

**Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Choffe Shop” Orion Café” ditinjau dari  
Aspek Pemasaran**

**Chairul Adly Ginting, Fadila Yaumil Hasanah, Santry Fadhilah Harahap**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email : [chairuladly2302@gmail.com](mailto:chairuladly2302@gmail.com)

**Suhairi M.M**

**Abstrak**

Choffe Shop adalah salah satu tempat yang diminati anak muda yang tidak hanya menyediakan minuman berjenis kopi saja, tetapi Choffe Shop memberikan ruang bagi anak muda untuk menuanangkan inspirasi mereka melalui musik ataupun membaca. Choffe Shop menyediakan berbagai jenis kopi dari semua daerah di Indonesia. Selain itu Choffe Shop juga menyajikan minuman soda dengan kreasi campur tangan barista-barista handal yang sudah memiliki sertifikat dalam bidangnya. Konsep kedai kopi ini cukup unik dan berbeda karena posisinya yang berada di pinggir jalan yang ramai tetapi tidak menyebabkan macet di aktivitas yang padat.

**Kata Kunci : Choffe Shop, Buku, Musik, Studi Kelayakan Bisnis**

***Abstract***

*The Choffe Shop is one of the places that young people are interested in, which not only provides coffee-type drinks, but the Choffe Shop provides a space for young people to share their inspiration through music or reading. Choffe Shop serves various types of coffee from all regions in Indonesian. In addition Choffe Shop also serves soda drinks with the creation of skilled baristas who already have certificates in their fields. The concept of this coffee shop is quite unique and different because of its position on the side of a busy road but does not cause traffic jams in busy activities.*

***Keywords : Choffe Shop, Books, Live Music, Coffee Shop, Feasibility Study Business***

## 1. PENDAHULUAN

### a. Latar Belakang

Kopi merupakan salah satu komoditas perkebunan yang berperan penting dalam menyumbang devisa negara karena nilai ekonomisnya yang cukup tinggi (Marhaenanto et al, 2015). Kopi juga merupakan salah satu komoditas yang populer dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat Indonesia baik remaja, orang dewasa maupun orang tua (Soleh dan Kasih, 2017). Menurut International Coffee Organization (2017), konsumsi domestik kopi di Indonesia dari tahun 2011 terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya .

Kopi merupakan salah satu minuman yang memiliki komposisi kafein yang besar dimana satu buah cangkir kopi yang kita minum mengandung kafein yang cukup besar yaitu 85gr. Relatifnya, Kafein berguna untuk membuat fungsi psikomotorik kita tetap terjaga dan memberikan efek fisiologis yaitu berupa penambahan stamina. Lain dari pada itu, kopi juga mengandung berbagai unsur zat yang juga baik untuk tubuh dalam menangkal efek radikal bebas. Senyawa antioksidan yang berada didalam kopi seperti polifenol, flavonoid dan zat- zat lain yang terkandung didalamnya (Adinyaputri, 2017).

Buku adalah kumpulan/himpunan kertas atau bahan lainnya yang dijilid menjadi satu pada salah satu ujungnya dan berisi tulisan, gambar atau tempelan. Setiap sisi dari sebuah lembaran kertas pada buku disebut sebuah halaman. Seiring dengan perkembangan dalam bidang dunia informatika, kini dikenal pula istilah e-book atau buku-e (buku elektronik) yang mengandalkan perangkat seperti komputer meja, komputer jinjing, komputer tablet, telepon seluler dan lainnya, serta menggunakan perangkat lunak tertentu untuk membacanya.

Dalam bahasa Indonesia terdapat kata "kitab" yang diserap dari bahasa Arab (كتاب) yang memiliki arti "buku" dalam bahasa Indonesia. Kemudian pada penggunaan kata tersebut, kata kitab ditujukan hanya kepada sebuah teks atau tulisan yang dijilid menjadi satu. Biasanya kitab merujuk kepada jenis tulisan kuno yang mempunyai ketetapan hukum atau dengan kata lain merupakan undang-undang yang mengatur. Istilah kitab biasanya digunakan untuk menyebut karya sastra para pujangga pada masa lampau yang dapat dijadikan sebagai bukti sejarah untuk mengungkapkan suatu peristiwa masa lampau seperti halnya kitab suci. Kerajaan-kerajaan di Nusantara pada masa lampau memberi kedudukan yang penting bagi para pujangga untuk

menceritakan kehidupan dan kekuasaan raja-raja pada waktu itu untuk diriwayatkan dengan cara tertulis.

Musik adalah serangkaian nada – nada dan suara yang biasa digunakan untuk mengekspresikan emosi manusia yang dibentuk sedemikian rupa sehingga mengandung irama, lagu, dan keharmonisan suara. Saat ini, seiring berkembangnya zaman, telah lahir beragam jenis musik diantaranya adalah blues, jass, klasik, pop, dan musik rock. Berikut ini penjelasan lebih lanjut tentang sejarah berkembangnya musik di dunia.

Indonesia sebagai salah satu negara produksi kopi terbesar di dunia, menjadikan bisnis kopi menjadi salah satu bisnis yang menggiurkan bagi para pengusaha, ditambah lagi fakta bahwa kopi di zaman modern ini, bukan lagi menjadi milik kaum tua tetapi sudah berubah menjadi gaya hidup semua orang khususnya masyarakat modern. Hal ini ditandai dengan semakin meningkatnya jumlah kopi pada masyarakat dunia termasuk Indonesia. Menurut berita yang dikutip dari Media Indonesia dikatakan bahwa terjadi peningkatan pertumbuhan konsumsi kopi dunia, bahkan angka pengonsumsi kopi di Tanah Air meningkat sebesar 8% lebih besar daripada konsumsi kopi dunia yakni hanya sebesar 6% (Media Indonesia, 2018).

Peluang bisnis kopi yang ada di Kota Medan dengan konsep yang sama sangat berkembang pesat bahwa dari data BPS merilis bahwa sepanjang tahun 2018 bisnis penyedia makanan dan minuman tumbuh pesat di Kota Medan mencetak pertumbuhan sebesar 13,15%, diikuti jasa perusahaan sebesar 9,51%, pertambangan dan penggalan 9,27%. Meski mencatat pertumbuhan tertinggi, sektor penyedia makanan dan minuman ini masih belum dominan di struktur PDRB sumsel karena hanya 1,76%. (Santoso, 2019).

## **2. Rumusan Masalah**

1. Apa yang dimaksud dengan bisnis choffe shop dari aspek pemasaran ?
2. Apa tujuan dari bisnis choffe shop dari aspek pemasaran?
3. Bagaimana analisis bisnis choffe shop dari aspek pemasaran ?

## METODE PENELITIAN

### 1. Jenis penelitian

Penelitian ini memakai metode kuantitatif deskriptif . metode penelitian kualitatif berarti proses eksplorasi dan akan tahu makna dari perilaku individu dan kumpulan , mendeskripsikan duduk perkara sosial atau masalah kemanusiaan. Proses penelitian meliputi membuat pertanyaan penelitian serta mekanisme yang masih bersifat sementara, mengumpulkan data di partisipanm analisis data secara induktif , membangun data yang parsial kedalam tema, serta selanjutnya menyampaikan interpretasi terhadap makna suatu data .kegiatan terakhir ialah membuat laporan kedalam struktur yg fleksibel.

Menurut Sugiyono (2008), Penelitian deskriptif ialah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel sendiri, baik satu variabel ataupun lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

Penelitian deskriptif ini adalah salah satu jenis penelitian kuantitatif non eksperimen yang tergolong mudah. Penelitian ini menggambarkan data kuantitatif yang diperoleh menyangkut keadaan subjek atau fenomena dari sebuah populasinya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk memaparkan , menyebutkan dan menganalisis bagaimana analisis aspek keuangan terjadi sehingga penelitian ini dapat terjadi menggunakan pendekatan naratif.

## KAJIAN TEORITIS

Adapun salah satu jenis strategi pemasaran adalah strategi satuan pemasaran (marketing mix) 7P yaitu yang terdiri dari : *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*. Strategi ini digunakan untuk mengetahui tanggapan dari pasar yang dituju (Zeth, 2019):

### 1. Price (Harga) Orion Cafe

Kotler (2009) mengungkapkan ada 6 langkah dalam menentukan harga, yaitu:

- a. Menentukan sasaran/ tujuan pemberian harga Orion Cafe memiliki sasaran product quality leadership. Produk dan layanan yang diberikan memiliki kualitas yang berbeda sehingga harga yang ditawarkan adalah berdasarkan kualitas produk tersebut
- b. Menentukan permintaan Permintaan konsumen terhadap produk Orion Cafe ini tidak memiliki sensitifitas terhadap harga. Hal ini dikarenakan target dari Orion Cafe adalah masyarakat menengah ke atas yang lebih sensitif terhadap kualitas produk, dibandingkan dengan harga
- c. Perhitungan biaya yang terkait produk dan layanan Orion Cafe akan dibahas dalam perencanaan keuangan.
- d. Menganalisis harga, dan penawaran kompetitor Setelah dilakukan observasi harga ke beberapa cafe kelas menengah ke atas di Surabaya (Starbucks, Coffee Bean, Excelso) sebagai benchmark kisaran harga yang mereka tentukan adalah:
  - Untuk harga makanan, berkisar antara Rp. 25.000 – Rp. 65.000
  - Untuk harga minuman, berkisar antara Rp. 15.000 – Rp. 55.000
- e. Memilih metode pemberian harga Harga yang ditetapkan untuk Orion Cafe menggunakan acuan harga pesaing, dimana harga yang ditetapkan oleh ketiga cafe pesaing langsung (Starbucks, Coffee Bean, Excelso), merupakan harga yang telah mengacu kepada masyarakat kelas menengah ke atas.
- f. Menentukan harga akhir Harga untuk Orion Cafe menyesuaikan dengan kisaran harga pada cafe-cafe kelas menengah ke atas terutama dari actual competitor
  - Untuk harga makanan , berkisar antara Rp. 25.000 – Rp. 65.000
  - Untuk harga minuman, berkisar antara Rp. 15.000 – Rp. 55.000

## **2. Promotion (promosi)**

Dalam kegiatan promosi, perlu dilakukan promosi rutin, agar dapat meningkatkan Brand Awareness dikalangan masyarakat. Untuk sarana promosi yang dimanfaatkan oleh cafe ini adalah advertising, sales promotion, dan event & experiences. Untuk advertising atau iklan, Orion Cafe menggunakan voucher khusus, iklan banner, iklan media cetak, iklan radio, maupun melalui media sosial dan web. (Kotler, 2009)

## **3. Physical Evidence**

Fisik dari Orion Cafe terdiri atas dua tempat bersebelahan dengan luas tempat total 66,5 m<sup>2</sup>. Bagian dalam stan memiliki ukuran 5 mtr x 13,3 mtr yang terdiri atas bagian dapur, bagian kasir, bagian bar, gudang, dan tempat cafe. Terdapat gudang kecil yang berfungsi untuk menyimpan bahan-bahan makanan. Tempat cafe akan didesain dengan model vintage dimana pada bagian tembok akan dipasang barang-barang bernuansa vintage. Kemudian dekorasi-dekorasi yang menambah kesan kuno seperti lukisan ukir, maupun barang-barang kuno seperti jam dinding kuno, bu-buku, radio kuno, lentera, barang-barang model lama, maupun aksesoris-aksesoris untuk display.

## **4. Process Orion Cafe**

Pelanggan datang ke bagian kasir cafe untuk memilih menu, kemudian melakukan pembayaran. Setelah melakukan pembayaran, pelanggan menunggu sebentar untuk mengambil pesanan. Untuk pesanan yang membutuhkan waktu agak lama, akan diantarkan oleh pelayan. Kemudian pelanggan mencari tempat duduk kosong yang tersedia. Setelah selesai bersantai, pelanggan meninggalkan tempat, kemudian pelanggan datang untuk membersihkan tempat.

## **5. People Orion Cafe**

Jumlah tenaga kerja Orion Cafe adalah 10 orang, yang terdiri dari direktur/owner, kepala operasional, marketing, kepala administrasi, staff pembelian, dengan karyawan, pelayan (2 org), staff dapur (2 org), dan kasir (1 org).

## **9. Pengendalian Resiko Orion Cafe**

Jenis resiko menurut Crouhy, Galai, dan Mark (2014:24), resiko ada beberapa jenis yaitu, resiko pasar, resiko kredit, resiko likuiditas, resiko operasional, resiko hukum dan regulasi, resiko bisnis, resiko strategis, dan resiko reputasi. Berikut adalah resiko-resiko yang akan muncul dalam usaha Orion Cafe.

### 1. Brand yang belum dikenal masyarakat

Orion Cafe yang merupakan usaha baru belum dikenal oleh masyarakat luas, sehingga hal ini akan mempengaruhi tingkat penjualan di bulan-bulan awal karena masih sedikit pelanggan yang datang.

### 2. Kualitas Produk dan Pelayanan

Kualitas produk dan pelayanan merupakan faktor yang sangat krusial dan penting dalam usaha di bidang kuliner karena secara tidak langsung berpengaruh terhadap reputasi bisnis tersebut. Apabila produk yang dihasilkan kualitasnya tidak konsisten dan pelayanan yang diberikan tidak memuaskan, maka akan menghasilkan kesan yang buruk dalam benak konsumen. Resiko bisnis yang dihadapi adalah ketidakpatuhan karyawan akan standar yang sudah ditetapkan sehingga merugikan bisnis itu sendiri.

### 3. Menu yang kurang variatif

Menu yang tidak bervariasi dapat mempengaruhi konsumen dan menyebabkan mereka merasa cepat bosan. Hal ini disebabkan karena manajerial kurang responsif terhadap permintaan pasar yang mengakibatkan penurunan permintaan karena kejenuhan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

### 4. Permasalahan pemasok

Segala bentuk kerjasama pastinya akan muncul masalah, baik dalam skala besar maupun kecil, termasuk dengan masalah pemasok misalnya, keterlambatan pengiriman bahan baku atau kurangnya pasokan yang sudah dipesan sehingga mengganggu kegiatan operasional.

### 5. Munculnya pesaing baru dan inovasi produk dari pesaing

Bisnis kuliner adalah suatu bidang bisnis yang mudah ditiru oleh siapapun. Munculnya pesaing baru dan inovasi pesaing yang sudah ada dapat memberikan inovasi dan menangkap permintaan konsumen dengan baik, terlebih lagi bisnis kedai kopi mudah untuk dijalankan. Hal ini mengakibatkan pangsa pasar menjadi berkurang sehingga perlu adanya strategi guna mengatasi dampak yang diberikan pesaing baru terhadap pasar yang kita miliki sekarang.

### 6. Bahan baku relatif fluktuatif

Tingkat inflasi mempengaruhi semua kegiatan dalam menjalankan suatu bisnis, termasuk naiknya harga pasar. Harga bahan baku yang digunakan oleh Orion Cafe dapat berubah sewaktu-waktu mengikuti harga pasar. Yang menjadi ancaman adalah apabila harga bahan baku utama seperti kopi dan susu mengalami kenaikan, sehingga akan terjadi peningkatan pada biaya produksi.

Perubahan harga yang tidak tentu ini adalah salah satu ancaman bagi Orion Cafe dalam menentukan harga jual dan ini sangat berpengaruh kepada pendapatan usaha.

#### 7. Kualitas sumber daya manusia

Sumber daya manusia atau karyawan yang tidak bekerja secara maksimal dapat mempengaruhi kinerja dan kualitas pelayanan terhadap konsumen. Tidak semua karyawan yang bekerja di Orion Cafe telah memiliki pengalaman dan memiliki perilaku yang baik. Kinerja karyawan yang tidak maksimal menjadikan hambatan untuk Orion Cafe dalam proses bisnisnya. Hal ini dapat merusak reputasi Orion Cafe jika kesalahan sampai pada konsumen.

#### Peralatan Usaha Orion Cafe

No	Nama Alat	Fungsi
1.	Grinder	Adalah alat yang digunakan untuk menggiling biji kopi sebelum diseduh dengan air panas.
2.	Espresso Maker	Adalah alat yang dibuat khusus untuk dapat menghasilkan espresso shot yang menjadi dasar dari berbagai jenis minuman seperti latte maupun cappuccino.
3.	Scale	Alat yang digunakan untuk menimbang takaran kopi
4.	Kettle	Adalah Teko yang digunakan untuk memasak air kemudian menyeduhnya dalam bubuk kopi.
5.	Frenchpress	Frenchpress atau kopi press yang di seduh dalam gelas khusus kemudian didiamkan sebentar lalu ditekan tutupnya sehingga ampas kopinya tertinggal paling bawah dan kamu bisa nikmati kopimu dengan manual brew French press.
6.	Vietnam Drip	Adalah metode seduh manual dimana kita menunggu kopi turun ke cangkir, tetes demi tetes.
7.	Tamper	Untuk memadatkan dan meratakan permukaan bubuk kopi di portafilter.

8.	Mug	Wadah kopi
9.	Spoon	Untuk mengaduk racikan kopi
10.	Milk Jug	Adalah alat yang berfungsi sebagai wadah susu, di wadah inilah susu disteam, bagaimana cara steamnya pun ada teknik khusus agar hasil foam yang tercipta mampu melukis art pada latte.

*Tabel 1.1 Alat-alat yang di butuhkan di meja barista*

No	Nama Alat	Fungsi
1.	Komputer	Berfungsi sebagai mesin kasir
2.	Wifi-Router	Alat untuk menangkap sinyal wifi
3.	Invoice Printer	Untuk mencetak struk transaksi
4.	<b>Customer Display</b>	Menampilkan transaksi yang dilakukan pelanggan dan apa saja yang diinput oleh Kasir.
5.	<b>Cash Drawer</b>	Tempat menaruh uang transaksi di kasir yang sudah memiliki divider / pemisah antara berbagai macam nilai uang

*Tabel 1.2 Alat-alat yang di butuhkan di meja kasir*

## 10. Aspek Keuangan Orion Cafe

### a. Sumber Dana Orion Cafe

Sumber dana yang didapatkan untuk memulai bisnis Orion Cafe antara lain dari modal sendiri dan dari rekan bisnis yang mendirikan café ini juga dengan total yang didapatkan yaitu Rp. 200.000.000

No	Nama	Unit	Harga Per Unit	Total harga
1.	Espresso Maker	1	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000
2.	Grinder	1	Rp. 435.000	Rp. 435.000
3.	French Press	1	Rp. 65.000	Rp. 65.000
4.	Vietnam drip	1	Rp. 45.000	Rp. 45.000
5.	Scale	1	Rp. 175.000	Rp. 175.000
6.	Kettle	1	Rp.98.000	Rp. 98.000
7.	Milk Jug	1	Rp. 87.000	Rp. 87.000
8.	Mug	15	Rp. 25.000	Rp. 375.000
9.	Tamper	1	Rp. 100.000	Rp. 100.000
10.	Spoon	10	Rp. 15.000	Rp. 150.000
11.	Komputer	1	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000
12.	Invoice Printer	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000
13.	Wifi-Router	1	Rp. 350.000	Rp. 350.000
14.	<b>Customer Display</b>	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
15.	<b>Cash Drawer</b>	1	Rp. 550.000	Rp. 550.000
	Jumlah			Rp. 9.080.000

**Tabel 1.3 Kebutuhan modal investasi barang**

Dana yang di butuhkan untuk modal investasi awal Orion Cafe meliputi alat-alat yang sangat di perlukan untuk keberlangsungan Orion Cafe. Dan sebagai alat pendukung dalam pembuatan produk modal investasi sebesar Rp. 9.080.000

### **11. Biaya Operasional Orion Cafe**

Bahan baku untuk 3 bulan pertama (Aktiva Lancar)

1. Kopi	Rp. 1.000.000.-
2. Kentang goreng	Rp. 2.000.000.-
3. Gas	Rp. 1.500.000.-
4. Minyak goreng	Rp. 1.000.000.-
5. Lain-lain	<u>Rp. 1.500.000.-</u>
<b>Total</b>	<b>Rp. 7.000.000.-</b>

Biaya rancang interior                      Rp. 5.500.000.-

Peralatan	Rp. 10.500.000.-
Lain-lain	<u>Rp. 9.000.000.-</u>
<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 25.000.000.-</b>

Modal Orion Cafe kerja yang dibutuhkan untuk operasional selama satu (1) bulan dengan rata-rata melayani 1.050 orang (35 orang perhari) dalam 3 bulan pertama:

Pembelian Bahan Baku	<b>Rp. 7.000.000.-</b>
Gaji Karyawan	Rp. 3.000.000 X 5 Rp. 15.000.000.-
Biaya Pemasaran	Rp. 1.000.000.-
Alat Tulis Kantor	Rp. 500.000.-
Administrasi Lain	<u>Rp. 1.000.000.-</u> <b>Rp. 13.500.000.-</b>

Target Pendapatan tiap bulan (3 bulan pertama) dengan rata-rata pengunjung 35 orang perhari atau 1050 pengunjung dengan rata-rata konsumsi Rp.20.000,/orang. Pembelian kopi dan variannya, adalah sebesar: Rp. 20.000,- X 1.050 = **Rp 21.000.000,-**

Nilai Investasi Pokok	<b>Rp. 40.000.000.-</b>
Pengeluaran Perbulan Selama 3 Bulan Pertama	<b>Rp. 13.500.000.-</b>
Pendapatan Perbulan Selama 3 Bulan	<b>Rp. 21.000.000.-</b>
Nilai Keuntungan Perbulan	<b>Rp. 7.500.000.-</b>
total pengembalian dalam 2 tahun (Nilai Investasi + 20 % dari keuntungan)	<b>Rp. 41.500.000.-</b>
nilai pengembalian tiap tahap ( per bulan )	<b>Rp. 1.730.000,-</b>

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kelayakan bisnis choffe shop “*orion cafe*” dapat disimpulkan Analisa dari aspek non-finansial, choffe shop “*orion cafe*” sudah dianggap layak dijalankan karena memproyeksikan dari beberapa aspek penting yang ada. Strategi pemasaran berdasarkan 7P juga sudah direncanakan dengan baik oleh pihak *orion cafe*. Aspek lingkungan, choffe shop tersebut tidak memberikan dampak negatif terhadap lingkungan. Aspek pasar dan pemasaran, dari sudut pandang targer pasar yang dituju yaitu pengunjung *orion cafe* dilihat mengalami kenaikan.

Berdasarkan analisa aspek finansial yang dilakukan pada lima kriteria penilaian investasi, usaha choffe shop “*orion cafe*” ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

### Saran

Meskipun seluruh aspek non-finansial *orion cafe* sudah cukup dalam kelayakan bisnis, namun dari beberapa aspek masih perlu ditingkatkan. Seperti dalam hal aspek pasar dan pemasaran perlu dilakukan pemasaran secara rutin seperti melakukan promosi melalui media sosial dan juga bekerja sama dengan pihak lain. Dalam aspek finansial, perusahaan harus tetap bersungguh-sungguh dalam mempertahankan keuntungan bahkan meningkatkan keuntungan agar tidak terjadi penjualan yang tidak sesuai target hingga menyebabkan bisnis tersebut menjadi tidak layak.

## DAFTAR PUSTAKA

Marhaenanto, B., Soediby, D. W., & Farid, M. (2015). Penentuan lama Sangrai Kopi Terhadap Variasi Derajat Sangrai. *Jurnal Agroteknologi*, 09(02), 1–10. Sari, I. (2018). Analisis Depresiasi Aktiva Tetap Metode Garis Lurus dan Jumlah Angka Tahun PT Adira Dinamika. *Jurnal Moneter*, V(1). Soleh, C., & Kasih, Y. (2017). Kedai Kopi Mountain (Perencanaan Pendirian Usaha Kedai Kopi Mountain), 1–16.

Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 4. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.