

**” Studi Kelayakan Bisnis outlet baru II Supremo Cafe”**  
**Oleh : Febri Yeni Transmisia (200611029)**  
**S1 Manajemen Indonesia Banking School**

*ABSTRACT*

*A business plan begins with an idea that is obtained by observing the development of enterprises that is popular today. A business that grows in Indonesia today is a gourmet business, such as restaurants and cafes. In the business planning, the most important thing that has to be done is feasibility study. The function of feasibility study is to help investors to predict the opportunities that arise in the future, so that the risk can be minimized. Business feasibility study consists of several aspects that should be studied both as a market and marketing aspects, and the aspects of human resource management, technical and technological aspects and financial aspects. The feasibility study will result in a decision about the feasibility of the business.*

*In the decision-making process in a company requires a method you are using a method of budgeting for capital that consists of the calculation of the NPV, IRR, PI, and the DPP. This method is discussed in the financial aspect that gives rise to a decision if the business will run decent or not in accordance with the provisions of each calculation. On the basis of the obtained estimates positive NPV Rp 134,105,314.32, IRR of 58.8%, 2.138 PI, and the DPP for 2 years 6 months.*

*Based on the results of the retrieved calculation by the method of capital budgeting, it can be concluded that the effort that will be established requirements to run because the results of these calculations have met the criteria eligibility of business.*

*Keyword: Business feasibility, capital budgeting.*

## **1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan perkembangan zaman yang menuntut masyarakat harus bekerja lebih keras dan dapat bekerja dibawah tekanan dengan pendapatan yang tidak sesuai, saat ini sebagian masyarakat di negara maju lebih memilih untuk menjadi seorang wirausahawan dibandingkan dengan menjadi pegawai. Dengan berwirausaha mereka akan lebih banyak memiliki kebebasan dalam mengelola bisnisnya dan memiliki peluang pendapatan yang lebih besar apabila usaha tersebut berjalan dengan lancar.

Di Indonesia, terdapat tiga industri yang dinilai paling prospektif, meliputi kuliner (*food & beverage*), pendidikan, dan gaya hidup (Widjajanto, 2008). Perkembangan bisnis kuliner di Indonesia saat ini terus meningkat secara signifikan. Menjalankan bisnis kuliner yang perkembangannya sedang meningkat secara signifikan ini bukanlah suatu hal yang mudah. Seorang investor yang menanamkan modalnya dalam bisnis ini harus mengetahui bagaimana cara mengelola bisnis, memenangkan persaingan, menarik pelanggan dan lain-lain (Dahana,2009). Untuk dapat berhasil dalam bisnisnya, seorang investor harus melakukan studi kelayakan bisnis.

Pelaksanaan studi kelayakan bisnis tersebut mencakup empat aspek yang dapat menentukan suatu bisnis tersebut dapat dikatakan layak atau tidak. Aspek-aspek tersebut terdiri aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis produksi dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek yang paling penting dalam pengambilan keputusan yaitu aspek keuangan.

Salah satu jenis bisnis kuliner yang sedang berkembang pesat di Indonesia saat ini adalah bisnis Kafe. Hadirnya Kafe melahirkan fenomena sosial dan budaya baru. Kafe bukan lagi sekedar tempat untuk minum teh, kopi dan menyantap makanan ringan, melainkan sebagai tempat berkumpul, bersosialisasi, berkencan, bertukar pikiran, memperluas jaringan, berbisnis dll (Royan, 2004). Hal tersebut mengakibatkan persaingan usaha kuliner sejenis Kafe semakin meningkat dan ketat, terlihat dari fasilitas yang ditawarkan oleh beberapa Kafe seperti *free hot spot* sampai toko buku yang menyatu dengan Kafe.

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melakukan suatu studi kelayakan bisnis terhadap pengembangan usaha kafe pada Il Supremo Cafe dengan analisis keuangan menggunakan metode *Capital Budgeting* yang terdiri dari *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Discounted Payback Period* dan *Profitability Index*. Pengembangan usaha yang dimaksud adalah membuka outlet kedua dengan mengembangkan merek (*brand development*) sebagai tujuan utama dari pembukaan cabang (*market oriented*). Hasil penelitian tersebut akan dituangkan kedalam suatu penulisan dengan menyusun skripsi yang berjudul ” **Studi Kelayakan Bisnis outlet baru Il Supremo Cafe dengan menggunakan *Capital Budgeting***”

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Untuk memulai sebuah bisnis, seorang investor harus mengetahui apakah bisnis yang akan dijalankan tersebut menguntungkan (*profitable*) dan dapat bertahan lama atau tidak. Oleh karena itu, penting adanya sebuah studi kelayakan yang dapat membantu para investor untuk memahami bisnis yang akan dijalankan serta mengambil keputusan apakah bisnis tersebut layak berdasarkan aspek keuangan didukung dengan aspek lainnya seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis produksi dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia.

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Agar penelitian yang dilakukan tepat menuju sasaran sesuai dengan identifikasi masalah diatas, maka penulis melakukan pembatasan dalam penelitian, yaitu :

1. Penelitian dilakukan di daerah Tarogong Raya Cilandak, Jakarta.
2. Penelitian difokuskan pada usaha Kafe berupa *Coffeeshop*.
3. Data yang digunakan adalah data historis yang didapatkan dari kafe sebelumnya (Il Supremo Café) sebagai dasar data keuangan dan pelanggannya.
4. Studi kelayakan yang dilakukan dibatasi hanya terfokus kepada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia serta aspek keuangan.

### **1.4 Perumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah tersebut diatas maka dapat dirumuskan masalah, antara lain :

1. Bagaimana keputusan kelayakan usaha outlet baru Il Supremo Café berdasarkan pada aspek pasar dan pemasaran?
2. Bagaimana keputusan kelayakan usaha outlet baru Il Supremo Café berdasarkan pada aspek teknis dan produksi?
3. Bagaimana keputusan kelayakan usaha outlet baru Il Supremo Café berdasarkan pada aspek manajemen dan sumber daya manusia?
4. Bagaimana keputusan kelayakan usaha outlet baru Il Supremo Café berdasarkan pada aspek keuangan?

5. Bagaimana keputusan kelayakan usaha outlet baru Il Supremo Café berdasarkan dari keempat aspek yang diteliti (aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan)

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai penulis melalui penelitian ini dengan melakukan studi kelayakan bisnis dalam membuka outlet baru Il Supremo café adalah :

1. Untuk mengetahui apakah outlet baru Il Supremo Café layak untuk dijalankan atau tidak ditinjau dari hasil analisa aspek pasar dan pemasaran.
2. Untuk mengetahui apakah outlet baru Il Supremo Café layak untuk dijalankan atau tidak ditinjau dari hasil analisa aspek teknis dan teknologi.
3. Untuk mengetahui apakah outlet baru Il Supremo Café layak untuk dijalankan atau tidak ditinjau dari hasil analisa aspek manajemen dan sumber daya manusia.
4. Untuk mengetahui apakah outlet baru Il Supremo Café layak untuk dijalankan atau tidak ditinjau dari hasil analisa aspek keuangan.
5. Untuk mengetahui apakah outlet baru Il Supremo Café layak untuk dijalankan atau tidak ditinjau dari keempat aspek tersebut.

## **2. LANDASAN TEORI**

### **2.1 Tinjauan Pustaka**

#### **2.1.1 Pengertian Bisnis**

Bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang dan jasa untuk menghasilkan laba. Keuntungan didapatkan dari perbedaan (selisih) antara pendapatan dan biaya. Keuntungan yang dihasilkan tersebut digunakan untuk menjalankan dan mengembangkan bisnis. Keuntungan merupakan imbalan yang diperoleh investor dari risiko yang diambil ketika menginvestasikan uang dan waktu mereka (Griffin dan Ebert, 2004:7).

#### **2.1.2 Perencanaan Bisnis**

Perencanaan bisnis adalah rencana-rencana yang berguna bagi perusahaan untuk melihat ke depan, mengalokasikan sumber daya, memfokuskan pada *key point* dan menyiapkan diri terhadap peluang dan tantangan (Berry, 2004).

#### **2.1.3 Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan, atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2006: 10).

Tujuan studi kelayakan yaitu: menghindari risiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, serta memudahkan pengendalian.

#### **2.1.4 Aspek – Aspek Studi Kelayakan**

Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya. Proses analisis setiap aspek saling berketerkaitan antara satu aspek dan aspek lainnya sehingga hasil analisis aspek–aspek tersebut menjadi terintegrasi.

Aspek penilaian dalam studi kelayakan terdiri atas beberapa aspek, yaitu meliputi:

##### **1. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Aspek pasar digunakan untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Dengan demikian dapat diketahui seberapa besar potensi pasar yang ada dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing (Kasmir dan Jakfar, 2006: 26).

Griffin dan Ebert mendefinisikan pemasaran sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan individu dan organisasi.

Aspek pasar dan pemasaran memiliki peran penting dalam pelaksanaan studi kelayakan bisnis. Hal ini dikarenakan dalam analisa aspek dan pemasaran akan dihasilkan kesimpulan apakah produk yang akan dipasarkan mampu diterima pasar dengan baik atau tidak. Apabila hasil dari analisis aspek ini menyatakan bahwa produk tersebut tidak *marketable* atau tidak dapat diterima dipasar maka sebaiknya studi kelayakan ini dihentikan dan mencari gagasan bisnis yang lain karena analisis terhadap aspek lainnya akan menjadi sia-sia apabila produk yang akan dijual tidak mampu diterima oleh masyarakat.

## **2. Aspek Teknis dan Teknologi**

Menurut Husein Umar (2007), aspek teknis dan teknologi dibutuhkan untuk meyakini apakah secara teknis dan pilihan teknologi rencana bisnis dapat dilaksanakan secara layak atau tidak layak, baik pada saat pembangunan proyek atau operasional secara rutin.

## **3. Aspek Manajemen**

Tujuan aspek manajemen adalah untuk mengetahui apakah perencanaan dan implementasi bisnis dapat direncanakan, dilaksanakan, dan dikendalikan sehingga rencana bisnis dapat dinyatakan layak atau sebaliknya.

## **4. Aspek Keuangan**

Dalam penyusunan perencanaan bisnis, analisis terhadap aspek keuangan merupakan hal yang penting. Dari hasil analisis aspek keuangan dapat diketahui kemampuan manajemen dalam mengelola sumber daya keuangan yang ada. Aspek keuangan dapat membantu perusahaan dalam menganalisis kelayakan suatu bisnis (Rangkutti, 2006). Aspek keuangan dianalisis dengan menghitung kebutuhan investasi, kebutuhan modal kerja, menghitung kebutuhan bahan baku dan pembantu, mengitung total biaya produksi dan melakukan penilaian kelayakan bisnis. Analisis aspek keuangan bertujuan untuk mengetahui perkiraan dan aliran kas proyek, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis

### **2.1.5 Capital Budgeting (Penganggaran Modal)**

Capital budgeting adalah suatu konsep yang digunakan oleh investor untuk menilai kelayakan ide bisnis atau proyek dengan cara membandingkan antara aliran kas masuk dengan aliran kas keluar. Terdapat beberapa teknik dan metode yang digunakan untuk melakukan penilaian kelayakan bisnis, yaitu *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Discounted Payback Period* dan *Profitability Index* (Keown, 2005).

#### **2.1.5.1 Arus kas**

Proses *capital budgeting* sangat penting untuk dilakukannya proyeksi arus kas dari proyek perusahaan, baik yang akan dikeluarkan sebagai investasi awal maupun arus kas yang akan menjadi penerimaan (*cash inflows*) dan pengeluaran (*cash outflows*) dengan jangka waktu tertentu sesuai dengan umur dari manfaat proyek tersebut. Menurut Clark (1989), arus kas dalam suatu usaha terdiri dari dua hal yaitu arus kas keluar (*cash outflow*) dan arus kas masuk (*cash inflow*) dan selanjutnya apabila diselisihkan dari dua arus kas tersebut akan diperoleh arus kas bersih (*net cash flow*). Proyeksi arus kas dan pengeluaran investasi perusahaan akan di-*present value*-kan dikarenakan faktor waktu

dari arus kas masuk dan keluar merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan dalam melakukan analisis *capital budgeting*.

### 2.1.5.2 Biaya Modal (*Cost of Capital*)

Sumber dana yang digunakan oleh perusahaan, baik yang berupa pinjaman (*cost of debt*) maupun modal sendiri (*cost of equity*), menanggung suatu beban yang pada umumnya dikatakan sebagai biaya modal (*cost of capital*). Biaya modal usaha yang menggunakan kedua komponen tersebut merupakan rata-rata tertimbang atau disebut juga sebagai *weighted average cost of capital* (WACC) dengan pembobotannya adalah berupa porsi masing-masing sumber dana yang digunakan.

Nilai dari WACC sendiri dicatat dari formula :

$$WACC = \frac{D}{D + E} K_d (1-t) + \frac{E}{D + E} K_e$$

Dimana:

D = besarnya pinjaman berbunga yang digunakan (*debt*)

E = modal sendiri (*equity*)

K<sub>d</sub> = *cost of debt*

K<sub>e</sub> = *cost of equity*

t = tarif pajak

### 2.1.5.3 Biaya Modal Sendiri atau Biaya Ekuitas

Biaya ekuitas terdiri dari tingkat bunga bebas risiko (*risk free rate*) dan premium risiko. Premium risiko adalah perbedaan antara tingkat pendapatan yang diharapkan investor saat melakukan investasi yang berisiko dengan tingkat pendapatan yang diharapkan saat melakukan investasi yang tidak berisiko.

Beberapa cara yang umum untuk mengestimasi Biaya Modal Sendiri adalah dengan menggunakan:

#### 1. *Required Rate of Return*

Formula:  $RRR = R_f + Risk\ Premium$

Keterangan:

$R_f$  : *Risk Free*

*Risk Premium* : Resiko premium perusahaan

#### 2. *Build-Up Model*

Formula:  $E(R_i) = R_f + RP_m + RP_s + R_{pu}$

Keterangan:

$E(R_i)$  : Tingkat pendapatan yang diharapkan oleh pasar atas sekuritas i

$R_f$  : Tingkat pendapatan bebas risiko per tanggal penilaian

$RP_m$  : Premi risiko pasar (yang dihitung dengan mengurangi return pasar dengan tingkat bunga bebas risiko)

$RP_s$  : Risiko premium untuk ukuran kecil

$R_{pu}$  : Risiko premium untuk perusahaan tertentu

### 2.1.6 Metode Analisis Kelayakan Investasi

Sedangkan dalam membuat keputusan, metode yang digunakan dalam membuat keputusan adalah *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR). Untuk melengkapi analisis kelayakan usaha maka perlu dilakukan perhitungan *Profitability Index* (PI) dan *Discounted Payback Period* (DPP).

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

Menurut Hayes (2002), *Net present value* (NPV) adalah salah satu teknik dalam *capital budgeting* untuk mengukur profitabilitas rencana investasi bisnis atau proyek dengan menggunakan faktor nilai waktu uang NPV merupakan selisih antara *present value* yang didapat dari investasi yang ditanamkan dengan nilai sekarang dari penerimaan arus kas masuk dimasa yang akan datang. Rumus dari *net present value* adalah:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Dimana:

$CF_t$  = aliran kas per tahun pada periode t

r = suku bunga (*discount rate* (*cost of capital*))

$I_0$  = investasi awal pada tahun nol

t = periode

n = jumlah periode (usia proyek yang diharapkan)

Aturan dasar investasi adalah sebagai berikut: terima proyek (investasi layak dilakukan) jika nilai NPV lebih besar dari nol (0) sedangkan jika nilai NPV lebih kecil dari nol (0), proyek tersebut harus ditolak (investasi tidak layak untuk dilakukan). Hal tersebut biasa dikenal dengan sebutan '*NPV Rule*' (Ross, Westerfield, Jaffe, 2005).

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

IRR adalah *discount rate* atau faktor pendiskonto yang apabila digunakan untuk mendiskonto seluruh *cash inflows* dan *salvage value* akan menghasilkan jumlah *present value* yang sama dengan jumlah investasi. Jadi dalam hal ini IRR dapat menggambarkan presentasi keuntungan serealistik mungkin yang akan diperoleh dari investasi barang modal atau proyek yang direncanakan. Rumus dari *internal rate of return* adalah:

$$0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

Dimana:

$CF_t$  = aliran kas

IRR = *discount rate*

$I_0$  = investasi awal pada tahun 0

t = periode waktu (dalam tahun)

n = jumlah periode (usia sebuah proyek yang diharapkan)

Apabila perhitungan IRR lebih besar dari pada *cost of capital*, maka *return* yang dihasilkan akan lebih besar dari yang diharapkan. Dengan *return* yang lebih besar tersebut maka proyek investasi tersebut dapat diterima. Jika IRR lebih kecil dari *cost of capital*-nya maka perkiraan *return* yang dihasilkan dari usulan investasi akan lebih kecil dari yang diharapkan sehingga proyek investasi tersebut tidak layak untuk dilakukan.

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

*Profitability index (PI)* adalah rasio *present value* dari *cash flow* setelah investasi awal pada tahun ke-0 dengan jumlah investasi awal tahun ke-0. Aturan pengambilan keputusan terhadap rasio PI: Proyek investasi akan diterima bila nilai PI lebih besar daripada 1 sedangkan bila nilai PI lebih kecil dari 1 maka proyek tersebut akan ditolak. Nilai dari *profitability index* dapat diperoleh dengan menggunakan formula sebagai berikut :

$$PI = \frac{\text{present value of cashflow a subsequent to initial investment}}{\text{initial investment}}$$

$$PI = \frac{\text{Atau} \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0}$$

Dimana :

$CF_t$  = aliran kas per tahun pada periode t

r = suku bunga (*discount rate (cost of capital)*)

$I_0$  = investasi awal pada tahun nol

t = periode

#### 4. **Discounted Payback Periode (PP)**

*Payback Period (PP)* merupakan waktu yang diperlukan oleh satu proyek investasi untuk mengembalikan seluruh dana yang telah diinvestasikan dalam proyek tersebut. Proyek dengan nilai PP yang paling kecil merupakan proyek yang akan dipilih oleh perusahaan untuk dijalankan. Hal tersebut dikarenakan semakin kecil nilai PP dari suatu proyek maka semakin kecil risiko yang akan dihadapi berkaitan dengan keadaan *uncertainty* di masa mendatang. Namun dikarenakan setiap perusahaan memiliki harapan jangka waktu pengembalian yang berbeda maka *payback period* tersebut harus memperhatikan berapa lama perusahaan mengharapkan pengembalian suatu investasi yang ditanamkan pada proyek tersebut.

### 2.2 Penelitian Terdahulu

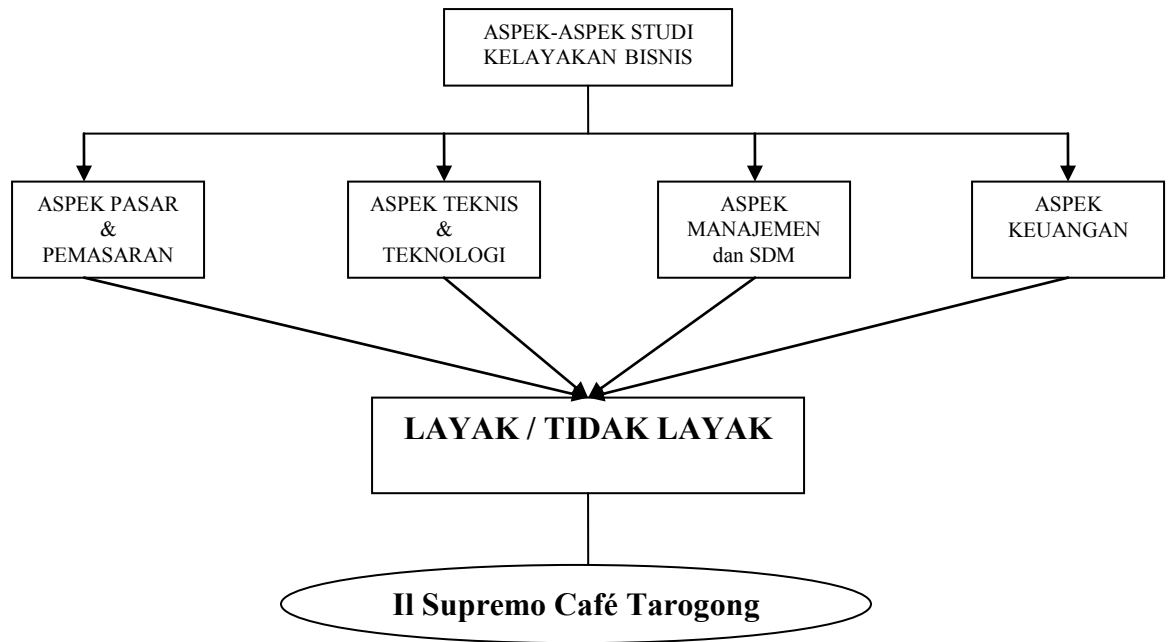
1. Wylma Lukman (2008) dengan judul penelitian “ ANALISIS KELAYAKAN BISNIS RESTORAN *SUSHI* DI KELAPA GADING JAKARTA “, menyatakan bahwa berdasarkan analisis dengan menggunakan metode NPV, IRR, PI, dan DPP usaha restoran ini layak untuk dijalankan, karena usaha ini memiliki nilai NPV yang positif, IRR yang lebih besar dari return yang dikehendaki oleh pemilik modal, nilai PI yang lebih besar dari satu (1), serta DPP yang tidak terlalu jauh berbeda dengan yang berlaku pada PT. X. dimana waktu pengembalian modal yang telah ditanamkan oleh PT. X. dengan memperhitungkan time value of money adalah sekitar 4 tahun.

Agung Eka Dahana (2009) dengan judul penelitian “ ANALISA PENGEMBANGAN USAHA DENGAN MENGGUNAKAN *CAPITAL BUDGETING* PADA RESTORAN CEPAT SAJI TERWARALABA “ menyatakan bahwa berdasarkan analisis aspek finansial dapat disimpulkan bahwa proyek hanya dapat dijalankan pada kondisi *moderate* dan optimis, sedangkan pada kondisi pesimis tidak dapat dijalankan. Hal tersebut dapat terlihat dari nilai NPV yang positif pada kondisi *moderate* dan pesimis, nilai IRR yang lebih besar dari *cost of equity* nya, jangka waktu pengembalian investasi yg tidak terlalu lama yaitu berkisar anatar 3 sampai 4 tahun.

3. Avian Dwi Putra (2010) dengan judul penelitian “ STUDI KELAYAKAN BISNIS BAMBAS COLD & CREAMERY DENGAN MENGGUNAKAN *CAPITAL BUDGETING* “. Berdasarkan hasil analisa keuangannya kepada perhitungan *Net Present Value* diperoleh hasil positif yang mampu memenuhi kriteria kelayakan yang telah ditentukan dan usaha ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil perhitungan *Internal Rate of Return* diperoleh hasil return yang mampu memenuhi criteria kelayakan yang telah ditentukan dan dapat dikatakan usaha ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan pada perhitungan *Discounted Payback Period* diperoleh hasil yang mampu memenuhi kriteria kelayakan yang telah ditentukan dan usaha ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan *Profitability Index* diperoleh hasil

yang mampu memenuhi kriteria kelayakan yang telah ditentukan sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

### 2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1. Pemilihan Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah sebuah kafe (*coffee shop*) yang terdapat di daerah Jakarta Selatan. Penelitian ini dilakukan berdasarkan rencana bisnis Il Supremo café untuk mengembangkan usahanya dengan membuka outlet baru yang berlokasi di Jalan Tarogong Raya Cilandak, Jakarta Selatan. Observasi ini dilakukan pada bulan Februari 2011 sampai dengan bulan April 2011.

Dalam penelitian ini akan digunakan analisis studi kasus untuk melakukan analisis mendalam terhadap situasi yang dialami pada saat dilaksanakannya penelitian. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis Il Supremo café ditinjau dari aspek-aspek yang telah dibahas sebelumnya.

### 3.2 Metode Pengumpulan Data

#### 3.2.1 Data yang Dihimpun

Sumber informasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau pertama, sehingga tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk *file-file* (Maholtra, 2005). Data sekunder adalah data yang didapat tidak secara langsung dari objek penelitian, peneliti mendapatkan data yang sudah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau metode baik secara komersial maupun non komersial (Maholtra, 2005).

#### 3.2.2 Teknik Pengumpulan Data



1. Data Primer  
 Penelitian Lapangan (*Field Research*)  
 Penelitian lapangan yaitu pengumpulan data yang dilakukan secara langsung pada il supremo café yang menjadi objek penelitian dalam skripsi ini yaitu melalui survei, wawancara dan observasi/pengamatan.
2. Data Sekunder  
 Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)  
 Teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk memperoleh data dengan cara meneliti dan mempelajari literatur, karya ilmiah, dan sumber-sumber bacaan lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti tentang pasar dan pemasaran, perkembangan harga dan penjualan produk yang akan dihasilkan, perkembangan pendapatan masyarakat dll.

### 3.3. Metode Analisis Data

Bentuk penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yang bertujuan membuat penjelasan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu (Maholtra, 2005). Dalam penelitian kualitatif, tidak menggunakan model-model matematik, statistik atau komputer, sehingga tidak memiliki hipotesis. Penelitian ini menggunakan pendekatan historis yang meliputi pengumpulan dan penafsiran fenomena yang terjadi di masa lampau untuk menemukan generalisasi yang berguna untuk memahami, meramalkan atau mengendalikan fenomena atau kelompok fenomena (Maholtra, 2005). Penelitian ini juga menggunakan sebuah kuesioner untuk melakukan survei pasar dimana hasil kuesioner tersebut digunakan untuk mendukung data-data maupun gambaran yang dibutuhkan dalam setiap aspek kelayakan bisnis sehingga setiap pertanyaan dari kuesioner memiliki jumlah pilihan jawaban yang berbeda-beda dan tidak dapat dilakukan uji secara statistik. Oleh karena itu, acuan yang dipakai dalam penelitian ini pada umumnya berupa dokumen.

Proses pengolahan data dilakukan setelah pengumpulan data dari berbagai sumber informasi yang didapat. Pengolahan data menggunakan Ms. Word dan Ms. Excel. Data-data tersebut selanjutnya diklasifikasikan sesuai dengan aspek-aspek dan metode yang diteliti dalam penelitian ini.

### 3.4 Kajian Kelayakan Investasi

**Tabel 3.1 Kriteria Kelayakan Il Supremo café Berdasarkan Capital Budgeting**

No	Kriteria	Justifikasi Kelayakan
1	<i>Net Present Value</i>	> Rp. 0,00
2	<i>Internal Rate of Return</i>	>Biaya Modal
3	<i>Discounted Payback Period</i>	< 3 Tahun
4	<i>Profitability Index</i>	≥ 1,0

Sumber : Keown (2005)

**Tabel 3.2 Kriteria Kelayakan Berdasarkan Standard Kafe Terdahulu**

Aspek-aspek	Standard Kafe Terdahulu	Evaluasi Penilaian				
		1	2	3	4	5
Aspek Pasar dan Pemasaran		Sangat Buruk	Buruk	Cukup	Baik	Sangat Baik

Kemampuan mencapai volume penjualan yang menuntungkan (net income tahun pertama)	3% dari total pendapatan	Net income tahun pertama $\leq$ 2%	Net income tahun pertama antara 2% s/d 3%	Net income tahun pertama diatas 3% s/d 4%	Net income tahun pertama antara 4% s/d 6%	Net income tahun pertama $\geq$ 6%
Biaya yang dibutuhkan untuk melakukan promosi selama satu tahun	4% dari total pendapatan	Biaya promosi satu tahun $\geq$ 7%	Biaya promosi satu tahun lebih besar dari 5% s/d 7%	Biaya promosi satu tahun antara 4% s/d 5%	Biaya promosi satu tahun antara 3% dan 4%	Biaya promosi satu tahun $\leq$ 2%
<b>Aspek Manajemen dan SDM</b>						
Ketersediaan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis	7 pegawai	Jumlah tenaga kerja kurang dari atau jauh melebihi dari yang dibutuhkan ( $\leq$ 3 atau $\geq$ 10)	Jumlah tenaga kerja kurang dan melebihi dari yang dibutuhkan ( antara 3 s/d 5 dan 8 s/d 9 )	Jumlah tenaga kerja hampir mencukupi jumlah yang dibutuhkan ( antara 5 s/d 6 )	Jumlah tenaga kerja mencukupi jumlah yang dibutuhkan ( antara 6 s/d 7 )	Jumlah tenaga kerja sesuai dengan yang dibutuhkan ( antara 7 s/d 8 )
Biaya tenaga kerja yang dibutuhkan	102,000,000	Biaya yang dibutuhkan tidak sesuai dengan standar yang ada ( $\geq$ 150.000.000)	Biaya yang dibutuhkan tidak sesuai dengan standar yang ada (antara 130 juta s/d 150 juta)	Biaya yang dibutuhkan hampir mencukupi standar yang ada (antara 120 juta s/d 130 juta)	Biaya yang dibutuhkan sesuai dengan standar yang ada (110 juta s/d 120 juta)	Biaya yang dibutuhkan telah memenuhi kebutuhan dan sesuai dengan standar yang ada (100juta a/d 110 juta)
<b>Aspek Teknis dan Teknologi</b>						
Biaya pembelian mesin dan peralatan	38,927,000	Biaya yang dikeluarkan melebihi standar yang ada yaitu $\geq$ 100 juta	Biaya yang dikeluarkan berada pada kisaran antara 80 juta s/d 100 juta	Biaya yang dikeluarkan berada pada kisaran antara 60juta s/d 80 juta	Biaya yang dikeluarkan berada pada kisaran antara 40 juta s/d 60 juta	Biaya yang dikeluarkan kurang dari 40 juta
<b>Aspek Keuangan</b>						
Modal (investasi awal)	70,927,000	Modal diatas 150 juta	Modal antara 130 juta s/d 150 juta	Modal antara 100 juta s/d 130 juta	Modal antara 80 juta s/d 100 juta	Modal antara 60 s/d 80 juta
Net Present Value	75,616,389	Bernilai negatif	Lebih kecil dari Modal	Mendekati jumlah modal investasi	Sama dengan modal investasi	Diatas dari modal investasi
Internal Rate of Return	55.7%	Kurang dari 50%	Antara 50% s/d 60%	Antara 60% s/d 70%	Antara 70% s/d 80%	Lebih besar dari 80%

Discounted Payback Period	2 Tahun, 5 Bulan	Lebih dari 5 tahun	Antara 4 tahun s/d 5 tahun	Antara 3 tahun s/d 4 tahun	Antara 2 tahun s/d 3 tahun	Kurang dari 2 tahun
Profitability Index	2.43	Kurang dari 1	Antara 1 s/d 2	Antara 2 s/d 3	Antara 3 s/d 4	Lebih dari 4

Sumber : Il Supremo Café & Suliyanto (2010).

#### 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Definisi dan Gambaran Umum Industri

Indonesia adalah Negara ketiga penghasil kopi terbesar di dunia setelah Brasil dan Vietnam. Sebagai salah satu Negara penghasil kopi terbesar di dunia tingkat konsumsi kopi di Indonesia juga terus meningkat. Dengan meningkatnya tingkat konsumsi masyarakat terhadap kopi, pemilik Il Supremo café melihat peluang usaha yang besar di bidang *coffee shop*, sehingga ia memutuskan untuk mengembangkan usahanya dengan membuka cabang baru. Munculnya ide untuk membuat usaha ini juga berawal dari kesukaan pemilik meminum kopi, selain itu pemilik juga memiliki pengetahuan yang luas terhadap kopi sehingga ia memutuskan untuk membuka usaha ini dan mengembangkannya.

##### 4.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar digunakan untuk menilai apakah usaha yang akan dilaksanakan ditinjau dari segi pasar memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Berikut adalah hasil analisis aspek pasar outlet baru Il Supremo café Tarogong Raya Cilandak, berdasarkan potensi wilayah, potensi ekonomi/bisnis, dan potensi pelanggan :

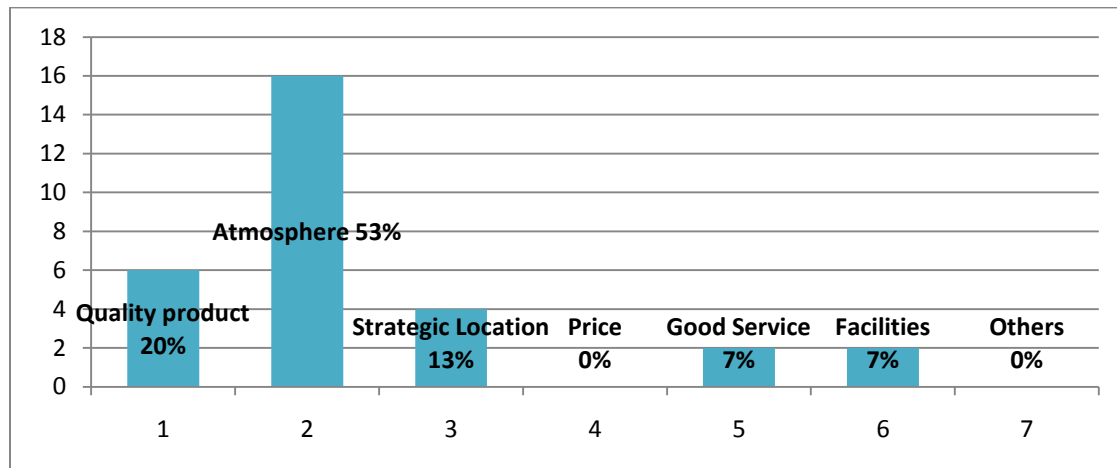
###### 1. Potensi Wilayah *Outlet* Il Supremo café Tarogong Raya Cilandak

Outlet baru Il Supremo café Tarogong Raya Cilandak terletak di Jl. Tarogong Raya, Cilandak Barat Jakarta Selatan 12430 termasuk dalam Kelurahan Cilandak Barat, Kecamatan Cilandak Kotamadya Jakarta Selatan. Wilayah ini dikelilingi oleh banyak pemukiman WNI dan WNA berupa perumahan, apartemen maupun hotel, gedung-gedung Sekolah, gedung perkantoran dan pusat perbelanjaan yang merupakan potensi adanya pelanggan.

###### 2. Potensi Ekonomi dan Bisnis

Bila dilihat dari pertumbuhan bisnis kafe (*coffee shop*) di berbagai kota-kota besar, maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini merupakan salah satu usaha yang cukup diminati oleh masyarakat. Di Indonesia, terdapat berbagai macam *coffee shop* dengan berbagai macam range harga, mulai dari *coffee shop* berstandar internasional yang terdapat bukan hanya di Indonesia tetapi terdapat juga di luar negeri, seperti Starbucks dan Coffee Bean yang menawarkan harga jauh di atas harga minuman kopi pada umumnya, dan juga Coffee Toffee dengan penawaran harga yang relatif terjangkau. Akan tetapi, berdasarkan hasil survei harga bukanlah menjadi faktor utama yang dipertimbangkan oleh konsumen. Hal ini dapat digambarkan dalam gambar 4.1.

**Gambar 4.1**  
**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Responden Datang ke Kafe**



**Sumber : Il Supremo Cafe**

Berdasarkan hasil observasi di wilayah Tarogong Raya Cilandak terdapat beberapa kafe yang menjadi pesaing usaha ini yaitu kafe “X” yang terdapat di Hotel Kristal dan kafe “Y” yang terdapat di Hampton Park Apartment. Hal ini menunjukkan bahwa persaingan usaha kafe di daerah Tarogong raya masih cukup rendah sehingga dapat memberikan peluang yang cukup besar kepada Il Supremo Café untuk memperoleh keunggulan dalam bersaing dan mengembangkan usahanya.

**3. Potensi Pelanggan Il Supremo café**

Analisis potensi pelanggan Il Supremo café dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada 30 responden secara random. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan di daerah Tarogong Raya terdapat responden yang menyukai minuman kopi sebanyak 83 % menyebar dan bervariasi dari berbagai kalangan dan umur yaitu baik kalangan muda maupun kalangan dewasa (orang tua) dengan kisaran umur 15-65 tahun. Hasil kuesioner menunjukkan responden yang menyukai minuman kopi adalah 25 responden sedangkan 5 responden mengaku tidak menyukai minum kopi. Hasil survei ini memberikan indikasi bahwa terdapatnya peluang untuk mengembangkan usaha Kafe (*coffee shop*) dengan kopi sebagai menu utama di daerah Jl. Tarogong Raya. Hasil survei ini pula yang dapat menjadi faktor pendukung bagi Il Suporemo café untuk membuka cabang baru dimana kalangan menengah keatas dengan kisaran umur 15-65 tahun sebagai target pasar.

Analisis aspek pemasaran Il Supremo café meliputi :

### 1. Segmentasi Pasar

**Tabel 4.1 Segmentasi Pasar Il Supremo café**

No	Aspek – aspek		
	Geografis	Demografis	Psikografis
1	Masyarakat yang bertempat tinggal di perumahan, apartemen dan hotel disekitar wilayah Rarogong raya	Berdasarkan klasifikasi umur (5-16 thn, 16-40thn, 41 tahun keatas)	Masyarakat yang suka mengisi waktu luangnya di tempat umum
2	Karyawan perkantoran sekitar wilayah Tarogong raya	Berdasarkan kewarganegaraan yaitu WNA dan WNI	Eksekutif yang mengadakan meeting diluar kantor
3	Masyarakat yang melintasi jalan Tarogong raya	Masyarakat menengah keatas yang memiliki penghasilan tetap	Masyarakat yang menghindari kemacetan dengan santai di Kafe
4	Pelanggan toko buku dan Hero supermarket		Pelanggan toko buku dan Hero yang rutin berbelanja setiap minggunya
5	Pelajar dan guru dari sekolah ataupun perguruan tinggi kelas menengah keatas		Guru dan pelajar yang biasa mengerjakan tugas kelompok diluar
6			Masyarakat yang mempunyai hobi minum kopi

### 2. Target Pasar

**Tabel 4.2 Target Pasar Il Supremo café**

No	Target Pasar	Asumsi Penyerapan Pasar Potensial
1	Masyarakat yang tinggal di perumahan, hotel dan apartemen terdekat	15%
2	Pekerja/eksekutif muda dari perkantoran terdekat	15%
3	WNI/WNA yang gemar minum kopi	50%
4	Ibu rumah tangga yang memerlukan tempat untuk menunggu anaknya	50%
6	Masyarakat yang mengunjungi komplek Hero Tarogong	75%
7	Guru-guru dan murid dari berbagai sekolah terdekat	30%

Sumber : Il Supremo café

### 3. Posisi Pasar

Il Supremo cafe memposisikan dirinya sebagai “*the third place*” (tempat ketiga) untuk minum kopi bagi konsumennya. *Positioning the third place* ini digunakan dengan pandangan bahwa umumnya orang telah memiliki dua tempat sebelumnya yaitu rumah dan tempat aktivitasnya (kantor, pabrik, sekolah dan sebagainya). Selain itu Il Supremo café juga memposisikan dirinya sebagai “*The Best Taste and Quality Coffee in Indonesia*”. Hal ini berdasarkan cita rasa yang ditawarkan oleh kafe ini berbeda dari pesaingnya karena cita rasa tersebut telah disesuaikan oleh penikmat kopi di dunia.

### 4. Marketing Mix (4 P)

#### a) Product

Il Supremo café memiliki produk minuman utama yang dibagi menjadi 3 jenis yaitu: *Hot, Cold with Ice dan Ice Blended* yang berbahan dasar kopi dengan berbagai

varian rasa (*plain, hazelnut, vanilla, caramel, peppermint*). Selain minuman yang berbahan dasar kopi, kafe ini juga menawarkan minuman segar seperti jus (*fresh juice*), teh baik dingin ataupun panas serta minuman dingin berbahan dasar buah yang dicampur dengan yoghurt maupun bubuk minuman (*ice blended fruit*). Selain minuman juga terdapat produk makanan baik makanan berat seperti pasta, sandwich dan salad, serta makanan ringan seperti *pastry* dan kue lainnya (*cheese cake, pie, croissant, banana cake dll*) dan kami juga menyediakan menu paket untuk sarapan yang dapat dinikmati sepanjang hari (*all day*) yang merupakan produk promo dari kafe ini karena terdiri dari minuman panas (kopi atau teh), *fresh juice* dan satu set makanan sarapan seperti *omellete* (telur) lengkap dengan sosis, *bacon* dan roti ; *pancake, oatmeal* dan *french toast* dengan harga yang terjangkau. Selain menjual minuman dan makanan, kafe ini juga menjual *whole bean coffee* (biji kopi) dalam kemasan yang berasal dari berbagai bagian daerah di Indonesia.

#### b) Price

Il Supremo cafe menerapkan strategi *value based pricing* dengan memberikan harga premium bagi produk-produknya, tetapi dengan harga yang bersaing dari pesaingnya dan layanan yang memiliki *value* tinggi. Hal ini didasarkan pada kualitas yang dirasakan dari produk yang dibeli konsumen. Untuk harga minuman kisaran harga dari Rp 18.000,- sampai dengan Rp 32.000,-. Harga makanan pendamping minum kopi (*pastry*) berkisar anatara Rp 9.000,- sampai dengan Rp 26.000,- sedangkan untuk makanan utama dan menu sarapan berkisar antara Rp 23.000,- sampai dengan Rp 50.000,-. Selain itu kami menetapkan harga Rp 55.000,- untuk menu paket sarapan (kopi, jus buah segar dan menu sarapan) dan harga biji kopi dengan berat 250gr berkisar antara Rp 75.000,- sampai dengan Rp 100.000,-

#### c) Promotion

Il Supremo café tidak melakukan promosi secara besar-besaran. Hal ini dikarenakan lokasi kafe selalu berada didalam sebuah toko buku yang cukup terkenal di kalangan menengah keatas. Oleh karena itu, strategi promosi hanya dilakukan di dalam outlet saja seperti memberikan voucher *free cappuccino* terhadap pelanggan toko buku yang berbelanja diatas Rp 250.000,-. Selain itu kafe ini juga mempromosikan dirinya melalui kunjungan dan sampel gratis kepada pelanggan yang berada disekitar outlet dan bergantung pada promosi *word of mouth* ketika para pelanggan merasa puas dengan produk yang kami tawarkan.

#### d) Place

Dari sisi lokasi, Il Supremo telah memilih lokasi-lokasi premium sebagai gerai yang selalu berada didalam sebuah toko buku ternama. Oleh karena itu, lokasi dari outlet baru Il Supremo Café memiliki karakteristik yang sama dengan lokasi kafe sebelumnya (*similar location*). Dengan begitu, Il Supremo telah terdifferensiasi dari para pesaingnya karena lokasi yang strategi dan berada didalam toko buku ternama. Pembukaan outlet baru Il Supremo café berlokasi di Jl. Tarogong raya No. 99 Cilandak Barat yang berada pada komplek Hero Tarogong, dimana ruang usaha ini terbagi menjadi dua bagian besar, yaitu bagian utama adalah toko buku dan bagian kedua adalah kafe ini

### 4.3 Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi dibutuhkan untuk meyakini apakah secara teknis dan pilihan teknologi rencana bisnis dapat dilaksanakan secara layak atau tidak layak, baik

pada saat pembangunan proyek atau operasional secara rutin. Studi aspek teknis dan teknologi meliputi :

1. Penentuan strategi produksi dan perencanaan produk
2. Proses pemilihan teknologi untuk produksi
3. Penentuan kapasitas produksi yang optimal
4. Letak dapur dan layout-nya, dan letak outlet dan layout-nya
5. Rencana operasional dalam hal jumlah produksi
6. Rencana pengendalian persediaan bahan baku dan barang jadi
7. Pengawasan kualitas produk baik dalam bentuk barang ataupun jasa

#### **4.4 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia**

Untuk mendukung pertumbuhan perusahaan yang cepat, Il Supremo café membuat aturan untuk merekrut, mempekerjakan dan melatih karyawan, barista (pelayan) dan supervisor toko. Semua karyawan akan diberikan pelatihan kurang lebih selama satu bulan. Pelatihan persiapan minuman antara lain melibatkan kegiatan menggiling biji kopi, menarik tembakan espresso, belajar memanaskan susu dengan *steamer*, menghafal semua resep minuman, berlatih membuat minuman yang berbeda dan belajar membuat minuman untuk spesifikasi pelanggan. Sumber daya manusia Il Supremo café terdiri dari satu orang manajer sebagai pemimpin dari kafe ini, satu orang supervisor dan enam orang barista. Manajer dalam kafe ini merupakan tingkatan jabatan tertinggi dengan dibantu oleh seorang supervisor,

#### **4.5 Aspek Keuangan**

##### **4.5.1 Asumsi Proyeksi**

Proyeksi laba rugi dan arus kas ditentukan atas dasar-dasar dan asumsi-asumsi sebagai berikut:

##### **I. Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)**

###### **1. Penjualan Bersih**

Penjualan bersih utama Il Supremo cafe diperoleh dari penjualan minuman (kopi, jus, teh), makanan (*pastry*, pasta, *sandwich*) serta biji kopi (*whole bean coffee*) yang dibuat oleh tenaga manusia. proyeksi pertumbuhan untuk penjualan bersih pada kafe yang akan dibuka (outlet baru) diasumsikan pada angka minimum target yaitu 10%, hal ini bertujuan agar proyeksi yang dilakukan tidak memiliki perbedaan yang cukup jauh ketika penjualan dalam keadaan normal maupun pesimis.

###### **2. Harga Pokok Penjualan (Biaya bahan baku)**

Harga pokok penjualan telah dirinci dalam proyeksi keuangan sesuai dengan kebutuhan bahan pokok selama satu bulan sampai satu tahun pertama. Sedangkan untuk harga pokok penjualan tahun berikutnya dihitung berdasarkan presentase terhadap penjualan terhadap tahun pertama, artinya diasumsikan meningkat sesuai dengan peningkatan tingkat penjualan.

**Tabel 4.3 Perincian Bahan Baku yang Digunakan**

<b>Biaya Bahan-bahan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga/satuan</b>	<b>Nilai</b>
<b>BEVERAGE &amp; WHOLE BEAN COFFEE</b>				
Biji Kopi (il supremo blend)	10	1kg	165,000.00	1,650,000.00
Biji Kopi (il supremo blend)	10	250 gram	45,000.00	450,000.00
Biji Kopi (all variant)	20	250 gram	50,000.00	1,000,000.00
Susu	4	2 karton (12x1 ltr)	264,000.00	1,056,000.00
Syrup(vanilla,caramel,hazelnut,peppermint)	4	Botol	98,000.00	392,000.00
Powder Ice Blended (Vanilla, Cappuccino, Strawberry)	3	1kg/kemasan	290,000.00	870,000.00
Buah-buahan (jeruk,kiwi,strawbery, apel,pisang dll)	80	1kg	20,000.00	1,600,000.00
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU BEVERAGE &amp; WHOLE BEAN COFFEE / BULAN</b>				<b>7,018,000.00</b>
<b>FOOD</b>				
Sayuran (salad)	2	2kg/paket	250,000.00	500,000.00
Daging (sosis, bacon)	2	5kg/transaksi	500,000.00	1,000,000.00
Keju (mozarella,cheddar,brie,emmental)	4	1-4kg/kemasan	400,000.00	1,600,000.00
Pastry (roti, cake, pie)	2	per invoice	4,500,000.00	9,000,000.00
Pasta (spagheti, fettucini, penne, dll)	5	per karton	75,000.00	375,000.00
Bumbu-bumbuan	4	paket	100,000.00	400,000.00
Minyak (olive, canola)	1	5kg/botol	500,000.00	500,000.00
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU MAKANAN / BULAN</b>				<b>13,375,000.00</b>
Belanja bulanan (Makro)	1	per transaksi	750,000.00	750,000.00
Belanja lainnya (belanja Hero, Makro)	15	2 hari 1 kali	100,000.00	1,500,000.00
Biaya lain-lain	12		100,000.00	1,200,000.00
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU TAMBAHAN</b>				<b>3,450,000.00</b>
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU/BULAN SECARA KESELURUHAN</b>				<b>23,843,000.00</b>
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU/TAHUN SECARA KESELURUHAN</b>				<b>286,116,000.00</b>



Sumber : Il Supremo café

### 3. Biaya Operasional

Perusahaan menganggarkan total biaya operasional maksimum 45% dari penjualan setiap tahunnya. Untuk tahun pertama didapatkan biaya operasional sebesar 43,4% dari penjualan. Sedangkan untuk tahun berikutnya, biaya operasional diasumsikan akan terus berubah mengingat perusahaan mempunyai target untuk menaikkan produksi dan penjualan, yang tentu saja akan memicu terjadinya peningkatan biaya.

#### a) Biaya Tenaga Kerja

Pada biaya tenaga kerja masa proyeksi diperoleh dari data historis gaji karyawan Il Supremo café sebelumnya dan disesuaikan dengan kebutuhan sumber daya manusia yang kemungkinan dapat berubah-ubah sewaktu-waktu sesuai dengan meningkatnya jumlah penjualan.

**Tabel 4.4 Proyeksi Biaya Sumber Daya Manusia**

Biaya Pegawai (gaji+uang makan+transport)	Gaji/bulan	Jumlah	Total Gaji
Gaji Manajer	1,900,000.00	1	1,900,000.00
Gaji Supervisor	1,350,000.00	1	1,350,000.00
Gaji Barista	1,050,000.00	6	6,300,000.00
<b>Total Biaya Pegawai/bulan</b>			<b>9,550,000.00</b>
<b>Total Biaya Pegawai/tahun</b>			<b>114,600,000.00</b>

#### b) Biaya Penyusutan

Pada biaya penyusutan masa proyeksi diperoleh data dari tahun 2011-2016. Biaya penyusutan menggunakan metode garis lurus.

**Tabel 4.5 Biaya Pembelian Asset dan Penyusutan**

Biaya Investasi Awal	Satuan	Jumlah	Nilai	Umur Ekonomis	Penyusutan tahun ke-1	Penyusutan tahun ke-2	Penyusutan tahun ke-3	Penyusutan tahun ke-4	Penyusutan tahun ke-5
<b>Biaya Pembelian Asset</b>									
<b>Alat</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga</b>	<b>Umur ekonomis</b>					
Bar Equipment	Mesin kopi,toaster	Paket	61,100,000	10	6,110,000	6,110,000	6,110,000	6,110,000	6,110,000
Kitchen Equipment	komporgas/rack	Paket	15,300,000	5	3,060,000	3,060,000	3,060,000	3,060,000	3,060,000
Smallwares/Utensil	steaming milk jug,pan	Paket	12,660,000	5	2,532,000	2,532,000	2,532,000	2,532,000	2,532,000
Servewares	plate, cup, spoon	Paket	11,177,000	5	2,235,400	2,235,400	2,235,400	2,235,400	2,235,400
Cleaning Supplies	Mop Bucket, towel	Paket	1,390,000	5	278,000	278,000	278,000	278,000	278,000
<b>Total Kebutuhan Investasi</b>			101,627,000						
<b>Total Depresiasi</b>					14,215,400	14,215,400	14,215,400	14,215,400	14,215,400

Sumber : Il Supremo café

#### c) Biaya Air, Listrik, Telepon

Pada biaya air, listrik dan telepon ini menyatu menjadi satu *account* dan tidak diketahui detail diantara ketiganya ini. Asumsi yang akan digunakan adalah sebesar Rp 500.000 per bulan untuk tahun pertama. Sedangkan untuk tahun berikutnya mengikuti persentase biaya listrik,air dan telepon pada tahun pertama

dikalikan dengan penjualan pada tahun-tahun berikutnya sehingga pemakaian dapat disesuaikan dengan penjualan.

#### 4. Biaya Modal dan Investasi

Asumsi lain yang digunakan dalam perhitungan ini adalah mengenai struktur pembiayaan untuk usaha yang dibentuk. Usaha yang akan dibentuk akan menggunakan struktur pembiayaan 100% equity (all equity).

#### 4.5.2 Proyeksi Arus Kas

Perhitungan proyeksi arus kas diperoleh dengan cara mengurangi antara arus kas yang masuk dengan arus kas yang keluar. Nilai arus kas yang masuk diperoleh dari proyeksi penjualan bersih selama satu tahun setelah dikurangi harga pokok penjualan (COGS) dan pajak atau pendapatan bersih setelah pajak. Pendapatan bersih setelah pajak ditambah dengan biaya penyusutan dan amortisasi. Sedangkan arus kas keluar diperoleh dari perhitungan biaya investasi ditambah dengan biaya tambahan modal kerja.

**Tabel 4.6 Proyeksi Cash Flow**

URAIAN	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>CASH INFLOW</b>		44,522,123	50,753,345	67,362,415	105,529,906	146,833,833
<b>MODAL DISETOR</b>	117,872,000					
<b>Biaya penyusutan dan amortisasi</b>		14,215,400	14,215,400	14,215,400	14,215,400	14,215,400
<b>Jumlah Cash Inflow</b>	117,872,000	58,737,523	64,968,745	81,577,815	119,745,306	161,049,233
<b>CASH OUTFLOW</b>						
<b>Investasi</b>	101,627,000					
<b>Tambahan Modal Kerja</b>	16,245,000					
<b>Jumlah Cash Outflow</b>	117,872,000	-	-	-	-	-
<b>Terminal Value</b>						
<b>Net Cash Flow</b>	-	58,737,523	64,968,745	81,577,815	119,745,306	161,049,233

Sumber : Data diolah

#### 4.5.3 Perhitungan Sumber Pembiayaan

Sebelum melakukan perhitungan Analisa kelayakan dengan menggunakan NPV, IRR, PP dan DPP maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu biaya modal dari usaha. Usaha yang akan dibentuk akan menggunakan struktur pembiayaan 100% equity (all equity). Usaha ini merupakan usaha yang belum *go public*, oleh karenanya perhitungan sumber pembiayaan dengan menggunakan *Required Rate of Return (RRR)*.

**Tabel 4.7 Perhitungan RRR (Required Rate of Return)**

$RRR = R_f + Risk\ Premium$	
$R_f$	6,75%
<i>Risk Premium</i>	15%
<b>RRR</b>	<b>21,75%</b>

Sumber : Data diolah

#### 4.5.4 Penilaian Net Present Value

Berdasarkan kriteria NPV yang telah ditentukan manajemen, pengembangan bisnis Il Supremo café dengan membuka outlet baru dapat dilaksanakan karena memiliki nilai NPV yang positif. Artinya dana sebesar Rp 117,872,000.00 yang di investasikan ke

dalam bisnis tersebut dapat menghasilkan *net present value cash flow* sebesar Rp 134,105,314.32 dalam waktu lima tahun.

**Tabel 4.8 Penilaian Net Present Value**

<b>Net Initial Investment</b>	117,872,000.00
<b>Useful life</b>	5 years
<b>Required rate of return</b>	21.75%

	<b>Present Value of cash Flow</b>	<b>PV of Rp 1 Discounted @18.75%</b>	<b>Cash Flow Each Year</b>
<b>Investment</b>	(117,872,000.00)	1	(117,872,000.00)
<b>Annual Cash Flow</b>	48,244,371.74	0.821355236	58,737,522.60
	43,829,502.48	0.674624424	64,968,745.46
	45,202,781.66	0.554106303	81,577,815.32
	54,498,257.70	0.455118113	119,745,305.90
	60,202,400.73	0.373813645	161,049,232.59
<b>NPV</b>	134,105,314.32	> 0	

Sumber : Data diolah

#### 4.5.5 Perhitungan Internal Rate of Return

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.9 diperoleh nilai IRR sama dengan 58.8%. Maka berdasarkan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya, rencana usaha II Supremo Café dapat diterima dan dilaksanakan karena tingkat IRR yang diperoleh lebih besar dari yang diharapkan yaitu  $58.8\% > 21.75\%$ .

**Tabel 4.9 Perhitungan Internal Rate of Return (IRR)**

<b>Internal Rate of Return</b>			
<b>Net initial investment</b>	117,872,000.00		
<b>Useful life</b>	5 years		
<b>Annual rate of return</b>	58.8%		
	<b>Present Value of Cash Flow</b>	<b>PV of Rp 1 Discounted (49.3%)</b>	<b>Cash Flow Each year</b>
<b>Initial Investment</b>	(117,872,000.00)	1	(117,872,000.00)
<b>Annual Cash flow</b>	36,984,790.69	0.629662081	58,737,522.60
	25,758,440.20	0.396474336	64,968,745.46
	20,365,481.89	0.249644855	81,577,815.32
	18,822,992.02	0.157191899	119,745,305.90
	15,940,295.21	0.098977778	161,049,232.59
<b>NPV</b>	0.00		58.8%

Sumber : Data diolah

#### 4.5.6 Penilaian Discounted Payback Period

**Tabel 4.10 Perhitungan Discounted Payback Period**

Year	Cash Flow	PV	Discounted FCF	Running Total
0	(117,872,000.00)	1		(117,872,000.00)
1	58,737,522.60	0.842105263	49,463,176.92	(68,408,823.08)
2	64,968,745.46	0.709139388	46,071,896.42	(22,336,926.65)
3	81,577,815.32	0.597171794	48,715,970.36	26,379,043.70
4	119,745,305.90	0.455118113	54,498,257.70	80,877,301.41
5	161,049,232.59	0.373813645	60,202,400.73	141,079,702.14

Sumber : Data Diolah

Untuk mengetahui perkiraan yang lebih spesifik dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{22,336,927}{48,715,970} \times 12 \\ &= 5,5 \text{ bulan} \sim 6 \text{ bulan} \\ &= 6 \text{ bulan} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pada formula diatas, waktu pengembalian atas investai terjadi pada bulan ke-11. Maka, berdasarkan pada tabel 4.10 dan perhitungan diatas, manajemn Il Supremo café akan memperoleh pengembalian pada tahun ke-2 bulan ke-6.

#### 4.5.7 Penilaian Profitability Index

Kriteria penerimaan kelayakan yang digunakan dengan metode *profitability index* adalah apabila nilai yang dihasilkan sama dengan atau lebih dari 1 ( $\geq 1$ ). Dari hasil perhitungan *profitability index* berikut, diperoleh nilai sebesar 2.14 yang berarti telah memenuhi kriteria. Untuk itu, rencana bisnis Il Supremo café dapat dilaksanakan. Makna dari nilai tersebut adalah setiap Rp 1 yang diinvestasikan dalam usaha Il Supremo Café akan memperoleh pengembalian sebesar Rp 2.14.

$$\begin{aligned} \text{PI} &= 1 + \frac{134,105,314.32}{117,872,000.00} \\ \text{PI} &= 2.14 \geq 1 \end{aligned}$$

#### 4.6 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha dilakukan dengan menghitung *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Discounted Payback Period* (DPP), dan *Profitability Index* (PI).

**Tabel 4.11 Kriteria Kelayakan Il Supremo café**

No	Kriteria	Nilai	Kriteria Kelayakan	Layak / Tidak
1	<i>Net Present Value</i>	134,105,314.32	> Rp. 0,00	Layak
2	<i>Internal Rate of Return</i>	58.8%	> 21.75%	Layak
3	<i>Discounted Payback Period</i>	2 Tahun, 6 Bulan	< 3 Tahun	Layak
4	<i>Profitability Index</i>	2.138	$\geq 1,0$	Layak

Sumber : Data Diolah



Biaya pembelian mesin dan peralatan	38,927,000	101,627,000	√					Biaya pembelian mesin dan peralatan berbeda jauh dengan standar yang ada sehingga sangat berpengaruh terhadap proyeksi keuangan	Biaya yang dikeluarkan untuk mesin peralatan jauh lebih besar dari standar yang sehingga memiliki penilaian yang sangat buruk	2.00
<b>Aspek Keuangan</b>										
Modal (investasi awal)	70,927,000	117,872,000	√					Modal yang dibutuhkan berbeda cukup besar dengan standar yang ada karena terdapat beberapa mesin dan peralatan yang merupakan investasi awal harus disediakan sendiri tidak termasuk kedalam biaya sewa tempat	Modal yang dibutuhkan jauh lebih besar dari standar yang ada sehingga kebutuhan modal untuk outlet baru sangat buruk dibandingkan dengan outlet terdahulu	1.00
Net Present Value	75,616,389	134,105,314				√		Nilai investasi yang dihasilkan oleh outlet baru lebih besar dari standar yang ada sehingga investasi ini layak untuk diterima	Nilai investasi yang lebih besar dari standar yang ada dapat dikatakan baik untuk diterima	4.00
Internal Rate of Return	55.7%	58.8%			√			Tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh outlet baru lebih besar dari standar yang ada sehingga outlet tersebut layak untuk dibuka	Tingkat pengembalian pada outlet baru lebih besar dari standar yang ada sehingga outlet ini sudah cukup memenuhi standar yang ada dan layak untuk dijalankan	3.00
Discounted Payback Period	2 Tahun, 5 Bulan	2 Tahun, 6 Bulan				√		Jangka waktu pengembalian investasi yang dibutuhkan hanya berbeda satu bulan dengan standar yang ada sehingga outlet baru tersebut layak untuk dijalankan	Jangka waktu pengembalian hanya berbeda satu bulan lebih lama dari standar yang ada sehingga outlet baru ini layak dan bagus untuk dijalankan	4.00
Profitability Index	2.43	2.138			√			Tingkat profitabilitas outlet baru lebih kecil dari standar yang ada sehingga akan menghasilkan keuntungan yang lebih kecil, akan tetapi disesuaikan dengan nilai investasinya	Tingkat profitabilitas yang dihasilkan dapat dikatakan cukup karena lebih kecil dari standar yang ada, akan tetapi perbedaannya cukup kecil dan dapat disesuaikan dengan nilai investasinya	3.00
<b>Nilai Rata-rata Hasil Evaluasi</b>										<b>3.50</b>

Sumber : IL Supremo Café

Jika dibandingkan dengan kriteria kelayakan yang dihasilkan pada kafe sebelumnya, maka outlet baru IL Supremo Café dapat dikatakan layak untuk dibuka. Hal tersebut dapat terlihat dari nilai rata-rata hasil evaluasi yaitu 3.50 lebih dari nilai 3 yang berarti usaha ini cukup layak untuk dilaksanakan.

#### 4.8 Implikasi Manajerial

Akan terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan oleh pihak manajemen agar hasil proyeksi tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Pertama, terkait dengan aspek pasar dan pemasaran, berdasarkan pada jenis produk dan harga, Il Supremo café merupakan sejenis coffee shop yang memiliki beraneka ragam menu/jenis produk sehingga dapat digolongkan sebagai kafe. Akan tetapi, dalam penentuan harga pihak perusahaan masih harus melakukan pengkajian ulang terhadap harga yang telah ditentukan. Kedua, Il Supremo café akan memasuki pasar yang ketat oleh karena itu untuk dapat bertahan dan mengembangkan usahanya, manajemen Il Supremo café hendaknya mampu membuat strategi untuk menghadapi persaingan seperti differensiasi yaitu dengan tetap mempertahankan konsep awal perusahaan yaitu "*Bookshop Kafe*". Berdasarkan aspek pemasaran, Il Supremo café merupakan kafe baru yang belum diketahui oleh masyarakat. Oleh sebab itu, manajemen harus bekerja keras dalam mempromosikan kafe ini tidak hanya mengandalkan dari strategi pemasaran yang telah ditentukan oleh perusahaan namun membuat strategi baru. Berdasarkan aspek sumber daya manusia, sebaiknya pihak perusahaan lebih teliti dalam hal perekrutan karyawan sehingga tidak terjadi *turnover* karyawan yang cukup tinggi yang mengakibatkan biaya yang dikeluarkan untuk pegawai (pelatihan, seleksi, gaji) menjadi lebih besar dan tidak sesuai dengan yang di proyeksikan.

### 5 KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat dihasilkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan kriteria NPV yang telah ditentukan, maka pengembangan bisnis Il Supremo café dengan membuka outlet baru dapat layak untuk dilaksanakan karena memiliki nilai NPV yang positif.
2. Berdasarkan kepada perhitungan *Internal Rate of Return* diperoleh nilai IRR lebih besar dari yang diharapkan. Maka berdasarkan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya, rencana usaha Il Supremo café untuk mengembangkan usahanya dengan membuka cabang baru layak untuk dilaksanakan karena tingkat IRR yang diperoleh lebih besar dari yang diharapkan..
3. Berdasarkan pada perhitungan *Profitability Index* diperoleh nilai yang telah memenuhi kriteria. Untuk itu, rencana pengembangan bisnis Il Supremo café layak untuk dilaksanakan.
4. Berdasarkan kepada perhitungan *Discounted Payback Period* diperoleh hasil periode pengembalian atas uang yang telah diinvestasikan adalah selama 2 tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa hasil perhitungan telah memenuhi kriteria kelayakan yang telah ditentukan. Oleh karena itu, usaha ini layak untuk dilaksanakan.
5. Berdasarkan nilai-nilai yang diperoleh dari perhitungan NPV, IRR, DPP dan PI menunjukkan semua hasil telah memenuhi kriteria dan justifikasi kelayakan sehingga rencana pengembangan bisnis Il Supremo café layak untuk diterima dan dilaksanakan.

## 5.2 SARAN

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian ini, maka dapat disarankan hal sebagai berikut :

1. Dilihat dari segi produk Il Supremo café telah memiliki produk yang beraneka ragam sehingga mampu menarik pelanggannya. Akan tetapi, terdapat beberapa produk yang memiliki biaya bahan baku yang cukup tinggi sehingga dapat memberikan dampak negative kepada perusahaan (kerugian). Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan merancang ulang harga dari setiap produk yang ada sehingga dapat disesuaikan dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan.
2. Untuk dapat bertahan dan mengembangkan uashanya, manajemen Il Supremo café hendaknya mampu membuat strategi untuk menghadapi persaingan seperti differensiasi yaitu dengan tetap mempertahankan konsep awal perusahaan yaitu “*Bookshop Kafe*” dan tetap berdampingan dengan Periplus *Bookshop* yang memiliki target pasar yang sama dengan perusahaan.
3. Il Supremo café merupakan kafe baru yang tentunya tidak banyak orang mengetahui keberadaan kafe ini. Oleh sebab itu, manajemen harus bekerja keras dalam mempromosikan kafe ini tidak hanya mengandalkan dari strategi pemasaran yang telah di tentukan oleh perusahaan namun membuat strategi baru seperti menyebarkan brosur dan iklan dari media serta memberikan informasi terhadap pelanggan tetap toko buku melalui email dan alamat yang terdaftar sebagai pelanggan dari toko buku.
4. Sebaiknya pihak perusahaan lebih teliti dalam hal perekrutan karyawan seperti membuat kontrak yang disepakati bersama sehingga dapat mencegah tingkat perputaran karyawan (*employee turnover*) yang cukup tinggi yang mengakibatkan biaya yang dikeluarkan untuk karyawan (pelatihan, seleksi, gaji) menjadi lebih besar dari yang seharusnya. Perputaran karyawan (*employee turnover*) adalah pengunduran diri permanen secara sukarela maupun tidak sukarela dalam suatu organisasi. Angka perputaran yang tinggi mengakibatkan besarnya biaya perekrutan, seleksi dan pelatihan (Robbins (Pearson), 2008 : 38).

## DAFTAR PUSTAKA

- Suliyanto, 2010. Studi Kelayakan Bisnis. ANDI. Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar, 2006. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana. Jakarta.
- Umar, Husein, 2007. Studi Kelayakan Bisnis. Gramedia Pustaka Utama.
- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Banking School. 2010. *Pedoman dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Edisi II. Jakarta
- Griffin, Ricky W. dan Ronald J. Ebert. 2005. Business Seventh Edition. New Jersey : Prentice-Hall, Inc
- Subagyo, Ahmad. 2008. Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Keown, Arthur J., et al. 2005. Financial Management Principles of Economics Third Edition. Ohio: Thomson South-Western.
- Hayes, Samuel L. *Finance for Managers: Your Mentor and Guide to Doing Business Effectively*. Boston: Harvard Business School. 2002.
- Berry, Tim. *Hurdle: The Book on Business Planning*. 5<sup>th</sup> edition, USA: Palo Alto Software Inc. 2004.



