

STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM PEMBUKAAN CABANG BARU GORI ARTISAN COFFE MAKASSAR

BUSINESS FEASIBILITY STUDY FOR OPENING A NEW BRANCH OF GORI ARTISAN COFFEE MAKASSAR

Nur Suci Ramadhani¹ dan Andi Wa Ode Suastina²

^{1,2} Program Studi Administrasi Binis Sektor Publik, Politeknik STIA LAN Makassar

¹ sucinursuci79@gmail.com

² andiwaodesuastina@stialanmakassar.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis dalam rencana ekspansi Gori Artisan Coffee melalui pembukaan cabang baru di Kota Makassar. Kajian ini menggunakan pendekatan studi kelayakan bisnis yang melibatkan lima aspek utama, yaitu aspek pasar dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, teknis dan teknologi, hukum, serta finansial. Metode pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gori Artisan Coffee memiliki potensi pasar yang menjanjikan, strategi pemasaran berbasis bauran 7P yang efektif, kesiapan SDM dan teknologi, serta kelengkapan legalitas yang mendukung operasional bisnis. Dari sisi finansial, hasil analisis menggunakan indikator Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Average Rate of Return (ARR), Payback Period, dan Profitability Index (PI) menunjukkan nilai positif yang menandakan bahwa bisnis tersebut layak secara ekonomi. Temuan ini memperkuat bahwa rencana pengembangan usaha Gori Artisan Coffee melalui pembukaan cabang baru dinilai layak, strategis, dan berpotensi memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan UMKM di sektor industri kopi di Makassar.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis, Coffe Shop, Ekspansi Bisnis, UMKM

Abstract

This study aims to analyze the business feasibility of Gori Artisan Coffee's expansion plan through the opening of a new branch in Makassar City. This study uses a business feasibility study approach that involves five main aspects, namely market and marketing, management and human resources, technical and technological, legal, and financial aspects. Data collection methods were conducted through observation, interviews, documentation, and literature study. The results showed that Gori Artisan Coffee has promising market potential, an effective 7P mix-based marketing strategy, readiness of human resources and technology, and complete legalities that support business operations. From a financial perspective, the results of the analysis using the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Average Rate of Return (ARR), Payback Period, and Profitability Index (PI) indicators show positive values, indicating that the business is economically viable. These findings reinforce that Gori Artisan Coffee's business development plan through opening new branches is considered feasible, strategic, and has the potential to make a positive contribution to the growth of MSMEs in the coffee industry sector in Makassar.

Keywords: Business Feasibility Study, Coffee Shop, Business Expansion, MSMEs

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu komponen yang sangat penting dalam mengembangkan perekonomian negara. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran dan strategi dalam perekonomian Indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

(UMKM) membantu menciptakan lapangan pekerjaan, menggerakkan perekonomian Indonesia, dan menyebarkan hasil pembangunan ekonomi produk kreatif lokal dikenal dan memberikan peluang bisnis bagi pelaku usaha lokal adalah melalui Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Saat ini UMKM menjadi bagian dari kegiatan ekonomi masyarakat yang semakin berkembang, Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa keberadaan usaha kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan perekonomian warga. Menurut Hidayat dkk dalam (Oktaviani, Riofita, & Com, 2024) mengemukakan bahwa UMKM yang bergerak pada sektor industri kreatif di bidang usaha *coffee shop* terus menunjukkan eksistensinya, ditandai dengan semakin berkembangnya tren minum kopi di kalangan masyarakat terutama kawula muda yang menjadikan minum kopi di kedai kopi sebagai gaya hidup yang melengkapi kehidupan sehari-hari.

Coffee shop telah menjadi fenomena sosial yang berkembang pesat di Indonesia, berfungsi tidak hanya sebagai tempat menikmati kopi, tetapi juga sebagai ruang berkumpul yang populer, terutama di kalangan generasi muda. Budaya ngopi yang semakin kuat menjadikan *Coffee Shop* pilihan utama untuk bersosialisasi, bekerja, atau sekadar bersantai. *Coffee Shop* telah menjamur di kota-kota besar Indonesia dengan lebih dari 900 usaha terdaftar sebagai UMKM di sektor ini. Bisnis ini sering menawarkan peluang keuntungan harian yang stabil. Jumlah *coffee shop* di Indonesia meningkat pesat, dari hanya 1.083 gerai pada tahun 2016, 1.192 pada tahun 2017, 1.311 gerai pada 2018, 2.937 gerai pada 2019, 2.950 pada tahun 2020, 3.245 pada tahun 2021, 3.570 pada tahun 2022, dan 3.927 pada tahun 2023, 4.320 pada tahun 2024. Angka ini terus bertambah seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap kopi sebagai bagian dari gaya hidup modern berdasarkan laporan Asosiasi Pengusaha Kopi dan Cokelat Indonesia (APKCI).

Gori Artisan Coffee adalah sebuah kedai kopi (*coffee shop*) di Makassar yang dikenal sebagai "*Hidden Gem*" karena suasana yang nyaman dan asri. Terletak di Jl. Moh. Paleo 1 No.11, Antang, Kec. Manggala, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Berbeda dari banyak *coffee shop* di Makassar yang mengusung konsep modern atau Industrial, Gori Artisan Coffee menghadirkan nuansa alam terbuka dengan banyak tanaman hijau dan elemen kayu. Konsep "*Coffee Meets Nature*" yang diusungnya menjadikan kedai ini tempat yang nyaman untuk berkumpul, bekerja, atau sekadar menikmati kopi dengan suasana yang lebih santai. Dengan area *indoor* dan *outdoor* yang luas, pengunjung bisa memilih duduk di dalam ruangan yang nyaman atau menikmati udara segar di taman terbuka. Suasana ini menjadikan Gori Artisan Coffee sebagai tempat yang cocok bagi berbagai kalangan, mulai dari mahasiswa, pekerja, hingga keluarga yang ingin menikmati waktu bersama. Selain berbagai pilihan kopi, Gori Artisan Coffee Shop juga menyajikan aneka minuman lain dan hidangan nasi, serta beberapa camilan.

Gori Artisan Coffee Shop menunjukkan performa bisnis yang positif dan konsisten sejak Februari 2022. Hal ini tercermin dari peningkatan jumlah pelanggan, pertumbuhan pendapatan, serta eksistensinya yang terus berkembang dalam ekosistem industri kopi lokal. Keberhasilan ini mengindikasikan bahwa model bisnis yang diterapkan oleh Gori Artisan Coffee Shop cukup stabil dan berpotensi untuk dikembangkan ke wilayah lain melalui strategi ekspansi. Dengan demikian, analisis kelayakan pembukaan cabang baru menjadi langkah penting dan relevan untuk mengukur potensi keberhasilan replikasi bisnis tersebut di pasar yang berbeda.

Tabel 1. Penjualan Gori Artisan Coffe Shop

Bulan	Penjualan Bersih	
Januari	Rp	129.868.600
Februari	Rp	192.617.300
Maret	Rp	186.913.100
April	Rp	170.481.500
Mei	Rp	200.538.500
Juni	Rp	178.823.500
Juli	Rp	185.348.300
Agustus	Rp	182.172.000
September	Rp	196.036.100
Oktober	Rp	187.205.100
November	Rp	137.168.000
Desember	Rp	103.053.000
Total Penjualan	Rp	1.920.356.400

Sumber: Peneliti, 2025

Adanya peningkatan data penjualan dan data pengunjung menunjukkan permintaan pasar yang kuat terhadap barang atau jasa yang ditawarkan. Hal ini menjadi indikator penting dalam menilai potensi pasar untuk lokasi cabang baru. Analisis pasar yang mendalam adalah langkah penting dalam mempelajari kelayakan bisnis. Data penjualan membantu menemukan tren pasar, preferensi konsumen, dan peluang pertumbuhan di wilayah sasaran.

Dari hasil wawancara yang diperoleh dari Manajer Gori Artisan Coffe dapat disimpulkan bahwa Gori Artisan Coffee Shop berencana untuk membuka cabang baru dengan konsep yang berbeda dari konsep sebelumnya. Lokasi cabang baru akan dipilih berdasarkan potensi pasar yang tinggi, terutama di wilayah yang sering dikunjungi oleh kalangan muda dan memiliki lokasi strategis. Sebelum ekspansi dilakukan, Gori Artisan Coffee Shop akan melakukan studi kelayakan bisnis untuk memastikan bahwa keputusan pembukaan cabang tersebut tepat dan menguntungkan.

Tujuan dari studi kelayakan bisnis pada Gori Artisan Coffee Shop adalah memberikan panduan yang jelas dalam merencanakan ekspansi usaha. Dengan melakukan analisis yang komprehensif, diharapkan Gori Artisan Coffee Shop dapat mengidentifikasi peluang baru, mengevaluasi risiko, dan

merumuskan strategi yang tepat dalam pembukaan cabang baru. Selain itu, studi ini juga bertujuan untuk meningkatkan daya saing Gori Artisan Coffee Shop dan memastikan keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat. Analisis pasar menjadi bagian penting dari studi ini, karena pemahaman yang baik tentang karakteristik dan preferensi konsumen dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan loyalitas mereka.

KAJIAN LITERATUR

Ekspansi Bisnis

Menurut Ramadhy & Sibaroni dalam (Nurul, Tambunan, & Noviyanti Indah, 2024), Ekspansi juga dikenal sebagai kegiatan memperbesar atau memperluas usaha atau bisnis yang dimiliki dengan perluasan pasar, peningkatan fasilitas serta peningkatan kebutuhan pegawai. Dalam (Purnama, Ayu, & Ratna Sari, 2020) Ekspansi juga bisa dilakukan sebagai peningkatan aktivitas ekonomi di dalam suatu bisnis, yang nantinya akan berwujud pada peningkatan kekuatan bisnis, peningkatan keuntungan, akses teknologi serta munculnya pelanggan baru dan lain sebagainya. Dengan berbagai keuntungan ini tentu saja ekspansi menjadi tujuan yang diharapkan oleh hampir setiap pelaku bisnis baik itu di perusahaan besar maupun kecil. Namun untuk mencapai titik tersebut bukanlah hal yang mudah.

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan proses sistematis untuk mengevaluasi potensi keberhasilan suatu ide usaha dengan menganalisis berbagai aspek seperti pasar, finansial, hukum, teknis, serta manajemen. Tujuan utama dari kajian ini adalah untuk memastikan bahwa suatu bisnis dapat dijalankan secara efisien, mengurangi risiko kerugian, dan memberikan manfaat maksimal bagi semua pihak yang terlibat. Selain menjadi pedoman penting bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan strategis, studi ini juga memberikan informasi yang dibutuhkan oleh investor, lembaga keuangan, pemerintah, serta masyarakat umum dalam menilai prospek dan dampak suatu proyek usaha secara objektif dan menyeluruh.

Dalam studi kelayakan bisnis, lima aspek utama yang menjadi fokus evaluasi adalah pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, finansial, serta hukum. Aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk menilai potensi permintaan serta efektivitas strategi promosi dan distribusi menggunakan pendekatan bauran pemasaran (7P), termasuk produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik. Sementara itu, aspek teknis dan teknologi berperan dalam menilai kesiapan infrastruktur dan efisiensi operasional, termasuk penggunaan teknologi terbaru untuk mendukung produktivitas bisnis. Aspek manajemen dan sumber daya manusia

menekankan pentingnya perencanaan organisasi dan kompetensi karyawan dalam mencapai tujuan usaha secara berkelanjutan. Dari sisi keuangan, analisis mencakup proyeksi pendapatan, struktur biaya, serta indikator kelayakan investasi seperti Payback Period, IRR, NPV, dan PI yang menentukan apakah bisnis layak dari sisi profitabilitas dan pengembalian modal. Terakhir, aspek hukum memastikan bahwa seluruh operasional bisnis telah sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, termasuk kepemilikan legalitas usaha, perizinan, dan kelengkapan dokumen hukum lainnya, guna menjamin keberlangsungan usaha secara sah dan aman dari risiko hukum.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan dengan menganalisis studi kelayakan bisnis dalam pengembangan usaha Gori Artisan Coffee Makassar. Prosedur dimulai dari tahap pra-penelitian, di mana peneliti mengurus izin resmi dan melakukan observasi awal untuk memperoleh gambaran umum mengenai objek yang diteliti. Selanjutnya, tahap pengumpulan data dilakukan secara sistematis melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berfokus pada lima aspek utama studi kelayakan, yaitu pasar dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, teknis, hukum, serta finansial. Data yang diperoleh dianalisis untuk mengidentifikasi potensi dan tantangan usaha. Tahap akhir penelitian adalah penyusunan laporan, yang merangkum hasil temuan serta memberikan rekomendasi sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis guna memastikan keberlanjutan dan kelayakan usaha.

Penelitian ini menggunakan pendekatan terapan (applied research) yang bertujuan memberikan solusi praktis terhadap permasalahan riil, khususnya dalam menilai kelayakan pembukaan cabang baru Gori Artisan Coffee di Makassar. Penelitian dilaksanakan di Jl. Moh. Paleo I No.11, Makassar, selama April–Mei 2025. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan pihak manajemen, studi dokumen, dan dokumentasi visual. Data yang dikumpulkan bersumber dari data primer berupa hasil wawancara, serta data sekunder dari dokumen, artikel, dan data statistik yang relevan. Teknik observasi digunakan untuk menilai potensi lokasi dan perilaku konsumen, sementara wawancara diarahkan untuk menggali pandangan dan pengalaman informan secara mendalam. Studi dokumen dilakukan dengan menelaah arsip dan referensi pendukung, sedangkan dokumentasi berfungsi sebagai bukti visual dari proses penelitian. Data yang diperoleh dianalisis berdasarkan lima aspek kelayakan, yaitu pasar, teknis, manajerial, keuangan, dan hukum. Untuk menjamin validitas data, dilakukan triangulasi antar metode serta uji instrumen agar hasil analisis bersifat objektif dan dapat dipertanggungjawabkan.

HASIL PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan untuk menilai kelayakan suatu bisnis. Untuk itu dilakukan studi kelayakan bisnis pada Gori Artisan Coffee mencakup beberapa aspek. Aspek-aspek yang dikaji dalam penelitian ini antara lain :

Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan komponen krusial dalam studi kelayakan bisnis, khususnya dalam merencanakan pembukaan cabang baru. Pada penelitian ini, aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk memahami potensi serta strategi yang tepat dalam memperluas jangkauan Gori Artisan Coffee di Kota Makassar. Selain itu strategi pemasaran harus dirancang dengan tepat untuk menciptakan nilai tambah yang mampu bersaing di pasar lokal, Pemasaran adalah proses interaksi untuk memenuhi kebutuhan melalui penciptaan dan pertukaran nilai antar pihak. Oleh karena itu, pemahaman mendalam terhadap kondisi pasar lokal serta penyusunan strategi pemasaran yang komprehensif sangat diperlukan untuk memastikan keberhasilan ekspansi. Analisis ini menggunakan pendekatan bauran pemasaran 7P, yang meliputi: Produk, Harga, Tempat, Promosi, Orang, Proses, dan Bukti Fisik.

Marketing Mix

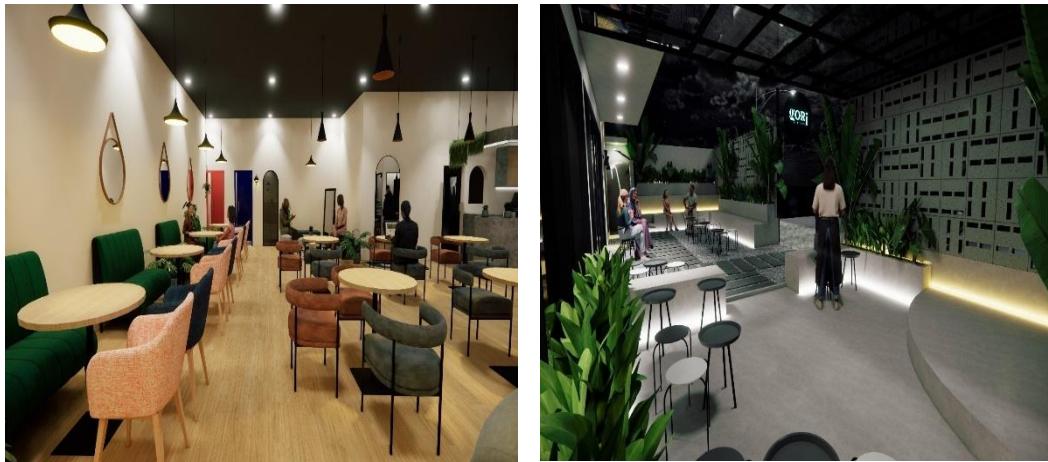
Gori Artisan Coffee Makassar menerapkan strategi pemasaran melalui pendekatan bauran pemasaran 7P untuk mendukung pengembangan usahanya. Dari aspek produk, Gori menghadirkan berbagai varian minuman berbasis kopi dan non-kopi yang diracik oleh barista profesional dengan cita rasa khas serta mengutamakan keaslian rasa lokal. Variasi menu disusun secara seimbang antara minuman klasik dan kekinian, disertai opsi penyajian manual brew maupun espresso-based, serta fleksibilitas dalam pemesanan seperti penyesuaian kadar gula dan jenis susu. Dari sisi harga, penetapan dilakukan dengan metode *value-based pricing*, di mana harga disesuaikan berdasarkan persepsi nilai dan kualitas yang ditawarkan. Dengan menyasar segmen pasar menengah ke atas, Gori menetapkan harga kompetitif berkisar antara Rp18.000 hingga Rp35.000. Harga tersebut mempertimbangkan kualitas bahan baku, pengalaman konsumen, serta citra brand sebagai penyedia kopi artisan. Terkait lokasi usaha, cabang baru direncanakan di wilayah yang lebih strategis seperti di Jalan Sultan Alauddin, Makassar, guna meningkatkan aksesibilitas konsumen dan potensi jangkauan pasar.

Dari aspek promosi, Gori aktif menggunakan media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk menyebarkan konten visual yang menarik, dikelola oleh tim khusus yang bertugas mempublikasikan informasi terkait produk, promo, dan event. Aktivitas ini terbukti berkontribusi dalam peningkatan interaksi digital dan pertumbuhan pengikut di media sosial. Pada sisi proses layanan, sistem

operasional disusun secara sistematis mulai dari interaksi awal dengan pelanggan, pemesanan, pembayaran, proses pembuatan produk, hingga penyajian dan penanganan keluhan. Keseluruhan proses ini dilakukan dengan tujuan memberikan pengalaman yang nyaman dan berkualitas kepada pelanggan. Dalam hal sumber daya manusia, Gori memiliki kualifikasi tersendiri bagi setiap karyawan yang meliputi kemampuan komunikasi, sikap yang baik, kedisiplinan, serta penampilan yang profesional. Kualitas SDM ini menjadi aspek penting dalam menciptakan layanan yang optimal serta membangun kepercayaan konsumen. Seluruh komponen bauran pemasaran yang diterapkan oleh Gori Artisan Coffee menunjukkan adanya keselarasan antara strategi usaha dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta kesiapan dalam menghadapi ekspansi bisnis pada lokasi baru.

Aspek tampilan fisik atau *physical evidence* dari Gori Artisan Coffee Makassar dirancang untuk mencerminkan konsep yang selaras dengan tren café kekinian, yakni menghadirkan suasana yang estetik, instagramable, mewah, dan elegan. Berdasarkan hasil wawancara, manajemen menyampaikan bahwa cabang baru akan menghadirkan nuansa visual yang berbeda dari cabang sebelumnya, sebagai upaya menyesuaikan dengan preferensi konsumen modern yang tidak hanya mencari tempat untuk menikmati minuman, tetapi juga sebagai ruang sosial yang menarik secara visual untuk dibagikan di media sosial. Strategi ini merupakan bentuk adaptasi sekaligus diferensiasi dalam menghadirkan pengalaman baru tanpa menghilangkan identitas utama dari merek Gori. Desain interior yang diusung menampilkan perpaduan antara kenyamanan dan estetika, seperti penggunaan kursi berwarna hangat dengan bahan bertekstur lembut, pencahayaan minimalis yang menciptakan atmosfer hangat, serta penambahan elemen dekoratif seperti kaca dan tanaman hias untuk memperkuat kesan segar dan alami. Tata ruang juga dirancang secara fungsional, dengan pembagian area indoor dan outdoor yang efisien serta mempertimbangkan kebutuhan konsumen seperti ketersediaan ruang ibadah, gudang, area merokok, dan toilet. Penempatan bar dan dapur juga diatur agar mendukung kelancaran operasional tanpa mengganggu kenyamanan pengunjung.

Gambar 1. Tampilan Fisik Cabang Baru Gori Artisan Coffe Makassar



Sumber: Peneliti, 2025

Konsep ini mencerminkan penerapan bauran pemasaran, khususnya dalam elemen bukti fisik, sebagai upaya meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen. Sejalan dengan pendapat Sumarni dalam Porwani & Rochmawati dalam (Setiyawan, Utami, & Saputri, 2023) bahwa bauran pemasaran merupakan kombinasi variabel strategis yang digunakan pelaku usaha untuk menciptakan program pemasaran yang efektif dalam mempengaruhi tanggapan dan kepuasan konsumen secara jangka panjang.

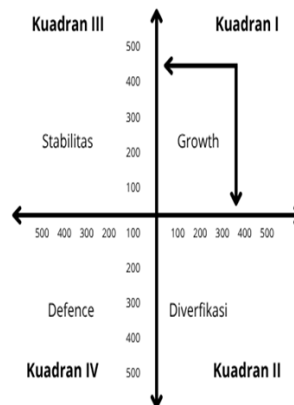
SWOT

Berdasarkan hasil perhitungan data IFAS dan EFAS yang telah didapat, dapat ditentukan kuadran SWOT Gori Artisan Coffee berada pada Kuadran I dalam matriks SWOT, yang dimana perusahaan memiliki kekuatan internal yang lebih dominan dibanding kelemahannya, serta dapat menghadapi peluang eksternal yang lebih besar daripada ancaman, dengan nilai kekuatan 475 dan ancaman 370.

Posisi ini menunjukkan bahwa strategi yang paling tepat untuk digunakan adalah strategi agresif (*growth-oriented strategy*) atau strategi pertumbuhan yang ditujukan untuk pertumbuhan yang berfokus pada ekspansi pasar, inovasi produk, dan pemanfaatan kekuatan merek untuk memanfaatkan peluang yang ada, Analisis SWOT dimanfaatkan sebagai metode sistematis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal guna merumuskan strategi (Nurjannah, 2020).

Hasil analisis ini dapat memberikan gambaran yang jelas dan menjadi dasar untuk pengambilan keputusan strategis, khususnya berkaitan dengan rencana untuk membuka cabang baru Gori Artisan Coffee yang bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saingnya. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa Gori Artisan Coffee layak menjadi kontribusi nyata untuk pengembangan bisnis yang berbasis kreativitas dan keunggulan lokal.

Gambar 2. Matriks SWOT



Sumber: Peneliti, 2025

Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) dan Manajemen

Aspek manajemen dan sumber daya manusia (SDM) merupakan elemen krusial dalam studi kelayakan pembukaan cabang baru Gori Artisan Coffee di Makassar dalam mendukung tercapainya tujuan operasional (Selvina dkk. 2024). Pengelolaan SDM yang strategis diyakini mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap efisiensi operasional, kepuasan pelanggan, serta pencapaian tujuan bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan POAC (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling) untuk menganalisis efektivitas sistem manajerial dan pengelolaan SDM yang diterapkan. Dalam perencanaan, jumlah tenaga kerja disesuaikan dengan skala operasional yang lebih kecil dibandingkan cabang sebelumnya, yaitu sekitar 8–9 orang. Strategi bisnis dirancang dengan mempertimbangkan analisis pasar lokal, pengembangan produk kompetitif, dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi utama. Seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari studi kelayakan, renovasi tempat, rekrutmen, hingga promosi dan evaluasi berkala telah dirancang secara sistematis dengan dukungan anggaran sekitar Rp1,5 miliar.

Dari sisi pengorganisasian, struktur organisasi dirancang secara fungsional untuk memastikan distribusi tugas dan wewenang yang proporsional di antara seluruh elemen kerja. Setiap posisi, mulai dari manajer hingga staf operasional seperti barista, kasir, kitchen crew, dan petugas kebersihan, memiliki peran dan tanggung jawab yang terstruktur dalam mendukung kelancaran operasional harian. Dalam pelaksanaan (actuating), peran manajer dan supervisor sangat penting sebagai pengarah tim dan motivator di lapangan. Kepemimpinan yang bersifat partisipatif, komunikatif, dan responsif menjadi kunci dalam membangun semangat kerja kolektif serta menciptakan suasana kerja yang kondusif. Strategi ini diharapkan dapat mendorong tercapainya standar layanan yang tinggi dan memperkuat loyalitas tim terhadap perusahaan.

Pengendalian atau controlling dilakukan melalui pemantauan terhadap input (bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan), pelaksanaan proses kerja, hingga hasil akhir berupa kualitas produk dan layanan. Di sisi lain, manajemen SDM juga mencakup kebijakan yang mengatur rekrutmen, seleksi, pelatihan, hingga proses pemberhentian yang sesuai dengan peraturan ketenagakerjaan. Program pelatihan dan pengembangan ditujukan untuk membekali karyawan dengan kompetensi teknis dan *soft skills* yang dibutuhkan, serta menciptakan kesinambungan kualitas layanan. Dengan sistem pengelolaan SDM yang matang dan terarah, cabang baru Gori Artisan Coffee memiliki landasan yang kuat untuk tumbuh secara berkelanjutan dan bersaing dalam pasar yang kompetitif.

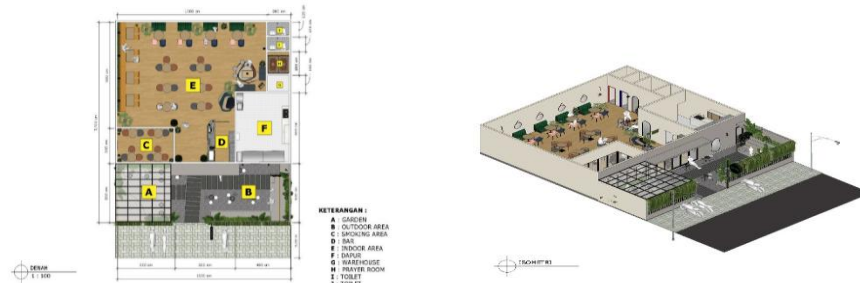
Aspek Teknik dan Teknologi

Aspek teknik dan teknologi memiliki peran penting dalam menilai kesiapan infrastruktur dan efektivitas operasional bisnis terhadap penerapan inovasi dan pengadopsian teknologi terbaru (Damayanti Simanjuntak dkk., 2025), khususnya dalam rencana ekspansi Gori Artisan Coffee di Makassar. Berdasarkan wawancara yang dilakukan, manajemen menyampaikan niat untuk membuka cabang baru dengan lokasi yang lebih strategis, seperti di sekitar area kampus atau perkantoran. Hal ini menunjukkan pergeseran pendekatan dari konsep “hidden gem” pada cabang sebelumnya ke strategi yang lebih terbuka guna memperluas jangkauan pasar. Penelusuran lokasi difokuskan pada daerah yang padat aktivitas generasi muda dan pekerja profesional, dengan hasil bahwa Jalan Sultan Hasanuddin dipilih sebagai tempat potensial untuk membuka cabang baru. Pemilihan ini tidak hanya mempertimbangkan keramaian wilayah, tetapi juga daya tarik visual dan kedekatannya dengan konsumen potensial yang dinamis dan aktif. Selain itu, pihak manajemen menyatakan bahwa hasil penelitian ini dinilai berguna dan relevan dalam proses perencanaan ekspansi, yang menandakan bahwa kajian ini memberikan kontribusi langsung terhadap pengambilan keputusan bisnis.

Dalam hal penerapan teknologi dan penggunaan mesin, Gori Artisan Coffee menyesuaikan dengan kebutuhan operasional café modern yang menuntut efisiensi, konsistensi produk, dan estetika pelayanan. Peralatan yang digunakan mencakup mesin kopi berkualitas tinggi, grinder presisi, sistem kasir berbasis *cloud*, serta perlengkapan untuk penyajian minuman manual seperti pour-over dan cold brew. Setiap peralatan dipilih dengan mempertimbangkan spesifikasi teknis dan kapasitas kerja yang sesuai dengan proyeksi volume pengunjung cabang baru. Sistem pendukung seperti water filter dan POS juga dirancang untuk menunjang kelancaran proses bisnis sekaligus menjaga mutu produk. Di samping itu, sarana dan prasarana pendukung dirancang untuk menciptakan suasana nyaman dan fungsional, antara lain berupa fasilitas internet, area kerja, AC, mushollah, hingga sistem keamanan dan sistem pembayaran digital. Kehadiran fasilitas-fasilitas ini menunjukkan bahwa cabang baru tidak hanya difokuskan pada produk, tetapi juga pengalaman pelanggan secara menyeluruh.

Penataan ruang (layout) pada cabang baru juga dirancang secara strategis dengan mempertimbangkan kenyamanan, alur pelayanan, serta identitas merek yang sudah terbentuk sebelumnya.

Gambar 3. Layout Cabang Baru Gori Artisan Coffe



Sumber: Peneliti, 2025

Rancangan tata letak disusun berdasarkan analisis terhadap karakteristik demografis konsumen di Makassar serta lokasi yang dipilih, dan memuat pembagian area seperti taman, ruang indoor, smoking area, dapur, mushollah, dan fasilitas umum lainnya. Tujuan utama dari desain ini adalah untuk mengoptimalkan pemanfaatan ruang agar mendukung efisiensi operasional sekaligus menciptakan pengalaman konsumen yang menyenangkan. Selain itu, proses ekspansi ini dijadwalkan berlangsung dalam jangka waktu antara satu hingga empat tahun, dengan tahapan yang mencakup perencanaan, renovasi, rekrutmen SDM, hingga peluncuran resmi cabang baru. Penyusunan time schedule tersebut menunjukkan bahwa ekspansi dilakukan secara terstruktur dan terukur untuk meminimalkan risiko serta memastikan keberhasilan jangka panjang dari cabang baru yang direncanakan.

Aspek Keuangan

Biaya Investasi Awal

Pada Gori Artisan Coffee, investasi dilakukan sebagai bentuk komitmen untuk mengalokasikan sejumlah dana dalam rangka mendukung pembukaan cabang baru yang lebih strategis. Investasi ini mencakup pengadaan aset tetap seperti mesin, peralatan produksi, serta pengembangan sarana dan prasarana pendukung yang dirancang untuk operasional jangka panjang. Investasi ini juga menilai keberlanjutan dan potensi keuntungan (Nur Ardiansyah & Imroatul Fatimah, 2023).

Tabel 2. Biaya Investasi Awal Pembukaan Cabang Baru

MODAL AWAL	1.454.423.104
Investasi Awal/Biaya Aktiva Tetap	722.685.920
Modal Kerja/Biaya Operasional	721.737.184
Biaya Perizinan	10.000.000

Sumber: Peneliti, 2025

Proyeksi Laporan Laba/Rugi

Proyeksi laba rugi cabang baru yang dirincikan pada gambar dibawah.

Tabel 3. Proyeksi Laba/Rugi Cabang Baru

PROYEKSI LABA RUGI					
Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pendapatan	1.247.616.000	1.272.568.320	1.298.019.686	1.323.980.080	1.350.459.682
HPP					
Biaya Bahan Baku	180.000.000	183.600.000	187.272.000	191.017.440	194.837.789
Biaya TKL	114.000.000	116.280.000	118.605.600	120.977.712	123.397.266
Biaya Overhead	24.000.000	24.480.000	24.969.600	25.468.992	25.978.372
Total HPP	318.000.000	324.360.000	330.847.200	337.464.144	344.213.427
Laba Kotor	929.616.000	948.208.320	967.172.486	986.515.936	1.006.246.255
Biaya					
Biaya Perizinan	10.000.000				
Biaya TKTL	114.000.000	116.280.000	118.605.600	120.977.712	123.397.266
Beban Utilitas (LAT)	96.000.000	97.920.000	99.878.400	101.875.968	103.913.487
Baiaya Iklan	30.000.000	30.600.000	31.212.000	31.836.240	32.472.965
Baiay Talent	72.000.000	73.440.000	74.908.800	76.406.976	77.935.116
Biaya Lain-lain	7.200.000	7.344.000	7.490.880	7.640.698	7.793.512
Biaya Penyusutan	144.537.184	144.537.184	144.537.184	144.537.184	144.537.184
Jumlah Biaya	473.737.184	470.121.184	476.632.864	483.274.778	490.049.529
EBIT	455.878.816	478.087.136	490.539.622	503.241.159	516.196.725
Pajak 11%	50.146.670	52.589.585	53.959.358	55.356.527	56.781.640
EAT	405.732.146	425.497.551	436.580.264	447.884.631	459.415.086

Sumber: Peneliti, 2025

Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha yang digunakan dalam penelitian ini mencakup lima metode finansial, yaitu Net Present Value (NPV), Average Rate of Return (ARR), Payback Period, Profitability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR). Kelima analisis ini digunakan untuk mengukur potensi keuntungan, efisiensi waktu pengembalian investasi, dan nilai ekonomis dari rencana pembukaan cabang baru Gori Artisan Coffee Makassar. Adapun hal tersebut diperhitungkan pada gambar dibawah.

Tabel 4. Net Present Value

TAHUN	EAT	PENYUSUTAN	PROCEED	DF (10%)	PV KAS BERSIH
1	405.732.146	130.537.184	536.269.330	0,9	487.517.572,9
2	425.497.551	130.537.184	556.034.735	0,8	459.532.838,9
3	436.580.264	130.537.184	567.117.448	0,8	426.083.732,5
4	447.884.631	130.537.184	578.421.815	0,7	395.069.882,6
5	459.415.086	130.537.184	589.952.270	0,6	366.313.943,8
JUMLAH PV KAS BERSIH					2.134.517.970,7
PV Investasi					1.454.423.104
NPV (Total PV Kas Bersih - PV Investasi)					680.094.866,7

Sumber: Peneliti, 2025

Nilai NPV pada hasil analisis ini lebih besar (>) dari 0 dengan menggunakan nilai DF atau suku bunga 5,25% dan mengalami fluktuasi sebesar 10%. Sehingga hasil analisa ini dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru Gori Artisan Coffee Mkassar **LAYAK** untuk di jalankan. Menurut Fahmi, (2022) Net present value (NPV) merupakan hasil perhitungan yang digunakan untuk menentukan nilai sekarang dari aliran pembayaran di masa depan.

Tabel 5. Avarage Rate of Return

AVERAGE RATE OF RETURN		
Rata-Rata EAT/Raya-Rata Investasi) x 100		
ARR	435.021.936	290.884.620,8
ARR	1,4955137	
ARR	2.175.109.678	> investasi awal

Sumber: Peneliti, 2025

Nilai perbandingan pada hasil analisis penelitian ini lebih besar (>) dibandingkan nilai total investasi sehingga dapat dianggap **LAYAK** dan dengan nilai ARR sebesar 1,49. Menurut Suliyanto dalam Pasaribu dan Saragih, (2020) Average Rate of Return (ARR) merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi.

Tabel 6. Payback Periode

Investasi	1.454.423.104,0
Proceed th 1	536.269.330
Jumlah	918.153.773,8
Proceed th 2	556.034.735
Jumlah	362.119.038,7
	0,6
Bulan	7,7
PP = 2 Tahun 6 Bulan	
PP < 5 Tahun	

Sumber: Peneliti, 2025

Payback Period pada analisis penelitian ini < lebih kecil dari umur investasi selama 5 tahun, sehingga dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru dianggap **LAYAK**. Analisis

Payback Period dalam studi kelayakan bertujuan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan suatu usaha atau proyek dapat mengembalikan modal yang diinvestasikan. Semakin cepat waktu pengembalian biaya investasi sebuah proyek maka semakin baik proyek tersebut, Hal ini karena semakin memperlancar perputaran modal.

Tabel 7. Profitabilty Index

PROFITABILITY INDEKS	
Total PV Bersih/PV Investasi	
2.134.517.970,7	1.454.423.104,0
1,47	
1,5 > 1	

Sumber: Peneliti, 2025

Profitability Index pada hasil analisis penelitian ini lebih besar (>) dibandingkan 1, maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan pembukaan cabang baru **LAYAK** untuk dijalankan. Menurut Sucandrawati dan Sudiartini, (2022) Indeks profitability adalah rasio atau perbandingan antara jumlah nilai sekarang arus kas selama umur ekonomisnya dan pengeluaran awal proyek.

Tabel 8. Internal Rate of Return

INTERNAL RATE OF RETURN					
TAHUN	EAT	PENYUSUTAN	PROCEED	DF 28%	PV KAS BERSIH
1	427.092.146	130.537.184	557.629.330	0,8	435.647.914,3
2	437.957.551	130.537.184	568.494.735	0,6	346.981.649,8
3	449.040.264	130.537.184	579.577.448	0,5	276.364.063,2
4	460.344.631	130.537.184	590.881.815	0,4	220.120.629,3
5	471.875.086	130.537.184	602.412.270	0,3	175.325.045,6
Total					1.454.439.302,2

Sumber: Peneliti, 2025

Nilai IRR pada hasil analisis penelitian ini memiliki persentase (>) lebih besar dari 10% sebagai retutn yang diharapkan, sehingga dapat disimpulkan bahwa pembukaan cabang baru Gori Artisan Coffee Makassar **LAYAK**. Internal Rate of Return merupakan teknik buat mengukur hasil penanaman modal yang mungkin dengan mengenyampingkan aspek-aspek luar. IRR membantu investor memperkirakan seberapa besar kemungkinan modal bisa menghasilkan keuntungan buat mereka. Makin tinggi angka IRR maka penanam modal akan makin tertarik.

Aspek Hukum

Berdasarkan hasil wawancara dan kajian terhadap aspek hukum, dapat diketahui bahwa Gori Artisan Coffee Makassar menunjukkan komitmen kuat terhadap kepatuhan regulasi dan perizinan usaha, sesuai yang dikatakan oleh Suliyanto dalam (Fitriyah, Lu'lu'il, Fillah, Harpa, & Widodasih, 2024) bahwa hal ini harus dipatuhi sebelum memulai usaha. Hal ini tercermin dari kelengkapan legalitas usaha yang dimiliki, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), perizinan usaha berbasis risiko, dan status perusahaan yang telah terdaftar resmi sebagai CV FLIEGEN INDO PROJECT dengan skala usaha kecil. Lokasi usaha terletak di Kota Makassar dan telah berjalan sejak tahun 2022 dengan reputasi sebagai kedai kopi yang mengusung konsep “Coffee Meets Nature.” Kepatuhan terhadap perizinan dinyatakan langsung oleh pihak manajemen yang menyebutkan bahwa seluruh dokumen legal telah tersedia dan terus diupayakan untuk selalu diperbarui. Legalitas ini menjadi dasar yang kuat dalam mendukung keberlanjutan usaha dan menjadi salah satu indikator penting dalam analisis kelayakan pembukaan cabang baru.

Lebih lanjut, struktur permodalan Gori Artisan Coffee berasal dari pemilik dan investor, yang mendukung kebutuhan ekspansi bisnis dengan landasan finansial yang optimal. Di samping itu, perusahaan juga telah memperhatikan syarat perizinan tambahan untuk pendirian cabang baru, seperti IMB, SIUP, izin operasional, serta kepatuhan terhadap regulasi perpajakan. Beberapa jenis pajak yang dipenuhi antara lain NPWP badan, PPh, PPN, dan pajak restoran sebesar 10%. Kepatuhan terhadap regulasi perpajakan menjadi salah satu bentuk tanggung jawab hukum yang penting dalam menilai kelayakan usaha, khususnya dalam aspek hukum, keuangan, dan risiko. Dengan terpenuhinya seluruh unsur legalitas tersebut, Gori Artisan Coffee Makassar dinilai layak dalam pengembangan usaha melalui pembukaan cabang baru secara sah dan berkelanjutan.

Aspek	Temuan Utama	Indikator/Strategi	Kesimpulan
Pasar & Pemasaran	Potensi pasar menjanjikan, tren ngopi meningkat, segmen muda dominan	Bauran pemasaran 7P (produk variatif, harga Rp18–35 ribu, lokasi strategis, promosi via Instagram/TikTok, SDM terlatih, proses layanan sistematis, bukti fisik estetik)	Strategi pemasaran efektif, mampu menarik konsumen baru dan mempertahankan loyalitas
Manajemen & SDM	Struktur organisasi fungsional, tenaga kerja ±8–9 orang, kepemimpinan partisipatif	Pendekatan POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling), pelatihan teknis & soft skills, anggaran Rp1,5 miliar	SDM siap mendukung operasional cabang baru dengan efisiensi dan kualitas layanan

Aspek	Temuan Utama	Indikator/Strategi	Kesimpulan
Teknis & Teknologi	Lokasi strategis (Jl. Sultan Hasanuddin), tata ruang fungsional, fasilitas lengkap	Mesin kopi berkualitas, POS berbasis cloud, internet, AC, mushollah, sistem keamanan, pembayaran digital	Infrastruktur dan teknologi mendukung efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan
Hukum	Legalitas usaha lengkap, perizinan sesuai regulasi	Dokumen izin usaha, kepatuhan ketenagakerjaan, perlindungan hukum	Operasional bisnis aman secara hukum, minim risiko regulasi
Finansial	Investasi awal Rp1,45 miliar, proyeksi pendapatan meningkat tiap tahun	Indikator NPV, IRR, ARR, Payback Period, PI menunjukkan nilai positif	Bisnis layak secara ekonomi, berpotensi memberikan keuntungan berkelanjutan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru Gori Artisan Coffee Makassar dinyatakan layak untuk dijalankan. Hal ini didasarkan pada analisis terhadap lima aspek utama dalam studi kelayakan bisnis, yaitu aspek pasar dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, teknis dan teknologi, hukum, serta finansial. Setiap aspek menunjukkan kesiapan yang memadai baik dari sisi potensi pasar, kompetensi SDM, kesiapan infrastruktur, kepatuhan hukum, maupun perhitungan proyeksi keuangan. Indikator finansial seperti NPV, ARR, IRR, Payback Period, dan Profitability Index semuanya mengarah pada hasil yang positif dan mendukung pengambilan keputusan untuk ekspansi usaha. Selain itu, strategi pemasaran berbasis bauran 7P serta pendekatan visual dan teknologi yang diterapkan turut memperkuat daya saing Gori di pasar yang semakin kompetitif.

Dengan terpenuhinya seluruh indikator kelayakan, Gori Artisan Coffee dinilai telah memiliki landasan yang kuat untuk melakukan ekspansi bisnis melalui pembukaan cabang baru. Kepatuhan terhadap aspek legalitas dan perpajakan, kesiapan SDM yang profesional, serta potensi pasar yang menjanjikan memberikan keyakinan bahwa rencana ini memiliki prospek jangka panjang yang baik. Oleh karena itu, pengembangan usaha ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing perusahaan, memperluas pangsa pasar, dan memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan UMKM khususnya di sektor industri kopi Kota Makassar.

REFERENSI

- Aryani, E., Zanaria, Y., & Kurniawan, A. (2022). Analisis Perkembangan Coffee Shop Sebagai Salah Satu Peranan Umkm Di Kota Metro (Study Kasus Pada Coffee Shop Janji Jiwa Dan Coffee Et Bien). Dalam *Jurnal Akuntansi Aktiva*
- Damayanti Simanjuntak, I., Khaira Sihotang, M., Marisa, M., Hafizhah, A., Ilmi Marbun, M., & Aginta, G. (2025). Aspek Teknis Dan Teknologi Dalam Studi Kelayakan Bisnis. Dalam *Journal Of Islamic Economics And Finance (Joieaf)*.
- Fahmi, R. (2022, Januari 11). Net Present Value (Npv): Rumus, Cara Hitung, Contoh. Diambil 19 Juli 2025.
- Fitriyah, N., Lu'lu'il, B., Fillah, M., Harpa, B. A., & Widodasih, W. K. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Sambel Pecel Bususan Di Cikarang Utara (Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran, Aspek Produksi Dan Aspek Hukum). Dalam *Jurnal Keuangan Dan Manajemen Terapan*.
- Lindiani Lindiani, Indah Registiana, Fauzan Fajrullah, & Indah Noviyanti. (2024). Analisis Strategi Promosi Bisnis Umkm Coffee Shop Dengan Menggunakan Media Sosial. *Jurnal Bintang Manajemen*.
- Nur Ardiansyah, H., & Imroatul Fatihah, D. (2023). Analisis Kelayakan Aspek Keuangan Rencana Pengembangan Usaha Pembuatan Briket Sekam Padi (Studi Kasus Pada Umkm Desa Waringinkarya Kab Karawang). *Jurnal Ek&Bi*.
- Nurjannah, M. D. (2020). Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada Pt. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). Dalam *Jurnal Perbankan Syariah*.
- Nurul, Tambunan, M., & Noviyanti Indah. (2024). Strategi Ekspansi Global Perusahaan: Tantangan Dan Solusi Manajemen Strategi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*.
- Oktaviani, Q., Riofita, H., & Com, H. (2024). *Ekonomidynamika Jurnal Ekonomi Dinamis*.
- Pasaribu, L. A., & Saragih, L. (2020). *Analisis Kelayakan Bisnis Cafe Pada Khalizta Coffee & Resto Kota Pematangsiantar Manajemen Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun 2*.
- Purnama, H., Ayu, M., & Ratna Sari, A. (2020). Strategi Ekspansi Sales Territory Management Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Penjualan Studi Kasus Pada Pt. Karya Anugerah Jaya Cabang Lampung. *Jurnal Manajemen Mandiri Saburai*.
- Selvina, D., Hayati, R., Norkhaliza, S., Putri, S. K., & Salim, F. N. (2024). *Analisis Aspek Pemasaran , Aspek Sdm Dan Aspek Lingkungan Industri Material Bangunan Cv . Istana Batako Kecamatan Kandangan*.
- Setiyawan, A. N., Utami, I. W., & Saputri, F. W. (2023). Pengaruh Marketing Mix 7p Terhadap Minat Beli Konsumen Di Dodolan Coffee Solo. *Repit : Jurnal Rekayasa, Proses Dan Industri Terapan*.
- Sucandrawati, N. L. K. A. S., & Sudiartini, N. W. A. (2022). Juima : Jurnal Ilmu Manajemen Studi Kelayakan Bisnis Usaha Sablon Di Ud. Ananta Desa Adat Kapal Kecamatan Mengwi Kabupaten Badung. *Jurnal Ilmu Manajemen*.
- Sulaiman, A., & Asmawi. (2022). *Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Dan Profitabilitas Pada Rich's Coffe*.
- Zulfa, I., & Ridlwan, A. A. (2024). Analisis Kelayakan Usaha Pada Pengembangan Produk Sunflowsticks Berdasarkan Perspektif Bisnis Islam. *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*.