

Analisis Kelayakan Bisnis pada Tuju Coffe & Eatery di Kota Bandung

Rina Pitria¹, Siti Syakira Hasna Kamila², Sawalni³, Novi Ramadani⁴, Rasyad Khairan⁵, Rifqi Januariansyah⁶, Arrizan Fadilah Al Bukhari⁷
Universitas Muhammadiyah Bandung^{1,2,3,4,5,6,7}

*Email Korespondensi: rinapitria9@gmail.com

Sejarah Artikel:

Diterima 02-02-2026
Disetujui 12-02-2026
Diterbitkan 14-02-2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the business feasibility of Tuju Coffee & Eatery from financial and non-financial aspects. The research method used is a descriptive qualitative and quantitative approach with data collection techniques through interviews, observations, an literature studies. The financial aspect analysis was conducted using the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), and Break Even Point (BEP) method, as well as sensitivity analysis to assess the business's resilience to changes in key variables. The analysis results show that the NPV value is positive, the IRR is greater than the discount rate used, the Payback Period is relatively short, the B/C value is greater than one, and the Break Even Point can be reached quickly. The sensitivity analysis shows that the business remains viable even if there are changes in revenue and operating costs within reasonable limits. From a non-financial perspective, the strategic location of the business, clear target market, and structured operational management also support the viability of the business. Based on these analysis results, it can be concluded that Tuju Coffee & Eatery is viable to operate and develop.

Keywords: *Bussines Feasibility study, Financial Analysis, NPV, IRR, Coffee Shop*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis Tuju Coffee & Eatery ditinjau dari aspek keuangan dan non-keuangan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi literatur. Analisis aspek keuangan dilakukan menggunakan metode Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), dan Break Even Point (BEP), serta analisis sensitivitas untuk menilai ketahanan usaha terhadap perubahan variabel utama. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai NPV bernilai positif, IRR lebih besar dari tingkat diskonto yang digunakan, Payback Period relatif singkat, serta Break Even Point dapat dicapai dalam waktu yang cepat. Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa usaha tetap layak meskipun terjadi perubahan pendapatan dan biaya operasional dalam batas wajar. Dari aspek non-keuangan, lokasi usaha yang strategis, target pasar yang jelas, serta pengelolaan operasional yang terstruktur turut mendukung kelayakan usaha. Berdasarkan hasil analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa Tuju Coffee & Eatery layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis, Analisis Keuangan, NPV, IRR, Coffee Shop

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Pitria, R., Kamila, S. S. H., Sawalni, S., Ramadani, N., Khairan, R., Januariansyah, R., & Al Bukhari, A. F. (2026). Analisis Kelayakan Bisnis pada Tuju Coffe & Eatery di Kota Bandung. *Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(2), 3229-3242. <https://doi.org/10.63822/ce747334>

PENDAHULUAN

Perkembangan industri kafe di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir dan tidak lagi hanya berfungsi sebagai tempat untuk menikmati kopi, tetapi juga menjadi ruang sosial yang penting bagi masyarakat urban. Penelitian menunjukkan bahwa kafe telah bertransformasi menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat, terutama generasi muda, di mana aktivitas nongkrong, berkumpul, atau bahkan bekerja menjadi bagian dari pengalaman kafe itu sendiri, bukan sekadar konsumsi minuman atau makanan semata (Arisanti, 2021). Fenomena ini mencerminkan perubahan pola konsumsi dan interaksi sosial di era modern, di mana kafe sering dipilih sebagai *third place* selain rumah dan tempat kerja untuk terlibat dalam aktivitas sosial, belajar, atau bekerja secara informal (Hardiyanti & Puspa, 2021). Kondisi tersebut mendorong meningkatnya persaingan antar pelaku usaha kafe, sehingga diperlukan perencanaan bisnis yang matang agar usaha mampu bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (Kasmir & Jakfar, 2003), studi kelayakan bisnis merupakan proses evaluasi terhadap suatu usaha yang akan atau sedang dijalankan untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dilaksanakan atau tidak. Evaluasi ini mencakup aspek keuangan dan non-keuangan yang saling berkaitan dalam menentukan keberhasilan usaha. Tanpa adanya analisis kelayakan, pelaku usaha berisiko mengalami kerugian karena keputusan bisnis tidak didasarkan pada perhitungan dan pertimbangan yang sistematis.

Aspek keuangan menjadi salah satu faktor utama dalam menilai kelayakan suatu usaha. Husnan dan Suwarsono (Husnan & Muhammad, 2014) menyatakan bahwa analisis kelayakan finansial bertujuan untuk mengetahui apakah suatu proyek mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Penilaian ini dapat dilakukan melalui beberapa indikator, seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), serta analisis sensitivitas. Selain aspek finansial, aspek non-finansial seperti lokasi usaha, pasar dan pemasaran, produk dan layanan, operasional, serta manajemen juga perlu dianalisis untuk menilai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Tuju Coffee & Eatery merupakan salah satu usaha coffee shop yang berdiri sejak tahun 2022 dan berlokasi di Jalan Ambon, Kota Bandung. Lokasi yang strategis di pusat kota serta dikelilingi oleh sekolah dan perkantoran memberikan potensi pasar yang cukup besar. Selain menawarkan berbagai produk seperti kopi, non-coffee, pastry, dan makanan berat, Tuju Coffee & Eatery juga mengusung konsep tempat yang nyaman dan mengikuti tren, serta memanfaatkan media sosial dan kolaborasi event sebagai strategi pemasaran.

Namun demikian, berdasarkan hasil wawancara awal, Tuju Coffee & Eatery belum melakukan analisis kelayakan bisnis secara mendalam, khususnya terkait perhitungan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), serta analisis sensitivitas. Padahal, analisis tersebut penting untuk mengetahui tingkat keuntungan, pengembalian modal, serta risiko yang mungkin dihadapi usaha di masa mendatang. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan bisnis Tuju Coffee & Eatery dari aspek finansial dan non-finansial, menilai potensi pengembangan usaha, serta menentukan apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan.

KAJIAN TEORITIS

Konsep Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah cara untuk mengevaluasi apakah suatu usaha layak dijalankan. Evaluasi ini mencakup berbagai aspek, baik yang terkait keuangan maupun non-keuangan. Tujuan dari studi ini adalah memberikan informasi yang jelas dan akurat agar pengusaha atau investor bisa membuat keputusan yang tepat.

Menurut Kasmir dan Jakfar (Kasmir & Jakfar, 2003), studi kelayakan bisnis mencakup evaluasi aspek pasar, teknis atau operasional, manajemen, serta keuangan. Evaluasi yang menyeluruh ini membantu menilai potensi keuntungan, risiko, dan kemampuan usaha untuk bertahan lama.

Dalam praktiknya, studi kelayakan bisnis tidak hanya fokus pada analisis keuntungan, tetapi juga mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang bisa memengaruhi kinerja usaha dalam jangka panjang. Hal ini sesuai dengan pandangan Husnan dan Suwarsono (Husnan & Muhammad, 2014) bahwa studi kelayakan adalah dasar penting dalam pengambilan keputusan investasi yang baik.

Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis

Beberapa aspek utama yang dianalisis dalam studi kelayakan bisnis antara lain:

a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek ini mengevaluasi kebutuhan dan permintaan pasar terhadap produk atau jasa yang ditawarkan, termasuk bagaimana membagi pasar, menentukan target pelanggan, serta strategi pemasaran yang efektif. Lokasi usaha dan cara promosi juga masuk dalam aspek ini karena berhubungan dengan kemampuan untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

b. Aspek Operasional dan Manajemen

Aspek operasional berkaitan dengan proses produksi atau pelayanan, struktur organisasi, prosedur standar, serta sumber daya manusia. Analisis ini diperlukan untuk menilai kemampuan usaha dalam menjalankan aktivitas sehari-hari secara efisien dan berkelanjutan.

c. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah bagian inti dalam studi kelayakan karena berkaitan dengan kemampuan usaha menghasilkan keuntungan, mengembalikan modal, serta mengukur risiko finansial. Evaluasi ini dilakukan melalui proyeksi arus kas, perhitungan modal, biaya operasional, serta indikator keuangan seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Rasio (B/C) dan analisis sensitivitas yang mencerminkan nilai uang dalam waktu tertentu dan risiko investasi.

Analisis Kelayakan Finansial

a. Net Present Value (NPV)

NPV merupakan metode yang menghitung selisih nilai sekarang dari arus kas masuk (benefits) dengan nilai sekarang dari arus kas keluar (costs) dari suatu investasi. Secara konsep, investasi dikatakan layak secara finansial jika NPV bernilai positif setelah memperhitungkan discount rate atau tingkat pengembalian minimum yang diharapkan. Metode ini mempertimbangkan time value of money, yakni konsep bahwa nilai uang berubah seiring waktu.

NPV positif menunjukkan bahwa usaha diperkirakan dapat menghasilkan nilai lebih dari biaya investasi awal, sehingga layak untuk dijalankan. Sebaliknya, NPV negatif menunjukkan bahwa arus kas yang dihasilkan tidak cukup untuk menutupi biaya investasi dan biaya modal.

b. Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat diskonto yang membuat nilai NPV sama dengan nol. Dengan kata lain, IRR mencerminkan tingkat pengembalian investasi yang diharapkan. Semakin tinggi IRR dibandingkan discount rate yang ditetapkan, semakin layak investasi tersebut secara finansial.

c. Payback Period (PP)

Payback Period mengukur periode waktu yang dibutuhkan agar total arus kas masuk dari suatu investasi mampu menutup biaya investasi awal. Meskipun PP tidak memperhitungkan nilai waktu dari uang seperti NPV, metode ini sering digunakan sebagai indikator sederhana untuk mengetahui berapa cepat modal dapat kembali. Kombinasi Payback Period bersama Net Present Value dan Internal Rate of Return memberikan gambaran yang komperhensif terkait kelayakan finansial usaha.

Secara keseluruhan, indikator finansial di atas digunakan secara bersamaan untuk menilai kelayakan investasi dalam suatu usaha berdasarkan proyeksi arus kas dan tingkat risiko yang diharapkan.

d. Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)

Benefit Cost Ratio merupakan salah satu metode analisis kelayakan finansial yang digunakan untuk membandingkan nilai sekarang dari manfaat (benefit) dengan nilai sekarang biaya (cost) yang dikeluarkan selama umur proyek. Menurut Gittinger (Gittinger, 1982), Benefit Cost Ratio menunjukkan efisiensi suatu investasi dengan melihat seberapa besar manfaat yang diperoleh dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Secara sistematis, Benefit Cost Ratio dirumuskan sebagai berikut:

$$B/C = \frac{\sum \frac{B}{(1+r)^t}}{\sum \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

Suatu usaha dinyatakan layak secara finansial apabila nilai B/C lebih besar dari satu, yang berarti nilai manfaat yang diperoleh lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Sebaliknya, apabila nilai B/C kurang dari satu, maka usaha tersebut dinilai tidak layak karena manfaat yang diperoleh tidak mampu menutup biaya investasi dan operasional.

e. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Menurut Hansen dan Mowen (Hansen & Mowen, 2006), analisis BEP digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar seluruh biaya tetap dan biaya variabel dapat tertutup. Analisis ini penting untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan manjerial.

Secara umum, BEP dirumuskan sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}}$$

Analisis BEP memberikan informasi mengenai struktur biaya usaha serta tingkat risiko operasional. Semakin rendah titik impas yang dicapai, maka semakin kecil risiko kerugian yang dihadapi oleh perusahaan, karena usaha dapat mencapai kondisi impas dalam waktu atau volume penjualan yang relatif cepat.

f. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan teknis analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh perubahan variabel-variabel utama terhadap hasil kelayakan finansial suatu usaha. Menurut Umar (Umar, 1997), analisis sensitivitas dilakukandengan mengubah satu atau beberapa variabel penting, seperti pendapatan, biaya operasional, atau tingkat diskonto, untuk melihat sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi kelayakan bisnis.

Tujuan utama analisis sensitivitas adalah untuk mengukur tingkat risiko usaha serta ketahanan finansial proyek terhadap perubahan kondisi eksternal maupun internal. Apabila suatu usaha masih menunjukkan indikator kelayakan yang baik meskipun terjadi perubahan variabel utama, maka usaha tersebut dinilai memiliki tingkat risiko yang relatif rendah dan lebih stabil untuk dijalankan.

Aspek Non-Finansial dalam Kelayakan Usaha

Selain penilaian finansial, studi kelayakan bisnis juga mencakup aspek non-keuangan yang sering kali menentukan keberhasilan usaha di luar angka finansial. Aspek-aspek tersebut meliputi:

a. Lokasi usaha

Pemilihan lokasi usaha yang tepat sangat penting karena memengaruhi kemudahan akses pelanggan dan potensi pasar. Lokasi yang dekat dengan tempat-tempat aktif seperti kantor, sekolah, atau area yang padat penduduk bisa meningkatkan jumlah pengunjung dan kesempatan berjualan. Lokasi yang strategis juga memperhatikan visibilitas usaha dan kemudahan akses transportasi bagi pembeli, yang langsung memengaruhi keberhasilan bisnis.

b. Produk dan Inovasi

Kebutuhan pelanggan, kualitas, dan inovasi produk memainkan peran penting dalam menarik minat pembeli. Produk yang sesuai dengan keinginan dan selera pasar bisa memuaskan konsumen serta memperkuat daya saing usaha. Dengan terus menghadirkan produk baru atau menyesuaikan menu dengan tren terbaru, usaha bisa tetap menarik perhatian dan menjaga kepercayaan pelanggan.

c. Strategi Pemasaran

Menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan mampu mengikuti perkembangan selera konsumen sangat penting untuk tetap kompetitif. Berbagai metode seperti promosi melalui media sosial, kerja sama dengan pihak lain, dan penyelenggaraan kegiatan yang relevan bisa meningkatkan kemunculan merek dan menarik calon pelanggan. Rencana pemasaran yang matang juga membantu usaha tetap unggul di tengah persaingan yang semakin ketat.

d. Sumber Daya Manusia dan Operasional

Mengelola sumber daya manusia dan proses operasional dengan baik menjadi faktor pendukung kinerja bisnis. Struktur organisasi yang jelas, penerapan SOP secara konsisten, serta program pelatihan bagi karyawan membantu kelancaran usaha, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan meminimalkan pengelolaan bisnis yang profesional dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek non-keuangan usaha seperti lokasi, operasional, strategi usaha, dan analisis SWOT, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan meliputi modal awal, biaya tetap, biaya variabel, arus kas bersih,

serta perhitungan kelayakan usaha menggunakan net present value (NPV) dan payback period. Objek penelitian adalah Tuju coffee & dan eatery yang berlokasi di jalan Ambon No.14, Citarum, Kecamatan Bandung Wetan, Kota Bandung. Data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh oleh wawancara langsung dengan pihak pengelola usaha serta data sekunder yang berasal dari studi literatur terkait studi kelayakan bisnis. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka, sedangkan analisis data dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan keuangan dan analisis non-keuangan untuk menentukan kelayakan usaha

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Finansial

Arus Kas Bersih (Net Cash Flow). Berdasarkan hasil wawancara, pendapatan usaha Tuju Coffee & Eatery berada pada kisaran Rp60.000.000-Rp70.000.000 per bulan. Dengan mempertimbangkan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan secara rutin, diperoleh estimasi arus kas bersih sebesar Rp20.000.000 per bulan atau Rp240.000.000 per tahun. Arus kas bersih ini digunakan sebagai dasar dalam perhitungan kelayakan finansial usaha.

a. Net Present Value (NPV)

Analisis Net Present Value (NPV) digunakan untuk mengetahui selisih antara nilai sekarang arus kas yang diterima dengan nilai investasi awal. Rumus NPV adalah sebagai berikut:

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

Dengan:

- CF_t = arus kas bersih tahun ke-t
- r = discount rate
- t = tahun ke-t
- I_0 = investasi awal

Dengan asumsi umur proyek selama 5 tahun, discount rate sebesar 10%, investasi awal sebesar Rp350.000.000, dan arus kas bersih tahunan sebesar Rp240.000.000, maka perhitungan nilai sekarang arus kas adalah sebagai berikut:

$$PV = \left(\frac{240.000.000}{(1+0,10)^1} + \frac{240.000.000}{(1+0,10)^2} + \frac{240.000.000}{(1+0,10)^3} + \frac{240.000.000}{(1+0,10)^4} + \frac{240.000.000}{(1+0,10)^5} \right) - 350.000.000$$

$$PV = (218.181.818 + 198.347.107 + 180.315.552 + 163.014.138 + 148.194.671) - 350.000.000$$

$$PV = 907.853.286 - 350.000.000$$

$$PV = 557.853.286$$

Nilai NPV > 0 menunjukkan bahwa usaha Tuju Coffee & Eatery layak dijalankan secara finansial.

b. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat diskonto yang menyebabkan nilai NPV sama dengan nol. Secara matematis, IRR dirumuskan sebagai berikut:

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

Dengan:

- CF_t = arus kas bersih tahun ke-t
- IRR = internal rate of return
- I_0 = investasi awal

Berdasarkan hasil penelitian pada Tuju Coffee & Eatery, diketahui:

- Investasi awal (I_0) = Rp350.000.000
- Arus kas bersih tahunan (CF) = Rp240.000.000
- Umur proyek = 5 tahun

Karena perhitungan IRR secara langsung sulit dilakukan, maka digunakan metode trial and error dengan dua tingkatan diskonto, yaitu 40% dan 50%.

- NPV pada tingkat diskonto 40%

$$NPV_{40\%} = \sum \frac{240.000.000}{(1 + 0,40)^t} - 350.000.000$$

$$NPV_{40\%} = (171.428.571 + 122.448.980 + 87.463.557 + 62.474.684 + 44.624.774) - 350.000.000$$

$$NPV_{40\%} = 488.440.566 - 350.000.000 = +138.440.566$$

- NPV pada tingkat diskonto 50%

$$NPV_{50\%} = \sum \frac{240.000.000}{(1 + 0,50)^t} - 350.000.000$$

$$NPV_{50\%} = (160.000.000 + 106.666.667 + 71.111.111 + 47.407.407 + 31.604.938) - 350.000.000$$

$$NPV_{50\%} = 416.790.123 - 350.000.000 = -66.209.877$$

Karena NPV berubah dari positif ke negatif, maka IRR berada di antara 40% dan 50%. Nilai IRR dihitung menggunakan rumus interpolasi sebagai berikut:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (r_2 - r_1)$$

$$IRR = 40\% + \frac{138.440.566}{138.440.566 - (-66.209.877)} \times (50\% - 40\%)$$

$$IRR = 40\% + \frac{138.440.566}{204.650.443} \times 10\%$$

$$IRR = 46,8\%$$

Nilai IRR sebesar $\pm 46,8\%$ menunjukkan tingkat pengembalian investasi yang jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto yang digunakan, yaitu 10%.

c. Payback Period (PP)

Payback Period (PP) digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal dari arus kas yang dihasilkan. Rumus Payback Period adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{I_0}{CF}$$

Dengan:

- I_0 = investasi awal
- CF = arus kas bersih tahunan

Berdasarkan data penelitian, maka perhitungan sebagai berikut:

$$PP = \frac{350.000.000}{240.000.000}$$

$$PP = 1,46 \text{ tahun}$$

Hasil tersebut menunjukkan bahwa investasi awal dapat kembali dalam waktu sekitar 1 tahun 5-6 bulan.

d. Benefit Cost Ratio (B/C)

Benefit Cost Ratio merupakan metode analisis kelayakan finansial yang membandingkan antara nilai sekarang dari manfaat (benefit) dengan nilai sekarang dari biaya (cost). Metode ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana manfaat yang diperoleh usaha mampu menutup biaya yang dikeluarkan. Secara matematis, B/C Rasio dirumuskan sebagai berikut:

$$B/C = \frac{\sum \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

Dengan:

- B_t = manfaat (benefit pada tahun ke-t)
- C_t = biaya (cost) pada tahun ke-t
- r = tingkat diskonto
- t = tahun ke-t

Berdasarkan hasil penelitian pada Tuju Coffe & Eatery, digunakan asumsi sebagai berikut:

- Investasi awal (biaya awal) = Rp 350.000.000
- Arus kas bersih tahunan (benefit) = Rp 240.000.000
- Umur proyek = 5 tahun
- Tingkat diskonto = 10%

Perhitungan PV Benefit (Manfaat):

$$PV \text{ Benefit} = \sum_{t=1}^5 \frac{240.000.000}{(1+0,10)^t}$$

$$PV \text{ Benefit} = 218.181.818 + 198.347.107 + 180.315.552 + 163.014.138 + 148.194.671$$

$$PV \text{ Benefit} = 907.853.286$$

Perhitungan PV Cost (Biaya)

Biaya yang diperhitungkan dalam B/C Rasio adalah investasi awal, karena biaya operasional telah dikurangkan dalam perhitungan arus kas bersih.

$$PV \text{ Cost} = 350.000.000$$

$$B/C = \frac{907.853.286}{350.000.000}$$

$$\frac{B}{C} = 2,59$$

Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh nilai Benefit Cost Rasio, diperoleh nilai B/C sebesar 2,59 (>1), yang berarti setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan manfaat sebesar Rp2,59. Dengan demikian, usaha Tuju Coffe & Eatery layak untuk dijalankan secara finansial.

e. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami laba maupun rugi. Analisis BEP digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha dapat menutup seluruh biaya operasionalnya.

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Dengan:

- FC = biaya tetap
- P = pendapatan penjualan
- VC = biaya variabel

Berdasarkan hasil penelitian pada Tuju Coffe & Eatery, diperoleh data:

- Biaya tetap per bulan (FC) = Rp 40.000.000
- Pendapatan per bulan (P) = Rp 70.000.000
- Biaya variabel per bulan (VC) = Rp 45.000.000

Sehingga margin kontribusi diperoleh sebagai berikut:

$$P - VC = 70.000.000 - 45.000.000 = 25.000.000$$

Maka BEP dalam satuan waktu (bulan) adalah:

$$BEP = \frac{40.000.000}{25.000.000} = 1,6 \text{ bulan}$$

Hasil menunjukkan bahwa usaha Tuju Coffe & Eatery akan mencapai titik impas dalam waktu sekitar 1-2 bulan operasional. Setelah melewati periode tersebut, usaha mulai menghasilkan keuntungan. Nilai BEP yang relatif cepat ini mengindikasikan bahwa struktur biaya usaha cukup efisien dan risikokerugian operasional tergolong rendah.

f. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui seberapa sensitif kelayakan finansial usaha terhadap perubahan variabel-variabel utama, seperti penurunan pendapatan dan peningkatan biaya operasional. Analisis ini penting untuk menilai tingkat risiko usaha apabila terjadi perubahan kondisi pasar.

1) Sensitivitas terhadap Penurunan Pendapatan

Diasumsikan terjadi penurunan pendapatan sebesar 10% dari kondisi normal. Pendapatan tahunan yang semula Rp 840.000.000 menjadi:

$$\text{Pendapatan} = 840.000.000 \times 90\% = 756.000.000$$

Dengan asumsi biaya tetap dan biaya variabel relatif konstan, arus kas bersih tahunan diperkirakan turun menjadi Rp 168.000.000 per tahun. Nilai sekarang arus kas selama lima tahun pada tingkat diskonto 10% adalah:

$$PV = 168.000.000 \times 3,7908 = 637.057.344$$

Sehingga diperoleh:

$$NPV = 637.057.344 - 350.000.000 = 287.057.344$$

Nilai NPV masih bernilai positif, yang menunjukkan bahwa usaha tetap layak dijalankan meskipun terjadi penurunan pendapatan sebesar 10%.

2) Sensitivitas terhadap Peningkatan Biaya Operasional

Diasumsikan terjadi peningkatan biaya operasional sebesar 10%, sehingga arus kas bersih tahunan turun dari Rp 240.000.000 menjadi Rp 216.000.000. Nilai sekarang arus kas selama lima tahun dihitung sebagai berikut:

$$PV = 216.000.000 \times 3,7908 = 818.008.128$$

$$NPV = 818.008.128 - 350.000.000 = 468.008.128$$

Nilai NPV yang tetap positif menunjukkan bahwa peningkatan biaya operasional hingga 10% masih dapat ditoleransi oleh usaha tanpa menghilangkan kelayakan finansialnya.

3) Implikasi Analisis Sensitivitas

Berdasarkan hasil analisis sensitivitas, dapat disimpulkan bahwa kelayakan finansial usaha Tuju Coffe & Eatery relatif stabil terhadap perubahan pendapatan maupun biaya operasional dalam batas wajar. Penurunan pendapatan atau peningkatan biaya hingga 10% masih menghasilkan nilai NPV positif, sehingga usaha memiliki tingkat ketahanan finansial yang baik terhadap risiko operasional dan fluktuasi pasar.

g. Implikasi Kelayakan Finansial

Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial yang meliputi perhitungan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), serta analisis sensitivitas, dapat disimpulkan bahwa usaha Tuju Coffee & Eatery layak untuk dijalankan secara finansial. Nilai NPV yang bernilai positif menunjukkan bahwa arus kas yang dihasilkan usaha mampu memberikan nilai tambah dan keuntungan bersih setelah memperhitungkan nilai waktu uang dan investasi awal. Hal ini menandakan bahwa usaha tidak hanya mampu menutup seluruh biaya investasi, tetapi juga menghasilkan keuntungan yang melebihi tingkat pengembalian minimum yang disyaratkan.

Nilai IRR yang lebih besar dibandingkan tingkat diskonto yang digunakan menunjukkan bahwa tingkat pengembalian internal usaha berada di atas biaya modal, sehingga investasi dinilai menguntungkan. Perbedaan yang cukup signifikan antara nilai IRR dan tingkat diskonto mencerminkan adanya margin keamanan (margin of safety) yang tinggi bagi investor atau pemilik usaha. Selain itu, hasil perhitungan Payback Period yang relatif singkat menunjukkan bahwa investasi awal dapat kembali dalam waktu yang cepat, sehingga risiko finansial yang dihadapi usaha tergolong rendah.

Hasil analisis Benefit Cost Ratio (B/C) yang menunjukkan nilai lebih besar dari satu mengindikasikan bahwa manfaat yang diperoleh dari usaha lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian, setiap satu satuan biaya yang diinvestasikan mampu menghasilkan manfaat yang lebih besar, yang mencerminkan efisiensi penggunaan modal dalam menjalankan usaha. Sementara itu, hasil analisis sensitivitas menunjukkan

bahwa usaha masih tetap layak dijalankan meskipun terjadi perubahan pendapatan atau peningkatan biaya operasional dalam batas wajar. Kondisi ini menunjukkan bahwa kelayakan finansial usaha cukup stabil dan memiliki ketahanan yang baik terhadap risiko dan ketidakpastian pasar.

Secara keseluruhan, kombinasi antara NPV yang positif, IRR yang tinggi, Payback Period yang singkat, nilai B/C yang lebih besar dari satu, serta hasil analisis sensitivitas yang tetap menunjukkan kelayakan, memberikan indikasi kuat bahwa usaha Tuju Coffee & Eatery memiliki prospek finansial yang baik. Oleh karena itu, usaha ini tidak hanya layak untuk dijalankan, tetapi juga memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut dalam jangka menengah dan panjang.

Aspek Non-Finansial

a. Aspek Lokasi Usaha

Lokasi Tuju Coffee & Eatery berada di kawasan Bandung Wetan yang dikenal sebagai area dengan aktivitas ekonomi dan sosial yang cukup tinggi. Lokasi ini mudah diakses oleh konsumen serta berada di lingkungan yang strategis untuk usaha coffee shop. Keberadaan fasilitas umum dan arus lalu lintas yang ramai memberikan potensi pasar yang besar, sehingga dari aspek lokasi usaha ini dinilai layak untuk dijalankan.

b. Aspek Pasar dan Target Konsumen

Target pasar Tuju Coffee & Eatery adalah kalangan anak muda, mahasiswa, dan pekerja yang membutuhkan tempat untuk bersantai, bekerja, maupun bersosialisasi. Segmentasi pasar ini memiliki tingkat konsumsi kopi yang relatif tinggi dan cenderung loyal terhadap brand yang memiliki konsep menarik. Hal tersebut memberikan peluang bagi usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan.

c. Aspek Produk dan Layanan

Produk yang ditawarkan terdiri dari berbagai varian minuman kopi dan non-kopi serta makanan pendamping. Keunikan produk dan penyajian menjadi salah satu daya tarik utama usaha ini dalam menghadapi persaingan. Selain itu, kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen turut berperan penting dalam membangun kepuasan dan loyalitas pelanggan. Dengan menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan, usaha ini memiliki daya saing yang baik di pasar.

d. Aspek Operasional dan Sumber Daya Manusia

Kegiatan operasional Tuju Coffee & Eatery telah berjalan secara terstruktur dengan pembagian tugas karyawan yang jelas. Jumlah tenaga kerja disesuaikan dengan kebutuhan operasional harian sehingga aktivitas usaha dapat berjalan secara efisien. Adanya standar operasional prosedur dalam pelayanan dan pengolahan produk membantu menjaga kualitas dan kelancaran operasional.

e. Aspek Manajemen dan Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha dilakukan secara langsung oleh pemilik dengan pengawasan terhadap kegiatan operasional dan keuangan. Pola manajemen yang sederhana namun terkontrol memudahkan pengambilan keputusan serta penyesuaian strategi usaha sesuai dengan kondisi pasar. Hal ini menjadi nilai tambah dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah dinamika.

f. Analisis SWOT

Berdasarkan hasil analisis SWOT, kekuatan utama usaha terletak pada lokasi yang strategis dan konsep usaha yang menarik. Kelemahan yang dihadapi adalah tingginya biaya operasional yang

berpotensi menekan laba apabila tidak dikelola dengan baik. peluang usaha masih terbuka luas seiring meningkatkan tren konsumsi kopi dan budaya nongkrong di Kota Bandung. Sementara itu, ancaman utama berasal dari tingginya tingkat persaingan usaha coffee shop, namun ancaman tersebut dapat diminimalkan melalui inovasi produk dan peningkatan kualitas pelayanan.

g. Implikasi Kelayakan Non-Finansial

Berdasarkan analisis aspek non-keuangan, Tuju Coffee & Eatery dinilai layak untuk dijalankan. Lokasi strategis, target pasar yang jelas, kualitas produk dan pelayan yang baik, serta pengelolaan usaha yang terstruktur menjadi faktor pendukung utama dalam berkelanjutan usaha ini.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis pada Tuju Coffee & Eatery di Kota Bandung, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan baik dari aspek finansial maupun non-finansial. Dari sisi finansial, hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai Net Present Value (NPV) bernilai positif, yang berarti arus kas usaha mampu memberikan keuntungan setelah memperhitungkan nilai waktu uang dan investasi awal. Nilai Internal Rate of Return (IRR) yang lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto menandakan bahwa tingkat pengembalian investasi berada di atas biaya modal, sehingga investasi pada usaha ini tergolong menguntungkan.

Selain itu, Payback Period yang relatif singkat menunjukkan bahwa modal awal dapat kembali dalam waktu yang cepat, sehingga risiko finansial usaha tergolong rendah. Nilai Benefit Cost Ratio (B/C) yang lebih besar dari satu mengindikasikan bahwa setiap biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan manfaat yang lebih besar. Hasil analisis Break Even Point (BEP) juga menunjukkan bahwa usaha dapat mencapai titik impas dalam waktu yang relatif cepat, sehingga struktur biaya operasional dinilai cukup efisien. Ditambah dengan hasil analisis sensitivitas yang tetap menghasilkan NPV positif meskipun terjadi penurunan pendapatan atau kenaikan biaya, menunjukkan bahwa Tuju Coffee & Eatery memiliki ketahanan finansial yang baik terhadap perubahan kondisi pasar.

Dari aspek non-finansial, Tuju Coffee & Eatery didukung oleh lokasi usaha yang strategis, target pasar yang jelas, kualitas produk dan layanan yang baik, serta sistem operasional dan manajemen yang cukup terstruktur. Konsep usaha yang menarik dan sesuai dengan tren konsumsi kopi di Kota Bandung menjadi kekuatan utama dalam menghadapi persaingan. Dengan kombinasi faktor-faktor tersebut, Tuju Coffee & Eatery tidak hanya layak dijalankan, tetapi juga memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan dalam jangka menengah dan panjang.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka saran yang dapat diberikan bagi Tuju Coffee & Eatery adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan strategi pemasaran digital

Usaha disarankan untuk lebih mengoptimalkan media sosial, kolaborasi dengan komunitas, serta promosi berbasis konten kreatif agar jangkauan pasar semakin luas dan brand awareness meningkat.

2. Pengendalian biaya operasional

Mengingat biaya operasional cukup besar, pemilik usaha perlu melakukan evaluasi rutin terhadap pengeluaran agar tetap efisien tanpa menurunkan kualitas produk dan pelayanan.

3. Inovasi produk secara berkala

Tuju coffee & Eatery disarankan untuk terus menghadirkan menu baru atau konsep unik agar konsumen tidak terlalu jenuh dan tetap loyal terhadap usaha.

4. Peningkatan kualitas sumber daya manusia

Pelatihan karyawan terkait pelayanan, komunikasi, dan standar operasional perlu dilakukan secara rutin agar kualitas layanan tetap konsisten dan profesional.

5. Pengembangan perencanaan keuangan jangka panjang

Usaha disarankan untuk mulai menyusun perencanaan investasi dan ekspansi secara lebih sistematis, termasuk pencatatan keuangan yang lebih detail agar pengambilan keputusan bisnis menjadi lebih akurat.

Dengan penerapan saran tersebut, diharapkan Tuju Coffee & Eatery dapat mempertahankan kelayakan usahanya serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan industri coffee shop yang semakin ketat.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, & Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Husnan, S., & Muhammad, S. (2014). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Gittinger, J. P. (1982). *Economic Analysis of Agricultural Projects*. Washington D.C: Johns Hopkins University Press.
- Hansen, D., & Mowen, M. (2006). *Cost Management: Accounting and Control*. Ohio: Rob Dewey .
- Umar, H. (1997). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Arisanti, P. (2021). Tren Gaya Hidup Milenial, Identitas Sosial dan Desain Coffe Shop. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 579-590.
- Hardiyanti, N. Y., & Puspa, R. (2021). CoffeeCulturedi Indonesia : Pola Konsumsi Konsumen Pengunjung Kafe, Kedai Kopi dan Warung Kopi di Gresik. *Medkom: Jurnal Media dan Komunikasi*, 93-106.