

Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Comfort Zone Cafe

Financial Feasibility Analysis and Business Development Strategy for Comfort Zone Cafe

Daniel Terence*¹, Tuti Karyani², Sara Ratna Qanti², Gema Wibawa Mukti²

¹Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran

²Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran

*Email: dterence02@gmail.com

(Diterima 12-06-2024; Disetujui 17-07-2024)

ABSTRAK

Comfort Zone Cafe merupakan UMKM yang berlokasi di Kota Bekasi dan berdiri sejak tahun 2021. Cafe ini telah menghadapi tantangan selama satu tahun terakhir, yang ditandai dengan penurunan signifikan dalam jumlah konsumen dan omset. Salah satu penyebab utama masalah ini adalah tidak adanya *business plan* yang mencakup kelayakan finansial. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan solusi yang tepat guna memastikan kelangsungan Comfort Zone Cafe di masa depan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan analisis rasio keuangan, analisis kelayakan finansial, dan analisis SWOT. Analisis rasio keuangan digunakan untuk mengevaluasi kinerja usaha, analisis kelayakan finansial untuk menentukan apakah Comfort Zone Cafe layak dilanjutkan, dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang tepat bagi masa depan cafe ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja usaha Comfort Zone Cafe masih kurang baik, namun secara finansial masih layak untuk dilanjutkan. Oleh karena itu, analisis SWOT dilakukan untuk mengembangkan strategi yang tepat guna meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha Comfort Zone Cafe di masa mendatang. Hasil analisis rasio keuangan menunjukkan Comfort Zone Cafe sudah efisien pada rasio solvabilitas dan aktivitas, namun masih belum efisien pada rasio profitabilitas karena penjualan yang menurun di tahun 2023 dan biaya yang dikeluarkan sangat besar. Hasil analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa Comfort Zone Cafe layak dilanjutkan dengan nilai NPV sebesar Rp1.978.327, IRR sebesar 8,08%, *Net B/C* sebesar 1,03, dan PP sebesar 1 tahun 10 bulan 21 hari. Hasil analisis SWOT menghasilkan 8 alternatif strategi, antara lain mengembangkan ide untuk *branding* yang menarik, mempertahankan kualitas, harga, dan pelayanan yang baik, menggunakan promosi yang efektif, membuka cafe lebih awal, memperbaiki manajemen keuangan, meningkatkan kualitas produk, mengembangkan promosi yang lebih menarik, dan memperbaiki pembukuan keuangan.

Kata kunci: UMKM, Rasio Keuangan, Kelayakan Finansial, SWOT

ABSTRACT

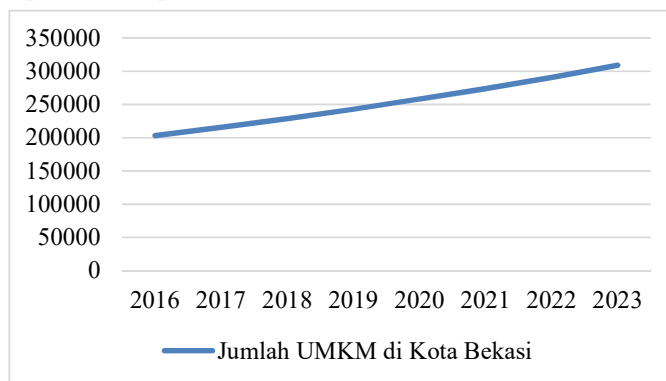
Comfort Zone Cafe is an MSME located in Bekasi City and was founded in 2021. This cafe has faced challenges over the past year, which was marked by a significant decline in the number of consumers and turnover. One of the main causes of this problem is the absence of a business plan that includes financial feasibility. This research aims to find the right solution to ensure the continuity of Comfort Zone Cafe in the future. The research method used is a qualitative approach with financial ratio analysis, financial feasibility analysis, and SWOT analysis. Financial ratio analysis is used to evaluate business performance, financial feasibility analysis to determine whether Comfort Zone Cafe is worth continuing, and SWOT analysis to formulate the right strategy for the future of this cafe. The research results show that the Comfort Zone Cafe's business performance is still not good, but financially it is still feasible to continue. Therefore, a SWOT analysis was carried out to develop the right strategy to improve the performance and sustainability of the Comfort Zone Cafe business in the future. The results of the financial ratio analysis show that Comfort Zone Cafe is efficient in terms of solvency and activity ratios, but is still not efficient in terms of profitability ratios because sales will decline in 2023 and the costs incurred are very large. The results of the financial feasibility analysis show that Comfort Zone Cafe is worth continuing with an NPV value of IDR 1,978,327, IRR of 8.08%, Net B/C of 1.03, and PP of 1 year 10 months 21 days. The results of the SWOT analysis produced 8 alternative strategies, including developing ideas for attractive branding, maintaining good quality, price and service, using effective promotions, opening cafes earlier, improving financial management, improving product quality, developing more attractive promotions, and improve financial bookkeeping.

Keywords: MSESs, Financial Ratios, Financial Feasibility, SWOT

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dibentuk oleh suatu individu atau organisasi (Tambunan, 2012). Keberadaan UMKM saat ini menjadi sangat penting di tengah krisis ekonomi yang dialami pada negara ini, karena perannya dalam mengurangi dampak negatif dan mempercepat pemulihan serta pertumbuhan ekonomi. Faktor lain seperti menciptakan lapangan kerja, adaptabilitas terhadap perubahan pasar, pemberdayaan ekonomi lokal, inovasi dan kreativitas, diversifikasi ekonomi, dukungan sosial, dan akses lebih mudah terhadap pembiayaan menjadi alasan pentingnya peran UMKM (Singgih, 2007). Inayah (2019) menjelaskan bahwa UMKM berpotensi menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat sekaligus menjadi tumpuan sumber pendapatan sebagian besar masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan hidup.

Dilansir dari dalam Junaidi (2023), perkembangan UMKM saat ini sedang dalam tren yang positif atau meningkat 1% hingga 2% setiap tahunnya. Violeta (2020) menambahkan bahwa UMKM menjadi salah satu perhatian Kementerian Ketenagakerjaan karena menyerap tenaga kerja terbesar yaitu lebih dari 70% sehingga cukup menjanjikan dalam mengatasi pengangguran di Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (2022), Provinsi Jawa Barat menduduki peringkat pertama dalam jumlah UMKM terbanyak di Indonesia dengan total 1,49 juta unit usaha. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki peran besar sebagai salah satu penunjang ekonomi utama di masyarakat Jawa Barat. Salah satu wilayah yang turut ambil bagian dalam pencapaian tersebut adalah Kota Bekasi, yang menyumbangkan sebesar 291 ribu unit usaha. Jumlah ini menegaskan peran Kota Bekasi sebagai salah satu pusat kegiatan UMKM yang penting, memberikan dampak positif bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat setempat.



Gambar 1. Jumlah UMKM di Kota Bekasi

Gambar 1 menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Kota Bekasi meningkat sekitar 5% setiap tahunnya. Meskipun berada di peringkat ke-10 dari 27 kabupaten/kota di Jawa Barat dalam perkembangan UMKM, Kota Bekasi memberikan kontribusi yang signifikan pada pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di wilayahnya. Angka ini melebihi rata-rata pertumbuhan UMKM di Jawa Barat yang mencapai 4%. Meski dihadapkan pada tantangan pandemi Covid-19, Kota Bekasi berhasil mempertahankan pertumbuhan UMKM-nya. Jika dibandingkan dengan Kota Bandung yang pertumbuhannya mencapai 6,1% dan Kota Bogor dengan 5,9%, Kota Bekasi mampu bersaing sebagai pilihan utama untuk memulai bisnis UMKM. Keberhasilan ini juga menciptakan minat yang tinggi di kalangan masyarakat untuk terlibat dalam dunia UMKM.

Salah satu UMKM di Kota Bekasi yaitu Comfort Zone Cafe. Comfort Zone Cafe merupakan UMKM dengan golongan usaha mikro yang berawal dari usaha online nasi bakar. Dengan meningkatnya jumlah konsumen dan respon yang sangat positif, pemilik memutuskan untuk mengembangkan Comfort Zone Cafe sebagai langkah ekspansi. Keputusan ini juga didorong oleh pertumbuhan pendapatan dari penjualan nasi bakar online yang terus bertambah. Pada tahun 2020, pendapatan per bulan dari penjualan nasi bakar online mengalami peningkatan, mencerminkan respon positif dan minat yang konsisten dari konsumen setiap bulan. Sebagai hasilnya, Comfort Zone Cafe resmi dibuka pada tahun 2021.

Comfort Zone Cafe ini telah menghadapi tantangan selama 1 tahun terakhir, ditandai dengan penurunan konsumen dan omset yang signifikan. Keuntungan yang berhasil diperoleh hanya sedikit atau bahkan hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan biaya operasional harian. Pemilik memiliki harapan bahwa Comfort Zone Cafe tidak hanya dapat dijadikan sebagai investasi jangka panjang,

tetapi juga dapat dijadikan sebagai pendapatan tambahan bulanan. Setelah diteliti lebih lanjut, terungkap bahwa Comfort Zone Cafe belum pernah menyusun *business plan*. Sebagaimana diungkapkan oleh Fahmi (2014), *business plan* adalah suatu rangka kerja yang menjelaskan setiap bagian bisnis, mulai dari perencanaan awal hingga implementasi akhir. Rancangan ini berfungsi sebagai panduan bagi pemilik usaha dalam mengarahkan dan mengembangkan bisnisnya secara sistematis dan terarah.

Keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan oleh faktor-faktor *business plan* yang salah satunya adalah kelayakan finansial. Analisis kelayakan finansial merupakan proses evaluasi untuk mengetahui apakah suatu usaha layak untuk dijalankan atau tidak dengan mempertimbangkan berbagai aspek, seperti modal awal, proyeksi pendapatan dan biaya, laba yang diharapkan, dan tingkat pengembalian modal (Kusuma dan Mayasti, 2014). Analisis kelayakan finansial biasanya ditempatkan pada bagian studi kelayakan dalam *business plan*.

Hasil dari analisis kelayakan finansial akan memberikan gambaran yang jelas tentang prospek keuangan Comfort Zone Cafe. Jika hasil analisis menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan, maka Comfort Zone Cafe dapat melanjutkan langkah selanjutnya, yaitu menyusun strategi pengembangannya. Oleh karena itu, menarik untuk diteliti bagaimana sebenarnya kelayakan finansial dari Comfort Zone Cafe dan bagaimana strategi untuk pengembangannya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Comfort Zone Cafe yang merupakan salah satu UMKM di Kota Bekasi, Jawa Barat. Lokasi penelitian ini berada di Ruko Asia Tropis Blok AT 12 No. 3, Kota Bekasi, Jawa Barat. Pemilihan tempat ini didasarkan dengan pertimbangan bahwa Comfort Zone Cafe ini merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang agribisnis yaitu UMKM makanan dan minuman dengan konsep menu utama nasi bakar yang juga berada di wilayah pusat kota dan banyak masyarakat. Proses penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu persiapan dari November 2023 sampai Desember 2023, penyusunan proposal dari Januari 2024 sampai Februari 2024, pengumpulan dan pengolahan data dari Maret 2024 sampai April 2024, serta penyusunan skripsi dari Januari 2024 sampai selesai.

Desain penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Kualitatif sendiri merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2019).

Total informan yang digunakan adalah 15 orang, terdiri atas 1 orang pemilik, 4 orang pegawai, dan 10 orang konsumen. Konsumen dipilih menggunakan teknik penentuan secara berkala (*insidental sampling*) karena sampel berada pada tempat dan waktu yang tepat (Sugiyono, 2019). Teknik ini dipilih berdasarkan kesediaan sampel untuk berpartisipasi sehingga data yang diperoleh relevan dan representatif dari kondisi nyata di Comfort Zone Cafe.

Data yang didapat untuk melakukan penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer pada penelitian ini didapat dari hasil wawancara dengan pemilik, pegawai, dan konsumen dari Comfort Zone Cafe sehingga informasi yang diperoleh merupakan fakta. Data sekunder pada penelitian ini didapat dari pemilik. Data tersebut berupa laporan keuangan setiap tahunnya.

Pengolahan analisis data dalam penelitian ini terdiri atas analisis deskriptif, analisis rasio keuangan, analisis kelayakan finansial, dan analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kinerja Usaha

Kinerja usaha berfungsi untuk memberikan gambaran tentang seberapa efektif dan efisien sebuah perusahaan dalam menghasilkan pendapatan, mengelola biaya, dan memperoleh laba. Dengan memantau kinerja usaha, perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam operasinya serta mengevaluasi pencapaian terhadap tujuan yang telah ditetapkan. Untuk menentukan kinerja usaha dari Comfort Zone Cafe, digunakan analisis rasio keuangan. Analisis rasio keuangan dilakukan untuk mengevaluasi keadaan kinerja keuangan Comfort Zone Cafe sehingga dapat diketahui kekuatan dan kelemahan yang dihadapi Comfort Zone Cafe.

Rasio Likuiditas

Tabel 1. Rasio Lancar Comfort Zone Cafe

Tahun	Aset Lancar (Rp)	Hutang Lancar (Rp)	Rasio Lancar (%)
2021	56.570.200	0	0
2022	101.664.100	0	0
2023	108.404.600	0	0

Tabel 2. Rasio Cepat Comfort Zone Cafe

Tahun	Aset Lancar (Rp)	Persediaan (Rp)	Hutang Lancar (Rp)	Rasio Cepat (%)
2021	56.570.200	5.837.100	0	0
2022	101.664.100	5.250.000	0	0
2023	108.404.600	5.697.700	0	0

Tabel 1 dan 2 menunjukkan bahwa rasio lancar dan rasio cepat pada Comfort Zone Cafe untuk tahun 2021-2023 adalah sebesar 0%. Hal ini terjadi karena Comfort Zone Cafe tidak memiliki hutang lancar atau hutang jangka pendek. Hal ini menunjukkan bahwa Comfort Zone Cafe tidak bergantung pada hutang lancar atau jangka pendek untuk menjalankan usahanya. Alasan utama tidak adanya hutang lancar adalah karena Comfort Zone Cafe tidak pernah berhutang dalam periode 2021-2023 selain hutang jangka panjang yang diambil pada awal periode tersebut. Dengan demikian, Comfort Zone Cafe berada dalam posisi keuangan yang cukup baik dalam jangka pendek, sehingga memungkinkan fokus pada pengelolaan aset dan kewajiban jangka panjang.

Rasio Solvabilitas

Tabel 3. Rasio Hutang atas Aktiva

Tahun	Total Hutang (Rp)	Total Aset (Rp)	Rasio Hutang atas Aktiva (%)
2021	10.000.000	83.247.819	12
2022	10.000.000	125.019.338	8
2023	10.000.000	128.437.457	8

Tabel 3 menunjukkan bahwa rasio hutang atas aktiva Comfort Zone Cafe mengalami penurunan pada tahun 2022 dan stagnan pada tahun 2023. Kondisi ini menunjukkan hasil yang positif karena nilai rasio yang rendah menandakan bahwa perusahaan tidak terlalu bergantung pada hutang untuk membiayai asetnya. Rendahnya rasio hutang atas aktiva Comfort Zone Cafe dari 2021 hingga 2023 disebabkan oleh peningkatan signifikan dalam total aset tanpa peningkatan hutang. Hal ini terjadi karena kas yang bertambah setiap tahunnya akibat dari laba bersih yang didapatkan. Selain itu, Comfort Zone Cafe juga tidak ada ataupun menambah hutang pada tahun 2022 dan 2023. Oleh karena itu, penurunan pada tahun 2022 mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan yang efisien. Meskipun ada pada tahun 2023 menunjukkan rasio yang sama dari tahun sebelumnya, nilai tersebut tetap masih tergolong rendah dan menunjukkan respon positif karena perusahaan mampu mempertahankan posisi keuangannya.

Tabel 4. Rasio Hutang atas Ekuitas

Tahun	Total Hutang (Rp)	Total Modal (Rp)	Rasio Hutang atas Ekuitas (%)
2021	10.000.000	73.247.819	14
2022	10.000.000	115.019.338	9
2023	10.000.000	118.437.457	8

Tabel 4 menunjukkan bahwa rasio hutang atas ekuitas Comfort Zone Cafe mengalami penurunan pada tahun 2022 dan 2023. Kondisi ini menunjukkan hasil yang positif karena nilai rasio yang rendah menandakan bahwa perusahaan tidak terlalu bergantung pada hutang untuk membiayai modalnya. Rendahnya rasio hutang atas ekuitas Comfort Zone Cafe dari 2021 hingga 2023 disebabkan oleh peningkatan signifikan dalam total modal/ekuitas tanpa peningkatan hutang. Hal ini terjadi karena laba berjalan yang bertambah setiap tahunnya akibat dari laba bersih yang didapatkan. Selain itu, Comfort Zone Cafe juga tidak ada ataupun menambah hutang pada tahun 2022 dan 2023. Oleh karena itu, penurunan pada tahun 2022 dan 2023 mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan yang efisien.

Rasio Aktivitas

Tabel 5. Perputaran Total Aktiva

Tahun	Penjualan (Rp)	Total Aset (Rp)	Perputaran Total Aktiva
2021	285.950.000	83.247.819	3,4 kali
2022	314.545.000	125.019.338	2,5 kali
2023	258.060.000	128.437.457	2,0 kali
Rata-rata			2,6 kali

Tabel 5 menunjukkan bahwa perputaran total aktiva Comfort Zone Cafe mengalami penurunan dari tahun 2021 hingga 2023. Pada tahun 2021, perusahaan mampu memutar total aktiva sebanyak 3,4 kali, namun angka ini turun menjadi 2,5 kali pada tahun 2022, dan kemudian lanjut menurun menjadi 2 kali pada tahun 2023. Rata-rata perputaran total aktiva selama periode tersebut adalah 2,6 kali. Penurunan ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti penurunan penjualan dan peningkatan total aset yang lebih lambat dibandingkan dengan penjualan. Meskipun penjualan pada tahun 2023 telah turun secara signifikan dari tahun sebelumnya, total aset masih relatif tinggi. Hal tersebut menyebabkan penurunan dalam perputaran total aktiva. Meskipun demikian, dengan rata-rata perputaran total aktiva sebesar 2,6 kali selama periode tersebut, Comfort Zone Cafe masih dapat dianggap efisien dalam memanfaatkan asetnya untuk menghasilkan penjualan karena mampu menjaga keseimbangan antara pemanfaatan aset dan peningkatan penjualannya.

Tabel 6. Perputaran Aktiva Tetap

Tahun	Penjualan (Rp)	Aset Tetap (Rp)	Perputaran Aktiva Tetap
2021	285.950.000	30.000.000	9,5 kali
2022	314.545.000	26.677.619	11,8 kali
2023	258.060.000	23.355.238	11,0 kali
Rata-rata			10,8 kali

Tabel 6 menunjukkan bahwa perputaran aktiva tetap Comfort Zone Cafe mengalami fluktuasi selama periode tiga tahun tersebut. Pada tahun 2021, perusahaan mampu memutar aktiva tetap sebanyak 9,5 kali, yang kemudian meningkat menjadi 11,8 kali pada tahun 2022, dan sedikit menurun menjadi 11 kali pada tahun 2023. Rata-rata perputaran aktiva tetap selama periode tersebut adalah 10,8 kali. Penurunan tersebut pada tahun 2023 disebabkan oleh beberapa faktor seperti penurunan penjualan dan penurunan aset tetap karena biaya penyusutan. Meskipun demikian, Comfort Zone Cafe dapat dianggap efisien dalam memanfaatkan aset tetapnya karena rata-rata perputaran aktiva tetapnya yang relatif stabil.

Rasio Profitabilitas

Tabel 7. Marjin Laba Kotor

Tahun	Laba Kotor (Rp)	Penjualan (Rp)	Marjin Laba Kotor (%)
2021	65.582.200	285.950.000	23
2022	84.105.900	314.545.000	27
2023	45.752.500	258.060.000	18

Tabel 7 menunjukkan bahwa marjin laba kotor Comfort Zone Cafe mengalami fluktuasi selama periode tiga tahun tersebut. Pada tahun 2021, marjin laba kotor mencapai 23%, yang kemudian meningkat menjadi 27% pada tahun 2022, namun mengalami penurunan menjadi 18% pada tahun 2023. Faktor utama yang menyebabkan fluktuasi ini adalah biaya gaji pegawai. Biaya gaji pegawai yang besar (Rp108.000.000 per tahun) menyebabkan laba kotor yang dihasilkan sangat jauh dibandingkan dengan penjualan. Oleh karena itu, fluktuasi pada tahun 2022 dan 2023 mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan yang kurang efisien.

Tabel 8. Marjin Laba Bersih

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Penjualan (Rp)	Marjin Laba Bersih (%)
2021	23.247.819	285.950.000	8
2022	41.771.519	314.545.000	13
2023	3.418.119	258.060.000	1

Tabel 8 menunjukkan bahwa marjin laba bersih Comfort Zone Cafe mengalami fluktuasi selama periode tiga tahun tersebut. Pada tahun 2021, marjin laba bersih mencapai 8%, yang kemudian

meningkat menjadi 13% pada tahun 2022, namun mengalami penurunan signifikan menjadi 1% pada tahun 2023. Faktor utama yang menyebabkan fluktuasi ini adalah biaya gaji pegawai dan biaya operasional. Biaya gaji pegawai yang besar (Rp108.000.000 per tahun) dan biaya operasional yang lumayan besar menyebabkan laba bersih yang dihasilkan sangat jauh dibandingkan dengan penjualan. Oleh karena itu, fluktuasi pada tahun 2022 dan 2023 mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan yang kurang efisien.

Tabel 9. Hasil Pengembalian atas Aset

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Total Aset (Rp)	Hasil Pengembalian atas Aset (%)
2021	23.247.819	83.247.819	28
2022	41.771.519	125.019.338	33
2023	3.418.119	128.437.457	3

Tabel 10. Hasil Pengembalian atas Ekuitas

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Total Modal (Rp)	Hasil Pengembalian atas Ekuitas (%)
2021	23.247.819	73.247.819	32
2022	41.771.519	115.019.338	36
2023	3.418.119	118.437.457	3

Tabel 9 dan 10 menunjukkan bahwa kondisi hasil pengembalian atas aset dan ekuitas Comfort Zone Cafe mengalami fluktuasi dengan peningkatan pada tahun 2022 dan penurunan yang signifikan pada tahun 2023. Penurunan hasil pengembalian atas aset dan ekuitas pada tahun 2023 disebabkan oleh turunnya penjualan secara drastis di tahun 2023. Dengan ditambahnya biaya gaji dan operasional, maka laba bersih yang dihasilkan di tahun 2023 sangat kecil. Oleh karena itu, kemampuan Comfort Zone Cafe dalam mengelola aset dan modalnya untuk menghasilkan laba bersih masih kurang efisien ditandai dengan penurunan yang signifikan dari tahun 2022 ke 2023.

Kelayakan Finansial

Kelayakan finansial berfungsi untuk menilai kelayakan dari suatu usaha. Untuk mengetahui apakah usaha Comfort Zone Cafe layak secara finansial atau tidak, maka digunakan analisis kelayakan finansial. Analisis kelayakan finansial digunakan untuk menilai tingkat kelayakan suatu usaha berdasarkan NPV (*Net Present Value*), IRR (*Interest Rate of Return*), *Net B/C (Net Benefit-Cost Ratio)*, dan PP (*Payback Period*).

Tabel 11. Perhitungan NPV, IRR, Net B/C, dan PP

Alat Analisis	Nilai (i = 6%)	Kriteria
NPV	Rp 1.978.327	Layak
IRR	8,08%	Layak
Net B/C	1,03	Layak
PP	1,88 Tahun	

Keterangan: *Discount factor* 6% merujuk dari kredit usaha rakyat (KUR) tahun 2023

Berdasarkan Tabel 11, Comfort Zone Cafe layak untuk dilanjutkan karena memiliki beberapa indikator keuangan yang positif. Nilai NPV sebesar Rp1.978.327 menunjukkan bahwa kafe ini menghasilkan manfaat bersih pada tingkat suku bunga bank sebesar 6%, mengindikasikan bahwa pendapatannya lebih besar daripada biaya investasinya setelah memperhitungkan *discount rate* tersebut. Selain itu, nilai IRR sebesar 8,08% lebih tinggi dari tingkat suku bunga bank, menunjukkan pengembalian yang lebih tinggi daripada biaya modal yang dibutuhkan. Nilai *Net B/C* sebesar 1,03 menegaskan bahwa setiap Rp1 yang diinvestasikan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,03, meskipun margin keuntungan tipis akibat pendapatan yang menurun dan biaya operasional yang tinggi. Terakhir, nilai PP sebesar 1,88 tahun menunjukkan bahwa biaya investasi atau modal awal sudah sepenuhnya kembali dalam waktu 1 tahun 10 bulan 21 hari. Semua indikator ini menunjukkan bahwa usaha Comfort Zone Cafe masih memberikan keuntungan dan layak untuk dilanjutkan.

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan yang digunakan untuk Comfort Zone Cafe yaitu analisis SWOT, bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh kafe ini.

Melalui analisis ini, Comfort Zone Cafe dapat menyusun delapan alternatif strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis.

Analisis Matriks SWOT

Analisis matriks SWOT dilakukan untuk mengetahui strategi yang dapat dilakukan Comfort Zone Cafe agar dapat berkembang. Matriks SWOT ini dilakukan dengan menggunakan faktor-faktor yang terdapat pada internal dan eksternal Comfort Zone Cafe yang terdiri atas kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Tabel 12. Matriks SWOT

		Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
INTERNAL		1. Konsep <i>branding</i> yang menarik	1. Jam buka yang terlalu siang
		2. Menu yang bervariasi dan harga yang terjangkau	2. Luas <i>indoor</i> yang kecil
EKSTERNAL		3. Kualitas produk yang baik	3. Keterbatasan SDM (terutama saat kafe ramai)
		4. Lokasi yang strategis	4. Pembukuan keuangan yang kurang lengkap
		5. Pelayanan yang baik	
		6. Promosi yang menarik	
		7. Aktif dalam <i>event</i> /bazar	
	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi S-O	Strategi W-O
	1. Pertumbuhan bisnis kuliner yang pesat	1. Mengembangkan ide untuk <i>branding</i> yang menarik agar dapat menarik minat pasar yang semakin besar (S1, O1, O2)	1. Membuka lebih awal untuk menjangkau pasar yang lebih luas (W1, O2)
	2. Target pasar yang luas	2. Mempertahankan kualitas, harga, dan pelayanan yang baik agar banyak konsumen yang loyal (S2, S3, S5, O3)	2. Memperbaiki manajemen keuangan agar perusahaan dapat mengikuti pertumbuhan bisnis kuliner yang positif (W4, O1)
	3. Konsumen tetap	3. Menggunakan promosi yang menarik untuk diaplikasikan dalam banyak <i>platform</i> seperti grabfood, gofood, dan shopeefood (S6, O4)	
	4. <i>Platform</i> promosi yang semakin banyak		
	5. Dukungan pemerintah dalam pengembangan UMKM		
	Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi S-T	Strategi W-T
	1. Kompetitor yang terus berinovasi pada produk	1. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk untuk tetap bersaing di pasar yang inovatif (S3, T1)	Memperbaiki dan memperkuat pembukuan keuangan untuk mengelola biaya dengan lebih efisien dan menghadapi fluktuasi biaya bahan baku (W4, T4)
	2. Penawaran promo yang diberikan kompetitor lebih menarik	2. Mengembangkan promosi yang lebih menarik dan efektif untuk menyaingi penawaran promosi kompetitor (S6, T2)	
	3. Tren yang berlalu terlalu cepat		
	4. Biaya bahan baku yang fluktuatif		

Tabel 12 menunjukkan bahwa hasil dari analisis matriks SWOT terdapat 8 alternatif strategi untuk Comfort Zone Cafe. Alternatif strategi tersebut didapatkan melalui hasil *matching stage* berdasarkan faktor internal dan eksternal yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

1. Strategi S-O (Kekuatan-Peluang)

Strategi S-O merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki Comfort Zone Cafe. Terdapat beberapa alternatif strategi yang dapat digunakan Comfort Zone Cafe salah satunya yaitu mengembangkan ide untuk *branding* yang menarik agar dapat menarik minat pasar yang semakin besar. Sebagai contoh, Comfort Zone Cafe dapat melakukan inovasi desain kemasan makanan dan minuman agar lebih menarik perhatian konsumen. Kemudian, terdapat juga alternatif strategi lain seperti mempertahankan kualitas, harga, dan pelayanan yang baik agar banyak konsumen yang loyal. Dengan kualitas produk yang baik, harga yang terjangkau, dan pelayanan yang baik, konsumen akan puas dengan pengalaman mereka di

Comfort Zone Cafe, sehingga konsumen akan cenderung kembali datang dan menjadi konsumen yang loyal dan tetap. Alternatif strategi terakhir yaitu menggunakan promosi yang menarik untuk diaplikasikan dalam banyak *platform* seperti grabfood, gofood, dan shopeefood. Dengan memasukkan produk ke dalam *platform* grab, gojek, dan shopee, konsumen dapat membeli produk tanpa harus keluar rumah, serta mendapatkan promo menarik dari *platform* tersebut.

2. Strategi W-O (Kelemahan-Peluang)

Strategi W-O merupakan strategi yang memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan. Alternatif strategi yang dapat digunakan Comfort Zone Cafe yaitu membuka lebih awal untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Comfort Zone Cafe dapat membuka lebih awal sekitar 2-3 jam agar dapat menjangkau konsumen yang hanya ingin sarapan atau hanya memiliki waktu senggang di pagi hari. Selain itu, Comfort Zone Cafe juga dapat memperbaiki manajemen keuangan agar perusahaan dapat mengikuti pertumbuhan bisnis kuliner yang positif. Pencatatan keuangan yang baik dan benar secara berkala dapat menjadi solusi yang tepat. Dengan pencatatan keuangan yang baik dan benar, Comfort Zone Cafe dapat mengoptimalkan alokasi sumber daya keuangan untuk investasi yang tepat, mengelola arus kas dengan efisien, dan memantau kesehatan keuangan perusahaan secara keseluruhan. Hal ini akan memungkinkan Comfort Zone Cafe untuk mengikuti pertumbuhan bisnis kuliner yang positif dengan lebih baik, meningkatkan profitabilitas, dan menghadapi tantangan finansial dengan lebih baik di masa depan.

3. Strategi S-T (Kekuatan-Ancaman)

Strategi S-T merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengurangi dan menghindari ancaman. Alternatif strategi yang dapat digunakan Comfort Zone Cafe antara lain meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk untuk tetap bersaing di pasar yang inovatif. Alternatif strategi dapat dilakukan dengan cara pengecekan kualitas bahan baku secara berkala. Dengan melakukan pengecekan kualitas bahan baku secara berkala, kualitas produk akan terjaga sehingga Comfort Zone Cafe dapat mempertahankan konsumen yang ada dan menarik konsumen yang baru. Selain itu, alternatif strategi lainnya yaitu mengembangkan promosi yang lebih menarik dan efektif untuk menyaingi penawaran promosi kompetitor. Promosi bisa dilakukan dengan penawaran diskon, paket *bundling*, dan membuat konten menarik di sosial media. Dengan mengembangkan promosi ini, Comfort Zone Cafe dapat membangun citra merek, menarik perhatian konsumen, dan membedakan diri dari kompetitor dengan penawaran yang unik dan menarik. Oleh karena itu, kedua alternatif strategi ini sangat penting agar Comfort Zone Cafe mampu bersaing dengan kompetitor-kompetitornya.

4. Strategi W-T (Kelemahan-Ancaman)

Strategi W-T merupakan strategi yang mengurangi kelemahan dan mencegah ancaman. Alternatif strategi yang dapat digunakan Comfort Zone Cafe yaitu memperbaiki dan memperkuat pembukuan keuangan untuk mengelola biaya dengan lebih efisien dan menghadapi fluktuasi biaya bahan baku. Alternatif strategi ini bertujuan agar Comfort Zone Cafe mampu mengidentifikasi area-area di mana pengeluaran berlebihan atau tidak efisien terjadi, serta memiliki pemahaman yang lebih baik tentang aliran kas mereka. Hal ini akan memungkinkan mereka untuk mengambil tindakan yang tepat dalam mengelola biaya, mengoptimalkan penggunaan kas, dan membuat keputusan yang lebih baik agar dapat menghadapi fluktuasi biaya bahan baku dengan lebih baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, berikut kesimpulan pada penelitian ini:

1. Kinerja Usaha.

Hasil analisis rasio keuangan Comfort Zone Cafe diatas menunjukkan bahwa efisiensi dalam beberapa aspek keuangan namun kurang efisien dalam aspek lain. Perusahaan tidak bergantung pada hutang jangka pendek, menunjukkan efisiensi dalam solvabilitas dan aktivitas dengan penurunan rasio hutang dan perputaran aset yang stabil.

2. Kelayakan Finansial

Hasil analisis kelayakan finansial Comfort Zone Cafe diatas menunjukkan bahwa Comfort Zone Cafe masih layak untuk dilanjutkan dengan beberapa alasan. Pertama, hasil analisis NPV menunjukkan bahwa kafe ini layak dilanjutkan karena nilainya positif sebesar Rp1.978.327.

Kedua, hasil analisis IRR menunjukkan nilai sebesar 8,08%, yang lebih besar dari suku bunga bank sebesar 6%. Ketiga, hasil analisis *Net B/C* menunjukkan nilai sebesar 1,03, meskipun kecil karena pendapatan menurun di tahun 2023 dan biaya operasional cukup besar, namun tetap layak dilanjutkan karena nilainya lebih besar daripada 1. Terakhir, hasil analisis PP menunjukkan bahwa kafe ini layak dilanjutkan dengan nilai 1,88 tahun.

3. Strategi Pengembangan

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Comfort Zone Cafe dapat mengembangkan 8 alternatif strategi. Alternatif strategi dapat dilihat pada hasil pembahasan analisis matriks SWOT.

Berdasarkan kesimpulan penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa saran yang dapat penulis berikan untuk Comfort Zone Cafe.

1. Untuk meningkatkan dan menstabilkan rasio profitabilitas, Comfort Zone Cafe perlu mengurangi biaya-biaya yang tergolong besar seperti biaya gaji dan biaya operasional. Selain itu, Comfort Zone Cafe juga harus meningkatkan penjualannya. Strategi untuk meningkatkan penjualannya ada pada hasil analisis SWOT.
2. Comfort Zone Cafe perlu mengembangkan strategi pemasaran dengan berinovasi pada desain kemasan makanan dan minuman, serta melakukan promosi melalui *platform* pengiriman makanan online. Penawaran diskon, paket *bundling*, dan pembuatan konten menarik di media sosial juga harus diterapkan untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, Comfort Zone Cafe harus melakukan pengecekan bahan baku secara berkala untuk menjaga kualitas produk yang disajikan kepada konsumen. Mempertahankan harga yang kompetitif dan memberikan pelayanan yang baik juga penting untuk memastikan loyalitas konsumen. Comfort Zone Cafe juga perlu membuka jam operasionalnya lebih awal, sekitar 2-3 jam, untuk menjangkau konsumen yang ingin sarapan sebelum beraktivitas. Terakhir, pencatatan keuangan yang lengkap dan berkala harus dilakukan agar perusahaan dapat memantau kesehatan keuangannya secara efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Koperasi dan Usaha Kecil. (2023). Diakses dari <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/proyeksi-jumlah-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat>.
- Fahmi. (2014). Pengertian Perencanaan Bisnis / Business Plan.
- Inayah, I. (2019). Kesadaran Hukum Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Perlindungan Kekayaan Intelektual. *Law and Justice*, 4, 120-136.
- Junaidi, M. (2023). UMKM Hebat, Perekonomian Nasional Meningkatkan. Diakses dari <https://djp.kemenkeu.go.id/portal/id/berita/lainnya/opini/4133-umkm-hebat,-perekonomian-nasional-meningkat.html>.
- Kusuma, P. T. W. W., & Mayasti, N. K. I. (2014). Analisa kelayakan finansial pengembangan usaha produksi komoditas lokal: mie berbasis jagung. *Agritech*, 34(2), 194-202.
- Singgih, M. N. (2007). Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 3(3), 218-227.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Edisi Kedua. Bandung : Alfabeta.
- Tambunan, T. (2012). *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Violleta, P. T. (2020). Menaker: UMKM berperan penting dalam mengatasi pengangguran. Diakses dari <https://www.antarane.ws.com/berita/1621170/menaker-umkm-berperan-penting-dalam-mengatasi-pengangguran>.