

## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis Jamoein Cafe**

Dea Rahmadani<sup>1</sup>, Dhita Arizka Oktavia<sup>2</sup>, Perlita Hatma Ardiningrum<sup>3\*</sup>, Tomy Rizky Izzalqurny<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Negeri Malang

[\\*perlita.hatma.2104216@students.um.ac.id](mailto:perlita.hatma.2104216@students.um.ac.id)

### **Abstrak**

Penelitian mengenai kelayakan sebuah rencana bisnis yang ingin memberdayakan UMKM (usaha kecil mikro menengah) di tengah kondisi pasca pandemi Covid-19. Jamu sendiri merupakan minuman tradisional yang dipercaya memiliki beragam khasiat untuk menjaga kesehatan tubuh. Jamoein Cafe merupakan cafe yang bergerak di bidang penjualan jamu. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis dari Jamoein Cafe yang berencana memberdayakan UMKM penjual jamu di sekitar daerah Batu dan Malang untuk bekerja sama sebagai pemasok. Hasil dari penelitian ini adalah Jamoein Cafe cukup layak untuk berjalan dengan meninjau masih minimnya usaha serupa dan hasil analisis lainnya yang memenuhi ketentuan pada beberapa aspek meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, dan aspek lingkungan.

**Kata Kunci:** Jamu, Cafe, UMKM, Kelayakan, Kesehatan

### **Abstract**

*Research on the feasibility of a business plan that wants to empower MSMEs (small micro and medium enterprises) in the midst of the post-Covid-19 pandemic. Jamu itself is a traditional drink that is believed to have various properties to maintain a healthy body. Jamoein Cafe is a cafe engaged in the sale of herbal medicine. This study aims to analyze the business feasibility of Jamoein Cafe which plans to empower MSMEs selling herbal medicine in the Batu and Malang areas to work together as suppliers. The results of this study are Jamoein Cafe is quite feasible to run by considering the lack of similar businesses and the results of other analyzes that meet the requirements in several aspects including market and marketing aspects, technical aspects, management aspects, human resources aspects, financial aspects, and environmental aspects.*

**Keywords:** Herbal Medicine, Cafe, MSMEs, Feasibility, Health

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Di tengah wabah Covid-19, banyak bermunculan UMKM (usaha kecil mikro dan menengah) sebagai bentuk usaha pemulihan ekonomi masyarakat. Selain itu, masyarakat juga dituntut untuk menjaga imun tubuh sebaik mungkin agar terhindar dari penularan virus berbahaya. Sebagian besar masyarakat Indonesia pasti mengenal jamu sebagai salah satu minuman tradisional yang dipercaya mampu menjaga kesehatan tubuh. Hal ini tidak bertentangan dengan fakta bahwa Indonesia sejak zaman dahulu terkenal dengan kekayaan rempah-rempahnya. Dengan begitu, permintaan jamu pun semakin meningkat. Kami berencana membangkitkan UMKM setempat khususnya di wilayah Malang. Usaha ini akan memberdayakan penjual jamu tradisional sebagai pemasok. Peluang usaha ini terletak pada masih minimnya penjualan jamu dalam bentuk gerai cafe dan kemasan bubuk. Pesaing yang mengelola produk yang sama dapat dikatakan masih sedikit, akan tetapi ada beberapa perusahaan yang sudah dikenal jauh lebih dulu. Maka dari itu, Jamoein Cafe akan tetap bersaing secara sehat dengan memperhatikan kualitas bahan baku yang terbaik untuk dipasarkan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Studi Kelayakan Bisnis**

Dalam merintis usaha baru tentunya dibutuhkan proses analisis untuk menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut untuk dijalankan. Proses inilah yang disebut studi kelayakan bisnis. Lebih jelasnya, studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang secara mendalam mempelajari tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan kelayakan suatu bisnis untuk dijalankan (Kasnir dan Jakfar:2003). Adapun tujuan lain dari studi kelayakan bisnis ini adalah memudahkan perencanaan, pelaksanaan pekerjaan, pengawasan, pengendalian, dan menghindari risiko kerugian yang mungkin dapat terjadi.

### **Jamoein Cafe**

Jamoein Cafe merupakan gagasan anyar yang ingin kami wujudkan sebagai bentuk kepedulian kami terhadap UMKM penjual jamu di sekitar Malang. Efek samping dari datangnya pandemi menuntut masyarakat untuk mulai mencari penghasilan tambahan dengan berwirausaha dan tetap memperhatikan imunitas tubuh. Jamoein Cafe berencana menggabungkan konsep tradisional dan modern dengan menjual jamu dalam bentuk cafe. Sebab, tak dapat dipungkiri bahwa anak muda zaman sekarang tidak jauh-jauh dari yang namanya cafe. Hal ini didukung juga dengan belum banyaknya pengusaha serupa.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan 2 (dua) metode sekaligus, yakni metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode kualitatif kami gunakan untuk menganalisis sebagian besar aspek meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia (SDM) aspek keuangan, serta aspek lingkungan. Sedangkan metode kuantitatif kami gunakan untuk menganalisis aspek keuangan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Aspek Pasar dan Pemasaran**

Permintaan adalah keinginan yang didukung oleh daya beli dan akses untuk membeli. Oleh karena itu masalah lokasi yang mudah dijangkau sangat kami perhatikan untuk menjaga besarnya permintaan. Kemudian, untuk menentukan kelanjutan suatu perusahaan dibutuhkan peran pemasaran. Diperlukan adanya segmentasi pasar, *targeting*, dan *positioning* untuk mengarahkan sistem pemasaran seperti apa untuk mencapai target tersebut. Dari hasil analisis kami terhadap aspek ini kami menargetkan semua kalangan bisa menjadi konsumen produk kami. Kami akan melakukan pemasaran produk kami melalui beragam media sosial sehingga dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas. Sedangkan cafe akan didirikan berdekatan dengan tempat produksi yakni di Batu, Malang. Selain memasarkan produk di cafe, kami juga akan menggunakan beberapa *platform* untuk memasarkan produk kami, seperti shopee.

### **Analisis SWOT**

- a. *Strength* (Kekuatan)
  - Bahan baku yang digunakan berkualitas.
  - Bekerja sama dengan petani dan penjual jamu tradisional guna memberdayakan UKM

- Menjual jamu dalam bentuk café belum banyak sehingga jumlah pesaingnya masih sedikit
  - Penyajian jamu lebih menarik
  - Produk jamu disajikan dalam bentuk kemasan dan siap seduh di cafe
- b. *Weakness* (Kelemahan)
- Fluktuasi bahan baku
  - Factor cuaca yang tak menentu sehingga menghambat proses produksi
- c. *Opportunities* (Peluang)
- Ada pangsa pasar yang belum terpenuhi
  - *Mindset* masyarakat yang telah terbuka mengenai manfaat jamu
- d. *Threat* (Ancaman)
- Adanya pesaing usaha sejenis dengan kualitas yang lebih baik sesuai keinginan pasar. Krisis ekonomi dan menurunnya daya beli masyarakat

### **Aspek Teknis**

Kami memilih lokasi cafe dekat dengan areal penduduk agar mudah dijangkau oleh konsumen maupun tenaga kerja. Selanjutnya, untuk memenuhi persediaan bahan baku kami dapatkan melalui 3 (tiga) pemasok, antara lain penjual jamu tradisional, petani rempah-rempah, dan petani tanaman toga. Dari bahan baku tersebut kami akan memproduksi sebanyak 500 porsi jamu untuk dijual secara langsung dan tidak langsung (*online*).

### **Aspek Manajemen**

Dalam manajemen persediaan, Jamoein Cafe menggunakan manajemen persediaan tradisional. Pendekatan ini menggunakan persediaan untuk mengelola *trade off* antara biaya pesanan dan biaya penyimpanan. Dengan demikian, untuk meminimalisir biaya penyimpanan maka harus mengurangi atau bahkan meniadakan persediaan. Sedangkan untuk meminimalisir biaya pesanan maka harus memperbanyak adanya persediaan.

Selanjutnya, rencana pengembangan. Kami akan melakukan pengembangan berupa penambahan varian produk dan mempertahankan keunggulan kompetitif yang kami miliki. Kami juga perlu mengetahui apakah segmen yang kami tetapkan memiliki tingkat potensial dan daya beli yang tinggi dari terhadap yang akan kami tawarkan. Hal tersebut kami lakukan sebagai upaya untuk meningkatkan nilai kompetitif dari produk kami, serta sebagai usaha untuk dapat memenuhi keinginan para konsumen sesuai dengan produk yang kami tawarkan. Terakhir, kami akan meminimalisir adanya distributor (perantara) guna memudahkan *quality control* (pengawasan kualitas) terhadap produk kami.

### **Aspek Sumber Daya Manusia**

Berkaitan dengan sumber daya manusia yang dibutuhkan oleh perusahaan kami, SDM yang digunakan adalah SDM yang ahli di bidangnya masing-masing. Pembagian bidang yang ada pada perusahaan kami meliputi bidang produksi, keuangan, SDM, pemasaran, serta sarana dan prasana untuk menunjang keberlangsungan usaha kami. Selanjutnya, tingkatan sumber daya manusia dibedakan menjadi 2 tingkatan, yaitu tingkat tenaga ahli manajer dan tingkat tenaga ahli karyawan. Pada tingkatan tenaga ahli manajer, dibutuhkan SDM dengan kriteria lulusan sarjana dan memiliki pengalaman minimal satu tahun di bidangnya masing-masing. Selain itu, untuk bahwa pelamar memiliki kemampuan di bidangnya, pelamar juga diharapkan melampirkan

sertifikat kemampuan tersebut. Sedangkan untuk tingkat tenaga ahli karyawan, kriteria utama adalah memiliki jiwa tanggung jawab, jujur, dan ulet dalam bekerja. Perekrutan tenaga ahli karyawan juga dapat diutamakan dari lingkungan setempat dan pembuatan iklan lowongan pekerjaan.

### Aspek Keuangan

Terkait analisis keuangan berikut adalah proyeksi laporan keuangan dalam selama 3 (tiga) tahun berturut-turut.

#### 1) Laporan Laba Rugi

**Tabel 1. Laporan Laba Rugi dalam Keadaan Normal**

LAPORAN LABA RUGI DALAM KEADAAN NORMAL				
	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga	
<b>PENJUALAN</b>	Terjual 180.000 Jamu	Terjual 185.000 Jamu	Terjual 195.000 Jamu	
Penjualan	Rp 2.700.000.000	Rp 2.775.000.000	Rp	2.925.000.000
Retur Penjualan	-Rp 90.000.000	-Rp 92.000.000	-Rp	95.000.000
Penjualan Bersih	<b>Rp 2.610.000.000</b>	<b>Rp 2.683.000.000</b>	<b>Rp</b>	<b>2.830.000.000</b>
<b>BEBAN POKOK BENJUALAN</b>				
Persediaan Barang Jadi Awal	Rp -	Rp 9.456.000	Rp	6.619.200
HPP	Rp 1.702.080.000	Rp 1.749.360.000	Rp	1.843.920.000
Persediaan Barang Jadi Yang Tersedian Dijual	Rp 1.702.080.000	Rp 1.758.816.000	Rp	1.850.539.200
Persediaan Barang Jadi Akhir	Rp 9.456.000	Rp 6.619.200	Rp	2.836.800
<b>Jumlah Beban Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 1.702.080.000</b>	<b>Rp 1.749.360.000</b>	<b>Rp</b>	<b>1.843.920.000</b>
<b>LABA KOTOR</b>	<b>Rp 907.920.000</b>	<b>Rp 933.640.000</b>	<b>Rp</b>	<b>986.080.000</b>
<b>BEBAN BEBAN OPERASI</b>				
Beban Gaji Pimpinan 1	Rp 48.000.000	Rp 48.000.000	Rp	48.000.000
Beban Gaji Pimpinan 2	Rp 48.000.000	Rp 48.000.000	Rp	48.000.000
Beban Gaji Manajer Pemasaran	Rp 38.400.000	Rp 38.400.000	Rp	38.400.000
Beban Gaji Manajer Keuangan	Rp 38.400.000	Rp 38.400.000	Rp	38.400.000
Beban Gaji Manajer SDM	Rp 38.400.000	Rp 38.400.000	Rp	38.400.000
Beban Gaji Manajer Produksi	Rp 38.400.000	Rp 38.400.000	Rp	38.400.000
Beban Gaji 1 orang supervisor Pelayanan	Rp 22.800.000	Rp 22.800.000	Rp	22.800.000
Beban Gaji Staff Pemasaran	Rp 22.800.000	Rp 22.800.000	Rp	22.800.000
Beban Gaji staff keuangan	Rp 22.800.000	Rp 22.800.000	Rp	22.800.000
Beban Gaji staff SDM	Rp 22.800.000	Rp 22.800.000	Rp	22.800.000
Beban Gaji Pramusaji	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp	15.600.000
Beban Gaji Kasir	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp	15.600.000
Beban Gaji Driver	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp	15.600.000
Beban Gaji Cleaning Service	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp	15.600.000
Beban Pemasaran	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp	6.000.000
Beban Perawatan Aktiva	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp	600.000
Beban Lain-lain	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp	2.400.000
<b>Total Beban Operasi</b>	<b>Rp 412.200.000</b>	<b>Rp 412.200.000</b>	<b>Rp</b>	<b>412.200.000</b>
<b>LABA BERSIH SEBELUM PAJAK</b>	<b>Rp 495.720.000</b>	<b>Rp 521.440.000</b>	<b>Rp</b>	<b>573.880.000</b>
Pajak (1% x 50% x Laba Sebelum Pajak)	Rp 2.478.600	Rp 2.607.200	Rp	2.869.400
<b>LABA BERSIH SETELAH PAJAK</b>	<b>Rp 493.241.400</b>	<b>Rp 518.832.800</b>	<b>Rp</b>	<b>571.010.600</b>

#### 2) Laporan Perubahan Modal

**Tabel 2. Proyeksi Laporan Perubahan Modal Selama 3 Tahun Berturut-Turut**

LAPORAN PERUBAHAN MODAL DALAM KEADAAN NORMAL				
	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga	
Modal Awal	Rp 180.000.000	Rp 500.606.910	Rp	837.848.230
Lab Bersih	Rp 493.241.400	Rp 518.832.800	Rp	571.010.600
Dividen	Rp 172.634.490	Rp 181.591.480	Rp	199.853.710
Modal Akhir	Rp 500.606.910	Rp 837.848.230	Rp	1.209.005.120

### LAPORAN PERUBAHAN MODAL DALAM KEADAAN BURUK

	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Modal Awal	Rp 180.000.000	Rp 500.606.910	Rp 784.064.500
Laba Bersih	Rp 493.241.400	Rp 436.088.600	Rp 377.940.800
Dividen	Rp 172.634.490	Rp 152.631.010	Rp 132.279.280
Modal Akhir	Rp 500.606.910	Rp 784.064.500	Rp 1.029.726.020

LAPORAN PERUBAHAN MODAL DALAM KEADAAN TERBAIK			
	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Modal Awal	Rp 180.000.000	Rp 500.606.910	Rp 898.166.722
Laba Bersih	Rp 493.241.400	Rp 611.630.480	Rp 592.005.896
Dividen	Rp 172.634.490	Rp 214.070.668	Rp 207.202.064
Modal Akhir	Rp 500.606.910	Rp 898.166.722	Rp 1.282.970.554

### 3) Laporan Neraca

**Tabel 5. Laporan Neraca dalam Keadaan Normal**

NERACA DALAM KEADAAN NORMAL			
	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
<b>AKTIVA</b>			
<b>Aktiva Lancar</b>			
Kas	Rp 484.170.043	Rp 821.861.363	Rp 1.191.568.253
Piutang Usaha	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 4.500.000
Perlengkapan	Rp 2.500.000	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Sewa dibayar Dimuka	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Total Aktiva Lancar	<b>Rp 492.670.043</b>	<b>Rp 831.861.363</b>	<b>Rp 1.201.068.253</b>
<b>Aktiva Tetap</b>			
Peralatan	Rp 11.246.000	Rp 11.246.000	Rp 11.246.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-Rp 1.359.133	-Rp 1.359.133	-Rp 1.359.133
Total Aktiva Tetap	<b>Rp 9.886.867</b>	<b>Rp 9.886.867</b>	<b>Rp 9.886.867</b>
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>Rp 502.556.910</b>	<b>Rp 841.748.230</b>	<b>Rp 1.210.955.120</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>Kewajiban</b>			
Utang Usaha	Rp 1.950.000	Rp 3.900.000	Rp 1.950.000
Utang Gaji	Rp -	Rp -	Rp -
Total Kewajiban	<b>Rp 1.950.000</b>	<b>Rp 3.900.000</b>	<b>Rp 1.950.000</b>
<b>Modal</b>			
Modal Usaha	Rp 500.606.910	Rp 837.848.230	Rp 1.209.005.120
Total Modal	Rp 500.606.910	Rp 837.848.230	Rp 1.209.005.120
<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>Rp 502.556.910</b>	<b>Rp 841.748.230</b>	<b>Rp 1.210.955.120</b>

### 4) Laporan Arus Kas

**Tabel 8. Laporan Arus Kas Selama 3 Tahun Berturut-Turut**

LAPORAN ARUS KAS KEADAAN NORMAL			
Keterangan	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Laba Bersih (EAT)	Rp 500.606.910	Rp 837.848.230	Rp 1.209.005.120
Depresiasi	Rp 1.359.133	Rp 1.359.133	Rp 1.359.133
Cash Flow	Rp 499.247.777	Rp 836.489.097	Rp 1.207.645.987

LAPORAN ARUS KAS KEADAAN BURUK			
Keterangan	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Laba Bersih (EAT)	Rp 500.606.910	Rp 784.064.500	Rp 1.029.726.020
Depresiasi	Rp 1.359.133	Rp 1.359.133	Rp 1.359.133
Cash Flow	Rp 499.247.777	Rp 782.705.367	Rp 1.028.366.887

LAPORAN ARUS KAS KEADAAN TERBAIK			
Keterangan	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Laba Bersih (EAT)	Rp 500.606.910	Rp 898.166.722	Rp 1.282.970.554
Depresiasi	Rp 1.359.133	Rp 1.359.133	Rp 1.359.133
Cash Flow	Rp 499.247.777	Rp 896.807.589	Rp 1.281.611.421

5) *Net Present Value (NPV)*

**Tabel 9. Perhitungan *Net Present Value (NPV)***

PERHITUNGAN NET PRESENT VALUE			
Tahun	Arus Kas	DF 25%	PV of Proceeds
1	Rp 499.247.777	0,8000	Rp399.398.221,60
2	Rp 896.807.589	0,6400	Rp573.956.856,96
3	Rp 1.281.611.421	0,5120	Rp656.185.047,76
PV of Proceeds			Rp1.629.540.126,32
PV of Outlays			<b>-Rp180.000.000</b>
<b>NPV</b>			<b>Rp1.449.540.126,32</b>

Dari perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa *PV of proceeds* nilainya lebih besar daripada *PV of Outlays* sehingga *Net Present Value*-nya bertanda positif. Kelebihan *PV of proceeds* dari *PV of Outlays* sebesar **Rp1.449.540.126,32**. Dengan demikian, jika dilihat dari keuangannya usaha Sour'nChoc Dessert layak untuk dijalankan karena NPV bernilai positif.

6) *Payback Period (PP)*

Investor memberi syarat bahwa modal harus dapat terpenuhi pada tahun kedua. Perhitungan *payback period* dapat dilihat berikut ini:

**Tabel 10. Perhitungan *Payback Period (PP)***

PERHITUNGAN PAYBACK PERIOD		
Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
0	-Rp180.000.000	-Rp180.000.000
1	Rp 499.247.777	Rp 319.247.777
2	Rp 896.807.589	Rp 1.216.055.366
3	Rp 1.281.611.421	Rp 2.497.666.787

$$PP = 1 + \frac{180.000.000}{499.247.777} \times 1$$

$$PP = 1,36 \text{ tahun atau } 1 \text{ tahun lebih } 3 \text{ bulan } 6 \text{ hari}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa *payback period*-nya adalah selama 1,36 tahun atau 1 tahun lebih 3 bulan 6 hari. Oleh karena modal dapat terpenuhi sebelum tahun kedua, usaha Jamoein Café dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

7) *Profitability Index (PI)*

Nilai PI harus lebih besar dari 1 sehingga suatu usaha bisa dikatakan layak. Berikut adalah perhitungan *profitability index* Jamoein Cafe:

$$PI = \frac{\text{Aliran nilai kas bersih}}{\text{Investasi}}$$

$$PI = \frac{1.629.540.126,32}{180.000.000}$$

$$PI = 9,053$$

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa Jamoein Café layak untuk dijalankan karena  $PI = 9,053 > 1$ .

8) *Internal Rate of Return (IRR)*

Berdasarkan pada perhitungan yang ada di tabel 11, dengan asumsi rate of return sebesar 25% , maka angka 331% ini menguntungkan. Dengan berdasarkan prinsip IRR, maka ada baiknya jenis investasi di atas ini diterima

**Tabel 11. Internal Rate of Return (IRR)**

Tingkat Diskon : **25%**

PERHITUNGAN IRR	
Tahun	Arus Kas
0	-Rp 180.000.000
1	Rp 499.247.777
2	Rp 896.807.589
3	Rp 1.281.611.421
<b>IRR</b>	<b>331%</b>

9) *Break Event Point (BEP)*

Jumlah unit yang harus diproduksi agar Jamoein Café dapat mencapai BEP:

**Tahun pertama**

$$BEP (unit) = \frac{Fixed\ cost}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ setiap\ unit\ produk}$$

$$BEP (unit) = \frac{1.702.080.000}{15.000 - 9.456}$$

$$BEP (unit) = 307,01$$

Jadi, Jamoein Café harus memproduksi sebanyak 307 unit untuk mencapai BEP.

**Tahun kedua**

$$BEP (unit) = \frac{Fixed\ cost}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ setiap\ unit\ produk}$$

$$BEP (unit) = \frac{1.806.096.000}{15.000 - 9.456}$$

$$BEP (unit) = 325,774$$

Jadi, Jamoein Café harus memproduksi sebanyak 326 unit untuk mencapai BEP.

**Tahun ketiga**

$$BEP (unit) = \frac{Fixed\ cost}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ setiap\ unit\ produk}$$

$$BEP (unit) = \frac{1.897.819.200}{54.000 - 24.000}$$

$$BEP (unit) = 342,319$$

Jadi, Jamoein Café harus memproduksi sebanyak 342 unit untuk mencapai BEP.

## Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan yang akan kami bahas terdiri dari dua yakni aspek ramah lingkungan dan aspek lingkungan industri. Dalam aspek ramah lingkungan, kami berusaha untuk meminimalisir limbah akibat penjualan produk. Kami akan menyajikan minuman kami pada gelas gerabah untuk mengurangi sampah plastik, penggunaan ampas rempah jamu sebagai pupuk kompos untuk tanaman toga dan menjualnya kepada para petani. Adapun dalam aspek lingkungan industri terdapat beberapa ancaman, antara lain:

1) Ancaman masuknya pendatang baru

Usaha ini dapat terancam oleh munculnya usaha jamu-jamu lain yang lebih inovatif dan murah, minuman herbal yang lebih modern, serta cafe yang lebih menarik. Akan tetapi, ancaman terkait masuknya pendatang baru berupa cafe tidak terlalu besar.

2) Ancaman dari produk pengganti

Lahirnya produk baru yang lebih inovatif dan terkesan modern meskipun memiliki khasiat yang sama tidak menutup kemungkinan bahwa bisa menjadi ancaman. Sebabnya masyarakat selalu menilai penampilan dan kepraktisan sebuah produk. Jika ada produk serupa dengan tampilan yang lebih menarik dan dapat dikonsumsi secara instan, maka hal itu bisa mengancam kelangsungan produk kami. Oleh karena itu, kami akan mengatasi hal tersebut dengan terus berinovasi agar bisa menyaingi produk-produk baru.

3) Kekuatan tawar menawar pembeli

Pembeli selalu menginginkan barang yang murah lagi berkualitas. Kami akan selalu berusaha menjaga kualitas produk kami dan menjualnya dengan harga yang sepadan. Harga yang kami pasang tidak akan melebihi dari nilai wajar dan berimbang dengan kualitas. Kami juga akan memberikan diskon kepada pembeli pada momen dan/atau pembelian dalam jumlah tertentu.

4) Kekuatan tawar menawar pemasok

Harga pasokan barang dagang tentu saja memengaruhi harga jual barang dagang tersebut. Maka, untuk menghindari ketergantungan terhadap satu pemasok yang memegang kendali harga kami akan menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok yang merupakan petani. Hal ini kami putuskan untuk meminimalisir biaya yang ditimbulkan.

## SIMPULAN

Usaha Jamoein Cafe ini memiliki keunggulan di mana masih belum banyak usaha serupa yang akan menyainginya. Penjualan jamu berbentuk cafe akan menarik pelanggan dari kalangan muda sekarang yang senang bersua foto di tempat *photogenic* semacam cafe. Didukung dengan tema cafe yang mengusung rencana ramah lingkungan dengan menggunakan perabotan serba alami berbahan dasar gerabah tentu saja dapat menjadi ciri khas yang menarik bagi konsumen. Di sisi lain dari penggunaan perabotan yang ramah lingkungan, hal ini berarti Jamoein Cafe berusaha untuk mengurangi limbah plastik dari kegiatan operasionalnya.

Sedangkan dari aspek keuangan, diketahui bahwa *payback period*-nya adalah selama 1,36 tahun atau 1 tahun lebih 3 bulan 6 hari. Oleh karena modal dapat terpenuhi sebelum tahun kedua,

usaha Jamoein Café dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Lalu, Jamoein Café memiliki nilai  $PI = 9,053 > 1$ , sehingga dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Berdasarkan hasil dan pembahasan, Jamoein Cafe cukup layak untuk dijalankan meninjau masih minimnya usaha yang serupa. Hal ini tentu saja berkaitan dengan tujuan utama Jamoein Cafe untuk memberdayakan UMKM setempat terutama dalam bidang penjualan jamu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). Studi Kelayakan Bisnis.
- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Biodi, M., & Sanawiri, B. (2017). Analisis Lingkungan Industri Guna Menentukan Business Strategy dalam Rangka Mencapai Keunggulan Bersaing (Studi pada Pr. Alfi Putra) (Doctoral dissertation, Brawijaya University). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 50(3), 172–181. doi: <https://www.neliti.com/publications/187657>
- Sulastri, P. (2014). Sistem Just In Time (JIT) Penting Bagi Perusahaan Industri. *Dharma Ekonomi*, 19(36). doi: <http://ejurnal.stiedharmaputra-smg.ac.id/index.php/DE/article/view/47>
- Purwaningsih, E. H. (2013). Jamu, obat tradisional asli Indonesia: pasang surut pemanfaatannya di Indonesia. *eJournal Kedokteran Indonesia*, 85-89. doi: <http://www.jke.feb.ui.ac.id/index.php/eJKI/article/download/2065/2492>