

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis merupakan kegiatan yang sumber dayanya dialokasikan ke dalam kegiatan produksi yang dapat menghasilkan barang atau jasa untuk dipasarkan kepada konsumen agar memperoleh laba (Johan, 2011). Indonesia memiliki bisnis yang sangatlah beragam. Bisnis tidak lepas dari pertumbuhan ekonomi dan perkembangan zaman di Indonesia. Beragamnya bisnis yang ada menimbulkan adanya persaingan dalam menawarkan produk dan jasa, hal ini menyebabkan pelaku usaha perlu menarik konsumen agar tertarik membeli barang atau jasa yang akan dijual, namun, tidak semua cara dapat berhasil, ada yang tumbuh dengan cepat ada juga yang tumbuh lambat, bahkan ada juga yang mengalami penurunan. Penyebab ketidakstabilan rencana ini disebabkan karena kurangnya pelaku usaha dalam melakukan perencanaan bisnis pada usaha yang akan dijalankan atau didirikan.

Perencanaan bisnis dilakukan untuk mengurangi risiko yang terjadi pada bisnis yang akan dijalankan. Perencanaan bisnis dilakukan dengan membuat tahapan-tahapan untuk memaksimalkan peluang keberhasilan. Analisis kelayakan bisnis digunakan untuk meneliti suatu usaha apakah usaha tersebut layak atau tidak layak untuk dijalankan (Umar H. , 2009). Analisis kelayakan bisnis yang diteliti dengan menggunakan aspek akan dijadikan sebagai dasar tolok ukur untuk

melakukan pengambilan keputusan agar bisnis yang dijalankan dapat berjalan sesuai dengan harapan. Akuntansi manajemen memiliki tujuan untuk menyediakan informasi dalam pengambilan keputusan dalam menjalankan fungsi perencanaan, pengkoordinasian dan juga pengendalian (Hansen & Mowen, 2009). Perencanaan yang dibuat oleh pelaku usaha diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dalam menjalankan bisnis. Sebagai pelaku usaha pemilihan bidang juga perlu diperhatikan. Bisnis yang akan dijalankan oleh pelaku usaha sebaiknya disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Yogyakarta sebagai kota pelajar telah berkembang sangat pesat. Sesuai dengan namanya, tentu saja banyak pelajar terdapat di kota Yogyakarta ini. Para pelajar ini selain yang berasal dari Yogyakarta sendiri, juga banyak yang berasal dari luar kota, luar pulau, bahkan dari luar negeri.

Para pelajar yang rata-rata terdiri dari anak muda ini memiliki gaya hidup berkumpul dan bersosialisasi di tempat tertentu untuk sekedar berbincang atau melakukan kegiatan. Kegiatan ini dapat dilakukan di mana saja. Kegiatan berkumpul ini semakin meningkat dengan kemajuan pembangunan di kota Yogyakarta. kemajuan yang pesat ini mendorong sektor-sektor bisnis untuk menemukan pangsa pasar mereka. Pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat membuat pangsa pasar akan semakin meningkat pula. Pembangunan yang terjadi juga mendorong adanya sektor-sektor industri untuk mendirikan usahanya.

Melihat perkembangan yang ada, kota Yogyakarta sangat memiliki potensi usaha. Potensi usaha ini pun bisa lebih besar jika dikaitkan dengan banyaknya mahasiswa yang memenuhi kota pelajar ini, hal ini terlihat dari banyaknya *coffee shop* yang menjamur mulai dari yang kecil hingga besar. Berbagai macam fasilitas seperti koneksi internet hingga *meeting room* disediakan guna menunjang kenyamanan para konsumen, namun dari banyaknya tempat yang tersedia di Yogyakarta, mayoritas bisnis yang dijalankan adalah bisnis kopi. Lalu bagaimana dengan bisnis teh di Yogyakarta? dikutip dari *finance.detik.com* bahwa bisnis teh sudah tidak menarik lagi karena dianggap sudah tidak menguntungkan. Setiap tahunnya diperkirakan ada sekitar 2.500 hektare lahan kebun teh berkurang. Pada umumnya terjadi di perkebunan yang dikelola perusahaan milik negara padahal industri perkebunan teh mampu menghidupi 1,2 juta jiwa lapangan kerja. Penurunan ini secara tidak langsung berdampak pula dengan menurunnya produksi ekspor teh dari Indonesia.

Kedai Sava merupakan bisnis kedai kopi yang berasal dari Yogyakarta tepatnya di daerah Godean yang berdiri sejak tahun 2016. Kedai Sava memiliki konsep tempat kopi rumahan dan memiliki desain ruangan sederhana dengan adanya angkringan yang *iconic* dengan kota Yogyakarta. Kedai Sava menyediakan beberapa varian kopi seperti *vietnam Drip*, V60 dan tubruk sebagai produk yang diunggulkan. Produk yang disediakan lebih banyak mengarah ke kopi karena selain untuk memperoleh keuntungan, Kedai Sava memiliki tujuan untuk mengedukasi pengunjung yang datang tentang kopi. Selain minuman Kedai Sava juga menyediakan makanan ringan seperti angkringan. Tanah tempat Kedai Sava

didirikan merupakan tanah milik pribadi dan dikelola sendiri oleh pemilik yaitu Mikael Aryo.

Kedai Sava memiliki pelanggan yang rata-rata adalah pemuda lokal yang memiliki tempat tinggal tidak jauh dari kedai berada. Harga jual kopi yang ditawarkan berkisar antara Rp.12.000 - Rp. 15.000/gelas. Harga ini cukup murah dibandingkan dengan tempat kopi lain, yang dapat mencapai angka Rp. 20.000 – Rp. 25.000/gelas yang mana hal ini adalah salah satu factor yang membuat kedai ini memiliki banyak peminat.

Tabel 1. 1 Penjualan Kopi Kedai Sava

Tahun	Penjualan produk (per gelas)
2016	909
2017	1540
2018	2530
2019	2966

Data : Sumber Perusahaan

Pada tahun 2020 ini Kedai Sava mengalami kendala yaitu penurunan di setiap bulannya sebesar 50% dikarenakan oleh pandemi Covid-19, tetapi jika dilihat dari perkembangan penjualan banyak konsumen yang meminati produk dari Kedai Sava, oleh karena itu pemilik berpikir untuk memperluas usaha bisnisnya dengan membuka cabang baru untuk mencapai pasar yang lebih luas.

Daerah Tegalrejo Yogyakarta dipilih sebagai alternatif utama sebagai lokasi strategis untuk didirikan pembukaan cabang baru Kedai Sava dikarenakan kota

Yogyakarta adalah tempat yang mempunyai banyak kedai kopi dan penikmat kopi rumahan. Menurut hasil survei ada sekitar 11 kedai kopi di daerah tersebut.

Mikael Aryo Caturonggo sebagai pemilik usaha Kedai Sava berencana untuk mendirikan cabang baru dari Kedai Sava di Jl. Wiratama kec. Tegalrejo, Yogyakarta. Cabang pertama Kedai Sava hanya berfokus pada produk kopi, pada pembukaan cabang baru ini Kedai Sava akan berfokus dengan teh sebagai produk unggulan. Pendirian cabang baru ini dilakukan oleh Aryo karena melihat bahwa sebelumnya kedai kopi yang dimilikinya memiliki pasar yang kecil karena berada di daerah desa dan cakupan pasarnya tidaklah begitu banyak, oleh karena itu melihat fenomena yang ada bahwa di daerah perkotaan Yogyakarta kedai kopi sudah mulai menjamur, Aryo ingin mengambil cakupan pasar yang besar namun tidak dengan produk kopi, melainkan teh sebagai produk yang diunggulkan. Pembukaan cabang baru Kedai Sava ini didirikan dengan menggunakan modal sendiri dari calon pelaku usaha yaitu Aryo.

Biaya yang dibutuhkan dalam pendirian ini tidaklah sedikit. Oleh karena itu pemilik usaha dapat mempertimbangkan, menambah, mengurangi, atau menghindari setiap risiko yang mungkin nantinya akan timbul saat usaha akan dijalankan. Maka dari itu analisis kelayakan bisnis pada usaha saat akan dijalankan sangatlah dibutuhkan, agar perencanaan bisa matang. Analisis kelayakan bisnis dapat menjadi pedoman bagi pelaku usaha di dalam proses pengambilan keputusan saat melakukan investasi, agar dapat meminimalisir risiko kegagalan.

Berdasarkan permasalahan dan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Kelayakan Bisnis pada Pembukaan Cabang Kedai Sava Yogyakarta**”.

1.2 Rumusan Masalah

Analisis kelayakan bisnis dilakukan untuk meneliti apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak. Berdasarkan latar belakang yang tertera diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah apakah pembukaan cabang yang akan dilakukan oleh Kedai Sava Yogyakarta layak dijalankan?

1.3 Batasan Masalah

Penulis membatasi penelitian agar tidak terjadi kesalahan dalam menyusun penelitian ini. Batasan penelitian pada penulisan ini adalah:

1. Penelitian ini hanya dibatasi pada aspek keuangan dan aspek sosial
2. Metode penelitian yang digunakan adalah metode *Net Present Value* (NPV)
3. Ekspektasi pada aliran kas masuk dan kas keluar selama 5 tahun kedepan didasarkan dengan asumsi pemberlakuan PSBB yang ditetapkan oleh pemerintah yaitu pengurangan kapasitas tempat sebesar 50%.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha Kedai Sava Yogyakarta yang akan didirikan.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat membantu pelaku usaha untuk mendirikan usahanya dengan menggunakan analisis kelayakan bisnis yang digunakan sebagai masukan dan alat pertimbangan untuk memulai usaha.

1.6 Metodologi Penelitian

1.6.1 Objek Penelitian

Peneliti menjadikan Kedai Sava sebagai objek penelitian. Produsen berlokasi di daerah Godean Yogyakarta.

1.6.2 Pendekatan Ilmiah

Penelitian yang digunakan merupakan penelitian studi kasus yaitu penelitian yang bertujuan untuk memecahkan suatu masalah tertentu yang sedang dihadapi perusahaan yang dilakukan pada Kedai Sava di Yogyakarta.

1.6.3 Sumber Data

a) Data Primer

Data primer adalah data penelitian yang didapatkan secara langsung tanpa perantara. Dalam penelitian data primer didapatkan langsung dengan melakukan observasi dan wawancara kepada pelaku usaha dan pihak lain yang berkaitan.

b) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapatkan secara tidak langsung dari sumbernya dan telah terlebih dahulu didokumentasikan oleh pihak lain.

1.6.4 Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Metode yang digunakan untuk mendapatkan data secara langsung dengan mengajukan berbagai pertanyaan kepada pihak terkait yaitu pelaku usaha dan pihak-pihak lain yang berhubungan pada saat usaha tersebut dijalankan.

2. Metode Observasi

Observasi merupakan penelitian langsung yang dilakukan ke perusahaan yang menjadi objek penelitian yaitu Kedai Sava yang akan didirikan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat berkas dan dokumen dari perusahaan serta catatan yang berkaitan dengan objek yang akan diteliti.

1.6.5 Teknik Analisis Data

Agar dapat mengetahui kelayakan bisnis pada Kedai Sava peneliti menggunakan aspek keuangan dan aspek sosial yang terdapat di dalam studi kelayakan bisnis.

1. Aspek Keuangan

Dalam melakukan analisis aspek keuangan terdapat beberapa data yang diperlukan dan harus diperhitungkan yaitu:

1. Menghitung investasi awal dari terbentuknya Kedai Sava yaitu biaya sewa lahan, biaya untuk membeli mesin pengolahan , biaya untuk membeli peralatan dan biaya untuk pembangunan dan renovasi.
2. Menghitung perkiraan aliran kas bersih.
3. Menentukan tingkat diskonto atau *return* yang diharapkan.
4. Menghitung *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan arus kas keluar yang berhubungan dengan suatu proyek. (Hansen & Mowen, 2009)

Kriteria NPV sebagai berikut:

- $NPV > 0$, maka proyek diterima
- $NPV < 0$, maka proyek ditolak
- $NPV = 0$, maka proyek dapat diterima ataupun ditolak

2. Aspek Lingkungan Sosial

Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara kepada masyarakat sekitar tempat didirikannya usaha.

1.7 Sistematika Penulisan

BAB I : Pendahuluan

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang masalah , rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, analisis data dan sistematika penulisan.

BAB II: Landasan Teori

Dalam bab ini akan berisikan teori yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti. Teori yang dijabarkan dalam bab ini mengenai pengertian kelayakan bisnis dalam aspek keuangan.

BAB III : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang akan menjadi objek penelitian, sejarah produsen, struktur organisasi, dan informasi lain yang berkaitan dengan perusahaan.

BAB IV : Hasil dan Pembahasan

Bagian ini berisikan tentang data-data yang diperoleh selama penelitian di perusahaan yang berkaitan dengan analisis kelayakan bisnis berdasarkan pada aspek keuangan.

BAB V : Kesimpulan

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran penelitian yang telah dilakukan.