

Analisis Kelayakan Pembukaan Gerai *Dine in* Pada Usaha Moco di Kabupaten Bandung

1st Angel Nauli Anastasya Situmeang
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
angelnaulii@telkomuniversity.ac.id

2nd Nanang Suryana
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
nanangsuryana@telkomuniversity.ac.id

3rd Yudha Prambudia
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
prambudia@telkomuniversity.ac.id

Moco merupakan usaha minuman dan makanan di Bandung, berlokasi di Jl. Katapang Wetan, Kec. Katapang, Kabupaten Bandung. Usaha ini menawarkan bubble tea, yoghurt, coffee, milk cream, cheese, dan tea berbahan dasar susu dan cream. Layout gerai yang sempit, minimnya fasilitas, dan permintaan fasilitas dine in yang tinggi dari konsumen menjadi alasan pembukaan gerai dine in. Penelitian ini menganalisis kelayakan dari aspek pasar, teknis dan operasional, finansial, sensitivitas, dan risiko dengan metode penilaian investasi, yaitu NPV, IRR, dan PBP. Hasil menunjukkan pasar potensial 229.667 orang, pasar tersedia 215.887 orang, dan pasar sasaran sebesar 0,91%. Kebutuhan tenaga kerja 4 orang dengan gaji Rp2.280.000/bulan. Lokasi direncanakan di Jl. Bojongsoang Raya No. 9. Dana dibutuhkan Rp326.090.215 dari modal pribadi. Nilai NPV Rp571.434.254, IRR 59,31%, dan PBP 1,98 tahun, dinyatakan layak. Menjadi tidak layak bila bahan baku naik 18%, gaji naik 129%, atau penurunan demand dan harga jual 17%. Total tingkat risiko sebesar 6,47% dengan NPV Rp423.598.338, IRR 59,30%, dan PBP 2,09 tahun.

Kata kunci— Analisis kelayakan, Moco, NPV, IRR, PBP

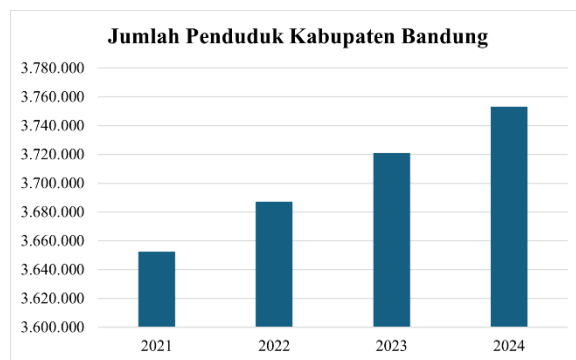
I. PENDAHULUAN

Bisnis kuliner di Indonesia mengalami perkembangan pesat dengan tren makanan dan minuman kekinian yang sangat diminati oleh masyarakat, khususnya generasi muda. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), PDB industri makanan dan minuman tumbuh menjadi 3,60% pada triwulan III tahun 2024. Berikut laju pertumbuhan PDB 2018-2024 pada industri makanan dan minuman.



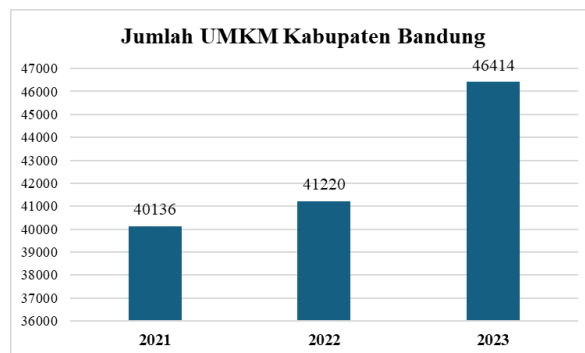
Gambar 1 Laju Pertumbuhan Kumulatif PDB 2018-2024 Pada Industri Makanan dan Minuman

Berdasarkan gambar diatas, laju pertumbuhan tahunan industri makanan dan minuman menunjukkan penurunan drastis sejak pandemi Covid-19 melanda pada tahun 2020. Pada tahun 2019, pertumbuhan PDB industri makanan dan minuman tercatat sebesar 7,78% dan mengalami penurunan di tahun 2020 sebesar 1,58%. Pada tahun 2024 laju pertumbuhan kumulatif PDB industri makanan dan minuman di Indonesia meningkat menjadi 5,74% pada triwulan III. Hal ini disebabkan oleh pertumbuhan penduduk serta peningkatan pendapatan per kapita masyarakat.



Gambar 2 Jumlah Penduduk Kabupaten Bandung

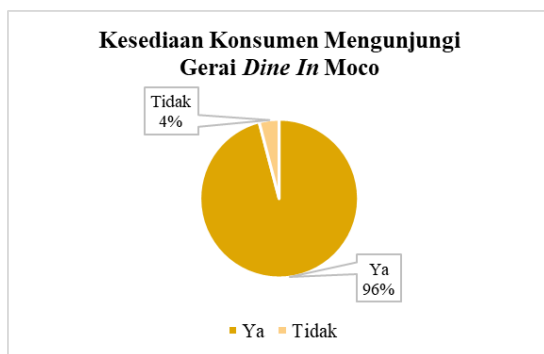
Jumlah penduduk Kabupaten Bandung meningkat dari 2021 hingga 2024. Pada 2024, penduduknya mencapai 3.753.116 jiwa, lebih banyak dibanding tiga tahun sebelumnya. Semakin besar jumlah penduduk, semakin besar pula potensi pasarnya. Dengan jumlah penduduk yang besar, industri makanan dan minuman di Kabupaten Bandung berpotensi besar untuk berkembang ke depannya.



Gambar 3 Jumlah UMKM Kabupaten Bandung

Seiring dengan jumlah penduduk yang besar, Kabupaten Bandung menunjukkan tren peningkatan signifikan terhadap jumlah UMKM. Data BPS mencatat tahun 2021 sebanyak 40.136 UMKM, 2022 sebanyak 41.220 UMKM, dan 2023 sebanyak 46.414 UMKM. Kenaikan ini membuka peluang bagi pengusaha baru, khususnya di sektor makanan dan minuman, untuk berkembang dan menjadi pilihan usaha menarik. Salah satunya adalah Moco, brand minuman dan makanan kekinian yang ada di Kabupaten Bandung.

Moco merupakan usaha minuman dan makanan di Bandung sejak Januari 2021, berlokasi di Jl. Katapang Wetan, Katapang, Bandung. Moco menawarkan berbagai minuman manis berbahan dasar susu, cream, serta buah seperti stroberi dan lemon untuk yang alergi susu. Seiring waktu, Moco menambah menu *dessert*, yaitu Cheeseyu yang tersedia juga di *platform* pesan makan *online*, harga produk berkisar Rp11.000 – Rp31.000 menjadikannya terjangkau bagi pembeli.



Gambar 4 Kesiediaan Konsumen Mengunjungi Gerai Dine In Moco

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner disekitar lokasi usulan, menunjukkan bahwa 94% responden bersedia untuk mengunjungi gerai *dine in* Moco. Tingginya ketertarikan konsumen menunjukkan bahwa mereka menginginkan pengalaman yang lebih nyaman saat menikmati produk. Dengan membuka gerai *dine in* Moco, tidak hanya berpeluang memperluas pasar, tetapi juga dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian lebih sering sekaligus memperkuat citra Moco sebagai *brand* penyedia produk berkualitas dengan pengalaman konsumsi yang relevan dengan tren saat ini.

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa belum tersedianya alternatif tempat bagi pelanggan untuk menikmati makanan dan minuman secara langsung. Moco memiliki peluang besar membuka gerai *dine in* yang lebih nyaman di Kabupaten Bandung. Lokasi *dine in* direncanakan berbeda karena lahan saat ini tidak memungkinkan. Selain menambah kapasitas layanan, gerai *dine in* memberi pengalaman memuaskan dan meningkatkan loyalitas serta frekuensi kunjungan. Gerai yang nyaman dan luas diharapkan menarik pelanggan datang lebih sering. Namun, pembukaan membutuhkan biaya besar, sehingga perlu dipertimbangkan matang. Hal ini menjadi dasar perlunya analisis kelayakan pendirian gerai *dine in* Moco dari aspek pasar, teknis, dan finansial untuk memastikan keputusan sesuai kondisi dan kebutuhan usaha.

II. KAJIAN TEORI

A. Analisis Kelayakan

Analisis kelayakan merupakan upaya untuk mengetahui tingkat kelayakan investasi dari berbagai aspek dengan tahap-tahap sistematis dan terukur. Analisis ini diperlukan bagi pengusaha, investor, profesional pengembang industri, perencana, atau analis kredit (*account officer*), terutama bagi pengusaha yang ingin mengevaluasi peluang bisnis baru. Tujuannya adalah untuk mengetahui tingkat keuntungan, menilai alternatif investasi, dan menentukan prioritas investasi [1]. Studi kelayakan adalah penelitian mendalam terhadap ide bisnis tentang layak atau tidaknya untuk dilaksanakan. Studi ini dirancang untuk memberi gambaran ringkas mengenai permasalahan ide bisnis guna mengidentifikasi apakah ide tersebut layak atau tidak untuk bersaing di pasar [2].

B. Aspek Pasar

Salah satu aspek rencana bisnis yang perlu dikaji kelayakannya adalah aspek pasar. Aspek pemasaran penting untuk memastikan produk atau jasa dapat diterima konsumen. Tiga faktor utama yang menunjang pasar adalah orang dengan segala keinginannya, daya beli, serta tingkah laku dalam pembelian. Jika pasar tidak jelas, prospek bisnis tidak jelas, dan risiko kegagalan menjadi besar.

C. Aspek Teknis dan Operasional

Aspek teknis atau operasi berkaitan dengan lokasi usaha, tata letak, teknologi, peralatan, proses produksi, dan lainnya sesuai jenis usaha. Meskipun bisnis layak secara pasar, jika teknis tidak berjalan baik, investasi harus ditunda. Aspek teknis dan operasi harus dianalisis menyeluruh, jika tidak akan berdampak fatal bagi bisnis di masa depan [3].

D. Aspek Finansial

Aspek finansial bertujuan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis. Analisis ini menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat, membandingkan pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek membayar kembali dana dalam waktu tertentu, dan menilai apakah proyek dapat terus berkembang [4].

E. Net Present Value

Net Present Value adalah nilai bersih sekarang yang memberikan ukuran nilai bersih proposal investasi dalam nilai uang saat ini. Perhitungan ini mendiskontokan arus kas ke masa sekarang dan membandingkan selisih antara nilai sekarang arus kas tahunan dan pengeluaran investasi. Perbedaan tersebut menentukan nilai bersih penerimaan proposal investasi dalam nilai uang saat ini. [5].

$$NPV = \frac{R_t}{(1 + i)^t} \quad (1)$$

Keterangan:

I = suku bunga

Rt = arus kas pada periode waktu-t

T = periode waktu-t

F. Internal Rate of Return

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat bunga yang membuat nilai sekarang dari arus kas keluar (*cash outflow*) sama dengan nilai sekarang dari arus kas masuk (*cash inflow*), atau dengan kata lain, tingkat bunga yang menyebabkan NPV = 0 [6].

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1) \quad (2)$$

Keterangan:

NPV₁ = NPV yang bernilai positif

NPV₂ = NPV yang bernilai negatif

i₁ = tingkat suku bunga saat NPV bernilai positif

i₂ = tingkat suku bunga saat NPV bernilai positif

G. Payback period

Payback Period (PBP) merupakan metode penilaian kelayakan usaha yang digunakan untuk menghitung waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal awal yang telah diinvestasikan. Nilai kas bersih menggambarkan dasar perhitungan ini. Apabila seluruh investasi berasal dari modal pribadi, maka nilai tunai bersih berasal penjumlahan laba setelah pajak dengan penyusutan [7].

$$PBP = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Arus Kas}} \times 1 \text{ tahun} \quad (3)$$

H. Analisis Risiko

Risiko merupakan elemen yang tidak dapat dipisahkan dari setiap aktivitas bisnis, terutama dalam proses pengambilan keputusan. Risiko mencerminkan kemungkinan munculnya hasil yang tidak diharapkan atau menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan [8].

III. METODE

A. Langkah Penelitian

Langkah awal dalam penelitian ini dimulai dengan mengidentifikasi permasalahan yang terdapat pada usaha gerai Moco yang telah berjalan. Tahapan selanjutnya adalah mengumpulkan data yang mencakup aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Data yang diperoleh kemudian diolah sesuai dengan metode masing-masing aspek dan dilakukan analisis kelayakan menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PBP). Apabila hasil analisis menunjukkan bahwa usaha dinyatakan layak, maka penelitian dilanjutkan dengan analisis sensitivitas dan analisis risiko. Namun, apabila hasil analisis menunjukkan usaha tidak layak, maka dilakukan tahap verifikasi dan validasi data. Setelah proses verifikasi dan validasi rancangan dilakukan, dan hasilnya dinyatakan sesuai, maka rancangan strategi yang telah disusun dapat dipertimbangkan.

B. Sumber Data

Sumber data utama dari penelitian ini berada pada gerai Moco eksisting.

C. Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui

kegiatan observasi langsung dan wawancara dengan pihak terkait, sedangkan data sekunder diperoleh dari data historis penjualan yang disediakan oleh pemilik usaha.

D. Metode Penelitian

Metode perancangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kelayakan ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis dan operasional, dan aspek finansial.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Pasar

1. Estimasi Demand

Perkiraan permintaan perlu dianalisis untuk mengetahui kebutuhan produk dalam periode tertentu. Estimasi *demand* gerai *dine in* Moco tahun 2026–2030 dihitung dari nilai pasar sasaran dikalikan pasar tersedia dan rata-rata frekuensi pembelian minuman atau *dessert* manis tiga kali sebulan. Rata-rata frekuensi ini diperoleh dari penyebaran kuesioner terhadap 100 responden.

Tabel 1 Estimasi Demand Tahun 2026 – Tahun 2030

Estimasi Demand					
2026	2027	2028	2029	2030	Satuan
72.137	72.837	73.544	74.257	74.977	Pcs

Estimasi *demand* produk pada tahun 2026 didapatkan sebesar 72.137 produk, tahun 2027 sebesar 72.837 produk, tahun 2028 sebesar 73.544, tahun 2029 sebesar 74.257, dan tahun 2030 sebesar 74.977. Rincian estimasi *demand* produk per tahunnya berdasarkan kategori produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2 Estimasi Demand Berdasarkan Kategori

Estimasi Demand/Tahun					
Kategori	2026	2027	2028	2029	2030
Cheese Cream & Biscuit	8.436	8.518	8.600	8.684	8.768
Strawberry Series	8.368	8.449	8.531	8.614	8.698
Boba Series	7.551	7.624	7.698	7.773	7.848
Yogurt Series	8.759	8.844	8.930	9.017	9.104
Chocolate Series	9.318	9.408	9.499	9.592	9.685
Coffe Series	4.340	4.382	4.425	4.468	4.511
Milk Cream Series	3.381	3.414	3.447	3.481	3.514
Cheese Series	3.043	3.072	3.102	3.132	3.163
Yakult Series	3.372	3.405	3.438	3.471	3.060
Tea Series	8.436	8.518	8.600	8.684	8.768
Total	72.137	72.837	73.544	74.257	74.977

2. Manajemen Pemasaran

Dalam perancangan pemasaran, penelitian ini menggunakan strategi pemasaran STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*). Pada Moco merupakan usaha yang memasarkan minuman dan *dessert* manis dengan fokus di Kabupaten Bandung dan sekitarnya, khususnya dalam radius 6 km dari gerai *dine in* di Bojongsoang serta area padat aktivitas. Secara demografis, Moco menargetkan konsumen usia 15–39 tahun, mencakup remaja, hingga dewasa muda dari semua gender. Secara psikografis, menyasar konsumen

yang gemar *dessert* manis dan mengikuti tren kekinian. Segmen perilaku, menargetkan pembeli minuman atau *dessert* untuk dinikmati sendiri bersama teman maupun keluarga. Target pasar mencakup masyarakat Kabupaten Bandung dari berbagai kalangan ekonomi. Moco memposisikan diri sebagai brand yang menawarkan minuman dan *dessert* lezat, kekinian, dan terjangkau untuk semua kalangan.

B. Aspek Bisnis dan Operasional

1. Proses Bisnis

Proses bisnis gerai *dine in* dimulai dengan persiapan operasional sebelum membuka gerai, membuat *checklist* aktivitas harian, lalu memastikan alat dan bahan baku dalam keadaan baik. Jika semuanya siap, gerai dibuka. Namun jika ditemukan kendala, karyawan harus melakukan pemeriksaan ulang dan perbaikan. Setelah gerai dibuka, pembeli datang dan melakukan pemesanan, lalu kasir menerima dan mencatat pesanan. Setelah itu dilakukan pembayaran. Pesanan yang telah dicatat diteruskan ke staf dapur untuk disiapkan dan dihidangkan ke pelanggan. Ketika jam operasional berakhir, kegiatan dilanjutkan dengan pembersihan area, rekap penjualan harian, persiapan stok bahan untuk besok, dan gerai ditutup.

Tabel 3 Waktu Proses Bisnis

No.	Proses	Kegiatan	Waktu
1.	Persiapan dan Pembukaan Gerai	Persiapan Pembukaan Gerai	30 menit
		Persiapan dan Pemeriksaan Alat dan Bahan Baku	29 menit
2.	Penerimaan Pesanan	Staf Kasir Menerima Pesanan	3 menit
3.	Proses Produksi	Proses Produksi dan Penyiapan Pesanan	2 – 6,2 menit/ pesanan
4.	Penutupan Gerai	Pembersihan Area Gerai	22 menit
		Memeriksa Alat dan Bahan Baku Setelah Pakai	10 menit
		Rekap Penjualan	10 menit
		Menutup Gerai	6 menit

2. Kebutuhan Tenaga Kerja

Dalam memproyeksikan kebutuhan tenaga kerja, diperlukan data mengenai alur proses bisnis yang terjadi pada usaha Moci. Selain itu, diperlukan pula informasi terkait jumlah permintaan (*demand*) untuk setiap produk agar perancangan tenaga kerja dapat disesuaikan dengan kebutuhan produksi. Berikut disajikan perhitungan estimasi jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

Tabel 4 Estimasi Kebutuhan Tenaga Kerja

Aktivitas	2026	2027	2028	2029	2030
Waktu Persiapan Bahan Baku	870	870	870	870	870
Waktu Pembukaan Gerai	910	910	910	910	910
Waktu Penerimaan Pesanan	16,031	16,186	16,343	16,502	16,823
Waktu Penyiapan	2,148	2,169	2,190	2,211	2,233

Cheese Cream & Biscuit					
Waktu Produksi Strawberry Series	3,969	4,007	4,046	4,085	4,125
Waktu Produksi Boba Series	3,937	3,975	4,013	4,052	4,092
Waktu Produksi Yogurt Series	3,552	3,587	3,621	3,657	3,692
Waktu Produksi Chocolate Series	4,193	4,234	4,275	4,316	4,358
Waktu Produksi Coffe Series	4,691	4,737	4,782	4,829	4,876
Waktu Produksi Milk Cream Series	2,221	2,242	2,264	2,286	2,308
Waktu Produksi Cheese Series	1,730	1,747	1,764	1,781	1,798
Waktu Produksi Yakult Series	1,557	1,572	1,587	1,603	1,618
Waktu Produksi Tea Series	1,558	1,574	1,589	1,604	1,620
Waktu Penutupan Gerai	1,410	1,410	1,410	1,410	1,410
Total Waktu Baku	48,777	49,219	49,666	50,116	50,572
Total Waktu Baku Kerja Gerai	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Waktu Kerja Seharusnya	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600
Kelebihan Waktu Kerja	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
Total Waktu Baku Seharusnya	54,177	54,619	55,066	55,516	55,972
Jumlah Tenaga Kerja	4	4	4	4	4

Berdasarkan hasil perhitungan kebutuhan tenaga kerja usulan, diperoleh jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang. Perhitungan ini didasarkan pada total waktu baku seluruh aktivitas proses yang terlibat serta mengacu pada Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 terkait ketentuan jam kerja, yaitu 7 jam per hari. Selain itu, proyeksi kebutuhan tenaga kerja untuk periode 2026 – 2030 menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja tetap sebanyak 4 orang dan tidak mengalami perubahan.

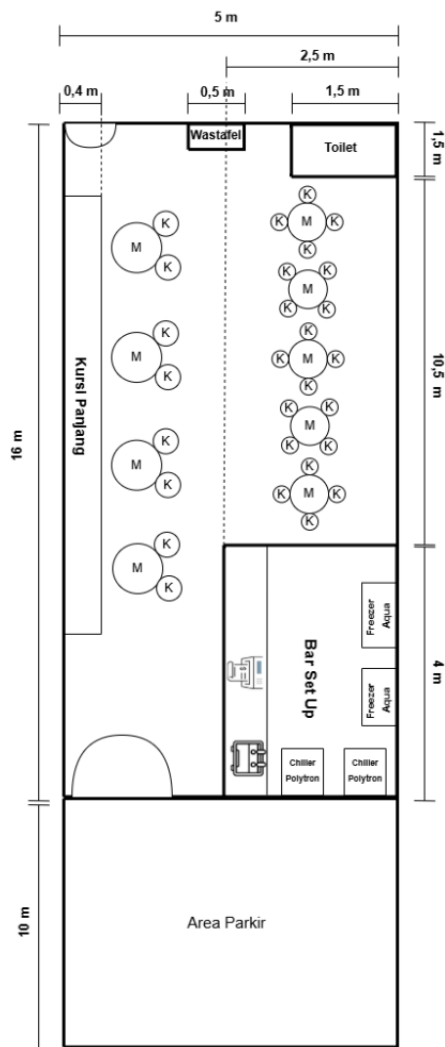
3. Lokasi Usaha

Lokasi usulan untuk pembukaan gerai *dine in* Moco terletak di Jalan Raya Bojongsoang Raya A No. 9, Kecamatan Bojongsoang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Pemilihan lokasi usulan ini disesuaikan dengan permintaan pemilik usaha untuk membuka gerai di kawasan sekitaran Universitas Telkom yang dikenal ramai dengan aktivitas penjualan serta mudah dijangkau oleh berbagai kalangan, mulai dari penduduk setempat, pekerja, hingga pelajar SMP dan SMA. Hal ini juga didukung oleh, jumlah mahasiswa yang besar, berasal dari berbagai daerah dan sebagian besar tinggal di sekitar area kampus. Kondisi ini menjadikan lingkungan sekitar kampus sebagai pusat aktivitas harian mahasiswa, termasuk dalam memenuhi kebutuhan konsumsi.

4. Layout Usaha

Penentuan *layout* usulan menjadi hal penting selain lokasi usaha. Perancangan *layout* gerai *dine in* Moco dilakukan pada area seluas 130 m² (5 m × 26 m). Tata letak dibagi ke dalam beberapa zona utama, yaitu area parkir, bar set-up, kasir,

dapur, tempat duduk pelanggan, toilet, serta fasilitas pendukung seperti wastafel. Area tempat duduk dirancang dengan kombinasi kursi panjang dan meja bundar guna mengakomodasi berbagai tipe pengunjung, baik individu maupun kelompok. Penempatan bar set-up dan dapur dekat pintu masuk bertujuan mengoptimalkan alur operasional, mulai dari pemesanan, produksi, hingga penyajian produk, serta memisahkan aktivitas produksi dari area konsumen.



Gambar 5 Layout Usulan

C. Aspek Finansial

1. Biaya Investasi

Total biaya investasi untuk mesin, fasilitas, serta peralatan tambahan pada gerai *dine in* Moco sebesar Rp41.694.599. Investasi tersebut memiliki umur ekonomis masing-masing selama 4 tahun dan 8 tahun. Dalam perencanaan pembukaan gerai, juga diperlukan renovasi bangunan yang mencakup perbaikan struktur serta penyesuaian layout ruangan sesuai kebutuhan operasional. Umur ekonomis bangunan disesuaikan dengan masa sewa, yaitu selama 5 tahun, karena bangunan bukan merupakan aset tetap milik usaha. Biaya renovasi bangunan diperkirakan sebesar Rp30.000.000. Dengan demikian, total estimasi biaya investasi yang diperlukan untuk pembukaan gerai *dine in* Moco adalah sebesar Rp71.694.599, yang terdiri dari biaya investasi mesin, fasilitas, peralatan tambahan, serta renovasi bangunan.

2. Biaya Operasional dan Produksi

a. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja merupakan upah yang diberikan kepada pekerja yang terlibat langsung dalam operasional bisnis. Estimasi biaya tenaga kerja disesuaikan dengan jumlah tenaga kerja yang telah dihitung pada aspek teknis dan operasional. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2021 pasal 36 ayat 2, penentuan upah karyawan dapat disepakati antara Pengusaha dan Pekerja dengan ketentuan paling sedikit sebesar 50% dari rata-rata konsumsi masyarakat di tingkat provinsi. Pemberian gaji karyawan mengacu pada gerai eksisting, yaitu sebesar Rp95.000/hari. Karyawan bekerja 6 hari per minggu atau minimal 24 hari per bulan, sehingga total gaji per bulan adalah Rp2.280.000. Berdasarkan data BPS Provinsi Jawa Barat, rata-rata pengeluaran per kapita Kabupaten Bandung tahun 2024 sebesar Rp1.337.190, maka upah minimum yang diperoleh adalah Rp668.595. Oleh karena itu, gaji karyawan Moco sudah sesuai dengan peraturan.

Tabel 5 Estimasi Biaya Tenaga Kerja

Tahun	Persentase Kenaikan Gaji	Gaji Keseluruhan
2026	6,5%	Rp109.440.000
2027		Rp116.553.600
2028		Rp124.129.584
2029		Rp132.198.007
2030		Rp140.790.877

b. Biaya Bahan Baku

Dalam menghitung estimasi biaya pembukaan gerai *dine in* di Kabupaten Bandung, penggunaan inflasi daerah dipilih karena lebih realistis dan relevan dengan kondisi lapangan dibandingkan inflasi nasional. Dengan menggunakan inflasi daerah Kabupaten Bandung, diharapkan estimasi biaya menjadi lebih akurat. Berdasarkan asumsi tersebut, diperoleh estimasi biaya bahan baku pada tahun 2026 sebesar Rp816.261.040, tahun 2027 sebesar Rp823.825.223, tahun 2028 sebesar Rp829.622.560, tahun 2029 sebesar Rp832.588.668, dan tahun 2030 sebesar Rp837.728.626.

Tabel 6 Estimasi Biaya Bahan Baku

Tahun	Estimasi Biaya Bahan Baku
2026	Rp816.261.040
2027	Rp823.825.223
2028	Rp829.622.560
2029	Rp832.588.668
2030	Rp837.728.626

c. Biaya Bahan Habis Pakai

Total biaya barang habis pakai untuk gerai *dine in* Moco sebesar Rp8.256.820 dengan jumlah sebanyak 13 jenis barang. Selanjutnya, dilakukan perhitungan estimasi biaya barang habis pakai untuk lima tahun ke depan dengan asumsi inflasi sebesar 1,26% (BPS, Mei 2025). Estimasi biaya pada tahun 2026 sebesar Rp8.360.856, tahun 2027 sebesar Rp8.466.203, tahun

2028 sebesar Rp8.572.877, tahun 2029 sebesar Rp8.680.895, dan tahun 2030 sebesar Rp8.790.274.

Tabel 7 Estimasi Biaya Barang Habis Pakai

Tahun	Estimasi Biaya Barang Habis Pakai
2026	Rp8.360.856
2027	Rp8.466.203
2028	Rp8.572.877
2029	Rp8.680.895
2030	Rp8.790.274

d. Biaya Tarif Listrik

Perancangan tarif biaya listrik untuk gerai *dine in* Moco menggunakan kapasitas daya yang termasuk dalam golongan tarif B-2/TR, dengan rentang daya antara 6.600 VA hingga 200 kVA dan tarif sebesar Rp1.444,70 per kWh. Berdasarkan perhitungan kebutuhan listrik, total biaya listrik tahunan untuk gerai *dine in* Moco adalah sebesar Rp11.449.305,29. Setelah diketahui total biaya tahunan, dilakukan proyeksi estimasi biaya listrik untuk lima tahun ke depan menggunakan asumsi inflasi sebesar 1,26%. Estimasi biaya listrik tersebut yaitu Rp11.593.567 pada tahun 2026, Rp11.739.645 pada tahun 2027, Rp11.887.565 pada tahun 2028, Rp12.037.348 pada tahun 2029, dan Rp12.189.019 pada tahun 2030.

Tabel 8 Estimasi Biaya Listrik

Tahun	Estimasi Biaya Listrik
2026	Rp11.593.567
2027	Rp11.739.645
2028	Rp11.887.565
2029	Rp12.037.348
2030	Rp12.189.019

e. Biaya Internet

Dalam mendukung kelancaran operasional gerai *dine in* Moco, disediakan fasilitas WiFi sebagai layanan tambahan bagi pelanggan serta penggunaan kasir digital untuk sistem pemesanan. Provider internet yang digunakan adalah Biznet dengan biaya langganan sebesar Rp175.000 per bulan atau Rp2.100.000 per tahun. Berikut estimasi biaya internet lima tahun ke depan dengan asumsi kenaikan inflasi sebesar 1,26%. Berdasarkan tabel di atas, estimasi biaya internet tahun 2026 sebesar Rp2.126.460, tahun 2027 sebesar Rp2.153.253, tahun 2028 sebesar Rp2.180.384, tahun 2029 sebesar Rp2.207.857, dan tahun 2030 sebesar Rp2.235.676.

Tabel 9 Estimasi Biaya Internet

Tahun	Estimasi Biaya Internet
2026	Rp2.126.460
2027	Rp2.153.253
2028	Rp2.180.384
2029	Rp2.207.857
2030	Rp2.235.676

f. Biaya Sewa Ruko

Biaya sewa bangunan merupakan pengeluaran tahunan untuk menyewa tempat operasional usaha yang dibayarkan kepada pemilik properti. Saat ini,

biaya sewa sebesar Rp65.000.000 per tahun dan diperkirakan akan meningkat akibat inflasi serta penyesuaian harga pasar. Dengan asumsi inflasi 1,26% per tahun, estimasi biaya sewa lima tahun ke depan adalah Rp65.819.000 tahun 2026, Rp66.648.319 tahun 2027, Rp67.488.088 tahun 2028, Rp68.338.438 tahun 2029, dan Rp69.199.502 tahun 2030.

Tabel 10 Estimasi Biaya Sewa Ruko

Tahun	Estimasi Biaya Sewa Bangunan
2026	Rp65.819.000
2027	Rp66.648.319
2028	Rp67.488.088
2029	Rp68.338.438
2030	Rp69.199.502

g. Biaya Isi Ulang Gas LPG

Biaya pengisian ulang gas LPG merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kelancaran proses produksi. Gas LPG yang digunakan berukuran 5,5 kg sebanyak 2 tabung. Berdasarkan peraturan PT. Pertamina (Persero), harga gas LPG 5,5 kg di Jawa Barat sebesar Rp90.000, sehingga per tahun mengeluarkan biaya sebesar Rp1.080.000. Berikut estimasi biaya isi ulang LPG dari tahun 2026 hingga 2030 dengan asumsi inflasi sebesar 1,26%. Berdasarkan tabel di atas, estimasi biaya pada tahun 2026 sebesar Rp1.093.608, tahun 2027 sebesar Rp1.107.387, tahun 2028 sebesar Rp1.121.341, tahun 2029 sebesar Rp1.135.469, dan tahun 2030 sebesar Rp1.149.776.

Tabel 11 Estimasi Biaya Isi Ulang Gas LPG

Tahun	Estimasi Biaya Isi Ulang LPG
2026	Rp1.093.608
2027	Rp1.107.387
2028	Rp1.121.341
2029	Rp1.135.469
2030	Rp1.149.776

h. Biaya Pemeliharaan

Total biaya diperoleh dari hasil perkalian antara biaya dan frekuensi maintenance per tahun, dengan total biaya maintenance tahunan sebesar Rp2.000.000. Setelah diperoleh total biaya tahunan, langkah selanjutnya adalah menghitung estimasi biaya pemeliharaan untuk lima tahun ke depan dengan asumsi inflasi sebesar 1,26%. Hasil estimasi menunjukkan biaya pemeliharaan pada tahun 2026 sebesar Rp2.025.200, tahun 2027 sebesar Rp2.050.718, tahun 2028 sebesar Rp2.076.557, tahun 2029 sebesar Rp2.102.721, dan tahun 2030 sebesar Rp2.129.215

Tabel 12 Estimasi Biaya Pemeliharaan

Tahun	Estimasi Biaya Pemeliharaan
2026	Rp2.025.200
2027	Rp2.050.718
2028	Rp2.076.557
2029	Rp2.102.721
2030	Rp2.129.215

i. Biaya Promosi

Media pemasaran yang digunakan oleh Moco berupa pemasangan iklan di beberapa *platform* sosial media dan banner di depan gerai untuk mengenalkan Moco serta menarik perhatian orang yang melewati. Berikut estimasi biaya pemasaran lima tahun ke depan dengan kenaikan sesuai inflasi Kabupaten Bandung sebesar 1,26%. Berdasarkan tabel di atas, estimasi biaya pemasaran tahun 2026 sebesar Rp862.735, tahun 2027 sebesar Rp873.606, tahun 2028 sebesar Rp884.613, tahun 2029 sebesar Rp895.759, dan tahun 2030 sebesar Rp907.046.

Tabel 13 Estimasi Biaya Pemasaran

Tahun	Estimasi Biaya Pemasaran
2026	Rp862.735
2027	Rp873.606
2028	Rp884.613
2029	Rp895.759
2030	Rp907.046

j. Biaya Depresiasi

Pada perancangan penelitian ini, metode perhitungan depresiasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Straight Line Method* (SLD), metode umum dan sederhana dalam menghitung penyusutan. Alasan pemilihan metode ini karena memberikan beban penyusutan tetap setiap tahun dan umur ekonomis aset cenderung seragam, sehingga memudahkan peneliti memperkirakan nilai aset tiap periode. Berikut estimasi biaya depresiasi gerai *dine in* Moco tahun 2026 hingga 2030.

Tabel 14 Estimasi Biaya Depresiasi

Tahun	Estimasi Biaya Depresiasi
2026	Rp14.670.150
2027	Rp14.670.150
2028	Rp14.670.150
2029	Rp14.670.150
2030	Rp14.670.150

k. Estimasi Pendapatan

Pendapatan Moco didapatkan dari hasil perkalian antara harga jual produk per menu dengan *demand* tiap menu. Harga jual diasumsikan meningkat tiap tahun akibat pengaruh inflasi sebesar 1,26%. Berikut estimasi pendapatan gerai *dine in* Moco tahun 2026 hingga 2030. Berdasarkan tabel di atas, estimasi pendapatan tahun 2026 sebesar Rp1.203.246.462, tahun 2027 sebesar Rp1.230.225.918, tahun 2028 sebesar Rp1.257.810.315, tahun 2029 sebesar Rp1.286.013.214, dan tahun 2030 sebesar Rp1.314.848.485.

Tabel 15 Estimasi Pendapatan

Tahun	Estimasi Pendapatan
2026	Rp1.203.246.462
2027	Rp1.230.225.918
2028	Rp1.257.810.315
2029	Rp1.286.013.214
2030	Rp1.314.848.485

l. Kebutuhan Sumber Dana

Tabel 16 Kebutuhan Sumber Dana

Kebutuhan Dana	Biaya
Biaya Investasi	Rp71.694.599
Biaya <i>Working Capital</i>	Rp254.395.616
Total	Rp326.090.215

Pembukaan gerai *dine in* Moco membutuhkan dana sebesar Rp326.090.215 yang terdiri dari biaya investasi sebesar Rp71.694.599 dan modal kerja (*working capital*) sebesar Rp254.395.616. Biaya investasi mencakup fasilitas dan infrastruktur, sedangkan modal kerja meliputi bahan baku, perlengkapan habis pakai, upah tenaga kerja, sewa, listrik, pemasaran, internet, isi ulang LPG, dan maintenance. Perhitungan *working capital* mengasumsikan gerai mulai untung pada bulan ketiga. Seluruh dana berasal dari modal pribadi tanpa pinjaman, mencerminkan kesiapan finansial pemilik serta strategi menghindari beban bunga di awal operasional.

m. Proyeksi Laba Rugi

Laporan laba rugi memberikan gambaran kondisi finansial usaha, termasuk pendapatan, biaya, dan laba dalam periode tertentu. Komponennya meliputi total pendapatan, biaya langsung, laba kotor, biaya operasional, EBT, pajak, dan EAT. Pajak dihitung berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2022 Pasal 56 ayat 2 dengan tarif 0,5%. Berikut disajikan laporan laba rugi untuk gerai *dine in* Moco.

Tabel 17 Proyeksi Laba Rugi

Tahun	EAT
2026	Rp170.138.877
2027	Rp181.227.125
2028	Rp194.200.713
2029	Rp210.102.111
2030	Rp223.933.031

n. Proyeksi Arus Kas

Laporan arus kas pada usaha Moco disusun untuk memberikan gambaran mengenai aliran kas masuk dan kas keluar selama periode lima tahun ke depan. Laporan ini menyajikan informasi yang lebih terperinci melalui komponen-komponen seperti investasi pemilik, *net cash flow*, *beginning cash balance*, dan *final cash balance*. Perhitungan *net cash flow* diperoleh dari selisih antara estimasi pemasukan dan estimasi pengeluaran pada setiap periode. Selanjutnya, *final cash balance* diperoleh dengan menjumlahkan *net cash flow* terhadap *beginning cash balance*. Berikut laporan arus kas Moco tahun 2026 hingga 2030.

Tabel 18 Proyeksi Arus Kas

Tahun	<i>Final Cash Balance</i>
2026	Rp428.473.812
2027	Rp613.505.047
2028	Rp811.372.958
2029	Rp997.337.031
2030	Rp1.224.658.239

o. Kelayakan Investasi

Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan ketiga metode penilaian investasi, diperoleh nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp571.434.254, *Payback Period* selama 1,98 tahun, dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 59,31%. Dengan hasil ini, dapat disimpulkan bahwa perencanaan pembukaan gerai *dine in* Moco di Kabupaten Bandung layak untuk direalisasikan, karena memenuhi kriteria kelayakan investasi, yaitu $NPV > 0$, $IRR > MARR$, dan *Payback Period* berada dalam rentang waktu yang dapat diterima.

p. Analisis Sensitivitas

Pengukuran tingkat sensitivitas didapatkan dari penggunaan variabel yang mempengaruhi ketiga aspek perancangan. Berdasarkan perhitungan yang diperoleh, didapatkan tingkat sensitivitas untuk penurunan permintaan produk sebesar 16,73%, saat kondisi kenaikan biaya tenaga kerja sebesar 128,67%, saat kondisi kenaikan biaya bahan baku sebesar 17,88%, dan saat kondisi penurunan harga jual sebesar 16,73%.

q. Analisis Risiko

Analisis risiko penting untuk mengidentifikasi potensi masalah yang memengaruhi operasional bisnis. Peneliti mengidentifikasi tiga risiko dari observasi dan wawancara, yaitu risiko pasar, teknis, dan finansial. Risiko pasar meliputi musim hujan dan kompetitor dalam radius 1–3 km yang menurunkan pelanggan dan omzet. Risiko teknis berupa kerusakan mixer dan mesin cup sealer akibat penggunaan intensif. Risiko finansial muncul dari kenaikan inflasi yang berdampak pada harga bahan baku dan biaya operasional sehingga menyebabkan turunnya *demand*. Total persentase risiko sebesar 6,47%. Hasil perhitungan NPV sebesar Rp420.807.915, PBP 2,09 tahun, dan IRR 59,17%. Pembukaan gerai *dine in* Moco tetap layak karena $NPV > 0$, $IRR > MARR$, dan PBP dalam periode investasi.

V. KESIMPULAN

Pembukaan gerai *dine in* Moco dinilai memiliki potensi pasar yang besar, dengan pasar potensial mencapai 95%, pasar tersedia sebesar 94%, dan pasar sasaran sebesar 0,73%. Dari hasil tersebut diperoleh proyeksi permintaan produk yang terus meningkat setiap tahunnya, yaitu sebanyak 72.137 produk pada tahun 2026, 72.837 produk tahun 2027, 73.544 produk pada tahun 2028, 74.257 produk tahun 2029, dan 74.977 produk pada tahun 2030. Hal ini menunjukkan adanya peluang pasar yang menjanjikan untuk ekspansi usaha Moco.

Dari aspek teknis dan operasional, gerai *dine in* Moco direncanakan akan dibuka di Jalan Raya Bojongsoang Raya A No. 9, Kecamatan Bojongsoang, Kabupaten Bandung dengan luas bangunan 130 m². Tenaga kerja yang dibutuhkan sebanyak empat orang yang terdiri dari staf pelayan, staf produksi, dan staf kasir, masing-masing menerima upah sebesar Rp2.280.000 per bulan. Perencanaan pembukaan gerai juga mencakup kebutuhan investasi berupa renovasi bangunan, mesin dan fasilitas, serta peralatan tambahan yang disesuaikan dengan operasional *dine in*.

Dari aspek finansial, estimasi pendapatan gerai *dine in* Moco menunjukkan tren peningkatan tiap tahunnya, yaitu sebesar Rp1.203.246.462 pada tahun 2026, Rp1.230.225.918 pada tahun 2027, Rp1.257.810.315 pada tahun 2028, Rp1.286.013.214 pada tahun 2029, dan Rp1.314.848.485 pada tahun 2030. Hasil laporan laba rugi menunjukkan angka positif yang menandakan usaha mengalami keuntungan. Total dana yang dibutuhkan untuk merealisasikan pembukaan gerai *dine in* sebesar Rp326.090.215 yang berasal dari modal pribadi pemilik usaha.

Berdasarkan analisis kelayakan menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PBP), hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Nilai NPV sebesar Rp571.434.254, IRR sebesar 59,31%, dan PBP selama 1,98 tahun menunjukkan hasil yang positif. Selain itu, hasil analisis sensitivitas terhadap risiko menunjukkan bahwa usaha masih layak dijalankan meskipun terjadi perubahan pada biaya dan permintaan. Tingkat sensitivitas menunjukkan toleransi terhadap kenaikan biaya bahan baku sebesar 17,88%, biaya tenaga kerja sebesar 128,67%, serta penurunan jumlah *demand* dan harga jual produk sebesar 16,73%. Hasil analisis risiko menunjukkan nilai NPV sebesar Rp423.598.338, IRR sebesar 59,30%, dan PBP sebesar 2,09 tahun yang masih dibawah umur perancangan. Oleh karena itu, perencanaan pembukaan gerai *dine in* Moco di Kabupaten Bandung dinyatakan layak dari segi aspek pasar, teknis dan operasional, maupun finansial, serta memiliki toleransi risiko yang masih dapat diterima.

REFERENSI

- [1] Chumaidiyah, E. (2021). *Analisis dan Perancangan Perusahaan Jilid 1: Studi Kelayakan Peluang Bisnis Digital dan Studi Pasar*. Tel-U Press.
- [2] Subagyo, A. (2007). *Studi Kelayakan*. Elex Media Komputindo.
- [3] Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. ANDI.
- [4] Umar, H. (2001). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 2: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif*. Gramedia Pustaka Utama.
- [5] Asman Nasir, H. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.
- [6] Asman Nasir, H. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.
- [7] Ratnawati, Syahputra, Salean Jan, Suaryasa, Darmawan, Ningsih, F., Samuel, Merung Yoseph A., Hina B., Kurniawan, H., & Mbado Rohanie, M. (2023). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*.
- [8] Sampe, F., Muhammad, K., Marselinus, F., Rasyid, A., Jie, T., Irawan, L., Heru, M., Chakim, R., Ilham, R., Dewi, T., Rizka, M., Burhan, R., Achmad, R., Lulu, R. S., & Sholihannisa, U. (2023). *MANAJEMEN RISIKO*.