

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Konsep Bisnis

Konsep dari kafe “*Next In*” yaitu kafe yang menawarkan produk minuman kopi dengan harga yang relatif lebih murah dengan kualitas yang tidak kalah baik dari pada kafe lain di kota Kudus dan kafe “*Next In*” juga akan mendekorasi ruangan kafe yang instagramable dengan tema-tema dekorasi setiap ada event seperti halloween, natal dan yang lainnya dengan disertakan diskon-diskon yang menarik. Di kafe “*Next In*” akan melakukan pembaruan dekorasi ruangan setiap tahunnya agar dapat mengikuti trend yang ada setiap tahunnya agar dapat terus bersaing dengan pesaing baru maupun yang lama dan semakin berkembang. Dikarenakan pandemi Covid19 yang belum mereda maka di kafe “*Next In*” menerapkan protokol kesehatan yang telah dianjurkan oleh pemerintah dengan menyarankan dalam 1 meja hanya boleh diisi maksimal 4 orang, menyediakan tempat cuci tangan dan *hand sanitizer* dan menyediakan masker gratis bagi konsumen yang tidak membawa masker.

4.2. Gambaran Umum Responden

Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah 30 orang konsumen yang berusia 18-50 tahun yang pernah mengunjungi kafe untuk mengonsumsi minuman kopi di Kudus. Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan di kafe Wipsy Coffee & Meet kota Kudus, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 4. 1. Gambaran Umum Responden

No	Kategori	Keterangan	Jumlah	Presentase (%)
1	Jenis Kelamin	Laki-laki	16	53%
		Perempuan	14	47%
2	Usia	18 – 28 tahun	17	56,67%
		29 – 39 tahun	9	30%
		> 39 tahun	4	13,33%
3	Pekerjaan	Mahasiswa	13	43,34%
		Pegawai Negeri	3	10%
		Pegawai Swasta	7	23,33%
		Wiraswasta	7	23,33%
4	Penghasilan	< Rp 500.000,00	11	36,67%
		Rp 500.000,00 – Rp 1.000.000,00	2	6,67%
		Rp 1.000.000,00 – Rp 2.000.000,00	7	23,33%
		Rp 2.000.000,00 – Rp 3.000.000,00	3	10%
		> Rp 3.000.000,00	7	23,33%

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2021

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah laki - laki yaitu ada 16 orang atau sebesar 53% dan 14 orang lainnya (47%) berjenis kelamin perempuan. Karena biasanya mayoritas para penggemar kopi adalah laki – laki.

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia 18 – 28 tahun dengan jumlah 17 orang atau 56,67%, untuk usia 29 – 39 tahun berjumlah 9 orang atau 30% dan yang paling sedikit adalah usia > 39 tahun ada 4 orang atau 13,33%. Karena responden penelitian ini sebagian besar merupakan anak muda yang masih senang berkumpul dengan teman – temannya dan mengerjakan tugas di kafe.

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden adalah mahasiswa yaitu sebanyak 13 orang atau 43,34%, Pegawai Negeri sebanyak 3 orang atau 10%, Pegawai Swasta sebanyak 7 orang atau 23,3%, dan Wiraswasta sebanyak 7 orang atau 23,33%.

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini memiliki penghasilan perbulan sebesar < Rp 500.000,00 yaitu sebanyak 11 orang atau 36,57%, sedangkan yang memiliki penghasilan perbulan sebesar Rp 500.000,00 – Rp 1.000.000,00 yaitu sebanyak 2 orang atau 6,67%, yang memiliki penghasilan perbulan sebesar Rp 1.000.000,00 – Rp 2.000.000,00 yaitu sebanyak 7 orang atau 23,33%, yang memiliki penghasilan perbulan sebesar Rp 2.000.000,00 – Rp 3.000.000,00 yaitu sebanyak 3 orang atau 10%, dan yang memiliki penghasilan perbulan sebesar > Rp 3.000.000,00 yaitu sebanyak 7 orang atau 23,33%.

4.3. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran akan memetakan pasar dari kafe “*Next In*” terkait dengan produk minuman kopi dan non kopi dan makanan ringan. Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam perencanaan usaha karena peluang usaha dapat terlihat dari aspek ini.

4.3.1. Analisis Pesaing

Untuk membandingkan kafe “*Next In*” dengan pesaingnya yaitu kafe Wipsy Coffee & Meet, yang akan dilihat dengan membandingkan 5 kategori berikut yaitu kualitas produk, kualitas pelayanan, harga, fasilitas dan lokasi.

Tabel 4. 2. Perbandingan *Next In* dengan Wipsy Coffee & Meet

Aspek	<i>Next In</i>	Wipsy Coffee & Meet
Kualitas Produk	Kopi yang dijual di “ <i>Next In</i> ” akan menggunakan biji kopi yang utuh dan berkualitas	Kopi yang disajikan tidak menggunakan biji kopi yang utuh
Kualitas Pelayanan	Konsumen dapat melihat proses pembuatan dari biji dihaluskan menjadi serbuk kopi dan diseduh menjadi minuman kopi yang diinginkan dan disajikan dengan menarik kepada konsumen	Kualitas pelayanan cukup baik karyawan ramah
Harga	Harga produk yang ditawarkan di kafe “ <i>Next In</i> ” relatif murah	Terlalu mahal bagi kalangan masyarakat di kota Kudus
Fasilitas	Alat pembayaran cashless, AC, free WI-FI, live music, mini game, colokan listrik	Fasilitas AC, Live musik, colokan listrik
Lokasi	Strategis	Cukup strategis

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2021

Berdasarkan hasil perbandingan antara kafe “*Next In*” dengan pesaingnya yaitu kafe Wipsy Coffee & Meet, diketahui bahwa terdapat perbedaan produk

yang dihasilkan oleh kedua perusahaan, *Next In* menjual kopi menggunakan biji kopi yang utuh dan berkualitas, sedangkan kafe *Wipsy Coffee & Meet* tidak menggunakan biji kopi utuh. Keunggulan dari kafe “*Next In*” adalah harga yang ditawarkan relatif lebih murah, sedangkan di kafe *Wipsy Coffee & Meet* harga lebih mahal. Kafe “*Next In*” juga memberikan pelayanan dengan cara konsumen dapat melihat proses pembuatan dari biji dihaluskan menjadi serbuk kopi dan diseduh menjadi minuman kopi yang diinginkan dan disajikan dengan menarik kepada konsumen, sedangkan di kafe *Wipsy Coffee & Meet* tidak.

4.3.2. Segmentasi Pasar

Segmentasi adalah cara yang dilakukan oleh kafe “*Next In*” untuk mengelompokkan masyarakat yang akan menjadi konsumen kafe “*Next In*”. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, hasilnya adalah sebagai berikut:

1. Secara Geografis adalah konsumen di kota Kudus.
2. Secara Psikografis adalah konsumen yang memiliki hobi kumpul dengan teman – temannya.
3. Secara Demografis, konsumen kafe “*Next In*” dapat dibagi berdasarkan segmen usia, pekerjaan dan penghasilan per bulan. Secara segmen usia, konsumen kafe “*Next In*” adalah konsumen dengan usia 18 – 28 tahun, sebagian besar konsumen kafe “*Next In*” memiliki pekerjaan sebagai mahasiswa serta memiliki penghasilan per bulan < Rp500.000,00.

Berdasarkan hasil segmentasi pasar tersebut, maka segmentasi pasar dari kafe *Next In* adalah konsumen dengan usia 18 – 28 tahun yang memiliki pekerjaan sebagai mahasiswa serta memiliki pendapatan per bulan <

Rp500.000,00 berdomisili di kota Kudus dan memiliki kegiatan untuk mengerjakan tugas dan untuk berkumpul dengan teman-temannya.

4.3.3. Target Pasar

Target pasar dari kafe *Next In* berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah :

1. Secara Geografis adalah warga kota Kudus.
2. Secara Psikografis adalah warga kota Kudus yang memiliki kegiatan untuk mengerjakan tugas dan untuk berkumpul dengan teman-temannya.
3. Secara Demografis adalah konsumen usia muda 18 – 28 tahun, dengan pekerjaan mahasiswa dan memiliki pendapatan < Rp500.000,00 per bulan.

4.3.4. Positioning

Kafe *Next In* memposisikan dirinya sebagai kafe yang dapat menyajikan minuman kopi yang berkelas namun dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat kota Kudus, di mana proses penyajiannya dengan proses dari biji kopi langsung yang dapat mengeluarkan aroma kopi yang nikmat.

4.3.5. Product

Kafe *Next In* menawarkan produk berupa macam minuman kopi dan non kopi dan makanan ringan.

4.3.6. Price

Penentuan harga dilakukan dengan mempertimbangkan dari harga jual pesaing yaitu di Wipsy Coffee & Meet berkisaran dari harga Rp.21.000,00 - Rp.40.000,00 lebih untuk minumannya sedangkan untuk makanannya berkisar Rp. 25.000,00 - Rp.60.000,00, maka harga jual dari kafe *Next In* untuk

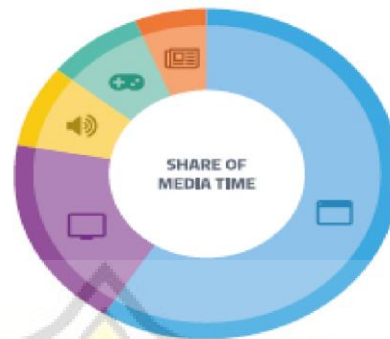
minumannya adalah Rp 15.000,00 - Rp 25.000,00 dan harga jual untuk makanan kafe *Next In* adalah Rp Rp. 20.000,00 - Rp.50.000,00.

4.3.7. Place

Dalam mendistribusikan produknya kafe "*Next In*" menjual produk dengan sistem ritel langsung yaitu dengan menjual produk kepada masyarakat kota Kudus secara langsung di kafe "*Next In*" dan kafe "*Next In*" juga memilih tempat yang strategis dalam mendistribusikan proknnya yaitu di pusat kota Kudus.

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 feed Instagram, brosur, dan banner, saat ini sosial media cukup efektif dalam membantu penjualan produk terutama dari Instagram, selain itu dari social media, konsumen akan dapat melihat testimoni dari pelanggan sebelumnya sehingga lebih memudahkan untuk melakukan pembelian. Trend yang saat ini terjadi di dunia adalah adanya pergeseran pola konsumsi media, dimana media digital terutama sosial media mendominasi persaingan, karena banyak pengusaha yang beralih dari media konvensional ke sosial media untuk mempromosikan produk atau jasanya, seperti data perilaku konsumsi media harian berikut:



	hrs:min	%
Online	06:26	59%
Broadcast TV	02:05	19%
Broadcast Radio	00:52	8%
Games Consoles	00:52	8%
Print Press	00:39	6%

Sumber : Global Webindex, 2019

Gambar 4. 1. Perilaku Konsumsi Media

4.4. Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan usaha digunakan untuk melihat kebutuhan. Aspek operasi akan menganalisis mengenai pemilihan lokasi usaha, proses produksi, kebutuhan tenaga kerja, peralatan dan HPP. Di kafe “*Next In*” akan melakukan pembaruan dekorasi ruangan setiap tahunnya .

4.4.1. Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk kegiatan operasinya kafe “*Next In*” akan beroperasi di Kota Kudus. Pemilihan lokasi ini adalah karena di kota tersebut masih sedikit kafe yang menjual minuman kopi dengan proses penyajiannya dari biji langsung, melainkan kebanyakan kafe yang ada di kudus menyajikan kopi dengan menggunakan bahan kopi yang sudah menjadi bubuk. Dalam perekrutan dan ketersediaan tenaga kerja terampil yang ditetapkan oleh kafe “*Next In*” yaitu

tenaga muda yang memiliki skill dan pengalaman dalam pembuatan kopi di Kota Kudus.

4.4.2. Peralatan

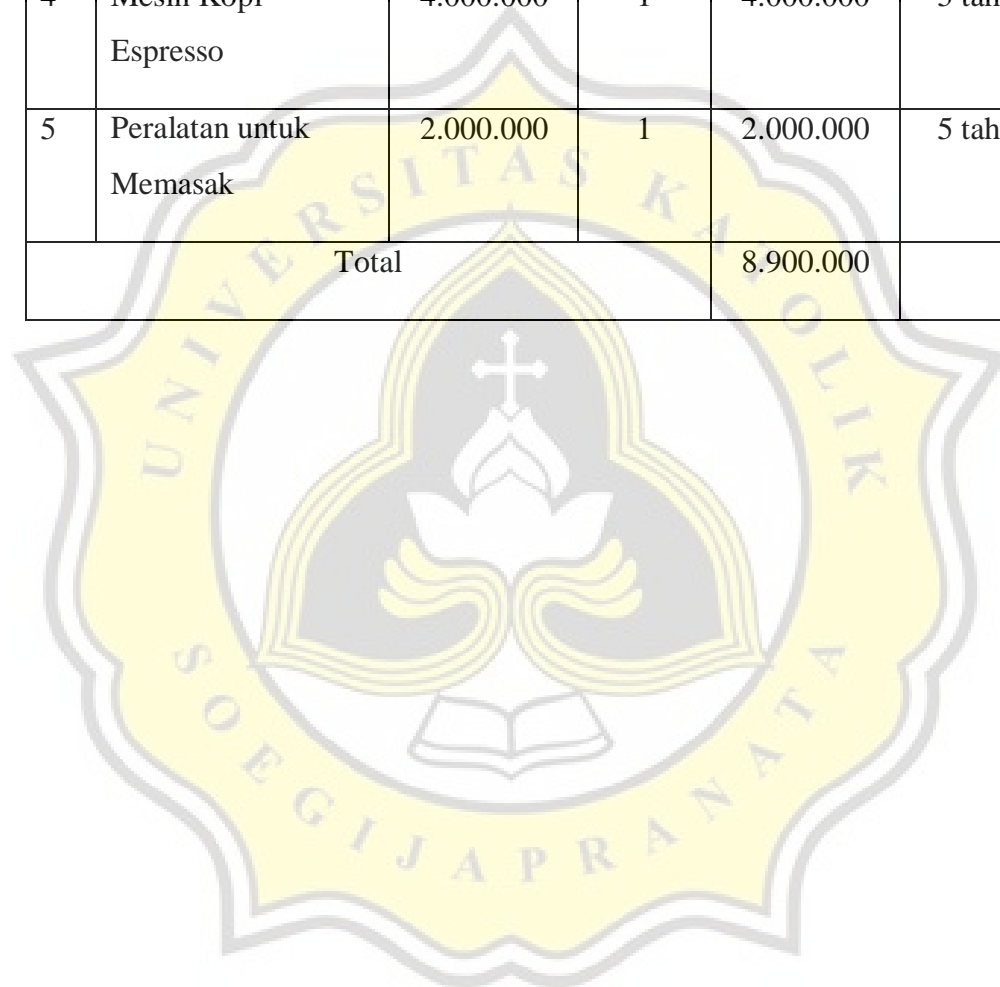
Peralatan yang menjadi kebutuhan dari kafe “*Next In*” adalah :

1. Mesin Penggiling Kopi (Coffee Grinder)
2. Drip Coffee Maker
3. Moka Pot
4. Mesin Kopi Espresso
5. Peralatan Untuk Memasak
6. Wadah Untuk Memasak
7. Peralatan Untuk Memanggang
8. Peralatan Menyimpan Makanan
9. Peralatan Menyimpan Air Minum
10. Silverware
11. Glassware
12. Blender & Juicer
13. Peralatan Kebersihan
14. Pendingin Udara
15. Peralatan Keamanan
16. Aplikasi Kasir (Point of Sale)

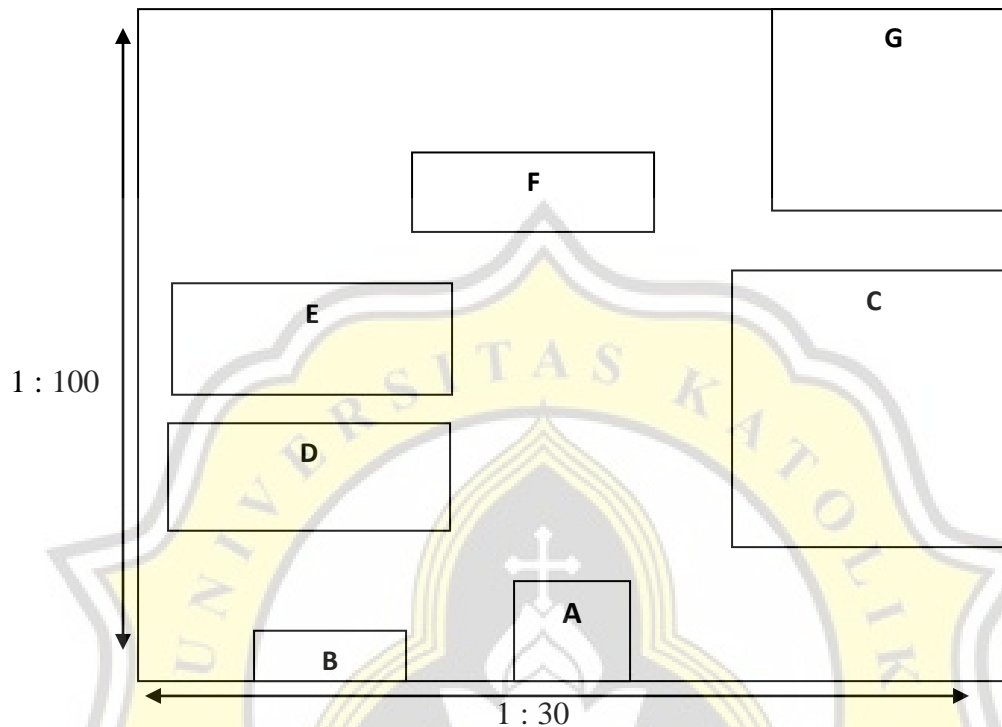
Tabel 4. 3. Peralatan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umurekon omis
1	Mesin Penggiling Kopi (Coffee	2.000.000	1	2.000.000	5 tahun

	Grinder)				
2	Drip Coffee Maker	600.000	1	600.000	5 tahun
3	Moka Pot	100.000	3	300.000	5 tahun
4	Mesin Kopi Espresso	4.000.000	1	4.000.000	5 tahun
5	Peralatan untuk Memasak	2.000.000	1	2.000.000	5 tahun
Total				8.900.000	



4.4.3. Layout Produksi



Gambar 4.2

Keterangan :

- Gambar A : Pintu Masuk/ Keluar
 Gambar B : Kasir
 Gambar C : Ruang Produksi Makanan
 Gambar D : Meja Konsumen (Dekor Rumah-Rumahan)
 Gambar E : Meja Konsumen (Dekor Rumah-Rumahan)
 Gambar F : Meja Konsumen
 Gambar G : Ruang Produksi Minuman

4.4.4. Proses Produksi

Tahapan proses produksi pada kafe “*Next In*” adalah sebagai berikut :

1. Tahap Penggilingan Kopi dari biji kopi utuh.

2. Tahap Kopi yang sudah menjadi serbuk kopi diproses dan diracik sesuai pesanan yang diinginkan oleh konsumen.
3. Tahap Kopi diantarkan dan disajikan ke meja konsumen oleh waiters.

4.4.5. Pembaruan Dekorasi Setiap 1 Tahun

Untuk memperbaharui dekorasi pada kafe “*Next In*” yang dibutuhkan yaitu :

1. Membutuhkan hiasan-hiasan pada dinding, meja yang digunakan pelanggan kafe dan juga bar kafe. Hal tersebut bertujuan agar dapat mempercantik ruangan agar lebih indah dan tidak membosankan.
2. Wallpaper dinding yang bertujuan untuk merubah suasana ruangan kafe dari sebelumnya.

4.5. Aspek Sumber Daya Manusia

4.5.1. Perencanaan SDM

Kebutuhan dari tenaga kerja kafe “*Next In*” saat ini adalah sebagai berikut:

1. Supervisor : 1 orang untuk mengatur operasional Kafe “*Next in*”.
2. Produksi : 2 orang untuk kebutuhan pembuatan minuman dan makanan.
3. Admin : 1 orang mempromosikan melalui media sosial dan brosur.
4. Waiters : 2 orang untuk menyajikan makanan dan minuman untuk konsumen dan juga menjaga kebersihan kafe.
5. Administrasi : 1 orang untuk berada di posisi kasir untuk melayani transaksi.

Kafe “*Next In*” membutuhkan orang tenaga kerja yang terdiri dari 1 orang Supervisor dengan tingkat pendidikan S1, 2 orang bagian produksi tanpa

syarat tingkat pendidikan yang penting memiliki pengalaman, dan 1 orang administrasi dan 2 orang waiters dengan tingkat pendidikan minimal SMA/SMK sederajat.

Kapasitas produksi yang mampu untuk menyajikan makanan dan minuman diperhitungkan adalah sebanyak 1 orang produksi untuk menyajikan makanan dan 1 orang produksi untuk dapat menyajikan minuman.

4.5.2. Peraturan dan Disiplin Kerja

Berikut ini adalah contoh dari SOP Kafe “Next In” :

Standart Operating Procedurs (SOP) Kafe “Next In”

Jam : 09.00-09.30

Pekerjaan :

1. Persiapan buka kafe
2. Membersihkan kafe, memeriksa bahan, dan mempersiapkan peralatan
3. Persiapan transaksi
4. Rapat persiapan pagi

Penanggung Jawab : Supervisor dan karyawan shift 1

Jam : 10.00

Pekerjaan : Kafe buka

Penanggung Jawab : Supervisor dan karyawan shift 1

Jam : 09.00 - 15.00

Pekerjaan : Operasional shift 1

Penanggung Jawab : Supervisor dan karyawan shift 1

Jam : 14.30

Pekerjaan : Karyawan shift 2 datang

Penanggung Jawab : -

Jam : 14.30-15.00

Pekerjaan : Serah terima pekerjaan. Lanjut briefing sore

Penanggung Jawab : Supervisor dan seluruh karyawan

Jam : 15.00-22.00

Pekerjaan : Operasional shift 2

Penanggung Jawab : Supervisor dan karyawan shift 2

Jam : 22.00

Pekerjaan : Last order pelanggan

Penanggung Jawab : Karyawan shift 2

Jam : 23.00

Pekerjaan : Kafe tutup

Penanggung Jawab : -

Jam : 23.00-00.00

Pekerjaan :

1. Membersihkan cafe
2. Menghitung hasil transaksi
3. Memeriksa bahan yang habis dan perlu dipesan
4. Membuat laporan harian

Penanggung Jawab : Supervisor dan karyawan shift 2

Standart Operating Procedur Kedisiplinan Karyawan Kafe “Next In”

Tahun 2021

No. 1

Pekerjaan : Kedatangan/presensi

Uraian :

1. Karyawan shift pagi datang pukul 07.00 untuk persiapan buka Kafe
2. Karyawan shift sore datang pukul 14.30 untuk persiapan buka Kafe
3. Serah terima pekerjaan.
4. Jam kerja diatur sebagai berikut:
 - Shift (1) pagi jam 07.30-11.00.
 - Shift (2) sore jam 15.00-00.00.
5. Dalam satu minggu, karyawan berhak mendapatkan libur dua hari.
6. Pergantian shift setiap satu minggu sekali.
7. Jadwal libur dan shift diatur terpisah.

No. 2

Pakaian : Pakaian seragam sesuai dengan hari.

1. Senin, Rabu, Jumat : Polo shirt warna hitam
2. Selasa, Kamis, Sabtu : Polo shirt warna ungu
3. Minggu : Polo shirt warna merah
4. Celemek wajib dipakai setiap hari. Sepatu kets warna hitam

No. 3

Tata rambut :

1. Setiap karyawan wajib rapi.
2. Perempuan wajib memakai kucir rambut.
3. Laki-laki, potongan pendek. Apabila gondrong wajib memakai kucir rambut.

No. 4

Alat komunikasi : Karyawan dilarang menggunakan alat komunikasi, seperti handphone atau tablet ketika bekerja. Kecuali untuk keperluan pekerjaan dan darurat.

No. 5

Kebersihan : Setiap karyawan wajib menjaga kebersihan setiap sudut kafe. Mulai dari dapur sampai meja pelanggan.

No. 6

Sikap :

1. Setiap karyawan wajib menjaga nama baik diri sendiri dan kafe di hadapan pelanggan.
2. Menjaga sikap dan sopan santun di hadapan pelanggan.
3. Mengucapkan selamat datang, mencatat dan melayani dengan baik pesanan pelanggan.
4. Aturan tentang melayani pelanggan diatur terpisah.

Standart Operating Procedur Menerima dan Melayani Pelanggan Kafe “Next In” 2018 :

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan karyawan dalam pelayanan kafe yaitu:

3. Ketika ada pelanggan datang, sambut dengan ucapan selamat datang dan selamat pagi, siang, atau malam.

4. Tanyakan kepada pelanggan ada berapa orang. Jika perlu beri mereka alternatif tempat, namun jangan memaksa di mana mereka harus duduk.
5. Setelah pelanggan duduk, berikan menu lalu persilakan mereka untuk melihat-lihat menu terlebih dahulu.
6. Agar mereka nyaman, jangan berdiri di samping meja mereka. Katakan saja, jika sudah siap memesan silakan panggil.
7. Jika sudah memesan, catat dengan benar pesanan mereka. Lalu ulang kembali apa saja yang mereka pesan ketika pelanggan sudah selesai memesan.
8. Segera sampaikan ke bagian pembuatan setelah pelanggan memesan menu. Jangan sampai pelanggan menunggu terlalu lama.
9. Setelah pesanan jadi, segera antar ke meja pelanggan. Lalu pastikan kepada pelanggan bahwa pesanan sudah diantar semua. Jangan lupa ucapkan selamat menikmati atau selamat makan kepada mereka.
10. Siap sedia tidak jauh dari pelanggan, jika sewaktu-waktu mereka membutuhkan bantuan.
11. Transaksi pembayaran dilakukan oleh kasir atau bisa juga dilakukan oleh supervisor. Pelanggan bisa datang ke meja kasir atau meminta pelayan membawakan tagihan.
12. Jika pelanggan sudah selesai membayar dan meninggalkan cafe, ucapkan terimakasih dan persilakan untuk datang kembali.
13. Pelayan segera membereskan dan membersihkan meja, jika ada pelanggan yang menunggu tidak akan terlalu lama.
14. Sebelum pelanggan pulang, ingatkan apabila ada barang-barang yang tertinggal. Pastikan meja bersih dan tidak ada sampah atau kotoran yang tersisa. Rapikan meja dan susun seperti semula. Misal mengatur letak tempat tisu, tempat sendok, dan botol saus

4.6. Aspek Keuangan

4.6.1. Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi peralatan kafe “*Next In*” adalah sebesar Rp. 12.900.000 sebagai berikut:



Tabel 4. 4. Kebutuhan Investasi Awal Peralatan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Mesin Penggiling Kopi (Coffee Grinder)	2.000.000	1	2.000.000	5 tahun
2	Drip Coffee Maker	600.000	1	600.000	5 tahun
3	Moka Pot	100.000	3	300.000	5 tahun
4	Mesin Kopi Espresso	4.000.000	1	4.000.000	5 tahun
5	Peralatan untuk Memasak	2.000.000	1	2.000.000	5 tahun
6	Komputer	4.000.000	1	4.000.000	5 tahun
Total				12.900.000	

Sumber: Data Sekunder

Dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional dan investasi tak terduga lainnya di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari kafe “Next In” adalah sebagai berikut

Tabel 4. 5. Kebutuhan Investasi Awal Kafe “Next In”

No	Keterangan	Total
1.	Kebutuhan Awal Perlengkapan	Rp. 12.900.000,00
2.	Modal Awal Promosi & Investasi Tak Terduga	Rp. 50.000.000,00
	Total Investment	Rp. 62.900.000,00

Sumber: Data Sekunder

Kebutuhan akan modal kafe “*Next In*” sebesarRp. 62.900.000 bersumber pada modal sendiri dari pemilik. Dasar penentuan model running dan investasi tidak terduga sebesar 50 juta.

Tabel 4. 6. Biaya Sewa

	2021	2022	2023	2024	2025
Biaya Sewa 1.000.000 per bulan	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000

Sumber: Data Sekunder

Tabel 4. 7. Proyeksi Pendapatan

Minuman					
Keterangan total penjualan	2020	2021	2022	2023	2024
Unit Jual	50	55	61	67	73
Harga Jual	20,000	21,000	22,050	23,153	24,310
HPP per hari	1,000,000	1,155,000	1,334,025	1,540,799	1,779,623
Total HPP per 260 hari	260,000,000	300,300,000	346,846,500	400,607,708	462,701,902
Makanan					
Keterangan total penjualan	2020	2021	2022	2023	2024
Unit Jual	50	55	61	67	73
Harga Jual	30,000	31,500	33,075	34,729	36,465
HPP per hari	1,500,000	1,732,500	2,001,038	2,311,198	2,669,434
Total HPP per 260 hari	390,000,000	450,450,000	520,269,750	600,911,561	694,052,853
Total Pendapatan	650,000,000	750,750,000	867,116,250	1,001,519,269	1,156,754,755

Sumber: Data Sekunder

Proyeksi Pendapatan kafe “*Next In*” menggunakan dasar kenaikan berdasarkan inflasi yang diasumsikan inflasi naik sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang dipakai yaitu trend linier. Dengan memakai metode ini dapat digunakan dalam penentuan pembelian barang untuk kebutuhan mendatang yang mengacu pada hasil dari analisa trend tersebut, sehingga pemesanan barang dapat dilakukan secara efektif.

Tabel 4. 8. Perhitungan HPP

Minuman

Bahan Baku	Jumlah	Harga
Kopi Kotamobagu	20 kg	90,000
Kopi Modayag	5 kg	150,000
Kopi Aceh Gayo	4 kg	200,000
Kopi Bali Kintamani	5 kg	200,000
Kopi Toraja	3 kg	180,000
Kopi Robusta	10 kg	80,000
Susu	3 karton	560,000
Gula	60 kg	14,000
Total BBB untuk 1 bahan baku		1,474,000
Total BB per gelas		9,827

Makanan

Bahan Baku	Jumlah	Harga
Roti Tawar	10 bungkus	15,000
Keju	10 batang	36,000
Meses	5 kg	45,000
Margarin	5 kg	20,000
Tepung	10 kg	15,000
Total BBB untuk 1 bahan baku		131,000
Total BB per item		13,100

Sumber: Data Sekunder

Tabel 4. 9. Biaya Overhead

Biaya	Harga
Air, listrik, telepon, internet	1,500,000
Biaya Transport	100,000
BOP	2,100,000
BOP 1 tahun	19,200,000
Dekorasi per periodik (1 tahun)	6,000,000
Total biaya overhead	25.200.000

Sumber: Data Sekunder

Tabel 4. 10. Biaya Tenaga Kerja

No	Karyawan	Jumlah	Gaji	Total
1	Supervisor	1	3,500,000	3,500,000
2	Waiters	4	1,800,000	7,200,000
3	Administrasi	1	2,500,000	2,500,000
Total BTKL				13,200,000
Total BTKL 1 tahun				158,400,000

Sumber: Data Sekunder

Tabel 4. 11. Biaya Operasional

	2021	2022	2023	2024	2025
Biaya Tenaga Kerja Langsung	158.400.000	166.320.000	174.636.000	183.367.800	192.536.190
Biaya Bahan Baku	17.195.000	18.054.750	18.957.488	19.905.362	20.900.630
Biaya Overhead	25.200.000	26.760.000	28.098.000	29.502.900	30.978.045
Biaya Sewa 1.000.000 per bln	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Total	206.795.000	216.534.750	226.761.488	237.499.562	248.774.540

Sumber: Data Sekunder

Peramalan biaya operasional kafe “*Next In*” untuk 5 tahun ke depan menggunakan dasar kenaikan berdasarkan inflasi yang diasumsikan inflasi naik sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang dipakai yaitu trend linier.

Tabel 4. 12. Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran (Asumsi naik 10%)					
	2021	2022	2023	2024	2025
Biaya endorse	Rp1.000.000	Rp1.100.000	Rp1.210.000	Rp1.331.000	Rp1.464.100
Brosure	Rp250.000	Rp275.000	Rp302.500	Rp332.750	Rp366.025
Internet	Rp300.000	Rp330.000	Rp363.000	Rp399.300	Rp439.230
Total Biaya	Rp1.550.000	Rp1.705.000	Rp1.875.500	Rp2.063.050	Rp2.269.355

Sumber: Data Sekunder

Peramalan biaya pemasaran kafe “*Next In*” untuk 5 tahun kedepan menggunakan dasar kenaikan berdasarkan inflasi yang diasumsikan inflasi naik sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang dipakai yaitu trend linier.

Tabel 4. 13. Keterangan Total HPP

Minuman

Keterangan total HPP	2021	2022	2023	2024	2025
Unit Jual	50	55	61	67	73
HPP per unit	9,827	10,809	11,890	13,079	14,387
HPP per hari	491,333	594,513	719,361	870,427	1,053,217
Total HPP per 260 hari	127,746,667	154,573,467	187,033,895	226,311,013	273,836,325

Makanan

Keterangan total HPP	2021	2022	2023	2024	2025
Unit Jual	50	55	61	67	73
HPP per unit	13,100	14,410	15,851	17,436	19,180
HPP per hari	655,000	792,550	958,986	1,160,372	1,404,051
Total HPP per 260 hari	170,300,000	206,063,000	249,336,230	301,696,838	365,053,174

Total HPP	298,046,667	360,636,467	436,370,125	528,007,851	638,889,500
-----------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Sumber: Data Sekunder

Peramalan total HPP kafe “*Next In*” untuk 5 tahun kedepan menggunakan dasar kenaikan berdasarkan inflasi yang diasumsikan inflasi naik sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang dipakai yaitu trend linier.



4.6.2. Laporan Keuangan dan Analisis Kelayakan

Tabel 4. 14. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi						
Kafe “Next In”						
Tahun 2021-2025						
Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pendapatan		650,000,000	786,500,000	951,665,000	1,151,514,650	1,393,332,727
HPP	298,046,667	298,046,667	360,636,467	436,370,125	528,007,851	638,889,500
Laba Kotor		351,953,333	425,863,533	515,294,875	623,506,799	754,443,227
Biaya						
Biaya Tenaga Kerja Langsung		158,400,000	166,320,000	174,636,000	183,367,800	192,536,190
Biaya Overhead		19,200,000	20,160,000	21,168,000	22,226,400	23,337,720
Biaya Pemasaran		1,550,000	1,705,000	1,875,500	2,063,050	2,269,355
Biaya Sewa Gedung		12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
Total Biaya		191,150,000	200,185,000	209,679,500	219,657,250	230,143,265
EBT		160,803,333	225,678,533	305,615,375	403,849,549	524,299,962
Pajak (10 %)		16,080,333	22,567,853	30,561,538	40,384,955	52,429,996
EAT		144,723,000	203,110,680	275,053,838	363,464,594	471,869,966

Sumber: Data Sekunder

Laba kotor = pendapatan – HPP

Total biaya = Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead + Biaya Pemasaran + Biaya Sewa Gedung

EBT = Laba kotor - Total biaya

Pajak (10%) = EBT x 10%

EAT = EBT - Pajak (10%)

Tabel 4. 15. Arus Kas

ARUS KAS						
Kafe "Next In"						
Tahun 2021-2025						
Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Kas Masuk						
Pendapatan		650,000,000	786,500,000	951,665,000	1,151,514,650	1,393,332,727
Modal Sendiri	298,046,667					
Total Kas Masuk	298,046,667	650,000,000	786,500,000	951,665,000	1,151,514,650	1,393,332,727
Kas Keluar						
Investasi	62,900,000					
Biaya Tenaga Kerja Langsung		158,400,000	166,320,000	174,636,000	183,367,800	192,536,190
Biaya Overhead		19,200,000	20,160,000	21,168,000	22,226,400	23,337,720
Biaya Pemasaran		1,550,000	1,705,000	1,875,500	2,063,050	2,269,355
Biaya Sewa Ruko		12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
HPP		298,046,667	360,636,467	436,370,125	528,007,851	638,889,500
Pajak		16,080,333	22,567,853	30,561,538	40,384,955	52,429,996
Total Kas Keluar	62,900,000	505,277,000	583,389,320	676,611,162	788,050,056	921,462,761
Selisih	235,146,667	144,723,000	203,110,680	275,053,838	363,464,594	471,869,966
Saldo Kas Awal		235,146,667	379,869,667	582,980,347	858,034,184	1,221,498,779
Saldo Kas Akhir	235,146,667	379,869,667	582,980,347	858,034,184	1,221,498,779	1,693,368,744

Sumber: Data Sekunder

Modal sendiri = HPP minuman + HPP makanan

Total kas masuk = Pendapatan + Modal sendiri

Total kas keluar = Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead + Biaya Pemasaran + Biaya Sewa Ruko + HPP + Pajak

Selisih = Total kas masuk - Total kas keluar

Saldo kas awal = saldo kas akhir tahun sebelumnya

Saldo kas akhir = Selisih + Saldo kas awal

Tabel 4. 16. Neraca

NERACA						
Kafe "Next In"						
Tahun 2021-2025						
Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Aktiva						
Kas	235,146,667	379,869,667	582,980,347	858,034,184	1,221,498,779	1,693,368,744
Aktiva Tetap						
Peralatan	62,900,000	62,900,000	62,900,000	62,900,000	62,900,000	62,900,000
Akumulasi Penyusutan		-2,180,000	-4,360,000	-6,540,000	-8,720,000	-10,900,000
Total Aktiva	298,046,667	440,589,667	641,520,347	914,394,184	1,275,678,779	1,745,368,744
Passiva						
Modal	298,046,667	298,046,667	298,046,667	298,046,667	298,046,667	298,046,667

Laba tahun berjalan (EAT)		144,723,000	203,110,680	275,053,838	363,464,594	471,869,966
Laba ditahan	0	-2,180,000	140,363,000	341,293,680	614,167,518	975,452,112
Total Passiva	298,046,667	440,589,667	641,520,347	914,394,184	1,275,678,779	1,745,368,744

Sumber: Data Sekunder

Total aktiva = Kas + Aktiva Tetap + Peralatan + Akumulasi Penyusutan

Laba ditahan = Total Aktiva - Modal - Laba tahun berjalan (EAT)

Total Passiva = Modal + Laba tahun berjalan (EAT) + Laba ditahan

Tabel 4. 17. Analisa Kelayakan

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash Inflow	NSFB	Present Value
2021	144,723,000	-2,180,000	142,543,000	0.934579439	133,217,757
2022	203,110,680	-2,180,000	200,930,680	0.873438728	175,500,638
2023	275,053,838	-2,180,000	272,873,838	0.816297877	222,746,334
2024	363,464,594	-2,180,000	361,284,594	0.762895212	275,622,287
2025	471,869,966	-2,180,000	469,689,966	0.712986179	334,882,454
Total PV					1,141,969,470
Initial investment					360,946,667
NPV					781,022,803

Keterangan:

Cash Inflow = EAT + Depresiasi

Present Value = Cash Inflow x NSFB

PI
 Total PV 1,141,969,470
 Initial Inv 360,946,667
 PI 3.16

PP
 Initial Investment 360,946,667
 Cash Inflow Th 1 142,543,000
 Belum tertutup 218,403,667
 Cash Inflow Th 2 200,930,680
 Belum tertutup 17,472,987
 Cash Inflow Th 3 272,873,838
 Kelebihan Bulan 0.1
 Payback Period 3,1 tahun

IRR

Initial Investment 360.946.667

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor	Present Value	Discount Factor	Present Value
		55.00%		56%	
1	142,543,000	0.645	91,963,226	0.641	91,373,718
2	200,930,680	0.416	83,633,998	0.411	82,565,204
3	272,873,838	0.269	73,276,852	0.263	71,876,696
4	361,284,594	0.173	62,592,551	0.169	61,002,980
5	469,689,966	0.112	52,499,213	0.108	50,837,981
NPV			3,019,173	NPV	-3,290,089

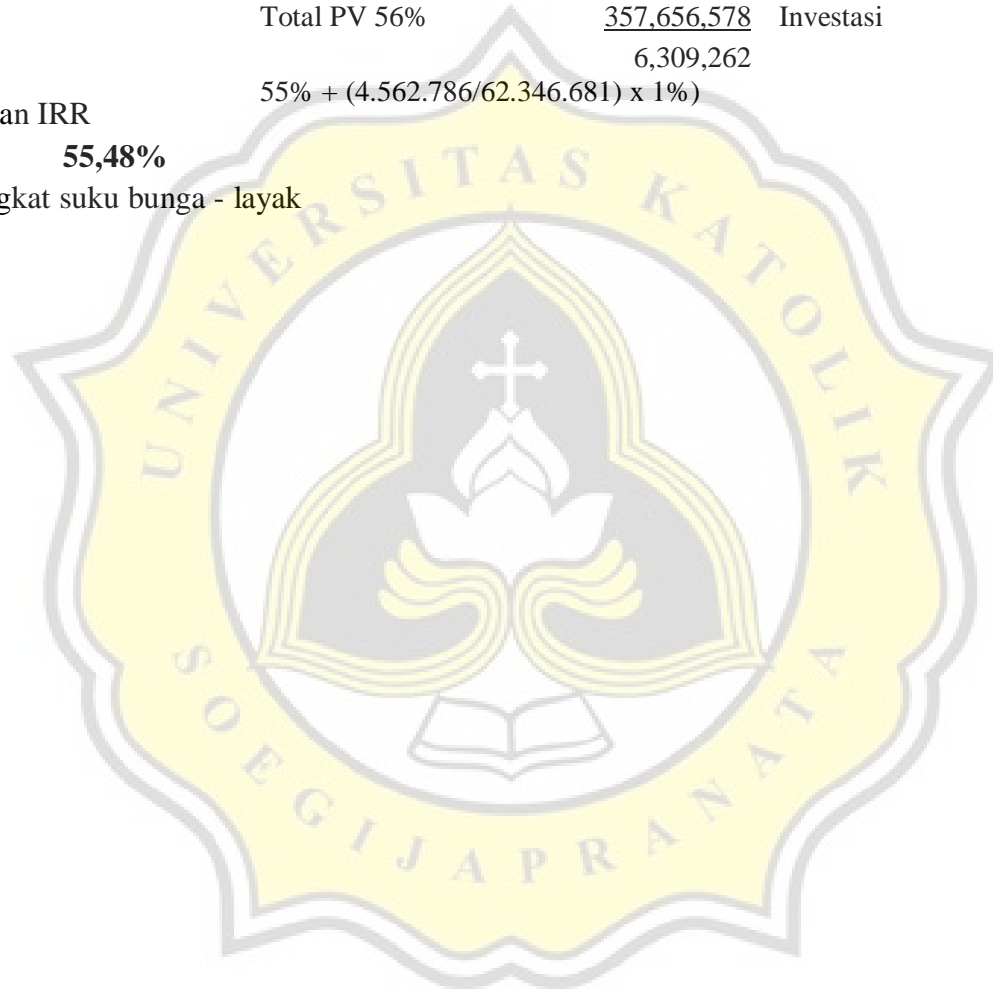
Interpolasi

55.00%	Total PV 55%	363,965,839	Total PV 55%	363,965,839
	Total PV 56%	<u>357,656,578</u>	Investasi	<u>360,946,667</u>
		6,309,262		3,019,173
		55% + (4.562.786/62.346.681) x 1%)		

Perhitungan IRR

IRR 55,48%

IRR > tingkat suku bunga - layak



4.7. Aspek Hukum

Bentuk usaha kafe “Next In” merupakan Perusahaan Perseorangan, karena “Kafe Next In” dikelola, diawasi dan dipimpin oleh seseorang saja. Orang ini memperoleh semua laba dari penjualan namun juga harus menanggung semua risiko yang akan terjadi pada kafe “Next In”. Semua karyawan kafe “Next In” adalah Warga Negara Indonesia yang tidak pernah terlibat masalah dengan pihak manapun. kafe “Next In” akan mengurus surat perijinan yaitu terkait dengan ijin usaha pada pemerintah daerah dan juga izin HO supaya bisnis ini dapat dikatakan legal. Penduduk Indonesia yang mayoritas nya adalah penduduk beragama Muslim maka kafe “Next In” ingin menawarkan produk makanan yang dapat dinikmati oleh semua kalangan agama yaitu makanan yang halal tanpa ada kandungan dan menggunakan bahan yang non – halal. Oleh sebab itu, untuk menarik kepercayaan dari pelanggan, kafe “Next In” memerlukan sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Selain itu kafe “Next In” juga akan mengurus Sertifikasi Layak Higienis Sanitasi, mengikuti keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1098/MENKES/SK/VII/2003 Bab IV Pasal 9 Tentang Persyaratan Hygiene Sanitasi yang harus dipenuhi untuk menjamin makanan dan minuman yang ditawarkan kepada customer adalah layak untuk disajikan. Selanjutnya pemimpin usaha bertanggung jawab atas segala perbuatan hukum yang dilakukan perusahaan perseorangan. Perusahaan bertujuan dan bermaksud untuk tidak bertentangan dengan ketertiban umum, serta ketentuan dari institusi yang berwenang.

4.7.1. Persyaratan Izin Usaha kafe “Next In”

Izin usaha merupakan acuan aturan untuk mendirikan usaha. Pembuatan data izin usaha kafe “Next In” sebagai perusahaan perseorangan. Izin usaha yang diperlukan kafe “Next In” dapat dilihat pada Tabel 4.18.

Tabel 4. 18. Data Izin Usaha kafe “Next In”

No.	Izin Usaha	Syarat
1	Syarat	Fotokopi KTP pemilik/penanggung jawab usaha.
		Surat pernyataan dari pemohon tentang lokasi usaha
		Foto diri terbaru pemilik/penanggung jawab usaha ukuran 3×4 sebanyak 2 (dua) lembar.
2	NPWP	Sesuai peraturan dinas perpajakan.

Sumber: Pengumpulan Data.

4.7.2. Peraturan Perpajakan

Peraturan tentang perpajakan diatur dalam UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas UU Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan.

4.7.2.1. Pajak Penghasilan

Tarif pajak pribadi dalam negeri berdasarkan UU Nomor 36 Tahun 2008 dapat dilihat pada Tabel 4.18

Tabel 4. 19. Tarif Pajak Penghasilan

Lapisan Penghasilan Kena Pajak	Tarif Pajak
Rp 0 sampai dengan Rp50.000.000	5%
> Rp50.000.000 sampai dengan Rp250.000.000	15%
> Rp250.000.000 sampai dengan Rp500.000.000	25%
> Rp500.000.000	30%

Sumber: Pengumpulan Data

4.7.3. Upah Minimum Kerja

Penetapan Upah Minimum Kerja (UMK) berdasarkan pada Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 78 Tahun 2015 tentang Pengupahan; Peraturan Menteri Ketenagakerjaan (Permenaker) Nomor 15 Tahun 2018 tentang Upah Minimum; dan Peraturan Menteri Ketenagakerjaan (Permenaker) Nomor 21 Tahun 2016 tentang Kebutuhan Hidup Layak. Adapun besaran yang ditentukan untuk UMK Kudus per tahun 2020 sebesar Rp 2.290.995,33.

4.8. Aspek Lingkungan

4.8.1. Lingkungan Fisik

Dari segi lingkungan, kafe “*Next In*” menimbulkan dampak negatif. Karena kafe “*Next In*” berada di sector makanan, maka limbah yang dikeluarkan berupa sisa makanan dan minuman yang tidak berbahaya. Walaupun sisa makanan dan minuman tersebut tidak berbahaya, tetapi tidak boleh dibuang dengan sesuka hati. Sampah lain yang ada yaitu berupa kertas-kertas nota. Untuk mengangani sampah dan limbah tersebut kami menyediakan tempat sampah yang terisah-pisah berdasarkan golongannya. Nantinya sampah-sampah tersebut akan dibuang pada tempat pembuangan sampah yang telah disediakan. Dan untuk sampah yang dapat didaur ulang akan dikirim ke tempat daur ulang.

Selain itu kafe “*Next In*” juga dapat menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan yaitu timbulnya kebisingan yang berasal dari lingkungan kafe “*Next In*”. Hal tersebut dikarenakan dengan adanya kafe “*Next In*” maka akan banyak orang yang berdatangan untuk mengunjungi kafe “*Next In*” sehingga keramaian pun akan tercipta karena hal tersebut. Selain itu kafe “*Next In*” juga memberikan fasilitas berupa adanya live musik, maka hal tersebut juga akan menimbulkan kebisingan bagi masyarakat yang tinggal di sekitar kafe “*Next In*”. Namun hal tersebut dapat diatasi oleh kafe “*Next In*” yaitu dengan cara

menentukan batas waktu diadakannya acara live musik yaitu hanya sampai dengan pukul 22.00 WIB.

4.8.2. Lingkungan Sosial

Secara sosial, keberadaan kafe “*Next In*” akan berdampak positif bagi masyarakat sekitar karena kedai kopi ini akan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar sehingga dapat membantu perekonomian masyarakat. Selain dampak lingkungan dan dampak sosial, keberadaan kafe “*Next In*” juga berdampak pada pembangunan daerah dimana kedai kopi tersebut akan menambah pendapatan bagi kafe “*Next In*” sendiri sehingga dengan pajak sebesar 10%, jumlah pajak yang diberikan kepada daerah akan meningkat.

