

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar belakang**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pokok penting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) tahun 2021, UMKM berkontribusi sebesar 61,07 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Adapun UMKM menyerap tenaga kerja sebesar 96,92 persen, sedangkan Usaha Besar (UB) hanya 3,08 persen. Meskipun demikian, dalam 10 tahun terakhir ini tidak ada pergeseran skala usaha pelaku UMKM dari mikro ke kecil, dari kecil ke menengah dan menengah ke besar. Hal ini yang menyebabkan jumlah UMKM di Indonesia mendominasi sebesar 99,99 persen, sedangkan UB hanya 0,01 persen. Sementara itu, dengan jumlah yang besar tersebut ternyata belum berbanding lurus terhadap kontribusi perdagangan internasional sebagaimana tercermin dari ekspor. Lebih lanjut, kontribusi ekspor UMKM tercatat hanya 15,65 persen, sedangkan UB sebesar 84,35 persen, kondisi tersebut menunjukkan bahwa keterlibatan UMKM dalam perdagangan internasional masih rendah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Satriyo Prasetyo, Pemberdayaan UMKM paksa berlakunya UU 11 cipta kerja, Jurnal Budget Vol. 7 Edisi 1, Pusat Kajian Anggaran, 2022, hlm 2

Komoditas dunia yang berupa kopi yang membawa nama Indonesia khususnya pulau Jawa dalam dunia perkopian, secangkir kopi diistilahkan sebagai *the cup of java*. Indonesia (khususnya Jawa) sejak jaman Belanda dikenal sebagai produsen kopi terbaik dengan cita rasa yang kaya. Di Indonesia terbukti dengan jumlah produksi kopi yang semakin meningkat tiap tahunnya.<sup>2</sup>

Konsumsi kopi dunia diperkirakan mulai meningkat 0,4%/tahun (FAO, 2010). Di Indonesia, tingkat konsumsinya masih sangat rendah, hanya 0,583 kg/kapita di tahun kemarin yaitu 2011. Rendahnya permintaan kopi di Indonesia menjadi rencana peluang untuk mengeksport kopi fokusnya Indonesia ke pasar internasional dalam jumlah yang besar. Selain konsumsi kopi dunia yang cenderung meningkat, harga jualnya juga semakin meningkat pertahunnya di pasar internasional, hal ini menjadikan kopi sebagai komoditas perkebunan yang semakin strategis.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Direktorat jenderal perkebunan, *Province in indonesia*, 2017-2020, 3

<sup>3</sup> Rita Nurmalina, ANALISIS PERDAGANGAN KOPI DIN INDONESIA, Departemen Agrabisnis, Institut Pertanian, Bogor, 2013, hlm 3.

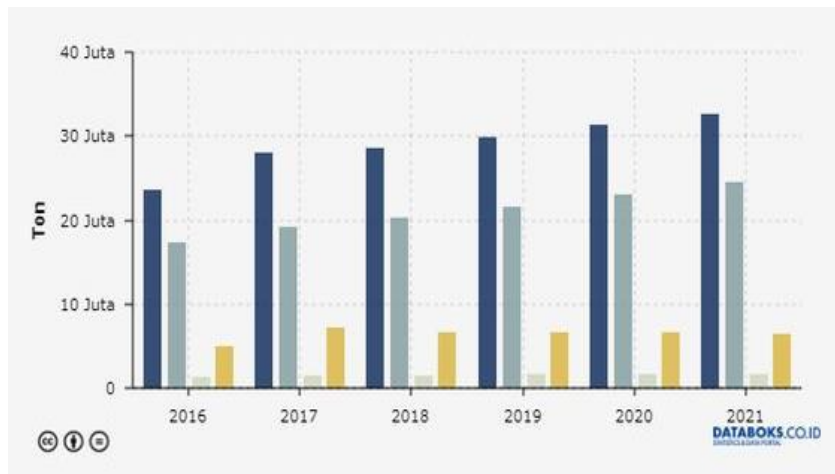
**Tabel 1.1**  
**Produksi Kopi di Indonesia Tahun 2018-2022**

No.	Provinsi/Province	(Ton)					Pertumbuhan/ Growth 2020 over 2019 (%)
		2018	2019	2020	2021*)	2022**)	
1	Aceh	70,774	72,652	126,289	126,490	127,464	73.83
2	Sumatera Utara	71,023	74,922	95,477	95,680	96,365	27.44
3	Sumatera Barat	18,452	15,316	25,358	24,400	25,594	65.57
4	Riau	3,029	2,588	4,213	4,197	4,253	62.81
5	Kepulauan Riau	-	0	19	22	20	4297.73
6	Jambi	15,461	16,393	30,603	30,750	30,888	86.08
7	Sumatera Selatan	193,507	191,081	250,305	251,529	252,634	30.99
8	Kepulauan Bangka Belitung	9	11	111	222	112	874.85
9	Bengkulu	60,346	62,567	85,702	85,284	86,499	36.98
10	Lampung	110,597	117,111	156,460	156,396	157,915	33.60
11	DKI Jakarta	-	-	-	-	-	#DIV/0!
12	Jawa Barat	21,119	21,014	49,825	50,588	50,289	137.10
13	Banten	2,564	2,558	6,233	6,237	6,291	143.70
14	Jawa Tengah	23,686	24,732	47,757	49,397	48,201	93.10
15	DI. Yogyakarta	483	513	1,728	1,726	1,744	237.05
16	Jawa Timur	64,529	49,157	90,735	91,005	92,195	84.58
17	Bali	15,243	15,255	34,746	34,051	35,069	127.76
18	Nusa Tenggara Barat	5,058	5,369	13,365	14,268	13,490	148.93
19	Nusa Tenggara Timur	23,737	24,088	72,919	80,743	73,598	202.72
20	Kalimantan Barat	3,617	3,802	11,904	11,852	12,015	213.08
21	Kalimantan Tengah	397	405	2,490	2,649	2,514	515.42
22	Kalimantan Selatan	1,517	1,349	2,928	2,855	2,955	117.11
23	Kalimantan Timur	297	224	2,088	1,957	2,107	833.81
24	Kalimantan Utara	173	174	1,293	1,028	1,305	644.74
25	Sulawesi Utara	3,892	3,730	7,834	8,018	7,907	110.01
26	Gorontalo	165	139	1,437	1,425	1,450	936.35
27	Sulawesi Tengah	2,817	2,588	10,191	10,340	10,286	293.80
28	Sulawesi Selatan	34,716	34,665	79,393	76,687	80,132	129.03
29	Sulawesi Barat	3,198	4,132	16,272	16,240	16,423	293.80
30	Sulawesi Tenggara	2,492	2,765	8,521	8,615	8,600	208.16
31	Maluku	400	411	1,262	1,265	1,274	207.29
32	Maluku Utara	10	14	414	404	418	2857.14
33	Papua	2,742	2,789	12,375	12,445	12,379	343.71
34	Papua Barat	1	1	206	213	207	17033.33
	<b>Indonesia</b>	<b>756,051</b>	<b>752,511</b>	<b>1,250,452</b>	<b>1,258,079</b>	<b>1,262,590</b>	<b>66.17</b>

(Sumber : Ir Ali Jamil, Jenderal Perkebunan, 2021, 361)

Berdasarkan Tabel 1.1, diperoleh kesimpulan bahwa Pusat Data dan sistem informasi Kementerian Pertanian Konsumsi Kopi Nasional pada tahun 2016 mencapai sekitar 250 ribu ton dan tumbuh 10,54% menjadi 276 ribu ton. Konsumsi kopi di Indonesia sepanjang periode 2016-2021 diprediksi tumbuh rata-rata 8,22%/tahun. Pada 2021, pasokan kopi diprediksi mencapai 795 ribu ton dengan konsumsi 370 ribu ton sehingga terjadi surplus 425 ribu ton.

**Diagram 1.1**  
**Konsumsi Kopi Di Indonesia**



Sumber ,[www.databoks.co.id](http://www.databoks.co.id), (diakses pada tanggal 26 Oktober 2022)

Budaya minum kopi di Indonesia sudah ada sejak lama. Menurut penelitian Gumulya dan Helmi (2017) dengan kajian budaya minum kopi di Indonesia menyatakan bahwa sejak tahun 1950 dapat ditemukan angkringan-angkringan di Yogyakarta pada malam hari. Daerah yang lekat akan budaya *nongkrong* tidak hanya di Yogyakarta bahkan sudah menyebar luas di daerah Aceh, Medan yang menciptakan budaya *nongkrong* sambil meminum kopi. Konteks Industri kopi dari masa lalu hingga sekarang terjadi pergeseran karena dengan berdasarkan budaya *nongkrong* yang menjadi *life style* menjadi kurva pergeseran mencapai target terhadap industri kopi dulu hingga saat ini.

Proyeksi *Demand* atau permintaan kopi di negara Indonesia juga sangat banyak dalam kurun waktu 4 tahun terakhir, ditinjau dari beberapa kegiatan ekspor komoditas negara Indonesia yang menjadi negara penghasil kopi terbanyak di dunia yang kini menduduki peringkat ketiga setelah Colombia, Brazil.

**Tabel 1.2**  
**Permintaan Kopi di Indonesia 2019-2022**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah</b>
2019	716,166,606 ton
2020	716,748,376 ton
2021	717,330,146 ton
2022	717,911,915 ton

Sumber: [www.sumberdatasekunder2020](http://www.sumberdatasekunder2020) (diakses pada tanggal 26 Oktober 2022)

Berdasarkan tabel 1.2, informasi yang didapat adalah data Badan Pusat Statistik Jatim (2020) dalam kurun waktu yang tidak lama di Jawa Timur industri kopi masih terus berpotensi untuk tumbuh, karena Jawa Timur adalah produsen kopi terbesar ke 5 setelah Lampung, Sumatra Selatan, Aceh dan Sumatera Utara. Drajat Irawan kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan provinsi Jawa Timur mengatakan merujuk kepada data yang dimiliki oleh PBS Jatim 2020 di Jawa Timur memiliki kebun kopi seluas 113.332 Ha yang terbesar di Banyuwangi, Kab Malang, Jember, Bondowoso, dan Kab Blitar dengan total produksi mencapai 68.114 ton kopi. Mengutip dari Sistem Industri di Jatim sendiri terdapat 24 industri pengolahan kopi skala besar yang terdapat di wilayah Sidoarjo, Jember, Malang, Kediri dan lainnya.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Biergita Avrilian, Rencana Bisnis “Caffee Alatte”, Institut bisnis dan Informatika Kwik Gia Gie, Jakarta, 2022, 4

Munculnya industri kopi yang merupakan konsumen kopi berdampak pesat saat ini membawa dampak yang baru ke dalam gaya hidup konsumen. Dibuktikan arti sebuah bisnis kedai kopi atau *cafe* saat ini mengalami pergeseran yang meningkat, suasana tempat yang menjual produk makanan atau minuman saat ini mempunyai hal baru seperti, bertemu teman, ruang rapat. Seiring berkembangannya bisnis kopi saat ini menyatakan bahwa semakin ketat dan kuat persaingan bisnis kopi.

**Tabel 1.3**  
**Data *Coffee Shop* Wilayah Kec Kediri Kota 2022**

<b>Nama Coffee Shop</b>	<b>Alamat</b>	<b>Konsep</b>	<b>Pelayanan</b>
Alinea Café	Jl. Patimura 110, Kec kota Kediri	<i>Coffee Studio</i>	<i>Dine In</i> (Café minum di tempat)
Parkir Depan	Jl. Slamet Riadi. No 15, Kec. Kota, Kota Kediri	<i>Coffee Eatry</i>	<i>Dine In</i> (Café makan di tempat)
Damoni Coffee	Jl. Arjuna No 03, Kec Kota, Kota Kediri	<i>Coffee Roastery</i>	<i>Slow Bar</i> (Interkasi Pelanggan)
Sk Coffee	Jl. Pahlawan Kusuma Bangsa, No 39, Banjaran, Kec Kota Kediri	<i>Coffee Lab</i>	<i>Dine In</i> (Café minum di tempat)
Daexito Coffee	Jl. Imam Bonjol. No 370B, Ngadirejo Kec Kota Kediri	<i>Coffee Space</i>	<i>Dine In</i> (Café minum di tempat)
Titik tuju	Jl. Ahmad yani. No 51. Kediri kota	<i>Coffee Roastery</i>	<i>Slow Bar</i> (Interaksi Pelanggan)

Sumber Wawancara Mas Andi *Owner* Titik Tuju untuk *Coffee Shop Roastery* wilayah Kota Kediri (pada tanggal 28 Oktober 2022)

Tabel 1.3 terdapat bahwa konsep dan pelayanan yang berbeda dan juga sistematisa bisnis industri kopi yang mulai berkembang, banyaknya café yang menjual pelayanan yang menjadi daya tarik sendiri bagi customer, seperti *dine*

*in* (minum sambil nongkrong) dan juga terdapat *slow bar* (prioritas edukasi kopi)<sup>5</sup>

Industri yang kini sedang banyak berkembang menjadikan banyak orang yang sangat minat mendalami sistematika dunia bisnis kopi dengan ingin investasi sangat tinggi. Investasi yang dijalankan pada industri kedai kopi merupakan sebuah nilai bisnis pada kedai kopi itu sendiri, dalam hal lain yang bisa dikatakan berupa semua nilai aset kedai kopi. Banyak yang berbondong-bondong investasi pada kedai kopi konsep *roastery* karena pengolahan bahan baku kopi akhirnya dengan sistem bisnis sangat prospek untuk bisa *suplay* biji kopi matang *café café* lainnya dan juga terdapat pemasukan lain yang menjual beberapa menu minuman *café-café* dan juga menjual beberapa produk biji kopi<sup>6</sup>. Berikut merupakan beberapa data usaha *coffee roastery* dengan konsep *roastery* dengan nilai aset investasi berada di wilayah Kediri Kota.

---

<sup>5</sup> Sumber Wawancara Mas Andi *Owner* Titik tuju untuk *Coffee Shop Roastery* wilayah Kota Kediri (pada tanggal 28 Oktober 2022)

<sup>6</sup> Wawancara dengan Mas Andi (*owner*), Tanggal 19 juni 2022, Di *coffee shop* Titik tuju.

**Tabel 1.4**  
**Data Konsep “Coffee Roastery” Di Kec. Kota – Kota Kediri**

<b>4P</b>	<b>Damoni Coffee</b>	<b>Titik Tuju Coffee</b>	<b>Feodal Coffee</b>
<b>Price</b>	Robusta Tirtoyudo 100k/kg, Exselsa Wonosalam 180k/kg, Arabika Bali 300/kg	Robusta Fine 100k /kg, Exselsa 170k /kg, Arabika 150k /kg, House Blend 115k/kg	Robusta Highland, 100k/kg, House Blend Magic Merry 135/kg, Arabika Sensional 90k/kg
<b>Place</b>	Jl. Arjuna No, 3 Mojoroto	Jl. Ahmad Yani, No 51, Ngadirejo,	Jl Sudanco Supriyadi No 5, Mojoroto,
<b>Product</b>	<b>2 Vatriant</b> Robusta Tirtoyudo, Exselsa, Arabika bali	<b>4 Variant,</b> Robusta Fine Wonosalam, House Blend Aster, Exselsa Wonosalam, Arabika Reguler/Premium Nusantara	<b>3 Variant</b> Robusta Highland, House Blend Magic Merry, Arabika Sessional beans
<b>Promotion</b>	Klasik metod, Non platform, Penjualan Offline, Non media social	Modern Metod, Platforms market place Tokopedia, Ads Instagram, Tokopedia Ads, Endorsman, Education	Platforms Tokopedia, Ads Instagram future, Desain art Sensional,
<b>Nilai Aset</b>	<b>150 juta</b>	<b>200 juta</b>	<b>180 juta</b>

Sumber Wawancara Mas Andi *Owner* Titik tuju untuk *Coffee Shop Roastery* wilayah Kota Kediri (pada tanggal 28 Oktober 2022)

Berdasarkan Tabel 1.4, terdapat data pembandingan yang didapat di Kota Kediri, konsep *coffee roastery* yang dicantumkan merupakan objek yang sudah terkenal dan hanya terdapat di wilayah Kecamatan Kota Kediri, beberapa *coffee roastery* yang menjadi konsep yang sama dengan objek *coffee roastery* Titik Tuju, bagaimana persamaan jenis produk yang berupa biji kopi. Feodal kopi yang nilai aset investasi keseluruhan 180 juta, dan Damoni kopi bernilai 150 juta, dan fokus objek penelitian yang diatas rata-rata nilai aset dengan total 200 juta.

Objek Titik Tuju dengan nilai investasi dengan nilai aset 200 juta, nilai yang sangat berpotensi untuk melakukan perkembangan *start-up* skala bisnis, maka dibutuhkan suatu proyek pengembangan yang berupa investasi dalam skala bisnis. Titik Tuju adalah sebuah kedai kopi yang berada di Kediri Kota, Jl Ahmad Yani, No51 Kediri Kota. Berdiri pada awal tahun 2018 di Kota Kediri,



dengan konsep “*Coffee Roastery*” konsep dengan menyediakan beberapa olahan biji kopi. Sesuai dengan beberapa nilai proyek investasi beberapa unit usaha *coffee roastery* yang sama, maka Titik Tuju *Coffee Roastery* menduduki nilai investasi yang meningkat dari beberapa unit aset dibandingkan dengan beberapa kompetitor unit *coffee roastery* yang konsep *roastery* lain yang berada di Wilayah Kediri Kota. Nilai investasi yang terus berkembang aset dan kapasitas produksi yang banyak dan nilai pendapatan secara *capital budgeting* sudah sangat mampu untuk melakukan perkembangan bisnis.

**Tabel 1.5**  
**Data Perbandingan Produksi *Coffee Roastery* Kediri Kota 2022**

	<b>Aset Produksi</b>	<b>Kapasitas</b>	<b>Total Produksi</b>	<b>Produk</b>
<b>Titik Tuju</b>	Mesin Roasting Custom	3 kg.	7,5 kg/ Hari	Robusta Wonosalam, Arabika House Blend
	Noor Mesin Roasting	3 kg	7,5 kg/ Hari	Arabika Regular, Arabika Premium
	<b>Total</b>	<b>6 kg</b>	<b>15 kg/ Hari</b>	<b>4 produk</b>
<b>Damoni Kopi</b>	<b>Aset Produksi</b>	<b>Kapasitas</b>	<b>Total Produksi</b>	<b>Produk</b>
	Mesin Raosting Custom	5kg	3kg/Hari	Robusta Tirtoyudo, Arabika Bali
	<b>Total</b>	<b>5 kg</b>	<b>3kg/Hari</b>	<b>2 Produk</b>
<b>Feodal Kopi</b>	<b>Aset Produksi</b>	<b>Kapasitas</b>	<b>Total Produksi</b>	<b>Produk</b>
	Mesin Sangrai Robusta	3kg	6 kg/ Hari	Robusta Highland, , House Blend Magic Merry
	Mesin Sangrai Arabika <i>Spesialty</i>	2 kg	4 kg/ Hari	Arabika spesialty
	<b>Total</b>	<b>5kg</b>	<b>10 kg/ Hari</b>	<b>3 Produk</b>

Sumber Observasi *Coffee Shop Roastery* Wilayah Kota Kediri (pada tanggal 11 November 2022)

Pada tabel 1.5 perbandingan menjelaskan bahwa aset yang dimiliki Titik Tuju *Coffee Roastery* dengan nilai aset produksi sudah mencapai titik dimana dibutuhkan dengan penambahan aset, dengan terdapat nilai yang sudah diluar kapasitas mesin sangrai kopi, dengan adanya kapasitas mesin sangrai kopi

2 unit dengan total kapasitas 6 kg dengan total produksi 15kg/hari dan akumulasi produksi perbulan mencapai 450 kg, merupakan nilai yang sudah diluar kapasitas maksimal mesin. Angka yang sudah melebihi kapasitas akan berdampak pada jangka pendek maupun jangka panjang nilai produksi, dampak ketika jangka pendek mengakibatkan rusak pada mesin produksi dan menghambat total produksi, dan dalam jangka panjang kelemahan pada nilai produksi yang membuat bisnis sulit untuk melakukan perkembangan, maka dibutuhkan rencana kedepan suatu perkembangan dan pencapaian pada suatu bisnis. Perbandingan terletak pada nilai total kapasitas produksi, total produksi, dengan menghasilkan beberapa produk masih unggul dari rata-rata kompetitor, maka itu terdapat suatu persaingan bisnis, istilah “pesaing” yaitu sebuah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang ditawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang mirip.<sup>7</sup>

Pertimbangan untuk memenuhi permintaan beberapa konsumen, maka dilakukan beberapa strategi untuk menghadapi sebuah persaingan bisnis. Penjualan merupakan tolak ukur yang sangat efektif untuk melihat seberapa kuat suatu perusahaan untuk bersaing dan merupakan menjadi tolak ukur kekuatan terhadap bisnis itu sendiri. Produksi yang semakin berkembang dengan cacatan angka yang terus meningkat, maka permintaan yang semakin meningkat

---

<sup>7</sup> Kasmir, Kewirausahaan, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2012 ) Cetakan ke-7, h.279.

dibutuhkan perkembangan, dengan tujuan mencapai keunggulan dan perkembangan suatu bisnis.<sup>8</sup>

**Tabel 1.6**  
**Penjualan *Coffee Roastery* Titik Tuju Tahun 2022**

<b>Bulan</b>	<b>Perhari</b>	<b>Total kg</b>	<b>Produk</b>	<b>Penjualan</b>
Januari	14 kg	432	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	32.285.500
Februari	12 kg	329	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	25.249.000
Maret	17 kg	527	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	39.641.000
April	13 kg	375	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	29.425.000
Mei	20 kg	594	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	46.649.000
Juni	17 kg	506	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	43.198.000
Juli	17 kg	524	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	39.942.000
Agustus	14 kg	444	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	41.511.000
September	15 kg	462	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	42.579.000
Oktober	14 kg	429	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	34.142.000

Sumber Observasi Manager Operational Titik tuju (pada tanggal 13 November 2022)

Berdasarkan tabel 1.6 menjelaskan bahwa terdapat data penjualan objek Titik Tuju *Coffee Roastery* yang merupakan riwayat permintaan barang, terdapat penjualan produk kopi robusta, arabika, dan exselsa mencapai nilai secara garis besar di angka 300 kg hingga 500 kg disetiap bulannya. Merupakan suatu permintaan terhadap pasar yang sudah dicapai oleh objek Titik Tuju *Coffee Roastery* permintaan pasar yang meningkat merupakan peluang tersendiri bagi bisnis ini agar tetap terus berkembang, dan untuk memenuhi kebutuhan permintaan dibutuhkan penambahan aset produksi untuk memenuhi permintaan dan target pasar kopi Titik Tuju *Coffee Roastery*.

<sup>8</sup> Asri Nasution, Kualitas Produktivitas Bisnis, Univ Darmawangsa, 2019, Jurnal Watasa Edisi : 59 hlm 3

Menurut Swastha dalam Sutopo (2012:27), Target penjualan adalah jumlah barang atau jasa yang harus terjual yang telah ditetapkan sebelumnya oleh suatu perusahaan, maka menjadi suatu nilai yang harus di capai oleh perusahaan untuk bisa mencapainya. Beberapa cara yang dilakukan untuk terus bisa bersaing dalam penjualan salah satunya dengan terus meningkatkan penjualan dari sebelumnya, jika target tersebut tidak dipenuhi oleh perusahaan maka yang berdampak pada nilai bisnisnya akan sulit untuk melakukan perkembangan.

**Tabel 1.7**  
**Rencana Target *Coffee Roastery* Titik Tuju Tahun 2023**

<i>Metod</i>	Bulan ke	Produk	Penjualan kg/Bulan
<i>Forecast</i>	11	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	506
<i>Forecast</i>	12	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	514
<i>Forecast</i>	1	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	521
<i>Forecast</i>	2	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	528
<i>Forecast</i>	3	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	536
<i>Forecast</i>	4	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	543
<i>Forecast</i>	5	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	550
<i>Forecast</i>	6	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	558
<i>Forecast</i>	7	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	565
<i>Forecast</i>	8	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	572
<i>Forecast</i>	9	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	580
<i>Forecast</i>	10	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	587
<i>Forecast</i>	11	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	594
<i>Forecast</i>	12	Robusta, Exselsa, House Blend, Arabika	602

(Sumber hasil observasi di titik tuju pada tanggal 2 januari 2023)

Perhitungan pada rencana target mencapai target yang kemungkinan terjadi sebanyak 3.9% dari data target penjualan objek Titik Tuju *Coffee Roastery* di masa yang akan datang, data yang diperoleh dengan menggunakan metode perhitungan *forecasting* (ramalan perhitungan pertahun) disetiap

tahunnya, nilai yang sudah ada dari perhitungan ramalan tersebut merupakan nilai yang seharusnya bisa dicapai pada tahun 2023 karena perhitungan tersebut di nilai menggunakan unsur riwayat data penjualan sebelumnya. Beberapa komponen yang sangat membantu untuk penjualan beberapa aset dan kapasitas perusahaan tersebut. Hal yang menjadi tujuan perusahaan adalah bagaimana untuk mencapai target tersebut, dan menjadi pertimbangan pada aset untuk memenuhi permintaan barang atau target di masa yang akan datang Titik Tuju *Coffee Roastery* hanya mampu memproduksi kapasitas 450 kg perbulan, sedangkan permintaan atau target di capai 500 kg – 600 kg perbulan, maka perlu proyek investasi penambahan aset produksi untuk mencapai target tersebut.

Aset secara umum adalah bahan yang bernilai ekonomis, nilai komersial atau nilai yang memiliki nilai tukar bagi perusahaan, organisasi atau badan usaha yang lain. Aset dalam bahasa hukum adalah benda yang tidak bergerak ataupun benda yang bergerak baik berwujud ataupun tidak terwujud juga masuk dalam kategori aset perusahaan ataupun individu. Tujuan untuk memperoleh aset tetap perusahaan membutuhkan pengeluaran biaya ataupun disebut juga harga perolehan. Kasus objek peneliti di Titik Tuju *Coffee Roastery* penambahan aset merupakan aspek yang sangat penting yang perlu dilakukan, karena dengan target mencapai target kapasitas produksi serta beberapa kebutuhan yang lain yang membantu tingkat produksi, bukan hanya di tingkat produksi, membutuhkan beberapa mesin sangrai ataupun alat alat kopi lainnya, maka itu dibutuhkan suatu rencana investasi dalam proyek jangka panjang dalam penambahan aset aset untuk investasi pada objek kali ini untuk

memenuhi permintaan target penjualan. Berikut merupakan beberapa nilai aset-aset produksi yang saat ini dimiliki *Coffee Roastery* titik tuju

**Tabel 1.8**  
**Investasi *Coffee Roastery* Titik Tuju**  
**dan Rencana Penambahan Aset Produksi**

Aset Produksi	Tahun Mesin	Kapasitas	Harga	Total Produksi	Produk
Mesin Roasting Custom	2018	3 kg.	20.000.000	7,5 kg/ Hari	Robusta Wonosalam, Arabika House Blend
Noor Mesin Roasting	2020	3 kg	45.000.000	7,5 kg/ Hari	Arabika Reguler, Arabika Premium
<b>Total</b>	<b>Layak 2 tahun</b>	<b>6 kg</b>	<b>65.000.000</b>	<b>15 kg/ Hari (450 kg/Bulan)</b>	<b>4 Variant Produk</b>
Rencana Penambahan Aset Produksi					
Nama Aset	Tahun	Kapasitas	Harga	Rencana total Produksi	Produk
A5 Prime Mesin Roasting kopi	2022	3kg	95.000.000	7,5/Hari	Robusta Wonosalam, Robusta Natural Anaerob, Arabika Espresso, House Blend Arabika
<b>Rencana Total</b>	<b>Plan Layak, 2 tahun</b>	<b>9 kg</b>	<b>160.000.0000</b>	<b>22,5 kg/ Hari (675 kg/ Bulan)</b>	<b>7 Variant Produk</b>

(Sumber hasil Observasi di Titik Tuju pada tanggal 13 November 2022)

Tabel ke 1.7 menyebutkan beberapa aset produksi dan yang menjadi proyeksi rencana penambahan produksi *Coffee Roastery* Titik Tuju, serta nilai investasi yang untuk aset produksinya pengembangan asetnya dengan produktivitasnya. Nilai aset yang direncanakan dalam skala bisnis dengan pertimbangan dengan semakin perkembangnya produktivitas produksi, maka nanti juga akan bertambah nilai total produk dan produksinya yang berdampak pada pendapatan dan mencapai target skala bisnis. Perhitungan kelayakan selama 2 tahun menjadi ukuran pada proyeksi kelayakan investasi objek Titik Tuju karena 2 tahun tersebut merupakan riwayat masa kelayakan penambahan mesin aset produksi yang telah dilakukan dengan harapan masa yang cukup untuk pengembalian modalnya, maka tujuan mencapai target akhirnya

menambah aset produksi dan produknya dan masa kelayakan menjadi suatu masalah pada objek tersebut. Hal yang jadi pertimbangan bagi para UMKM khususnya pelaku industri *coffee roastery* seiringnya semakin banyaknya pasar, café, penikmat kopi lainnya.

Suatu bentuk pengembangan bisnis atau usaha di tingkat produksi yang berarti adalah bentuk tanggung jawab dari setiap pengusaha ataupun wirausaha sebagai gambaran untuk *planning* ke depan, motivasi, dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha atau wirausaha maka dapat memperoleh suatu mencapai target yang awalnya kecil menjadi besar<sup>9</sup>. Menurut Mulyadi Nitisusantoro, mencapai target tingkat produksi adalah upaya untuk dilakukan oleh pemerintah daerah, masyarakat, dan *stakeholder* lainnya untuk memperdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan kekuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya persaingan suatu usaha<sup>10</sup>. Merupakan suatu harapan pada objek usaha kali ini adalah suatu mencapai target produksi yang berarti upaya pada usaha ini agar *upgrade* pada skala bisnis. Aspek produksi yang menjadi pertimbangan karena merupakan pokok inti dari sebuah perusahaan agar mencapai usaha yang lebih tinggi dan besar, semakin banyak produksi semakin banyak juga produk maka yang diharapkan pendapatan laba yang meningkat.

Masalah yang terdapat dari objek Titik Tuju *Coffee Roastery* dengan keunikan dan keunggulan konsep yang pada dasarnya mencapai target

---

<sup>9</sup> Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis : pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi* , (Jakarta, Rineka Cipta, 2011),66.

<sup>10</sup> Mulyadi Nitisusantoro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung, Alfabet, 2010), 271

penjualan dengan meningkatnya jumlah produksi, harus mencapai target dengan kapasitas produksinya, maka perlu penambahan aset pada kapasitas produksinya agar diperbesar. Terkait hal itu dibutuhkan investasi untuk penambahan aset aset yang dibutuhkan dan membantu objek bisa mencapai pada target penjualannya, dan dana yang dibutuhkan investasi cukup besar yang berdampak dengan ketidakpastian. Meningkatnya permintaan pasar yang semakin meluas serta ingin meningkatkan kualitas pasar dan target baru.

Berdasarkan latar belakang dan penjelasan yang telah diuraikan, maka penulis menguji dengan karya tulis dan metode pada kelayakan sebuah investasi terhadap *coffee roastery* yang berkembang yang berjudul **“KELAYAKAN INVESTASI PENAMBAHAN ASET DALAM MENCAPAI TARGET PRODUKSI PADA TITIK TUJU *COFFEE ROASTERY* KOTA KEDIRI”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan penjelasan dan uraian di atas maka dibutuhkan beberapa pertimbangan yang menjadi fokus pada penelitian ini :

1. Bagaimana penambahan aset dalam mencapai target produksi pada Titik Tuju *Coffee Roastery* ?
2. Bagaimana kelayakan investasi pada penambahan aset dalam mencapai target produksi pada Titik Tuju *Coffee Roastery* ?



### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penambahan aset pada mencapai target produksi *Coffee Roastery* Titik Tuju
2. Untuk mengetahui kelayakan investasi pada penambahan aset dalam mencapai target produksi Titik Tuju *Coffee Roastery*

### **D. Kegunaan Penelitian**

Dari penelitian hasil diatas diharapkan bahwa memberi kegunaan sebagai berikut:

1. Kegunaan teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman tentang arti industri kopi yang berkembang saat ini serta mengetahui kelayakan investasi pada industri kopi maupun non industri kopi dan penambahan aset dalam mencapai target produksi olahan biji kopi.

2. Kegunaan praktis

- a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dalam melakukan penelitian ilmiah dan menambah wawasan keilmuannya serta menjadi sarana penerapan metode kelayakan investasi penambahan aset dalam mencapai target proses produksi yang diperoleh selama kuliah, mengetahui tentang kondisi nyata perusahaan dan pentingnya menerapkan metode kelayakan investasi, penambahan aset, dan mencapai target produksi pada sebuah bidang usaha.

b. Bagi *Owner* (pemilik) *Titik Tuju Coffee Roastery*

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan terhadap keputusan berinvestasi terhadap dibidang usahanya, keyakinan dengan keputusan dengan mengetahui dengan metode tersebut layak atau tidaknya terhadap bidang usahanya.

c. Bagi pihak lain

Sebagai pengetahuan dan pada dasarnya dengan penelitian yang sama serta referensi terhadap objek yang sama.

#### **E. Telaah Pustaka**

Sejauh peneliti pada karya tulis ini telah melakukan penelaahan terhadap referensi yang ada, berbagai kajian dan pembahasan mengenai kelayakan investasi lainnya telah banyak disajikan. Adapun skripsi yang telah banyak membahas mengenai kelayakan investasi yang peneliti cantumkan :

1. Penelitian Kamidi (2012) Mahasiswa Fakultas Agribisnis Institut Pertanian Bogor, meneliti tentang “*Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Ayam Boiler Di Tunas Mekar Farm*”. Penelitian menggunakan kualitatif deskriptif, hasil dimana pada penelitian ini usaha pada perternakan ayam boiler di tunas mekar farm layak untuk dilakukan pembesaran atau perluasan. Usaha yang melakukan investasi dengan perluasan dalam aspek usahanya yang kali ini dengan objek peternakan akan mendapatkan pasar yang lebih banyak. Dilihat dari beberapa aspek yang menjadi tolak ukur kelayakan investasi pada sebuah usaha meliputi aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek teknis, aspek

sosial dan budaya, dan yang paling pokok aspek pendapatan atau *omset* yang selalu meningkat.<sup>11</sup>

2. Penelitian Maulidin Fachrur (2019) Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pekalongan, meneliti tentang “*ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI RENCANA PERLUASAN USAHA PADA CV. PIRSA ART TENUN DAN BATIK*”. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, hasil pada penelitian ini usaha *CV PIRSA ART* layak berinvestasi pada rencannya untuk perluasan usahanya. Anggaran dana yang sudah di investasikan yang bertujuan untuk memberi dampak positif pada usaha dalam jangka waktu yang sudah diperhitungkan. Menggunakan teknik *capital budgeting* sebagai perhitungan antara lain *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, *Internal Rate Of Return*, *Benefit Cosh Ratio*. Pengaruh pengambilan investasi pada perusahaan karena menyangkut dana yang besar, resiko dana yang besar akan merugikan pada perusahaan.<sup>12</sup>
3. Penelitian Fitriani (2017) Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, meneliti tentang “*ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI MESIN CETAK PADA PT. FAJAR MAKASSAR GRAFIKA*”. Metode penelitian ini adalah *cash study mehtod* dengan penelitian pustaka dan penelitian lapangan dan observasi, sumber data kuantitatif dengan perhitungan angka. Hasil dari penelitian pada perusahaan

---

<sup>11</sup> Kamidi, *Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Usaha Ayam Boiler di Tunas Mekar Farm*. Skripsi diterbitkan, (Bogor: Universitas Bogor 2012).

<sup>12</sup> Maulidin fachrur, “Kelayakan Investasi Rencana Perluasan Usaha Pada CV PIRSA ART”. Skripsi diterbitkan, (Pekalongan: Universitas Pekalongan 2019).

PT Fajar Makassar Grafika bahwa dari hasil perhitungan metode kriteria kelayakan investasi, *Net Present Value*, *Internal Rate Return*, *Payback Period*, investasi untuk penambahan aset berupa mesin cetak tidak layak. Hasil metode perhitungan tersebut menjelaskan bahwa kurangnya dari perolehan beberapa aspek, seperti hasil *capital budgeting* kurang mampu untuk mengembalikan rencana investasi di perusahaan tersebut.<sup>13</sup>

4. Penelitian Andreas Santoso (2010) Mahasiswa Program Studi Manajemen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi UNIVERSITAS SANATA DHARMA YOGYAKARTA, meneliti tentang “*STUDI KELAYAKAN INVESTASI PENAMBAHAN PERANGKAT BARU studi kasus pada “warung internet “MEGA NET” YOGYAKARTA*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui usulan investasi terhadap penambahan aset komputer pada Mega Net layak untuk dilaksanakan ditinjau dari aspek keuangan. Berdasarkan saraf dan taraf pembahasan masalahnya penelitian ini oleh penulis digolongkan dalam jenis peneliti studi kasus penelitian yang dilakukan hanya pada suatu studi objek tertentu. Kesimpulan hasil dari penelitiannya diputuskan adalah layak pada saat perangkat ditambahkan pada tahun periode 2010-2012. Penelitian ini berdasarkan metode pengukuran metode *Net Present Value* dengan *Discount factor* sebesar 9% dengan nilai positif sebesar 140.284.220.414<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Fitriani, “*ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI MESIN CETAK PADA PT. FAJAR MAKASSAR GRAFIKA*”. Skripsi diterbitkan, (Makassar: Universitas Muhammadiyah Makasar, 2017).

<sup>14</sup> Andreas santoso, *STUDI KELAYAKAN INVESTASI PENAMBAHAN PERANGKAT BARU*, skripsi diterbitkan (Yogyakarta, UNIVERSITAS SANATA DHARMA, 2010).

5. Penelitian Astria Hilipito (2013) Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Gorontalo, Meneliti tentang “*Analisis Kelayakan Finansial dan Sensivitas Usaha Ternak Ayam Broiler di 10 Desa Bulonthala Timur Kecamatan Suwawa Selatan Kabupaten Bone Bolango*”. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif dengan menggunakan data kuantitatif dan kualitatif. Penelitian ini membahas tentang kelayakan finansial dan sensitivitas usaha ayam broiler. Hasil penelitian ini secara finansial usaha ayam *broiler* yang dikelola oleh Rosna Ente layak untuk dikembangkan. Sedangkan analisis sensitivitasnya menunjukkan bahwa usaha ternak ayam *broiler* Rosna Ente masih menguntungkan jika terjadi faktor kenaikan pada produksi.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Astria Hilipito, *Analisis Kelayakan Finansial dan Sensivitas Usaha Ternak Ayam Boiler*, Skripsi diterbitkan, (Gorontalo, Universitas Gorontalo jurusan Agrabisnis pertanian), 2013