

Business Plan “ATLEAST” Coffee and Eatery

Rahmawati Dwi Astuti¹ Etyca Rizky Yanti²

¹Program Studi Manajemen Administrasi; Bina Insani; Jalan Siliwangi no.6 Rawa Panjang Kota Bekasi, telp: 021-82436886 / 021-82436996; e-mail: rahmaawda@gmail.com

²Program Studi Manajemen, Universitas Bina Insani; Jalan Siliwangi no.6 Rawa Panjang Kota Bekasi, telp: 021-82436886 / 021-82436996; e-mail: etycarizky@binainsani.ac.id

* Korespondensi: e-mail: rahmaawda@gmail.com

Diterima: 17 November 2021; Review: 7 Desember 2020; Disetujui: 01 November 2021

Rahmawati DA, Yanti ER. 2021. Business Plan “ATLEAST” Coffee and Eatery. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. Vol 5 (2): halaman.113-131

Abstrak: Penelitian ini membahas mengenai perencanaan bisnis ATLEAST Coffee and Eatery. Tujuan penelitian ini adalah untuk menilai kelayakan pendirian bisnis ATLEAST Coffee and Eatery ditinjau dari empat aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek keuangan, dan aspek organisasi dan manajemen. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan pembagian kuesioner kepada masyarakat sekitar Kota Bekasi. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis menggunakan STP dan marketing mix. Aspek teknis dan operasional membahas pemilihan lokasi dan penentuan layout yang digunakan dalam menjalankan bisnis. Aspek keuangan dianalisis menggunakan metode Payback Period untuk menganalisis kriteria penilaian investasi. Aspek organisasi dan manajemen membahas lengkap tentang struktur organisasi yang dibutuhkan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa pendirian bisnis ATLEAST Coffee and Eatery dinyatakan layak berdasarkan keempat aspek tersebut

Kata kunci: Perencanaan bisnis, kewirausahaan, kedai kopi.

Abstract: This study discusses the business planning of ATLEAST Coffee and Eatery. The purpose of this study was to assess the feasibility of establishing an ATLEAST Coffee and Eatery business in terms of four aspects, namely market and marketing aspects, technical and operational aspects, financial aspects, and organizational and management aspects. Data collection techniques used in this study were observation and distribution of questionnaires to the community around the city of Bekasi. Market and marketing aspects were analyzed using STP and marketing mix. The technical and operational aspects discuss the selection of locations and the determination of the layout used in running the business. The financial aspect was analyzed using the Payback Period method to analyze the investment appraisal criteria. Aspects of organization and management discuss in detail the required organizational structure. The results of this study stated that the establishment of the ATLEAST Coffee and Eatery business was declared feasible based on these four aspects.

Keywords: business plan, entrepreneurship, coffee shop

1. Pendahuluan

HonestDocs, sebuah platform informasi kesehatan, menggelar survei nasional terhadap 9.684 orang Indonesia untuk menangkap pola kebiasaan minum kopi mereka. Responden penelitian terdiri dari 35% responden pria dan 65% wanita, 2 dengan dominasi usia antara 18-34 tahun. Dalam hal frekuensi, rata-rata mayoritas reponden menikmati 1 gelas kopi per hari (21,6%), namun tidak sedikit juga yang meminum sekitar 2-3 gelas per hari (10,5%),

dan bahkan sekitar 1,9% responden terbiasa minum kopi lebih dari 11 gelas setiap harinya (Firdaus, 2019). Badan Pusat Statistik (BPS) Pusat merilis hasil Sensus Penduduk Tahun 2020 (SP2020). SP2020 mencatat penduduk Indonesia hingga bulan September 2020 adalah sebanyak 270,20 juta jiwa. Hasil SP2020 mencatat mayoritas penduduk Indonesia didominasi oleh Generasi Z (lahir pada tahun 1997-2012) dan Generasi Milenial (lahir pada tahun 1981-1996) (BPS, 2021).

Konsumsi kopi Indonesia per kapita pada periode tahun kopi Oktober 2018 - September 2019 mencapai 1,13 kg/tahun. Selanjutnya berdasarkan data Dewan Organisasi Kopi Internasional (International Coffee Organization/ICO) pada periode tahun kopi September 2019, pangsa tingkat konsumsi Indonesia di antara negara produsen di kawasan Asia dan Oseania merupakan yang tertinggi, yaitu 13,5 persen (Ramdhani, 2020).

Kafe merupakan tempat yang nyaman untuk berbincang dan bersantai dimana pengunjung yang datang bisa memesan makanan dan minuman yang telah disediakan pada menu. Tidak menyajikan makanan berat, kafe berfokus pada makanan ringan seperti kue, roti atau snack. Baik didalam ruangan maupun luar ruangan, sebuah kafe biasanya di desain sangat menarik dan nyaman sehingga membuat pengunjung betah berlama-lama. Kafe pertama muncul di daerah barat, 3 istilah café paling umum dijumpai di negara perancis yang kemudian diadopsi oleh kota-kota di Inggris pada akhir abad ke-19.

Untuk menarik perhatian pengunjung, para pemilik harus berfikir lebih kreatif untuk menciptakan konsep yang berbeda dengan kafe lain yang sudah ada. Para pemilik kafe pada umumnya terlebih dahulu melakukan survei apa kebiasaankebiasaan masyarakat atau yang menjadi tren di pasaran. Kebanyakan masyarakat menyukai sesuatu yang baru dan berbeda dari yang sudah ada. Apabila kafe menggunakan tema tertentu dan ditata secara apik, akan membuat nyaman pengunjung. Karna kebanyakan pengunjung kafe biasanya hanya ingin bersantai menghabiskan waktu luang bersama keluarga atau teman. Kesempatan inilah yang harus ditangkap dari masyarakat modern seperti kota Bekasi yang kini gaya hidupnya sangat metropolitan.

“ATLEAST” Coffee and Eatery merupakan salah satu kafe yang rencananya akan berlokasi di sekitar Kota Bekasi lebih tepatnya di Mutiara Gading Timur, Mustika Jaya, Bekasi. “ATLEAST” menawarkan berbagai macam pilihan minuman kopi dan non-kopi, dan juga aneka kudapan praktis yang lezat. Kami juga menyediakan fasilitas lengkap penunjang kenyamanan para pengunjung. Konsep yang di terapkan “ATLEAST” memiliki ciri khas yakni semi-outdoor dengan menggabungkan antara indoor dan outdoor dengan nuansa krem dan coklat muda untuk memberi kesan santai sehingga bisa dinikmati oleh semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan. Pemilihan warna juga dimaksudkan agar terlihat lebih bersih, rapi dan terlihat minimalis saat diterapkan di ruangan semi-outdoor. Konsep 4 semi-outdoor tersebut dipilih karena kami berniat menyediakan smoking area untuk para pengunjung yang datang ke kafe.

Berdasarkan pada uraian latar belakang yang telah dijelaskan maka judul penelitian ini adalah “Business Plan ATLEAST Coffee and Eatery”.

2. Metode Penelitian

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah kualitatif dan kuantitatif.

a. Data Kualitatif

Yang termasuk data kualitatif dalam penelitian ini yaitu gambaran umum obyek penelitian, meliputi: konsep bisnis, letak geografis bisnis, visi dan misi, struktur organisasi, alat dan teknik yang dipergunakan, keadaan sarana dan prasarana, standar operasional produksi, dan efektivitas produksi.

b. Data Kuantitatif

Dalam hal ini data kuantitatif yang diperlukan adalah: jumlah karyawan, jumlah sarana dan prasarana, hasil kuesioner dan hasil perhitungan aspek keuangan.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dikehendaki sesuai dengan permasalahan dalam tugas akhir ini, maka penulis menggunakan metode-metode sebagai berikut:

a. Observasi

Dalam hal ini, penulis melakukan pengamatan langsung terhadap lokasi dan perilaku masyarakat sekitar yang akan dijadikan tempat bisnis untuk mengetahui lokasi yang tepat mendirikan suatu coffee shop.

b. Angket atau Kuesioner

Dalam penelitian ini angket atau kuesioner diberikan secara acak kepada masyarakat umum yang tersebar di wilayah Bekasi untuk mengetahui segmentasi pasar konsumen yang tepat untuk "ATLEAST" Coffee and Eatery.

c. Studi Pustaka

Dapat dikatakan studi pustaka dapat mempengaruhi kredibilitas hasil penelitian yang dilakukan. Adapun teori-teori yang digunakan sebagai dasar penelitian ini antara lain tentang hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan bisnis, studi kelayakan usaha.

3. Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Bisnis

Konsep Bisnis

ATLEAST Coffee and Eatery mengambil konsep kafe yang menawarkan berbagai minuman olahan kopi dan non-coffee dan kudapan yang praktis dan lezat dengan harga yang terjangkau.

Gambar 1. Logo ATLEAST Coffee and Eatery



Kami ingin menjadi solusi bagi konsumen pecinta kopi yang mempunyai penyakit maag, karena kopi yang kami sajikan aman bagi lambung karena memakai lebih banyak biji kopi Arabica. ATLEAST Coffee dapat menjadi pilihan bagi orang-orang yang ingin bersantai berkumpul bersama teman atau keluarga ataupun bagi orang-orang yang ingin menghabiskan waktunya untuk mengerjakan pekerjaannya sambil memanfaatkan fasilitas wifi yang tersedia.

Visi

"Menyajikan minuman kopi kekinian yang berkualitas dari hasil panen petani Indonesia yang dapat diterima semua kalangan"

Misi

Menjamin kualitas bahan baku terutama biji kopi untuk disajikan kepada konsumen
Menumbuhkan keterampilan dan pengetahuan para barista dengan melakukan pelatihan rutin
Bekerjasama dengan petani kopi Indonesia untuk membantu meningkatkan taraf ekonomi
Selalu berusaha menyediakan sarana dan fasilitas yang nyaman bagi para konsumen

Tujuan Utama

Mencari Keuntungan

Tujuan utama didirikannya suatu bisnis tak lepas dari usaha untuk mencari keuntungan atau laba. Bahkan, secara lebih rinci tujuan utama dari seluruh keputusan serta kegiatan entitas bisnis adalah untuk memaksimalkan laba. Seperti halnya dengan perusahaan-perusahaan lain, bisnis ATLEAST Coffee and Eatery tidak dapat mempertahankan kelangsungan hidup, tumbuh dan juga berkembang tanpa adanya suatu keuntungan yang diperoleh dari hasil operasionalnya. Tidak menutup kemungkinan pula untuk bekerja sama dengan pihak lain untuk mengembangkan dan membesarkan bisnis ini. Meskipun memaksimalkan laba merupakan tujuan utama perusahaan, namun cara untuk memperoleh laba harus berpegang pada nilai-nilai moral.

Membuka Lapangan Pekerjaan

Dengan berdirinya ATLEAST Coffee, maka diharapkan akan dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan akan mengurangi tingkat pengangguran yang diakibatkan karena adanya pandemi Covid 19 terutama di daerah Mustika Jaya dan sekitarnya.

Memenuhi Kebutuhan Konsumen

ATLEAST Coffee and Eatery hadir untuk memenuhi kebutuhan konsumen khususnya di daerah Mustika Jaya yaitu para generasi milenial yang mempunyai kegemaran untuk berkumpul sambil menikmati berbagai jenis minuman kopi dan kudapan yang di tawarkan. Karena pesaing di daerah sekitar pada umumnya hanya menyediakan menu minuman tanpa menawarkan pilihan menu makanan yang lengkap.

Hasil Penelitian

Tabel 1. Hasil Penelitian

| | |
|--|-----|
| Apakah anda pernah mengkonsumsi minuman olahan kopi espresso? | |
| Ya | 93% |
| Tidak | 7% |
| Apakah anda menyukai minuman olahan kopi espresso? | |
| Ya | 12% |
| Tidak | 88% |
| Seberapa sering anda mengkonsumsi minuman olahan kopi espresso dalam satu minggu? | |
| Setiap hari | 9% |
| 5-6 kali dalam seminggu | 9% |
| 3-4 kali dalam seminggu | 9% |
| 1 kali | 38% |
| Lainnya | 35% |
| Minuman olahan kopi espresso apa yang pernah anda konsumsi? | |
| Cappuccino | 40% |
| Latte | 28% |
| Americano | 14% |
| Moccacino | 13% |
| Lainnya | 5% |
| Mana yang lebih anda sukai? | |
| Iced Coffee | 49% |
| Hot Coffee | 38% |
| Keduanya | 13% |
| Variasi olahan kopi espresso apa yang ingin anda coba? | |

| | |
|---|-----|
| Matcha/Greentea | 28% |
| Caramel | 27% |
| Hazelnut | 25% |
| Taro | 8% |
| Coklat | 7% |
| Americano | 2% |
| Lainnya | 3% |
| Apakah anda lebih memilih coffee shop yang menawarkan pilihan menu non-coffee? | |
| Mungkin | 48% |
| Ya | 37% |
| Tidak | 15% |
| Dimanakah biasanya anda membeli produk minuman kopi? | |
| Coffee shop | 95% |
| Gofood | - |
| Grabfood | 2% |
| Lainnya | 3% |
| Jenis kopi kekinian apa yang anda ketahui? | |
| Starbucks | 32% |
| Janji jiwa | 38% |
| Kopi kenangan | 18% |
| Kedai kopi kulo | 5% |
| Kopi soe | - |
| Lainnya | 7% |
| Jenis makanan apa yang pernah anda konsumsi di coffee shop? | |
| Olahan roti (toast, sandwich, roti bakar, dll) | 53% |
| Snack asin (French fries, chicken popcorn, dll) | 27% |
| Pasta (spaghetti, mac & cheese, lasagna, dll) | 13% |
| Steak (chicken steak, Beef steak, dll) | 5% |
| Snack manis (cookies, pie, dll) | 2% |
| Jenis makanan apa yang pernah anda coba di coffee shop? | |
| Steak | 32% |
| Snack manis | 23% |
| Olahan roti | 17% |
| Pasta | 15% |
| Snack asin | 13% |
| Apakah anda lebih memilih coffee shop yang menawarkan pilihan menu makanan? | |
| Ya | 65% |
| Tidak | 8% |
| Mungkin | 27% |
| Apa yang anda pertimbangkan perta kali saat membeli suatu produk? | |
| Rasa | 36% |
| Kualitas | 27% |
| Harga | 22% |
| Tempat | 15% |
| Kemasan | - |
| Berapa harga yang anda setuju untuk membeli minuman olahan kopi espresso? | |
| Rp. 15,001 – Rp. 20,000 | 52% |
| Rp. 10,001 – Rp. 15,000 | 20% |

| | |
|--|-----|
| Rp. 20,001 – Rp. 25,000 | 15% |
| > Rp. 25,001 | 10% |
| < Rp. 10,000 | 3% |
| Berapa harga kopi biasa anda konsumsi? | |
| Rp. 20,001 – Rp. 25,000 | 40% |
| Rp. 15,001 – Rp. 20,000 | 28% |
| Rp. 10,001 – Rp. 15,000 | 12% |
| < Rp. 10,000 | 10% |
| > Rp. 25,001 | 10% |
| Berapa harga yang anda setuju untuk membeli makanan di coffee shop? | |
| Rp. 15,001 – Rp. 20,000 | 41% |
| Rp. 20,001 – Rp. 25,000 | 23% |
| Rp. 25,001 – Rp. 30,000 | 22% |
| > Rp. 30,001 | 7% |
| < Rp. 15,000 | 7% |
| Berapa harga makanan yang biasa anda konsumsi di coffee shop? | |
| Rp. 15,001 – Rp. 20,000 | 27% |
| Rp. 20,001 – Rp. 25,000 | 23% |
| > Rp. 30,000 | 22% |
| Rp. 25,001 – Rp. 30,000 | 20% |
| < Rp. 15,000 | 8% |
| Apakah anda memanfaatkan fasilitas wifi di coffee shop? | |
| Ya | 48% |
| Tidak | 32% |
| Mungkin | 20% |
| Dimanakah anda sering melihat iklan coffee shop/kedai kopi? | |
| Instagram | 90% |
| Facebook | 2% |
| Line shopping | 2% |
| Gojek | 2% |
| Grab | 2% |
| Lainnya | 2% |
| Jenis promo apa yang menarik minat anda untuk membeli suatu produk? | |
| Potongan harga | 54% |
| Beli 2 gratis 1 | 30% |
| Gratis pengiriman | 8% |
| Cashback | 8% |
| Kupon hadiah | - |

Aspek pasar dan pemasaran

Segmentasi pasar

Berdasarkan hasil kuesioner yang dilakukan penulis, segmentasi pasar secara geografis, demografis dan psikografis ATLEAST Coffee and Eatery adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Segmentasi Pasar

| Deskripsi | Jumlah (orang) | Presentase |
|------------------|----------------|------------|
| Jenis kelamin | | |
| 1) Laki-laki | 30 | 50% |
| 2) Perempuan | 30 | 50% |
| Umur | | |
| 1) <18 tahun | 0 | 28,3% |
| 2) 18 – 25 tahun | 52 | 20% |
| 3) 26 – 30 tahun | 4 | 35% |
| 4) 31 – 40 tahun | 1 | 11,7% |
| 5) > 41 tahun | 3 | 5% |

| | | |
|----------------------------------|----|-------|
| Penghasilan perbulan | | |
| 1) < Rp. 2,000,000 | 17 | 28,3% |
| 2) Rp. 2,000,001 – Rp. 3,000,000 | 12 | 20% |
| 3) Rp. 3,000,001 – Rp. 5,000,000 | 21 | 35% |
| 4) Rp. 5,000,001 – Rp. 7,000,000 | 7 | 11,7% |
| 5) > Rp. 7,000,001 | 3 | 5% |
| Pekerjaan | | |
| 1) Pelajar | 0 | 0% |
| 2) Mahasiswa | 20 | 33,3% |
| 3) Karyawan | 29 | 48,3% |
| 4) Lainnya | 11 | 18,3% |
| Tempat tinggal | | |
| 1) Mustika jaya | 21 | 35% |
| 2) Tambun | 8 | 13,3% |
| 3) Padurenan | 4 | 6,7% |
| 4) Rawalumbu | 3 | 5% |
| 5) Margahayu | 7 | 11,7% |
| 6) Lainnya | 17 | 28,3% |

Pasar sasaran (market targeting)

Target utama ATLEAST Coffee and Eatery adalah masyarakat masa kini yang gemar berkumpul santai bersama dengan orang-orang tersayang atau mereka yang hendak mengerjakan tugas kuliah atau kantornya di tempat yang nyaman dengan menyediakan fasilitas lengkap dan memadai, serta menawarkan pilihan menu yang menarik.

Positioning

ATLEAST diambil dari Bahasa Inggris yang artinya "setidaknya". Maksudnya adalah kalau para kaum milenial mempunyai mood atau hari yang buruk, setidaknya ada minuman kopi yang dapat menemani mereka dalam menjalani hari. ATLEAST Coffee and Eatery juga menjual satu minuman unik yaitu Soy Sauce Coffee yang menjadi salah satu Signature andalan, yang mana adalah perpaduan antara espresso, susu dan kecap kedelai.

Bauran pemasaran

Produk

ATLEAST Coffee and Eatery menawarkan produk berupa minuman kopi kekinian maupun minuman non kopi dan berbagai macam kudapan ringan namun mengenyangkan. Kopi yang kami sajikan aman bagi lambung karena kami menggunakan lebih banyak biji kopi arabika yang mana mengandung kafein yang lebih kecil dari biji kopi robusta, yakni sebesar 1,1% - 1,5% saja. Biji kopi yang kami gunakan juga merupakan 100% biji kopi asli Indonesia yang didapat dari petani kopi yang berasal dari daerah Sumatera. Selain itu, kedai kopi kami menyajikan menu andalan yang berbeda dengan kedai kopi lain yaitu es kopi kecap yang akan menarik perhatian para konsumen untuk datang dan mencoba.

Sesuai namanya, ATLEAST Coffee and Eatery juga menjual berbagai kudapan ringan seperti *French Fries*, *Chicken Finger*, *Chicken Popcorn* hingga berat seperti *Spaghetti*, *Chicken Steak*, *Beef Steak*, *CordonBleu*, dan masih banyak lagi.

Harga

Metode penetapan harga yang kami gunakan adalah metode cost plus pricing dengan mark up. Laba kotor dari menu minuman yang diharapkan berkisar antara 35% - 80% pergelas sedangkan untuk menu makanan berkisar antara 20% - 70% per porsi.

Penentuan harga juga didasari oleh hasil kuesioner yang dilakukan penulis yaitu harga yang disetujui untuk membeli produk minuman dan makanan berkisar antara Rp. 15,001 – Rp. 20,000. Namun kami menyediakan pula menu makanan berat berkisar antara Rp. 24,000 – Rp. 35,000.

Selain itu, yang menjadi pertimbangan dalam penentuan harga jual ini adalah persaingan harga dengan kompetitor yang sudah lebih dulu menjalankan bisnis serupa. Dalam hal ini, harga yang ditawarkan ATLEAST Coffee dibawah harga pesaing atau kompetitor.

Tabel 3. Menu Minuman

| Menu Minuman | | |
|--------------|----------------|------------|
| Coffee | Americano | Rp. 14.000 |
| | Coffee latte | Rp. 16.000 |
| | Caramel latte | Rp. 18.000 |
| | Hazelnut latte | Rp. 18.000 |
| | Vanilla latte | Rp. 18.000 |
| | Kopi kecap | Rp. 18.000 |
| | Coffee matcha | Rp. 19.000 |
| | Moccacino | Rp. 18.000 |
| Non coffee | Matcha latte | Rp. 19.000 |
| | Choco latte | Rp. 19.000 |
| | Pinky punk | Rp. 18.000 |
| | Red velvet | Rp. 18000 |

Tabel 4. Menu Makanan

| Menu Makanan | |
|-----------------------|------------|
| French Fries | Rp. 15.000 |
| Sweet Toast | Rp. 17.000 |
| Egg Drops | Rp. 19.000 |
| Chicken Popcorn | Rp. 18.000 |
| Chicken Finger | Rp. 20.000 |
| Spaghetti Bolognese | Rp. 22.000 |
| Spaghetti Aglio O'lio | Rp. 23.000 |
| Mac n Cheese | Rp. 25.000 |
| Chicken Cordon Bleu | Rp. 26.000 |
| Chicken Steak | Rp. 27.000 |
| Beef Steak | Rp. 30.000 |

Tempat

Dari hasil kuesioner ternyata kebanyakan orang membeli produk olahan kopi kekinian langsung dari outlet atau kedai kopi, untuk itu kami akan berfokus pada penjualan secara langsung yaitu dengan pembeli datang ke outlet kami.

Karena modal yang kami punya tidak terlalu besar, maka dalam memulai bisnis ini kami menyewa tempat yaitu sebuah rumah yang telah di renovasi, dan terletak di pinggir jalan raya yang ramai dilalui oleh banyak orang. . Mempertimbangkan hasil kuesioner, serta letaknya yang strategis ATLEAST Coffee and Eatery rencananya akan beralamat di Mutiara Gading Timur Blok C15 No. 07 Mustika Jaya, Bekasi.

Promosi

Menurut hasil kuesioner sekitar 91% masyarakat Bekasi melihat iklan coffee shop atau kedai kopi di Instagram, dan 2% masing-masing di Line Shopping, Facebook, Gojek, Grab, dan

lainnya. Dapat disimpulkan iklan coffee shop atau kedai kopi paling sering ditemui di Instagram, untuk itu kami akan berfokus pada promosi yang kami lakukan di Instagram.

Selain itu, jenis promo yang paling menarik minat calon pembeli untuk membeli suatu produk adalah potongan harga atau discount. Maka ATLEAST Coffee akan menerapkan promosi tersebut selama satu bulan pertama secara bertahap, yaitu discount 50% pada minggu pertama, discount 30 % pada minggu kedua dan discount 20% pada minggu ketiga dan keempat dengan cara follow, memposting foto dan tag ke social media kami sebagai bentuk promosi kami dalam memperkenalkan ATLEAST kepada masyarakat luas. Selain itu, kami akan mengadakan promo event rutin setiap bulannya untuk meningkatkan antusias para konsumen.

Analisis SWOT ATLEAST Coffee and Eatery

ATLEAST Coffee and Eatery menggunakan analisis SWOT sebagai analisis perencanaan strategis untuk memonitor dan mengevaluasi lingkungan bisnis baik eksternal maupun internal. Analisis SWOT ATLEAST Coffee dapat dilihat pada tabel 4.4. berikut :

Tabel 5. Analisis SWOT ATLEAST Coffee and Eatery

| | |
|--|---|
| <p>Strenght (Kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku yang mudah didapat • Tempat yang strategis dan nyaman untuk para konsumen • Harga jual yang relative murah • Varian rasa yang premium | <p>Weakness (Kelemahan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Belum dikenal banyak orang • Modal untuk mengembangkan usaha masih kurang • Lahan parkir yang terbatas |
| <p>Opportunity (Peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bisnis yang sedang ramai di pasaran dan hasil yang menjanjikan • Cakupan pemasaran yang luas dengan pemanfaatan digital marketing • Program Kampus Merdeka yang mendukung peningkatan Kewirausahaan Muda Indonesia | <p>Threat (Ancaman)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Munculnya para pesaing baru yang menyerupai bisnis serupa • Telah ada produk kopi yang memiliki merk dagang ternama • Bisnis yang mudah ditiru |

Aspek Teknis dan Operasional

Pemilihan Lokasi

ATLEAST Coffee ini akan didirikan di Mutiara Gading Timur Blok C15 No. 07 Mustika Jaya, Bekasi. Pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan karena letaknya sangat strategis, berada dipinggir jalan utama yang sangat ramai di lalui banyak orang dan juga lokasi yang berdekatakn dengan sekolah dan pasar.

Penentuan Layout

Pertimbangan layout yang kami susun berdasarkan optimalisasi penggunaan ruang yang tidak terlalu luas, serta diharapkan dapat meminialisasi biaya yang artinya dengan tata letak yang teratur dapat mencegah penambahan biaya dan resiko kecelakaan kerja yang akan timbul.

Penentuan kapasitas produksi

Dalam proses produksi, bisnis ini memiliki daya tamping sebanyak 11 meja yang mana 6 meja memiliki 4 kursi dan 5 meja lainnya memiliki 2 kursi, yang berarti dapat menampung 34 orang konsumen sekaligus. Dengan luas bangunan sebesar 60m² (panjang 10m dan lebar 6m).

pada pelaksanaannya pekerjaan ditangani oleh 2 orang *waiter*/pelayan, 1 orang kasir, 1 orang koki, dan 1 orang *barista*, serta 1 orang manajer yang akan mengawasi jalannya proses produksi. Bisnis ATLEAST Coffee and Eatery ini buka pada pukul 10.00 – 22.00 setiap harinya.

Aspek Keuangan

Sumber dan Kebutuhan Dana

Sumber dana yang digunakan dalam membangun bisnis ATLEAST Coffee berasal dari modal sendiri, namun tidak menutup kemungkinan untuk bekerja sama dengan pihak lain untuk mengembangkan dan memaksimalkan bisnis ini.

Untuk memulai pendirian bisnis ATLEAST Coffee and Eatery dana yang diperlukan dapat di kategorikan menjadi dua bagian yaitu dana untuk investasi dan dana untuk modal kerja perbulan. Besarnya dana yang dibutuhkan sebagai berikut :

Tabel 6. Modal Investasi

| No | Keterangan | Jumlah |
|----|----------------------------------|-----------------------|
| 1 | Modal Investasi | |
| | a) Sewa bangunan usaha (1 tahun) | Rp. 12,000,000 |
| | b) Peralatan | Rp. 26,000,000 |
| | c) Perlengkapan | Rp. 5,000,000 |
| | Total Kebutuhan Modal | Rp. 43,000,000 |

Tabel 7. Modal Kerja Selama Satu Bulan

| 2 | Modal Kerja Selama Satu Bulan | Jumlah |
|---|-------------------------------|-----------------------|
| | a) Biaya bahan baku | Rp. 16,990,990 |
| | b) Biaya gaji | Rp. 6,000,000 |
| | c) Biaya telepon | Rp. 80,000 |
| | d) Biaya listrik | Rp. 700,000 |
| | e) Biaya promosi | Rp. 100,000 |
| | f) Biaya lain-lain | Rp. 80,000 |
| | Total kebutuhan dana | Rp. 24,386,175 |

Kebutuhan modal investasi untuk memulai bisnis ATLEAST Coffee and Eatery adalah sebesar Rp. 43,000,000 dan modal kerja selama satu bulan sebesar Rp. 24,386,175. Sehingga total modal untuk membuka ATLEAST Coffee and Eatery adalah sebesar Rp. 67,386,175.

Aliran Kas Masuk Bersih

Estimasi Pendapatan

Perhitungan estimasi pendapatan dilakukan dengan cara melakukan estimasi targeting penjualan perbulan yang akan diharapkan akan bertambah setiap bulannya.

Tabel 8. Estimasi Penjualan Minuman

| Minuman | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|--------|------------|--------|--------------|-----------|---------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Keterangan | HPP | Harga Jual | Laba | Januari 2022 | | Februari 2022 | | Maret 2022 | | April 2022 | | Mei 2022 | | Juni 2022 | |
| | | | | Penjualan | Laba | Penjualan | Laba | Penjualan | Laba | Penjualan | Laba | Penjualan | Laba | Penjualan | Laba |
| Americano | 2,339 | 14,000 | 11,661 | 100 | 1,166,100 | 110 | 1,282,710 | 120 | 1,399,320 | 130 | 1,515,930 | 140 | 1,632,540 | 150 | 1,749,150 |
| Coffee Latte | 5,802 | 16,000 | 10,198 | 100 | 1,019,800 | 110 | 1,121,780 | 120 | 1,223,760 | 130 | 1,325,740 | 140 | 1,427,720 | 150 | 1,529,700 |
| Caramel Latte | 9,682 | 18,000 | 8,318 | 100 | 831,800 | 110 | 914,980 | 120 | 998,160 | 130 | 1,081,340 | 140 | 1,164,520 | 150 | 1,247,700 |
| Hazelnut Latte | 9,682 | 18,000 | 8,318 | 100 | 831,000 | 110 | 914,980 | 120 | 998,160 | 130 | 1,081,340 | 140 | 1,164,520 | 150 | 1,247,700 |
| Vanilla Latte | 7,477 | 18,000 | 10,523 | 100 | 1,052,300 | 110 | 1,157,530 | 120 | 1,262,760 | 130 | 1,367,990 | 140 | 1,473,220 | 150 | 1,578,450 |
| Cappuccino | 7,466 | 18,000 | 10,534 | 100 | 1,053,400 | 110 | 1,158,740 | 120 | 1,264,080 | 130 | 1,369,420 | 140 | 1,474,760 | 150 | 1,580,100 |
| Moccacino | 9,682 | 18,000 | 8,318 | 100 | 831,800 | 110 | 914,980 | 120 | 998,160 | 130 | 1,081,340 | 140 | 1,164,520 | 150 | 1,247,700 |
| Kopi Kecap | 7,910 | 18,000 | 10,090 | 100 | 1,009,000 | 110 | 1,109,900 | 120 | 1,210,800 | 130 | 1,311,700 | 140 | 1,412,600 | 150 | 1,513,500 |
| Coffee Matcha | 12,214 | 19,000 | 6,786 | 100 | 678,600 | 110 | 746,460 | 120 | 814,320 | 130 | 882,180 | 140 | 950,040 | 150 | 1,017,900 |
| Matcha Latte | 11,272 | 19,000 | 7,728 | 100 | 772,800 | 110 | 850,080 | 120 | 927,360 | 130 | 1,004,640 | 140 | 1,081,920 | 150 | 1,159,200 |
| Choco Latte | 9,897 | 19,000 | 9,103 | 100 | 910,300 | 110 | 1,003,330 | 120 | 1,092,360 | 130 | 1,183,390 | 140 | 1,274,420 | 150 | 1,365,450 |
| Pinky Punk | 8,100 | 18,000 | 9,900 | 100 | 990,000 | 110 | 1,089,000 | 120 | 1,188,000 | 130 | 1,287,000 | 140 | 1,386,000 | 150 | 1,485,000 |
| Red velvet | 5,697 | 19,000 | 9,503 | 100 | 1,330,300 | 110 | 1,463,330 | 120 | 1,596,360 | 130 | 1,729,390 | 140 | 1,862,420 | 150 | 1,995,450 |
| Mango Yakult | 7,104 | 18,000 | 10,896 | 100 | 1,089,600 | 110 | 1,198,560 | 120 | 1,307,520 | 130 | 1,416,480 | 140 | 1,525,440 | 150 | 1,634,400 |
| Freshly Rosella | 2,957 | 16,000 | 13,143 | 100 | 1,304,300 | 110 | 1,434,730 | 120 | 1,565,160 | 130 | 1,695,590 | 140 | 1,826,020 | 150 | 1,956,450 |

Tabel 9. Estimasi Penjualan Makanan

| Makanan | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--------|--------|--------|----|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|----|--------------------|
| French Fries | 7,147 | 15,000 | 7,853 | 70 | 549,710 | 75 | 588,975 | 80 | 628,240 | 85 | 667,505 | 90 | 706,770 | 95 | 746,035 |
| Sweet Toast | 10,221 | 18,000 | 7,779 | 50 | 388,950 | 55 | 427,845 | 60 | 466,740 | 65 | 505,635 | 70 | 544,530 | 75 | 583,425 |
| Egg Drops | 5,688 | 16,000 | 10,808 | 50 | 515,600 | 55 | 567,160 | 60 | 618,720 | 65 | 670,280 | 70 | 721,840 | 75 | 773,400 |
| Club Sandwich | 9,531 | 18,000 | 8,965 | 40 | 338,760 | 45 | 381,105 | 50 | 326,115 | 55 | 465,795 | 60 | 508,140 | 65 | 550,485 |
| Chicken Popcorn | 10,753 | 18,000 | 7,693 | 35 | 253,645 | 40 | 289,880 | 45 | 391,185 | 50 | 362,350 | 55 | 398,585 | 60 | 434,820 |
| Chicken Finger | 11,307 | 20,000 | 8,693 | 35 | 304,255 | 40 | 347,720 | 45 | 473,880 | 50 | 434,650 | 55 | 478,115 | 60 | 521,580 |
| Spaghetti Bolognese | 5,153 | 17,000 | 11,927 | 30 | 355,410 | 35 | 414,645 | 40 | 362,160 | 45 | 533,115 | 50 | 592,350 | 55 | 651,585 |
| Spaghetti Aglio O'lio | 9,946 | 19,000 | 9,054 | 30 | 271,620 | 35 | 316,890 | 40 | 279,080 | 45 | 407,430 | 50 | 452,700 | 55 | 497,970 |
| Mac n Cheese | 13,023 | 20,000 | 6,977 | 30 | 209,310 | 35 | 244,195 | 40 | 325,000 | 45 | 313,965 | 50 | 348,850 | 55 | 383,735 |
| Chicken Cordon Bleu | 15,875 | 24,000 | 8,125 | 30 | 243,750 | 35 | 284,375 | 40 | 325,000 | 45 | 365,625 | 50 | 406,250 | 55 | 446,875 |
| Chicken Steak | 17,478 | 26,000 | 8,522 | 25 | 213,050 | 30 | 255,660 | 35 | 298,270 | 40 | 340,880 | 45 | 383,490 | 50 | 426,100 |
| Beef Steak | 27,478 | 35,000 | 7,522 | 25 | 188,050 | 30 | 225,660 | 35 | 263,270 | 40 | 300,880 | 45 | 338,490 | 50 | 376,100 |
| Jumlah | | | | | 18,334,010 | | 20,296,200 | | 22,258,390 | | 24,220,580 | | 26,182,770 | | 28,144 ,960 |

Estimasi biaya**Biaya bahan baku**

Biaya bahan baku untuk minuman dan makanan mengalami kenaikan setiap bulannya karena target penjualan yang juga meningkat setiap bulannya. Besarnya biaya bahan baku minuman dan makanan dari bulan januari 2022 sampai dengan bulan juni 2022 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 10. Biaya Bahan Baku ATLEAST Coffee

| Keterangan | Januari 2022 | Februari 2022 | Maret 2022 | April 2022 | Mei 2022 | Juni 2022 |
|---------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| bahan minuman | Rp. 11,728,100 | Rp. 12,900,910 | Rp. 14,105,000 | Rp. 15,246,530 | Rp. 16,419,340 | Rp. 17,592,150 |
| Bahan makanan | Rp. 4,892,890 | Rp. 5,610,890 | Rp. 6,328,890 | Rp. 7,046,890 | Rp. 7,764,890 | Rp. 8,482,890 |
| Jumlah | Rp. 16,990,990 | Rp. 18,918,800 | Rp. 20,846,610 | Rp. 22,774,420 | Rp. 24,702,230 | Rp. 26,630,040 |

Biaya operasional

Dalam biaya operasional ini adalah biaya yang tidak termasuk biaya pengeluaran yang sudah di perhitungkan suatu harga pokok penjualan dan biaya penyusutan suatu asset. Perkiraan biaya operasional ATLEAST Coffee and Eatery dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 11. Biaya Operasional ATLEAST Coffee

| Keterangan | Januari 2022 | Februari 2022 | Maret 2022 | April 2022 | Mei 2022 | Juni 2022 |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Biaya pemasaran | Rp. 200,000 |
| Biaya gaji karyawan | Rp. 6,000,000 |
| Biaya sewa bangunan usaha | Rp. 1,000,000 |
| Biaya listrik | Rp. 700,000 |
| Biaya telpon | Rp. 80,000 |
| Biaya depresiasi/penyusutan | Rp. 861,111 |
| Biaya lain lain | Rp. 35,000 |
| TOTAL | Rp. 8,876,111 |

Biaya Depresiasi

Perhitungan biaya depresiasi/biaya penyusutan pada perencanaan bisnis ini memakai metode garis lurus. Aktiva yang mengalami depresiasi adalah peralatan dan perlengkapan bisnis ATLEAST Coffee dan setelah tiga tahun diperkirakan tidak mempunyai nilai residu. Besarnya biaya depresiasi dalam enam bulan mulai dari bulan januari 2022 sampai dengan juni 2022 dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 12. Biaya Depresiasi ATLEAST Coffee

| Bulan | Biaya Depresiasi/Penyusutan |
|---------------|-----------------------------|
| Januari 2022 | Rp. 861,111 |
| Februari 2022 | Rp. 861,111 |
| Maret 2022 | Rp. 861,111 |
| April 2022 | Rp. 861,111 |
| Mei 2022 | Rp. 861,111 |
| Juni 2022 | Rp. 861,111 |

Aliran Kas (Cash Flow)

Mengacu pada estimasi pendapatan, estimasi biaya-biaya, dan perkiraan laba/rugi penjualan, aliran kas ATLEAST Coffee and Eatery dapat di lihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 13. Aliran Kas ATLEAST Coffee and Eatery

| Laporan | Januari 2022 | Februari 2022 | Maret 2022 | April 2022 | Mei 2022 | Juni 2022 |
|---------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Saldo Awal Kas | Rp. 2,000,000 | Rp. 29,310,000 | Rp. 84,130,000 | Rp. 95,600,000 | Rp. 134,580,000 | Rp. 177,450,000 |
| Arus Kas Diterima/Masuk | | | | | | |
| Penjualan Americano | Rp 1,400,000 | Rp 1,540,000 | Rp 1,680,000 | Rp 1,820,000 | Rp 1,960,000 | Rp 2,100,000 |
| Penjualan Coffee Latte | Rp 1,600,000 | Rp 1,760,000 | Rp 1,920,000 | Rp 2,080,000 | Rp 2,240,000 | Rp 2,400,000 |
| Penjualan Caramel Latte | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Hazelnut Latte | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Vanilla Latte | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Cappucino | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Moccacino | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Kopi Kecap | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Coffee Matcha | Rp 1,900,000 | Rp 2,090,000 | Rp 2,280,000 | Rp 2,470,000 | Rp 2,660,000 | Rp 2,850,000 |
| Penjualan Matcha Latte | Rp 1,900,000 | Rp 2,090,000 | Rp 2,280,000 | Rp 2,470,000 | Rp 2,660,000 | Rp 2,850,000 |
| Penjualan Choco Latte | Rp 1,900,000 | Rp 2,090,000 | Rp 2,280,000 | Rp 2,470,000 | Rp 2,660,000 | Rp 2,850,000 |
| Penjualan Pinky Punk | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Red Velvet | Rp 1,900,000 | Rp 2,090,000 | Rp 2,280,000 | Rp 2,470,000 | Rp 2,660,000 | Rp 2,850,000 |
| Penjualan Mango Yakult | Rp 1,800,000 | Rp 1,980,000 | Rp 2,160,000 | Rp 2,340,000 | Rp 2,520,000 | Rp 2,700,000 |
| Penjualan Freshly Rosella | Rp 1,600,000 | Rp 1,760,000 | Rp 1,920,000 | Rp 2,080,000 | Rp 2,240,000 | Rp 2,400,000 |
| Penjualan Frech Fries | Rp 1,050,000 | Rp 1,125,000 | Rp 1,200,000 | Rp 1,275,000 | Rp 1,350,000 | Rp 1,425,000 |
| Penjualan Sweet Toast | Rp 900,000 | Rp 990,000 | Rp 1,080,000 | Rp 1,170,000 | Rp 1,260,000 | Rp 1,350,000 |
| Penjualan Egg Drops | Rp 800,000 | Rp 880,000 | Rp 960,000 | Rp 1,040,000 | Rp 1,120,000 | Rp 1,200,000 |
| Penjualan Club Sandwich | Rp 720,000 | Rp 810,000 | Rp 900,000 | Rp 990,000 | Rp 1,080,000 | Rp 1,170,000 |
| Penjualan Chicken Popcorn | Rp 630,000 | Rp 720,000 | Rp 810,000 | Rp 900,000 | Rp 990,000 | Rp 1,080,000 |
| Penjualan Chicken Finger | Rp 700,000 | Rp 800,000 | Rp 900,000 | Rp 1,000,000 | Rp 1,100,000 | Rp 1,200,000 |
| Penjualan Spaghetti Bolognese | Rp 510,000 | Rp 595,000 | Rp 680,000 | Rp 765,000 | Rp 850,000 | Rp 935,000 |
| Penjualan Spaghetti Aglio O'lio | Rp 570,000 | Rp 665,000 | Rp 760,000 | Rp 855,000 | Rp 950,000 | Rp 1,045,000 |
| Penjualan Mac n Cheese | Rp 600,000 | Rp 700,000 | Rp 800,000 | Rp 900,000 | Rp 1,000,000 | Rp 1,100,000 |
| Penjualan Chicken Cordon Bleu | Rp 720,000 | Rp 840,000 | Rp 960,000 | Rp 1,080,000 | Rp 1,200,000 | Rp 1,320,000 |
| Penjualan Chicken Steak | Rp 650,000 | Rp 780,000 | Rp 910,000 | Rp 1,040,000 | Rp 1,170,000 | Rp 1,300,000 |

| Laporan | Januari 2022 | Februari 2022 | Maret 2022 | April 2022 | Mei 2022 | Juni 2022 |
|-----------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Penjualan Beef Steak | Rp 875,000 | Rp 1,050,000 | Rp 1,225,000 | Rp 1,400,000 | Rp 1,575,000 | Rp 1,750,000 |
| Total Kas Diterima/Masuk | Rp 35,325,000 | Rp 39,215,000 | Rp 43,105,000 | Rp 46,995,000 | Rp 50,885,000 | Rp 54,775,000 |
| Arus Kas Dibayarkan/Keluar | | | | | | |
| Sewa lahan/bangunan | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 |
| Gaji karyawan | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 |
| Biaya pemasaran | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 | Rp. 200,000 |
| Biaya listrik | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 |
| Biaya telpon | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 |
| Biaya lain-lain | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 |
| Total Kas Dibayarkan/Keluar | Rp. 8,015,000 | Rp. 8,015,000 | Rp. 8,015,000 | Rp. 8,015,000 | Rp. 8,015,000 | Rp. 8,015,000 |
| Saldo Akhir Kas | Rp. 29,310,000 | Rp. 60,510,000 | Rp. 84,130,000 | Rp. 134,580,000 | Rp. 177,450,000 | Rp. 224,210,000 |

Perkiraan Laba/rugi Penjualan

Berdasarkan data penjualan dan biaya-biaya diatas, selanjutnya adalah membuat perkiraan laba/rugi penjualan bulan januari 2022 sampai dengan bulan juni 2022. Perkiraan laba/rugi penjualan dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 14. Perkiraan Laba/Rugi Penjualan ATLEAST Coffee

| Keterangan | Tahun 2022 | | | | | |
|-------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni |
| Penjualan | | | | | | |
| Penjualan minuman | Rp. 26,600,000 | Rp. 29,260,000 | Rp. 31,920,000 | Rp. 34,580,000 | Rp. 37,240,000 | Rp. 39,900,000 |
| Penjualan makanan | Rp. 8,725,000 | Rp. 9,955,000 | Rp.11,185,000 | Rp. 12,415,000 | Rp. 13,645,000 | Rp. 14,875,000 |
| Diskon pembelian | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 |
| Penjualan Bersih | Rp. 34,325,000 | Rp. 38,215,000 | Rp. 42,105,000 | Rp. 45,995,000 | Rp. 49,885,000 | Rp. 53,775,000 |
| Biaya Bahan Baku | | | | | | |
| HPP minuman | Rp. 11,728,100 | Rp. 12,900,910 | Rp. 14,105,000 | Rp. 15,246,530 | Rp. 16,419,340 | Rp. 17,592,150 |
| HPP makanan | Rp. 4,892,890 | Rp. 5,610,890 | Rp. 6,328,890 | Rp. 7,046,890 | Rp. 7,764,890 | Rp. 8,482,890 |
| Total biaya bahan baku | Rp. 16,620,990 | Rp. 18,511,800 | Rp. 20,433,890 | Rp. 22,293,420 | Rp. 24,184,230 | Rp. 26,075,041 |
| Laba Kotor | Rp. 17,704,010 | Rp. 19,703,200 | Rp. 21,671,110 | Rp. 23,701,580 | Rp. 25,700,770 | Rp. 27,699,959 |
| Biaya Operasional | | | | | | |
| Biaya sewa bangunan | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 | Rp. 1,000,000 |

| Keterangan | Tahun 2022 | | | | | |
|--------------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni |
| Biaya gaji karyawan | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 | Rp. 6,000,000 |
| Biaya listrik | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 | Rp. 700,000 |
| Biaya telpon | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 | Rp. 80,000 |
| Biaya penyusutan alat | Rp. 861,111 | Rp. 861,111 | Rp. 861,111 | Rp. 861,111 | Rp. 861,111 | Rp. 861,111 |
| Biaya alat tulis kantor | Rp. 65,000 | Rp. 65,000 | Rp. 65,000 | Rp. 65,000 | Rp. 65,000 | Rp. 65,000 |
| Biaya lain-lain | | | | | | |
| Uang sampah | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 | Rp. 35,000 |
| Total Biaya operasional | Rp. 8,741,111 | Rp. 8,741,111 | Rp. 8,741,111 | Rp. 8,741,111 | Rp. 8,741,111 | Rp. 8,741,111 |
| Laba / rugi | Rp. 8,962,899 | Rp. 10,962,089 | Rp. 12,929,987 | Rp. 14,960,469 | Rp. 16,959,659 | Rp. 18,958,848 |

Kriteria Penilaian Investasi

Pada bagian ini penulis menggunakan metode Payback Period untuk menganalisis kriteria penilaian investasi. Jika penjualan bulanan dapat mencapai target yang ditentukan, maka pengembalian modal akan terjadi pada bulan ketiga berdirinya ATLEAST Coffee yaitu pada bulan februari 2022 sebesar Rp. 5,316,667 dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 15. Payback Periode ATLEAST Coffee

| Periode | Bulan | Total pendapatan | Operasional | Investasi | Total cash flow | Cumulative cash flow |
|---------|----------|------------------|---------------|----------------|------------------|----------------------|
| 1 | | - | Rp. 8,741,111 | Rp. 43,000,000 | - Rp. 51,741,111 | - Rp. 51,741,111 |
| 2 | Januari | Rp. 35,325,000 | Rp. 8,741,111 | | Rp. 26,583,889 | -Rp. 25,157,222 |
| 3 | Februari | Rp. 39,215,000 | Rp. 8,741,111 | | Rp. 30,473,889 | Rp. 5,316,667 |
| 4 | Maret | Rp. 43,105,000 | Rp. 8,741,111 | | Rp. 34,363,889 | Rp. 39,680,556 |
| 5 | April | Rp. 46,995,000 | Rp. 8,741,111 | | Rp. 38,253,889 | Rp. 77,934,445 |
| 6 | Mei | Rp. 50,885,000 | Rp. 8,741,111 | | Rp. 42,143,889 | Rp. 120,078,334 |
| 7 | Juni | Rp. 54.775,000 | Rp. 8,741,111 | | Rp. 46,033,889 | Rp. 166,112,223 |

Aspek Organisasi dan Manajemen

Perencanaan (Planning)

Yang perlu diketahui pada tahap perencanaan ini adalah jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan agar aktivitas bisnis dapat berjalan dengan baik dan efektif. Agar tidak terjadi pemborosan biaya tenaga kerja, pada bisnis ATLEAST Coffee and Eatery ini hanya dibutuhkan 6 orang karyawan agar dapat bekerja secara optimal, terdiri dari:

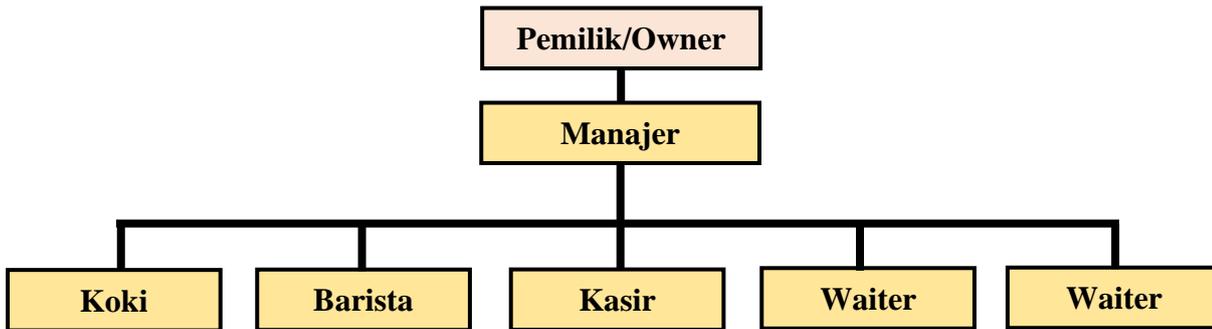
- Manajer : 1 orang
- Koki : 1 orang
- Barista : 1 orang
- Kasir : 1 orang
- Waiter : 2 orang

Tidak ada kriteria khusus seperti tingkat pendidikan bagi mereka, hal yang paling utama adalah memiliki loyalitas yang tinggi, mau bekerja sama serta mampu bekerja dibawah tekanan. Namun diutamakan mereka yang berdomisili di sekitar tempat bisnis, yaitu Mustika Jaya, Bekasi.

Pengorganisasian (Organizing)

Untuk mendukung proses produksi dan pelayanan dalam menjalankan bisnis ATLEAST Coffee diperlukan struktur organisasi yang sesuai. Setiap karyawan mulai dari *waiter*/pelayan hingga manajer bertanggung jawab pada bagiannya masing-masing. Manajer akan bertanggung jawab memimpin perusahaan, membuat sistem untuk ditetapkan di dalam perusahaan, dan bertugas mengawasi serta mengontrol setiap bagian yang ada. Berikut ini Struktur Organisasi pada ATLEAST Coffee and Eatery.

Gambar 2. Struktur Organisasi ATLEAST Coffee and Eatery



Pelaksanaan (Actuating)

Untuk mengetahui tanggung jawab karyawan pada masing-masing jabatan, pada bagian ini dijelaskan mengenai job description atau deskripsi jabatan serta besarnya kompensasi yang diberikan atas jasa yang telah mereka berikan kepada perusahaan.

Tabel 16. Jobdesk Karyawan ATLEAST Coffee

| | |
|----------------------------------|--|
| Manajer Rp. 1,500,000 / bulan | <ul style="list-style-type: none"> - Memimpin dan mengkoordinasi semua kegiatan bisnis - Melakukan pengembangan kegiatan operasional - Memberikan solusi terhadap berbagai permasalahan yang muncul |
| Koki Rp. 950,000 / bulan | <ul style="list-style-type: none"> - Membuat makanan sesuai dengan pesanan konsumen - Membuat standar resep menu beserta food cost nya - Membuat menu-menu makanan baru - Bertanggung jawab atas kebersihan area dapur |
| Barista Rp. 950,000 / bulan | <ul style="list-style-type: none"> - Membuat minuman sesuai dengan pesanan konsumen - Membuat standar resep menu beserta food cost nya - Membuat menu-menu minuman baru - Bertanggung jawab atas kebersihan area bar |
| Kasir Rp. 950,000 / bulan | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan transaksi penjualan - Membuat laporan penjualan rutin - Bertanggung jawab dalam proses transaksi penjualan - Bertanggung jawab atas kebersihan area kasir |
| Waiter Rp. 950,000 / bulan | <ul style="list-style-type: none"> - Mengantarkan pesanan kepada konsumen - Bertanggung jawab atas kebersihan area dine in - Tanggap akan kebutuhan konsumen |

Pengendalian (Controlling)

Controlling adalah aktivitas yang dilakukan guna memastikan bahwa hasil aktual sesuai dengan hasil yang direncanakan. Salah satu upaya yang digunakan adalah *meeting* rutin yang dilakukan setiap minggu dengan seluruh karyawan sekaligus pemilik untuk membahas berbagai permasalahan yang ditemui ataupun tentang proyek yang akan datang.

Kegiatan yang perlu dilakukan selanjutnya adalah cek FIFO yaitu First In First Out yang mana melakukan pengecekan terhadap stok barang persediaan. Sesuai namanya barang yang masuk pertama harus digunakan pertama. Pengecekan dilakukan setiap hari untuk menghindari resiko stok barang yang kadaluarsa.

Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa bisnis ATLEAST Coffee and Eatery sangat layak untuk dijalankan. Aspek pasar dan pemasaran dinyatakan layak berdasarkan teori STP dan *marketing mix*. Aspek teknis dan operasional seperti lokasi yang strategis dan penentuan *layout* yang efisien dapat dipenuhi. Aspek keuangan dinyatakan layak dilihat dari hasil analisis kriteria penilaian investasi menggunakan metode Payback Period yang menyatakan pengembalian modal akan terjadi pada bulan ketiga berdirinya ATLEAST Coffee yaitu sebesar Rp. 5,316,667. Aspek organisasi dan manajemen dinyatakan layak dilihat dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian yang baik untuk menunjang keberhasilan bisnis ATLEAST Coffee and Eatery.

Bahwa dengan keempat aspek ini menunjukkan hasil yang positif untuk menjalankan bisnis ini. Dengan varian rasa yang premium serta keunikan minuman yang belum ada dimanapun membuat peluang bisnis yang besar, apalagi dapat dikembangkan dalam skala besar pastinya menghasilkan profit yang selalu meningkat.

ATLEAST Coffee and Eatery layak untuk dijalankan dan dikembangkan, karena dapat membantu pemerintah dalam memanfaatkan biji kopi yang melimpah di Indonesia. Dan membantu para petani biji kopi untuk mendapatkan penghasilan lebih banyak dari penghasilan sebelumnya. Dengan visi dan misi yang ada dalam ATLEAST Coffee and Eatery memiliki impian menjadi salah satu tempat yang menyajikan minuman dan makanan yang terbaik.

Daftar Pustaka

- Afiyah, A. (2015). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus Pada Home Industry Cokelat *Âcozyâ* Kademangan Blitar). Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya.
- Asnidar & Asrida. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak Di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara. Jurnal S. Pertanian.
- Bps. (2021). Berita Resmi Statistik : Hasil Sensus Penduduk 2020. Bps.Go.Id.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2011). Dasar Dasar Manajemen Keuangan Terjemahan (10th Ed.). Salemba Empat.
- Buchori, A., & Saladin, D. (2010). Manajemen Pemasaran (Pertama). Linda Karya.
- Daryanto. (2011). Manajemen Pemasaran. Pt Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.
- Ferrel, O. C., & Hartline, M. (2011). Marketing Strategy (5th Ed.). Thompson Learning.
- Firdaus, A. M. (2019). Penikmat Kopi Indonesia Melonjak, Pria Yang Juara. Ayobekasi.Net. [Http://Www.Ayobekasi.Net/Read/2019/09/18/3528/Penikmat-Kopi-Indonesia-Melonjak-Pria-Yang-Juara#:~:Text=Responden Penelitian Terdiri Dari 35,Kopi Minimal 1 Gelas Sehari](http://www.ayobekasi.net/read/2019/09/18/3528/Penikmat-Kopi-Indonesia-Melonjak-Pria-Yang-Juara#:~:Text=Responden Penelitian Terdiri Dari 35,Kopi Minimal 1 Gelas Sehari).
- Gunawan, I. H. (2014). Business Plan Cafe Ludos. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya.
- Gunawati, U., & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya. Jurnal Integrasi Sistem Industri.
- Hartanto, Y. D. (2016). Studi Kelayakan Usaha Pengembangan Ternak Sapi Perah Di Desa Bedrug Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo. Iosr Journal Of Economics And Finance.
- Karyoto. (2016). Dasar-Dasar Manajemen. Andi Yogyakarta.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis (8th Ed.). Kencana.
- Kasmir, & Jakfar. (2015). Studi Kelayakan Bisnis (Revisi Buk). Kencana Prenada Media Group.

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2011). *Marketing An Introduction* (10th Ed.). Perason.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip Prinsip Pemasaran* (13th Ed.). Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Manajemen Pemasaran* (12th Ed.). Erlangga.
- Lupiyoadi, R. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi Edisi 3*. Penerbit Salemba.
- Manua, L. (2012). Fungsi Manajemen Menurut George Terry. *Studimanajemen.Blogspot.Com*.
<https://www.studimanajemen.com/2012/08/fungsi-manajemen-menurut-george-terry.html>
- Purnamasai, D., & Hendrawan, B. (2013). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis Sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam Dewi. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*.
- Ramdhani, G. (2020). Konsumsi Kopi Tinggi, Ditjen Perkebunan Terus Berupaya Dongkrak Produksi Kopi. *Liputan6.Com*.
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4360299/konsumsi-kopi-tinggi-ditjen-perkebunan-terus-berupaya-dongkrak-produksi-kopi>
- Rangkuti, F. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2013). Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swot Cara Perhitungan Bobot, Rating, Dan Ocai. In Pt. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Ratnasari, R. T., & Aksa, M. H. (2016). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Ghalia Indonesia.
- Rinofah, R., & Kurniawan, I. S. (2016). Analisis Kelayakan Usaha Warung "Burjo" (Studi Kasus Di Dusun Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman, Yogyakarta). *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*.
- Rudi, & Ambarriani, A. S. (2014). Analisis Kelayakan Bisnis Es Bang Joe. *Jurnal Akuntansi*.
- Siantar, H. P. (2014). Business Plan Bisnis Keju "Cattle Cheese" Di Surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*.
- Subagyo, A. (2010). *Marketing In Business (Pertama)*. Mitra Wacana Media.
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran : Teori Dan Implementasi*. Andi Offset.
- Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&Dsugiyono. 2013. "Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D." Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. <https://doi.org/10.1>. In Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D.
- Suharsaputra, U. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan* (N. F. Atif (Ed.)). Refika Aditama.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis* (1st Ed.). Andi Offset.
- Sunyoto, D. (2012). *Dasar Dasar Manajemen Pemasaran*. Caps (Center Of Academic Publishing Service).
- Sunyoto, D. (2014a). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, Dan Kasus)* (1st Ed.). Caps (Center Of Academic Publishing Service).
- Sunyoto, D. (2014b). *Konsep Dasar Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*. Caps (Center Of Academic Publishing Service).
- Supranto, J., & Limakrisna, N. (2011). *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran: Untuk Memenangkan Persaingan Bisnis* (2nd Ed.). Mitra Wacana Media.
- Supriyanto, -. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*. <https://doi.org/10.21831/Jep.V6i1.590>
- Sutojo, S. (2013). Studi Kelayakan Proyek. In *Studi Kelayakan Proyek*.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2012). *Service, Quality Satisfaction*. Andi Offset.
- Umar, H. (2014). *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta:Rajawali Pers 2014.