STUDI KELAYAKAN USAHA KOPI KELILING SEDIA KOPI DI KOTA PONTIANAK DITINJAU DARI ASPEK TEKNIS ASPEK PEMASARAN DAN ASPEK KEUANGAN

SKRIPSI

Program Studi Sarjana Teknik Industri
Jurusan Teknik Industri

Oleh:
ABDULLATHIF
NIM D1061211041

FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK
2025

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Abdullathif

NIM : D1061211041

menyatakan bahwa dalam SKRIPSI yang berjudul "Studi Kelayakan Usaha Kopi Keliling Sedia Kopi di Kota Pontianak Ditinjau Dari Aspek Teknis Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan" tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi manapun. Sepanjang pengetahuan Saya, tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Rujukan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya. Saya sanggup menerima konsekuensi akademis dan hukum di kemudian hari apabila pernyataan yang dibuat ini tidak benar.

Pontianak, 21 Juli 2025



Abdullathif

D1061211041

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
FAKULTAS TEKNIK
Jalan Prof.Dr. H. Hadari Nawawi Pontianak 78124
Telepon (0561) 740186, WA: +6282152280907
Email : ft@untan.ac.id Website : http://teknik.untan.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

STUDI KELAYAKAN USAHA KOPI KELILING SEDIA KOPI DI KOTA PONTIANAK DITINJAU DARI ASPEK TEKNIS ASPEK PEMASARAN DAN ASPEK KEUANGAN

Jurusan Teknik Industri
Program Studi SarjanaTeknik Industri

Oleh:

Abdullathif
NIM. D1061211041

Telah dipertahankan di depan penguji skripsi pada tanggal 21 Juli 2025
dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana teknik

Susunan Pembimbing dan Penguji Skripsi

Dosen Pembimbing Utama : Tri Wahyudi, S.T., M.T.
NIP. 198105292010121002

Dosen Pembimbing Kedua : Famelga Clea Putri, S.T., M.T.
NIP. 199709042024062001

Dosen Penguji Utama : Ir. Febri Prima, S.T., M.Sc.
NIP. 199002282019031006

Dosen Penguji Kedua : Ratih Rahmahwati S.T., M.T.
NIP. 198805092019032014

Pontianak, 21 Juli 2025

Dekan

Dr.-Ing. Ir. Slamet Widodo, M.T., IPM.
NIP. 196712231992031002

Pembimbing Utama,

Tri Wahyudi, S.T., M.T.
NIP. 198105292010121002

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya lah penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan sholawat serta salam kepada junjungan nabi besar Muhammad SAW, teladan bagi seluruh umat manusia. Alhamdulillah telah selesai sebuah karya yang akan penulis persembahkan sebagai bukti perjuangan selama ini kepada :

1. Orang tua saya yang telah memberikan doa serta semangat kepada anak terakhirnya hingga mencapai gelar sarjananya.
2. Kakak dan Ketiga abang saya, terima kasih atas inspirasi dan dukungan yang terus menguatkan langkahku. Kalian adalah panutanku yang selalu memberikan semangat dalam setiap perjalanan hidup ini.
3. Keluarga saya yang telah memberikan dukungan baik secara materi maupun jasa yang tidak dapat dihitung.
4. Teman-teman terdekatku dan teman baikku yang selalu memberikan semangat dan selalu percaya bahwa saya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Terakhir terima kasih kepada penulis yang telah berjuang melewati berbagai macam tantangan dan hambatan dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Terima Kasih Atas Perjuanganmu dan kita akan kembali bertarung di zona selanjutnya.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah Swt., hanya dengan izin-Nya maka penelitian dan penulisan skripsi dengan judul "Studi Kelayakan Usaha Kopi Keliling Sedia Kopi di Kota Pontianak Ditinjau dari Aspek Teknis Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan" ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dari program studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Tanjungpura. Penulisan tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Ing. Ir. Slamet Widodo, M.T., IPM, selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Tanjungpura.
2. Bapak Noveicalistus H. Djanggu, S.T., M.T. selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Tanjungpura.
3. Bapak Dedi Wijayanto, S.T., M.T. selaku Ketua Program Studi Fakultas Teknik Universitas Tanjungpura.
4. Bapak Dr. Ir. Yopa Eka Prawatya, S.T., M.Eng., IPM selaku Dosen Pembimbing Akademik yang sudah membimbing saya dari awal hingga akhir.
5. Bapak Tri Wahyudi, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah membantu memberikan masukan dalam penyelesaian tugas akhir ini
6. Ibu Famelga Clea Putri, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing Kedua yang telah membantu memberikan saran dalam penyelesaian tugas akhir ini.
7. Bapak Ir. Febri Prima, S.T., M.Sc. selaku Dosen Penguji Utama yang telah menguji dan memberikan masukan dalam penulisan tugas akhir.
8. Ibu Ratih Rahmahwati, S.T., M.T. selaku Penguji Kedua yang telah menguji dan memberikan masukan dalam penulisan tugas akhir.
9. Bang Wilson selaku pemilik Kopi Keliling Sedia Kopi yang sudah bersedia memberikan izin untuk melakukan penelitian hingga selesai.
10. Teman-teman Teknik Industri Angkatan 2021 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam penyusunan skripsi.
11. Seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat untuk mempertahankan dan mengembangkan Usaha Kopi Keliling Sedia Kopi dan dapat bersaing dengan pasar kopi keliling lainnya, Penulis mengharapkan kritik dan saran agar tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Pontianak, 21 Juli 2025

Abdullathif
NIM. D1061211041

ABSTRAK

Sedia Kopi merupakan usaha kopi keliling di Kota Pontianak yang memiliki potensi berkembang yang dapat dilihat dari kenaikan dan penurunan penjualan pada bulan Februari hingga April. Sedia Kopi meruapkan brand yang baru berdiri pada Januari 2025 dan usaha kopi keliling ini memiliki persaingan pasar yang tinggi dengan total lebih dari 50 armada kopi keliling di Kota Pontianak. Berdasarkan hal tersebut Studi kelayakan dilakukan untuk menganalisis aspek teknis, pemasaran, dan keuangan dengan tujuan untuk memberikan strategi perbaikan atau pengengembangan dengan menggunakan metode SWOT. Secara teknis usaha ini menggunakan bahan baku berkualitas dan teknologi modern seperti mesin *espresso* dan penggiling kopi. Aspek pemasaran dianalisis melalui pendekatan STP, dengan segmentasi usia 17–40 tahun, menargetkan mahasiswa dan pekerja kantoran, serta *positioning* kopi keliling premium dengan rasa unik dan harga bersahabat, dengan slogan menemani setiap langkahmu dengan armada merah energik di Kota Pontianak. Bauran pemasaran diterapkan melalui variasi menu, harga kompetitif (Rp.8.000–Rp12.000), lokasi strategis dekat kampus dan perkantoran, serta promosi digital dan kolaborasi komunitas. Berdasarkan aspek keuangan, hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha ini layak dikembangkan. Nilai NPV sebesar Rp1.040.715.527, IRR sebesar 44%, PP sebesar 0,69 tahun, PI mencapai 5,490, ROI sebesar 164,82%, dan titik impas (BEP) sebesar Rp.332.638.826 atau 31.022 unit. Berdasarkan hasil analisis SWOT, posisi usaha berada pada kuadran SO (*Strengths-Opportunities)* yang mengindikasikan kondisi menguntungkan. Rekomendasi strategi pengembangan difokuskan pada variasi menu, perluasan pasar melalui *franchise*, penguatan *branding* digital melalui kolaborasi komunitas lokal, serta optimalisasi layanan cepat dan efisien sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Kata Kunci : Aspek Keuangan, Aspek Pemasaran, Aspek Teknis, Studi Kelayakan Usaha

ABSTRACT

Sedia Kopi is a newly established mobile coffee business in Pontianak City that demonstrates significant growth potential despite facing revenue declines and intense market competition. A comprehensive feasibility study was conducted, examining technical, marketing, and financial aspects to develop strategic recommendations using SWOT analysis following the viability assessment. Technically, the business utilizes premium quality raw materials and modern equipment including espresso machines and coffee grinders. The marketing analysis employed an STP approach, targeting the 17-40 age demographic with particular focus on students and office workers, while positioning itself as a provider of affordable quality coffee. The marketing mix incorporates menu diversification, competitive pricing (Rp8,000-Rp12,000), strategic locations near educational and business districts, along with digital promotions and community collaborations. Financial analysis confirms the business's strong viability, with key indicators showing an NPV of Rp1,040,715,527, impressive 44% IRR, rapid 0.69-year payback period, 5.490 profitability index, 164.82% ROI, and break-even point of Rp332,638,826 or 31,022 units. The SWOT analysis positions the business in the favorable SO (Strengths-Opportunities) quadrant, prompting strategic recommendations focusing on menu innovation, market expansion through franchising, enhanced digital branding via local community partnerships, and service optimization to meet consumer demands for speed and efficiency.

Keywords: Business Feasibility Study,Financial Aspects, Marketing Aspects, Technical Aspects,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PERNYATAAN ii
HALAMAN PENGESAHAN iii
HALAMAN PERSEMBAHAN iv
PRAKATA v
ABSTRAK vii
ABSTRACT viii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR PERSAMAAN xv
DAFTAR LAMPIRAN xvi
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Perumusan Masalah 7
1.3 Tujuan Penelitian 7
1.4 Batasan Masalah dan Asumsi Penelitian 7
1.5 Sistematika Penulisan 8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 10
2.1 Profil Singkat Sedia Kopi 10
2.2 Kopi 11
2.3 Studi Kelayakan Usaha 11
2.3.1 Manfaat Studi Kelayakan Usaha 12
2.3.2 Aspek Pasar 12
2.3.3 Aspek Teknis 16
2.3.4 Aspek Manajemen dan Hukum 18
2.3.5 Aspek Sosial dan Lingkungan 20
2.3.6 Aspek Finansial 21
2.4 Depresiasi 27
2.5 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas 28
2.6 *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) 29

2.7 Penelitian Terdahulu 33
2.8 Posisi Penelitian 35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN 38
3.1 Alat dan Bahan 38
3.2 Objek Penelitian 38
3.3 Diagram Alir 38
3.3.1 Melakukan Studi Lapangan dan Studi Literatur 40
3.3.2 Merumuskan Masalah 41
3.3.3 Menentapkan Tujuan Penelitian 41
3.3.4 Pengumpulan Data 42
3.3.5 Pengolahan Data 42
3.3.6 Rekomendasi 43
3.3.7 Penyusunan Kuesioner Penelitian Analisis SWOT 44
3.3.8 Pengumplan Data Kuesioner Penelitian Analisis SWOT 45
3.3.9 Uji Validitas dan Uji Reliabelitas Kuesioner Penelitian 45
3.3.10 Pengolahan Data SWOT 45
3.3.11 Kesimpulan Saran 46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 47
4.1 Pengumpulan Data 47
4.1.1 Penentuan Proses Produksi 47
4.1.2 Penentuan Teknologi yang Digunakan 47
4.1.3 Penentuan *Segmentation, Targeting, Positioning* (STP) 48
4.1.4 Penentuan *Marketing Mix* 48
4.1.5 Penjualan Kopi Keliling 49
4.1.6 Biaya Bahan Baku 49
4.1.7 Biaya *Overhead* 50
4.1.8 Biaya Tenaga Kerja 50
4.1.9 Biaya Investasi 51
4.1.10 Rekapitulasi Data Responden 51
4.2 Pengolahan Data 53
4.2.1 Proses Produksi 53
4.2.2 Penggunaan Teknologi 54

4.2.3 *Segmentation, Targeting, Positioning* (STP) 56
4.2.4 *Marketing Mix* 57
4.2.5 Biaya Depresiasi 62
4.2.6 Biaya Produksi 63
4.2.7 Harga Pokok Penjualan 63
4.2.8 Laporan Laba Rugi 64
4.2.9 Neraca Keuangan 65
4.2.10 Arus Kas 65
4.2.11 *Net Present Value* 67
4.2.12 *Internal Rate of Return* 67
4.2.13 *Payback Period* 68
4.2.14 *Profitability Index* 69
4.2.15 *Return on Investment* 70
4.2.16 *Break Event Point* 70
4.2.17 Rekapitulasi 71
4.2.18 Sensitivitas 72
4.2.19 Perhitungan Jumlah Sampel 74
4.2.20 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas 74
4.2.21 Pembobotan dan Penilaian untuk Matriks IFE dan EFE 76
4.2.22 Skor SWOT 79
4.2.23 Matriks SWOT 81
4.3 Analisis Hasil 84
4.3.1 Analisis Aspek Teknis 84
4.3.2 Analisis Aspek Pemasaran 85
4.3.3 Analisis Aspek Keuangan 88
4.4 Rekomendasi Pengembangan Usaha 89
BAB V PENUTUP 91
5.1 Kesimpulan 91
5.2 Saran 92
DAFTAR RUJUKAN
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks SWOT 32
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu 34
Tabel 2.3 Posisi Penelitian 36
Tabel 3.1 Kuesioner SWOT 44
Tabel 4.1 Rekapitulasi Penjualan Februari-April 49
Tabel 4.2 Biaya Bahan Baku 49
Tabel 4.3 Biaya *Overhead* 50
Tabel 4.4 Biaya Tenaga Kerja 50
Tabel 4.5 Persediaan Alat 51
Tabel 4.6 Rekapitulasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 52
Tabel 4.7 Rekapitulasi Responden Berdasarkan Rentang Usia 52
Tabel 4.8 Rekapitulasi Responden Berdasarkan Frekuensi Konsumsi 52
Tabel 4.9 Biaya Depresiasi 62
Tabel 4.10 Biaya Produksi 63
Tabel 4.11 Rekapitulasi Harga Rata-Rata Jual Per-Unit 63
Tabel 4.12 Harga Pokok Penjualan 64
Tabel 4.13 Laporan Laba Rugi 64
Tabel 4.14 Neraca Keuangan 65
Tabel 4.15 Arus Kas 66
Tabel 4.16 *Net Present Value* 67
Tabel 4.17 *Internal Rate Of Return* 68
Tabel 4.18 *Payback Period* 69
Tabel 4.19 *Profitability Index* 69
Tabel 4.20 *Return On Investment* 70
Tabel 4.21 *Break Event Point* 71
Tabel 4.22 Rekapitulasi Perhitungan dari Aspek Keuangan 71
Tabel 4.23 Perhitungan Sensitivitas 72
Tabel 4.24 Rekapitulasi Uji Validitas 75
Tabel 4.25 Rekapitulasi Uji Reliabilitas 76
Tabel 4.26 Rekapitulasi Skor *Matriks Internal Factor Evaluation* (IFE) 76
Tabel 4.27 Rekapitulasi Skor *Matriks Eksternal Factor Evaluation* (EFE) 78

Tabel 4.28 Nilai Faktor 79
Tabel 4.29 Identifikasi Kuadran SWOT 79
Tabel 4.30 Matriks SWOT 82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Data Penjualan Sedia Kopi Bulan Februari-April 2025 2
Gambar 1.2 Usaha Kopi Keliling..... 3
Gambar 2.1 Logo Sedia Kopi..... 10
Gambar 2.2 Kuadran Analisis SWOT..... 31
Gambar 3.1 *Flowchart* Penelitian 39
Gambar 4.1 Mesin *Coffe Grinder* 55
Gambar 4.2 Mesin *Espresso* 55
Gambar 4.3 Produk Sedia Kopi 58
Gambar 4.4 Daftar Harga Produk Sedia Kopi 59
Gambar 4.5 Lokasi Usaha..... 59
Gambar 4.6 Promosi Sedia Kopi..... 60
Gambar 4.7 Gerobak Kopi Keliling Sedia Kopi 61
Gambar 4.8 Diagram Kartesius SWOT 80

DAFTAR PERSAMAAN

Persamaan 2.1 *Net Present Value* 22
Persamaan 2.2 *Net Present Value* 22
Persamaan 2.3 *Internal Rate Of Return* 23
Persamaan 2.4 *Net* B/C 23
Persamaan 2.5 *Payback Period* 24
Persamaan 2.6 *Payback Period* Dengan *Cash Flow Tetap* 24
Persamaan 2.7 *Profitability Index* 25
Persamaan 2.8 *Return On Investment* 25
Persamaan 2.9 *Average Rate Of Return* 25
Persamaan 2.10 *Break Even Point* Harga 25
Persamaan 2.11 *Break Even Point* Unit 25
Persamaan 2.12 Depresiasi 27
Persamaan 2.13 Uji Validitas 28
Persamaan 2.14 *Cronbach's Alpha* 29
Persamaan 2.15 Bobot Relatif 31
Persamaan 2.16 Skor 31

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Pengantar Kuesioner Penelitian A-1
Lampiran B Kuesioner Penelitian B-1
Lampiran C Dokumentasi Penelitian C-1

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

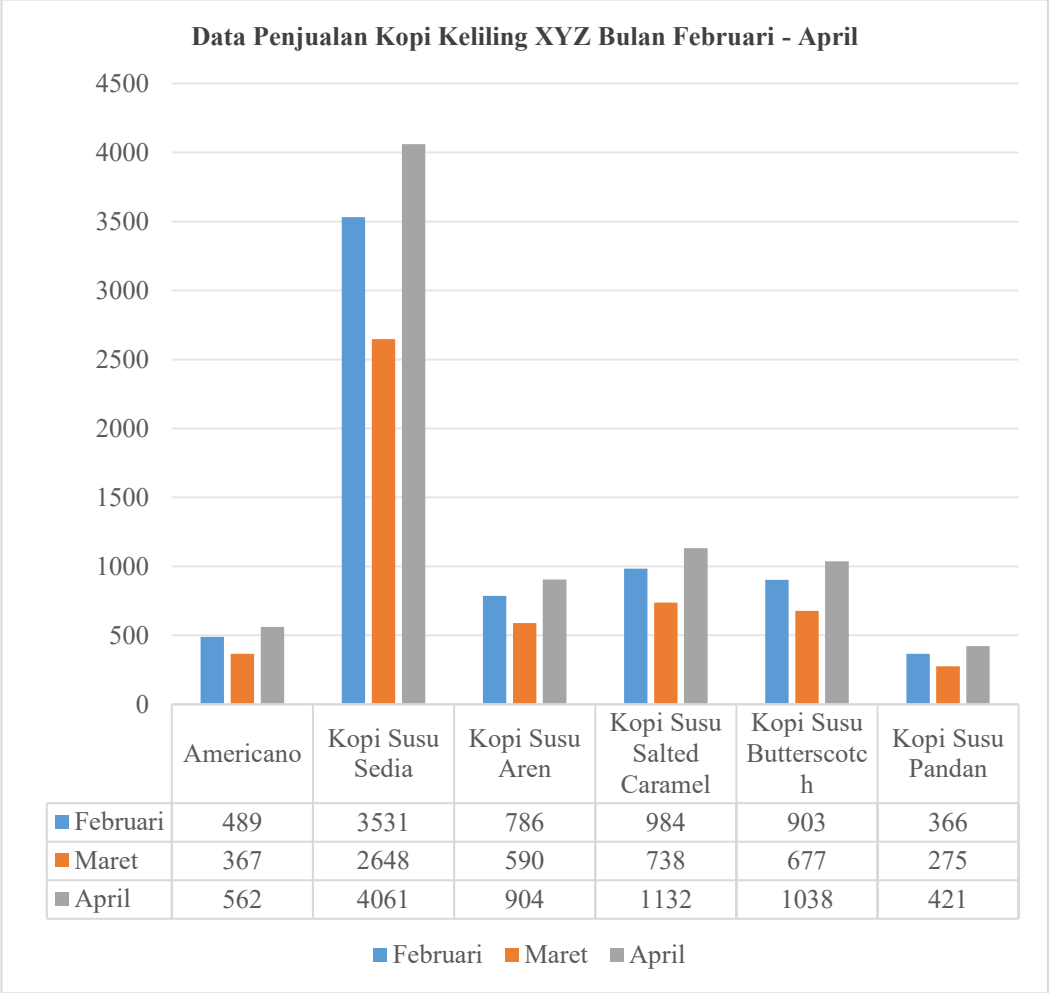
Kopi merupakan salah satu tanaman yang banyak dibudidayakan di Indonesia. Berdasarkan Badan Pusat Statistika Indonesia pada tahun 2023 total produksi kopi di Indonesia mencapai 758.700 ton. Di Kalimantan Barat total produksi pada tahun 2023 mencapai 2.969 ton [1]. Kota Pontianak merupakan Ibu Kota Provinsi Kalimantan Barat yang ditetapkan sebagai Kota Kuliner dengan fokus utamanya adalah budaya minum kopi dan sajian pendukungnya dalam Penilaian Mandiri Kabupaten/Kota Kreatif Indonesia (PMK3I) [2].

Tingginya produksi dan minat kopi di Indonesia khususnya di Kota Pontianak menciptakan peluang usaha, salah satunya adalah usaha kopi keliling. Kopi keliling atau biasa disingkat kopling merupakan orang-orang yang menjual kopi seduh dengan cara berkeliling menggunakan sepeda [3]. Penjual kopi keliling sering kali tidak berjualan di lokasi yang sama, karena mereka harus berpindah-pindah sesuai kondisi. Penjual kopi keliling biasanya berjualan di sekitar kampus, sekolah dan perkantoran karena memiliki potensi banyak pembeli untuk menjual kopi mereka.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan di Kota Pontianak usaha ini terdapat lebih dari 6 jenis *brand* usaha kopi keliling diantaranya yaitu, Sedia Kopi, Rush, GoCoffee, KoplingGo, Jawara Kopi, Menanti Kopi dan lebih dari 50 penjual kopi keliling yang tersebar di Kota Pontianak. Banyaknya pelaku usaha ini menunjukkan antusiasme masyarakat terhadap usaha kopi keliling. Selain itu juga terdapat banyak konsumen yang tertarik dengan minuman kopi keliing ini dikarenakan harga yang relatif murah.

Objek penelitian ini difokuskan pada Kopi Keliling Sedia Kopi yang baru beroperasi pada bulan Januari 2025 hingga saat ini. Tempat produksi Kopi Keliling Sedia Kopi berada di Jalan Purnama dan untuk penjualannya tersebar di berbagai tempat seperti di Jalan Perdana, Jalan Sepakat, Jalan M. Sohor dan lain-lain di sekitar Kota Pontianak. Kopi Keliling Sedia Kopi awalnya berjumlah 3 armada hingga sekarang berjumlah 8 armada dengan harga kopi yang ditawarkan dari Sedia Kopi yaitu berkisar Rp.8000-Rp.12.000.

Berikut merupakan data hasil penjualan Kopi Keliling Sedia Kopi dengan total 3 armada pada bulan Februari hingga April 2025 yang dapat dilihat pada gambar 1.1.



	Americano	Kopi Susu Sedia	Kopi Susu Aren	Kopi Susu Salted Caramel	Kopi Susu Butterscotch	Kopi Susu Pandan
Februari	489	3531	786	984	903	366
Maret	367	2648	590	738	677	275
April	562	4061	904	1132	1038	421

Gambar 1.1 Grafik Data Penjualan Sedia Kopi Bulan Februari-April 2025

Berdasarkan Gambar 1.1 menujukkan penurunan pada bulan Maret hal ini dikarenakan adanya bulan puasa pada bulan ini, namun pada bulan April terjadi peningkatan penjualan sehingga menunjukkan adanya potensi usaha pada kopi keliling ini. Selain itu banyaknya persaingan pasar yang dibuktikan dengan sudah lebih dari 6 jenis kopi keliling dan lebih dari 50 armada kopi keliling. Sedia Kopi sendiri masih terbilang baru memulai usaha, yakni mulai beroperasi pada bulan januari 2025 sehingga perlu dilakukan studi kelayakan yang komprehensif guna mengkaji dan mengevaluasi potensi bisnis kopi keliling sebagai usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan. Studi kelayakan ini mencakup tiga aspek utama, yaitu aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek keuangan.



Gambar 1.2 Usaha Kopi Keliling

Analisis pasar dan teknis adalah dua aspek krusial dalam studi kelayakan bisnis, termasuk untuk usaha kopi keliling. Analisis pasar bertujuan untuk memahami dinamika yang memengaruhi kinerja usaha, seperti identifikasi pasar, target, pesaing, dan *trend* perilaku konsumen. Melalui analisis ini, pengusaha kopi keliling dapat menemukan peluang, mengevaluasi permintaan, dan memahami preferensi konsumen. Sementara itu, analisis teknis mengevaluasi kelayakan teknis proyek, mencakup infrastruktur, teknologi dan potensi kendala yang mungkin muncul. Analisis yang cermat membuat pengusaha kopi keliling dapat mengidentifikasi kebutuhan teknis untuk menjalankan usaha secara efisien dan efektif, memastikan keberlanjutan dan kesuksesan bisnis kopi keliling Sedia Kopi.

Selain aspek teknis dan pemasaran, aspek keuangan digunakan untuk memberikan gambaran mengenai potensi keuntungan dari usaha kopi keliling. Analisis ini mencakup proyeksi pendapatan, biaya *overhead*, dan laba yang diharapkan. Beberapa aspek yang perlu dianalisis meliputi investasi awal yang diperlukan untuk peralatan dan bahan baku serta biaya *overhead* yang mencakup pengeluaran rutin dan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan kopi. Selain itu guna menghadapi kondisi ekonomi yang tidak menentu maka perlu dilakukan analisis sensitivitas. Analisis sensitivitas dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah akan terjadi perubahan dengan hasil proyek jika adanya suatu kesalahan atau perubahan dalam dasar biaya atau *benefit* [4].

Berdasarkan permasalahan di atas adanya potensi usaha pada kopi keliling ini, dan adanya persaingan pasar serta usaha Kopi Keliling Sedia Kopi yang masih baru sehingga perlu dilakukan studi kelayakan yang komprehensif guna mengkaji dan mengevaluasi potensi bisnis kopi keliling sebagai usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan. Studi kelayakan ini mencakup tiga aspek utama, yaitu aspek teknis,

aspek pemasaran, dan aspek keuangan. Aspek teknis dilakukan dengan menganalisis proses produksi dan teknologi yang digunakan dalam operasional usaha. Aspek pemasaran akan dianalisis menggunakan metode *segmentation, targeting,* dan *positioning* (STP), serta pendekatan *marketing mix* (bauran pemasaran) untuk mengevaluasi strategi pemasaran yang tepat. Sementara itu, aspek keuangan akan dianalisis melalui berbagai metode, antara lain *net present value* (NPV), *payback period*, *return on investment* (ROI), *profitability index* (PI), *internal rate of return* (IRR), dan *break even point* (BEP) serta analisis sensitivitas.

Tujuan dari studi kelayakan ini adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari Kopi Keliling Sedia Kopi yang dimana *output* dari studi ini akan digunakan untuk menentukan rekomendasi strategi perbaikan jika *output* tidak layak atau pengembangan usaha jika *output* dikatakan layak dengan menggunakan strategi SWOT. SWOT atau *strengths, weaknesses, opportunities, threats* merupakan metode yang digunakan untuk merumuskan strategi dengan mempertimbangkan kondisi internal dan eksternal yang mempengaruhi operasional. Studi kelayakan yang dilakukan dan penggunaan metode SWOT bertujuan untuk memberikan rekomendasi perbaikan atau pengembangan usaha kepada pemilik usaha kopi keliling dalam rangka mengambil keputusan yang tepat, baik untuk menjaga stabilitas usaha atau untuk mengembangkan bisnis di masa mendatang.

Adapun yang menjadi acuan dalam membahas studi kelayakan usaha yaitu Sa'id *et al* yang berjudul "Analisis Kelayakan Usaha Produksi Tahu Sumedang (Studi Kasus Di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeang)". Hasil dari penelitian ini ialah dari aspek finansial usaha ini dikatakan layak dan dari analisis sensitivitas kenaikan biaya bahan baku sebesar 20% dan operasional 15% tidak berpengaruh usaha ini, namun dalam analisis sensitivitas pada penurunan harga jual sebesar 10% hasil analisis menunjukkan usaha tidak layak untuk dijalankan [4].

Puspita *et al* melakukan penelitian dengan judul "Studi Kelayakan Bisnis terhadap Usaha Kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan". Hasil penelitiannya usaha kerupuk Sari Sasa dikatakan layak untuk umur 10 tahun mendatang dengan tingkat diskon sebesar 10%. Studi kelayakan bisnis menghasilkan PP selama 9 bulan

dengan NPV sebesar Rp269.653.859, dengan nilai PI sebesar 1,10% dan total IRR sebesar 62% [5].

Yuniar *et al* melakukan penelitian dengan judul "Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan". Hasil penelitian ini adalah analisis dari aspek keuangan menunjukkan Usaha Tahu dan Tempe ini dikatakan layak dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat *discount rate* sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan *Payback Period* (PP) selama 8 bulan 7 minggu, nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 137.689.184, nilai *Profitability Index* (PI) sebesar 1,14% dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 32 % [6].

Ariffien *et al* melakukan penelitian dengan judul "Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak Cikole Lembang". Hasil penelitian ini ialah usaha layak dengan diperoleh ROI sebesar 16% dan NPV sebesar Rp.2.374.000.000. Berdasarkan hasil SWOT posisi matriks berada di kuadran I dengan strategi berupa melakukan kerjasama dengan berbagai pihak seperti pelaku jasa transportasi dan wisata, melakukan pengembangan website, melakukan program edukasi, menerapkan konsep animal welfare, menjaga kualitas produk dengan produksi yang hanya sebesar 200 kg setiap bulan, menjaga hubungan baik dengan supplier, pelanggan, dan mitra Kopi Luwak Cikole [7].

Berdasarkan penelitian terdahulu dan permasalahan di atas maka akan dilakukan penelitian terhadap pelaku usaha kopi keliling Sedia Kopi untuk menganalisis kelayakan usaha dari aspek teknis, aspek pasar dan aspek keuangan serta memeberikan rekomendasi perbaikan atau pengembangan dengan metode SWOT untuk usaha kopi keliling Sedia Kopi. Aspek teknis dilakukan dengan menganalisis proses produksi dan teknologi yang digunakan dalam operasional usaha. Aspek pemasaran akan dianalisis menggunakan metode *segmentation, targeting,* dan *positioning* (STP), serta pendekatan *marketing mix* (bauran pemasaran) untuk mengevaluasi strategi pemasaran yang tepat.

Aspek keuangan menggunakan metode *net present value* untuk mengetahui keuntungan dimasa yang akan datang seiring perubahan nilai mata uang, *payback period* untuk mengetahui waktu yang diperlukan dalam pengembalian investasi,

return on investment untuk mengetahui investasi dari aset mengalami penurunan atau kenaikan, *profitability index, internal rate of return,* dan *break event point* untuk mengetahui titik impas dari usaha kopi keliling, serta melakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui kelayakan usaha jika usaha ini mengalami kenaikan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* serta mengalami penurunan penjualan.

Pengunaan metode SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal untuk menentukan strategi perbaikan jika usaha tidak layak atau pengembangan jika usaha layak berdasarkan *output* dari studi kelayakan usaha. SWOT bertujuan untuk memberikan rekomendasi perbaikan atau pengembangan usaha kepada pemilik usaha kopi keliling dalam rangka mengambil keputusan yang tepat, baik untuk menjaga stabilitas usaha atau untuk mengembangkan bisnis di masa mendatang.

Berdasarkan ulasan di atas akan dilakukan penelitian yang berjudul "**Studi Kelayakan Usaha Kopi Keliling Sedia Kopi di Kota Pontianak Ditinjau dari Aspek Teknis Aspek, Pemasaran dan Aspek Keuangan"**. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya ialah penelitian ini berfokus pada pelaku usaha kopi keliling Sedia Kopi yang mencakup tiga aspek yaitu aspek teknis, aspek pemasaran dan aspek keuangan serta melakukan rekomendasi perbaikan atau pengembangan usaha dengan metode SWOT. Aspek teknis dilakukan dengan menganalisis produksi dan teknologi yang digunakan dalam operasional usaha. Aspek pemasaran dengan menggunakan metode *segmentation, targeting,* dan *positioning* (STP), serta pendekatan *marketing mix* (bauran pemasaran). aspek keuangan dengan metode yang digunakan ialah, *net present value*, *payback period*, *return on investment*, *profitability index, internal rate of return,* dan *break event point* serta analisis sensitivitas. Hasil dari studi ini akan digunakan untuk menentukan strategi perbaikan jika usaha tidak layak atau pengembangan jika usaha layak berdasarkan *output* dari studi kelayakan usaha dengan menggunakan metode SWOT. Berdasarkan latar belakang tersebut, *output* dari penelitian ini berupa rekomendasi perbaikan atau pengembangan usaha kepada pemilik usaha kopi keliling dalam rangka mengambil keputusan yang tepat, baik untuk menjaga stabilitas usaha atau untuk mengembangkan bisnis di masa mendatang.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, Usaha Kopi Keliling Sedia Kopi mengalami fluktuasi pendapatan, dengan penurunan pada Maret dan peningkatan di April, yang mengindikasikan adanya peluang pengembangan. Sebagai usaha baru yang menghadapi persaingan pasar, diperlukan studi kelayakan secara menyeluruh. Kajian ini mencakup tiga aspek utama, yaitu teknis analisis produksi dan teknologi, pemasaran melalui pendekatan STP dan bauran pemasaran, serta keuangan dengan analisis NPV, PP, ROI, PI, IRR, BEP, dan sensitivitas. Hasil studi juga diharapkan menghasilkan strategi pengembangan melalui pendekatan analisis SWOT.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai kelayakan usaha Kopi Keliling Sedia Kopi melalui tiga aspek utama, yaitu teknis, pemasaran, dan keuangan. Aspek teknis bertujuan mengevaluasi proses produksi dan teknologi operasional untuk menilai efisiensi dan kesiapan usaha. Aspek pemasaran dianalisis menggunakan metode STP dan bauran pemasaran guna memahami potensi pasar, perilaku konsumen, serta strategi pemasaran yang tepat. Sementara itu, aspek keuangan dianalisis melalui metode NPV, PP, ROI, PI, IRR, BEP, dan analisis sensitivitas untuk mengukur kelayakan finansial usaha. Output penelitian diharapkan memberikan rekomendasi strategi pengembangan atau perbaikan melalui analisis SWOT demi menjaga keberlangsungan dan mendorong pertumbuhan usaha di masa depan.

1.4 Batasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Berdasarkan pemaparan sebelumnya, batasan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Penelitian hanya mempertimbangkan 3 armada dari 8 armada Sedia Kopi.
2. Penelitian dibatasi dengan meneliti 6 jenis produk Kopi Keliling.

Beradasarkan pemaparan sebelumnya, asumsi dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. *Cash flow* dan pendapatan pada penelitian diasumsikan sama.

2. Biaya produksi, biaya *overhead* dan biaya tenaga kerja tidak mengalami perubahan selama penelitian.
3. Harga jual produk diasumsikan dengan menghitung rata-rata penjualan berdasarakan ke-6 produk.
4. Nilai ekonomis usaha diasumsikan 5 tahun.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulis menjabarkan skripsi ini menjadi beberapa bagian dan dibahas secara sistematis guna mempermudah penulis dalam menyusun penelitian ini. Berikut bagian-bagian tersebut terbagi menjadi 5 yaitu sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian awal dari penulisan yang berisikan latar belakang, perumusan masalah, tujuan, sasaran penelitian, dan pembatasan masalah serta sistematika penulisan. Latar belakang membahas mengenai usaha kopi keliling, studi kelayakan usaha, aspek teknis, aspek pasar, aspek keuangan atau finansial dari kelayakan usaha serta analisis sensitivitas usaha Kopi Keliling. Berdasarkan latar belakang, masalah dan tujuan yang ada dalam penulisan ini ialah untuk mengetahui dan menganalisa kelayakan usaha pada kopi keliling dari aspek teknis, aspek pasar dan aspek keuangan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan dasar teori yang berguna untuk mendukung penulis terhadap penelitiannya. Dasar teori yang dibahas berupa kopi, kelayakan usaha, aspek-aspek kelayakan usaha dan depresiasi serta terdapat juga perbandingan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan gambaran umum mengenai objek penelitian, alat dan bahan yang digunakan dan diagram alir *(flowchart)* penelitian. Objek dari penelitian ini yaitu Kopi Keliling Sedia Kopi di Kota Pontianak. Alat dan bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah laptop, *microsoft word, microsoft excel, microsoft visio*, dan alat tulis. Diagram alir pada penelitian ini berisikan tahapan pelaksanaan penelitian dari awal hingga akhir.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi data yang dikumpulkan selama penelitian melalui observasi langsung dan wawancara di lokasi penelitian. Data yang dikumpulkan meliputi data primer seperti gaji karyawan diakumulasikan perbulan dan pertahun, persediaan alat beserta harganya di kopi keliling Sedia Kopi di Kota Pontianak, biaya bahan baku bulanan yang juga diakumulasikan per tahun, serta total investasi yang mencakup persediaan alat dan aktiva berwujud. Dari data tersebut, dapat dilakukan perhitungan Harga Pokok Produksi, Laporan Laba Rugi, Neraca Keuangan, Arus Kas, dan analisis kelayakan usaha dari aspek keuangan. Bab 4 juga akan membahas dan menganalisis kelayakan usaha dari aspek teknis dan pemasaran.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini mencakup kesimpulan dan saran, yang merupakan bagian akhir dari penelitian ini. Kesimpulan menyajikan jawaban atas tujuan penelitian dan hasil pengolahan data, sedangkan saran berisi rekomendasi atau pendapat untuk penelitian selanjutnya.