

FINANCIAL ANALYSIS OF MAKCIK MARGOMULYO SPICE COFFEE PRODUCTS

Agung Grandika R¹, Bagas Al Rasyid², Maulana Nur I.³

^{1,2,3}Program Studi Agribisnis Penyuluhan Pertanian, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Terbuka, Indonesia

e-mail:

maulananuri26@gmail.com

Abstract: Kopi Rempah MakCik, a small business in Bojonegoro, produces spiced coffee by combining selected coffee beans with herbal spices, offering unique taste, aroma, and health benefits. Ensuring the product's sustainability requires understanding the market and fulfilling consumer desires. This study aims to analyze the financial feasibility and formulate a business strategy for Kopi Rempah MakCik using benchmarking methods and the Business Model Canvas (BMC). Financial analysis evaluates business feasibility by assessing monetary aspects, providing a strong foundation for decision-making. Benchmarking compares Kopi Rempah MakCik with other ideal businesses to determine effective and applicable strategies. The BMC formulated focuses on cost structure, ensuring the entrepreneurial viability of the business. The analysis results indicate that with the right strategy and sound financial management, Kopi Rempah MakCik has significant potential to grow and contribute to the innovative and healthy spiced coffee market.

Keywords: BMC, Financial Feasibility, Spiced Coffee

ANALISIS FINANSIAL PRODUK KOPI REMPAH MAKCIK MARGOMULYO

Abstrak: Kopi Rempah MakCik, sebuah usaha kecil di Bojonegoro, memproduksi kopi rempah yang menggabungkan biji kopi pilihan dengan rempah herbal, menciptakan cita rasa, aroma, dan manfaat kesehatan unik. Untuk memastikan keberlanjutan produk ini, penting memahami pasar dan memenuhi keinginan konsumen. Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan finansial dan merumuskan strategi bisnis Kopi Rempah MakCik menggunakan metode benchmarking dan Business Model Canvas (BMC). Analisis finansial menilai kelayakan bisnis melalui evaluasi aspek-aspek moneter, memberikan dasar kuat untuk pengambilan keputusan. Metode benchmarking membandingkan Kopi Rempah MakCik dengan bisnis ideal lainnya, guna menentukan strategi efektif dan aplikatif. BMC yang diformulasikan berfokus pada struktur biaya, memastikan kelayakan manajemen kewirausahaan usaha ini. Hasil analisis menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat dan manajemen keuangan yang baik, Kopi Rempah MakCik memiliki potensi besar untuk berkembang dan berkontribusi pada pasar kopi rempah yang inovatif dan sehat.

Kata Kunci : BMC, Kelayakan finansial, Kopi rempah

PENDAHULUAN

Kopi rempah adalah salah satu inovasi minuman kopi yang menghadirkan manfaat bagi kesehatan konsumen. Kopi rempah diproses dari campuran biji kopi pilihan dan rempah-rempah dari berbagai varian bahan herbal. Ramuan bahan-bahan tersebut dapat menghasilkan kopi dengan kualitas

yang baik, seperti citarasa, aroma dan manfaat bagi kesehatan sehingga aman untuk dikonsumsi. Salah satu manfaat dari minuman kopi rempah adalah memberikan rasa hangat bagi tubuh karena adanya rempah jahe yang terkandung didalamnya (Toruan, 2012). Dengan manfaat yang dihasilkan oleh kopi rempah, menjadikan produk ini cocok sebagai model usaha.

Kopi Rempah MakCik merupakan salah satu bentuk usaha rumahan kecil menengah yang berada di Kecamatan Margomulyo, Kabupaten Bojonegoro dengan produksi utama kopi rempah. Produksi kopi rempah baru dijalankan selama kurang lebih satu tahun. Pemenuhan keinginan konsumen dengan melihat kondisi pasar sangat diperlukan bagi kelangsungan produk kopi rempah ini. Rancangan produk berdasarkan keinginan konsumen dan analisis kelayakan finansial dapat dilakukan guna mengetahui arah pengembangan kopi rempah di masa yang akan datang (Saida, dkk, 2014). Analisis kelayakan usaha pada aspek finansial berperan krusial dalam manajemen suatu usaha. Aspek finansial merupakan bagian pengkajian aspek lain yang di akumulasikan dalam wujud uang, sehingga mempunyai kekuatan dominan dalam pengambilan kebijakan (Saida, dkk, 2014). Aspek finansial merupakan salah satu aspek penting guna memproyeksikan layak atau tidaknya suatu usaha untuk dijalankan (Latuny, 2010).

Dalam menjalankan sebuah usaha diperlukan juga strategi khusus untuk meningkatkan laba dan standar manajemen perusahaan. Benchmarking adalah proses pembelajaran yang dilaksanakan secara sistematis dan berkesinambungan dimana proses ini membandingkan setiap bagian dari suatu usaha dengan usaha yang lain (Billah, 2020). Dengan menerapkan metode benchmarking pengusaha dapat menentukan strategi dengan melihat strategi yang telah dilakukan oleh pengusaha lain yang lebih ideal dalam beberapa aspek sehingga keputusan yang diambil dapat direalisasikan dengan baik (Staiger et al., 2019). Penelitian ini juga dilakukan untuk merumuskan bisnis model canvas (BMC) Kopi Rempah MakCik dengan melakukan analisis dan merumuskan strategi guna mengetahui kelayakan usaha Kopi Rempah MakCik .

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan finansial Kopi Rempah MakCik sehingga keuangan bisnis dapat terproyeksikan dengan baik disamping itu data analisa keuangan juga akan memperkuat rumusan struktur BMC Kopi Rempah MakCik terlebih pada bagan cost structure sebagai UKM yang layak ataupun tidak layak menjalankan proses manajemen kewirausahaannya.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan menggunakan bentuk pendekatan deskriptif. Pendekatan ini terbagi menjadi dua yakni penelitian kuantitatif dan penelitian kualitatif. Penelitian deskriptif dilakukan dengan metode perhitungan pada aspek-aspek finansial dengan ragam kriteria kelayakan investasi, selain itu diperlukan juga menghitung biaya investasi, biaya depresiasi, biaya operasional dan proyeksi pendapatan bisnis. Sedangkan penelitian deskriptif kualitatif dilakukan dengan cara memaparkan penjelasan dan gambaran bisnis yang dimuat dalam *Bisnis Model Canvas* (BMC).

Skema analisis kelayakan finansial meliputi beberapa elemen diantaranya:

1. *Net Present Value* (NPV)
NPV (Net Present Value) adalah nilai saat ini dari aset yang telah dikurangi harga pembelian awal (Kurniawan, 2019).
2. *Internal Rate of Return* (IRR)
Interest Rate of Return (IRR) adalah nilai *discount rate* yang membuat NPV = 0.
3. *Net Benefit Cost* (Net B/C)
Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) adalah perbandingan nilai sekarang dari keuntungan dengan nilai pembiayaan saat ini.

4. *Payback Periode (PP)*

Payback Period (PP) adalah perhitungan periode yang dibutuhkan guna mengembalikan jumlah dana investasi yang telah dikeluarkan berdasarkan arus kas yang bernilai sekarang. (Mubtamar, dkk. 2021).

5. *Break event point (BEP)*

Break event point merupakan kondisi dimana perusahaan dalam operasinya tidak menghasilkan keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian (Nurunisa, dkk. 2024).

6. *Bisnis Model Canvas (BMC)*

Business Model Canvas (BMC) adalah metode menurut Lubis (2023) untuk menggambarkan, menganalisis, dan merancang model bisnis secara komprehensif. Tujuan BMC adalah membantu pemilik bisnis memetakan, menguji, dan mengelola aspek-aspek kunci model bisnis mereka dengan cara yang mudah dipahami, sehingga dapat meningkatkan fokus, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, serta mengembangkan bisnis jangka panjang (Yunizha, 2023).

BMC merupakan model perencanaan bisnis yang mudah digunakan, sederhana, dan beginner-friendly, terdiri dari 9 blok elemen yang memudahkan perencanaan bisnis secara visual. Keunggulannya termasuk kemudahan penggunaan, visual yang menarik, fleksibilitas, kolaboratif untuk tim, dan fokus yang lebih terarah. Namun, ada beberapa kekurangan, seperti terbatasnya aspek yang dicakup, ketidaksesuaian untuk semua jenis bisnis, terutama yang lebih kompleks dan inovatif, serta memerlukan usaha dan waktu untuk pembuatannya (Yunizha, 2023).

Komponen BMC sisi kanan berfokus pada pelanggan (eksternal) yakni Customer Segments, Customer Relationships, Channels, dan Revenue Streams., sedangkan sisi kiri berfokus pada bisnis (internal) yakni Key Activities, Key Resources, Key Partnerships, dan Cost Structure (Osterwalder & Pigneur, 2010). Kedua faktor ini bertemu di Value Proposition, yaitu pertukaran nilai antara bisnis dan pelanggan (Amalia, 2020).

TEMUAN DAN PEMBAHASAN

Analisa kelayakan finansial dilakukan sebagai cara untuk mengetahui kekuatan sebuah usaha dari aspek finansial atau keuangannya. Sebelum melakukan peninjauan lebih jauh terkait kelayakan finansial, perlu diketahui data-data terkait keuangan internal perusahaan. Adapun data-data keuangan Kopi Rempah MakCik adalah sebagaimana dipaparkan pada Table 1 hingga Tabel 4. Tabel 1 menunjukkan komponen biaya tetap dalam satu kali produksi Kopi Rempah MakCik. Berdasarkan data biaya tetap yang dikeluarkan oleh produsen Kopi Rempah Makcik, diketahui bahwa gaji karyawan menjadi komponen biaya terbesar mencapai 47.6 persen, kemudian diikuti dengan biaya untuk pembelian kayu bakar mencapai 42.8 persen dan biaya untuk pengadaan air sebanyak 9.5 persen. Selain itu, biaya produksi Kopi Makcik juga terdiri dari biaya variable. Biaya variable Kopi Makcik adalah biaya yang dikeluarkan bervariasi tergantung dengan volume dan produksi yang dilakukan dalam satu kali waktu produksi. Hal ini berarti, jika ada perubahan kuantitas produksi kopi maupun varian kopi, biaya variable untuk produksi kopi MakCik juga dapat berubah.

Tabel 1. Biaya tetap dalam satu kali produksi Kopi Rempah MakCik*)

No	Keterangan	Biaya/Satuan	Kebutuhan	Jumlah Biaya	Jumlah
1.	Gaji Karyawan	50.000	1 Orang	50.000	50.000

No	Keterangan	Biaya/Satuan	Kebutuhan	Jumlah Biaya	Jumlah
2.	Air rendaman	1.000	10 L	10.000	10.000
4.	Kayu bakar	15.000	3 Ikat	45.000	45.000
Jumlah					Rp. 105.000

Keterangan:

**) Tabel biaya tetap berisikan uraian anggaran tetap yang dikeluarkan setiap satu kali siklus produksi. Biaya tetap merupakan biaya yang tidak mengalami perubahan dalam periode tertentu sehingga dapat diperhitungkan dengan tepat tanpa dipengaruhi jumlah faktor produksinya.*

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa biaya rempah-rempah menjadi komponen biaya variable tertinggi dalam satu kali siklus produksi Kopi Makcik, yakni mencapai 48.38 persen, diikuti dengan biaya bahan baku kopi, biaya transportasi dan biaya kemasan sebesar masing-masing 16.12 persen. Disusul dengan biaya untuk proses penggilingan sebesar Rp 10.000 per satuk siklus produksi atau sebesar 3.2 persen.

Tabel 2. Biaya Variabel Produksi Kopi Rempah MakCik*)

No	Pengeluaran	Satuan	Keperluan barang atau jasa	Biaya	Jumlah
1.	Bahan baku kopi	50.000		50.000	50.000
2.	Rempah-rempah	50.000	3 Kg	150.000	150.000
3.	Transportasi	50.000	1 Kali masa produksi	50.000	50.000
4.	Kemasan	2.000	25 Buah	50.000	50.000
5.	Penggilingan	10.000	1 kali dalam masa produksi	10.000	10.000
Jumlah				Rp. 310.000	

Keterangan:

**)Tabel biaya variabel berisikan uraian anggaran variabel yang memiliki keterikatan dengan faktor-faktor produksi, sehingga dalam perhitungannya dapat mengalami perubahan sesuai dengan jumlah faktor produksi*

Lebih lanjut, dalam komponen biaya produksi, penting untuk dihitung juga biaya penyusutan yang telah dikonversi ke dalam satuan waktu yang sama. Biaya penyusutan per satu siklus produksi dapat dilihat dalam Tabel 3. Biaya penyusutan alat produksi diperoleh dengan membagi nilai biaya/satuan dengan umur ekonomi dari alat produksi tersebut. Dengan demikian dapat diketahui biaya penyusutan yang perlu dibayarkan per satuan waktu (bulan).

Tabel 3. Biaya penyusutan per periode waktu

No	Komponen	Biaya/Satuan	Jumlah Barang	Umur Ekonomi	Biaya Penyusutan*)	Jumlah
1.	Wajan tanah liat	150.000	1 unit	2 Tahun	6.250	6.250
2.	Pawon	800.000	1 unit	2 Tahun	33.333	33.333
4.	Ember	30.000	2 buah	1 Tahun	2.500	5.000
5.	Saringan	50.000	1 buah	2 Tahun	2.083	2.083

6. Spatula kayu	20.000	2 buah	1 Tahun	1.666	3.333
Jumlah				Rp. 49.999 =>	Rp. 50.000

Keterangan:

*) Biaya penyusutan didapatkan dari biaya alat dibagi jumlah bulan dalam tahun pemakaian. Sehingga jika penggunaan 2 tahun penyusutan dihitung sebanyak 24 kali penyusutan atau faktor pembagi sama dengan jumlah bulan selama 2 tahun yakni 24 bulan.

Lebih lanjut, pada Tabel 4 dapat diketahui nilai penjualan selama 15 bulan dari Kopi Rempah MakCik. Selama kurun waktu 15 bulan, Kopi Rempah MakCik telah berhasil menjual sekitar 760 pieces kopi atau sebanyak rata-rata 50 pieces, dengan harga jual kopi per pieces mencapai Rp 25.000,-. Dengan jumlah tersebut, rata-rata penerimaan yang diperoleh oleh Kopi Rempah MakCik mencapai kurang lebih Rp 1.250.000,-. Berdasarkan kalkulasi harga pokok produksi yang dilakukan, diketahui bahwa Kopi Rempah MakCik memiliki Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp 18.500,-/pieces, sehingga dengan harga jual mencapai Rp 25.000,-, maka margin keuntungan yang diperoleh oleh Kopi Rempah MakCik adalah sekitar Rp 6.500,- per pieces. Dengan demikian, rata-rata laba per bulan yang diterima oleh kopi MakCik adalah Rp 325.000,- per bulan. Pada Tabel 4 dapat dilihat bahwa selama 15 bulan, omset tertinggi Kopi Rempah MakCik diperoleh pada bulan Juni dengan omset Rp 1.875.000,- melalui penjualan sebesar 75 pieces. Sementara itu, penjualan terendah terjadi pada bulan September, November, Desember 2023 dan April 2024. Hal ini berdampak pada turunnya omset dan laba penjualan pada titik terendah yakni sebesar Rp 1.000.000,- dan Rp 260.000,-.

Tabel 4. Tabel data penjualan selama satu tahun tiga bulan*)

No	Bulan	Jumlah (Pcs)	Penjualan	Harga per pcs	Omset	Laba penjualan**)
1.	Maret	45		25.000	1.125.000	292.500
2.	April	55		25.000	1.375.000	357.500
3.	Mei	50		25.000	1.250.000	325.000
4.	Juni	75		25.000	1.875.000	487.500
5.	Juli	50		25.000	1.250.000	325.000
6.	Agustus	45		25.000	1.125.000	292.500
7.	September	40		25.000	1.000.000	260.000
8.	Oktober	60		25.000	1.500.000	390.000
9.	November	40		25.000	1.000.000	260.000
10.	Desember	40		25.000	1.000.000	260.000
11.	Januari	55		25.000	1.375.000	357.500
12.	Februari	50		25.000	1.250.000	325.000
13.	Maret	45		25.000	1.125.000	292.500
14.	April	40		25.000	1.000.000	260.000
15.	Mei	70		25.000	1.750.000	455.000
Jumlah		760		25.000	19.000.000	4.940.000

Keterangan :

*) Tabel penjualan berisi gambaran data penjualan Kopi Rempah MakCik Selama ± 1 Tahun

**)Laba penjualan berasal dari laba tiap pieces Kopi Rempah MakCik yang terjual, Laba yang dihasilkan adalah Rp.6.500/PCS. Sehingga jika kopi terjual 10 pieces laba penjualannya adalah Rp. 65.000

Analisis Kelayakan Usaha dari Aspek Finansial Kopi Rempah MakCik

Analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek finansial dari usaha Kopi Rempah MakCik dilakukan dengan menghitung nilai beberapa kriteria investasi yaitu nilai *Net Present Value* (NPV),

Internal Rate of Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), Payback Period (PP), Break Event Point (BEP). Masing-masing definisi dan perhitungan kriteria investasi tersebut dijabarkan sebagai berikut:

1. Analisis Net Present Value (NPV)

Nilai *Net Present Value* (NPV) merupakan nilai saat ini (*present value*) dari selisih *benefit* (manfaat) dengan *cost* (biaya) pada tingkat *discount rate* tertentu. *Net Present Value* (NPV) menunjukkan kelebihan nilai *benefit* (manfaat) dibandingkan dengan nilai *cost* (biaya) dari suatu usaha yang dijalankan. Nilai dari perhitungan NPV Kopi Rempah MakCik dihitung dengan asumsi arus kas Rp 750.000, Rp 1.000.000, Rp 1.250.000, Rp 1.500.000 dengan tingkat *discount rate* mencapai 20%, dari total investasi sebesar Rp.2.000.000 Sehingga didapatkan perhitungan:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{Rt}{(1+i)^t} \quad (i)$$

$$NPV = 750.000/(1+0,2) + 1.000.000/(1,2)^2 + 1.250.000/(1,2)^3 + 1.500.000/(1,2)^4$$

$$NPV = (2.755.759,32 - 2.500.000 = 255.759,32 \text{ atau dibulatkan menjadi Rp. 255.750})$$

Sebuah usaha layak dijalankan jika nilai dari NPV > 0. Berdasarkan perhitungan di atas, diketahui nilai NPV Kopi Rempah MakCik adalah Rp 255.750, artinya Kopi Rempah MakCik memiliki nilai NPV yang positif sehingga usaha ini layak untuk dijalankan dan mempunyai potensi kemajuan yang menjanjikan.

2. Analisis Internal Rate of Return (IRR)

Analisis (*Internal Rate of Return*) IRR merupakan suatu kriteria investasi untuk mengetahui presentase keuntungan dari suatu usaha pada setiap tahun. Lebih lanjut, IRR juga merupakan alat ukur kemampuan suatu usaha dalam mengembalikan bunga pinjaman. Nilai IRR usaha Kopi Rempah MakCik dengan NPV+ sebesar Rp 225.750 dengan diskonto 20% dan NPV- = -5.600 dengan diskonto 25% adalah 31%.

$$IRR = 20\% + (NPV_2 \times (d_2 - d_1)) / (NPV_2 - NPV_1) \quad (ii)$$

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 negatif

Sehingga:

$$IRR = 20\% + (28.000/250.150)$$

$$IRR = 20\% + 11\%$$

Suatu usaha diketahui layak dijalankan secara finansial, jika nilai IRR > tingkat *discount rate*. Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa nilai IRR Kopi Rempah MakCik memiliki nilai yang lebih tinggi daripada tingkat bunga (*discount rate*) yakni sebesar 31%. Sehingga hal ini sesuai dengan ketentuan kelayakan usaha IRR yang menunjukkan bahwa usaha Kopi Rempah MakCik layak dijalankan karena sanggup memberikan laba atas investasi yang dijalankan.

3. Analisis Net Benefit Cost (Net B/C)

Analisis Net B/C adalah analisa perbandingan nilai NPV yang bernilai positif dengan NPV yang bernilai negatif. Nilai Net B/C suatu usaha menggambarkan besaran *benefit* yang akan diperoleh satuan biaya yang dikeluarkan oleh usaha tersebut. Nilai Net B/C dapat diperoleh dengan formulasi sebagai berikut:\

$$Net \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{Bt-Ct}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{Bt-Ct}{(1+i)^t}} \quad (iii)$$

Keterangan:

- Bt = Benefit pada tahun ke-t
 Ct = Biaya pada tahun ke-t
 t = Periode Waktu atau tahun ke-t
 I = Tingkat suku bunga yang berlaku
 n = Lamanya periode waktu

Berdasarkan formulasi tersebut maka nilai Net B/C usaha Kopi Rempah MakCik dapat dikalkulasi sebagai berikut:

$$Net \text{ B/C} = (625.000 + 694.000 + 723.379,63 + 723.379,63) / 2.000.000 = 1,377$$

Nilai usaha Kopi Rempah MakCik memiliki nilai Net B/C $R > 0$, artinya secara finansial usaha kopi Rempah MakCik layak dan menguntungkan untuk dijalankan.

4. *Payback Periode (PP)*

Proyek period dapat dihitung dengan membagi nilai investasi dengan selisih antara nilai net benefit rata-rata setiap tahunnya. Formulasi perhitungan payback period dapat dilakukan dengan menggunakan formulasi berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Net Benefit rata-rata tiap tahun}} \quad (iv)$$

Hasil analisa yang diperoleh, usaha Kopi Rempah MakCik diperhitungan membutuhkan interval pengembalian investasi yakni 1,6 tahun atau satu tahun 6 bulan dengan asumsi total investasi Rp. 2.000.000 dibagi rata-rata kas yang didapatkan tiap tahun yakni Rp. 1.250.000 dari jangka waktu investasi, sehingga usaha ini sangat layak menjadi pilihan investor untuk memberikan suplai anggaran perusahaan. Oleh karena laba investasi lebih cepat dibandingkan umur ekonomisnya maka usaha Kopi Rempah MakCik dapat dikatakan sangat layak.

5. *Break Event Point (BEP)*

Dari analisa yang dilakukan BEP usaha Kopi Rempah MakCik menghasilkan data perhitungan sebagai berikut:

- a. BEP Unit
 BEP Unit = $FC / (\text{Selling Price/Unit} - VC/\text{Unit})$
 BEP Unit = $310.000 / (25.000 - 16.000)$
 BEP Unit = $310.000 / 9.000$
 BEP Unit = 34 unit

Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Kopi Rempah MakCik akan mencapai BEP ketika dapat menjual produk sejumlah 34 pieces.

- b. BEP dalam rupiah
 $BEP = TC / \text{Margin} \times \text{Selling price}$
 $BEP = 310.000 / 9.000 \times 25.000$
 $BEP = 850.000$

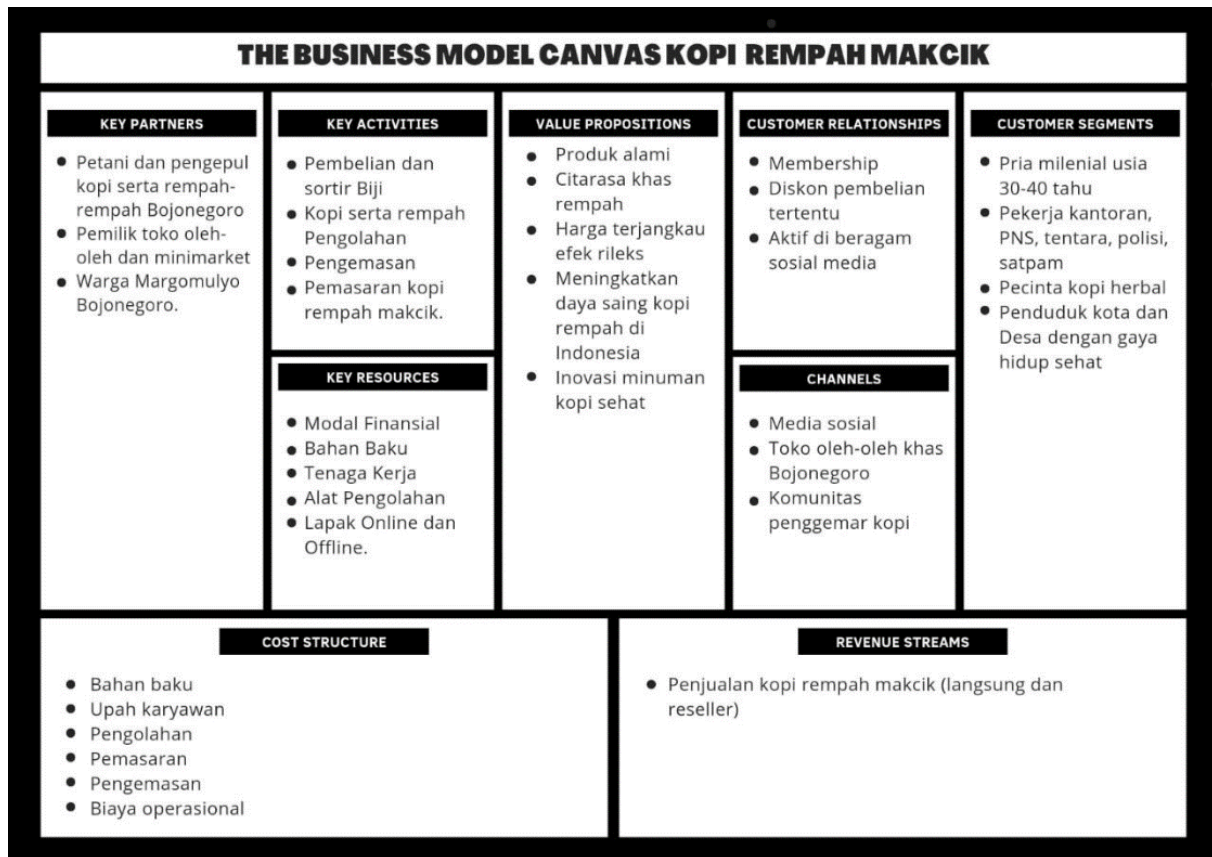
Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Kopi Rempah MakCik akan mencapai BEP dalam rupiah ketika penjualan mencapai Rp. 850.000. Berdasarkan uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa BEP Kopi Rempah MakCik sangat representatif untuk dijalankan dengan jangkauan BEP dibawah penjualan minumum tiap bulan.

6. Analisa *Business Model Canvas* (BMC) Kopi Rempah MakCik

Hasil analisa kelayakan usaha berdasarkan aspek finansial menunjukkan bahwa usaha Kopi Rempah MakCik telah memenuhi kriteria kelayakan investasi NPV, IRR, Net B/C, *Payback period*, dan BEP. Artinya, usaha Kopi Rempah MakCik layak secara finansial untuk dijalankan. Lebih lanjut, Analisa model bisnis dilakukan untuk melihat secara keseluruhan bagaimana operasional usaha Kopi Rempah MakCik dapat mewujudkan *business goals* dari usaha tersebut. Analisa model bisnis dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Analisa BMC terdiri dari 9 komponen yang terdiri dari komponen *value proposition*, segmentasi konsumen, saluran distribusi, *customer relationship*, *key activities*, *key resources*, *key partnership*, *cost structure* dan *revenue stream*. Adapun gambaran usaha Kopi Rempah Makcik telah dirincikan dalam *Business Model Canvas* (BMC) pada Gambar 1.

Kopi Rempah MakCik menawarkan produk kopi rempah yang berbahan dasar alami dengan citarasa khas rempah. Kopi Rempah MakCik juga menawarkan harga terjangkau dengan memberikan manfaat bagi Kesehatan tubuh. *Value proposition* tersebut diteruskan kepada konsumen pria yang berusia 30 – 40 tahun yang aktif bekerja kantoran, tantara, polisi dan security. Kopi Rempah MakCik juga menyasar kelompok segmentasi pecinta kopi herbal dan masyarakat pecinta kopi yang ingin lebih sehat. Informasi mengenai produk diinformasikan melalui media social, toko oleh-oleh dan komunitas penggemar kopi. Untuk menjalin hubungan baik dengan konsumen, Kopi Rempah MakCik menawarkan program *membership*, dan diskon khusus untuk konsumennya. Dari sisi produksi, Kopi Rempah MakCik juga memastikan ketersediaan sumberdaya kunci seperti bahan baku, tenaga kerja dan akun pemasaran online sebagai *key resources*-nya. Kelancaran bisnis juga didukung dengan kemitraan yang kuat dan *sustainable* dengan para mitra kunci seperti petani, pemilik toko oleh-oleh, dan masyarakat Margomulyo yang berperan besar sebagai *social capital* atau modal sosial yang kuat bagi usaha ini.

Faktor *cost structure* dan *revenue stream* menjadi fokus yang relevan dengan analisis finansial usaha Kopi Rempah MakCik, bisnis ini memiliki aliran dana yang relatif ringan tanpa modal investasi yang besar namun menghasilkan profit yang menjanjikan. Total aliran biaya yang dibutuhkan untuk semua manajemen operasional perusahaan seperti biaya bahan baku, upah karyawan, pengolahan, pemasaran, pengemasan dan biaya operasional adalah sebesar Rp.415.000 dari total biaya tetap dan variabel dalam sekali produksi. Bisnis ini menghasilkan profit dari hasil penjualan produk sebesar Rp.325.000 dari rata-rata laba penjualan selama 15 bulan. Dengan kekuatan kelayakan finansial dan manajemen operasional yang ideal bisnis Kopi Rempah MakCik akan menjadi usaha yang sangat menjanjikan, selain itu produk dari inovasi kewirausahaan ini memiliki potensi pengembangan yang sangat besar dikemudian hari.



Gambar 1. BMC Kopi Rempah MakCik

KESIMPULAN

Kopi Rempah MakCik merupakan sebuah produk minuman inovatif yang memberikan efek rileks dan baik bagi kesehatan, karena mengkombinasikan bahan dari kopi hitam pilihan dan rempah-rempah Nusantara yang kaya akan manfaat. Kopi Rempah MakCik menjadi salah satu *brand* inovasi kopi rempah yang berasal dari Kecamatan Margomulyo, Kabupaten Bojonegoro. Berdasarkan analisis kelayakan usaha khususnya aspek finansial, diketahui bahwa Kopi Rempah MakCik memiliki potensi investasi yang baik karena secara matematis Kopi Rempah MakCik telah memenuhi seluruh kriteria investasi usaha. Hasil Analisa kelayakan usaha menunjukkan Kopi Rempah MakCik memiliki nilai NPV sebesar Rp. 255.750; nilai IRR sebesar 31%, nilai Net B/C sebesar 1,3; nilai PP sebesar 1,6 tahun; dan nilai BEP berdasarkan jumlah sebesar 34 unit dan nilai BEP berdasarkan nilai penjualan sebesar Rp. 850.000,-. Analisa BMC menunjukkan bahwa Kopi Rempah MakCik memiliki potensi standar manajemen usaha yang memadai dan mempunyai faktor-faktor ekonomi yang jelas. Dengan demikian bisnis ini sangat layak untuk dijalankan dilihat dari aspek finansial dan didukung dengan model bisnis.

REFERENSI

- A. Osterwalder and Y. Pigneur. (2010). *Business Model Generation*. Canada: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2010. doi: 10.4324/9780203731178-14.
- Amalia, S. N. (2020). *Rintisan Startup Talenta Digital Ide Inovasi*. Jakarta: Kementerian Komunikasi dan Informatika.
- Saida, H. R. Nurhayati, Purnomo, B.P. Ruriani, E. (2014). Analisis kelayakan finansial produk kopi herbal instan terproduksi oleh UD. *Sari Alam, Jurnal Agroteknologi*, 8 (2): halaman 158-170.
- Lubis, H. A. R. (2023, Juni 05). *Business Model Canvas (BMC) : Pengertian, Elemen, Cara Membuatnya*. dibimbing.id. <https://dibimbing.id/blog/detail/cara-membuat-business-model-canvas>

- Latuny, W. (2010). Analisis Kelayakan Aspek Finansial Industri Kerajinan Kerang Mutiara (Studi Kasus Pada UD. Mutiara Indah). *Jurnal Arika*, 4 (1): 89-96.
- Billah, M. M. (2020). Benchmarking dalam Islam (Ikhtiar dalam peningkatan mutu pendidikan). *Jurnal Manajemen Pendidikan* 1 (1), 1-15.
- Kurniawan, R. (2019). Analisis Studi Kelayakan Keuangan Sentra Peningkatan Performa Olahraga Indonesia (SP2OI) di Menara Mandiri. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan* 2 (1), 23-36.
- Staiger, Schwandt, H. Puhan, M. A. Clavien. (2019). Improving surgical outcomes through benchmarking. *Journal of British Surgery* 106 (1), 59-64.
- Toruan, P. L. (2012). Fat-loss not weight-loss for diabetes: sakit tapi sehat. TransMedia. https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=tmafCgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=info:0Rti7AlnTv0J:scholar.google.com/&ots=AgrmeNGmeB&sig=6Mxl-JnSNy1Qrl3353XqnlLgrwE&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Nurunisa, V. F. Radinata, A. G. and Sadjati, I. M. (2024). Business Model Analysis and Feasibility Study of Low Glycemic Index Rice – Parboiled Rice. *E3S Web of Conferences* 483, 02007.
- Yunizha, V. (2023, September 20). Retrieved from Mengenal Bisnis Model Canvas dan Manfaatnya bagi Perusahaan. Ruang kerja. <https://www.ruangkerja.id/blog/contoh-bisnis-model-canvas-dan-manfaatnya-bagi-perusahaan>
- Mubtamar, Z. Arida, A. Sofyan. 2021. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Kopi Liberika Di Kecamatan Tangse Kabupaten Pidie. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian* E-ISSN: 2614-6053 P-ISSN: 2615-2878. 6 (4): 265-275.