

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada abad ke-21 perkembangan bisnis telah bertumbuh dengan sangat pesat. Setiap pelaku bisnis di tiap kategori dituntut untuk memiliki kepekaan terhadap setiap perubahan yang terjadi dan menempatkan orientasi kepada kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama (Kotler & Keller, 2012). Tidak terkecuali bisnis dalam penyajian makanan dan minuman (*food service*) yang dimulai dari skala kecil seperti warung-warung dan kafe tenda, bisnis makanan berskala menengah seperti *coffee shop*, rumah makan dan sampai dengan bisnis makanan yang berskala besar seperti *restaurant* di hotel berbintang.

Jika dilihat dari perkembangan gaya hidup masyarakat Indonesia saat ini, *coffee shop* adalah salah satu usaha yang semakin diminati oleh para pelaku bisnis. *Coffee shop* ialah sebuah *restaurant* yang pada mulanya hanya menyediakan tempat untuk minum kopi dan teh secara cepat, tetapi karena perkembangan dan kebutuhan pelanggan yang sangat kompleks dan tidak ada habisnya, mengakibatkan perkembangan *coffee shop* menjadi seperti sekarang ini yaitu sebagai tempat hiburan untuk berkumpul bersama dengan teman-teman, tempat mengerjakan tugas, ataupun tempat sekedar berbincang dan berdiskusi dengan kerabat kerja.

Menurut *Chairman Speciality Coffee Association of Indonesia (SCAI)* Syafrudin, hingga akhir 2019 penambahan *coffee shop* diprediksi mencapai 15%-20% dibandingkan 2018 yang hanya mencapai 8% - 10%. Karena pertumbuhan

coffee shop yang terbilang cukup banyak membuat konsumen sangat selektif akan apa yang mereka inginkan. Oleh karena itu hal ini membuat persaingan bisnis semakin ketat untuk memenuhi kemauan konsumen. Akan tetapi tidak semua perencanaan dapat berjalan dengan lancar, ada yang mampu membangun usaha dengan pesat, namun banyak pula pelaku usaha ataupun perusahaan yang baru berjalan tetapi tidak dapat bertahan lama, sehingga perusahaan tersebut tersendat atau bahkan mengalami kebangkrutan. Hal ini disebabkan karena kurangnya perencanaan bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha.

Perencanaan bisnis diperlukan untuk membantu pelaku bisnis dalam membuat keputusan untuk menghindari kegagalan investasi dalam kelangsungan usaha jangka panjang (Hansen & Mowen, 2009). Oleh karena itu studi kelayakan menjadi hal yang sangat penting untuk dilaksanakan agar dapat menilai perencanaan yang sudah dilakukan sehingga dapat menghindari kesalahan yang terjadi dalam mengambil keputusan.

Sebelum memulai studi kelayakan terdapat aspek pasar, aspek industri, aspek sumber daya manusia, aspek lingkungan, aspek keuangan dan aspek hukum karena aspek-aspek tersebut yang menentukan bisnis tersebut layak atau tidak layak untuk dijalankan. Salah satu studi kelayakan yang harus dilakukan untuk menentukan suatu bisnis layak untuk dijalankan adalah aspek keuangan (Suliyanto, 2010). Aspek keuangan tersebut terdiri dari penyusutan, aliran kas, pajak penghasilan, biaya penggunaan modal, dan metode penilaian investasi.

Dalam membuat perencanaan yang matang, pelaku usaha perlu melakukan studi kelayakan bisnis yang bertujuan untuk meneliti suatu bisnis dikatakan layak

atau tidak layak untuk di jalankan (Umar, 2009). Perencanaan bisnis dilakukan untuk mengurangi risiko yang terjadi pada bisnis yang akan dijalankan. Perencanaan bisnis sebaiknya dilakukan dengan membuat tahapan-tahapan untuk memaksimalkan peluang keberhasilan. Untuk itu, seorang pelaku bisnis harus mampu memperkirakan jumlah dan waktu dari arus kas, menilai risiko dari investasi, dan mempertimbangkan pengaruh dari proyek terhadap laba perusahaan.

Seorang pelaku bisnis harus mampu memperkirakan jumlah dan waktu dari arus kas, menilai risiko dari investasi, dan mempertimbangkan pengaruh dari proyek terhadap laba perusahaan. Keputusan investasi modal dapat dibagi menjadi dua kelompok utama yaitu model non-diskonto (mengabaikan nilai waktu dari uang) dan model diskonto (memperhitungkan nilai waktu dari uang). Dalam model non-diskonto terdapat dua model yaitu periode pengembalian modal (*Payback Period*) dan tingkat imbal hasil akuntansi (*Accounting Rate of Return*), sedangkan pada model diskonto terdapat dua model diskonto yang akan dibahas yaitu nilai sekarang bersih (*Net Present Value*) dan tingkat imbal hasil (*Internal Rate of Return*).

BSD adalah suatu kawasan kota mandiri di Serpong, Tangerang Selatan yang memiliki konsep perencanaan dan pengembangan yang terpadu. Dilihat dari banyaknya perkantoran dan instansi pendidikan khususnya perguruan tinggi di daerah BSD, hal ini bisa menjadi salah satu faktor bagi para pelaku bisnis untuk membuka *coffee shop* di BSD, Tangerang.

Stella Sompotan merupakan calon pelaku bisnis yang memiliki keinginan untuk mendirikan bisnis kuliner khususnya sebuah *coffee shop* karena beliau

melihat perkembangan *coffee shop* yang semakin tinggi dan minat konsumen terhadap kopi semakin banyak. *Coffee shop* ini akan di dirikan di BSD, Tangerang tepatnya di The Breeze BSD dengan nama “Indigo”. Stella berencana akan mendirikan usahanya pada tahun 2021, Indigo Coffe Shop menyertakan sistem baru yang terpikirkan oleh calon pelaku usaha yang berbeda dengan *coffee shop* lainnya yaitu sistem *watch and learn*.

Sistem *watch and learn* yang di maksud oleh pelaku bisnis yaitu ketika konsumen bisa membuat kopi yang mereka inginkan secara pribadi di Indigo Coffee Shop tetapi dengan panduan sebuah tontonan video yang menjelaskan bagaimana cara membuat suatu minuman kopi agar konsumen dapat langsung mempraktikannya. Hal ini terpikirkan oleh pelaku usaha, karena ketika seseorang ingin mengikuti kelas pembuat kopi atau biasa yang disebut barista mereka harus mengeluarkan dana yang terbilang cukup besar, sedangkan banyak orang yang hanya memiliki rasa ingin tau saja bukan untuk fokus untuk menjadi seorang barista. Maka dari itu perencanaan strategi ini bisa menjadi keunggulan dari *coffee shop* tersebut. Hal ini juga yang meyakinkan pelaku usaha untuk menjalankan bisnis tersebut, karena di era ini konsumen suka ketika mereka mendapatkan pengalaman yang baru, dan menurut calon pelaku usaha, *coffee shop* yang melakukan sistem seperti ini jarang ditemukan atau bahkan tidak ada pada umumnya maka hal ini bisa menjadi daya tarik untuk konsumen.

Stella membutuhkan investasi awal yang cukup besar untuk membuka Indigo Coffee Shop karena dorongan sistem yang diinginkannya yaitu yang di kenal dengan sistem *watch and learn*. Investasi awal ini akan digunakan untuk membeli

berbagai peralatan seperti membeli mesin-mesin pembuat kopi untuk bar utama yang digunakan oleh barista Indigo Coffee Shop dan mesin-mesin pembuat kopi yang bisa digunakan oleh konsumen untuk membuat kopinya sendiri, tentunya terdapat perbedaan untuk mesin dan alat yang di gunakan oleh barista Indigo Coffee Shop dengan yang digunakan oleh konsumen. Indigo Coffee Shop menyewa tempat usaha dan men-*design* interior dari bangunan tersebut. Investasi awal ini berasal dari modal pribadi.

Dalam membuka Indigo Coffee Shop maka dibutuhkan ketepatan dalam mengambil keputusan investasi modal. Oleh karena itu untuk membuat keputusan investasi modal, pelaku bisnis harus meng estimasi jumlah dan waktu arus kas, menilai risiko investasi dan mempertimbangkan dampak proyek terhadap laba bisnis. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis membuat judul penelitian “**ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PADA INDIGO COFFEE SHOP DI MALL THE BREEZE BSD CITY TANGERANG**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, peneliti akan melakukan penelitian tentang kelayakan investasi pada Indigo Coffee Shop di BSD Tangerang dengan rumusan masalah yaitu, apakah Indigo Coffee Shop ini layak di jalankan atau tidak?

1.3. Batasan Masalah

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

1. Penelitian ini dibatasi hanya pada aspek keuangan.

2. Metode penelitian yang di gunakan hanya menggunakan satu metode yaitu menggunakan metode *Net Present Value* (NPV).

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui layak atau tidak bisnis Indigo Coffee Shop.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi, masukan dan bahan pertimbangan dalam memulai usaha *coffee shop* sehingga pelaku usaha dapat mengetahui bisnis tersebut layak atau tidak

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Objek dan Lokasi Penelitian

Objek penelitian ini adalah Indigo Coffee Shop yang berlokasi di The Breeze BSD, Tangerang.

1.6.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk memperoleh data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian. Wawancara ini dilakukan dengan pemilik Indigo Coffee Shop.

2. Dokumentasi

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data biaya-biaya, data estimasi penjualan, dan data estimasi bahan baku. Data ini diperoleh dari dokumentasi yang dimiliki oleh pemilik Indigo Coffee Shop.

1.6.3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini melalui beberapa tahapan, yaitu :

1. Menentukan nilai investasi yang diperlukan untuk mendirikan Indigo Coffee Shop.
2. Menentukan biaya modal dengan menghitung dan mempertimbangkan tingkat inflasi.
3. Menganalisis estimasi penjualan dalam unit dan harga penjualan.
4. Menganalisis estimasi pendapatan setiap tahunnya.
5. Menganalisis estimasi bahan baku yang dibutuhkan dalam setiap menu yang ditawarkan.
6. Menentukan biaya – biaya yang dibutuhkan
7. Menganalisis arus kas Indigo Coffee Shop selama 5 tahun ke depan.
8. Menilai kelayakan rencana pendirian Indigo Coffee Shop berdasarkan aspek keuangan dengan menggunakan metode *Net Present Value* (NPV).

Perhitungan NPV dapat dicari menggunakan rumus:

$$NPV = \left(\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \right) - I_0$$

Kriteria NPV sebagai berikut :

- Jika $NPV > 0$, maka investasi dapat diterima
- Jika $NPV < 0$, maka investasi ditolak
- Jika $NPV = 0$, maka investasi dapat diterima atau ditolak

Dalam perhitungan menggunakan metode NPV, terdapat data yang harus diperhitungkan terkait dengan aspek keuangan, yaitu :

1. Melakukan perhitungan investasi awal usaha
2. Melakukan analisis pada aliran kas masuk
3. Melakukan analisis pada aliran kas keluar
4. Menilaitunaikan kas bersih
5. Menghitung *discount rate*
6. Menilai keputusan investasi dari aspek keuangan menggunakan NPV

1.7. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

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

BAB II Landasan Teori

Dalam bab ini berisi teori analisis kelayakan investasi

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang gambaran umum tentang Indigo Coffee Shop yang meliputi tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, serta informasi lain yang berkaitan dengan perusahaan.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Bagian ini berisi analisis kelayakan investasi dengan metode *Net Present Value* (NPV).

BAB V Kesimpulan

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran penelitian.