

Artikel Laporan Studi Kelayakan Bisnis “Warkop Kopi Kong” dikota Palangka-Raya, Kalimantan Tengah

Rahmah Rahmah¹, Rizal Pramudya², Wa' uqi Febriyan³, Hendry Wahyu Hariansano⁴

¹⁻⁴ Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas Palangka-Raya

Email: rahmahsamuda252@gmail.com¹, rizalpramudya91@gmail.com², febriyann14@gmail.com³, hariansano@gmail.com⁴

Abstract. *This feasibility study report aims to analyze the potential and feasibility of the Warkop Kopi Kong business in Palangka Raya City. This research was conducted using qualitative and quantitative descriptive methods. The data used includes primary and secondary data. Primary data is obtained through surveys of potential consumers and analysis of the business environment, while secondary data is obtained from various sources such as financial reports, demographic data and market trends. The analysis carried out includes market, technical, management and financial aspects. Market analysis includes demand analysis, determining market targets, and competitive analysis. Technical analysis includes site planning, interior design, equipment, and layout. Management analysis includes organizational structure, human resources, and control systems. Financial analysis includes projections of income, costs, and financial feasibility analysis such as Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR). The analysis results show that the Warkop Kopi Kong business has good potential to develop in Palangka Raya City. This is supported by increasing public interest in coffee, stable economic growth, and the lack of intense competition in the targeted market segment. However, there are several challenges that need to be overcome, such as fluctuations in raw material prices, changes in consumer trends, and increasingly fierce competition in the future. Based on the results of the analysis, it can be concluded that the Warkop Kopi Kong business is feasible to run. However, several efforts need to be made to increase competitiveness and business sustainability, such as developing new products, improving service quality, and optimizing the use of social media for promotions.*

Keywords: *feasibility study, warkop, coffee, Palangka Raya, business analysis.*

Abstrak. Laporan studi kelayakan ini bertujuan untuk menganalisis potensi dan kelayakan bisnis Warkop Kopi Kong di Kota Palangka Raya. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data yang digunakan meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui survei terhadap calon konsumen dan analisis lingkungan bisnis, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber seperti laporan keuangan, data demografi, dan tren pasar. Analisis yang dilakukan mencakup aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Analisis pasar meliputi analisis permintaan, penentuan target pasar, dan analisis persaingan. Analisis teknis meliputi perencanaan lokasi, desain interior, perlengkapan, dan tata letak. Analisis manajemen mencakup struktur organisasi, sumber daya manusia, dan sistem pengendalian. Hasil analisis menunjukkan bahwa bisnis Warkop Kopi Kong memiliki potensi yang baik untuk berkembang di Kota Palangka Raya. Hal ini didukung oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap kopi, pertumbuhan ekonomi yang stabil, serta kurangnya persaingan yang ketat di segmen pasar yang ditargetkan. Namun, terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan tren konsumen, dan persaingan yang semakin ketat di masa depan. Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa bisnis Warkop Kopi Kong layak untuk dijalankan. Namun, perlu dilakukan beberapa upaya untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis, seperti pengembangan produk baru, peningkatan kualitas pelayanan, dan optimalisasi penggunaan media sosial untuk promosi.

Kata Kunci: studi kelayakan, warkop, kopi, Palangka Raya, analisis bisnis.

1. PENDAHULUAN

Suatu proyek bisnis layak untuk dijalankan atau tidak. Studi ini melibatkan berbagai aspek Studi kelayakan usaha adalah suatu proses analisis yang bertujuan untuk menentukan apakah yang berkaitan dengan keputusan investasi, seperti aspek ekonomi, teknis, hukum, sosial, pasar, risiko, keuangan, dan lingkungan. Dengan melakukan studi kelayakan usaha, seorang pengusaha dapat menghindari kerugian yang mungkin timbul akibat kesalahan dalam memilih proyek bisnis. Selain itu, studi kelayakan usaha juga dapat memberikan informasi yang berguna untuk merencanakan, mengimplementasikan, dan mengendalikan proyek bisnis yang dipilih.

Dalam penelitian ini menganalisis studi kelayakan bisnis usaha kopi kong yang berlokasi di Kota Palangkaraya. Kopi kong merupakan salah satu usaha di bidang kuliner, khususnya oleh anak muda. Sejak pandemi, kopi kong sering dikunjungi oleh masyarakat, baik untuk duduk santai menikmati suasana maupun memesan minuman untuk dibawa pulang. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (1998), kedai kopi adalah tempat yang menyajikan olahan kopi espresso dan makanan kecil. Seiring perkembangannya. Kopi memiliki sejarah panjang dan cita rasa khas yang sangat digemari oleh masyarakat. Namun, dalam menjalankan usaha seperti kopi kong tidaklah mudah. Karena seorang pengusaha harus mempertimbangkan berbagai factor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usahanya, seperti lokasi, target pasar, produk, harga, promosi, persaingan, modal, biaya, dan pendapatan.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan studi kelayakan usaha kopi kong yang berlokasi di Jalan Yos Sudarso, B II/13 Palangkaraya, Kalimantan Tengah. Usaha Kopi Kong ini telah beroperasi sejak pertengahan tahun 2020. Awal mula berdirinya bisnis kopi kong ini yaitu karena terinspirasi dari pihak lain yang memiliki bisnis coffee shop yang memiliki potensi lebih cepat berkembang dari bisnis lain. Seperti yang dapat kita lihat, di negara maju ini, masyarakat dituntut untuk bekerja lebih keras dan memanfaatkan setiap waktu yang ada. Bahkan bagi seorang pekerja jika perlu waktu makan siang dan jam pulang kantor pun dapat digunakan untuk berbisnis guna meningkatkan profit perusahaan dan menjadi lebih produktif. Adanya motivasi untuk memiliki usaha sendiri dan dukungan serta Kerjasama dari berbagai pihak, baik teman maupun keluarga membuat bisnis ini sukses diminati pada kalangan anak muda terutama mahasiswa. Pemilihan lokasi yang sangat strategis dan mudah dijangkau. Tempatnya yang bersih dan desainya yang lumayan bagus serta penyediaan wifi membuat tempat ini menjadi salah satu tempat bersantai yang sangat diminati terkhususnya bagi kaum mahasiswa. Bisnis coffee shop ini selain ingin

mendapatkan keuntungan, tetapi juga memiliki tujuan utama yaitu kenyamanan pelanggan. Mereka menyediakan cukup banyak menu baik makanan ringan dan minuman dan yang paling utamanya adalah kopi, dengan harga yang sangat terjangkau cocok untuk kantong mahasiswa. Untuk menikmati setiap pelayanan ini coffee shop ini buka dari jam 08.00 – 23.00 memudahkan kamu untuk memiliki waktu bersantai yang cukup lama.

Studi kelayakan bisnis diperlukan dalam segala jenis usaha, termasuk dalam upaya memulai atau mengembangkan bisnis. Studi ini tidak hanya relevan untuk usaha kecil, tetapi juga untuk bisnis yang berskala besar. Oleh karena itu, melakukan investasi juga memerlukan analisis kelayakan bisnis yang cermat. Sama halnya dengan usaha kopi kong ini, pemiliknya sebaiknya melakukan perhitungan kelayakan usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dijalankan. Analisis ini tidak hanya melibatkan aspek keuangan, tetapi juga mencakup aspek legal. Dengan demikian, diharapkan bahwa hasil dari analisis kelayakan usaha akan memberikan kepastian terkait investasi yang dijalankan.

A. Formulation of the problem

- Se jauh mana kelayakan bisnis kopi kong dari segi finansial berdasarkan analisis proyeksi pendapatan dan biaya selama periode tertentu?
- Apakah lokasi, produk, harga, promosi, dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh kopi kong sudah optimal dalam menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan?
- Bagaimana pengaruh persaingan bisnis kopi di sekitar lokasi kopi kong terhadap keberlangsungan usaha?
- Apakah sumber daya manusia yang dimiliki kopi kong sudah memadai dan kompeten dalam menjalankan operasional bisnis?
- Apakah terdapat kendala atau risiko yang dapat mengancam keberlangsungan bisnis kopi kong di masa depan?

B. Scope of problem

- Objek penelitian: Studi ini hanya berfokus pada bisnis kopi kong yang berlokasi di Jalan Yos Sudarso, B II/13 Palangkaraya.
- Waktu penelitian: Penelitian ini dilakukan pada periode [Oktober -Desember 2024].
- Aspek yang diteliti: Penelitian ini akan menganalisis aspek keuangan, pemasaran, persaingan, sumber daya manusia, dan risiko bisnis.
- Data yang digunakan: Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan, serta data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan dan dokumen perusahaan.

2. METODE

Penelitian ini dilakukan Warkop Kopi Kong di Jalan Yos Sudarso, B II/13 Palangkaraya Kalimantan Tengah.

A. Metode piramida adalah sebuah pendekatan struktural dalam menyusun informasi, baik itu dalam bentuk tulisan, presentasi, atau bahkan dalam proses berpikir. Konsep intinya adalah menyajikan informasi dari yang paling umum atau luas di bagian atas, lalu secara bertahap menuju ke detail yang lebih spesifik di bagian bawah, menyerupai bentuk sebuah piramida.

B. Aspek Pasar Dan Pemasaran

1) Segmentasi

Dalam pemasaran yang di tawarkan oleh Kopi Kong adalah minuman yang berbahan dasar kopi yang dikembangkan menjadi berbagai macam minuman seperti kopi susu kekinian yang banyak digemari oleh konsumen kalangan kawula muda. Selain itu ada pula berbagai varian rasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang tidak bisa meminum kopi. Produk makanannya pun beragam, mulai dari makanan berat, makanan ringan dan makanan tradisional seperti singkong goreng. Keberagaman produk minuman dan makanan ini juga dilakukan oleh pesaing, namun yang menjadi keunggulan kedai kopi kong adalah terdapat minuman dan makanan tradisional seperti wadang uwuh dan singkong goreng yang tidak dimiliki pesaing. Dengan harga terjangkau menjadikan usaha ini mempunyai peminat yang banyak, Kopi Kong juga memilih bahan baku berkualitas sehingga rasanya di sukai banyak orang, sehingga mampu menguasai pangsa pasar.

2) Target Pasar

Target pasar untuk Kopi Kong ini adalah semua kalangan yang mencintai nikmatnya rasa kopi mulai dari pelajar, mahasiswa, pekerja kantoran. semua kalangan bisa meminum coffe ini karna kita akan racik senikmat mungkin hingga coffe ini bisa di nikmati dari kalangan muda hingga tua. Sedangkan untuk Target pemasaran adalah dari menengah kebawah sampai menengah keatas karna mereka ingin memanjakan para pencinta kopi dengan rasa yang nikmat tentu juga hemat. Mengapa di katakan memanjakan para pecinta Kopi?, bisa dibilang para pecinta kopi bisa merasakan kopi yang nikmat tetapi hemat, hanya Rp 3.000- Rp 14.000 konsumen dapat menikmati sambil santai.

3) Posisi di Pasar

Kopi Kong terletak di tempat yang sangat strategis yaitu di tengah kota Palangka Raya dan Kampus UPR, diambil dari lokasi kopi kong yang berada ditengah kota yang dikelilingi oleh sekolah, kampus besar, dan perkantoran. Selain itu, lokasi kopi kong sangat mudah diakses karena berada dijalan penghubung antara jalan besar Jalan Yos Sudarso, sehingga sangat mudah ditemukan baik mahasiswa mau pun Masyarakat pecinta Kopi

C. Strategi Pemasaran

Usaha Kopi Kong mempunyai potensi sangat besar karena tingkat konsumsi masyarakat yang kian zaman semakin bertumbuh di banding kondisi normal. Disamping itu persaingan bisnis ini sangat ketat menyusul banyaknya pelaku usaha yang terjun di dunia bisnis yang sama. Dari riset yang telah dilakukan sebesar tiga sampai lima usaha yang di telah berbisnis di bidang yang sama. Sehingga Kopi Kong harus memiliki strategi yang dapat menarik minat masyarakat maupun Mahasiswa.

- Memposisikan dirinya sebagai rumah ketiga. Sejak awal, ciptakan kedai kopi sebagai “rumah ketiga” bagi semua orang yang berpergian dari rumah dan tempat kerja. Jadi bukan sekedar tempat untuk membeli secangkir kopi, melainkan sebuah tempat berkumpul untuk bersosialisasi dan berdiskusi, terutama bagi para pelajar dan para profesional muda.
- Inovasi. Kopi Kong menciptakan ide kreatif dan inovatif dalam menambahkan pilihan produk atau jasa. Dengan menambahkan menu makanan, dan juga menyediakan fasilitas internet.

D. Aspek Kualitas Produk Dan Karyawan

Aspek kualitas produk dan karyawan adalah aspek penting yang harus diperhatikan oleh badan usaha bisnis untuk mempertahankan dan meningkatkan reputasi dan loyalitas konsumen. Aspek kualitas produk meliputi proses pemilihan, pengolahan, dan penyajian bahan baku yang digunakan untuk membuat produk. Aspek kualitas karyawan meliputi proses perekrutan, pelatihan, dan pengembangan sumber daya manusia yang bekerja di badan usaha bisnis.

Salah satu contoh badan usaha bisnis yang menerapkan aspek kualitas produk dan karyawan dengan baik adalah usaha bisnis yang bergerak di bidang kuliner. Usaha ini memiliki rencana kualitas produk yang direncanakan dengan baik, yaitu manager dan pemilik usaha akan memilih bahan untuk produk yang akan mereka gunakan. Bahan

produk itu akan menggunakan bahan premium yang jarang digunakan di tempat lain, hal ini yang akan menjadi pembeda dan keunggulan dari usaha bisnis tersebut. Selain itu, usaha bisnis ini juga menjaga kualitas karyawan dengan melakukan pelatihan kepada setiap karyawan, sehingga setiap karyawan memiliki keterampilan, pengetahuan, dan sikap yang baik dalam melayani konsumen. Dengan demikian, usaha bisnis ini dapat memberikan produk dan layanan yang berkualitas dan memuaskan konsumen.

E. Aspek SDM Dan Manajemen

1) Analisis Kebutuhan Tenaga Kerja

Posisi manajer diisi oleh 1 orang laki-laki yang bertugas untuk melakukan pengawasan kepada semua karyawan, melakukan laporan keuangan, memastikan semua bahan yang diperlukan itu tersedia, dan juga menerima laporan konsumen dan karyawan. Karyawan terdiri dari 2 laki-laki dan 4 perempuan yang dibagi menjadi 2 Shift, yaitu: pagi dan sore. Tugas akan dibagi per shift yaitu: 1 kasir, 1 pramusaji, dan 1 orang sebagai barista. Untuk jam kerja pagi mulai dari jam 08:00-16:00, sedangkan untuk sore hari mulai dari jam 16:00-Selesai.

2) Analisis Kemampuan Memenuhi Kebutuhan Tenaga Kerja

Untuk posisi manajer akan diisi oleh orang yang berpengalaman dalam menganalisis keuangan, Serta memiliki antusiasme yang tinggi dalam mengembangkan usaha ini dan juga pernah mengelola usaha yang serupa. Untuk 2 karyawan laki-laki dan 4 perempuan memiliki kriteria sebagai berikut:

Bertanggung Jawab,

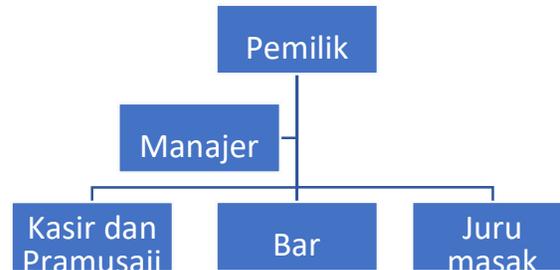
- Disiplin, Jujur, Cekatan dan Teliti,
- Mampu menjalankan tugas dengan baik,
- Memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik.
- Upah Jasa tenaga kerja (Gaji)
- Dan dapat menjalin kerja sama dengan Tim.

3) Analisis Struktur Organisasi

Dalam menjalankan bisnis pendirian usaha ini, kami membutuhkan beberapa tenaga kerja agar dapat beroperasi. Oleh karena itu pemilik telah menyusun suatu struktur organisasi yang diharapkan dapat membantu menjalankan usaha ini, antara lain:

Tabel 1 Upah Jasa Tenaga Kerja

No	Jabatan	Jumlah	Upah/Bulanan/Orang
1	Manajer	1 orang	Rp. 1.500.000
2	Kasir dan Pramusaji	1 orang	Rp 1.000.000
3	Bar	1 orang	Rp. 1.000.000
4	Juru masak	1 orang	Rp. 1.000.000

Gambar 1 Struktur Organisasi

F. Aspek Finansial

Sumber Pendanaan

Uraian	Presentase Rp(000)								Jumlah
	%								
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	
Modal Sendiri	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	60.000
Pinjaman	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Jumlah									60.000

Tabel 2 Perolehan Modal

Analisis Kebutuhan Investasi Awal

NO	Keterangan	Banyaknya	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1	Kulkas	1	Buah		Rp 3.263.000
2	Kursi	30	Buah	Rp 50.000	Rp 1.500.000
3	Meja	10	Buah	Rp 200.000	Rp 2.000.000
4	Alat Pembuat Kopi	1	Buah		Rp 950.000
5.	Blender	1	Buah		Rp 400.000
6.	Gelas Bermotif	10	Lusin	Rp 88.000	Rp 880.000
7.	Tabung Gas	2	Buah	Rp 170.000	Rp 340.000
8.	Kompom Gas	2	Buah	Rp 200.000	Rp 400.000
9.	Selang Gas	2	Buah	Rp 80.000	Rp 160.000
10.	Perlengkapan Dapur	Komplit	Alat		Rp 7.000.000
11.	Alat Pembersih	Komplit	Alat		Rp 800.000
12.	Piring Gelas Kecil	5	Lusin	Rp 55.000	Rp 275.000
13.	Piring Besar	10	Lusin	Rp 88.000	Rp 880.000
14.	Dekorasi Warkop	-	-		Rp 2.500.000
15.	Transportasi				Rp 2.000.000
16.	Sewa Tempat		Per Tahun		Rp 20.000.000
17.	Biaya Lain-lain				Rp 1.100.000
18.	Jumlah Aktivitas Awal				Rp 45.458.000

Tabel 3 Kebutuhan Investasi

No	Keterangan	Banyaknya	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku		Per Bulan		Rp 700.000
2.	Biaya Operasional				
	Gaji Manager	1	Orang	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
	Gaji Karyawan	5	Orang	Rp 1.000.000	Rp 5.000.000
	Biaya Listrik & PDAM		Per Bulan		Rp 1.000.000
	Jumlah Operasional				Rp 8.200.000
	TOTAL				Rp 53.658.000
	MODAL				Rp 60.000.000

G. Arus Kas Masuk

Penyusutan = $\frac{\text{Investasi}}{\text{Ekonomis}} = \frac{\text{Rp } 45.458.000}{4} = \text{Rp } 11.364.500$ Umur Ekonomis 4
 Penyusutan = Rp 11.364.500,- /tahun Sehingga estimasi Laporan Laba/ Rugi:

Pendapatan		Rp 336.000.000
Biaya Yang Keluar		
Total biaya	Rp 235.200.000	
Penyusutan	<u>Rp 11.364.500</u>	<u>Rp. 246.564.000</u>
Lab a Sebelum Pajak (EBT)		Rp 100.800.500
Pajak 0,5% (Rp 100.800.500)		<u>Rp 504.002</u>
Lab a Setelah Pajak(EAT)		Rp 100.296.498

H. Aliran Kas Masuk Bersih = EAT+Penyusutan

= Rp 100.296.498+Rp 11.364.500

= **Rp 111.660.998**

*Pajak 0,5% diperoleh dari undang undang pajak penghasilan pasal 21 yang mengatur penghasilan usaha kecil yang pendapatan bruto<4,8 M dalam setahun

Estimasi Cash Flow

KOMPONEN	TAHUN /PERIODE (000)			
	2020	2021	2022	2023
KAS MASUK				
Inv estasi	Rp 60.000	0	0	0
Pendapatan	Rp 336.000	Rp 336.000	Rp 336.000	Rp 336.000
Total kas Masuk	Rp 396.000	Rp 336.000	Rp 336.000	Rp 336.000

KAS KELUAR				
Pembelian Aktiva Tetap	Rp 45.458.000			
Gaji & Upah	Rp 6.500.000	Rp 6.500.000	Rp 6.500.000	Rp 6.500.000
Listrik & Air	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Penyusutan	Rp 11.364.500	Rp 11.364.500	Rp 11.364.500	Rp 11.364.500
Total Kas Keluar	Rp 166.603.500	Rp 18.864.500	Rp 18.864.500	Rp 18.864.500
surplus	Rp 229.396.500	Rp 229.396.500	Rp 229.396.500	Rp 229.396.500
saldo awal Kas	-	Rp 229.396.500	Rp 458.793.000	Rp 688.189.500
Saldo Akhir Kas	Rp 229.396.500	Rp 458.793.000	Rp 688.189.500	Rp 917.589.000

Tabel 4 Estimasi Cash Flow

Payback periode

$$PP = \frac{\text{Rp } 60.000.000}{\text{Rp } 111.660.998} \times 12 \text{ Bulan} = 6,4 \text{ Bulan}$$

Usaha Dessertbox Dinilai Layak Karena Jangka Waktu pengembalian Modal usaha selama 6,4 Bulan < 4 Tahun (umur Proyek)

PROFITABILITY INDEX

$$PI = \frac{\text{Rp } 401.185.992}{\text{Rp } 60.000.000} \times 100\% = 6,68$$

Usaha Kopi Kong dinilai layak karena nilai PI > yaitu 6,68

I. Aspek Sosial

Memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat adalah langkah yang bertujuan untuk memberdayakan komunitas setempat dan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Dalam menjalankan usaha kopi kong ini akan menciptakan lapangan kerja langsung bagi penduduk, seperti barista, pelayan, dan bagian dapur. Kebanyakan dari tenaga kerja yang dibutuhkan berasal dari kalangan mahasiswa yang sering mencari pekerjaan sambil kuliah, karena penggunaan tenaga kerja profesional akan mengharuskan pembayaran gaji yang melebihi standar gaji biasa. Dengan memberikan peluang kerja ini, usaha kopi kong tidak hanya berfungsi sebagai entitas ekonomi yang mandiri, tetapi juga sebagai pendukung peningkatan taraf hidup masyarakat Palangka Raya. terutama dikalangan mahasiswa, yang sering mencari pekerjaan sambil kuliah.

J. Aspek Teknologi Dalam Usaha

Aspek teknologi dalam usaha adalah aspek yang berkaitan dengan penggunaan alat, mesin, atau aplikasi yang dapat membantu proses produksi, distribusi, atau pemasaran produk atau jasa yang ditawarkan oleh usaha. Aspek teknologi dalam usaha dapat memberikan manfaat seperti meningkatkan efisiensi, kualitas, dan inovasi, serta

menjangkau konsumen yang lebih luas.

Salah satu contoh usaha yang menerapkan aspek teknologi dalam usaha dengan baik adalah usaha kopi kong. Usaha kopi kong menggunakan teknologi dalam beberapa hal, antara lain:

- Pembayaran bisa menggunakan aplikasi QRIS, yaitu aplikasi yang memungkinkan konsumen melakukan pembayaran dengan menggunakan kode QR yang terhubung dengan berbagai jenis dompet digital, seperti GoPay, OVO, Dana, LinkAja, dan lain-lain. Dengan menggunakan aplikasi QRIS, usaha kopi kong dapat memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi, serta mengurangi biaya administrasi dan risiko kehilangan uang tunai.

Pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi MAJOO, yaitu aplikasi yang dapat membantu usaha coffe shop kopi kong dalam mengatur laporan keuangan, stok barang, penjualan, dan pembelian. Dengan menggunakan aplikasi MAJOO, usaha coffe shop kopi kong dapat memantau kinerja usaha secara real-time, serta membuat keputusan yang lebih tepat dan cepat.

3. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Usaha "Kopi Kong" di Palangka Raya memiliki potensi yang baik dengan dasardasar yang kuat, termasuk lokasi strategis, produk berkualitas, pelayanan yang baik, dan penggunaan teknologi modern. Studi kelayakan usaha menunjukkan bahwa usaha ini memiliki peluang besar untuk tumbuh dan berkembang di pasar yang kompetitif. Selain itu, manajemen yang baik dan fokus pada kualitas produk serta pelayanan pelanggan dapat menjadi pendorong utama kesuksesan bisnis ini di masa mendatang.

B. Rekomendasi

Rekomendasi yang dapat diambil dari pembahasan ini adalah untuk terus memperhatikan dan meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan. Selain itu, perlu melakukan analisis yang lebih mendalam terkait aspek keuangan, terutama dalam pengelolaan modal dan pengeluaran usaha. Penting juga untuk terus mengikuti perkembangan tren dan inovasi di industri kopi untuk tetap kompetitif di pasar. Terakhir, menjaga hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi pemerintah adalah hal penting untuk menjamin keberlangsungan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A. (2018). Analisis kelayakan bisnis usaha mikro kecil menengah (UMKM). *Jurnal Manajemen Bisnis*, 10(2), 123-135.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2020). *Manajemen keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Budi, B. (2021). Studi kelayakan bisnis warung kopi di kawasan kampus. *Jurnal Bisnis Online*.
- Dedi, & Nurdin. (2017). *Studi kelayakan bisnis (Edisi ke-1, Cetakan ke-2)*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Hanafi, Mahmud, Dr., MBA. (2016). *Manajemen keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Kadariah, L., Karlina, & Gray, C. (1999). *Pengantar evaluasi proyek*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Kotler, P. (2020). *Manajemen pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Sartono, R. Agus, Dr., MBA. (2012). *Manajemen keuangan teori dan aplikasi (Edisi ke-4)*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Siahaan, Theodorus William. (2014). Pengaruh modal manusia terhadap upah pekerja pada sektor jasa montir di Palembang. *Akuntabilitas: Jurnal Penelitian dan Pengembangan Akuntansi*, 8(2), 189–208.
- Silmi, S. (2017). *Metoda penelitian. Bab III Metoda Penelitian Bab III Me*, 1–9.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. (2015). *Metodologi penelitian bisnis dan ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sunariyah. (2010). *Pengantar pengetahuan pasar modal (Edisi ke-6)*. Yogyakarta: P-AMP YKPN.
- Sutrisno. (2015). *Studi kelayakan bisnis (Edisi cetakan pertama)*. Yogyakarta: Ekonesia.
- Tim Peneliti. (2022). *Analisis potensi pasar kopi di Kota Palangka Raya*. Dinas Perdagangan Kota Palangka Raya.