

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Kondisi terkini perekonomian Indonesia sudah kembali berangsur pulih seiring dengan mulai terkendalinya pandemi Covid-19 yang mewabah hampir diseluruh dunia. Dibandingkan dengan kondisi perekonomian Indonesia di tahun 2019, Indonesia adalah salah satu negara yang sudah keluar dan berada di atas kondisi pra-pandemi (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2022). Pemulihan kondisi perekonomian ini sangat erat kaitannya dengan kegiatan bisnis yang terjadi di Indonesia. Bisnis sendiri 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). Sedangkan pengembangan bisnis diartikan sebagai segala bentuk aktivitas yang mampu meningkatkan atau yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan, produksi serta potensi perusahaan. Pengembangan bisnis didefinisikan sebagai penanaman modal atau waktu yang berdampak pada pertumbuhan dan pengembangan perusahaan. Pengembangan bisnis pada sisi pemasaran perusahaan ditujukan sebagai proses promosi untuk membangun dan mempertahankan hubungan kerja yang terkait (Kind & Knyphausen-Aufseß, 2007).

Yogyakarta yang terkenal sebagai kota pelajar sekaligus kota wisata ini warganya tidak hanya terdiri dari warga lokal saja, melainkan juga dari kota lain hingga pulau lain yang datang ke Yogyakarta sebagai perantau. Hal ini membuat

kota ini ramai dihuni oleh kalangan anak muda yang menetap sementara sambil menuntut ilmu. Penghuninya yang bersal dari berbagai wilayah dan didominasi oleh kalangan muda dengan gaya hidup yang juga berkembang pesat ini mendorong sektor bisnis untuk membangun pangsa pasar mereka ditengah perekonomian yang mulai kembali bangkit ini, maka diperkirakan daya beli masyarakat pun akan berangsur pulih kembali. Hal tersebut dapat dipastikan dari status PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar yang kini sudah sangat minim diterapkan, sehingga hampir semua kegiatan bisnis mulai kembali berjalan normal beriringan dengan prosedur *new normal* yang diterapkan. Dalam memenuhi gaya hidupnya dalam bersosial, anak muda saat ini banyak memilih *Coffeshop* sebagai tempat menghabiskan waktunya baik untuk sekedar berkumpul bersama teman-teman, maupun untuk mengerjakan tugas. Tidak heran, saat ini *Coffeshop* di Yogyakarta sangat menjamur dimana-mana. Maka dalam hal ini, *Coffeshop* yang merupakan salah satu pilihan utama orang-orang dalam menghabiskan waktu diluar rumah mulai kembali dapat melihat peluang dalam pergerakan perekonomian yang mulai pulih ini. *Coffeshop* dimasa kini tidak lagi hanya menawarkan kopi khasnya tersendiri, melainkan juga tempat, fasilitas, dan lain sebagainya. Dalam fenomena menjamurnya *coffeshop* di Yogyakarta yang beriringan dengan kondisi perkonomian yang mulai berjalan ini, maka para pelaku bisnis *Coffeshop* di Yogyakarta harus semakin jeli melihat peluang bisnis agar dapat bertahan dalam persaingan dan memperoleh keuntungan yang lebih banyak.

Jnawi Coffe & Roatery merupakan kedai kopi yang meanawarkan sajian kopi panas maupun dingin yang berasal dari berbagai macam daerah, selain sajian kopi

dalam bentuk minuman, Jnawi Coffee & Roastery juga menawarkan biji kopi dalam bentuk *roastbeans* utuh atau yang sudah dihaluskan yang bisa dipesan sesuai selera untuk disajikan sendiri dirumah. Jnawi Coffee & Roastery ini terletak di Jl. Sareh No. 1, Kota Baru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta. Jnawi sendiri sudah berdiri sejak tahun 2019, dengan lokasi yang sangat strategis tepat ditengah kota Yogyakarta dengan harganya yang kompetitif, Jnawi Coffee & Roastery sudah menjangkau pangsa pasarnya. Lokasi dari Jnawi Coffee & Roastery ini sendiri memanfaatkan teras dan halaman dari kantor PT. Jiwa Lestari Karya yang merupakan kantor *management consultant* yang salah satu unit usahanya adalah Jnawi Coffee & Roastery itu sendiri, sehingga dalam hal ini, oleh pemilik, Jnawi Coffee & Roastery tidak dibebankan sewa tanah maupun bangunan.

Melihat peluang bisnis ditengah kebangkitan perekonomian kali ini, Jnawi Coffee & Roastery berencana untuk mengembangkan usahanya dengan menambah kapasitas dan fasilitas di Jnawi Coffee & Roastery. Pentingnya meningkatkan kualitas, kuantitas, dan pelayanan pada usaha *Coffeeshop* ini sangat disadari oleh pemilik ditengah persaingan pasar yang semakin ketat. Maka, penelitian kali ini berkaitan dengan proses pengambilan keputusan dalam kelayakan untuk pengembangan bisnis dalam hal penambahan kapasitas dan fasilitas yang ada di Jnawi Coffee & Roastery.

Saat ini Jnawi Coffee & Roastery memiliki kapasitas sekitar 65-70 orang, dengan jumlah 14 meja yang tersedia. Namun, karena Jnawi Coffee & Roastery memanfaatkan teras dan halaman dari kantor *management consultant* PT. Jiwa Lestari Karya, 70% dan kapasitas yang disediakan berada diruang terbuka atau di

halaman kantor tersebut, hanya 30% sisanya yang berada di teras yang tertutup atap. Hal ini menjadi permasalahan lain bagi Jnawi Coffee & Roastery karena ketika cuaca sedang tidak mendukung hingga turun hujan, maka kapasitas yang tersedia menurun drastis dan berpengaruh *significant* terhadap penjualan Jnawi Coffee & Roastery pada hari tersebut. Hal ini mendasari pemilik dan pihak manajemen untuk melakukan pengembangan usaha pada Jnawi Coffee & Roastery dengan menambah fasilitas agar kedai kopi ini dapat tetap beroperasi normal walaupun dalam cuaca buruk sekalipun. Selain untuk mengantisipasi pengaruh cuaca terhadap kegiatan operasionalnya, pengembangan ini juga dilakukan untuk merealisasi rencana Jnawi untuk menambah jam operasionalnya, dimana pada awalnya Jnawi beroperasi dari jam 16.00 – 00.00 WIB, setelah pengembangan direncanakan Jnawi akan beroperasi dari 08.00 WIB sehingga dari bertambahnya jam operasional ini diharapkan penjurannya juga akan meningkat. Penambahan jam operasional ini bukan tanpa alasan, melainkan lokasi Jnawi yang berada di tengah kota dianggap strategis dan berpotensi untuk menjangkau konsumen yang membutuhkan asupan kafein maupun melakukan kegiatan produktif sejak pagi hari, baik untuk bekerja, mengerjakan tugas kuliah, maupun sekedar untuk bersantai sejenak. Tidak hanya itu, peningkatan penjualan disetiap bulannya juga menjadi salah satu faktor pertimbangan bagi Pemilik dan manajemen untuk melakukan pengembangan tempat.

Tabel 1.1  
Penjualan Bulan Maret – Juli 2022

Bulan	Jumlah Item	Omzet
Maret 2022	584	Rp. 14.735.325,-
April 2022	746	Rp. 19.369.735,-
Mei 2022	871	Rp. 21.771.640,-
Juni 2022	892	Rp. 22.433.730,-
Juli 2022	988	Rp. 24.875.345,-

Sumber: Jnawi Coffee & Roastery, 2022

Dalam hal ini, pemilik dan pihak manajemen berencana untuk mengembangkan tempat usaha Jnawi Coffee & Roastery dengan menambah atap, merenovasi bar, dan beberapa fasilitas lain yang menunjang kualitas dan kuantitas Jnawi Coffee & Roastery. Pengembangan tempat ini termasuk dalam pengambilan keputusan kelayakan dalam pengembangan usaha tersebut. Pengambilan keputusan ini perlu dipertimbangkan kelayakannya agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan tersebut. Kelayakan pengembangan tempat usaha ini dilakukan dengan menganalisis apakah pengembangan tersebut layak dilakukan atau tidak. Karena pengambilan keputusan ini akan menimbulkan pengeluaran dana dan risiko yang harus dipertimbangkan dengan matang agar tercapainya tujuan utama pemilik dan manajemen untuk meningkatkan keuntungan yang dapat diperoleh di masa depan.

## 1.2. Rumusan Masalah

Analisis kelayakan pengembangan bisnis dilakukan untuk meneliti apakah suatu usaha layak dikembangkan atau tidak. Berdasarkan dari latar belakang diatas,

rumusan masalah pada penelitian ini adalah apakah pengembangan tempat usaha pada Jnawi Coffee Roastery Yogyakarta layak untuk dilakukan?

### **1.3. Batasan Masalah**

1. Penelitian ini hanya dilakukan dalam aspek keuangan.
2. Metode penelitian yang digunakan adalah metode NPV atau *Net Present Value*.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh Jnawi Coffee & Roastery layak atau tidak untuk dilakukan.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini diharapkan agar bisa menjadi acuan bagi pemilik serta manajemen dari Jnawi Coffee & Roastery untuk proses pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha yang akan dilakukan apakah sudah layak atau belum.

### **1.6. Metode Penelitian**

#### **1.6.1. Objek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada Jnawi Coffe & Roastery Yogyakarta yang berlokasi Jl. Sareh No. 1, Kota Baru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, 55224.

### **1.6.2. Pendekatan Ilmiah**

Penelitian yang digunakan merupakan penelitian studi kasus yang merupakan penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan sebuah informasi yang bermanfaat untuk memecahkan suatu masalah yang sedang dialami oleh manajemen.

### **1.6.3. Sumber Data**

#### **1. Data Primer**

Data primer dalam penelitian adalah data yang didapatkan secara langsung dari perusahaan tanpa perantara. Dalam penelitian ini, data primer didapatkan langsung dengan melakukan observasi dan wawancara kepada pemilik dan manajemen dari Jnawi Coffee & Roastery.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang didapatkan secara tidak langsung dari pemilik dan manajemen, melainkan data yang sudah tersedia yang dikumpulkan dari dokumen arsip perusahaan.

### **1.6.4. Metode Pengumpulan Data**

#### **1. Wawancara**

Wawancara merupakan metode yang digunakan dengan tujuan agar memperoleh data secara langsung dari pihak terkait baik itu pemilik maupun pihak manajemen perusahaan yang berperan sebagai pelaku usaha terkait.

## 2. Metode Observasi

Metode observasi merupakan metode penelitian dengan melakukan penelitian langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian

## 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode penelitian dengan cara mengumpulkan dan mengolah arsip berkas dan dokumen perusahaan dan catatan-catatan yang berkaitan dengan perusahaan yang menjadi objek penelitian.

### **1.6.5. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang akan digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi investasi awal dari berdirinya Jnawi Coffee & Roastery.
2. Menghitung aliran kas bersih.
3. Menentukan tingkat diskonto atau *return* Jnawi Coffee & Roastery.
4. Menghitung Net Present Value (NPV).



## **1.7. Sistematika Penulisan**

### **BAB I           PENDAHULUAN**

Bab ini akan menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, teknik analisis data dan sistematika penulisan.

### **BAB II           LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan tentang landasan teori yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti oleh penulis. Teori yang dijelaskan dalam bab ini berkaitan dengan kelayakan bisnis dalam aspek keuangan.

### **BAB III          GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini berisi tentang gambaran umum dari perusahaan yang menjadi objek penelitian baik itu dari sejarah produsen, struktur organisasi, serta informasi lain yang berkaitan dengan perusahaan yang menjadi objek penelitian.

### **BAB IV          ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang hasil dari penelitian dari analisis kelayakan pengembangan usaha dengan menggunakan metode *Net Present Value*.

### **BAB V           KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan hasil dari analisis data dari kelayakan pengembangan usaha yang dilakukan guna dijadikan

sebagai masukan bagi perusahaan dalam proses pengambilan keputusan.

