

ANALISIS KELAYAKAN EKSPANSI WARUNG MAKAN “SALSABILA”

FEASIBILITY ANALYSIS OF "SALSABILA" FOOD STALL EXPANSION

Rayvivant Anvaulauvaa R¹⁾, Tunggul Wibisono Priambudi²⁾, Oric Cipta Nugraha³⁾,
Purwati⁴⁾, Komala Inggarwati⁵⁾ *

^{1,2,3,4,5)}Manajemen, Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana

Diajukan 8 Desember 2023 / Disetujui 27 Maret 2024

Abstrak

Penelitian ini membahas potensi ekspansi dari Warung Makan “Salsabila” sebagai pelaku UMKM menjadi *modern cafe* saat pasca pandemi yang dimana saat itu. Penelitian ini menekankan pada metode pengumpulan data secara kuantitatif dan kualitatif serta pengolahan data menggunakan analisis deskriptif kuantitatif yang akan dirumuskan menjadi angka-angka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekspansi yang akan dilakukan menunjukkan potensi yang positif jika ditinjau dari aspek keuangan dan aspek pasar. Penurunan laju pertumbuhan *F&B* pasca pandemi dinilai tidak mempengaruhi potensi industri *F&B*. Hal ini diindikasikan dengan adanya peningkatan setiap tahunnya pendapatan riil industri kreatif pada tahun 2017-2021. Selain itu, payback period, IRR dan NPV dari ekspansi ini menunjukkan nilai yang positif atau bisa dibilang layak secara analisis nilai investasi.

Kata Kunci: *Modern Cafe*, UMKM, Industri *F&B*, Ekspansi Usaha, Aspek Pasar, dan Aspek Keuangan.

Abstract

*This research discusses the potential for expansion of the "Salsabila" as an UMKM actor into a modern cafe during the post-pandemic era. This research uses quantitative and qualitative data collection methods and quantitative descriptive analysis data processing which will be formulated into numbers. The research results show that the expansion shows positive potential based on financial and market aspects. The decline in *F&B* growth rate after the pandemic is considered not to affect the potential of the *F&B* industry. This is indicated by the annual increase in the real income of the creative industry in 2017-2021. Apart from that, the payback period, IRR and NPV of this expansion show a positive value or can be said to be feasible in terms of investment value analysis.*

Keyword: *Modern Cafe*, UMKM, *F&B* Industry, Expansion, Market feasible, and finance feasible.

*Korespondensi Penulis:
E-mail: komala@uksw.edu

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang biasa disebut UMKM adalah sebuah kegiatan ekonomi yang berskala kecil dan dikelola oleh kelompok masyarakat, keluarga maupun perorangan (Purba, 2019) Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia sangatlah signifikan, yaitu lebih dari 60% atau sekitar Rp8.573 Triliun setiap tahunnya. Menurut data Kementerian Koperasi, UMKM menyumbangkan 97% dari total tenaga kerja Indonesia yang berjumlah 117 juta orang. Layaknya usaha-usaha besar, UMKM beroperasi di lingkungan yang sama namun, dengan tanpa keuntungan dari modal usaha yang melimpah ataupun sumber daya manusia yang berkualitas seperti organisasi besar lainnya. Usaha Mikro Kecil dan Menengah selalu dihadapkan dengan selalu meningkatnya persaingan yang disebabkan oleh globalisasi, perundang-undangan yang kian berubah, hambatan perdagangan, hingga perluasan pasar yang diakibatkan oleh teknologi dan inovasi yang terus berkembang. Hal ini memaksa pelaku UMKM senantiasa untuk menginovasi produk/jasa, mengembangkan SDM & teknologi, serta perluasan ara pemasaran sehingga nilai dari UMKM tersebut dapat bertambah.

Warung makan “Salsabila” merupakan bisnis keluarga yang dikelola oleh bapak, ibu dan tiga anaknya. Warung ini didirikan oleh ibu Nurjanah sejak tahun 2012 silam. Selama sebelas tahun ini warung “Salsabila” mempunyai pelanggan yang terdiri dari kalangan mahasiswa kost di sekitar lokasi dan warga setempat. Warung makan “Salsabila” menyediakan menu masakan Nusantara sampai *western food* dari harga lima ribu hingga lima belas ribu per porsi. Lokasi warung berada di Jalan Osamaliki, gang andong 6 no 99 RT 06 RW 10 Kelurahan Sidorejo Lor, Kecamatan Sidorejo, Kota Salatiga. Lokasi tersebut bisa dibilang sangat kurang dikarenakan berada di dalam gang kecil yang minim akses dan tempat parkir yang sempit.

Di Indonesia potensi *F&B* terbilang cukup besar dan kerap menjadi pilihan untuk memulai suatu usaha. Industri *F&B* memiliki keterkaitan dengan kebutuhan dasar manusia. Industri *F&B* adalah industri penyedia makanan dan minuman secara komersil serta industri yang cukup fleksibel sehingga dapat dengan mudah beradaptasi dengan *tren* yang ada sesuai dengan keinginan konsumen (Soekresno & Pendit, 1998). Data Badan Pusat Statistik (BPS) 5 tahun belakangan ini menunjukkan bahwa laju pertumbuhan industri *F&B* berada di puncaknya yaitu 9,23% pada periode tahun 2017. Periode tahun 2018, laju pertumbuhan tersebut berada pada angka 7,91% dan mengalami sedikit penurunan menjadi 7,78% pada periode tahun 2019. Seiring dengan adanya pandemi Covid-19 pada awal tahun 2020, angka pertumbuhan periode tahun 2020 mengalami penurunan yang signifikan menjadi 1,58%. Meski periode tahun 2020 menjadi titik terendah angka laju pertumbuhan industri *F&B*, memiliki laju positif jika diukur menurut PDB. Sehingga dengan meredanya pandemi, pada periode selanjutnya (2021), industri *F&B* mengalami kenaikan laju pertumbuhan yang signifikan yaitu sebesar 2,54%.

Di tengah keterpurukan yang diakibatkan oleh pandemi mengakibatkan pertumbuhan industri *F&B* sempat mengalami penurunan pada periode 2019 hingga periode 2020 namun, pendapatan riil industri *F&B* terus tumbuh dan mengalami kenaikan dalam 5 tahun terakhir dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 8%. Nilai pendapatan riil terus meningkat setiap tahunnya karena makanan dan minuman tetap menjadi kebutuhan dasar yang menunjang kehidupan seseorang. Ini mengindikasikan bahwa meskipun aktivitas jual-beli sempat lesu pada periode 2020, namun tidak dengan kebutuhan untuk pangan dan minuman.

Dari proyeksi laju pertumbuhan industri *F&B* dan pendapatan riil industri *F&B* pada 5 tahun terakhir ini—juga diperkuat oleh statement yang diberikan oleh Putu Juli Ardika selaku Direktur Jenderal Industri Agro Kemenperin, dapat diasumsikan bahwa *tren* industri *F&B* pada

tahun 2023 bisa dibilang memiliki daya tarik yang tinggi dan dalam keadaan pertumbuhan serta memiliki potensi yang besar untuk direalisasikan menjadi ide usaha.

Maka dari itu ekspansi usaha warung makan “Salsabila” penting untuk dilakukan demi keberlanjutan usaha dan pengembangan bisnis. Dalam sebuah perencanaan ekspansi suatu bisnis perlu untuk melakukan studi kelayakan terlebih dahulu. Menurut Jumingan (2009) Pengertian studi kelayakan merupakan penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan, serta untuk mengukur apakah layak proyek tersebut dilaksanakan. Layak dalam arti proyek tersebut dapat memberikan manfaat baik finansial maupun dalam arti sosial.

Berdasarkan uraian di atas, tujuan dari penelitian ini diantaranya adalah Menganalisa kelayakan ekspansi bisnis warung makan “Salsabila” menjadi *Café & Kitchen* “Salsabila” ditinjau dari aspek pasar dan aspek keuangan.

Metode Penelitian

Tempat dan Waktu Penelitian

Objek penelitian yang diteliti dalam hal ini adalah kelayakan bisnis dari rencana ekspansi warung makan “Salsabila” ditinjau dari aspek pasar dan aspek keuangan. Lokasi penelitian ini bertempat di Jalan Osamaliki, Gang Andong 6 No 99 RT 06 RW 10 Kelurahan Sidorejo Lor, Kecamatan Sidorejo, Kota Salatiga. Pengambilan data akan dilaksanakan pada bulan September sampai November 2023.

Metode Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder dengan jenis penelitian menggunakan penelitian kuantitatif dan kualitatif, dimana data yang diperoleh secara langsung dilapangan, melalui survei, dan wawancara. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain dan dipublikasikan secara resmi yang dapat diperoleh dengan cara studi pustaka maupun data dokumentasi dan data laporan yang telah tersedia (Margareta, 2013). Untuk mengetahui kelayakan ekspansi warung “Salsabila” juga diperlukan pengumpulan data melalui informan terkait. Sumber data atau informan dipilih berdasarkan pertimbangan dan tujuan tertentu dan juga memenuhi kriteria yang sudah ditetapkan. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini berjumlah 3 orang yang terdiri dari pemilik warung “Salsabila”, karyawan dan konsumen.

Metode Pengolahan Data Analisis

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan peristiwa atau suatu kejadian yang terjadi pada saat sekarang dalam bentuk angka-angka yang bermakna. Untuk menjawab rumusan masalah aspek non-finansial dalam penelitian ini, maka analisis data yang digunakan adalah model dari Miles & Huberman (1984) yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Selanjutnya, untuk menjawab rumusan masalah aspek finansial digunakan analisis kriteria kelayakan investasi yang terdiri dari perhitungan NPV, IRR, dan payback period. Menurut Jumingan (2009) Usulan proyek dapat diterima apabila nilai NPV menunjukkan angka lebih dari nol ($NPV > 0$), IRR yang lebih besar dari rate of return yang ditentukan, payback period lebih cepat daripada umur ekonomis proyek tersebut. Data yang didapatkan dianalisis menggunakan software Microsoft Excel 2021.

Hasil Dan Pembahasan

Gambaran Umum/Profil Usaha Warung “Salsabila”

Warung “Salsabila” merupakan usaha dibidang kuliner milik pribadi, “Salsabila” yang terinspirasi dari salah satu nama putri dari pendiri warung makan tersebut. Warung makan “Salsabila” merupakan bisnis keluarga yang dikelola oleh bapak, ibu dan tiga anaknya. Warung ini didirikan oleh ibu Nurjanah sejak tahun 2012 silam. Selama sebelas tahun ini warung “Salsabila” mempunyai pelanggan yang terdiri dari kalangan mahasiswa kost di sekitar lokasi dan warga setempat. Lokasi warung berada di Jalan Osamaliki, Gang Andong 6 No 99 RT 06 RW 10 Kelurahan Sidorejo Lor, Kecamatan Sidorejo, Kota Salatiga. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik bahwa lokasi tersebut bisa dibilang sangat kurang dikarenakan berada di dalam gang kecil yang minim akses dan tempat parkir yang sempit. Maka hal tersebut akan menjadikan untuk pengembangan bisnis, maka mitra harus melakukan studi kelayakan terlebih dahulu.

Aspek Pasar

Analisis Target Pelanggan

Analisis target pelanggan potensial kami meliputi 5 aspek yaitu: minat, usia, jenis kelamin, *trend* dan tingkat pendidikan yang bertujuan untuk mengetahui jangkauan pasar dari ekspansi *Cafe & Kitchen* “Salsabila”. Untuk mengetahui minat konsumen di Kota Salatiga, meliputi beberapa kategori yaitu: kebutuhan umum, bahan makanan, makanan, minuman, rokok, perumahan, sandang, kesehatan, olahraga dan transportasi. Dari data tersebut minat tertinggi berada pada makanan yang setahunnya berjumlah 1.698,18. Dapat disimpulkan bahwa peluang untuk mendirikan *Cafe & Kitchen* cukup tinggi dikarenakan minat konsumen terbesar berada pada makanan.

Melalui observasi yang sudah kami lakukan di beberapa *Cafe & Kitchen* dan coffee shop yang berada di Kota Salatiga, penduduk dengan usia 15-29 cenderung mengikuti *Trend* untuk memilih tempat *Cafe & Kitchen* sebagai pilihan utama mereka. Dari total penduduk laki-laki dan perempuan di Kota Salatiga dari usia 15-29 tahun berjumlah 59.281 atau 30,6% dari jumlah penduduk dari usia 0-75+ sebesar 193.525 jiwa. Oleh sebab itu, bisnis kami memiliki potensi target pasar sesuai dengan *trend* pada usia tersebut.

Salah satu analisis untuk menentukan target pelanggan dapat dilihat dari aspek tingkat pendidikan. Penelitian ini mengambil sampel tingkat pendidikan meliputi SMP sederajat, SMA sederajat dan Mahasiswa. Siswa SMP sederajat berjumlah 10.410 (21,2%), SMA sederajat berjumlah 11.385 (23,2%) dan Mahasiswa berjumlah 27.237 (55,5%) yang total keseluruhan tingkat pendidikan di Kota Salatiga berjumlah 49.032. Dari keseluruhan target pelanggan yang ada di Kota Salatiga, untuk mengetahui pelanggan potensial dari *Cafe & Kitchen* “Salsabila” dikerucutkan lagi menurut lokasi yang sudah ditentukan yaitu di daerah Kecamatan Sidorejo.

Jumlah tingkat pendidikan di Kecamatan Sidorejo, Salatiga yang terdiri dari siswa-siswi SMP sederajat berjumlah 4.516 (17,9%), SMA sederajat berjumlah 3.969 (15,7%) dan Mahasiswa sebesar 16.767. Jadi jika pelanggan potensial dari ekspansi warung “Salsabila” dikerucutkan maka mengalami penurunan yang awalnya 49.032 menjadi 25.252 atau menurun sebesar 49,5%.

Potensi Pasar dan Proyeksi Penjualan

a. Permintaan

Kepuasan pelanggan sebagai sebuah kepentingan yang diperoleh para konsumen, untuk tetap bertahan bidang usaha memiliki kemampuan untuk bertahan bahkan bisa berkembang

hingga ke lokasi ekonomi Indonesia yang tidak menentu. Namun seiring berjalannya waktu, industri restoran menjadi semakin sempit dan mendalam. Persaingan yang ada dan mempunyai daya tarik yang unik untuk menarik minat pembeli dari konsumen termasuk menyelenggarakan promosi yang menarik. Memberi fasilitas terbaik tidak hanya fokus pada makanan tetapi juga tempat yang nyaman disediakan oleh warung “Salsabila”. Berdasarkan data jumlah siswa di Kecamatan Sidorejo, Salatiga terdapat jumlah siswa SMP, SMA, dan SMK sebesar 8.494 dan data mahasiswa sebesar 16.767 yang akan menjadi target pasar untuk Cafe dan Kitchen “Salsabila”. Dalam hal ini akan mengetahui situasi serta kondisi pasar dan seberapa besarnya permintaan dengan jumlah produk yang akan diproduksi.

b. Ukuran Pasar

Aspek pasar terdapat pada pasar potensial yang terus tumbuh setiap tahunnya sehingga terdapat peluang bagi “Salsabila” dalam memperoleh pangsa pasar, penetapan harga yang bersaing, lokasi yang strategis dan promosi yang dapat menarik minat pembeli. Berdasarkan data pada Tabel 1 dapat disimpulkan bahwa ada 12 Cafe yang menjadi pesaing warung makan “Salsabila”.

Tabel 1. Data Pesaing *Café & Kitchen* “Salsabila” di Sidorejo

No Nama Cafe	Alamat
1 Prolog Cafe	Jl. Cemara Raya
2 Kalimera Coffee Bar	Jl. Seruni No. 7 Kauman
3 Sendja Coffee	Jl. Kemiri II No. 799
4 Soklatok	Jl. Kartini No. 108
5 Oasis Coffee	Jl. Cemara II No. 16
6 Kopi Wolu	Jl. KH wahid Hasyim No. 15
7 Frame Coffee House	Jl. Sinoman Tempel Gg. 3
8 Relaxo Coffee	Sidorejo
9 Aromia Coffee	Jl. Monginsidi No. 5
10 Scenery Eatery Coffee	Jl. Perumahan Green Hill, Blotongan.
11 Embun Senja Eatery Coffee	Jl. Fatmawati, Blotongan
12 Moment Senja Coffee	Jl. Blotongan No 1, Blotongan, Sidorejo

Berdasarkan data Tabel 4 dapat disimpulkan bahwa ada 12 Cafe yang menjadi pesaing *Café & Kitchen* “Salsabila”.

Untuk memprediksi jumlah konsumen potensial dan penghasilan, maka diperlukan analisis jumlah pesaing disekitar lokasi ekspansi “Salsabila”. Semakin besar ukuran pasar dari sebuah bisnis maka semakin layak juga bisnis tersebut untuk terus dijalankan atau dikembangkan. Data jumlah pesaing di sekitar lokasi ekspansi “Salsabila” dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Jumlah Pesaing di Sekitar Lokasi Ekspansi “Salsabila”

Spesifikasi	Jumlah
Siswa SMP	4516

Siswa SMA dan SMK	3978
Mahasiswa	16.767
Jumlah Pelanggan Potensial	25.252

Berdasarkan Tabel 2 dapat disimpulkan bahwa jumlah pelanggan potensial 25.252 menjadikan jumlah ukuran pasar.

Tabel 3. Data Market Share

Spesifikasi	Jumlah
Cafe di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, 2019	26
Coffee Shop Pesaing di Salatiga	12
Konsumen Potensial	66,4
Konsumen/Hari	66

Proyeksi penjualan dari Tabel 3, dapat simpulkan bahwa jumlah konsumen potensial (66,4) didapat dari jumlah pelanggan potensial (25.252) dibagi dengan jumlah pesaing (38). Dan rata-rata konsumen untuk berkunjung di warung makan di Salatiga sebesar 66 perhari. Perhitungan ini berdasarkan asumsi dan hasil observasi di beberapa kedai dan coffee shop di sekitar.

Indikator ekonomi

Daya tarik investasi suatu daerah tidak bisa dilepaskan dari kondisi ketenagakerjaan. Dengan demikian angkatan kerja terserap pasar tenaga terus mengalami peningkatan, kebutuhan tenaga terdidik oleh pihak perusahaan di Kota Salatiga akan relatif mudah dipenuhi mengingat terdapat perguruan tinggi yang cukup besar di Kota Salatiga dan banyak perguruan tinggi berkualitas di daerah sekitaran Kota Salatiga.

UMK Salatiga yang berlaku 2023 sebesar Rp 2,284,179 sedikit mengalami kenaikan pada tahun sebelum sebesar Rp 2,128,523. Jika dibandingkan dengan daerah sekitaran Kabupaten dan Kota Semarang masing-masing sebesar Rp3.060.349 dan Rp 3,060,348,-, UMK Kota Salatiga tersebut sedikit lebih rendah. Dengan mencermati struktur pencari tenaga kerja dan dukungan keberadaan perguruan tinggi serta besaran UMK tersebut sebenarnya Kota Salatiga relatif kompetitif dari segi ketenagakerjaan.

Berdasarkan data dari tiga aspek market size dan market share sebesar 25.252 akan mendapatkan 66 konsumen setiap harinya berdasarkan perhitungan menggunakan metode bottom-up akan berpotensi layak untuk menjadikan *Cafe & Kitchen* “Salsabila” layak untuk dilakukan ekspansi karena memenuhi sejumlah kriteria dan pertimbangan yang mendukung pertumbuhan bisnis. Serta berdasarkan indikator dan kondisi ekonomi Salatiga memiliki tingkat ekonomi yang baik untuk rentang harga makanan di *Cafe & Kitchen* “Salsabila”.

Analisis Pesaing

Analisis pesaing yang peneliti lakukan menggunakan perbandingan terhadap pesaing yang berpotensi untuk menjadi pesaing dari *Cafe & Kitchen* “Salsabila”. Perbandingan dilakukan menggunakan 5 indikator yaitu : harga, kenyamanan, lokasi, pelayanan, dan fitur lainnya. Cafe Embun Senja sebagai potensi ancaman terbesar bagi Cafe&Resto “Salsabila” yang terletak pada kelebihan fitur lainnya (live music, city light, tempat bermain sederhana, dan “special menu” masakan tradisional) yang disediakan mereka. Disisi lain konsep Cafe and Kitchen “Salsabila” mengusung konsep yang hampir sama tetapi tetap memunculkan inovasi baru dibidang pelayanan yaitu call service dan multi menu digital. Cafe and Kitchen dengan tempat luas, harga yang bersaing, dan memiliki fasilitas yang cukup lengkap untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Cafe and Kitchen “Salsabila” akan menerapkan inovasi yang terbilang unik, yaitu pelayanan bagi pengunjung untuk belajar membuat kopi sendiri didampingi oleh barista. Dari fitur baru ini Cafe and Kitchen “Salsabila” bertujuan untuk menarik perhatian pelanggan dan bersaing dengan konsep apa yang disajikan oleh Embun Senja. Pasalnya, Cafe and Kitchen “Salsabila” akan menyediakan menu yang beragam dan dengan harga yang lebih kompetitif namun dengan kualitas yang tetap terjaga.

Aspek Keuangan

Dalam penambahan proyek investasi yang belum pernah ada sebelumnya, perlu dikaji perhitungan mengenai keuangan secara terperinci untuk mengetahui kelayakan investasi yang akan dilakukan agar perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya yang dimiliki secara maksimal untuk mendapatkan keuntungan. Kajian mengenai aspek finansial untuk mengetahui kelayakan pembukaan *Café & Kitchen* ini dilihat dari perhitungan NPV, IRR, dan juga payback period. Analisis keuangan/finansial dilakukan dengan kriteria Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR) (Fitriani et al., 2019)

Sumber Dana

Kebutuhan dana investasi untuk ekspansi Warung Makan “Salsabila” terdiri dari kebutuhan aktiva tetap, aktiva lancar dan dana pra-operasional. Nilai investasi dari kebutuhan aktiva tetap sebesar Rp 107.120.320 yang terdiri dari investasi mesin kopi, motor, furniture, peralatan, dan instalasi air, listrik, wifi. Sedangkan untuk nilai investasi kebutuhan aktiva lancar sebesar Rp 89.892.266, terdiri dari investasi persediaan dana (kas), persediaan barang dagang (stok), sewa gedung, gaji karyawan, biaya listrik, biaya air, dan utilitas lainnya. Yang terakhir yaitu nilai investasi dari dana pra-operasional sebesar Rp 25.800.000, yang terdiri dari biaya perizinan, biaya renovasi tempat, biaya promosi, biaya rekrutmen dan pelatihan karyawan. Sehingga jumlah biaya investasi yang diperlukan untuk ekspansi warung makan “Salsabila” ini adalah sebesar Rp 222.812.586.

Proyeksi Pendapatan

Pendapatan *Café & Kitchen* “Salsabila” dilihat dari penjualan makanan dan minuman per harinya. Peneliti membuat dua asumsi untuk perhitungan proyeksi penjualan alternatif pertama diasumsikan bahwa setiap harinya konsumen membeli produk dengan nominal rata-rata Rp 25.000 dengan asumsi target konsumen per tahun adalah 14.582. Alternatif kedua diasumsikan setiap harinya konsumen membeli produk dengan nominal rata-rata Rp 35.000 dengan asumsi target konsumen per tahun adalah 14.582. Asumsi dan perhitungan bisa dilihat dalam Tabel 4.

Tabel 4. Proyeksi Pendapatan

Jenis Pendapatan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Alternatif 1

Kuantitas	14,582	14,873	15,468	16,396	17,708
Harga/Kuantitas	Rp 25,000				
Total Pendapatan 1	Rp 364,550,000	Rp 371,825,000	Rp 386,698,000	Rp 409,899,880	Rp 442,691,870

Alternatif 2

Kuantitas	14,582	15,019	15,921	17,353	19,436
Harga/Kuantitas	Rp 35,000				
Total Pendapatan 2	Rp 510,370,000	Rp 525,681,100	Rp 557,221,966	Rp 607,371,943	Rp 680,256,576

Pada alternatif pertama, pendapatan per tahun dari *Café & Kitchen* “Salsabila” adalah Rp 241.860.000. Selama 5 tahun, kuantitas penjualan dari *Café & Kitchen* “Salsabila” diasumsikan akan meningkat sebesar 2% setiap tahunnya. Pada alternatif kedua, kuantitas pendapatan per tahun dari warung makan “Salsabila” adalah Rp 510.370.000. Selama 5 tahun, kuantitas penjualan dari warung makan “Salsabila” diasumsikan akan meningkat sebesar 2% setiap tahunnya.

Proyeksi Biaya

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh ekspansi warung makan “Salsabila” terdiri dari biaya bahan baku, peralatan, dan transportasi sengan total biaya per tahun yaitu Rp 151.845.672. Sedangkan untuk biaya operasional tetap yang terdiri dari gaji tenaga kerja, sewa gedung, beban promosi, biaya listrik, biaya air dan biaya beban penyusutan dengan total biaya per tahun yaitu Rp 217.617.

Laba Rugi

Laporan laba rugi proyek ekspansi warung makan “Salsabila” terdiri dari total margin kontribusi atau omset dari penjualan. Bagian selanjutnya menunjukkan jumlah biaya operasional tetap yang dikeluarkan. Setelah dikenakan biaya pajak akan diperoleh laba bersih seperti perhitungan proyeksi laba rugi selama operasional 5 tahun tertera pada Tabel 5.

Tabel 5. Proyeksi Laba Rugi

Alternatif 1

Tahun ke-	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Margin Kontribusi	Rp212.704.328	Rp219.979.328	Rp234.852.328	Rp258.054.208	Rp290.846.198
Biaya Operasional Tetap	Rp216.161.064	Rp220.484.285	Rp224.807.507	Rp229.130.728	Rp233.453.949
Beban Penyusutan	Rp26.060.080	Rp26.060.080	Rp26.060.080	Rp26.060.080	Rp26.060.080
Pajak	-	-	-	-	-
Laba Bersih	-Rp29.516.816	-Rp22.241.816	Rp7.368.816	Rp15.833.064	Rp48.625.054

Alternatif 2

Tahun ke-	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Margin Kontribusi	Rp358.524.328	Rp373.835.428	Rp405.376.294	Rp455.526.271	Rp528.410.904
Biaya Operasional Tetap	Rp242.221.144	Rp247.065.567	Rp251.909.990	Rp256.754.413	Rp261.598.836
Beban Penyusutan	Rp26.060.080	Rp26.060.080	Rp26.060.080	Rp26.060.080	Rp26.060.080
Pajak	-	-	-	-	-
Laba Bersih	Rp116.303.184	Rp131.614.284	Rp163.155.150	Rp213.305.127	Rp286.189.760

Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas diperoleh dari perhitungan selisih antara aliran kas masuk (inflow) dan aliran kas keluar (outflow) setiap tahunnya. Proyeksi arus kas atau *cash flow* dilihat dari pendapatan dan biaya yang dikeluarkan selama satu tahun seperti pada Tabel 6.

Tabel 6. Proyeksi Arus Kas Berdasarkan Pendapatan dan Biaya Alternatif 1

Tahun Ke-	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Arus Kas Awal	-Rp 222.812.586	-Rp 222.812.586	-Rp252.329.402	-Rp274.571.218	-Rp281.940.034
Arus Kas Operasi :					
Laba Operasi		-Rp 29.516.816	-Rp 22.241.816	-Rp 7.368.816	Rp 15.833.064
Biaya Penyusutan		Rp 26.060.080	Rp 26.060.080	Rp 26.060.080	Rp 26.060.080
Arus Kas Akhir		-Rp 252.329.402	-Rp274.571.218	-Rp281.940.034	-Rp266.106.970

Alternatif 2

Tahun Ke-	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Arus Kas Awal	-Rp 222.812.586	-Rp 222.812.586	-Rp106.509.402	Rp 25.104.882	Rp 188.260.032
Arus Kas Operasi :					
Laba Operasi		Rp 116.303.184	Rp 131.614.284	Rp 163.155.150	Rp 213.305.127
Biaya Penyusutan		Rp 26.060.080	Rp 26.060.080	Rp 26.060.080	Rp 26.060.080
Arus Kas Akhir		-Rp 106.509.402	Rp 25.104.882	Rp 188.260.032	Rp 401.565.159

Payback Period

Pada dasarnya dalam rencana proyek ekspansi warung makan “Salsabila” yang membutuhkan nilai investasi yang cukup besar ini bertujuan untuk pengembangan usaha untuk mengharapkan meningkatkan pendapatan. Sebelum mencapai tujuan untuk memperoleh peningkatan pendapatan, perlu dilakukan perhitungan jangka waktu pengembalian nilai investasi. Dalam hal ini *payback period* sangat penting karena dalam perhitungan *payback*

period berguna untuk memberikan gambaran waktu pengembalian nilai investasi yang dikeluarkan (Prisani & Iriani, 2022). *Payback period* bisa diketahui menggunakan perhitungan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rumus Payback Period} = n + (a-b) / c \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan :

n = Syarat periode pengembalian Investasi = Nilai investasi awal

b = Aliran kas pada tahun setelah tahun kumulatif aliran kas berjalan (n+1)

c = selisih aliran kas (n) dan aliran kas pada tahun setelahnya (n+1)

Diketahui nilai investasi dari proyek ekspansi warung makan “Salsabila” sebesar Rp 222.812.586.

Tabel 8. Payback Period

Alternatif 1

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Akumulatif
0	-Rp 222.812.586	-Rp 222.812.586
1	-Rp 252.329.402	-Rp 475.141.988
2	-Rp 274.571.218	-Rp 526.900.620
3	-Rp 281.940.034	-Rp 556.511.252
4	-Rp 266.106.970	-Rp 548.047.004
5	-Rp 217.481.916	-Rp 483.588.886

Alternatif 2

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Akumulatif
0	-Rp 222.812.586	-Rp 222.812.586
1	-Rp 106.509.402	-Rp 329.321.988
2	Rp 25.104.882	-Rp 81.404.520
3	Rp 188.260.032	Rp 213.364.914
4	Rp 401.565.159	Rp 589.825.191
5	Rp 687.754.919	Rp 1.089.320.078

PP Alternatif 1 :

$$2 + (\text{Rp } 222.812.586 - \text{Rp } 556.511.252) / (\text{Rp } 7.368.816)$$

$$2 + (-45,2) = 43,2 \text{ tahun}$$

PP Alternatif 2 :

$$2 + ((\text{Rp } 222.812.586 - \text{Rp } 213.364.914) / (\text{Rp } 163.155.150))$$

$$2 + (0,05) = 2,05 \text{ Tahun.}$$

Hasil perhitungan payback period untuk proyek ekspansi warung makan “Salsabila” pada alternatif pertama adalah 43,2 tahun, sementara pada alternatif kedua adalah 2,05 tahun. Maka dari itu jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan nilai investasi sebesar Rp

222.812.586 yaitu 43,2 tahun untuk perhitungan asumsi pertama tidak memenuhi jangka waktu pengembalian investasi (2 tahun) sementara 2,05 tahun untuk asumsi kedua jangka waktu alternatif ke 2 lebih memenuhi jangka waktu umur ekonomi proyek (2 tahun) sehingga rencana proyek investasi warung makan “Salsabila” alternatif ke 2 layak untuk dijalankan.

NPV dan IRR

NPV merupakan total semua nilai sekarang yang berasal dari arus kas pada suatu proyek (Kosasih, 2009). Sedangkan IRR merupakan jumlah arus kas yang masuk kemudian didiskontokan dan arus kas keluar yang didiskontokan memiliki tingkatan yang sama (Brigham & Houston, 2013).

$$\text{Rumus NPV} = (\text{Arus kas} / (1 + i)^t) - \text{Investasi Awal}$$

Keterangan :

Arus kas = Arus kas masa depan yang diharapkan

i = Tingkat suku bunga

t = Periode waktu (dalam tahun)

Investasi Awal = Jumlah uang yang dikeluarkan pada saat memulai proyek atau investasi.

Perhitungan NPV Alternatif 1

$$\text{NPV} = (-\text{Rp } 252.329.402) / (1+0,05)^1 + (-\text{Rp } 252.329.402) / (1+0,05)^2 + (-\text{Rp } 281.940.034) / (1+0,05)^3 + (-\text{Rp } 266.106.970) / (1+0,05)^4 + (-\text{Rp } 217.481.916) / (1+0,05)^5 - \text{Rp } 222.812.586$$

$$\text{NPV} = (\text{Rp } 1.345.050.527,45)$$

Perhitungan NPV Alternatif 2

$$\text{NPV} = (\text{Rp } 252.329.402) / (1+0,05)^1 + (-\text{Rp } 106.509.402) / (1+0,05)^2 + (\text{Rp } 25.104.882) / (1+0,05)^3 + (\text{Rp } 401.565.159) / (1+0,05)^4 + (\text{Rp } 687.754.919) / (1+0,05)^5 - \text{Rp } 222.812.586$$

$$\text{NPV} = \text{Rp } 730.389.475,51$$

Berdasarkan perhitungan nilai NPV diatas pada alternatif 1 yaitu sebesar (Rp1.345.050.527,45) dengan hasil negatif dibandingkan dengan nilai NPV pada alternatif 2 yaitu sebesar Rp730.389.475,51 dengan hasil yang positif. Maka kesimpulannya proyek ini layak untuk dijalankan dengan hasil NPV yang positif atau nilai arus kas lebih dari nilai investasi yaitu pada alternatif 2 dengan tingkat suku bunga yang sama yaitu 5%.

Perhitungan IRR

Alternatif 1

Tahun	Kas Masuk	Investasi Awal	Arus Kas Bersih
0		Rp 222.812.586	Rp (222.812.586)
1	Rp 364.550.000		Rp 364.550.000
2	Rp 371.825.000		Rp 371.825.000
3	Rp 386.698.000		Rp 386.698.000
4	Rp 409.899.880		Rp 409.899.880

5	Rp	442.691.870	Rp	442.691.870
Total	Rp	1.975.664.750	Rp	222.812.586
	Rp		Rp	1.752.852.164
IRR				165%

Alternatif 2

Tahun	Kas Masuk	Investasi Awal	Arus Kas Bersih
0		Rp 222.812.586	Rp (222.812.586)
1	Rp 510.370.000,00		Rp 510.370.000,00
2	Rp 525.681.100,00		Rp 525.681.100,00
3	Rp 557.221.966,00		Rp 557.221.966,00
4	Rp 607.371.943,00		Rp 607.371.943,00
5	Rp 680.256.576,00		Rp 680.256.576,00
Total	Rp 2.880.901.585	Rp 222.812.586	Rp 2.658.088.999
IRR			233%

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa besarnya IRR yaitu 165% pada alternatif 1 dan 233% pada alternatif 2. Dimana angka tersebut lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 5%, yang berarti modal yang akan ditanamkan dalam usaha akan menguntungkan di masa yang akan datang. Sehingga, dari segi IRR usaha *Coffee & Kitchen* “Salsabila” ini layak untuk dilaksanakan.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian kelayakan usaha dari ekspansi *Café & Kitchen* “Salsabila” ini yang ditinjau dari aspek pasar dan aspek keuangan, dapat disimpulkan ekspansi usaha ini dikatakan layak untuk dijalankan. Dimana dari segi aspek pasar yaitu analisis target pelanggan bahwa minat konsumen terbesar berada pada makanan dan melalui observasi usaha café di sekitar salatiga bahwa konsep *modern cafe* dari usaha ini banyak diminati dari kalangan usia 15-29 tahun (siswa-siswi SMP, SMA/SMK dan Mahasiswa) yang berpotensi besar dalam keberlangsungan ekspansi usaha. Potensi pasar dari *Café & Kitchen* “Salsabila” juga dikatakan layak untuk dilakukan ekspansi karena memenuhi sejumlah kriteria dan pertimbangan yang mendukung pertumbuhan bisnis. Berdasarkan indikator dan kondisi ekonomi Salatiga memiliki tingkat ekonomi yang baik untuk rentang harga makanan *Café & Kitchen* “Salsabila”. Dari segi persaingannya, ekspansi *Café & Kitchen* “Salsabila” juga mampu bersaing dengan beberapa café di salatiga, melalui keunggulan dari fitur-fitur unik di dalamnya. Disisi lain konsep *Cafe and Kitchen* “Salsabila” mengusung konsep yang hampir sama tetapi tetap memunculkan inovasi baru yang berbeda dengan café lainnya yaitu *call service* dan multi menu digital.

Berdasarkan analisis kelayakan nilai investasi melalui perhitungan payback period, NPV, dan IRR ketiganya bernilai positif atau dapat diterima. Pada perhitungan payback period proyek ekspansi warung makan “Salsabila” pada alternatif 1 tidak memenuhi jangka waktu pengembalian investasi (2 tahun) sementara pada alternatif 2 perhitungan payback period memerlukan waktu 2,05 tahun, sehingga dapat dikatakan memenuhi jangka waktu umur ekonomi proyek (2 tahun). Pada perhitungan kelayakan nilai investasi melalui perhitungan NPV dan IRR juga diterima karena pada perhitungan yang sudah dilakukan oleh peneliti, NPV

memiliki nilai lebih besar dari nol dan nilai IRR lebih besar dari nilai suku bunga sehingga proyek ekspansi warung makan “Salsabila” layak untuk dijalankan.

Daftar Pustaka

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2013). *Fundamentals of financial management*. South-Western Cengage Learning.
- Fitriani, F., Sutarni, S., Trisnanto, T. B., Fatih, C., & Asnawi, R. (2019). Keberlanjutan Finansial Usaha Beras Siger: Studi Kasus pada UMK peserta Model Pengembangan Pangan Pokok Lokal (MP3L) di Propinsi Lampung. *Journal of Food System and Agribusiness*, 15–23.
- Jumingan, M. F., & Asing, J. B. (2009). Penggunaan konsep kolokasi dalam penterjemahan Arab-Melayu. *Persidangan Penterjemahan Antarabangsa Ke-12*, 181–186.
- Kosasih, D. S. (2009). *Manajemen Operasi*. Mitra Wacana Media.
- Margareta, S. (2013). *Hubungan Pelaksanaan Sistem Kearsipan Dengan Efektivitas Pengambilan Keputusan Pimpinan: Study deskriptif analisis kuantitatif di Sub Bagian Kepegawaian dan Umum Lingkungan Kantor Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat*. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1984). Drawing valid meaning from qualitative data: Toward a shared craft. *Educational Researcher*, 13(5), 20–30.
- Prisani, H. I. C., & Iriani, I. (2022). Analisis keputusan investasi pembelian aktiva tetap (Alat transportasi) di PT. XYZ. *Nautical: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 1(7), 573–581.
- Purba, M. A. (2019). Analisis penerapan SAK EMKM pada penyusunan laporan keuangan umkm di KOTA BATAM. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 3(2), 55–63.
- Soekresno, & Pendit. (1998). *Pramusaji Food & Beverage Service*. PT Gramedia Pustaka Utama.