

## **BAB IV**

### **HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Konsep Bisnis**

Paborito Coffee merupakan coffee shop dengan konsep vintage yang mengutamakan kenyamanan bagi pelanggan yang menikmati coffee shop tersebut. Konsep pada *coffee shop* ini adalah *vintage* dimana *coffee shop* ini lebih berfokus ke tempat yang nyaman dengan menjunjung tinggi rasa kopi yang ada. Paborito Coffee akan memberikan fasilitas wifi serta stop kontak yang cukup memadai supaya para customer dapat bekerja dengan nyaman tanpa resah kekurangan stop kontak yang menjadi salah satu sumber daya bagi *gadget* mereka. Harga yang akan dipatok oleh Paborito Coffee merupakan harga yang standard dan masih terjangkau oleh semua kalangan. Coffee Shop ini akan mulai beroperasi mulai dari jam 10 pagi hingga jam 10 malam yang bagi peneliti merupakan jam efektif dan efisien bagi coffee shop beroperasional, hari besar tetap buka dan bila tutup akan ada pemberitahuan sebelumnya. Selain itu, tidak hanya kopi, melainkan juga tersedia menu non-kopi yang disediakan bagi mereka yang bukan pecinta kopi serta snack pendamping untuk melengkapi waktu kerja para konsumen.

#### **4.2 Gambaran Umum Responden Pengunjung *Coffee Shop* Boskaf Coffee, Flat White Coffee dan Peacock Coffee**

Penyebaran kuesioner dan wawancara ini digunakan untuk mengolah segmentasi pasar baik secara geografis, psikografis dan demografis. Berdasarkan dari hasil penyebaran kuesioner dan wawancara yang dilakukan, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Jenis Kelamin**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Laki-laki	12	40
2	Perempuan	18	60
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah perempuan yaitu ada 18 orang atau sebesar 60% dan 12 orang lainnya (40%) berjenis kelamin laki-laki.

**Tabel 4.2**  
**Usia Responden**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<20 tahun	9	30,00
2	>20-30 tahun	14	46,67
3	>30-40 tahun	5	16,67
4	>40 tahun	2	6,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia >20-30 tahun yaitu ada 14 orang atau sebesar 46,67% , yang berusia < 20 tahun ada 9 orang atau 30%, usia >30-40 tahun ada 5 orang atau sebesar 16,67%, dan yang paling sedikit adalah usia >40 tahun ada 2 orang atau 6,67%.

**Tabel 4.3**  
**Pekerjaan**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Pelajar/mahasiswa	15	50,00
2	Karyawan swasta	11	36,67
3	PNS	3	10,00
4	Lain-lain	1	3,33
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yaitu konsumen coffee shop dari penelitian ini berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa yaitu 15 orang atau sebesar 50%, kemudian karyawan swasta ada 11 orang atau 36,67%, PNS berjumlah 3 orang atau sebesar 10%, dan profesi lain-lain (pekerjaan selain diatas, dosen atau pengangguran) sebanyak 1 orang atau 3,33%.

**Tabel 4.4**  
**Pendapatan Per Bulan**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<Rp. 1.000.000	1	3,33
2	>Rp. 1.000.000-Rp. 2.000.000	3	10,00
3	>Rp. 2.000.000-Rp. 3.000.000	9	30,00
4	>Rp. 3.000.000	17	56,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini memiliki pendapatan perbulan sebesar lebih dari Rp 3.000.000 sebanyak 17 orang atau 56,67%, disusul dengan lebih dari Rp. 2.000.000-Rp. 3.000.000 sebanyak 30%, lebih dari Rp. 1.000.000-Rp. 2.000.000 sebanyak 10% dan kurang dari Rp. 1.000.000 sebanyak 3,33%.

**Tabel 4.5**  
**Frekuensi Kunjungan ke Coffee Shop (Per Minggu)**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<1 kali	3	10,00
2	1-3 kali	12	40,00
3	4-6 kali	10	33,33
4	>6 kali	5	16,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden mengunjungi coffee shop sebanyak 1-3 kali per minggu dengan jumlah sebanyak 12 orang atau 40%, disusul dengan konsumen yang berkunjung 1-3 kali sejumlah 33,33%, konsumen yang datang lebih dari 6 kali sebanyak 16,67% dan konsumen yang datang ke coffee shop kurang dari 1 kali dalam satu minggu yaitu sebesar 10%.

**Tabel 4.6**  
**Darimana Mengetahui Coffee Shop**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Teman	15	50,00
2	Media sosial	13	43,33
3	Lain-lain	2	6,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden mengetahui tentang coffee shop dari teman yaitu sebanyak 15 orang atau 50%. Sedangkan konsumen yang mengetahui tentang coffee shop dari media sosial ada 13 orang atau 43,3% dan lain-lain ada 2 orang atau 6,67%.

**Tabel 4.7**  
**Suasana yang Disukai Dari Coffee Shop**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Tenang	8	26,67
2	Santai	7	23,33
3	Ramai	5	16,67
4	Terang	4	13,33
5	Remang-remang	3	10,00
6	Gaya minimalis	3	10,00
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden menyukai suasana coffee shop yang tenang dan santai yaitu masing-masing sebanyak 26,67% dan 23,33%. Ada pula konsumen yang menyukai suasana coffee shop yang ramai dan terang sebanyak 16,67% dan 13,33%. Sedangkan ada konsumen yang menyukai coffee shop yang remang-remang dan bergaya minimalis sebesar masing-masing 10%.

**Tabel 4.8**

**Alasan Memilih *Coffee Shop* sebagai Tempat Beraktivitas**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Berkumpul dengan teman (sekolah maupun rekan kerja)	13	43,33
2	Mengerjakan tugas	5	16,67
3	Rapat/meeting	4	13,33
4	Menghabiskan waktu / bersantai	3	10,00
5	Ingin menikmati kopi	3	10,00
6	Ingin mencoba hal baru	2	6,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden memilih *coffee shop* sebagai tempat beraktivitas karenaingin berkumpul dengan teman maupun rekan kerja sebanyak 13 orang atau 43,33%, ada juga responden yang mengerjakan tugas di coffee shop sebanyak 16,67% maupun meeting sebanyak 13,33%. Ada pula

konsumen yang ingin menghabiskan waktu untuk bersantai maupun menikmati kopinya sebanyak masing-masing 10% dan ada konsumen yang ingin mencoba hal baru sebanyak 6,67%.

**Tabel 4.9**  
**Produk yang Sering Dikonsumsi**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Kopi (Long black, latte, capuccino ice/hot)	15	50,00
2	Non kopi (Juice, mojito)	10	33,33
3	Snack	3	10,00
4	Makanan berat (Nasi, mie)	2	6,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden yang datang ke coffee shop mengkonsumsi produk berbahan kopi dengan jumlah 15 orang atau 50%, ada pula konsumen yang memesan minuman non kopi yaitu 10 orang atau 33,33%. Namun ada juga konsumen yang memesan snack dan makanan berat yaitu masing-masing sebanyak 10% dan 6,67%.

**Tabel 4.10**  
**Harga yang Tertera Sesuai dengan Kualitas**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Sesuai	28	93,33
2	Kurang sesuai	2	6,67
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa harga minuman dan makanan yang tertera di menu sudah sesuai dengan kualitasnya sebanyak 28 orang atau 93,33%, namun ada 2 orang (6,67%) yang menyatakan bahwa harga minuman dan makanan yang tertera di menu kurang sesuai dengan kualitasnya.

**Tabel 4.11**  
**Pelayanan Pekerja Penting**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Penting	29	96,67
2	Tidak penting	1	3,33
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa pelayanan karyawan penting sebanyak 29 orang atau 96,67%, namun ada 1 orang (3,33%) yang menyatakan bahwa pelayanan karyawan tidak penting.

**Tabel 4.12**

**Hal yang Membuat Kembali ke Coffee Shop yang Disukai**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Suasana	16	53,33
2	Rasa kopi	9	30,00
3	Kelengkapan menu	4	13,33
4	Lokasi	1	3,33



	Total	30	100%
--	-------	----	------

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden kembali ke coffee shop yang disukai karena suasananya yaitu sebanyak 16 orang atau 53,33%, sebagian responden juga kembali ke coffee shop yang disukai karena rasa kopi yang enak sebanyak 30%, responden juga kembali ke coffee shop karena kelengkapan menunya maupun lokasinya dengan jumlah sebanyak 13,33% dan 3,33%.

### 4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam *business plan* karena peluang bisnis dapat terlihat dari aspek ini.

#### 4.3.1 Analisis Pesaing

Untuk membandingkan Paborito Coffee dengan pesaingnya akan dilihat dengan membandingkan 7 kriteria berikut yaitu cita rasa, tampilan produk, kelengkapan menu, harga yang ditawarkan, kebersihan, kecepatan layanan dan waktu operasional.

**Tabel 4.13**

#### **Perbandingan Paborito Coffee dengan 3 Coffee Shop Pesaing**

Aspek	Paborito Coffee	Boskaf Coffee Roasters	Flat White Coffee Shop	Peacock Coffee Gajah Mada
Cita rasa	Cita rasa sesuai dengan selera dari konsumen. Paborito menonjolkan	Boskaf memiliki variasi biji kopi yang luas sehingga	Flat White Coffee Shop menjual kopi dengan rasa standar karena kopi	Kopi dari Peacock Coffee Gajah Mada kurang memiliki cita rasa yang

	cita rasa kopi dari Jawa.	setiap hari varian biji kopi terus berganti	di Flat White hanya dianggap sebagai pelengkap.	khas sebab tidak memiliki standar kopi tertentu
Tampilan produk	Ada <i>signature/3d</i> latte art	Standar	Tidak ada yang menonjol	Standar
Kelengkapan menu	Menu minuman lengkap tapi menu makanan yang mudah saja	Menu kopi lengkap ditambah dengan snack	Menu makanan lengkap, menu kopi hanya sebagai pelengkap	Menu kopi lengkap dan didukung dengan snack
Harga yang ditawarkan	Terjangkau untuk pelajar	Agak tinggi karena target pekerja	Standar	Agak tinggi karena target pekerja
Kebersihan	Bersih	Bersih	Bersih	Bersih
Kecepatan layanan	Cepat	Cepat	Tergantung jenis pesanannya	Cukup lama, di atas standar penyajian pada umumnya
Waktu Operasional	Jam 10.00-	Jam 9.00-	Jam 10.00-	24 jam

	22.00	23.00, weekend 9.00-24.00	22.00	
--	-------	---------------------------------	-------	--

Sumber : Data Primer yang diolah

#### 4.3.2 Segmentasi Pasar

Segmentasi adalah cara yang dilakukan oleh Paborito Coffee untuk mengelompokan masyarakat yang akan menjadi konsumen Paborito Coffee. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Secara Geografis adalah konsumen yang bertempat tinggal di Kota Semarang. Paborito Coffee melayani semua konsumen yang datang ke Paborito Coffee secara langsung.
2. Secara Psikografis adalah konsumen coffee shop yang memiliki gaya hidup yang modern yaitu datang ke coffee shop dengan tujuan untuk berkumpul bersama dengan teman.
3. Secara Demografis, konsumen Paborito Coffee dapat dibagi berdasarkan segmen usia, pekerjaan dan pendapatan per bulan. Secara segmen usia, konsumen Paborito Coffee adalah konsumen dengan usia 20-30 tahun, sebagian besar konsumen Paborito Coffee memiliki pekerjaan sebagai mahasiswa dan karyawan swasta serta memiliki pendapatan per bulan RP 3.000.000.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka segmentasi pasar dari Paborito Coffee adalah konsumen dengan usia

20-30 tahun, memiliki pekerjaan sebagai mahasiswa dan karyawan swasta serta memiliki pendapatan per bulan Rp 3.000.000, datang ke coffee shop dengan tujuan untuk berkumpul bersama dengan teman dan datang ke coffee shop untuk membeli secara langsung.

#### **4.3.3 Target Pasar**

Target pasar dari Paborito Coffee berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah :

1. Secara Geografis adalah warga kota Semarang.
2. Secara Psikografis adalah warga kota Semarang yang memiliki kebutuhan untuk bersantai dan berkumpul dengan teman.
3. Secara Demografis adalah konsumen usia muda (20-30 tahun), dengan pekerjaan mahasiswa dan karyawan swasta dan memiliki pendapatan Rp 3.000.000 per bulan.

#### **4.3.4 Positioning**

Fokus Paborito Coffee diposisikan sebagai coffee shop yang menjual kopi dengan harga terjangkau namun memiliki kualitas yang terbaik dan buka setiap harinya. Paborito Coffee berlokasi di tengah kota, desain interiornya juga didesain dengan minimalis, dapur tidak dijadikan satu dengan ruang makan namun dikonsepsi open kitchen sedangkan coffee station diposisikan ada di ruangan. Paborito Coffee juga buka setiap hari.

#### **4.3.5 Product**

Paborito Coffee menawarkan produk berupa berbagai macam makanan dan minuman baik berbasis kopi maupun tidak berbasis kopi dalam tabel menu berikut :

**Tabel 4.14**

**Menu Minuman Paborito Coffee**

No	Minuman
1	Long Black / Americano (Hot/Ice)
2	Café Latte / Cappucino (Hot/ Ice)
3	Chocolate (Hot/ Ice)
4	Matcha (Hot/Ice)
5	Red Velvet (Hot/Ice)

**Tabel 4.15**

**Menu Makanan Paborito Coffee**

No	Makanan
1	French fries
2	Indomie Goreng/Kuah (Single)
3	Indomie Goreng/Kuah (Single+Telur)
4	Indomie Goreng/Kuah (Combo)
5	Indomie Goreng/Kuah (Combo+Telur)

**4.3.6. Price**

Penentuan harga dilakukan dengan mempertimbangkan dari harga jual pasaran makanan dan minuman sejenis dari coffee shop pesaing. Penentuan harga jual minuman adalah margin profit minimal 100% dari HPP sedangkan untuk

makanan margin profit minimal adalah 25% dari HPP. Daftar harga makanan dan minuman dari Paborito Coffee adalah:

**Tabel 4.16**

**Daftar Harga Minuman Paborito Coffee**

<b>Nama Minuman dan Makanan</b>	<b>HPP</b>	<b>Harga</b>
Long Black / Americano (Hot)	Rp. 4.100,00	Rp. 11.000,00
Long Black / Americano (Ice)	Rp. 4.600,00	Rp. 12.000,00
Café Latte / Cappucino (Hot)	Rp. 7.200,00	Rp. 18.000,00
Café Latte / Cappucino (ice)	Rp. 7.700,00	Rp. 19.000,00
Chocolate (Hot)	Rp. 9.000,00	Rp. 20.000,00
Chocolate (Ice)	Rp. 9.500,00	Rp. 21.000,00
Matcha (Hot)	Rp. 8.800,00	Rp. 21.000,00
Matcha (ice)	Rp. 9.300,00	Rp. 22.000,00
Red Velvet (Hot)	Rp. 10.500,00	Rp. 23.000,00
Red Velvet (Ice)	Rp. 11.000,00	Rp. 24.000,00

**Tabel 4.17**

**Daftar Harga Makanan Paborito Coffee**

<b>No</b>	<b>Makanan</b>	<b>HPP</b>	<b>Harga (Rp)</b>
1	French Fries	Rp. 6.650,00	Rp. 8.500,00
2	Indomie Goreng / Kuah - Single	Rp. 4.500,00	Rp. 9.000,00
3	Indomie Goreng / Kuah – Single + Telur	Rp. 4.750,00	Rp. 10.000,00

No	Makanan	HPP	Harga (Rp)
4	Indomie Goreng / Kuah – Combo	Rp. 7.000,00	Rp. 13.000,00
5	Indomie Goreng / Kuah – Combo + Telur	Rp. 7.250,00	Rp. 14.000,00

#### 4.3.7 *Place*

Penentuan Semarang Tengah sebagai lokasi dari Paborito Coffee adalah karena wilayah Semarang Tengah dipandang sebagai lokasi yang paling mudah dijangkau oleh konsumen yang berasal dari area manapun di Kota Semarang. Untuk saluran distribusi Paborito Coffee ini melayani konsumen yang langsung datang ke Paborito Coffee.

#### 4.3.8 *Promotion*

Promotion adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk mereka kepada calon konsumennya. Salah satu media promosi yang paling cocok digunakan adalah promosi melalui media sosial seperti Instagram, Path, Facebook, maupun melalui chat (Whatsapp, dan Line). Selain menggunakan cara media online modern, Paborito Coffee juga akan menggunakan cara lama yaitu melalui mulut ke mulut dan menyebarkan brosur di beberapa universitas.

#### 4.3.9 *People*

Kebutuhan dari tenaga kerja Paborito Coffee saat ini adalah sebagai berikut :

1. Barista : 2 orang
2. Chef : 2 orang
3. Waiter/cleaner: 1 orang
4. Kasir : 1 orang

Untuk kriteria dari masing – masing bagian akan dijelaskan lebih lanjut pada bagian SDM.

#### 4.3.10 *Physical Evidance*

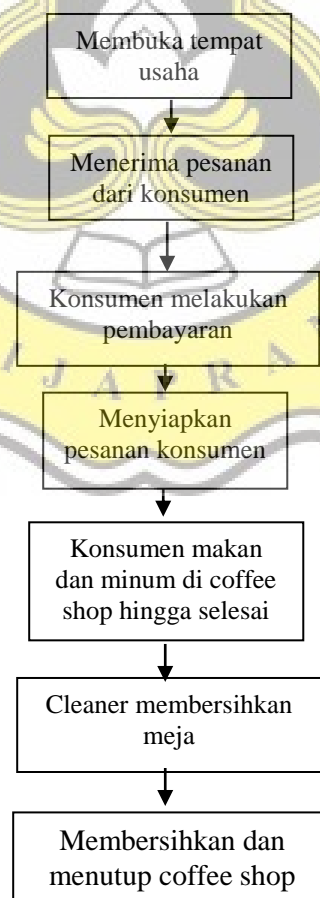
Physical Evidance adalah bukti fisik dari bisnis yang sedang dijalankan baik dari segi lingkup usaha maupun desain perusahaan tersebut. Untuk Paborito Coffee didesain dengan model minimalis namun tetap menonjolkan segi kebersihan dan kerapian tempat usaha sehingga menimbulkan kesan cosy serta sesuai untuk anak muda. Selain itu Paborito Coffee dilengkapi dengan toilet, dan kursi untuk *waiting list*.

#### 4.3.11 *Process*

Process adalah kegiatan yang nantinya akan dilakukan konsumen di tempat produksi dari awal hingga akhir.

Berikut adalah alur operasi Paborito Coffee :

##### **Alur Operasi Menu Paborito Coffee**





#### Gambar 4.1. Proses kegiatan di Paborito Coffee

Proses kegiatan di Paborito Coffee dapat dianalisa sebagai berikut :

1. Pemilik dan karyawan membuka coffee shop dan membersihkan coffee shop pada pukul 10.00
2. Kasir menerima pesanan konsumen Paborito Coffee
3. Konsumen melakukan pembayaran pesanan dan diterima oleh kasir
4. Barista dan kitchen mempersiapkan pesanan konsumen dan waiter mengantar pesanan ke meja konsumen
5. Konsumen makan dan minum di area coffee shop hingga selesai atau dibawa pulang
6. Cleaner membersihkan meja konsumen
7. Pada pukul 10.00 persiapan membersihkan dan menutup coffee shop

#### 4.3.12 Permintaan dan Penawaran

Untuk mengetahui proyeksi permintaan maka dapat diperhitungkan dari melihat coffee shop pesaing yaitu Boskaf Coffee Roasters, Flat White Coffee Shop dan Peacock Coffee Gajah Mada sebagai berikut :

**Tabel 4.18**

#### Hasil Penjualan Produk di Coffee Shop Pesaing Bulan Juli 2020

Tanggal	Boskaf Coffee Roasters	Flat White Coffee Shop	Peacock Coffee Gajah Mada
1	60	106	88
2	84	102	85
3	161	99	122
4	176	155	174
5	150	134	124
6	135	61	94
7	63	89	83
8	59	106	89
9	69	121	60
10	137	113	98

Tanggal	Boskaf Coffee Roasters	Flat White Coffee Shop	Peacock Coffee Gajah Mada
11	163	144	140
12	157	138	120
13	97	108	60
14	63	105	88
15	81	97	56
16	139	57	129
17	122	106	149
18	155	153	163
19	143	127	127
20	72	53	86
21	75	87	75
22	63	106	84
23	127	103	66
24	163	133	144
25	188	151	110

Berdasarkan hasil pengamatan tersebut, maka rata-rata produk yang terjual di coffee shop pesaing dapat dilakukan perhitungan jumlah produk yang terjual sebagai berikut:

**Tabel 4.18**

**Perhitungan jumlah produk yang terjual di coffee shop pesaing pada tahun 2017**

Pesaing	Jumlah produk terjual saat sepi	Jumlah produk terjual saat ramai	Rata-rata jumlah produk yang terjual/hari	Rata-rata jumlah produk yang terjual / tahun
Boskaf Coffee Roasters	72	152	112	112 orang x 360 hari = 40.320
Flat White Coffee Shop	78	123	101	101 orang x 360 hari = 36.180
Peacock Coffee Gajah Mada	80	137	109	109 orang x 360 hari = 39.060
Rata-rata	77	137	107	107 orang x 360 hari = 38.520

Sumber : Data Primer yang diolah

Dengan asumsi pesimis minimal jumlah produk yang dapat dijual di Paborito Coffee adalah sebanyak 50 produk per hari. Jumlah 50 produk ini diambil dengan perhitungan pesimis dimana produk Paborito Coffee yang dijual adalah di bawah rata-rata pesaing, sebab Paborito Coffee merupakan cafe baru sehingga diasumsikan masih belum dapat menjual sebanyak pesaing.

**Tabel 4.19**  
**Perhitungan jumlah produk yang terjual di Paborito Coffee\***

Nama	Jumlah jumlah produk yang terjual / hari	Jumlah jumlah produk yang terjual / tahun
Paborito Coffee	50	50 orang x 360 hari = 18.000

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan jumlah total produ yang terjual tersebut, maka proyeksi penjualan minuman dan makanan per hari dari Paborito Coffee adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.20**  
**Proyeksi Penjualan Minuman dan Makanan per Hari\*\***

No.	Produk	Nama Produk	Jumlah
1	<b>Minuman</b>		
	<b>Coffee</b>	Long Black (Hot/Ice)	10
		Café Latte / Cappucino (hot/ice)	20
	<b>Non-Coffee</b>	Chocolate (Ice/Hot)	10
		Matcha (ice/hot)	5

		Red Velvet	5
2	<b>Makanan</b>	French fries	5
		Indomie Goreng/Kuah (Single)	5
		Indomie Goreng/Kuah (Single+Telur)	5
		Indomie Goreng/Kuah (Combo)	5
		Indomie Goreng/Kuah (Combo+Telur)	5

Sumber : Data Primer yang diolah

\*\*\*) Dikarenakan berdasarkan hasil wawancara dengan coffee shop pesaing, rasio perbandingan pemesanan minuman dan makanan adalah 2:1 dimana pemesanan makanan biasanya hanyalah separuh dari pemesanan minuman per hari.

Jumlah kapasitas pelayanan maksimal Paborito Coffee adalah 2 orang barista dengan masing-masing jam kerja 8 jam sehari yaitu jam 10.00-22.00 mampu menyajikan 50 porsi dalam enam jam kerja karena 2 jam digunakan untuk persiapan sehingga kapasitas porsi yang mampu disediakan oleh Paborito Coffee adalah sebanyak 100 porsi dalam satu hari. Sedangkan bagian kitchen akan mampu menyajikan makanan sebanyak 30 porsi makanan dalam satu periode jam kerja sehingga kapasitas porsi makanan yang dapat disajikan adalah 60 porsi. Namun permintaan pasar diasumsikan sebanyak 50 porsi dalam satu hari.

**Tabel 4.21**  
**Proyeksi permintaan selama 5 tahun (Produk)**

Nama	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Paborito Coffee	-	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758

Sumber : Data Primer yang diolah

Pertumbuhan Coffee shop adalah 10% per tahun sedangkan untuk Paborito Coffee juga diproyeksikan mencapai minimal 5% per tahunnya, karena Paborito Coffee akan terus meningkatkan promosi dan varian menu sehingga makin meningkatkan minat konsumen.

#### 4.2.13 Biaya Pemasaran

Berikut ini adalah rincian dari biaya pemasaran Paborito Coffee :

**Tabel 4.22**  
**Biaya Pemasaran Tahun 2019-2023**

Bentuk Promosi	2020	2021	2022	2023	2024
Spanduk ( 5 meter)	Rp. 100.000	Rp. 110.000	Rp. 121.000	Rp. 133.100	Rp. 146.410
Brosur (10 rim)	Rp. 1.350.000	Rp. 1.485.000	Rp. 1.633.500	Rp. 1.796.850	Rp. 1.976.535
Internet (100.000/ bulan)	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000
Total	Rp. 2.650.000	Rp. 2.795.000	Rp. 2.954.500	Rp. 3.129.950	Rp. 3.322.945

Sumber : Data Primer yang diolah

Biaya pemasaran dalam satu tahun untuk Paborito Coffee adalah sebesar Rp 2.650.000, biaya untuk spanduk dan brosur akan meningkat sebesar 10% setiap tahunnya, sedangkan biaya untuk internet akan tetap sebesar Rp 100.000 per bulan.

#### 4.4 Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan bisnis dibutuhkan untuk melihat kebutuhan

1) Lokasi

Pertimbangan pemilihan lokasi Paborito Coffee.

2) Tata Letak

Tata letak (Layout) yang terencana dengan baik mampu menentukan efektivitas serta efisiensi dalam melakukan kegiatan produksi dalam Paborito Coffee.

3) Desain Produk

Desain produk cukup mempengaruhi perancangan fasilitas operasi yang akan dilakukan Paborito Coffee, maka akan dilakukan pemilihan di bidang desain untuk mengatasi hal tersebut.

4) Pemilihan Teknologi

Pemilihan peralatan dan teknologi yang tepat akan memudahkan penggunaannya oleh Paborito Coffee.

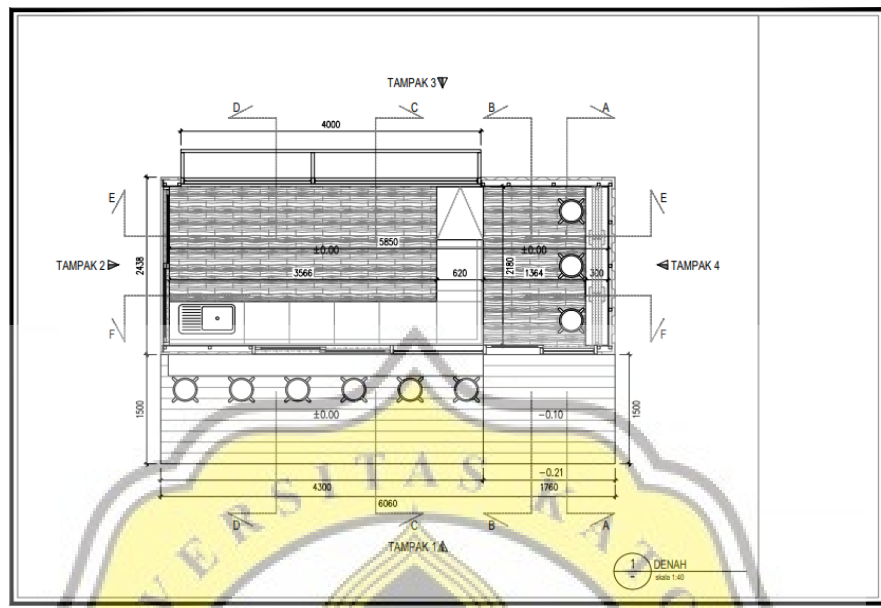
5) Perencanaan Biaya Produksi

Akan dibahas mengenai HPP produk Paborito Coffee

##### 4.4.1 Lokasi

Untuk kegiatan operasinya Paborito Coffee akan beroperasi di Semarang Tengah. Pemilihan lokasi ini adalah karena lokasi Semarang Tengah yang berada di pusat kota, mudah dicapai oleh kendaraan pribadi maupun kendaraan umum.

#### 4.4.2 Tata Letak



Keterangan :

- Gambar A : Pintu Masuk/Keluar
- Gambar B : Kasir
- Gambar C : Drink/coffee station
- Gambar D : Ruang Pengemasan dan Gudang
- Gambar E : Kitchen
- Gambar F : Tempat makan
- Gambar G : Wastafel dan toilet

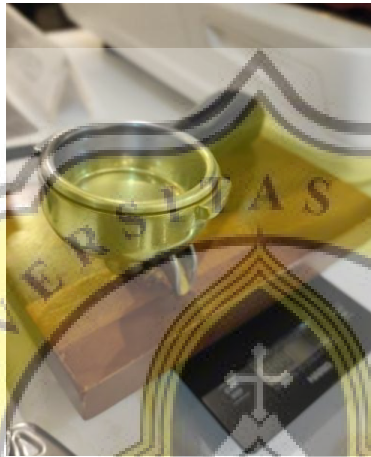
Pada layout Paborito Coffee, di sebelah pintu masuk/keluar diletakkan kasir sehingga pembeli ketika datang sekaligus melakukan pemesanan dan melakukan pembayaran. Kemudian ada coffee/drink station untuk pembuatan minuman, dan konsumen juga bisa melihat mengenai proses pembuatan kopi dan bertanya kepada barista. Dapur dan ruang pengemasan dan gudang untuk menaruh bahan baku diletakkan pada bagian belakang sehingga tidak mengganggu konsumen dengan kegiatan memasak dan stocking. Diberikan pula fasilitas yaitu WC untuk digunakan

oleh konsumen. Pada bagian tengah dapat diletakkan 10 meja dengan masing-masing 4 kursi pada setiap meja.

#### 4.4.3 Desain Produk

Desain produk Paborito Coffee adalah sebagai berikut :

##### 1. Menimbang Porta



##### 2. Menggiling biji kopi lalu *dozing* (memasukkan kopi ke dalam porta)





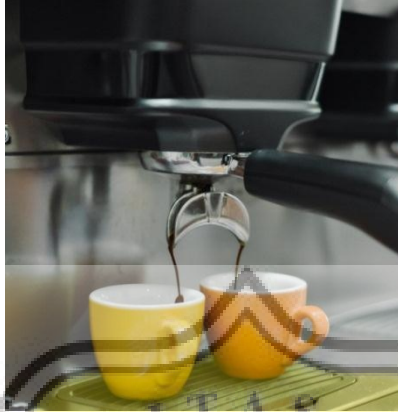
3. Meratakan biji kopi yang ada di dalam porta menggunakan *tamper* (Proses *Tamping*)



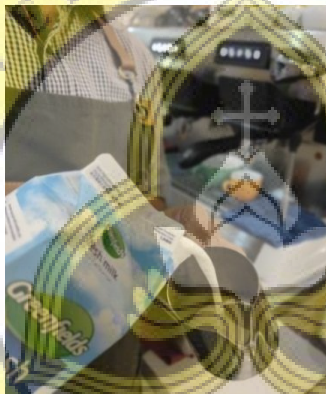
4. Masukkan porta ke dalam *screen shower*



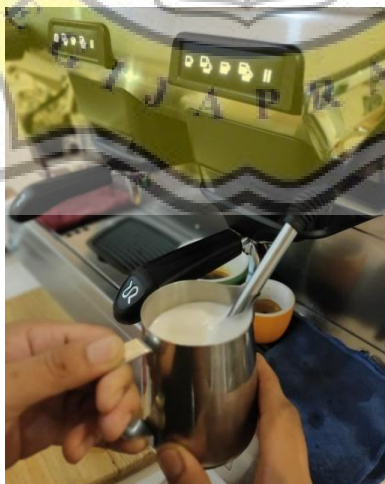
5. Pencet tombol espresso, lalu letakkan gelas di bawah *spout* porta filter. Tunggu espresso hingga keluar



6. Siapkan susu di dalam *milk jug*



7. Steam susu hingga temperature yang hangat



8. Lakukan pouring ke dalam espresso dan siap disajikan.



Sumber foto: Langsung diambil ketika melakukan wawancara

#### 4.4.4 Pemilihan Teknologi

Peralatan yang diperlukan Paborito Coffee adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.23**

**Rencana Investasi Peralatan Paborito Coffee**

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Espresso Machine	69.776.500	1	69.776.500	5 tahun
2	Manual Grinder	12.500.000	1	12.500.000	5 tahun
3	Milk Jug Trenton 400ml	300.000	1	300.000	8 tahun
4	Milk Jug 600ml	75.000	1	75.000	8 tahun
5	Espresso Scale	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
6	Tamping Mat	200.000	1	200.000	8 tahun
7	Jigger Double	40.000	2	80.000	8 tahun
8	Brush	20.000	1	20.000	2 tahun
9	Chest Freezer	2.000.000	1	2.000.000	5 tahun
10	Display Cooler	2.400.000	1	2.400.000	5 tahun
11	Cup Sealer	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
12	Bonavita Kettle 1.0L Kettle	2.200.000	1	2.200.000	5 tahun
13	Espresso glass	11.000	6	66.000	3 tahun
14	Latte glass	15.000	18	270.000	3 tahun
15	Black Coffee glass + saucer	120.000	18	2.160.000	5 tahun
16	Measurement jug 500ml	50.000	2	100.000	5 tahun
17	Measurement jug 1000ml	60.000	2	120.000	5 tahun
18	Measurement jug 2000ml	70.000	3	210.000	5 tahun
19	Measurement jug 3000ml	100.000	1	100.000	5 tahun

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
20	Longbar Spoon	70.000	4	280.000	5 tahun
21	Tea spoon	8.000	24	192.000	5 tahun
22	Coffee Cleaner 566gr	250.000	1	250.000	3 tahun
23	Bar Caddy	100.000	1	100.000	5 tahun
24	Paper cup organizer	300.000	1	300.000	5 tahun
25	Bluetooth printer	700.000	1	700.000	3 tahun
26	Handphone Operational (POS)	2.100.000	1	2.100.000	3 tahun
27	Cash Drawer	550.000	1	550.000	5 tahun

Sumber : Data Primer yang diolah

Untuk pemeliharaan peralatan, peralatan yang harus dibersihkan di dapur tidak hanya *utensil* atau *equipment* saja tetapi benda lain seperti meja kerja, dan blender. Prosedur pembersihan yang baik menggunakan tiga tahapan pencucian yang pertama adalah *Wash* untuk mencuci lalu *Rinse* untuk membilas dan yang terakhir *Sanitize* untuk menghilangkan kuman. Pengerjaan pembersihan peralatan dapur dilakukan dengan cara *manual dishwashing*.

**Tabel 4.24**  
**Rencana Investasi Persediaan Paborito Coffee**

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Server – Hario V60 450ml	220.000	2	440.000	3 tahun
2	Hario V60 Pour Over 02	100.000	2	200.000	5 tahun
3	V60 Drip Scale	1.300.000	1	1.300.000	3 tahun
4	Paper Filter 02	100.000	2	200.000	1 tahun
5	Jigger Double 15/30 ml	40.000	1	40.000	5 tahun
6	Cocktail Shaker Acrylic 530ml	150.000	2	300.000	3 tahun
7	Piccolo glass	6	12	72.000	5 tahun
8	Decanter Manual brew	30.000	12	360.000	3 tahun
9	Manual Brew Glass	10.000	24	240.000	3 tahun
10	Blender Getra KS-10000	4.600.000	1	4.600.000	5 tahun
11	Mangkok Makan Indomie	12.000	20	240.000	5 tahun
12	Anyaman	13.300	20	266.000	5 tahun

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
	Mangkok ukuran S				
13	Kertas Minyak (isi 100pcs)	11.000	5	55.000	1 tahun
14	Tempat Saus Sambal	7.500	20	150.000	5 tahun
15	Sendok Makan (isi 12pcs)	15.000	3	45.000	5 tahun
16	Garpu Makan (isi 12pcs)	15.000	3	45.000	5 tahun

Sumber : Data Primer yang diolah

Penataan peralatan dapur sangat diperlukan untuk semua industri yang berkecimpung dalam dunia kuliner hal ini bertujuan untuk menjaga peralatan dalam keadaan baik yang harus disimpan dalam tempat berbeda. Penyimpanan peralatan harus memiliki ruangan khusus yang berbeda dengan ruangan untuk memasak ataupun ruangan untuk pembersihan/pencucian hal ini bertujuan untuk mengurangi kemungkinan kerusakan pada peralatan dapur dan memudahkan karyawan untuk mengambil peralatan yang sudah siap untuk digunakan.

Penyimpanan peralatanpun harus diletakan sesuai dengan ukuran dan beratnya jangan dibiarkan menumpuk karena membuat peralatan yang berada di bagian paling bawah menjadi rusak ataupun penyok selain itu peralatan yang sudah rusak jangan dibiarkan disimpan pada tempat peralatan yang masih bagus dan setelah peralatan dibersihkan peralatan tidak dianjurkan untuk disimpan langsung diatas lantai. Setiap peralatan dapur yang telah di bersihkan tentunya harus disimpan dalam kering dan

di tempatkan pada tempat semestinya, seperti pisau jika telah digunakan segeralah di bersihkan dan di keringkan, jika tidak hal ini akan membuat bagian mata pisau menjadi tumpul dan proses pembuatan makanan pun akan terhambat. Semua peralatan yang di simpan di dalam gudang harus dalam keadaan bersih, kering, siap pakai dan peralatan tersebut dikelompokan sesuai dengan jenis nya.

#### 4.4.5 Perencanaan Biaya Produksi

Dalam biaya produksi, yang dihitung adalah HPP saja, karena produksi dilakukan berdasarkan pesanan sehingga tidak mempertimbangkan sepi, sedang dan ramai. Berikut daftar HPP untuk Paborito Coffee :

**Tabel 4.25**  
**HPP Minuman dan Makanan**

<b>Nama Minuman dan Makanan</b>	<b>Harga</b>
Long Black / Americano (Hot)	Rp. 4.100,00
Long Black / Americano (Ice)	Rp. 4.600,00
Café Latte / Cappucino (Hot)	Rp. 7.200,00
Café Latte / Cappucino (ice)	Rp. 7.700,00
Chocolate (Hot)	Rp. 9.000,00
Chocolate (Ice)	Rp. 9.500,00
Matcha (Hot)	Rp. 8.800,00
Matcha (ice)	Rp. 9.300,00
Red Velvet (Hot)	Rp. 10.500,00
Red Velvet (Ice)	Rp. 11.000,00



<b>Nama Minuman dan Makanan</b>	<b>Harga</b>
French Fries	Rp. 6.650,00
Indomie Goreng / Kuah - Single	Rp. 4.500,00
Indomie Goreng / Kuah – Single + Telur	Rp. 4.750,00
Indomie Goreng / Kuah – Combo	Rp. 7.000,00
Indomie Goreng / Kuah – Combo + Telur	Rp. 7.250,00

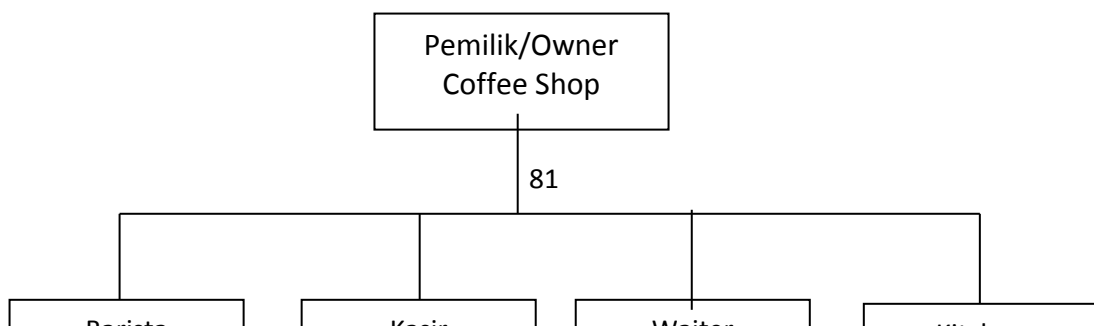
Sumber : Data Primer yang diolah

#### **4.5. Aspek Sumber Daya Manusia**

Dalam menjalankan bisnis Paborito Coffee, pemilik perusahaan bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, menyeleksi dalam penerimaan karyawan, merancang strategi untuk perusahaan dan juga memberi pengarahan kepada karyawan agar dapat bekerja dengan maksimal. Juga mengawasi proses produksi.

Untuk Bisnis Paborito Coffee membutuhkan 2 orang barista yang berpengalaman dalam membuat minuman, 2 orang bagian kitchen dengan syarat punya keahlian dan pengalaman memasak, 1 orang untuk bagian kasir dengan syarat jujur dan rapi dalam pencatatan dan 1 orang waiter.

Berikut bagan struktur organisasi Paborito Coffee



Dengan spesifikasi *Job Description* sebagai berikut :

**Tabel 4.26**  
**Job Description**

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
1	Pemilik	a. Mengontrol kinerja para karyawan b. Menerima pesanan dari konsumen c. Menerima pembayaran yang diberikan konsumen d. Pengatur keuangan usaha e. Menerima komplain dari konsumen f. Mengecek kualitas bahan baku	1	Prive
2	Barista	a. Membuat minuman sesuai pesanan konsumen b. Mengecek kualitas bahan baku	2	Rp. 2.000.000,00

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
3	Chef	a. Membuat makanan sesuai pesanan konsumen b. Mengecek kualitas bahan baku	2	Rp. 1.800.000,00
4	Kasir	a. Mencatat pesanan konsumen b. Menerima pembayaran dari konsumen c. Memberikan pesanan konsumen kepada kitchen dan barista	1	Rp. 2.000.000,00
5	Waiter/cleaner	a. Mencatat pesanan tambahan konsumen dan menyampaikan kepada kasir b. Menyajikan makanan bagi konsumen c. Membersihkan meja sesudah konsumen meninggalkan lokasi	1	Rp. 1.500.000,00

Sumber : Data Primer yang diolah

Agar dapat memperoleh SDM yang berkualitas dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan, berikut adalah proses yang digunakan Paborito Coffee :

1. Perekrutan dan seleksi : Dalam proses perekrutan, khusus untuk bagian koki Paborito Coffee mencari barista yang memiliki keahlian terutama dalam hal membuat minuman dengan spesialisasi kopi dan bagian kitchen yang mampu mengolah makanan dalam jumlah banyak dengan cepat namun tetap menjaga cita rasa makanan dan diutamakan untuk mereka yang mempunyai pengalaman. Untuk bagian waiter diutamakan yang memiliki pengalaman sebelumnya, mampu membersihkan ruangan dan dapat memberikan pelayanan dengan sopan dan ramah. Untuk bagian kasir maka diutamakan dari SMK jurusan administrasi serta dinilai dari kejujuran serta kerapian dalam pencatatan administrasinya.

2. Pelatihan : Untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan baik dari segi kualitas dan kuantitas tentu erat kaitannya dengan kemampuan yang dimiliki dengan sumber daya manusia yang dimiliki. Oleh karena itu peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan salah satu aspek yang perlu diperhatikan oleh perusahaan. Program yang dimiliki Paborito Coffee antara lain melakukan kunjungan coffee shop lainnya secara berkala untuk menambah pengetahuan dari barista dan kitchen. Sedangkan untuk bagian kasir, pelatihan yang diberikan adalah sebatas pelatihan menggunakan aplikasi kasir untuk coffee shop saja.

3. Peraturan Kerja : Peraturan Kerja dibuat untuk mengikat para pegawai Paborito Coffee sehingga mereka bisa menjadi pribadi yang disiplin dan bertanggung jawab. Berikut adalah peraturan yang wajib ditaati oleh pegawai Paborito Coffee :

- a. Para pegawai wajib sampai di tempat kerja pukul 09.00 untuk shift pertama dan datang pada pukul 15.00 untuk shift kedua.

- b. Para pegawai dipersilahkan meninggalkan tempat kerja pukul 17.00 untuk shift pertama dan pukul 23.00 untuk shift kedua setelah merapikan pos nya.
  - c. Pegawai yang berhalangan datang tepat waktu wajib melapor dengan alasan yang jelas
  - d. Untuk pegawai yang datang terlambat tanpa alasan yang jelas akan dikenakan denda senilai Rp. 5.000,00/5 menit
  - e. Pegawai dilarang bermain telepon genggam saat bekerja
  - f. Dalam 1 bulan, pegawai memiliki porsi libur sebanyak 4x dan pegawai wajib melapor minimal H-2 sebelum mengambil libur.
4. Kesehatan dan Keselamatan Kerja : Dalam suatu perusahaan, seorang pemilik perusahaan memiliki tanggung jawab kepada para pegawainya terutama dalam menjaga keselamatan dan kesehatan para pegawai. Untuk mewujudkan hal tersebut bagi para pegawai Paborito Coffee akan memberikan kartu BPJS bagi para pegawai mereka dan untuk biaya setiap bulannya akan ditanggung oleh Paborito Coffee
5. Kompensasi : Bagi karyawan yang dipecat atau mengundurkan diri dikarenakan alasan tertentu baik masalah teknis maupun non teknis akan diberikan kompensasi sebesar setengah dari gaji pegawai tersebut per bulannya.

#### 4.6 Aspek Yuridis

Aspek hukum ini adalah mengenai legalitas Paborito Coffee sebagai suatu usaha yang berbadan hukum. Badan usaha yang dipilih oleh Paborito Coffee untuk coffee shop ini adalah CV. Untuk mengajukan izin ini ada persyaratan yang diberikan antara lain identitas diri, akta notaris, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU). SKDU adalah izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan di mana tempat usaha Anda berada. Dokumen ini dibuat untuk mengurus berbagai

dokumen terkait pendirian sebuah badan usaha, seperti SIUP, TDP, NPWP dan lainnya.

Izin SIUP ini harus dipenuhi oleh setiap usaha yang bergerak disektor tersebut, baik dalam skala besar ataupun kecil. Kepengurusannya dilakukan di Kantor Dinas Perdagangan atau Kantor Pelayanan Perizinan setempat.

Pendirian usaha coffee shop membutuhkan surat izin khusus yang dikenal dengan sebutan TDUP atau Tanda Daftar Usaha Pariwisata. TDUP khusus untuk restoran akan dikeluarkan oleh pihak Dinas Pelayanan Terpadu Satu Pintu atau PTSP Kota Semarang yang terletak di Balai Kota Semarang. Untuk keperluan pengurusan TDUP dibutuhkan dokumen sebagai berikut:

1. Izin HO terkait dengan tempat usaha. Izin ini bisa didapatkan dari kelurahan tempat membangun usaha.
2. Persyaratan lainnya adalah dokumen legalitas usaha seperti identitas pemilik usaha, akta pendirian CV. Selain itu, ada KTP direktur perusahaan atau pemilik, dan NPWP perusahaan.
3. Setelah masalah legalitas sudah lengkap, maka hal yang perlu dilampirkan selanjutnya adalah persyaratan terkait dengan ketertiban dan keamanan. Diantaranya adalah Surat Keterangan Domisili Perusahaan atau Izin Domisili (fotokopi) dari kelurahan setempat. Dokumen ini sangat penting agar pihak pemerintah mengetahui bahwa usaha rumah makan bebas dari sengketa dan sudah memenuhi persyaratan.

#### **4.7 Aspek Keuangan**

##### **4.7.1 Kebutuhan Akan Modal**

Kebutuhan akan modal perlengkapan Paborito Coffee adalah sebesar Rp. 99.649.500 sebagai berikut:

**Tabel 4.27**  
**Kebutuhan Modal Awal Perlengkapan**

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Espresso Machine	69.776.500	1	69.776.500	5 tahun
2	Manual Grinder	12.500.000	1	12.500.000	5 tahun
3	Milk Jug Trenton 400ml	300.000	1	300.000	8 tahun
4	Milk Jug 600ml	75.000	1	75.000	8 tahun
5	Espresso Scale	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
6	Tamping Mat	200.000	1	200.000	8 tahun
7	Jigger Double	40.000	2	80.000	8 tahun
8	Brush	20.000	1	20.000	2 tahun
9	Chest Freezer	2.000.000	1	2.000.000	5 tahun
10	Display Cooler	2.400.000	1	2.400.000	5 tahun
11	Cup Sealer	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
12	Bonavita Kettle 1.0L Kettle	2.200.000	1	2.200.000	5 tahun
13	Espresso glass	11.000	6	66.000	3 tahun
14	Latte glass	15.000	18	270.000	3 tahun
15	Black Coffee	120.000	18	2.160.000	5 tahun

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
	glass + saucer				
16	Measurement jug 500ml	50.000	2	100.000	5 tahun
17	Measurement jug 1000ml	60.000	2	120.000	5 tahun
18	Measurement jug 2000ml	70.000	3	210.000	5 tahun
19	Measurement jug 3000ml	100.000	1	100.000	5 tahun
20	Longbar Spoon	70.000	4	280.000	5 tahun
21	Tea spoon	8.000	24	192.000	5 tahun
22	Coffee Cleaner 566gr	250.000	1	250.000	3 tahun
23	Bar Caddy	100.000	1	100.000	5 tahun
24	Paper cup organizer	300.000	1	300.000	5 tahun
25	Bluetooth printer	700.000	1	700.000	3 tahun
26	Handphone Operational (POS)	2.100.000	1	2.100.000	3 tahun



No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
27	Cash Drawer	550.000	1	550.000	5 tahun
Total				99.649.500	

Sumber : Data Primer yang diolah

Sedangkan kebutuhan modal awal persediaan Paborito Coffee adalah sebesar Rp 8.553.000 sebagai berikut:

**Tabel 4.28**  
**Kebutuhan Awal Persediaan**

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Server – Hario V60 450ml	220.000	2	440.000	3 tahun
2	Hario V60 Pour Over 02	100.000	2	200.000	5 tahun
3	V60 Drip Scale	1.300.000	1	1.300.000	3 tahun
4	Paper Filter 02	100.000	2	200.000	1 tahun
5	Jigger Double 15/30 ml	40.000	1	40.000	5 tahun
6	Cocktail Shaker Acrylic 530ml	150.000	2	300.000	3 tahun
7	Piccolo glass	6.000	12	72.000	5 tahun
8	Decanter Manual brew	30.000	12	360.000	3 tahun

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
9	Manual Brew Glass	10.000	24	240.000	3 tahun
10	Blender Getra KS-10000	4.600.000	1	4.600.000	5 tahun
11	Mangkok Makan Indomie	12.000	20	240.000	5 tahun
12	Anyaman Mangkok ukuran S	13.300	20	266.000	5 tahun
13	Kertas Minyak (isi 100pcs)	11.000	5	55.000	1 tahun
14	Tempat Saus Sambal	7.500	20	150.000	5 tahun
15	Sendok Makan (isi 12pcs)	15.000	3	45.000	5 tahun
16	Garpu Makan (isi 12pcs)	15.000	3	45.000	5 tahun
	Total			8.553.000	

Sumber : Data Primer yang diolah

Sehingga dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional dan investasi tak terduga lainnya di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari Paborito Coffee adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.29**

### Kebutuhan Modal Awal Paborito Coffee

No	Keterangan	Total
1.	Kebutuhan Awal Perlengkapan	Rp. 99.649.500,00
2.	Kebutuhan Awal Persediaan	Rp. 8.553.000,00
3.	Modal Running + Unpredictable Investment	Rp. 40.000.000,00
	<b>Total Investment</b>	<b>Rp. 148.202.500,00</b>

Sumber : Data Primer yang diolah

#### 4.7.2 Sumber Modal

Kebutuhan akan modal Paborito Coffee sebesar Rp. 148.202.500 bersumber pada modal sendiri dari pemilik.

#### 4.7.3 Biaya Operasional

Biaya operasional Paborito Coffee meliputi biaya tetap berupa biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung, sedangkan biaya tidak tetap dapat dilihat dari biaya overhead.

**Tabel 4.30**

#### Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji Barista	Rp. 2.000.000,00	2	Rp. 4.000.000,00
Gaji Kitchen	Rp. 1.800.000,00	2	Rp. 3.600.000,00
Gaji Kasir	Rp. 2.000.000,00	1	Rp. 2.000.000,00
Gaji Bagian Waiter	Rp. 1.500.000,00	1	Rp. 1.500.000,00

BTKL per bulan	Rp. 11.100.000,00
BTKL per tahun	Rp. 133.200.000,00

Sumber : Data Primer yang diolah



**Tabel 4.31**  
**Biaya Overhead**

Biaya Overhead	Harga	Kebutuhan	Total
Listrik	Rp. 1.500 / Kwh	2500	Rp. 3.750.000,00
Gas LPG	Rp. 2.500/m <sup>3</sup>	500	Rp. 1.250.000,00
Internet	Rp. 100.000/bulan	1	Rp. 100.000,00
Iuran Pemeliharaan Lingkungan	Rp. 2.000/m <sup>2</sup>	500	Rp. 1.000.000,00
Total Biaya Overhead per bulan			Rp. 7.200.000,00
BOP per tahun			Rp. 86.400.000,00

Sumber : Data Primer yang diolah

**Tabel 4.32**  
**Biaya Operasional**

Biaya	Total
BTKL	133.200.000
BOP	86.400.000
Hellobill POS yearly (12 month free 3 month)	1.800.000
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>221.400.000</b>

#### 4.7.4 Laporan Laba Rugi

**Tabel 4.33**  
**Proyeksi Pendapatan Minuman**

<b>Keterangan total pendapatan minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Long Black / Americano (Hot)</b>					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	12.000	12.600	13.230	13.892	14.586
Pendapatan	60.000	69.300	80.042	92.448	106.777
<b>Long Black / Americano (Ice)</b>					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	11.500	12.075	12.679	13.313	13.978
Pendapatan	13.000	66.413	76.706	88.596	102.328
<b>Café Latte / Cappucino (Hot)</b>					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
Pendapatan	180.000	207.900	240.125	277.344	320.332
<b>Café Latte / Cappucino (ice)</b>					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	19.000	19.950	20.948	21.995	23.095

<b>Keterangan total pendapatan minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Pendapatan	190.000	219.450	253.465	292.752	338.128
Chocolate (Hot)					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	20.000	21.000	22.050	23.153	24.310
Pendapatan	100.000	115.500	133.403	154.080	177.962
Chocolate (Ice)					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	21.000	22.050	23.153	24.310	25.526
Pendapatan	105.000	121.275	140.073	161.784	186.860
Matcha (Hot)					
Unit Jual	2	2	2	3	3
Harga Jual	21.000	22.050	23.153	24.310	25.526
Pendapatan	42.000	48.510	56.029	64.714	74.744
Matcha (ice)					
Unit Jual	3	3	4	4	4
Harga Jual	22.000	23.100	24.255	25.468	26.741
Pendapatan	66.000	76.230	88.046	101.693	117.455
Red Velvet (Hot)					

<b>Keterangan total pendapatan minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Unit Jual	2	2	2	3	3
Harga Jual	23.000	24.150	25.358	26.625	27.957
Pendapatan	46.000	53.130	61.365	70.877	81.863
Red Velvet (Ice)					
Unit Jual	3	3	4	4	4
Harga Jual	24.000	25.200	26.460	27.783	29.172
Pendapatan	72.000	83.160	96.050	110.938	128.133
Total pendapatan per hari	874.000	1.060.868	1.225.302	1.415.224	1.634.583
Total pendapatan per 360 hari	314.640.000	381.912.300	441.108.707	509.480.556	588.450.042

Sumber : Data Primer yang diolah

**Tabel 4.34**

**Proyeksi Pendapatan Makanan**

<b>Keterangan total pendapatan makanan</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
French Fries					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	8.500	8.925	9.371	9.840	10.332
Pendapatan	42.500	49.088	56.696	65.484	75.634



<b>Keterangan total pendapatan makanan</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Indomie Goreng / Kuah - Single</b>					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	9.000	9.450	9.923	10.419	10.940
Pendapatan	45.000	51.975	60.031	69.336	80.083
<b>Indomie Goreng / Kuah – Single + Telur</b>					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	10.000	10.500	11.025	11.576	12.155
Pendapatan	50.000	57.750	66.701	77.040	88.981
<b>Indomie Goreng / Kuah – Combo</b>					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	13.000	13.650	14.333	15.049	15.802
Pendapatan	65.000	75.075	86.712	100.152	115.675
<b>Indomie Goreng / Kuah – Combo + Telur</b>					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	14.000	14.700	15.435	16.207	17.017
Pendapatan	70.000	80.850	93.382	107.856	124.574
Total pendapatan per hari	87.500	101.063	116.727	134.820	155.717
Total pendapatan per 360 hari	31.500.000	36.382.500	42.021.788	48.535.165	56.058.115

Sumber : Data Primer yang diolah

**Tabel 4.35**  
**Proyeksi Pendapatan Total**

<b>Keterangan total pendapatan</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Pendapatan Minuman	72.540.000	78.548.400	85.226.337	92.664.501	100.966.984
Pendapatan Makanan	31.500.000	36.382.500	42.021.788	48.535.165	56.058.115
Total pendapatan per 360 hari	104.040.000	114.930.900	127.248.125	141.199.666	157.025.100

Sumber : Data Primer yang diolah

**Tabel 4.36**  
**HPP Minuman**

<b>Keterangan total HPP minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Long Black / Americano (Hot)					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	4.100	4.305	4.520	4.746	4.984
HPP	20.500	23.678	27.348	31.586	36.482

<b>Keterangan total HPP minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Long Black / Americano (Ice)					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	4.600	4.830	5.072	5.325	5.591
HPP	23.000	26.565	30.683	35.438	40.931
Café Latte / Cappucino (Hot)					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	7.200	7.560	7.938	8.335	8.752
HPP	72.000	83.160	96.050	110.938	128.133
Café Latte / Cappucino (ice)					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	7.700	8.085	8.489	8.914	9.359
HPP	77.000	88.935	102.720	118.642	137.031
Chocolate (Hot)					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	9.000	9.450	9.923	10.419	10.940
HPP	45.000	51.975	60.031	69.336	80.083
Chocolate (Ice)					
Unit Jual	5	6	6	7	7

<b>Keterangan total HPP minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Harga Jual	9.500	9.975	10.474	10.997	11.547
HPP	47.500	54.863	63.366	73.188	84.532
Matcha (Hot)					
Unit Jual	2	2	2	3	3
Harga Jual	8.800	9.240	9.702	10.187	10.696
HPP	17.600	20.328	23.479	27.118	31.321
Matcha (ice)					
Unit Jual	3	3	4	4	4
Harga Jual	9.300	9.765	10.253	10.766	11.304
HPP	27.900	32.225	37.219	42.988	49.651
Red Velvet (Hot)					
Unit Jual	2	2	2	3	3
Harga Jual	10.500	11.025	11.576	12.155	12.763
HPP	21.000	24.255	28.015	32.357	37.372
Red Velvet (Ice)					
Unit Jual	3	3	4	4	4
Harga Jual	11.000	11.550	12.128	12.734	13.371
HPP	33.000	38.115	44.023	50.846	58.728

<b>Keterangan total HPP minuman</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Total HPP per hari	103.700	112.350	121.970	132.690	144.664
Total HPP per 360 hari	37.332.000	40.446.000	43.909.047	47.768.562	52.078.983

Sumber : Data Primer yang diolah

**Tabel 4.37**  
**HPP Makanan**

<b>Keterangan total HPP makanan</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
French Fries					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	6.650	6.983	7.332	7.698	8.083
HPP	33.250	38.404	44.356	51.232	59.172
Indomie Goreng / Kuah - Single					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	4.500	4.725	4.961	5.209	5.470
HPP	22.500	25.988	30.016	34.668	40.042
Indomie Goreng / Kuah – Single + Telur					
Unit Jual	5	6	6	7	7

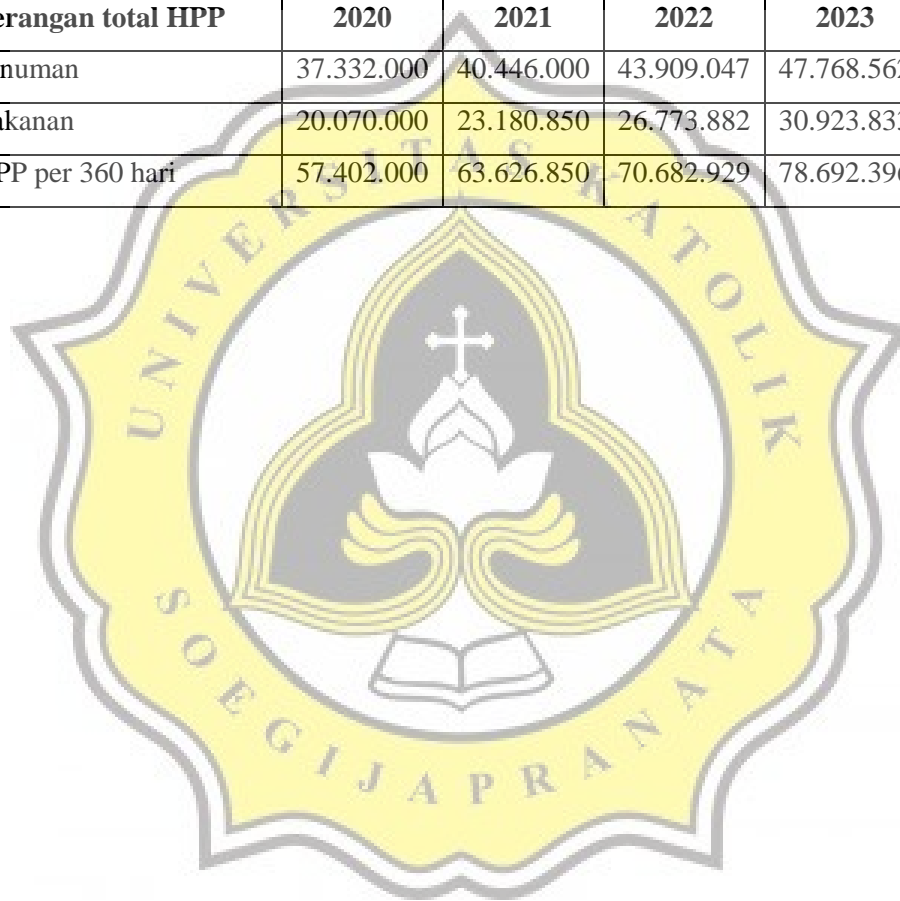
<b>Keterangan total HPP makanan</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Harga Jual	4.750	4.988	5.237	5.499	5.774
HPP	23.750	27.431	31.683	36.594	42.266
Indomie Goreng / Kuah – Combo					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	7.000	7.350	7.718	8.103	8.509
HPP	35.000	40.425	46.691	53.928	62.287
Indomie Goreng / Kuah – Combo + Telur					
Unit Jual	5	6	6	7	7
Harga Jual	7.250	7.613	7.993	8.393	8.812
HPP	36.250	41.869	48.358	55.854	64.511
Total HPP per hari	55.750	64.391	74.372	85.900	99.214
Total HPP per 360 hari	20.070.000	23.180.850	26.773.882	30.923.833	35.717.028

Sumber : Data Primer yang diolah

**Tabel 4.38**

**HPP Total**

<b>Keterangan total HPP</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
HPP Minuman	37.332.000	40.446.000	43.909.047	47.768.562	52.078.983
HPP Makanan	20.070.000	23.180.850	26.773.882	30.923.833	35.717.028
Total HPP per 360 hari	57.402.000	63.626.850	70.682.929	78.692.396	87.796.010



**Tabel 4.33**  
**Laporan Laba Rugi**

<b>Laporan Laba Rugi</b>						
<b>Keterangan</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Pendapatan		346.140.000	418.294.800	483.130.494	558.015.721	644.508.157
HPP	(57.402.000)	(57.402.000)	(63.626.850)	(70.682.929)	(78.692.396)	(87.796.010)
Laba Kotor		288.738.000	354.667.950	412.447.565	479.323.325	556.712.147
Biaya						
Biaya Tenaga Kerja						
Langsung		(133.200.000)	(139.860.000)	(146.853.000)	(154.195.650)	(161.905.433)
Biaya Overhead		(86.400.000)	(90.720.000)	(95.256.000)	(100.018.800)	(105.019.740)
Biaya Hellobill 1 tahun		(1.800.000)	(1.890.000)	(1.984.500)	(2.083.725)	(2.187.911)
Biaya Pemasaran		(2.650.000)	(2.795.000)	(2.954.500)	(3.129.950)	(3.322.945)
Total Biaya		(224.050.000)	(235.265.000)	(247.048.000)	(259.428.125)	(272.436.029)
EBT		64.688.000	119.402.950	165.399.565	219.895.200	284.276.118
Pajak ( 10 % )		(6.468.800)	(11.940.295)	(16.539.957)	(21.989.520)	(28.427.612)
EAT		58.219.200	107.462.655	148.859.609	197.905.680	255.848.506

Sumber : Data Primer yang diolah



#### 4.7.5. Laporan Arus Kas

**Tabel 4.40**  
**Laporan Arus Kas**

Kas Masuk	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Pendapatan		346.140.000	418.294.800	483.130.494	558.015.721	644.508.157
Modal Sendiri	148.202.500					
Total Kas Masuk	148.202.500	346.140.000	418.294.800	483.130.494	558.015.721	644.508.157
Kas Keluar						
Investasi	(148.202.500)	(125.597.658)	(125.597.658)	(125.597.658)	(125.597.658)	(125.597.658)
Biaya Tenaga Kerja						
Langsung		(133.200.000)	(139.860.000)	(146.853.000)	(154.195.650)	(161.905.433)
Biaya Overhead		(86.400.000)	(90.720.000)	(95.256.000)	(100.018.800)	(105.019.740)
Biaya Hellobill 1 tahun		(1.800.000)	(1.890.000)	(1.984.500)	(2.083.725)	(2.187.911)
Biaya Pemasaran		(2.650.000)	(2.795.000)	(2.954.500)	(3.129.950)	(3.322.945)
Biaya Renovasi		(25.000.000)	(25.000.000)	(25.000.000)	(25.000.000)	(25.000.000)
HPP		(57.402.000)	(63.626.850)	(70.682.929)	(78.692.396)	(87.796.010)
Pajak		(6.468.800)	(11.940.295)	(16.539.957)	(21.989.520)	(28.427.612)
Total Kas Keluar	(148.202.500)	(312.920.800)	(335.832.145)	(359.270.885)	(385.110.041)	(413.659.651)

Selisih	0	33.219.200	82.462.655	123.859.609	172.905.680	230.848.506
Saldo Kas Awal		0	33.219.200	115.681.855	239.541.464	412.447.144
Saldo Kas Akhir	0	33.219.200	115.681.855	239.541.464	412.447.144	643.295.650

Sumber : Data Primer yang diolah

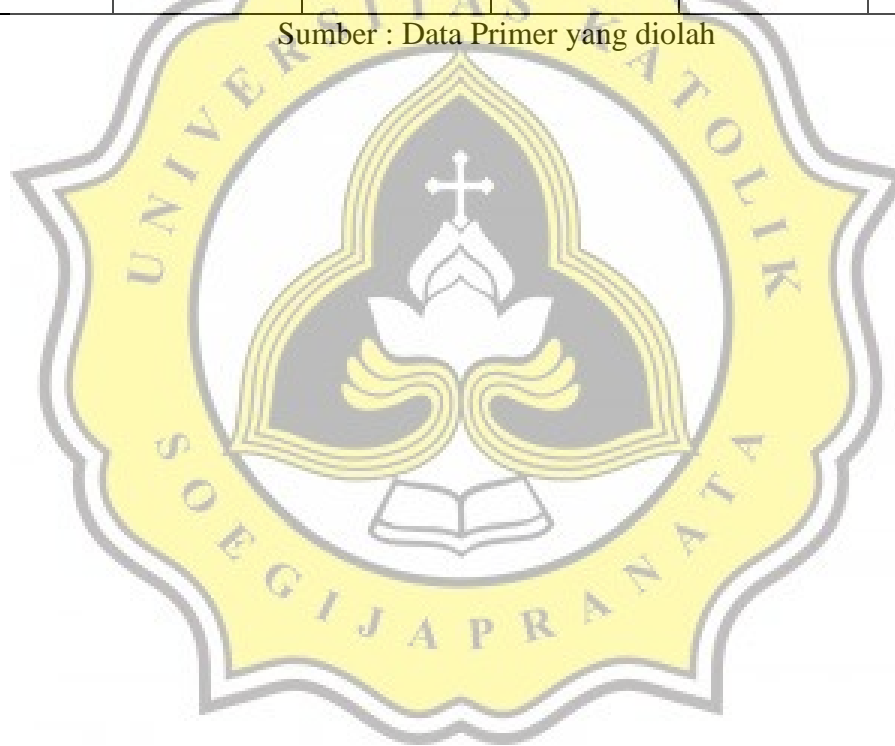
#### 4.7.6 Laporan Neraca

**Tabel 4.40**  
**Laporan Neraca**  
**Neraca**

<b>Aktiva</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Kas	0	33.219.200	49.243.455	123.859.609	172.905.680	230.848.506
Aktiva Tetap						
Bangunan	0	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Peralatan	148.202.500	148.202.500	148.202.500	148.202.500	148.202.500	148.202.500
Akumulasi Penyusutan		22.604.842	22.604.842	22.604.842	22.604.842	22.604.842
<b>Total Aktiva</b>	148.202.500	229.026.542	245.050.797	319.666.950	368.713.022	426.655.848
<b>Passiva</b>						

Modal	148.202.500	148.202.500	148.202.500	148.202.500	148.202.500	148.202.500
Laba tahun berjalan (EAT)		58.219.200	107.462.655	148.859.609	197.905.680	255.848.506
Laba ditahan		22.604.842		22.604.842	22.604.842	22.604.842
<b>Total Passiva</b>	148.202.500	229.026.542	255.665.155	319.666.950	368.713.022	426.655.848

Sumber : Data Primer yang diolah



#### 4.7.7 Analisis Kelayakan Keuangan Perusahaan

##### 4.7.7.1 Net Present Value

**Tabel 4.42**  
**Net Present Value**

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash Inflow	NFSB	Present Value
2020	58.219.200	22.604.842	80.824.042	0,934579439	75.536.488
2021	107.462.655	22.604.842	130.067.497	0,873438728	113.605.989
2022	148.859.609	22.604.842	171.464.450	0,816297877	139.966.067
2023	197.905.680	22.604.842	220.510.522	0,762895212	168.226.421
2024	255.848.506	22.604.842	278.453.348	0,712986179	198.533.389
Total PV					695.868.353
Initial investment					148.202.500
NPV					547.665.853

Sumber : Data Primer yang diolah

Nilai faktor suku bunga (NFSB) diasumsikan dengan nilai suku bunga sebesar 7% per tahun. Nilai NPV 547.665.853 positif maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (**diterima**), artinya dana sebesar 148.202.500 yang di investasikan tersebut dapat menghasilkan *present value cash flow* Rp 352.476.603.

##### 4.7.7.2 Profitability Index

**Tabel 4.42**  
**Profitability Index**

PI	
Total PV	695.868.353
Initial Investment	148.202.500
Profitability Index	4,695388762

Sumber : Data Primer yang diolah

Nilai  $PI > 1$  maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (diterima), artinya *present value cash inflow* yang dihasilkan proyek investasi tersebut lebih besar dari *Present value cash out flow*.

#### 4.7.7.3 Payback Period

**Tabel 4.44**  
**Payback Period**

PP	
Initial Investment	148.202.500
Cash Inflow th 1	80.824.042
Belum tertutup	67.378.458
Cash Inflow th 2	130.067.497
Sudah tertutup	-62.689.038
PP	1,52

Sumber : Data Primer yang diolah

*Payback Period* 1 tahun, 6 bulan < jangka waktu umur ekonomi proyek 5 tahun maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak.

#### 4.7.7.4 IRR

**Tabel 4.45**

**IRR**

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor	Present Value
1	80.824.042	0,8333	67.350.674
2	130.067.497	0,6944	90.318.870
3	171.464.450	0,5787	99.226.477
4	220.510.522	0,4823	106.352.225
5	278.453.348	0,4019	111.910.401
	Total PV		475.158.646
	NPV		326.956.146

$$\text{Interpolasi (IRR)} = \frac{\text{Total PV}}{\text{NPV}} \times 100\%$$

$$\text{IRR} = \frac{475.158.646}{326.956.146} \times 100\% = 36,33\%$$

**IRR 36,33%** adalah tingkat bunga yang menjadikan NPV = 0, karena menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Dengan tingkat IRR yang melebihi bunga bank menjadikan usaha ini layak untuk dijalankan.