan mesin kasir, *coffee milk* dan *non coffee*, dan bertanggung jawab dengan kebersihan seluruh area.

Head Kitchen : bertanggung jawab terhadap kaderisasi seluruh karyawan *kitchen*, bertanggung jawab dengan segala makanan

yang keluar, bertanggung jawab dalam riset menu baru.

Senior Kitchen : bertanggung jawab dalam pembuatan saos dan prepare bahan, bertanggung jawab terhadap perawatan alat dan perlengkapan *kitchen*, bertanggung jawab terhadap penyimpahan bahan mudah rusak (sayur dan buah buahan).

Junior kitchen : bertanggung jawab terhadap kebersihan *area kitchen*, bertanggung jawab terhadap, bertanggung jawab terhadap dalam membuat pesanan.

Media : bertanggung jawab terhadap seluruh sosial *media* dan kontak *reservasi*, bertanggung jawab terhadap iklan dan brending, bertanggung jawab dalam pembuatan desain.

Stocker : bertanggung jawab terhadap stock list bahan tahan lama, bertanggung jawab dalam pembelian seluruh alat, perlengkapan dan bahan.

Pembagian kerja ini diberikan dan dilampirkan pada kontrak kerja, dan untuk sisanya sesuai dengan kesepakatan pada operasional antara para karyawan. Dengan sepengetahuan manajer operasional.

Pembagian *job description* ini dianggap layak karena semua pekerjaan sudah dipegang oleh oleh masing- masing karyawan.

Standard Operating Procedure (SOP) yang berlaku di *coffee shop* Setara mengantur mengenai, hal- hal berikut :

General : jam operasional *staff* wajib berhadir 30 menit sebelum jam operasional, job dibagi sesuai dengan bidangnya masing-masing, staff diwajibkan menggunakan *dress code* (pakaian) seusai dengan jadwal, wajib menggunakan sepatu dan selalu menggunakan atribut pengenalan selama bekerja.

Barista : *opening*, pengolahan menu, *operational*, *closing*.

Kitchen : *opening*, pengolahan menu, *operational*, *closing*.

Standard Operating Procedure ini menjadi patokan para karyawan dalam berkerja, melayani *customer*, dan mengolah menu. Hal ini diberlakukan untuk membentuk keseragaman, guna menjaga kualitas produk dan pelayanan yang diberikan.

Standard Operating Procedure yang berlaku di anggap tidak layak dikarenakan tidak adanya *standar greeting*, *standard service taking order*,

dan *standar delivery order*, dimana hal ini berkaitan terhadap pelayan langsung terhadap *customer*. SOP yang ada hanya terlalu fokus terhadap produk dan sistem kerja. Tidak ada juga dalam SOP terkait intruksi jika terjadi kecelakaan dalam perkerjaan.

Aspek Finansial

Biaya Investasi dapat dilihat dari Tabel 3. Investasi yang dilakukan pada tahun ke-0 sebesar Rp 717.156.000. Untuk menunjang kegiatan usaha di butuhkan inventaris barang yang terdiri dari inventaris bar (alat espresso, gelas, dll), inventaris dapur (kompor, piring, sendok), inventaris server (sapu, pel-pelan, dll), dan inventaris operasional (meja, kursi, hiasan, dll). Biaya inventaris yang dikeluarkan yaitu inventaris bar sebesar Rp 231.800.000, inventaris dapur sebesar Rp 25.888.000, inventaris server sebesar Rp 17.355.000, dan inventaris operasional sebesar Rp. 102.113.000. Total inventaris yang dikeluarkan pada tahun ke-0 sebesar Rp 377.156.000.

Tabel 3. Biaya investasi *coffee shop* Setara

No	Keterangan	Jumlah	Harga (Rp)
1	Sewa Bangunan	2 tahun	60.000.000
2	Perbaikan Interior		100.000.000
3	Inventaris		377.156.000
Total Biaya Investasi			717.156.000

Sumber : Pengolahan data primer 2021

Biaya operasional adalah biaya yang ditanggung dalam perusahaan dalam menjalankan operasional sehari-hari. Termasuk dalam biaya operasional pada *coffee shop* Setara yaitu, biaya gaji karyawan, biaya listrik, biaya wifi, biaya minuman dan makanan karyawan, sedekah, biaya tak terduga, biaya transportasi, biaya pajak, biaya servis peralatan.

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa gaji paling besar diberikan kepada *head kitchen* dimana secara struktur organisasi yang ada di *coffee shop* Setara bahwa *head kitchen* masih berada di bawah kedudukan dari *manager operasional*. Hal ini terjadi karena beberapa hal, yaitu *head kitchen* memiliki sertifikat ICA (*Indonesian Chef Association*) sehingga pengalaman dan ilmu yang dimiliki lebih banyak dan umumnya gaji yang diberikanpun terbilang lebih besar dari *kitchen staff* yang tidak memiliki sertifikat. Selain itu *head kitchen* pada *coffee shop* Setara

memiliki tanggung jawab lebih, yaitu meriset menu baru.

Tabel 4. Biaya gaji karyawan *coffee shop* Setara pada bulan Juni 2021

No	Staff	Jumlah	Gaji Per orang (Rp)	Total Gaji (Rp)
1	Manager	2	1.800.000	3.600.000
2	Head Kitchen	1	2.500.000	2.500.000
3	Head Bar	1	1.800.000	1.800.000
4	Stocker	1	1.300.000	1.300.000
5	Media	2	1.000.000	1.000.000
6	Senior Staff	5	1.350.000	6.750.000
7	Junior Staff	6	1.200.000	7.200.000
8	Perhitungan bonus			650.000
Total Biaya Gaji				25.800.000

Biasanya untuk melakukan riset menu baru ini merupakan tugas dari departemen *Research and Development*. Tapi dikarenakan pada *coffee shop* Setara ini tidak memiliki departemen tersebut, maka tugas tersebut diberikan kepada *head kitchen* dengan gaji yang diberikanpun bertambah.

Tabel 5. Jumlah biaya operasional *coffee shop* Setara pada bulan Juni 2021

No	Keterangan Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
1	Biaya Listrik	5.550.000
2	Biaya Wifi	600.000
3	Biaya Konsumsi Minuman	2.405.000
4	Biaya Konsumsi Makanan	2.900.000
5	Bakti Lingkungan	600.000
6	Biaya Tak Terduga	1.500.000
7	Biaya Transportasi	600.000
9	Servis Peralatan	1.000.000
Total Biaya Operasional		15.155.000

Sumber : Pengolahan data primer 2021

Biaya konsumsi minuman dan makanan adalah biaya yang diperkirakan oleh *manager* dalam konsumsi pribadi karyawan selama dalam satu bulan. Setiap karyawan diperbolehkan untuk mengambil 2 jenis minuman dalam satu hari yang diperkirakan membutuhkan biaya sebesar Rp 2.405.000 dan setiap hari karyawan diberi uang sebesar Rp 80.000 – Rp 100.000 untuk belanja makan untuk semua karyawan,

diperkirakan membutuhkan biaya sebesar Rp 2.900.000.

Pada Tabel 5. Biaya operasional yang dikeluarkan oleh *coffee shop* Setara pada bulan Juni 2020 sebesar Rp 15.155.000 dimana biaya operasional ini setiap bulannya hampir sama, maka biaya operasional dalam setahun dapat diperkirakan sebesar Rp 181.860.000.

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk yang dijual. Biaya produksi terdiri dari biaya produksi makanan dan biaya produksi minuman.

Dalam perhitungan biaya produksi, data yang didapat (bulan Juni) sebagai kondisi umum dan disimulasikan kondisi terjadi selama 8 bulan dan 4 bulan terjadi penurunan biaya produksi sebesar 20%. Biaya produksi minuman dalam satu bulan umum sebesar Rp 44.782.230 dan selama satu tahun sebesar Rp 501.560.976. Kemudian untuk biaya produksi makanan dalam satu bulan sebesar Rp 19.551.420 sehingga biaya produksi makanan dalam satu tahun diperkirakan sekitar Rp 218.975.904. Total biaya produksi perbulan umumnya sebesar Rp 64.333.650 dan diperkirakan total biaya produksi pertahun sebesar Rp 720.536.880.

Penerimaan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan jual beli barang dan jasa dalam suatu periode tertentu. Perhitungan pendapatan dilakukan dengan mengkalikan jumlah barang yang terjual dengan harga jual produk. Ada beberapa sumber-sumber pendapatan yang diterima oleh *coffee shop* Setara yaitu dari penjualan minuman, penjualan makanan dan reservasi tempat.

Dalam perhitungan pendapatan diasumsikan data yang didapat sebagai kondisi umum dan diasumsikan terjadi selama 8 bulan dan 4 bulan terjadi penurunan biaya produksi sebesar 20%. Pendapatan produk minuman pada bulan Juni 2021 sebesar Rp 116.313.000 dimana ini menggambarkan kondisi umum pendapatan selama 8 bulan sehingga diperkirakan pendapatan produk minuman selama satu tahun sebesar Rp 1.303.705.600. Pendapatan produk makanan pada bulan Juni 2021 sebesar Rp 49.486.000 dimana ini menggambarkan kondisi umum pendapatan selama 8 bulan sehingga diperkirakan pendapatan produk makanan

selama satu tahun sebesar Rp 554.243.200. Pendapatan dari reservasi tempat pada bulan Juni 2021 sebesar Rp 2.500.000 dimana ini menggambarkan kondisi umum selama 8 bulan sehingga diperkirakan pendapatan reservasi tempat selama satu tahun sebesar Rp 28.000.000.

Total pendapatan tiap bulan umumnya sebesar Rp 168.299.000 dan total pendapatan per tahun sebesar Rp 1.885.948.800. Dengan memprediksi pendapatan selama 8 tahun dengan mengikuti pertumbuhan peminum kopi dimana menurut *International Coffee Organization* (ICO) pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia sebesar 8% pertahun. Maka dapat diprediksikan penjualan tiap tahun dapat meningkat sekitar 6-8%, dimana dalam perhitungan ini di ambil nilai terendah yaitu 6%.

Out flow adalah keseluruhan arus modal yang dikeluarkan dalam upaya penjualan produk atau jasa. *Out flow* dihitung dengan memprediksi seluruh biaya yang digunakan selama 8 tahun. Biaya produksi berbanding lurus dengan penjualan, maka dapat diprediksi melalui perubahan penjualan produk. Menurut *International Coffee Organization* (ICO) pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia sebesar 8% pertahun. Maka dapat diprediksikan penjualan tiap tahun dapat meningkat sekitar 6-8%, dimana dalam perhitungan ini diambil nilai terendah yaitu 6%. Sehingga biaya produksipun akan meningkat sebesar 6% dan akan mempengaruhi biaya pajak. Biaya gaji di perkirakan akan meningkat setiap tahun sebesar 6%.

In flow adalah keseluruhan arus penerimaan yang didapat dalam suatu usaha selama periode tertentu. *In flow* dihitung dengan memprediksi pendapatan selama 8 tahun dengan mengikuti pertumbuhan peminum kopi, menurut *International Coffee Organization* (ICO) pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia sebesar 8% per tahun. Maka dapat diasumsikan penjualan tiap tahun dapat meningkat sekitar 6-8%, dalam perhitungan ini di ambil nilai terendah yaitu 6%.

Net Present Value (NPV) dengan umur proyek 8 tahun mengikuti dengan umur mesin kopi dan nilai suka bunga yang berlaku 8% pertahun

mengikuti suku bunga Bank Indonesia tahun 2020, maka didapat nilai NPV sebesar Rp 2.609.785.455 (dua miliar enam ratus sembilan juta tujuh ratus delapan puluh lima ribu empat ratus lima puluh lima rupiah). Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa *coffee shop* Setara dianggap layak karena nilai NPV > 0.

Internal Rate of Ratio (IRR) setelah perhitungan didapat angka 88,3% yang berarti maka untuk perhitungan IRR dianggap layak dikarenakan IRR lebih besar dari suku bunga yang berlaku yaitu 8%. Hal tersebut berarti *coffee shop* Setara masih menguntungkan karena lebih besar dari tingkat suku bunga kredit dan mampu mencapai keuntungan sampai tingkat suku bunga di bawah 88,3%.

Net Benefit Ratio (Net B/C) Hasil perhitungan dari *Net Benefit Ratio* (Net B/C) adalah 5,859 maka untuk perhitungan Net B/C dianggap layak dikarenakan hasil dari Net B/C lebih dari 1 dan usaha bisa dilakukan. Setiap pengeluaran sebesar Rp. 1 akan memberikan manfaat sebesar 6,859 kali lipat dari biaya yang dikeluarkan.

Gross Benefit-Cost Ratio (Gross B/C) hasil perhitungan *Gross Benefit-Cost Ratio* (Gross B/C) adalah 1,25 maka untuk perhitungan Gross B/C dianggap layak dikarenakan hasil nya lebih dari 1 dan usaha bisa dilakukan. Usaha *coffee shop* mendapat manfaat kotor sebesar 1,12 kali lipat dari biaya yang dikeluarkan.

Pay Back Period (PB)

Hasil perhitungan *Pay Back Period* (PB) adalah 6,568 yang berarti modal investasi akan kembali pada umur proyek 6 tahun 7 bulan.

Analisis Sensitivitas Kelayakan Finansial ini dilakukan untuk mengetahui sampai mana ketahanan dan perubahan mempengaruhi kelayakan finansial yang telah dihitung. Analisis sensitivas ini dilakukan dengan melakukan tiga simulasi. Pertama yaitu dengan menaikkan harga produksi sebesar 10% dengan biaya yang lain dan pendapatan dianggap tetap. Kedua yaitu dengan menurunkan pendanpatan sebesar 10% dengan seluruh pengeluaran dianggap tetap. Ketiga yaitu dengan menaikkan harga produksi sebesar 10% dan terjadi penurunan pendapatan sebesar 10%. Adapun hasil dari tiga analisis sensitivitas kelayakan finansial yang telah dilakukan adalah layak.

Tabel 6. Rekapitulasi hasil analisis sensistivitas kelayakan finansial pada tiga simulasi

Simulasi	NPV (Rp)	Net B/C	Gross B/C	IRR (%)	PP
Simulasi pertama	2.094.351.913	4,899	1,19	73,9	6 tahun 10 bulan
Simulasi kedua	1.949.852.318	4,63	1,2	69,8	6 tahun 9 bulan
Simulasi Ketiga	1.485.962.130	3,77	1,145	56,7	7 tahun 1 bulan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Beberapa dari kriteria yang ada pada aspek manajemen sumberdaya manusia dianggap layak seperti sistem pemutusan hubungan kerja (PHK), jadwal kerja, jumlah tenaga kerja, struktur organisasi, dan *job description*. Untuk sistem perekrutan dan SOP yang ada pada aspek manajemen sumberdaya manusia dianggap tidak layak, dikarenakan tidak adanya jaminan sosial dan jaminan kesehatan yang diberikan pihak pemilik kepada karyawan. Banyaknya hal-hal terkait pelayanan terhadap *customer* yang tidak di bahas dalam SOP dan juga terkait instruksi jika terjadi kecelakaan kerja.

Pada aspek finansial usaha *coffee shop* Setara di anggap layak berdasarkan kriteria NPV, IRR, Net B/C dan Gross B/C *Pay back period* tercapai pada saat umur usaha 6 tahun 7 bulan. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas kelayakan finansial menunjukan usaha *coffee shop* Setara masih layak pada tiga simulasi yaitu, pada kenaikan harga produksi sebesar 10%, penurunan pendapatan sebesar 10%, dan secara bersama-sama menaikkan harga produksi dan menurunkan pendapatan masing-masing sebesar 10%

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

Melengkapi *Standard Operating Procedure* mengenai pelayanan terhadap *customer* dan juga bagaimana langkah yang diambil saat terjadi kecelakaan kerja. Membuat dapertemen *research and development* dimana depertemen ini bertugas untuk melakukan penelitian dan pengembangan menu. Sehingga menu bisa mengikuti selera pasar.

Standard Operating Procedure mengenai kebersihan dan pelayanan lebih dipantau saat pelaksanaan.

Untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar dapat dilakukan penekanan biaya operasional atau melakukan *up selling* terhadap menu makanan, dikarenakan melihat dari nilai keuntungan yang lebih besar di menu makanan. Mempromosikan lagi mengenai reservasi tempat atau photo shoot, sehingga pendapatan yang didapat meningkat tanpa menaikkan biaya produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Diatin, I., Sobari, M.P. dan Irianni, R. (2007). Analisis kelayakan finansial budidaya ikan nila wanayasa pada kelompok pembudidaya mekarsari. *Jurnal Akuakultur Indonesia*, 6(1), 97-102.
- Dwi A. (2018, Oktober 7). *Aspek Sumber Daya Manusia Dalam Studi Kelayakan Bisnis Karawang*, From <http://dwiagiarti.blogspot.com>
- International Coffee Organization (ICO). (2014). *Exports of all forms of coffee by exporting countries to all destinations 2014*, from <http://www.ico.org>.
- Kelvianto, S. & V. Febrilia. (2014). *Gaya Hidup Minum Kopi Konsumen di The Coffee bean dan Tea Leaf Plaza Tunjungan Surabaya*. From <https://www.neliti.com/>
- Umar, H. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif*. PT Gramedia Pustaka Utama.