

**PENGUKURAN KINERJA KEDAI KOPI PLUMIERA  
MENGUNAKAN *DATA ENVELOPMENT ANALYSIS* DAN  
SWOT**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai derajat Sarjana Teknik Industri**



**FRANK YONES**

**16 06 08801**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2020**

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul  
**PENGUKURAN KINERJA KEDAI KOPI PLUMIERA MENGGUNAKAN *DATA*  
*ENVELOPMENT ANALYSIS* DAN SWOT**

yang disusun oleh

**Frank Yones**

16 06 08801

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 17 Juli 2020

Dosen Pembimbing 1,

Ririn Diar Astanti, S.T,M.MT.,DR.Eng.

Penguji 1,

Penguji 2,

Briianta Budi Nugraha, ST., MT.

Ir. B. Kristyanto, M.Eng., PhD.

Yogyakarta, 27 Juli 2020

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Fakultas Teknologi Industri

Dekan,

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc.

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

PENGUKURAN EFISIENSI DAN PENENTUAN STRATEGI KEDAI KOPI PLUMIERA  
MENGUNAKAN DATA ENVELOPMENT ANALYSIS DAN SWOT

yang disusun oleh

FRANK YONES

160608801

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 10 Juli 2020

Dosen Pembimbing  
1 : Ririn Diar Astanti, D.Eng.

Dosen Pembimbing  
2 : Ririn Diar Astanti, D.Eng.

Tim Penguji

Penguji 1 : Ririn Diar Astanti, D.Eng.

Penguji 2 : Brilianta Budi Nugraha, ST., MT.

Penguji 3 : Ir. B. Kristyanto, M.Eng., PhD.

Keterangan  
Telah menyetujui

Telah menyetujui

Telah menyetujui

Telah menyetujui

Telah menyetujui

Yogyakarta, 10 Juli 2020  
Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Fakultas Teknologi Industri

Dekan

ttd

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc

## PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Frank Yones

NPM : 16 06 08801

Program Studi : Teknik Industri

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul “Pengukuran Kinerja Kedai Kopi Plumiera Menggunakan *Data Enveloment Analysis* dan SWOT” merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Akademik 2020/2021 yang bersifat original dan tidak mengandung *plagiasi* dan karya manapun.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk untuk dicabut gelar Sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 17 Juli 2020

Yang menyatakan,

Frank Yones

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis ucapkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa atas rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Penulisan laporan Skripsi ini dilakukan untuk syarat kelulusan gelar S-1 Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Atmajaya Yogyakarta

Penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang telah mendampingi pengerjaan Skripsi ini
2. Bapak Dr. Teguh Siswanto, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Atmajaya Yogyakarta
3. Ibu Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., D.Eng. selaku Kepala Program Studi Teknik Industri Universitas Atmajaya Yogyakarta serta Dosen Pembimbing yang telah sabar memberikan saran dan masukan pada pembuatan skripsi ini dari awal hingga akhir pembuatan
4. Pemilik cafe Plumiera Bapak Edoardo Nanda Satria yang telah memberi izin penulis untuk melakukan penelitian di tempat usahanya serta Manager cafe Plumiera Bapak Reza Ery yang telah membantu penulis melakukan penelitian dicafe Plumiera
5. Papa (†), Mama, Mas Revan Edlus, Shendy Devika, dan Satria Dhionisius serta keluarga besar Hardianto yang selalu memberikan dukungan
6. Mbak Nia, Ardo, Angit, Unyil, Anak-anak Kos Ronaldo lainnya serta Teman-teman Kampus Ndewoisme dan teman-teman TI 16 yang senantiasa telah memberi dukungan dan bantuannya dalam melaksanakan Skripsi ini
7. Pihak lain yang telah membantu dalam melaksanakan Skripsi ini

Penulis mengharapkan agar laporan ini dapat berguna untuk memperkaya wawasan pembaca.

Yogyakarta, 24 Juni 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

BAB	JUDUL	HAL
	Halaman Judul	i
	Halaman Pengesahan	ii
	Pernyataan Originalitas	iii
	Kata Pengantar	iv
	Daftar Isi	v
	Intisari	iv
1	PENDAHULUAN	vi
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Rumusan Masalah	2
	1.3. Tujuan Penelitian	2
2	TINJAUAN PUSTAKA DAN DASAR TEORI	3
	2.1. Tinjauan Pustaka	3
	2.2. Penelitian Terdahulu	13
3	METODOLOGI PENELITIAN	16
	3.1. Tahap Pendahuluan	16
	3.2. Tahap Pengumpulan Data	16
	3.3. Tahap Pengolahan Data	17
	3.4. Tahap Analisis	19
	3.5. <i>Flowchart</i> / Diagram Alir	20

4	DATA DAN PROFIL PERUSAHAAN	22
	4.1. Profil Perusahaan	22
	4.2. Pengumpulan Data	23
5	PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA	31
	5.1. Penentuan <i>Decision Making Units</i> (DMU)	31
	5.2. Pemilihan Variabel Efisiensi	31
	5.3. Pengelompokan Variabel	31
	5.4. Analisis Hasil	32
6	KESIMPULAN DAN SARAN	45
	6.1. Kesimpulan	45
	6.2. Saran	46
	Daftar Pustaka	47
	Lampiran	50

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1. Daftar Kedai Kopi di Kota Magelang	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 2. 1. Contoh Tabel IFE (Internal Factor Evaluation)	
10	
Tabel 2. 2. Contoh Tabel EFE (External Factor Evaluation)	10
Tabel 4. 1. Tabel DMU <i>Input</i> dan <i>Output</i> Oktober, November, Desember	26
Tabel 4. 2. Tabel DMU <i>Input</i> dan <i>Output</i> Bulan 2018 dan 2019	28
Tabel 4. 3. Tabel DMU <i>Input</i> dan <i>Output</i> Tahun 2018 dan 2019	30
Tabel 5. 1. Hasil DEA Oktober, November, Desember 2017, 2018, 2019	32
Tabel 5. 2. Hasil Analisis DEA Bulan Pada Tahun 2018 dan 2019	34
Tabel 5. 3. Hasil Analisis DEA Tahun 2018 dan 2019	37
Tabel 5. 4. Eksternal dan Internal	38
Tabel 5. 5. Matriks Internal <i>Factor Evaluation</i> (IFE)	40
Tabel 5. 6. Matriks Eksternal <i>Factor Evaluation</i> (IFE)	41



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Posisi Kuadran SWOT	11
Gambar 2. 2. Matriks SWOT	12
Gambar 3. 1. <i>Flowchart</i> Metodologi Penelitian	20
Gambar 4. 1. Logo Cafe Plumiera	23
Gambar 4. 2. Kedai Kopi Daerah Kabupaten Magelang	24
Gambar 5. 1. Posisi Kuadran SWOT Cafe Plumiera	42
Gambar 5. 2. Matriks SWOT Cafe Plumiera	43



## INTISARI

Plumiera merupakan salah satu Kedai Kopi di Kabupaten Magelang. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan pengukuran kinerja yang hasilnya dapat mengetahui efisien atau tidaknya kedai kopi Plumiera. Metode yang digunakan adalah DEA (*Data Envelopment Analysis*) untuk menganalisis faktor internal berupa laporan keuangan selama periode 1 Oktober 2017 sampai dengan 31 Desember 2019. Selain itu, analisis SWOT juga digunakan untuk analisis eksternal yang meliputi faktor ekonomi, ilmu pengetahuan dan teknologi, demografi, dan sosial budaya. Hasilnya, analisis DEA pertahun menunjukkan hasil yang efisien namun, jika dilihat perbulan dan triwulannya terdapat beberapa ketidak efisienan. Sedangkan hasil dari analisis SWOT menunjukkan Kedai Kopi Plumiera berada pada kuadran 2. Usulan perbaikan yang diberikan berdasarkan hasil analisis adalah diharapkan dapat membantu menentukan strategi dalam meningkatkan efisiensi dari usaha kedai kopi Plumiera untuk pengembangan kedai kopi kedepannya.

**Kata Kunci;** Pengukuran Kinerja, *Data Envelopment Analysis* (DEA), SWOT

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi ini pertumbuhan bisnis kedai kopi mengalami peningkatan yang signifikan, sehingga membuat persaingan pasar semakin lama semakin ketat. Hal tersebut menuntut para pengusaha untuk menetapkan strategi bisnis yang cocok dalam menghadapi persaingan pasar. Strategi yang tepat diharapkan dapat membantu bisnis untuk berkembang dan bersaing dalam merebut pangsa pasar yang ada.

Pertumbuhan usaha kedai kopi pada tahun 2018 telah mencapai 8% sampai 10% dan diperkirakan mengalami perkembangan sebesar 15% sampai 20% hingga tahun 2019, Zuhriyah (2019). Salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan tersebut karena beberapa masyarakat Indonesia menyukai kopi, bahkan telah menjadi kebutuhan pokok masyarakat. Keadaan ini juga terjadi di Kota Magelang yang memiliki sejumlah kedai kopi.

Salah satu kedai kopi yang berkembang di Kota Magelang adalah Kedai kopi Plumiera yang akan dijadikan objek penelitian. Kedai kopi ini memiliki nuansa modern dan menyediakan berbagai jenis minuman kopi dan bukan kopi. Selain itu, terdapat kedai kopi yang menjadi pesaing terdekat sebagai sesama kedai kopi rintisan. Beberapa pesaing terdekat telah berdiri terlebih dahulu dan telah dikenal banyak orang.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti tanggal 3 Februari 2020 Bapak Edoardo Nanda Satria selaku pemilik kedai kopi Plumiera didapatkan beberapa informasi penting. Pertama, kurangnya penyampaian informasi sehingga konsumen belum mengetahui kedai kopi Plumiera. Kedua, belum dilakukannya pengukuran kinerja usaha. Ketiga, kurangnya pemanfaatan teknologi internet sebagai media promosi dalam bersaing dengan cafe lain.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti ingin melakukan pengukuran kinerja menggunakan DEA (*Data Envelopment Analysis*) dan menggunakan SWOT. Hasil dari pengukuran kinerja menggunakan DEA yaitu dapat mengetahui efisien atau tidaknya kedai kopi Plumiera dalam menjalankan usahanya yang diukur dari data keuangan yang telah berjalan kurang lebih selama 3 tahun. Analisis SWOT digunakan untuk membantu melengkapi pengukuran efisien dari

metode DEA dan membantu menentukan strategi dalam meningkatkan efisiensinya. Hubungan dari kedua metode ini adalah sama-sama alat evaluasi. Metode DEA merupakan alat evaluasi internal yang datanya adalah data keuangan café, sedangkan SWOT merupakan alat evaluasi eksternal yang datanya adalah observasi umum café. Kedua metode tersebut sudah banyak dilakukan pada penelitian sebelumnya, khususnya penelitian yang dilakukan di kedai kopi. Hal yang menjadi pembeda dalam penelitian ini ialah kombinasi 2 metode yaitu DEA dan SWOT yang dilakukan dalam satu penelitian guna untuk mencari permasalahan efisiensi pada data keuangan dan cara mengatasinya.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah yang ada pada penelitian ini adalah “Bagaimana pengukuran kinerja usaha dari bisnis Kedai Kopi Plumiera menggunakan DEA (*Data Envelopment Analysis*) dan SWOT untuk menunjang strategi bisnis bersaing di Kabupaten Magelang?”.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang dapat diambil pada penelitian ini adalah melakukan pengukuran kinerja di Kedai Kopi Plumiera.

### **1.4. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Data keuangan dari 1 Oktober 2017 sampai dengan 31 Desember 2019.
2. Unit analisis dan pengamatan di Kedai Kopi Plumiera tepatnya di jalan Kabupaten Magelang.

## **BAB 2**

### **TINJAUAN PUSTAKA DAN DASAR TEORI**

#### **2.1. Tinjauan Pustaka**

Terdapat beberapa topik penelitian yang berkaitan dengan judul penelitian yang diangkat antara lain; Strategi bersaing, meliputi menentukan kinerja yang efisien karena menurut Akbar dan Suliantoro (2014) kinerja meliputi produktivitas, efektivitas dan efisiensi dan didalamnya dalam pengelolaan efisien tersebut didukung dengan penggunaan metode DEA (*Data Envelopment Analysis*) dan penerapan analisis SWOT yang bertujuan untuk mendukung penelitian dari hasil pengukuran kinerja yang dilakukan terhadap objek penelitian (usaha cafe) yang telah berjalan kurang lebih 4 tahun.

##### **2.1.1 Strategi Bersaing**

Strategi secara umum dapat dimaknai sebagai respons terus menerus ataupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal, serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat memengaruhi sebuah organisasi (Rangkuti, 2014). Menurut Jatmiko (2004) strategi merupakan serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif. Berdasarkan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi merupakan proses perencanaan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau seseorang dengan bahan pertimbangan berupa faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan untuk mencapai sasaran yang diinginkan sehingga unggul dalam persaingan.

(David, 2011) Menjelaskan bahwa strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai, yang mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau *joint venture*.

Menurut David (2011) mengatakan bahwa penilaian strategi merupakan suatu cara untuk menentukan apakah strategi tertentu sudah berjalan dengan baik atau belum, penilaian strategi merupakan tahap terakhir dalam manajemen strategi. Tiga aktivitas penilaian strategi yaitu:

- a. Peninjauan kembali faktor eksternal dan internal yang dijadikan sebagai landasan sebuah strategi.
- b. Pengukuran kinerja / *performance*.
- c. Pengambilan langkah korektif.

### **2.1.2. Pengukuran Kinerja (*Performance*)**

Menurut Stephen P. Robbins (1986) kinerja merupakan hasil evaluasi terhadap pekerjaan yang telah dilakukan dibandingkan dengan kriteria yang telah ditetapkan bersama.

Menurut Fauzi (1995) Kinerja merupakan suatu istilah umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode, seiring dengan referensi pada sejumlah standar seperti biaya-biaya masa lalu atau yang diproyeksikan, suatu dasar efisiensi, pertanggungjawaban atau akuntabilitas manajemen dan semacamnya”.

Ekawati (2006) mengatakan, pengukuran kinerja umumnya merupakan dasar untuk mengambil keputusan sehingga harus mencerminkan informasi seperti efisiensi, efektivitas, dan produktivitas. Sedangkan menurut Putti (1998) mengatakan, terdapat 2 aspek penting dalam produktivitas yaitu efisien dan efektivitas.

Mulyadi (2007) mengatakan bahwa, efisiensi dan produktivitas dapat digunakan untuk mengukur kinerja suatu unit kegiatan ekonomi.

Michael James Farrel (1957) menjelaskan bahwa konsep pengukuran efisien dapat ditentukan dengan membandingkan pengukuran relatif untuk sistem dengan *multi input* dan *multi output*. Farrel dan Fieldhouse (1962) mengembangkannya dengan menitik beratkan pada penyusutan unit empiris yang efisien sebagai rataan dengan bobot tertentu dari unit-unit efisien dan digunakan sebagai pembanding untuk unit yang tidak efisien, yaitu koefisiennya telah ditentukan terlebih dahulu melalui observasi berdasarkan sampel dari industri terkait.

Menurut (KBBI), Produktivitas adalah kemampuan untuk menghasilkan sesuatu, daya produksi dan keproduktifan. Sedangkan, Efisiensi merupakan kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat (dengan tidak membuang waktu, tenaga dan biaya).

Tujuan dari semua perusahaan adalah mencapai titik efisiensi untuk mendapatkan laba yang maksimal sehingga *input* yang digunakan dalam mencapai *output* dapat

seminimal mungkin. Salah satu metode yang dapat digunakan dalam mengukur tingkat efisiensi adalah *Data Envelopment Analysis* (DEA) Metode ini juga dapat mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan dan usaha lainnya.

### **2.1.3. Data Envelopment Analysis (DEA)**

Menurut Efendi (2011) Metode *Data Envelopment Analysis* (DEA) adalah membandingkan data *input* dan *output* dari suatu organisasi data DMU (*Decision Making Units*) dengan data *input* dan *output* lainnya pada DMU yang sejenis, perbandingan ini dilakukan untuk mendapatkan suatu nilai efisien.

Menurut Sitompul (2004) DEA adalah alat evaluasi atas aktivitas proses disuatu sistem atau unit kerja.

Menurut Seyyed Asghar, et al (2009) kegunaan DEA dalam mengevaluasi sistem *multi*-kriteria dan menyediakan target perbaikan system, sehingga kedua faktor produktivitas (efektivitas dan efisiensi) dapat diukur dengan menggabungkan dua model secara bersamaan.

Handaru (2015) menjelaskan bahwa *Data Envelopment Analysis* (DEA) adalah sebuah pendekatan *non*-parametrik untuk mengevaluasi performa dari kumpulan entitas homogen yang disebut *Decision Making Unit* (DMU) yang terdapat banyak *input* dan *output* yang masing-masing punya bobot yang berbeda (*multiple weighted inputs*) dan (*multiple weighted outputs*).

Darwis (2004) menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari metode DEA sebagai berikut:

- a. Tidak memerlukan asumsi dasar mengenai bentuk fungsional yang menghubungkan variabel *input* dan *output* dari suatu fungsi produksi.
- b. Fleksibel dalam pemilihan data yang digunakan
- c. DEA dapat menggunakan sampel dengan ukuran kecil
- d. Bebas dalam menentukan *input* dan *output* yang digunakan termasuk dari segi jumlah variabel yang digunakan. DEA membolehkan analisis dalam memilih *input* dan *output* berdasarkan fokus manajerial.
- e. *Input* dan *output* dapat memiliki satuan pengukuran yang berbeda, dapat berupa kontinu, ordinal maupun variabel kategori.
- f. DEA dapat digunakan untuk menilai efisiensi, efektivitas, kualitas dan kombinasinya.

Kelemahannya:

- a. Mengasumsikan data harus bebas dari kesalahan pengukuran karena kesalahan dalam pengukuran dapat berakibat fatal.
- b. Bersifat sampel spesifik, yaitu hasil perhitungan nantinya sangat dipengaruhi oleh sampel mana yang digunakan, selain itu juga DEA sangat sensitif terhadap ketidaktersediaan data dalam sampel.
- c. DEA hanya untuk mengukur efisien relatif dari DMU bukan efisien absolute.
- d. Tidak ada indikator statistik untuk mengukur kesalahan mengingat DEA sifatnya determinisme, dan uji hipotesis secara statistika sulit dilakukan.
- e. Perhitungan secara manual sulit untuk dilakukan apabila menggunakan DMU yang banyak serta karena menggunakan perumusan *programming* linear yaitu tiap DMUnya terpisah.

Menurut Purwanto (2003), terdapat beberapa karakteristik penting yang perlu diperhatikan ialah:

- a. *Positivity*, artinya dalam penggunaan metode DEA ini menganjurkan agar semua variabel *input* dan *output* bernilai positif ( $>0$ )
- b. *Isotonicity*, artinya variabel *input* dan *output* yang digunakan harus punya hubungan yang isotonis yang artinya bahwa setiap kenaikan pada variabel *input* apapun harus menghasilkan kenaikan setidaknya satu variabel *output* dan tidak ada variabel *output* yang mengalami penurunan
- c. Jumlah DMU yang dibutuhkan setidaknya 3 DMU untuk setiap variabel *input* dan *output* yang digunakan dalam model untuk memastikan adanya *degree of freedom*
- d. *Window analysis*, perlu dilakukan analisis jika terjadi pemecahan data DMU (misalnya tahunan menjadi triwulan) yang biasanya dilakukan untuk memenuhi syarat jumlah DMU. Analisis ini dilakukan untuk menjamin stabilitas nilai produktivitas dari DMU yang bersifat *time dependent*
- e. Penentuan bobot, meskipun DEA menentukan bobot yang seringan mungkin untuk setiap unit relatif terhadap unit yang lain dalam satu set data, terkadang didalam praktek manajemen dapat menentukan bobot sebelumnya.
- f. *Homogeneity*, ialah DEA menuntut seluruh DMU yang di evaluasi memiliki variabel *input* dan *output* yang sama jenisnya.



Terdapat beberapa point khusus dalam evaluasi dengan metode DEA yang harus diperhatikan, yaitu:

- a. Kebutuhan nilai *input* dan nilai *output* untuk masing-masing DMU.
- b. DMU memiliki proses yang sama yaitu menggunakan jenis *input* dan *output* yang sama
- c. Mendefinisikan nilai efisien relatif masing-masing DMU melalui rasio antara penjumlahan bobot *output* dengan penjumlahan bobot *input*
- d. Nilai efisien berkisaran antara 0 sampai dengan 1
- e. Nilai bobot yang diperoleh dari hasil pemrograman dapat digunakan untuk memaksimalkan nilai efisien relatif

DEA diperkenalkan pertama kali oleh Farell (1957) untuk mengukur efisien teknik suatu *input* dan *output* menjadi multi *input* dan *output*. Dikembangkan kembali oleh Charness, Cooper, dan Rhodes (1978) dalam bentuk metode *Constant Return to Scale* (CRS) kemudian oleh Bunker, Charness, dan Cooper (1994) dikembangkan metode *Variabel Return to Scale* (VRS) sehingga kedua metode tersebut dikenal sebagai model CCR dan BCC. Metode paling dasar pada DEA adalah model CCR, yaitu dalam model ini tiap entitas pengukuran *Decision Making Unit* (DMU) dibentuk virtual *input* dan virtual *output*. Bobot nilai didapat dengan menggunakan teknik *linear programming* dengan fungsi tujuan maksimasi (memaksimalkan), yaitu pada model ini memiliki pola yang sama yang menjadi pembeda hanya pada fungsi dan tujuan DMU yang akan diukur. Model ini dirumuskan sebagai berikut:

$$\max z = \sum_{j=1}^j V_{jm} Y_{jm}$$

*Subject to* (pembatas):

(2.1)

$$\sum_{i=1}^i U_{im} X_{im}$$

$$\sum_{j=1}^j V_{jm} Y_{jm} - \sum_{i=1}^i U_{im} X_{im} \leq 0; n = 1, 2, \dots, N$$

$$V_{jm}, U_{jm} \geq 0; i = 1, 2, \dots, I; j = 1, 2, \dots, j$$

Keterangan:

$X_{im}$ : banyaknya *input* tipe ke- $i$  dari DMU ke- $i$

$Y_{jm}$ : Jumlah *output* tipe ke- $j$  dari DMU ke- $j$

Berdasarkan rasio, bobot optimal pada umumnya akan berbeda untuk setiap DMU dan tiap DMU akan menghasilkan nilai tujuan terbaik.

Analisis DEA menunjukkan nilai yang efisiensi apa bila menghasilkan skor efisiensi ( $t$ ) lebih besar dari satu ( $t > 1$ ), sedangkan untuk nilai yang tidak efisiensi diberikan skor efisiensi ( $t$ ) lebih kecil dari satu ( $t < 1$ ) dan terdapat skor yang memiliki nilai efisiensi lainnya yaitu skor efisiensi ( $t$ ) sama dengan satu ( $t = 1$ ).

#### 2.1.4. Analisis SWOT

Berdasarkan pengukuran kinerja

Analisis yang digunakan selanjutnya untuk membantu hasil evaluasi yang telah dilakukan menggunakan DEA adalah analisis SWOT.

Menurut Pearce dan Robinson (2013), analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari kesesuaian yang baik antara sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang dan ancaman)

Senada dengan itu, David (2005) menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang mempunyai fungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Proses evaluasi ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan tidak mendukung tujuan.

Adapun dalam penuturan Rangkuti (1997) setidaknya terdapat empat faktor yang terdapat didalam analisis SWOT.

Empat faktor tersebut adalah sebagaimana berikut:

a. *Strengths* (kekuatan)

Merupakan kondisi internal yang dimiliki organisasi, proyek, atau bisnis yang ada yang dapat mendorong keberhasilan.

b. *Weakness* (kelemahan)

Merupakan dari dalam tubuh organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada yang menjadi penghambat keberhasilan.

c. *Opportunities* (peluang)

Merupakan kondisi peluang yang berkembang di masa datang yang terjadi. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari luar organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. Misalnya dari kompetitor, kebijakan pemerintah, kondisi lingkungan sekitar.

d. *Threats* (ancaman)

Merupakan kondisi yang mengancam dari luar. Ancaman tersebut dapat mengganggu organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri.

Analisis SWOT dilakukan setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan. Kemudian tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model kuantitatif perumusan strategi dalam bentuk matriks. Matriks yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis.

a. SWOT kualitatif diolah secara kuantitatif dengan perhitungan SWOT yang dirancang oleh Pearce dan Robinson 1998. Agar dapat mengetahui secara pasti posisi terjadinya kekurangan pada suatu perusahaan tersebut. Berikut cara penentuan matriks IFE dan EFE yaitu :

- I. Susun kolom 1 (5 sampai 10, berisi kekuatan dan kelemahan pada tabel IFE kemudian peluang dan ancaman pada tabel EFE)
- II. Kemudian tabel IFE dan EFE diberikan bobot terhadap faktornya pada kolom ke 2 , mulai dari 0,0 (tidak penting) dan 1,0 (sangat penting).
- III. Hitung *rating* (dalam kolom 3) untuk tiap faktornya dengan memberikan skala mulai dari 1 (*poor*) hingga 4 (*outstanding*) didasarkan pada dampak dari faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan.
- IV. Selanjutnya kalikan antara bobot dan *rating* untuk mendapatkan nilai skor (pada kolom 4)
- V. Melakukan pengurangan antara : Total S – Total W = x (titik sumbu X) dan total O – Total T = y (menjadi sumbu y).

Berikut Tabel 3.1 dan Tabel 3.2 adalah contoh tabel matriks IFE dan EFE pada SWOT:

**Tabel 2. 1. Contoh Tabel IFE (Internal Factor Evaluation)**

No	<b>Strenght</b>	Bobot	Rating	Skor
1				
2	dst.			
	Total Kekuatan			
No	<b>Weakness</b>	Bobot	Rating	Skor
1				
2	dst.			
	Total Kelemahan			
Selisih Total Kekuatan - Total Kelemahan = S – W = x				x

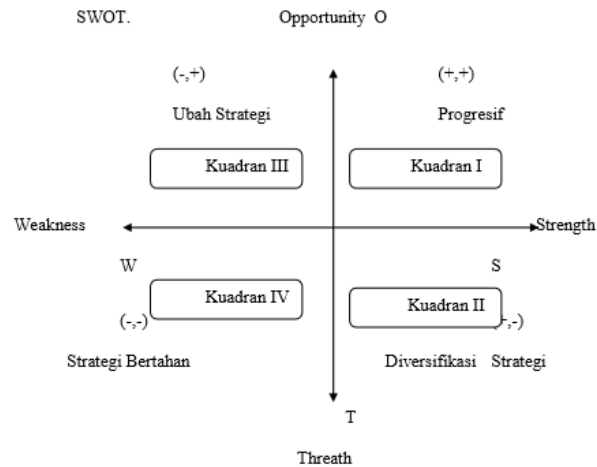
Sumber : Rangkuti (2014)

**Tabel 2. 2. Contoh Tabel EFE (External Factor Evaluation)**

No	<b>Opportunities</b>	Bobot	Rating	Skor
1				
2	dst.			
	Total Kekuatan			
No	<b>Threath</b>	Bobot	Rating	Skor
1				
2	dst.			
	Total Kelemahan			
Selisih Total Peluang - Total Tantangan = O - T = y				

Sumber : Rangkuti (2014)

Setelah itu Mencari posisi kuadran yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT



**Gambar 2. 1 Posisi Kuadran SWOT**

Sumber : Rangkuti (2014)

a. Kuadran I (positif,positif)

Posisi ini memberikan posisi kuat dan memiliki peluang. Strategi yang diberikan adalah progresif, yang berarti perusahaan dalam kondisi prima dan baik sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan *improvement*, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

b. Kuadran II (positif,negatif)

Posisi ini menandakan sebuah perusahaan yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Strategi yang diberikan adalah diversifikasi strategi, artinya perusahaan dalam kondisi baik namun menghadapi beberapa tantangan berat hingga diperkirakan perusahaan akan mengalami kesulitan untuk menjalaninya apabila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Disarankan untuk memperbanyak atau menggunakan strategi lain untuk menjalankan perusahaan.

c. Kuadran III (negatif,positif)

Posisi ini menandakan perusahaan lemah namun sangat berpeluang. Strategi yang diberikan adalah ubah strategi, artinya harus mengubah strategi karena strategi lama dikhawatirkan sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja perusahaan.

d. Kuadran IV (negatif,negatif)

Posisi ini menandakan perusahaan yang lemah dan menghadapi masalah besar. Strategi yang diberikan adalah strategi bertahan, artinya perusahaan disarankan untuk mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terpuruk. Strategi bertahan ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

Setelah mengumpulkan data/informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model - model kuantitatif perumusan strategi. Model kuantitatif yang akan digunakan adalah Matriks SWOT. Matriks SWOT akan menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Matriks ini dapat memberikan 4 kemungkinan alternatif strategis.

IFAS	Kekuatan Perusahaan (S)	Kelemahan Perusahaan (W)
EFAS		
Peluang Bisnis (O)	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman Bisnis (T)	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

**Gambar 2. 2. Matriks SWOT**

Sumber : Rangkuti (2014)

Matriks SWOT akan memberikan petunjuk jelas mengenai peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan untuk disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks SWOT ini dapat menghasilkan 4 strategi yang didapat, berikut cara menentukan strategi alternatif yang dapat diambil :

a. Strategi SO

Strategi ini dibentuk atas dasar pemikiran perusahaan, yaitu menggunakan seluruh kelebihan dan kekuatan usaha tersebut untuk menggunakan peluang yang ada sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki usaha tersebut untuk menangani ancaman yang ada.

c. Strategi WO

Strategi ini memanfaatkan peluang yang ada dengan cara memperkecil risiko dari kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi mengacu pada tindakan defensif dan memperkecil kelemahan yang ada serta harus menghindari ancaman yang ada.

## **2.2. Penelitian Terdahulu**

### **2.2.1. Analisis SWOT dan Strategi Bersaing**

Wulandari (2017) melakukan analisis pengembangan strategis bersaing pada sebuah kedai kopi yang terletak di Medan, Sumatera Utara dengan menggunakan analisis SWOT kuantitatif yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (1998) untuk mengetahui posisi organisasi dengan cara menentukan matriks IFE dan EFE. Variabel yang menjadi unit analisis mencakup berbagai faktor produksi, seperti harga menu, lokasi, pemanfaatan teknologi, tenaga ahli, dan kualitas produksi. Lebih jauh, penelitian ini juga mempertimbangkan variabel keunikan lain yang dimiliki oleh kedai kopi yang menjadi subjek penelitian, seperti keunikan lokasi, dan penggunaan teknologi sebagai media promosi. Analisis SWOT menunjukkan bahwa kedai kopi membutuhkan strategi progresif untuk dapat bersaing dengan kompetitornya.

Analisis atribut dan strategi juga dilakukan oleh Warsito (2014) di Medan, Sumatera Utara terhadap bisnis kedai kopi. Penelitian Warsito (2014) bertujuan untuk menemukan strategi untuk mempertahankan konsumen dalam persaingan kedai kopi di Medan. Riset ini juga melakukan analisis kuadran sebagaimana yang dilakukan oleh Wulandari (2017), namun demikian menggunakan alat analisis yang berbedanya, yaitu *Importance Performance Analysis* (IPA). Selain itu, penelitian ini ditunjang dengan analisis deskriptif yang membantu dalam menggambarkan kondisi persaingan bisnis secara riil. Serupa dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini meletakkan atribut produksi, seperti kualitas produk dan pelayanan sebagai faktor penting dalam strategi kedai kopi untuk mempertahankan konsumennya. Namun demikian, hal yang

berbeda dari penelitian ini adalah adanya analisis minat beli dari konsumen, yang dibagi menjadi minat transaksi, minat eksploratif, preferensi, dan referensial.

Studi lain yang dilakukan Rahman dan Rahmah (2018) mengambil objek penelitian yang menarik, yaitu Kadatuan cafe yang melakukan produksi dari hulu hingga hilir. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk memahami posisi perusahaan, khususnya melalui analisis kuadran. Penelitian ini menekankan pada analisis faktor produksi dan menekankan pada strategi pengembangan strategi diversifikasi yang diambil berdasarkan posisi perusahaan pada kuadran. Studi ini berkesimpulan bahwa perusahaan dapat mengutamakan kualitas produk dan menjaga tingkat harga jual.

Kajian yang dilakukan Lutfi (2019) tentang strategi pengembangan Kedai Kopi Bento, salah satu kedai kopi di Yogyakarta, juga menerapkan analisis SWOT kuantitatif dengan menggunakan analisis IFE dan EFE untuk meninjau kondisi internal dan eksternal perusahaan yang menjadi objek penelitian. Menurut Lutfi (2019) dengan banyaknya berbagai kedai kopi yang marak bermunculan kedai kopi yang menjadi objek penelitiannya berada di zona *red ocean*, yaitu ia memberikan masukan strategi untuk melakukan penerapan *Blue Ocean Strategy*. Terdapat pembeda pada penelitian sebelumnya yakni terletak pada penerapan SWOT yaitu hasil dari analisis ini menitik beratkan pada evaluasi cafe, yang dilanjutkan untuk pemenuhan hasil berupa strategi yang akan digunakan oleh cafe Plumiera.

### **2.2.2. Pengukuran Kinerja dan *Data Envelopment Analysis***

Salah satu penelitian yang melakukan kinerja terkait usaha bisnis kuliner adalah riset yang dilakukan Reakara (2009). Reakara melakukan analisis kelayakan pengusaha restoran soto kudus di jalan Garuda Kemayoran Jakarta Pusat yang juga diikuti dengan analisis sensitivitas kelayakan investasi restoran yang menjadi objek penelitian. Analisis kelayakan yang dilakukan dalam penelitian ini mencakup aspek pasar, teknis dan produksi, manajerial, sosial, dan finansial.

Selain penelitian tersebut, Atika (2017) melakukan penelitian tentang analisis efisien dan produktivitas pada program S1 disuatu universitas, pengelolaan data yang ada menggunakan metode DEA yang mendukung penelitian tersebut untuk mendukung kinerja penyelenggaraan pendidikan. Hasil dari penelitian mendapatkan *feedback* yang *postive* iyalah dapat menentukan nilai efisien 100% dari program teknik selama jangka waktu 2 tahun serta dapat menunjukkan program studi teknik mana yang



memeiliki produktivitas tertinggi. Sehingga didapatkan kesimpulan dari penelitian tersebut bahwa diharapkan menjaga konsistensi kinerja pendidikan.

Hal yang unik dari penelitian Reakara (2009) adalah ia melakukan analisis dengan dua opsi scenario, Hasil analisis menunjukkan bahwa scenario 1 dan scenario 2 layak untuk dilakukan, namun scenario 1 dianggap lebih menguntungkan dibandingkan dengan scenario 2.

Penelitian lain mengenai analisis efisien distribusi pemasaran pratiwi, dkk (2009) Dalam artikel ini dikembangkan sebuah model data envelopment analysis (DEA) untuk memecahkan masalah pengalokasian saluran wilayah ke masing-masing unit pengambil keputusan (UPK) dalam sebuah pendistribusian perusahaan, yang mempertimbangkan multi-*input/output*. Kesimpulan dari penelitian yang ada juga menghasilkan hasil yang baik dari penggunaan metode, yaitu penelitian dapat menentukan 4 wilayah terbaik dari 9 wilayah (DMU) yang ada. Metode DEA yang digunakan pada penelitian sebelumnya lebih menekankan pada penentuan hasil penelitian dari DEA yang sudah dilakukan. Perbedaan dalam penelitian kali ini ialah berfokus pada evaluasi ke efisienan, yang bertujuan untuk memperbaiki ketidak efisienan pada data keuangannya. Sehingga diharapkan cafe Plumiera dapat meminimalkan *input* dan memaksimalkan *output* yang ada.



## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada Bab 6 akan membahas bagian kesimpulan dan saran yang telah didapat dari hasil penelitian bab sebelumnya.

#### **6.1. Kesimpulan**

Dari hasil analisis yang telah dilakukan di Kedai Kopi Plumiera dapat diambil point kesimpulan, yaitu:

- a. Berdasarkan hasil yang didapat dari metode DEA, jika hanya dilihat dari nilai efisiensi pertahun menghasilkan hasil yang efisien. Jika dilihat hasil DMU secara terperinci (menyeluruh per bulanya), didapatkan hasil nilai yang tidak efisien sebagai mana yang sudah didapat dari hasil perhitungan yaitu kebanyakan kurang dari satu tiap bulannya.
- b. Hasil perhitungan kuadran SWOT dapat dilihat bahwa cafe berada pada kuadran 2 yaitu terletak di antara kekuatan dan ancaman pada cafe, artinya posisi Kedai Kopi Plumiera sudah memegang posisi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar.
- c. Sehingga jika dihubungkan antara metode DEA dan SWOT maka dapat ditarik kesimpulan bahwa efisiensi yang didapatkan sudah baik tetapi tidak efisien dalam menjalankannya, jika dikaitkan dengan posisi kuadran SWOT maka Kedai Kopi sedang dalam kondisi baik namun menghadapi beberapa tantangan berat hingga diperkirakan Kedai Kopi Plumiera akan mengalami kesulitan untuk menjalaninya apabila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya.

## 6.2. Saran

Setelah dilakukannya penelitian, usulan yang diberikan untuk meningkatkan kinerja kedai kopi didapatkan dari pembuatan matriks SWOT tepatnya menggunakan strategi S – T dan pertimbangan dari Pemilik serta Manager Kedai Kopi Plumiera yang akan dijadikan saran. Berikut saran perbaikan yang telah dirangkum:

- a. Saran untuk kedai kopi Plumiera adalah sebaiknya tidak harus berfokus untuk peningkatan kondisi cafe yang terkendala dari segi tempat parkir yang kurang memadai atau letak usaha yang tidak strategis dllnya. Melainkan sebaiknya Kedai Kopi Plumiera melakukan penjualan melalui media *online* dan cafe Plumiera harus terus *update* pada media sosial dengan menunjukkan keunggulannya berupa cita rasa yang berbeda dan harga yang murah. Diharapkan nantinya dapat memberikan pangsa pasar yang luas dengan cara mengamati dan menafsirkan segala sesuatu baik dari segi pemasaran.
- b. Kedai Kopi Plumiera harus menyesuaikan produk dengan keadaan, agar bisa digunakan dalam penjualan berbasis teknologi (*E-Commerce*) sehingga kepuasan dari produk terhadap konsumen tetap terjaga kualitasnya.
- c. Kedai Kopi Plumiera sebaiknya selalu melakukan survei atau identifikasi konsumen agar dapat meningkatkan minat konsumen terhadap pengembangan lanjut terhadap produk (inovasi dan diferensiasi) dengan tujuan mengadaptasi keinginan dan kebutuhan konsumen atau keadaan industri yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M., & Suliantoro, C. (2014). Analisis Pengukuran Kinerja Produksi Menggunakan Metode Sink's Seven Performance Criteria pada Departemen Produksi Mesin PS60 PT. Generan Electric Indonesia. *Industrial Engineering Online Journal*. Vol.3, No. 2.
- Charnes, A., Cooper, W. W., Rhodes, E. (2000). *Measuring The Efficiency Of Decision Making Units*. European Journal Of Operational Research, Vol. 2, pp. 429-444.
- Cooper, W.W., Seiford, L.M., & Tone, K. (2006). *Introduction to data envelopment analysis and its uses: with DEA-solver software and references*. Springer Science & Business Media.
- Darwis, F. (2004). Evaluasi kinerja cabangcabang bank abc dengan menggunakan metode data envelopment analysis (DEA). (Skripsi). Universitas Indonesia.
- David, Fred R. (2005). *Manajemen Strategis: Konsep*. Jakarta : Salemba Empat..
- Fazui. (1995). *Kamus Akutansi Praktis*. Surabaya: Indah.
- Filardo, A., dkk. (2017). Penerapan *Data Envelopment Analysis* dalam pengukuran Efisiensi *Retailer* Produk kendaraan Merek Toyota. *Jurnal Sains dan Seni ITS*, Vol. 6, No. 1.
- Handaru, J. (2015). Penilaian Efisiensi Universitas Lptk Di Indonesia Dengan Menggunakan Data Envelopment Analysis. *Jurnal Electronics, Informatics, and Vocational Education (ELINVO)*, Vol. 1, No. 1.
- Jatmiko, R.D. (2004). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta : BPF.
- KBBI. Pengertian Produktivitas dan Efisiensi. Diakses tanggal 15 Juli 2020 dari <https://kbbi.web.id/>

- Kuah, Chuen Tse,. dkk. (2010). *A Review on Data Envelopment Analysis (DEA)*.  
Jurnal International, *Faculty of Mechanical Engineering*, Universiti Teknologi  
Malaysia. Malaysia
- Kustiani, D., & Ekawati, E. (2006). Analisis Pemerataan Laba dan Faktor-faktor Yang  
Mempengaruhi: Studi Empiris Pada Perusahaan Di Indonesia. *Jurnal Riset  
Akuntansi dan Keuangan*, 2 (1), 53-56.
- Lutfi, Sirojul. (2019). Usulan Rancangan Strategi Pengembangan Usaha Kedai Bento  
Kopi Menggunakan Pendekatan Blue Ocean Strategy. Penerbit Universitas  
Islam Indonesia.
- Maulida., Devi, R., & Fadhlur, J.R. (2018). Identifikasi Proses dan Strategi Bisnis pada  
Kadatuan Koffie Menggunakan Analisis SWOT. *Industrial Engineering Online  
Journal*. Vol.7. No. 3.
- Mulyadi. (2007). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ke-5. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Pratiwi, A.A., Hastuti, D., & Istanto. (2018). Analisis Pemasaran Keripik Tempe di Desa  
Lerep Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang. *Jurnal Program  
Studi Agribisni Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang*, Vol.  
14., No.1., Hal. 82-93.
- Purwanto, N.R. (2003, Oktober 27). Penerapan Data Envelopment Analysis (DEA)  
dalam Kasus Pemilihan Produk Inkjet Personal Printer. *Majalah Usahawan*,  
No.10/ XXXII.
- Rangkuti., & Freddy. (2014). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*.  
Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ray, S.C. (2004). *Data Envelopment Analysis: Theory and Techniques for Economics  
and Operations Research*. New York: Press.
- Reakara, Ragel. (2009). Analisis kelayakan Pendirian Usaha Restoran Soto Kudus di  
Jalan Kemayoran Jakarta Pusat. (Skripsi). Program Sarjana Ekstensi  
Manaajemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Manajemen Institut Pertanian  
Bogor

- Robbins., & Stephen, P. (1986). *Organizational Behavior: Concepts, Controversies, and Applications*. Ed. 3. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Sitompul, Carles. (2004). Analisis Efisiensi dengan Bantuan Sistem Pendukung Keputusan (SPK). *Jurnal Ilmiah Fakultas Teknik Industri Universitas Katolik Parahyangan*, Bandung.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Warsito. (2014). Analisis Atribus dan Strategi Warung Kopi dalam Mempertahankan Konsumen Di Kota Medan. *Jurnal Ilmiah Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Sumatra Utara*, Medan.
- Widadty, A. (2017). Analisis Efisiensi dan Produktivitas Program studi S-1 di Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Penerbit Universitas Negeri Yogyakarta.
- Wulandari, R. (2017). Analisis Pengembangan Strategi Bersaing pada Cafe *Coffee Q* Medan. Penerbit Universitas Sumatra Utara.

## LAMPIRAN

### 1. Transkrip Wawancara

Nama : Bapak Edoardo Nanda Satria

Jabatan : Pemilik Cafe Plumiera

Hari/Tanggal : 2 November 2019

Pukul : 15.30 WIB

Tempat : Cafe Plumiera Jl. Jendran Bambang Sugeng No.8, Kedingdowo

Peneliti :	Kira-kira sudah berjalan berapa lama ya Pak Cafe Plumiera?
Bapak Edo:	Kurang lebih sudah berjalan 3 tahun mas, tapi dihitung senjak awal buka cafe ya bukan proses pembuatan cafenya.
Peneliti :	Saya mau bertanya itu pak mengenai Logo, apakah ada Arti atau makna dibalik itu pak? Dan arti nama plumiera itu maksudnya apa ya?
Bapak Edo:	Untuk logo tersebut dilambangkan kotak dan bertuliskan "Plumiera". Alasannya karena Plumiera dalam bahasa Rumania adalah kotak pensil, dipilih kotak pensil karena kotak pensil memiliki arti yang menyeluruh. Kotak pensil sendiri berisi peralatan tulis menulis beraneka ragam dan berbeda fungsi yang dirapikan dalam satu wadah. Hasil yang dilambangkan tersebut, cafe Plumiera mengharapkan bahwa Plumiera bukan hanya sekedar tempat ngopi tapi juga bisa menjadi wadah atau tempat orang-orang dari berbagai kalangan, profesi, serta tujuan yang berkumpul menjadi satu.
Peneliti :	Apakah Cafe Plumiera ini meliki visi atau misinya gk ya pak?
Bapak Edo:	Oh ada mas. Untuk Visi Cafe Plumiera itu sendiri iyalah cafe ingin berusaha untuk menjadikan rumah kedua bagi para konsumen dan tempat berkumpul yang nyaman. Untuk Misalnya, Cafe Plumiera mempreoritakan kepuasan konsumen dalam hal cita rasa minuman serta makanan dan memberikan pelayanan yang tulus dan berusaha memenuhi keinginan konsumen.

Peneliti :	Alasannya Bapak Edo mendirikan cafe disini ada gk ya Pak? Atau sebelumnya udah menargetkan tempat ini karena strategis atau lainnya tidak ya Pak?
Bapak Edo:	Sebenarnya saya mendirikan disini karena ingin menggunakan lahan yang ada dari tanah keluarga sih Mas, jadi sebelum gk ada target apa-apa. Tapi saya berani buka disini juga faktor liat-liat mas, apakah ada saingan yang berat atau tidak juga sih buat jadi bahan pertimbangan.
Peneliti :	Apakah disini Bapak ada target pasarnya gk ya Pak kalo boleh tau?
Bapak Edo:	Untuk target pasarnya sih saya fleksibel ya Mas gk terlalu tertuju siapa-siapa gitu. Tapi sejauh ini kebanyakan pelanggan saya itu mahasiswa, pekerja juga ada, orangtua yang jemput muridnya pun ada mas. Jadi saya gk terlalu pilih-pilih target pasar saya ini Mas.
Peneliti :	Bapak tau tidak ya kalo ada pesaing didekat sini yang jualannya seperti bapak? Kalo boleh tau nama cafenya apa ya?
Bapak Edo:	Oh saya kurang mengerti banyak, mungkin Masnya bisa mencarinya dari internet ya. Tapi yang setau saya pesaing dekat sini itu ada 5 cafe mas, ada Bound cafe, Hide Out cafe, cup fine cafe, kedai kopi Tography, ada juga satu lagi itu Kopi susu pondok mertua indah.
Peneliti :	Pak Edo, kira-kira permasalahan apa sih yang ada di cafe ini Pak?
Bapak Edo:	Permasalahannya menurut saya tuh konsumen kurang mengetahui keberadaan cafe mas, kemudian tuh menurut saya kita kurang aktif di media sosial. tapi yang baru-baru ini tuh saya juga kurang memahaminya sih. Karena permasalahannya itu gk keliatan, jadi keuntungan saya itu kurang kerasa Mas. Dilain sisikan sebenarnya ini ada rencana untuk merombak cafe ini mas. Maunya, saya bagusin cafe ini tapi modalnya gk kekumpul terus dan bakalan lama kalo saya nabung dari hasil penjualan saya Mas.



## 2. Transkrip Wawancara

Nama : Bapak Edoardo Nanda Satria & Bapak Reza Ery  
Jabatan : Pemilik Cafe Plumiera & Manager Cafe  
Hari/Tanggal : 17 Februari 2020  
Pukul : 16.30 WIB  
Tempat : Cafe Plumiera Jl. Jendran Bambang Sugeng No.8, Kedingdowo

Peneliti :	Jadi gini Bapak Edo dan Bapak Reza, saya telah konsultasi Ke Dosen saya. Apakah Bapak setuju jika rumusan masalah yang saya tentukan adalah Bagaimana pengukuran kinerja usaha dari bisnis Kedai Kopi Plumiera untuk menunjang strategi bisnis bersaing di Kabupaten Magelang?
Bapak Reza	Kami setuju-setuju aja Mas asal dapat memberikan saran untuk kemajuan Cafe Plumiera ini mas.
Peneliti :	Kira-kira data apa saja yang bisa saya ambil ya? Apakah dari bagian produksinya atau apa bapak?
Bapak Reza	Kalo bagian produksinya kita gk bisa Mas, saya lebih priper memberikan data keuangan kami tapi tidak yang secara detailnya Mas.
Peneliti :	Sebelumnya pernah dilakukan suatu analisis gk ya pak? Seperti contoh misal awal pendirian cafe ada perencanaan cash flow atau lainnya gitu Pak?
Bapak Edo:	Nah itu, kita belum sama sekali melakukan analisis dari awal berdiri cafe hingga sekarang. Makanya mas jadi yang pertama mencoba melakukan analisis pada cafe kami.

### 3. Transkrip Wawancara

Nama : Bapak Reza Ery  
Jabatan : Pemilik Cafe Plumiera & Manager Cafe  
Hari/Tanggal : 21 Februari 2020  
Pukul : 16.30 WIB  
Tempat : Cafe Plumiera Jl. Jendran Bambang Sugeng No.8, Kedingdowo

Peneliti :	Pak Reza, setelah saya perhatikan harga cafe Plumiera masuk kebagian rata-rata harga kebawah ya pak. Apa betul Pak?
Bapak Reza:	Betul Mas, itu kami kasih harga standart cafe di Magelang tapi kami kurangi sedikit buat menambah minat Konsumen gitu mas
Peneliti :	Pembeda cafe Plumiera dengan cafe lainnya ada gk ya Pak kira-kira?
Bapak Reza:	Ada Mas, Specialnya cafe kami disini dari rasanya + harganya aja sih mas. Untuk tempatnya standart dengan cafe lain ada fasilitas <i>wifi</i> dllnya, tapi kami desain senyaman mungkin untuk belajar maupun untuk berkumpul sih Mas.
Peneliti :	Kira-kira luas cafe Plumiera berapa ya Pak?
Bapak Reza:	Kurang lebih 10mx7m, termasuk kecil sih ini Mas jika dibandingkan cafe yang baru banyak berdiri sekarang.
Peneliti :	Pak, apakah cafe memiliki pelanggan tetap Pak?
Bapak Reza:	Oh itu ada yang pasti, karena konsumen kami rata-rata pelanggan yang cocok dengan kopi buatan kami. Pasti selalu ada saja pelanggan tetap yang datang untuk membeli.

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Oktober 2017 sampai dengan 31 Oktober 2017	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 939.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 150.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 84.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 402.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 63.470,00
Biaya Listrik	IDR 166.320,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 500.000,00
Total Biaya	IDR 2.436.790,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.838.790,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (1.899.790,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 November 2017 sampai dengan 30 November 2017	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 1.437.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR 120.000,00
Lainnya	IDR 136.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 724.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 64.730,00
Biaya Listrik	IDR 158.220,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 150.000,00
Promosi	IDR 300.000,00
Total Biaya	IDR 2.079.950,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.803.950,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (1.366.950,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Desember 2017 sampai dengan 31 Desember 2017	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 1.966.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 400.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 184.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 920.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 68.340,00
Biaya Listrik	IDR 157.840,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 250.000,00
Total Biaya	IDR 2.183.180,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.103.180,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (1.137.180,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Januari 2018 sampai dengan 31 Januari 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 1.648.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 150.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR 75.000,00
Lainnya	IDR 135.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 528.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 72.340,00
Biaya Listrik	IDR 156.320,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 150.000,00
Promosi	IDR 120.000,00
Total Biaya	IDR 1.905.660,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.433.660,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (785.660,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Februari 2018 sampai dengan 28 Februari 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 1.288.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 178.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 646.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 74.360,00
Biaya Listrik	IDR 154.940,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 100.000,00
Promosi	IDR 200.000,00
Total Biaya	IDR 1.936.300,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.582.300,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (1.294.300,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Maret 2018 sampai dengan 31 Maret 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 1.326.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 150.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 156.000,00
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>IDR 474.000,00</b>
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 68.030,00
Biaya Listrik	IDR 152.440,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 200.000,00
Promosi	IDR 250.000,00
<b>Total Biaya</b>	<b>IDR 2.077.470,00</b>
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.551.470,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (1.225.470,00)</b>



<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 April 2018 sampai dengan 30 April 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 1.747.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 89.000,00
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>IDR 725.000,00</b>
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 64.820,00
Biaya Listrik	IDR 158.350,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 100.000,00
Promosi	IDR 200.000,00
<b>Total Biaya</b>	<b>IDR 1.930.170,00</b>
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.655.170,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (908.170,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Mei 2018 sampai dengan 31 Mei 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 2.236.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 144.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 612.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 68.980,00
Biaya Listrik	IDR 160.340,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 100.000,00
Promosi	IDR 200.000,00
Total Biaya	IDR 1.936.320,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.548.320,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (312.320,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Juni 2018 sampai dengan 31 Juni 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 2.762.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 158.000,00
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>IDR 626.000,00</b>
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 76.320,00
Biaya Listrik	IDR 166.880,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 220.000,00
<b>Total Biaya</b>	<b>IDR 2.170.200,00</b>
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.796.200,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (34.200,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Juli 2018 sampai dengan 30 Juli 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 3.156.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 400.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 84.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 652.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 72.670,00
Biaya Listrik	IDR 164.320,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 250.000,00
Total Biaya	IDR 2.193.990,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.845.990,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 310.010,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Agustus 2018 sampai dengan 31 Agustus 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 3.842.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 150.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 138.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 456.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 69.320,00
Biaya Listrik	IDR 168.930,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 200.000,00
Total Biaya	IDR 2.145.250,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.601.250,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.240.750,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 September 2018 sampai dengan 30 September 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 4.532.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 400.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR 88.000,00
Lainnya	IDR 168.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 824.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 73.440,00
Biaya Listrik	IDR 178.380,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 150.000,00
Promosi	IDR 200.000,00
Total Biaya	IDR 2.008.820,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.832.820,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.699.180,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Oktober 2018 sampai dengan 31 Oktober 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 4.367.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 400.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 1.988.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 2.724.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 76.600,00
Biaya Listrik	IDR 182.340,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 150.000,00
Promosi	IDR -
Total Biaya	IDR 1.815.940,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 4.539.940,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (172.940,00)</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 November 2018 sampai dengan 30 November 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 4.748.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 120.000,00
Lainnya	IDR 188.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 944.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 74.860,00
Biaya Listrik	IDR 184.320,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR -
Total Biaya	IDR 1.966.180,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.910.180,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.837.820,00</b>



<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Desember 2018 sampai dengan 31 Desember 2018	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 5.032.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 550.000,00
Fresh Milk	IDR 504.000,00
Syrup	IDR 258.000,00
Lainnya	IDR 344.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.656.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 73.250,00
Biaya Listrik	IDR 189.230,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.000.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 150.000,00
Promosi	IDR 120.000,00
Total Biaya	IDR 1.939.480,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.595.480,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.436.520,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Januari 2019 sampai dengan 31 Januari 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 5.943.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 450.000,00
Fresh Milk	IDR 840.000,00
Syrup	IDR 258.000,00
Lainnya	IDR 344.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.892.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 78.000,00
Biaya Listrik	IDR 192.800,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 240.000,00
Total Biaya	IDR 2.517.800,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 4.409.800,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.533.200,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 2 Februari 2019 sampai dengan 28 Februari 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 4.091.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 92.000,00
Lainnya	IDR 274.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.002.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 75.000,00
Biaya Listrik	IDR 196.000,00
Biaya Indiehome	IDR 357.000,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 200.000,00
Total Biaya	IDR 2.478.000,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.480.000,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 611.000,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Maret 2019 sampai dengan 31 Maret 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 5.445.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR 85.000,00
Lainnya	IDR 239.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 792.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 74.300,00
Biaya Listrik	IDR 223.000,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 240.000,00
Total Biaya	IDR 2.753.800,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.545.800,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.899.200,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 April 2019 sampai dengan 30 April 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 5.301.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 600.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 129.000,00
Lainnya	IDR 359.000,00
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>IDR 1.424.000,00</b>
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 78.000,00
Biaya Listrik	IDR 229.400,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 300.000,00
<b>Total Biaya</b>	<b>IDR 2.823.900,00</b>
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 4.247.900,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.053.100,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Mei 2019 sampai dengan 31 Mei 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 5.370.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 168.000,00
Syrup	IDR 258.000,00
Lainnya	IDR 233.800,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 959.800,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 78.600,00
Biaya Listrik	IDR 234.300,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 120.000,00
Total Biaya	IDR 2.649.400,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.609.200,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 1.760.800,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Juni 2019 sampai dengan 30 Juni 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 6.928.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 550.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 147.000,00
Lainnya	IDR 286.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.319.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 71.200,00
Biaya Listrik	IDR 238.400,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 300.000,00
Total Biaya	IDR 2.826.100,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 4.145.100,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 2.782.900,00</b>

PLUMIERA COFFEE	
Laporan Laba/Rugi	
Periode dari tanggal 25 Juli 2019 sampai dengan 31 Juli 2019	
RENOVASI	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 792.000,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR -
Fresh Milk	IDR -
Syrup	IDR -
Lainnya	IDR 46.000,00
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>IDR 46.000,00</b>
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 53.000,00
Biaya Listrik	IDR 198.000,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 300.000,00
<b>Total Biaya</b>	<b>IDR 2.767.500,00</b>
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 2.813.500,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR (2.021.500,00)</b>



<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Agustus 2019 sampai dengan 31 Agustus 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 6.228.500,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 700.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 74.000,00
Lainnya	IDR 196.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.306.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 83.800,00
Biaya Listrik	IDR 252.000,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR -
Total Biaya	IDR 2.552.300,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.858.300,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 2.370.200,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 September 2019 sampai dengan 30 September 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 6.918.900,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 550.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 54.000,00
Lainnya	IDR 248.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.188.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 76.300,00
Biaya Listrik	IDR 236.700,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 120.000,00
Total Biaya	IDR 2.649.500,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.837.500,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 3.081.400,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Oktober 2019 sampai dengan 31 Oktober 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 7.673.800,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 550.000,00
Fresh Milk	IDR 672.000,00
Syrup	IDR 70.000,00
Lainnya	IDR 174.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.466.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 78.200,00
Biaya Listrik	IDR 239.000,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR -
Total Biaya	IDR 2.533.700,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.999.700,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 3.674.100,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 November 2019 sampai dengan 30 November 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 6.323.800,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 700.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 86.000,00
Lainnya	IDR 236.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 1.358.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 75.200,00
Biaya Listrik	IDR 253.200,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 120.000,00
Total Biaya	IDR 2.664.900,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 4.022.900,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 2.300.900,00</b>

<b>PLUMIERA COFFEE</b>	
<b>Laporan Laba/Rugi</b>	
Periode dari tanggal 1 Desember 2019 sampai dengan 31 Desember 2019	
<b>Pendapatan</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>IDR 6.612.120,00</b>
<b>Bahan Baku</b>	
Biji Kopi	IDR 300.000,00
Fresh Milk	IDR 336.000,00
Syrup	IDR 46.000,00
Lainnya	IDR 134.000,00
Total Biaya Bahan Baku	IDR 816.000,00
<b>Biaya Operasional</b>	
Biaya PDAM	IDR 73.400,00
Biaya Listrik	IDR 249.590,00
Biaya Indiehome	IDR 566.500,00
Gaji	IDR 1.300.000,00
Kebersihan	IDR 50.000,00
Perbaikan dan Perawatan	IDR 300.000,00
Promosi	IDR 300.000,00
Total Biaya	IDR 2.839.490,00
<b>Total Bahan Baku dan Biaya Operasional</b>	<b>IDR 3.655.490,00</b>
<b>Laba (Rugi) Bersih</b>	<b>IDR 2.956.630,00</b>