

## ABSTRAK

*Coffee shop* Kedai Sabi merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan konsep kedai kopi yang menjual berbagai minuman kopi dan non kopi. *Coffee shop* Kedai Sabi membuka *outlet* pertamanya di Kawasan Telkom University dan mengalami peningkatan penjualan setiap bulannya. Melihat fakta tersebut, pemilik ingin melakukan perluasan usaha bisnisnya pada lokasi baru yang strategis dan terpilihlah Tamansari sebagai lokasi pembukaan cabang baru *coffee shop* Kedai Sabi.

Dalam penelitian ini aspek pasar didapatkan dengan menyebarkan kuesioner kepada 270 responden yang berada di Kota Bandung yang berumur 15-30 tahun untuk mengetahui berapa banyak pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Sedangkan untuk aspek teknis dan finansial digunakan data sekunder yang didapat dari berbagai sumber. Hasil penyebaran kuesioner menunjukkan presentase pasar potensial sebesar 100%, pasar tersedia 91,11%, dan untuk pasar sasaran perusahaan membidik 1% dari pasar tersedia.

Hasil perhitungan finansial menunjukkan bahwa nilai NPV untuk periode 2016-2020 adalah Rp 337.252.314,30, presentase IRR sebesar 33,34%, dan PBP 0,836 tahun. IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR yaitu 15% dan NPV bernilai positif. Dari parameter tersebut, maka pembukaan cabang *coffee shop* Kedai Sabi di Tamansari, kota Bandung dapat dikatakan layak.

Kata kunci: *coffee shop* Kedai Sabi, analisis kelayakan, NPV, IRR, PBP