

Analisis Kelayakan Bisnis Muka Bumi Coffe House di Bandung Timur: Pendekatan Aspek Pasar, Operasional, Manajemen, dan Finansial

Amelia Fega¹, Ahmad Khairi², Alfathir Hilal Nazmi³, Sawalni⁴, Alvin Firdaus⁵, Ananda Aprilia⁶, Adam Rizqi Mubarak⁷

Program Studi Manajemen, Universitas Muhammdiyah Bandung ^{1,2,3,4,5,6,7}

*Email Korespodensi: ameliafega91@gmail.com

Sejarah Artikel:

Diterima 05-02-2026
Disetujui 15-02-2026
Diterbitkan 17-02-2026

ABSTRACT

This study aims to evaluate the business feasibility of Muka Bumi Coffee House as a café business operating in East Bandung. The analysis applies a business feasibility study approach covering market and marketing aspects, operational and technical aspects, management and human resource aspects, legal, social and environmental aspects, as well as financial aspects. The research employs a descriptive method with both quantitative and qualitative approaches, utilizing primary data obtained through interviews and direct observations, along with secondary data related to revenue, operational costs, and initial investment. The financial feasibility analysis is conducted using Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), and Accounting Rate of Return (ARR) methods. In addition, sensitivity analysis and SWOT analysis are applied to assess the business resilience against changes in sales volume and operational costs, as well as to determine its strategic position in the competitive café industry. The findings indicate that Muka Bumi Coffee House has promising market potential with relatively stable demand, supported by effective operational management and structured business organization. From a financial perspective, the business generates consistent net profit, operates above the break-even point, and demonstrates a relatively short capital recovery period. Overall, the results suggest that Muka Bumi Coffee House is financially and operationally feasible and has sustainable development prospects within the competitive coffee shop industry.

Keywords: Business Feasibility Study, Coffee Shop, Financial Analysis, Business Analysis, Break Even Point, Payback Period, SWOT Analysis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan usaha Muka Bumi Coffee House sebagai salah satu bisnis café yang beroperasi di wilayah Bandung Timur. Analisis dilakukan melalui pendekatan studi kelayakan bisnis yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional dan teknis, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek hukum, sosial, dan lingkungan, serta aspek keuangan. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif, berdasarkan data primer hasil wawancara dan observasi langsung, serta data sekunder yang berkaitan dengan pendapatan, biaya operasional, dan investasi usaha. Analisis finansial dilakukan menggunakan metode Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), dan Accounting Rate of Return (ARR), yang dilengkapi dengan analisis sensitivitas serta analisis SWOT untuk mengidentifikasi posisi strategis dan ketahanan usaha terhadap perubahan kondisi penjualan maupun biaya operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Muka Bumi Coffee House memiliki potensi pasar yang cukup baik dengan tingkat permintaan yang relatif stabil, didukung oleh sistem operasional yang berjalan efektif serta manajemen usaha yang terstruktur. Dari aspek keuangan, usaha ini mampu menghasilkan laba

bersih yang konsisten, berada di atas titik impas, serta memiliki periode pengembalian modal yang relatif cepat. Berdasarkan hasil analisis tersebut, Muka Bumi Coffee House dinyatakan layak untuk dijalankan dan memiliki peluang pengembangan usaha yang berkelanjutan di tengah persaingan industri café.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Coffee Shop, Analisis Keuangan, Analisis Bisnis, Break Even Point, Payback Period, SWOT

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Fega, A., Khairi, A., Nazmi, A. H. ., Sawalni, S., Firdaus, A., Aprilia, A., & Mubarok, A. R. (2026). Analisis Kelayakan Bisnis Muka Bumi Coffe House di Bandung Timur: Pendekatan Aspek Pasar, Operasional, Manajemen, dan Finansial. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(2), 3302-3323. <https://doi.org/10.63822/74ymhn51>

PENDAHULUAN

Perkembangan industri kuliner, khususnya usaha kedai kopi (coffee shop), mengalami pertumbuhan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir. Perubahan gaya hidup masyarakat, terutama di kalangan mahasiswa dan pekerja, menjadikan kedai kopi tidak hanya sebagai tempat untuk menikmati minuman, tetapi juga sebagai ruang bersosialisasi, belajar, dan bekerja. Kondisi ini mendorong munculnya berbagai usaha café dengan konsep dan keunikan masing-masing untuk menarik minat konsumen.

Namun, meningkatnya jumlah usaha café juga berdampak pada tingginya tingkat persaingan. Setiap pelaku usaha dituntut untuk mampu mengelola bisnis secara efektif dan efisien agar dapat bertahan serta berkembang di tengah persaingan tersebut. Oleh karena itu, sebelum suatu usaha dijalankan atau dikembangkan lebih lanjut, diperlukan analisis yang matang untuk menilai apakah usaha tersebut layak secara ekonomi, operasional, dan finansial.

Muka Bumi Coffee House merupakan salah satu usaha café yang bergerak di bidang kuliner dan minuman kopi yang berlokasi di Bandung Timur. Dengan konsep family café dan target pasar utama mahasiswa serta pekerja, usaha ini memiliki potensi pasar yang cukup besar. Lokasi yang strategis, harga yang terjangkau, serta suasana yang nyaman menjadi keunggulan yang dimiliki. Meskipun demikian, untuk memastikan keberlanjutan usaha dan meminimalkan risiko kerugian, diperlukan analisis kelayakan usaha yang komprehensif.

Studi kelayakan usaha menjadi alat penting untuk menilai sejauh mana usaha Muka Bumi Coffee House layak dijalankan dan dikembangkan. Analisis ini mencakup berbagai aspek, antara lain aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek hukum, sosial, dan lingkungan, serta aspek keuangan. Melalui analisis tersebut, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang objektif mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, penyusunan laporan Analisa Kelayakan Usaha Muka Bumi Coffee House dilakukan untuk menilai kelayakan usaha secara menyeluruh serta memberikan dasar pertimbangan bagi pengambilan keputusan bisnis di masa yang akan datang.

KAJIAN TEORITIS

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah proses penilaian untuk menentukan apakah sebuah kelayakan usaha layak untuk dijalankan atau tidak. Kajian ini bertujuan menilai secara objektif dan rasional manfaat serta risiko dari kegiatan yang sedang dilakukan maupun dilaksanakan, termasuk dampaknya terhadap kehidupan, kebutuhan aset, dan peluang usaha. Secara umum, studi kelayakan bisnis adalah menilai dari biaya yang telah dikeluarkan dan nilai atau manfaat yang dapat diperoleh nantinya.

Menurut Sutrisno (1982:75) dalam Hasan et al., (2022), studi kelayakan bisnis merupakan proses analisis atau penelitian apakah suatu proyek atau pikiran bisnis yang akan dijalankan dapat berjalan dan menghasilkan sesuai dengan tujuan atau tidak. Studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang bertujuan untuk menentukan apakah ide bisnis layak untuk dijalankan atau tidak. Ide bisnis dapat dinyatakan layak untuk dijalankan jika memberikan manfaat yang besar bagi semua pemangku kepentingan didalam bisnis tersebut (Suliyanto, 2023 dalam Haribowo, 2024).

Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis bertujuan menilai peluang keberhasilan suatu usaha di masa mendatang sehingga pelaku usaha dapat menentukan kelayakan usaha sebelum usaha tersebut dijalankan. Melalui studi kelayakan bisnis, pelaku usaha dapat menghindari pemborosan sumber daya, seperti dana, tenaga, dan waktu, serta meminimalkan potensi permasalahan di masa yang akan datang. Selain itu, studi kelayakan bisnis diharapkan memberikan manfaat dan keuntungan bagi berbagai pihak yang terlibat dalam usaha.

Studi kelayakan bisnis juga berfungsi menganalisis kondisi usaha secara menyeluruh baik dari aspek internal maupun eksternal. Analisis tersebut mencakup identifikasi kekuatan dan kelemahan usaha, peluang, dan ancaman lingkungan, serta ketersediaan sumber daya sebagai penilaian prospek keberhasilan usaha.

Melalui pelaksanaan studi kelayakan bisnis, pelaku usaha memperoleh informasi mengenai latar belakang usaha, deskripsi produk atau jasa, sistem operasional dan manajemen, hasil riset pemasaran, kondisi keuangan, serta pemenuhan aspek hukum dan kewajiban perpajakan. Informasi tersebut digunakan sebagai dasar evaluasi usaha dan pengambilan keputusan strategis pada tahap selanjutnya. Lebih lanjut, studi kelayakan bisnis bertujuan mempermudah proses perencanaan usaha, meluncurkan pelaksanaan kegiatan bisnis, meminimalkan risiko kerugian, serta mempermudah proses pengawasan dan pengendalian usaha agar tujuan usaha dapat dicapai secara optimal.

Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Sebelum melangkah dalam mendirikan atau mengevaluasi sebuah bisnis seperti cafe, diperlukan suatu kajian komprehensif yang dikenal sebagai Studi Kelayakan Bisnis. Studi ini berfungsi sebagai peta navigasi sekaligus alat uji untuk menentukan apakah suatu ide bisnis layak dijalankan, baik dari segi potensi pasar, teknis operasional, maupun kelayakan finansial. Tujuannya adalah untuk meminimalisir risiko kegagalan dengan menganalisis seluruh faktor kritis secara objektif dan sistematis sebelum sumber daya yang besar diinvestasikan.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam konteks bisnis cafe, studi pasar dan pemasaran merupakan landasan strategis yang menentukan kelangsungan operasi dan pertumbuhan usaha. Studi pasar secara sistematis mengumpulkan dan menganalisis informasi tentang kondisi pasar, perilaku konsumen, serta kompetisi yang ada. Hal ini mencakup analisis ukuran dan potensi pasar di sekitar lokasi cafe, segmentasi konsumen berdasarkan demografi, psikografi, perilaku, dan geografis, serta penentuan target pasar spesifik seperti mahasiswa, pekerja profesional, atau komunitas kreatif. Selain itu, studi pasar juga melibatkan analisis mendalam terhadap pesaing langsung maupun tidak langsung untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, dan celah peluang yang dapat dimanfaatkan, sekaligus merumuskan positioning yang unik bagi cafe tersebut di tengah persaingan.

Pemasaran cafe kemudian menjadi implementasi dari hasil studi pasar tersebut, yang diwujudkan melalui pengelolaan bauran pemasaran atau marketing mix 7P. Aspek produk tidak hanya mencakup variasi menu kopi dan pendampingnya, tetapi juga kualitas, konsistensi, dan penyajiannya. Strategi harga harus dirancang sesuai target pasar dan positioning, apakah sebagai cafe premium atau terjangkau. Lokasi dan aksesibilitas menjadi penentu utama dalam aspek tempat, sementara promosi berkembang pesat ke ranah digital melalui media sosial, konten visual menarik, dan kolaborasi dengan influencer. Elemen orang atau sumber daya manusia, khususnya barista dan pelayan, berperan penting dalam menciptakan pengalaman pelanggan yang positif. Proses layanan yang efisien serta bukti fisik seperti desain interior, suasana, dan identitas merek turut membentuk persepsi nilai di mata konsumen.

Dalam industri cafe modern, pendekatan pemasaran telah bergeser dari sekadar transaksi menjadi penciptaan pengalaman atau experience marketing, di mana cafe berfungsi sebagai "third place" – ruang ketiga selain rumah dan kantor untuk berinteraksi, bekerja, atau bersantai. Pemasaran digital pun menjadi tulang punggung dalam membangun kesadaran merek dan keterlibatan pelanggan, mulai dari konten yang menarik di Instagram hingga manajemen ulasan online di platform seperti Google Maps. Observasi langsung terhadap cafe akan mengungkap bagaimana teori-teori ini diaplikasikan secara nyata, mulai dari cara cafe membidik segmen tertentu, membedakan diri dari pesaing, hingga membangun relasi jangka panjang dengan pelanggan melalui program loyalitas dan engagement di media sosial. Keberhasilan strategi pemasaran ini pada akhirnya dapat diukur dari tingkat kepuasan pelanggan, peningkatan penjualan berulang, serta pertumbuhan market share cafe di wilayah operasinya.

Aspek Manajemen dan SDM

Manajemen sumber daya manusia (SDM) pada cafe meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian terhadap individu yang terlibat dalam operasional bisnis. Hal ini dimulai dari proses rekrutmen dan seleksi untuk memastikan kecocokan calon karyawan dengan budaya dan kebutuhan cafe, terutama dalam peran barista, pelayan, atau kasir. Pelatihan dan pengembangan menjadi kunci untuk meningkatkan kompetensi teknis (seperti teknik brewing) serta keterampilan pelayanan dan komunikasi. Sistem motivasi dan kompensasi—meliputi gaji, insentif, dan pengakuan—didesain untuk mempertahankan kinerja dan loyalitas karyawan. Selain itu, kepemimpinan dan komunikasi internal yang efektif sangat penting dalam menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif. Manajemen kinerja melalui evaluasi berkala dan umpan balik membantu menjaga standar layanan. Tantangan yang sering dihadapi dalam industri F&B adalah tingginya tingkat turnover; karena itu, penerapan manajemen SDM yang baik dapat mengurangi hal tersebut dan membangun tim yang stabil serta berkomitmen.

Aspek Operasional

Aspek operasional dalam sebuah cafe merujuk pada keseluruhan proses produksi dan layanan yang menjalankan kegiatan bisnis sehari-hari. Ini mencakup pengelolaan rantai pasok, mulai dari pemilihan supplier bahan baku seperti biji kopi, susu, dan makanan pendamping, hingga sistem penyimpanan dan pengelolaan stok. Proses produksi juga melibatkan standar operasional prosedur (SOP) dalam penyajian minuman dan makanan, termasuk konsistensi rasa, kecepatan layanan, serta kontrol kualitas. Selain itu, tata letak (*layout*) cafe, penataan peralatan (seperti mesin espresso, grinder, dan perlengkapan dapur), serta pengelolaan fasilitas pendukung seperti jaringan listrik, air, dan internet, turut menentukan kelancaran operasional. Efisiensi dalam operasional tidak hanya berdampak pada pengalaman konsumen, tetapi juga pada pengendalian biaya, minimasi pemborosan (*waste*), dan kemampuan café dalam memenuhi permintaan pada jam-jam sibuk. Konsep seperti *lean operation* dan *just-in-time* juga dapat diterapkan untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya.

Aspek Hukum, Sosial, dan Lingkungan

Aspek hukum dalam operasional cafe mencakup kepatuhan terhadap peraturan dan perizinan yang berlaku, seperti izin usaha (SIUP, NIB), izin kesehatan (hygiene dan sanitasi), sertifikasi halal (jika diperlukan), serta perjanjian sewa atau kepemilikan lokasi. Café juga harus memperhatikan aspek perlindungan konsumen, termasuk kejelasan informasi harga, keamanan pangan, dan penanganan komplain. Dari sisi sosial, café memiliki peran sebagai ruang publik yang dapat memfasilitasi interaksi

komunitas, mendukung kegiatan lokal, atau memberikan kontribusi sosial melalui program-program seperti donasi atau pemberdayaan kelompok tertentu. Tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dapat diwujudkan dengan mempekerjakan tenaga lokal atau mendukung produk-produk daerah. Sementara itu, aspek lingkungan menjadi semakin relevan seiring kesadaran akan keberlanjutan. Café dapat menerapkan praktik ramah lingkungan seperti pengurangan sampah plastik (menggunakan gelas dapat pakai ulang atau kemasan *biodegradable*), daur ulang limbah, efisiensi energi dan air, serta sourcing bahan baku yang berkelanjutan (seperti kopi bersertifikasi *fair trade* atau organik). Penerapan prinsip *green business* tidak hanya mendukung pelestarian lingkungan, tetapi juga menjadi nilai tambah di mata konsumen yang semakin sadar akan isu keberlanjutan.

Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan tulang punggung kelangsungan dan pengukuran kesehatan bisnis cafe, yang mencakup perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian seluruh sumber daya keuangan. Secara teoritis, aspek ini dimulai dengan analisis kebutuhan modal awal (*start-up capital*), yang meliputi investasi untuk sewa atau renovasi tempat, pembelian peralatan utama (*fixed assets*), persiapan operasional, dan modal kerja. Selanjutnya, cafe perlu menyusun proyeksi keuangan yang realistis, termasuk laporan laba rugi yang memperkirakan pendapatan dari penjualan dan menguranginya dengan Harga Pokok Penjualan (COGS) biaya langsung bahan baku serta biaya operasional seperti gaji, utilitas, dan pemasaran. Proyeksi arus kas (*cash flow*) sangat krusial untuk memastikan kecukupan likuiditas dalam membayar kewajiban jangka pendek, mengingat sering terjadinya kesenjangan antara penerimaan dan pengeluaran.

Pengendalian keuangan sehari-hari mencakup manajemen biaya variabel (seperti bahan baku yang fluktuatif) dan biaya tetap, serta penetapan margin keuntungan yang tepat untuk setiap produk (*product costing*). Analisis break-even point (BEP) digunakan untuk menentukan volume penjualan minimal yang harus dicapai agar cafe tidak mengalami kerugian, dengan mempertimbangkan kontribusi margin setiap item terhadap penutupan biaya tetap. Dalam pengambilan keputusan strategis—seperti menambah varian menu, memperluas tempat, atau berinvestasi pada peralatan baru—digunakan analisis kelayakan investasi dengan metode seperti Payback Period (PP). Kinerja keuangan cafe juga diukur melalui rasio-rasio keuangan, seperti rasio profitabilitas (*net profit margin*), likuiditas (*current ratio*), dan efisiensi (*inventory turnover*). Pencatatan keuangan yang akurat dan transparan, baik manual maupun dengan sistem *point of sales* (POS), menjadi dasar untuk evaluasi dan perencanaan keuangan yang lebih baik di masa depan.

Payback Period (PP)

Payback Period merupakan salah satu metode analisis keuangan yang digunakan untuk menilai kelayakan usaha dengan cara menghitung jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal investasi awal melalui arus kas bersih yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Metode ini menitikberatkan pada aspek waktu pengembalian modal sehingga dapat memberikan gambaran mengenai tingkat risiko investasi yang ditanggung oleh pelaku usaha.

Semakin singkat periode pengembalian modal, maka semakin kecil risiko usaha dan semakin layak usaha tersebut untuk dijalankan. Sebaliknya, semakin lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal, maka tingkat risiko usaha menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, payback period banyak digunakan pada usaha skala kecil dan menengah karena perhitungannya sederhana dan mudah dipahami.

Payback period dinilai layak apabila waktu pengembalian investasi lebih cepat atau tidak melebihi umur ekonomis usaha yang direncanakan. Metode ini juga bermanfaat sebagai alat bantu dalam

pengambilan keputusan, khususnya untuk melihat kemampuan usaha dalam mengembalikan modal dalam jangka waktu tertentu.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui titik impas suatu usaha, yaitu kondisi di mana total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Analisis ini berfungsi untuk menentukan jumlah minimum penjualan atau pendapatan yang harus dicapai agar usaha dapat menutup seluruh biaya operasionalnya.

Melalui analisis Break Even Point, pelaku usaha dapat mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta volume produksi atau penjualan. Informasi tersebut sangat penting dalam perencanaan usaha karena dapat digunakan sebagai dasar penetapan harga, target penjualan, dan strategi pengendalian biaya.

Usaha dikatakan layak secara finansial apabila realisasi penjualan berada di atas titik impas yang telah ditentukan. Dengan demikian, analisis BEP dapat membantu pelaku usaha dalam menilai kemampuan usaha untuk menghasilkan keuntungan serta mengantisipasi risiko kerugian apabila penjualan tidak mencapai target yang direncanakan.

Accounting Rate of Return (ARR)

Accounting Rate of Return (ARR) merupakan salah satu metode dalam analisis kelayakan investasi atau modal yang berfokus pada profitabilitas akuntansi suatu proyek atau investasi. ARR mengukur perkiraan tingkat pengembalian tahunan yang dihasilkan oleh suatu investasi, berdasarkan pada laba akuntansi yang dihasilkan, bukan pada arus kas seperti metode lainnya (NPV, IRR, atau Payback Period). Metode ini sangat populer karena perhitungannya sederhana dan menggunakan data akuntansi yang sudah tersedia dalam laporan keuangan perusahaan.

Konsep dasar dan rumus ARR Pada dasarnya, ARR menghitung persentase rata-rata laba tahunan yang dihasilkan investasi terhadap nilai investasi rata-rata atau investasi awal. Terdapat dua pendekatan umum dalam perhitungan ARR:

1. Berdasarkan Investasi Awal:

$$ARR = \frac{\text{Rata-rata Laba Tahunan Setelah Pajak}}{\text{Investasi Awal}} \times 100\%$$

2. Berdasarkan Investasi Rata-rata:

$$ARR = \frac{\text{Rata-rata Laba Tahunan Setelah Pajak}}{\text{Investasi Rata-rata}} \times 100\%$$

Di mana Investasi Rata-rata = (Investasi Awal + Nilai Residu) / 2.

Rata-rata Laba Tahunan dihitung dari total laba bersih (setelah pajak dan penyusutan) selama umur investasi, dibagi dengan jumlah tahun.

Laba rugi

Laporan Laba Rugi (*Income Statement*), secara terminologis akuntansi, merupakan representasi formal dari persamaan akuntansi dasar yang dimodifikasi untuk periode waktu tertentu:

$$\text{Pendapatan} - \text{Beban} = \text{Laba Bersih (atau Rugi Bersih)}$$

Secara konseptual, laporan ini menerapkan prinsip pengakuan akrual (*accrual basis*) dan pemadanan (*matching principle*). Prinsip akrual menghendaki pengakuan pendapatan ketika hak atas pendapatan tersebut telah diperoleh (bukan saat kas diterima), dan pengakuan beban ketika kewajiban telah timbul (bukan saat kas dibayar). Sementara itu, prinsip pemadanan memastikan bahwa beban diakui pada periode yang sama dengan pendapatan yang dihasilkan oleh beban tersebut, sehingga menghasilkan pengukuran laba yang lebih akurat dan tidak terdistorsi oleh waktu penerimaan atau pengeluaran kas.

Analisis Sensitivitas

Analisis Sensitivitas (*Sensitivity Analysis*) adalah teknik kuantitatif dalam bidang keuangan korporasi, studi kelayakan, dan manajemen risiko yang digunakan untuk mengukur sejauh mana ketidakpastian (*uncertainty*) dalam variabel-variabel input berpengaruh terhadap output atau hasil akhir dari suatu model keuangan atau keputusan investasi. Secara formal, analisis ini mengisolasi dan mengkuantifikasi dampak perubahan satu variabel independen terhadap satu variabel dependen (*ceteris paribus*—dengan asumsi variabel lain tetap konstan). Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi variabel-variabel kritis (*critical variables*) yang memiliki pengaruh paling signifikan terhadap kelayakan dan profitabilitas suatu proyek atau bisnis, sehingga fokus manajemen risiko dan pengawasan dapat diarahkan secara optimal.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu pendekatan strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja suatu organisasi atau usaha. Analisis ini terdiri atas empat komponen utama, yaitu kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakneess*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), yang saling berkaitan dalam proses perumusan strategi.

Secara konseptual, analisis SWOT berfungsi sebagai bagian dari perencanaan strategis klasik yang membantuk organisasi dalam merumuskan strategi secara sistematis. Melalui analisis ini, perusahaan dapat memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai kondisi internal dan eksternal, sehingga mampu menentukan langkah strategis yang paling tepat dalam mencapai tujuan usaha.

Dalam proses pengambilan keputusan, analisis SWOT berperan sebagai dasar dalam merancang strategi yang efektif. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada, sekaligus meminimalkan kelemahan internal serta mengantisipasi berbagai ancaman dari lingkungan eksternal. Oleh karena itu, analisis SWOT sering digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan strategis jangka panjang.

Analisis SWOT bersifat deskriptif dan subjektif, sehingga hasil analisis dapat berbeda antara satu pihak dengan pihak lainnya. Perbedaan tersebut muncul karena analisis ini sangat bergantung pada sudut pandang dan pemahaman analisis terhadap kondisi yang dihadapi. Meskipun demikian, analisis SWOT tetap memberikan keluaran berupa rekomendasi strategis yang dapat digunakan sebagai dasar dalam menyelesaikan permasalahan dan meningkatkan kinerja organisasi.

Dengan demikian, analisis SWOT dapat dipandang sebagai metode sistematis untuk mengidentifikasi berbagai faktor strategis serta merumuskan alternatif strategi yang paling sesuai dengan kondisi organisasi. Pendekatan ini membantu perusahaan dalam mempertahankan keunggulan kompetitif, mengatasi keterbatasan internal, dan menghadapi tantangan eksternal secara terarah.

Tahapan – Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

a) Penemuan Ide

Produk atau jasa yang akan dikembangkan harus memiliki potensi untuk diterima pasar dan mampu memberikan keuntungan. Oleh karena itu, proses penemuan ide usaha perlu diawali dengan identifikasi kebutuhan pasar serta jenis produk atau jasa yang akan ditawarkan. Ide usaha umumnya muncul dari adanya kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi secara optimal, baik karena distribusi yang belum merata maupun ketidaksesuaian produk dengan kebutuhan konsumen. Kondisi tersebut dapat memunculkan peluang untuk melakukan penyempurnaan produk yang sudah ada atau menciptakan produk baru.

Selain itu, dengan memperhatikan potensi konsumen, khususnya terkait kebutuhan (*needs*) dan keinginan (*wants*), pelaku usaha dapat memperoleh ide usaha yang relevan. Misalnya, meningkatnya kebutuhan konsumen terhadap variasi cita rasa kopi serta keinginan untuk menikmati kopi di tempat yang nyaman dan mendukung aktivitas sosial mendorong berkembangnya usaha kedai kopi. Hal ini terlihat dari maraknya coffee shop di pusat perbelanjaan, kawasan perkantoran, dan dekat dengan kampus.

b) Tahapan Penelitian

Tahap penelitian diawali dengan pengumpulan data yang relevan, kemudian dilanjutkan dengan pengolahan data berdasarkan teori yang sesuai. Data tersebut selanjutnya dianalisis dan diinterpretasikan menggunakan alat analisis yang tepat untuk menghasilkan kesimpulan yang akurat. Hasil dari proses penelitian ini kemudian disusun dalam bentuk laporan penelitian.

Melalui kegiatan penelitian, sering kali muncul gagasan untuk menciptakan produk baru atau melakukan perbaikan terhadap produk yang sudah ada. Sebagai contoh, penelitian mengenai penyakit flu menghasilkan inovasi obat flu yang tidak menimbulkan efek samping berupa rasa mengantuk, sehingga lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen.

c) Tahapan Evaluasi

Tahap evaluasi bertujuan untuk menilai kelayakan usulan usaha yang akan dijalankan, termasuk mengidentifikasi faktor-faktor yang belum dianalisis secara menyeluruh dan memerlukan penyempurnaan sebelum usaha direalisasikan. Evaluasi sangat penting untuk mencegah terjadinya kemandekan atau stagnasi usaha di kemudian hari.

Dalam praktiknya, stagnasi usaha merupakan kondisi yang sulit dihindari karena dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti penurunan daya beli pasar, meningkatnya tingkat persaingan, menurunnya produktivitas, serta meningkatnya biaya produksi. Oleh karena itu, meskipun rencana bisnis telah disusun dengan baik, evaluasi dan monitoring tetap perlu dilakukan agar usaha dapat terus berkembang atau setidaknya tidak mengalami kemunduran.

d) Tahapan Pengurutan

Setelah melalui proses evaluasi, akan diperoleh sejumlah usulan usaha yang dinilai layak untuk dipertimbangkan lebih lanjut. Pada tahap ini, diperlukan penyusunan skala prioritas dari berbagai rencana bisnis yang telah dievaluasi. Dengan melakukan pengurutan berdasarkan prioritas, pelaku usaha dapat mengelola arah dan tahapan pengembangan usaha secara lebih terstruktur dan terencana.

e) Rencana Pelaksanaan

Tahap perencanaan pelaksanaan dilakukan setelah penetapan prioritas usaha. Pada tahap ini ditentukan jenis pekerjaan yang akan dilakukan, waktu yang dibutuhkan, jumlah dan kualifikasi tenaga kerja,

ketersediaan dana serta sumber daya lainnya. Selain itu, kesiapan manajemen serta kondisi operasional usaha juga perlu direncanakan secara matang.

Perencanaan ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pelaksanaan usaha dan rencana kerja pengembangan bisnis agar tetap sejalan dengan hasil pengurutan prioritas. Dengan perencanaan yang baik, pelaksanaan usaha dapat berjalan sesuai dengan alur yang telah ditetapkan dan tetap berada pada jalur yang direncanakan.

f) Tahap Pelaksana

Tahap pelaksanaan merupakan tahap realisasi dari seluruh perencanaan yang telah disusun sebelumnya. Setelah seluruh persiapan selesai, usaha mulai dijalankan berdasarkan pedoman yang telah dibuat, mulai dari proses penemuan ide, analisis dan penelitian, evaluasi, pengurutan, hingga perencanaan.

Pada tahap ini, pelaku usaha telah memiliki gambaran yang jelas mengenai arah dan tujuan usaha, sehingga dapat meningkatkan rasa percaya diri dalam memulai dan menjalankan bisnis. Secara keseluruhan, tahapan pengembangan usaha ini dapat disajikan secara sistematis dalam bentuk diagram untuk memberikan pemahaman yang lebih terstruktur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha

Muka Bumi Coffee House merupakan usaha café yang bergerak di bidang kuliner dan minuman kopi. Café ini dimiliki oleh Rayhan Hivan Sutrisno dan berlokasi di Jl. Flamboyan, Kavling C7 No.9, Bandung Timur. Usaha ini telah berdiri selama kurang lebih 2 tahun dan masih berproses hingga saat ini.

Muka Bumi Coffee House beroperasi setiap hari, dari Senin hingga Minggu, dengan jam operasional yaitu dari pukul 08.00 – 22.00 WIB. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, café ini didukung oleh 14 orang karyawan yang bertugas pada berbagai bagian untuk menunjang kelancaran dan produksi.

Konsep yang disusun oleh Muka Bumi Coffee House adalah *family* café, yaitu café yang dirancang sebagai tempat yang nyaman dan ramah bagi berbagai kalangan, seperti mahasiswa, pekerja, maupun keluarga. Konsep ini bertujuan untuk menciptakan suasana yang santai dan menyenangkan sehingga pengunjung dapat menikmati produk dan layanan yang baik diberikan dengan nyaman.

Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara, Muka Bumi Coffee House menetapkan harga jual produk kopi dan non-kopi pada kisaran Rp20.000 hingga Rp40.000 per menu. Penetapan harga tersebut disesuaikan dengan kualitas bahan baku serta daya beli target pasar. Kisaran harga ini dinilai kompetitif dan relative terjangkau, sehingga mendukung Keputusan pembelian konsumen, khususnya dari kalangan mahasiswa dan pekerja.

Target pasar utama Muka Bumi Coffee House adalah mahasiswa dan pekerja. Pemilihan segmen pasar ini didasarkan pada karakteristik Lokasi café serta pola konsumsi kopi dan non-kopi yang cukup tinggi pada kelompok usia produktif. Selain itu, konsep café keluarga yang diterapkan memungkinkan café menjangkau konsumen dari berbagai latar belakang.

Jumlah pengunjung harian bersifat fluktuatif dan dipengaruhi oleh kondisi tertentu, seperti cuaca dan situasi lingkungan sekitar. Pada kondisi rami, jumlah pengunjung dapat mencapai sekitar 60 orang per hari, sedangkan pada kondisi kurang mendukung jumlah kunjungan cenderung menurun. Meskipun demikian, Tingkat kunjungan tersebut menunjukkan adanya permintaan pasar yang cukup stabil terhadap produk yang ditawarkan.

Dari sisi promosi, Muka Bumi Coffee House lebih banyak mengandalkan promosi dari mulut ke mulut (word of mouth) dibandingkan promosi melalui sosial media. Strategi ini terbentuk secara alami melalui kepuasan konsumen terhadap kualitas produk dan pelayanan yang diberikan. Promosi dari mulut ke mulut dinilai efektif dalam membangun kepercayaan konsumen dan memperkuat citra café di lingkungan sekitar.

Dalam menghadapi persaingan usaha sejenis, Muka Bumi Caffee House memiliki keunggulan berupa lokasi yang relatif serta kualitas produk yang konsisten. Keunggulan tersebut mendukung terbentuknya citra positif di mata konsumen dan menjadi factor pembeda dibandingkan dengan café pesaing di sekitarnya. Dengan demikian, aspek pasar dan pemasaran Muka Bumi Caffee House dinilai layak untuk mendukung keberlanjutan usaha.

Analisis Operasional

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan, Muka Bumi Coffee House menjalankan kegiatan operasional secara rutin pada hari Senin hingga Sabtu, dengan jam Operasional pukul 08.00 hingga 22.00 WIB. Penetapan jam operasional tersebut disesuaikan dengan pola aktivitas konsumen yang didominasi oleh mahasiswa dan pekerja. Berdasarkan hasil wawancara, Tingkat kunjungan tertinggi terjadi pada siang hari pukul 10.00 – 15.00 WIB serta pada malam hari pukul 19.00 – 21.00 WIB. Pengaturan jam operasional ini memungkinkan café melayani konsumen secara optimal pada periode permintaan tertinggi.

Rincian jam operasional disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Operasional

Keterangan	Uraian
Hari Operasional	Senin – Sabtu
Jam Operasional	08.00 – 22.00 WIB
Jam Ramai	10.00-15.00 dan 20.00-21.00

Aspek operasional Muka Bumi Caffee House ditunjang oleh penggunaan aset tetap yang berperan penting dalam kelancaran proses produksi dan pelayanan. Aset tetap yang dimiliki antara lain mesin kopi, kulkas, freezer, kursi, meja, dan lain-lain. Seluruh aset tetap tersebut dioperasikan setiap hari sesuai dengan jam operasional café dan dirawat secara berkala untuk menjaga kinerja serta memperpanjang umur ekonomisnya. Keberadaan dan pengelolaan aset tetap ini memungkinkan café untuk menghasilkan produk secara konsisten, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung kualitas pelayanan kepada konsumen.

Tabel 2. Aset Tetap

Jenis Aset	Jumlah	Nilai(Rp)
Speaker	1 unit	2.000.000
Grinder	2 unit	25.000.000
Kulkas	1 unit	5.000.000
Freezer	1 unit	7.000.000
Kompor	1 unit	3.000.000
Alat masak	1 paket	4.000.000
Kursi	100 pcs	22.000.000
Meja	50 pcs	18.000.000

Mesin kopi	1 unit	10.000.000
Total aset tetap		96.000.000

Dari sisi proses produksi, kegiatan operasional dilakukan secara rutin setiap hari mulai pagi hingga sore hari. Proses pengolahan bahan baku dilakukan secara sederhana namun efisien, sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen tanpa menimbulkan hambatan berarti dalam penyajian. Ketersediaan bahan baku dipenuhi setiap hari dengan sistem beli di awal bulan dalam saja dan biaya variable tersebut sekitar Rp28.000.000 yang menunjukkan adanya fleksibilitas operasional dalam menyesuaikan jumlah produksi dengan tingkat permintaan pasar.

Tabel 3 Biaya Variabel

Komponen bahan	Biaya per bulan(Rp)
Bahan baku kopi	10.000.000
Bahan baku non kopi	8.000.000
Bahan baku pastry	6.000.000
Kemasan	4.000.000
Total biaya variabel	28.000.000

Dari segi tenaga kerja meliputi karyawan yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional harian. Tenaga kerja terdiri dari barista, chef, dan kasir yang memiliki tugas utama masing-masing. Barista dan chef bertanggung jawab dalam proses pembuatan minuman dan makanan serta menjaga kualitas produk, sedangkan kasir bertugas melayani transaksi penjualan dan melayani pelanggan. Pembagian tugas yang jelas ini membantu kelancaran operasional café dan meningkatkan efisiensi pelayanan.

Table 4 Tenaga Kerja

Karyawan	Jumlah	Tugas utama
Barista	8	Membuat kopi dan non kopi
Chef	4	Membuat makanan pastry
Kasir	2	Melayani pelanggan dan melayani pembayaran

Analisis Aspek Lokasi, Teknologi, dan Produk

Muka Bumi Coffee House berlokasi di jalan Flamboyan, Kavling C7, No. 9, Bandung Timur. Pemilihan lokasi usaha ini didasarkan terhadap pemanfaatan rumah pribadi pemilik, café tidak dibebani biaya sewa tempat. Hal tersebut memberi keuntungan dari efisiensi biaya operasional. Selain itu, lokasi café dinilai cukup strategis dan dapat mudah diakses oleh konsumen khususnya mahasiswa dan pekerja yang menjadi target pasar utama. Lingkungan sekitar yang relatif nyaman dan mendukung konsep *family* café yang disusun oleh Muka Bumi Coffee House. Dengan luas area sekitar 2 hektar café memiliki ruang yang cukup menunjang aktivitas operasional dan kenyamanan pengunjung.

Dalam menjalankan operasionalnya, Muka Bumi Coffee House menggunakan kombinasi teknologi manual dan mesin. Peralatan utama yang digunakan meliputi mesin kopi, grinder, kulkas, dan kompor. Pengguna mesin kopi dan grinder bertujuan untuk menjaga konsistensi kualitas produk terutama minuman kopi, sedangkan peralatan lainnya mendukung proses pengolahan makan. Sistem penyajian yang mengombinasikan proses manual dan menggunakan mesin dinilai cukup efektif dan efisien dalam melayani konsumen. Kapasitas pelayanan maksimal café mencapai sekitar 250 produk perhari oleh karena

itu, aspek teknologi pada Muka Bumi Coffee House dinilai layak dan sesuai dengan skala usaha yang dijalankan.

Produk yang ditawarkan oleh Muka Bumi Coffee House terdiri dari berbagai jenis minuman kopi dan non-kopi dengan rentang harga Rp 20.000 sampai Rp 40.000. Harga tersebut dinilai sudah sesuai dengan daya beli target pasar yang terdiri dari mahasiswa dan pekerja. Keunggulan produk terletak pada konsistensi rasa, khususnya pada produk yang menjadi ciri khas café. Konsistensi kualitas produk didukung oleh pengguna bahan baku yang baik serta proses penyajian yang telah ditetapkan. Meskipun terdapat beberapa kendala berupa ketersediaan bahan baku yang terkadang sulit diperoleh, secara keseluruhan produk yang ditawarkan dapat memenuhi selera konsumen. Dengan demikian, aspek produk dinilai layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

Analisis Aspek Manajemen dan SDM

Dari aspek manajemen, Muka Bumi Coffee House memiliki struktur organisasi yang sederhana namun fungsional, disesuaikan dengan skala usaha yang dijalankan. Struktur usaha terdiri dari pemilik yang berperan sebagai pengelola utama, dibantu oleh beberapa bagian operasional seperti barista, chef, dan kasir. Pembagian tugas dan tanggung jawab telah ditetapkan dengan jelas sehingga kegiatan operasional café dapat berjalan secara terkoordinasi dan efektif.

Sistem kerja yang diterapkan menggunakan pembagian jam kerja berdasarkan sistem shift, menyesuaikan jam operasional café yang berlangsung dari pagi hingga malam hari. Setiap karyawan menjalankan tugas sesuai dengan jadwal dan posisi masing-masing, sehingga pelayanan kepada konsumen tetap terjaga, terutama pada waktu-waktu dengan tingkat kunjungan tinggi. Pengawasan terhadap aktivitas kerja dilakukan secara langsung oleh pemilik atau penanggung jawab operasional untuk memastikan seluruh kegiatan berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Untuk sistem pengupahan, Muka Bumi Coffee House menerapkan sistem gaji yang diberikan secara rutin dan disesuaikan dengan jabatan serta tanggung jawab karyawan. Selain gaji pokok, terdapat tambahan berupa insentif atau uang lembur yang diberikan berdasarkan kinerja dan tingkat kehadiran karyawan. Sistem pengupahan ini diharapkan dapat meningkatkan motivasi kerja serta menjaga komitmen karyawan terhadap usaha.

Adapun untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan produktivitas, Muka Bumi Coffee House memberikan pelatihan kepada karyawan, terutama bagi karyawan baru. Pelatihan meliputi pengenalan standar operasional prosedur (SOP), teknik penyajian minuman dan makanan, pelayanan kepada pelanggan, serta kebersihan dan keselamatan kerja. Pelatihan dilakukan secara langsung di tempat kerja (*on the job training*) agar karyawan dapat memahami proses kerja secara praktis dan efisien.

Adapun kendala yang dihadapi dalam aspek sumber daya manusia antara lain tingkat kedisiplinan dan konsistensi kinerja karyawan yang masih perlu ditingkatkan, terutama pada saat jam operasional yang padat. Selain itu, pergantian karyawan (*turnover*) juga menjadi tantangan tersendiri yang dapat memengaruhi stabilitas operasional usaha. Namun, kendala tersebut dapat diatasi melalui pengawasan yang lebih intensif, peningkatan komunikasi internal, serta pemberian motivasi dan pelatihan secara berkelanjutan. Secara keseluruhan, dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, Muka Bumi Coffee House dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Analisis Aspek Hukum, Sosial, dan Lingkungan

Dari aspek hukum, Muka Bumi Coffee House sebagai usaha yang bergerak di bidang kuliner wajib memenuhi ketentuan perizinan usaha yang berlaku. Legalitas usaha meliputi kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB), izin usaha melalui sistem Online Single Submission (OSS), serta kepatuhan terhadap peraturan perpajakan dan ketentuan keamanan pangan. Kegiatan operasional usaha dijalankan sesuai dengan peraturan yang berlaku dan tidak bertentangan dengan ketentuan daerah setempat. Pemanfaatan rumah pribadi sebagai lokasi usaha juga tidak menimbulkan permasalahan hukum selama tidak melanggar aturan zonasi dan lingkungan. Dengan demikian, ditinjau dari aspek hukum, usaha Muka Bumi Coffee House dapat dinilai layak untuk dijalankan.

Dari aspek sosial, keberadaan Muka Bumi Coffee House memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, terutama dalam hal penciptaan lapangan kerja bagi tenaga kerja lokal. Selain itu, café ini berfungsi sebagai ruang interaksi sosial yang mendukung aktivitas mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum. Hubungan antara pihak usaha dan lingkungan sekitar terjalin dengan baik karena kegiatan operasional café tidak menimbulkan gangguan yang berarti, baik dari segi kebisingan maupun aktivitas lingkungan lainnya. Konsep family café yang diterapkan juga menciptakan suasana yang ramah dan dapat diterima oleh berbagai kalangan, sehingga secara sosial keberadaan usaha ini memberikan manfaat bagi lingkungan sekitarnya.

Dari aspek lingkungan, kegiatan operasional Muka Bumi Coffee House menghasilkan limbah berupa sisa makanan, ampas kopi, serta limbah cair yang berasal dari proses pencucian peralatan. Limbah tersebut dikelola dengan melakukan pemisahan antara sampah organik dan anorganik, sedangkan limbah cair dialirkan melalui saluran yang telah disediakan sehingga tidak menimbulkan pencemaran lingkungan. Ampas kopi yang dihasilkan tidak langsung dibuang, tetapi dimanfaatkan kembali sebagai pupuk organik, baik untuk tanaman hias maupun tanaman di sekitar lingkungan café. Pemanfaatan ampas kopi ini merupakan bentuk upaya pengelolaan limbah yang ramah lingkungan serta mendukung konsep keberlanjutan usaha.

Selain itu, Muka Bumi Coffee House juga menerapkan efisiensi penggunaan air dan energi listrik dalam kegiatan operasional sehari-hari. Kebersihan dan kenyamanan lingkungan café selalu dijaga agar tidak menimbulkan gangguan bagi masyarakat sekitar. Dengan adanya upaya pengelolaan limbah, termasuk pemanfaatan ampas kopi sebagai pupuk organik, maka usaha Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek lingkungan dan tidak menimbulkan dampak negatif yang signifikan.

Analisis Aspek Finansial/Keuangan

Analisis keuangan dilakukan untuk menilai kelayakan usaha Muka Bumi Coffee House berdasarkan data hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha. Analisis ini difokuskan pada perhitungan laba rugi, *Break Even Point* (BEP), *Payback Period* (PP), dan *Accounting Rate of Return* (ARR), dengan mempertimbangan keterbatasan data arus kas jangka Panjang.

- Analisis Laba rugi

Analisis laba rugi dilakukan untuk mengetahui kemampuan usaha café dalam menghasilkan keuntungan selama periode operasional berdasarkan pendapatan dan biaya yang dikeluarkan setiap bulan.

Tabel 5. Laporan Laba Rugi Muka Bumi Coffee House

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan	130.000.000
Biaya Variabel	28.000.000

Biaya Tetap	65.000.000
Total Biaya	93.000.000
Laba Bersih	37.000.000

Berdasarkan Tabel 5, Muka Bumi Coffe House memperoleh pendapatan sebesar Rp130.000.000 per bulan. Biaya operasional yang dikeluarkan terdiri dari biaya variabel sebesar Rp28.000.000 dan biaya tetap sebesar Rp65.000.000, sehingga total biaya operasional mencapai Rp93.000.000 per bulan. Dengan demikian, usaha café menghasilkan laba bersih sebesar Rp37.000.000 per bula, yang menunjukkan bahwa kegiatan operasional usaha telah berjalan secara menguntungkan.

- Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) digunakan untuk mengetahui besarnya penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian.

Rumus BEP (Rupiah):

$$BEP(Rp) = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

Perhitungan Contribution Margin Ratio (CMR):

$$CMR = \frac{\text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan}}$$

$$CMR = \frac{130.000.000 - 28.000.000}{130.000.000}$$

$$CMR = \frac{102.000.000}{130.000.000} = 0,785 \text{ (78,5\%)}$$

Perhitungan BEP:

$$BEP(Rp) = \frac{65.000.000}{0,785} = Rp82.802.547$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik impas (*Break Even Point*) Muka Bumi Coffee House tercapai pada Tingkat penjualan sebesar Rp82.802.547 per bulan. Artinya, pada Tingkat penjualan tersebut usaha café berada pada kondisi tidak mengalami keuntungan maupun kerugian karena seluruh biaya operasional telah tertutupi oleh pendapatan.

- Analisis Payback Period (PP)

Payback period merupakan metode penilaian investasi yang digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan suatu usaha untuk menutup Kembali pengeluaran investasi awal dengan menggunakan aliran kas masuk bersih (*proceed*) yang diperoleh selama umur investasi. Metode ini menekankan pada kecepatan pengembalian modal yanpa mempertimbangkan nilai waktu uang.

Data investasi yang didapat dari hasil observasi sebagai berikut:

1. Capital Outlays / Investasi awal = 185.000.000
2. Proceeds / aliran kas masuk bersih per tahun (kondisi saat ini)
 - Laba bersih per bulan = Rp37.000.000
 - Laba bersih per tahun = Rp37.000.000 × 12 = Rp444.000.000

Rumus Payback Period:

$$PP = \frac{\text{Capital Outlays}}{\text{Arus Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Perhitungan Payback Period:

$$PP = \frac{185.000.000}{444.000.000} \times 1 \text{ tahun}$$
$$PP = 0,42 \text{ tahun} \approx 5 \text{ bulan}$$

Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa secara teoritis, berdasarkan kondisi keuangan usaha saat ini, pengembalian modal dapat dicapai dalam waktu sekitar 5 bulan. Namun demikian, berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha Muka Bumi Coffee House, diketahui bahwa modal awal sebesar Rp185.000.000 baru dapat kembali setelah usaha beroperasi selama 2 tahun. Perbedaan antara hasil perhitungan dan kondisi riil tersebut disebabkan oleh penjualan pada masa awal operasional yang belum stabil, sehingga aliran kas masuk pada periode awal belum sebesar kondisi usaha saat ini.

Oleh karena itu, payback period yang digunakan sebagai dasar analisis kelayakan usaha mengacu pada data riil hasil wawancara, yaitu selama 2 tahun, sedangkan hasil perhitungan digunakan sebagai simulasi kemampuan pengembalian modal pada kondisi usaha saat ini.

- Accounting Rate of Return (ARR)

Accounting Rate of Return (ARR) merupakan metode penilaian investasi yang digunakan untuk mengukur Tingkat pengembalian investasi berdasarkan laba akuntansi yang diperoleh usaha. Metode ini membandingkan laba bersih setelah pajak (*Earning After Tax/EAT*) dengan jumlah investasi awal yang ditanamkan.

Data yang digunakan dari hasil observasi:

- Investasi awal: Rp185.000.000
- Laba bersih per bulan (EAT): Rp37.000.000
- Laba bersih per tahun (EAT): $37.000.000 \times 12 = \text{Rp}444.000.000$

Rumus ARR:

$$ARR = \frac{\text{Laba bersih tahunan}}{\text{Investasi awal}} \times 100\%$$

Perhitungan ARR:

$$ARR = \frac{444.000.000}{185.000.000} \times 100\%$$
$$ARR = 240\%$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *Accounting Rate of Return* (ARR) usaha Muka Bumi Coffee House sebesar 240% per tahun. Nilai ARR tersebut mengindikasikan bahwa laba akuntansi yang dihasilkan usaha relative besar dibandingkan dengan modal awal yang ditanamkan. Tingginya nilai ARR ini mencerminkan kinerja keuangan usaha pada kondisi operasional saat ini yang telah berada pada tahap stabil. Namun demikian, nilai ARR tersebut tidak sepenuhnya menggambarkan kondisi awal usaha, karena pada masa awal operasional Tingkat penjualan dan laba masih belum stabil.

Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai apakah usaha Muka Bumi Coffee House layak dijalankan dan dikembangkan ditinjau dari berbagai aspek, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek lokasi, teknologi, dan produk, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek hukum, sosial, dan lingkungan, serta aspek finansial.

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, Muka Bumi Coffee House memiliki peluang pasar yang cukup baik. Target pasar café ini meliputi masyarakat usia produktif, seperti mahasiswa dan pekerja, yang

memiliki kebiasaan mengonsumsi kopi dan menjadikan café sebagai tempat bersosialisasi maupun bekerja. Permintaan terhadap produk kopi relatif stabil seiring dengan meningkatnya tren konsumsi kopi di masyarakat.

Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi penetapan harga yang terjangkau, promosi melalui media sosial, serta pelayanan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan. Dengan adanya segmentasi pasar yang jelas dan strategi pemasaran yang sesuai, Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek pasar dan pemasaran.

2. Aspek Operasional

Aspek operasional berkaitan dengan kemampuan usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan pelayanan sehari-hari. Muka Bumi Coffee House telah memiliki sistem operasional yang berjalan dengan baik, mulai dari proses pengadaan bahan baku, penyimpanan, hingga penyajian produk kepada konsumen. Bahan baku utama seperti kopi, susu, dan bahan pendukung lainnya tersedia secara berkelanjutan dari pemasok yang mudah dijangkau.

Jam operasional café telah disesuaikan dengan pola kunjungan konsumen, sehingga aktivitas usaha dapat berjalan secara efisien. Dengan operasional yang tertata dan relatif stabil, Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek operasional.

3. Aspek Lokasi, Teknologi, dan Produk

Dari aspek lokasi, Muka Bumi Coffee House berada pada lokasi yang mudah diakses oleh konsumen dan berada di lingkungan yang mendukung kegiatan usaha café. Lokasi yang strategis ini memberikan kemudahan bagi konsumen untuk berkunjung serta meningkatkan potensi penjualan.

Dari sisi teknologi, café telah menggunakan peralatan dan teknologi pendukung yang memadai, seperti mesin kopi, grinder, dan peralatan penyimpanan yang mendukung kualitas produk. Sementara itu, dari aspek produk, café menawarkan variasi menu minuman kopi dan non-kopi yang sesuai dengan selera pasar. Dengan dukungan lokasi, teknologi, dan produk yang memadai, Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek lokasi, teknologi, dan produk.

4. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Ditinjau dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, Muka Bumi Coffee House dikelola secara langsung oleh pemilik usaha dengan dibantu oleh sejumlah karyawan. Pembagian tugas dan tanggung jawab antara pemilik dan karyawan telah dilakukan secara jelas, sehingga operasional café dapat berjalan dengan baik.

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki dinilai cukup untuk menunjang aktivitas operasional, dan karyawan telah memiliki keterampilan dasar dalam pelayanan dan pengolahan produk. Keterlibatan pemilik usaha dalam pengelolaan juga memudahkan pengawasan dan pengambilan keputusan. Oleh karena itu, Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek manajemen dan sumber daya manusia.

5. Aspek Hukum, Sosial, dan Lingkungan

Aspek hukum, sosial, dan lingkungan berkaitan dengan kepatuhan usaha terhadap peraturan serta dampaknya terhadap lingkungan sekitar. Muka Bumi Coffee House merupakan usaha yang beroperasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan tidak menghadapi permasalahan hukum yang signifikan.

Dari aspek sosial, keberadaan café memberikan kontribusi positif berupa penyediaan lapangan kerja dan tempat berkumpul bagi masyarakat sekitar. Sementara itu, dari aspek lingkungan, aktivitas usaha tidak menimbulkan dampak negatif yang signifikan, karena limbah yang dihasilkan relatif kecil dan dapat dikelola dengan baik. Dengan demikian, Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek hukum, sosial, dan lingkungan.

6. Aspek Finansial

Ditinjau dari aspek finansial, Muka Bumi Coffee House menunjukkan kinerja keuangan yang baik. Usaha ini mampu menghasilkan pendapatan sebesar Rp130.000.000 per bulan dengan laba bersih sebesar Rp37.000.000 per bulan. Titik impas usaha (*Break Even Point*) berada pada tingkat penjualan Rp82.843.137 per bulan, sementara pendapatan aktual telah berada di atas titik tersebut.

Selain itu, berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, investasi awal sebesar Rp185.000.000 dapat kembali dalam jangka waktu dua tahun. Nilai *Accounting Rate of Return* (ARR) yang tinggi menunjukkan kemampuan usaha dalam menghasilkan laba yang baik. Oleh karena itu, Muka Bumi Coffee House dinilai layak dari aspek finansial.

Berdasarkan hasil analisis dari aspek pasar dan pemasaran, operasional, lokasi, teknologi, dan produk, manajemen dan sumber daya manusia, hukum, sosial, dan lingkungan, serta finansial, dapat disimpulkan bahwa usaha Muka Bumi Coffee House layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Seluruh aspek menunjukkan kondisi yang mendukung keberlangsungan usaha serta potensi pengembangan di masa mendatang.

Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana perubahan pada variabel-variabel utama, seperti pendapatan dan biaya, dapat memengaruhi tingkat keuntungan dan kelayakan usaha. Analisis ini penting untuk melihat ketahanan usaha terhadap kemungkinan perubahan kondisi operasional di masa mendatang.

Dalam analisis ini, sensitivitas usaha Muka Bumi Coffee House dianalisis terhadap perubahan pendapatan penjualan dan biaya operasional, karena kedua variabel tersebut paling berpengaruh terhadap laba usaha.

1. Sensitivitas terhadap Penurunan Pendapatan

Data dasar:

Pendapatan normal = Rp130.000.000/bulan

Total biaya = Rp93.000.000/bulan

Laba bersih normal = Rp37.000.000/bulan

BEP = Rp82.843.137/bulan

Simulasi: Penurunan pendapatan 10%

Tabel 6. Sensitivitas terhadap Penurunan Pendapatan

Keterangan	Nilai(Rp)
Pendapatan	117.000.000
Total Biaya	93.000.000
Laba Bersih	24.000.000

Hasil analisis menunjukkan bahwa apabila terjadi penurunan pendapatan sebesar 10%, pendapatan café menjadi Rp117.000.000 per bulan. Dengan asumsi biaya tetap dan biaya variabel relatif konstan, usaha masih menghasilkan laba bersih sebesar Rp24.000.000 per bulan. Selain itu, nilai pendapatan tersebut masih berada di atas titik impas (BEP), sehingga usaha tetap berada dalam kondisi menguntungkan.

2. Sensitivitas terhadap Kenaikan Biaya Operasional

Simulasi: Kenaikan biaya variabel 10%

Biaya variabel awal = Rp28.000.000

Kenaikan 10% = Rp2.800.000

Biaya variabel baru = Rp30.800.000

Perhitungan:

Tabel 7. Sensitivitas terhadap Kenaikan Biaya Operasional

Keterangan	Nilai (Rp)
Pendapatan	130.000.000
Biaya Variabel	30.800.000
Biaya Tetap	65.000.000
Total Biaya	95.800.000
Laba Bersih	34.200.000

Apabila terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 10%, total biaya operasional meningkat menjadi Rp95.800.000 per bulan. Namun demikian, usaha café masih mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp34.200.000 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha Muka Bumi Coffee House masih cukup tahan terhadap kenaikan biaya operasional dalam batas wajar.

3. Batas Ketahanan Usaha (*Margin of Safety*)

Margin of Safety menunjukkan seberapa besar penurunan pendapatan yang masih dapat ditoleransi sebelum usaha mengalami kerugian.

Rumus:

$$\text{Margin of Savety} = \frac{\text{Pendapatan} - \text{BEP}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$$

Perhitungan:

$$\text{MOS} = \frac{130.000.000 - 82.843.137}{130.000.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = 36,3\%$$

Hasil perhitungan *Margin of Safety* menunjukkan bahwa usaha Muka Bumi Coffee House masih mampu menoleransi penurunan pendapatan hingga sekitar 36,3% sebelum mencapai titik impas. Nilai ini menunjukkan tingkat keamanan usaha yang relatif baik terhadap fluktuasi penjualan.

Berdasarkan hasil analisis sensitivitas, usaha Muka Bumi Coffee House masih berada dalam kondisi yang relatif aman terhadap perubahan pendapatan maupun biaya operasional. Penurunan pendapatan dan kenaikan biaya dalam batas tertentu masih memungkinkan usaha menghasilkan laba dan tetap berada di atas titik impas. Dengan demikian, usaha Muka Bumi Coffee House memiliki ketahanan finansial yang cukup baik terhadap risiko perubahan kondisi operasional.

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal usaha Muha Bumi Coffee House yang meliputi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Hasil analisis SWOT disajikan dalam bentuk tabel untuk mempermudah pemahaman terhadap posisi strategis usaha.

Tabel 8. Matriks SWOT Usaha Muka Bumi Coffee House

Faktor	Strenghts (S)	Weaknesses (W)
Internal/Eksternal	- Laba bersih sebesar Rp37.000.000 per bulan - Pendapatan berada di atas titik impas (BEP)	- Ketergantungan tinggi pada pemilik usaha - Biaya tetap relatif tinggi

	3. Lokasi usaha strategis dan mudah dijangkau 4. Peralatan operasional lengkap dan memadai 5. Pengawasan langsung oleh pemilik usaha.	3. Sistem pencatatan keuangan masih sederhana 4. Jumlah tenaga kerja terbatas pada jam tertentu.
Opportunities (O) 1. Tren konsumsi kopi di masyarakat terus meningkat 2. Pangsa pasar usia produktif (mahasiswa dan pekerja) masih luas 3. Media sosial sebagai sarana promosi berbiaya rendah 4. Peluang pengembangan variasi menu dan inovasi produk.	SO (Strenght-Opportunities) Muka Bumi Coffee House dapat memanfaatkan kinerja keuangan yang baik dan lokasi strategis untuk memperluas pasar melalui promosi digital serta inovasi produk.	WO (Weaknesses-Opportunities) Muka Bumi Coffee House dapat memanfaatkan peluang pasar dengan memperbaiki sistem manajemen dan pencatatan keuangan serta melakukan penambahan tenaga kerja secara bertahap untuk meningkatkan efisiensi operasional.
Threats (T) 1. Tingkat persaingan usaha café yang tinggi 2. Fluktuasi harga bahan baku kopi dan susu 3. Perubahan selera konsumen yang cepat 4. Kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi daya beli.	ST (Strenght-Threats) Muka Bumi Coffee House dapat menggunakan kekuatan finansial dan stabilitas operasional untuk mempertahankan kualitas produk dan layanan dalam menghadapi persaingan yang ketat.	WT (Weaknesses-Threats) Usaha perlu meminimalkan kelemahan internal seperti ketergantungan pada pemilik dan tingginya biaya tetap guna mengurangi dampak ancaman eksternal serta menjaga keberlangsungan usaha.

Berdasarkan matriks analisis SWOT yang telah disusun, dapat diketahui bahwa Muka Bumi Coffee House memiliki kekuatan internal yang cukup dominan, khususnya dari aspek keuangan dan operasional. Kinerja keuangan yang menunjukkan laba bersih positif serta kondisi pendapatan yang berada di atas titik impas (break even point) menjadi indikator bahwa usaha ini berada dalam kondisi yang relatif stabil. Selain itu, dukungan peralatan operasional yang memadai dan keterlibatan langsung pemilik usaha turut memperkuat kemampuan café dalam menjalankan kegiatan operasional sehari-hari.

Hasil matriks SWOT juga menunjukkan bahwa Muka Bumi Coffee House memiliki peluang eksternal yang cukup besar, seiring dengan meningkatnya tren konsumsi kopi di masyarakat dan terbukanya peluang pemasaran melalui media sosial. Kombinasi antara kekuatan internal dan peluang eksternal tersebut menunjukkan bahwa strategi Strength-Opportunity (SO) dapat dijadikan sebagai strategi utama dalam

pengembangan usaha, khususnya melalui peningkatan kualitas produk, pelayanan, serta inovasi menu untuk menarik dan mempertahankan konsumen.

Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan internal yang perlu mendapat perhatian, seperti tingginya biaya tetap dan ketergantungan terhadap pemilik usaha dalam pengelolaan operasional. Apabila tidak dikelola dengan baik, kelemahan tersebut berpotensi menghambat pemanfaatan peluang pasar yang ada. Oleh karena itu, strategi Weakness–Opportunity (WO) perlu diterapkan melalui perbaikan sistem manajemen, pencatatan keuangan, serta pengelolaan sumber daya manusia secara lebih terstruktur.

Dari sisi ancaman, persaingan usaha café yang semakin ketat serta fluktuasi harga bahan baku merupakan faktor eksternal yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha. Dalam hal ini, Muka Bumi Coffee House dapat memanfaatkan kekuatan finansial dan stabilitas operasionalnya untuk menghadapi ancaman tersebut melalui strategi Strength–Threat (ST), seperti menjaga efisiensi biaya dan konsistensi kualitas produk. Selain itu, strategi Weakness–Threat (WT) juga diperlukan sebagai langkah preventif untuk meminimalkan dampak ancaman dengan cara mengurangi kelemahan internal yang ada.

Secara keseluruhan, hasil matriks analisis SWOT menunjukkan bahwa Muka Bumi Coffee House berada pada posisi yang relatif menguntungkan dengan peluang pengembangan usaha yang masih terbuka. Dengan penerapan strategi yang tepat berdasarkan hasil analisis SWOT, usaha ini dinilai memiliki potensi untuk mempertahankan keberlangsungan usaha serta meningkatkan daya saing dalam jangka panjang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil studi kelayakan bisnis Muka Bumi Coffee House, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan, baik dari aspek finansial maupun non-finansial. Dari sisi finansial, café menunjukkan performa yang baik dengan omzet bulanan sekitar Rp80–85 juta dan laba bersih ±Rp40 juta per bulan. Payback period tercatat sekitar 2 tahun, serta posisi café berada di atas Break Even Point (BEP), sehingga investasi dan biaya operasional dapat tertutupi dalam waktu relatif singkat. Dari sisi non-finansial, café memiliki lokasi strategis, konsep family café yang menarik bagi mahasiswa dan pekerja, serta tim karyawan yang terlatih, termasuk barista dan kitchen staff, yang mendukung kualitas pelayanan dan produk. Analisis SWOT menunjukkan kekuatan utama café terletak pada konsistensi rasa produk dan layanan, serta peluang dari tren kopi dan café yang sedang berkembang. Namun, terdapat kelemahan seperti branding media sosial yang kurang optimal dan ketergantungan staf pemula, serta ancaman berupa persaingan dengan café lain dan fluktuasi harga bahan baku.

Saran

Berdasarkan temuan pada hasil observasi tersebut, beberapa saran diberikan untuk meningkatkan keberlanjutan dan kinerja café. Pertama, perlu ditingkatkan strategi branding dan promosi, khususnya melalui media sosial dan platform online, agar dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial. Kedua, pelatihan tambahan bagi karyawan pemula perlu dilakukan untuk mengurangi ketergantungan antar staf dan menjaga kelancaran operasional. Ketiga, pengendalian biaya dan manajemen persediaan bahan baku harus diperhatikan untuk menjaga margin keuntungan. Keempat, pengembangan produk dan layanan, termasuk variasi menu atau promo tertentu, dapat membantu menarik pelanggan terutama pada hari libur atau tanggal merah. Terakhir, renovasi tempat dan peningkatan fasilitas dapat meningkatkan kenyamanan pengunjung, mendukung citra café, dan memperkuat daya saing. Dengan menerapkan langkah-langkah

tersebut, Muka Bumi Coffee House diharapkan dapat mempertahankan kinerja usaha, memperluas pangsa pasar, dan memastikan keberlanjutan bisnis jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. (2020). Buku: Studi Kelayakan Bisnis.
- Butar, R. B., Palinggi, Y., & Ningsih, K. E. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Ulap Doyo Pokant Takaq Di Tenggaraong Dilihat Dari Aspek Finansial.
- Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohad, J., Zarkasi, Z., & Fachrurazi, F. (2022). Studi Kelayakan Bisnis. Penerbit Widina.
- Kasmir, S. E. (2015). *Studi kelayakan bisnis: edisi revisi*. Prenada Media.
- Nugroho, F. A. R., & Margana, R. R. (2024). Analisis Kelayakan Investasi Pada Usaha Pertanian Sayur Menggunakan Metode NPV, IRR dan PP di Kampung Pojok Desa Jaya Mekar Kecamatan Padalarang Kabupaten Bandung Barat. *JURNAL SYNTAX IMPERATIF: Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*, 5(4), 698-706.
- Pratama, I. (2025). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Tri Edukasi Ilmiah.
- Rio Haribowo, S. E. (2024). Studi Kelayakan Bisnis. PT KIMHSAFI ALUNG CIPTA.
- Santiani, S., Harjiyanto, K., Erliyani, I., Widiastono, A., Maryati, I., Wandanaya, A. B., ... & Syarifuddin, S. (2025). Analisis SWOT. *Penerbit Mifandi Mandiri Digital*, 1(02).
- Sofian, S. E. (2024). *Studi Kelayakan Bisnis*. Berkah Aksara Cipta Karya.
- Yurian, S. R., Manik, T., & Adel, J. F. (2020). Analisis Revenue Cost Ratio, Payback Period dan Break Even Point Untuk Menilai Kelayakan Usaha Pada Usaha Kerupuk di wilayah Kelurahan Sei. Lekop Kecamatan Bintan Timur Kabupaten Bintan. *Student Online Journal*, 1(2), 342-349.