

Analisis Pendapatan Usaha Dagang Kedai Kopi “Strong Coffee” Dalam Masa Pandemi Covid-19 Di Surakarta

Profit Analysis of "Strong Coffee" Coffee Shop trading business During the Covid-19 Pandemic in Surakarta

¹Muzizat Akbarrizki, ²Rosa Zulfikhar

^{1,2}Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta-Magelang
Jl. Magelang Kopeng Km 7, Tegalrejo, Magelang
Email : muzizatakbarrizki.sp@gmail.com

Diterima : 10 Juli 2020

Disetujui : 25 November 2020

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis tingkat keuntungan pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” di masa pandemi Covid-19, dimana dapat diketahui secara terperinci besarnya total biaya, penerimaan, pendapatan usaha yang dilakukan. Penelitian ini dilaksanakan dalam kurun waktu tiga bulan yaitu pada bulan Juni sampai dengan Agustus 2020 pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” yang berlokasi di Surakarta. Data pada penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha dengan menggunakan kuesioner, dan data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan menggunakan literature, sumber tertulis atau dokumen yang memiliki kaitan (relevansi) dengan penelitian ini. Metode analisis data yang dipergunakan dalam penelitin ini adalah analisis diskriptif kuantitatif, dengan menggunakan analisis perhitungan total biaya, total penerimaan, pendapatan, R/C ratio. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” rata-rata setiap bulannya mengeluarkan biaya total sebesar Rp. 24.681.405,-/bulan, penerimaan sebesar Rp. 31.698.000,-/bulan, pendapatan sebesar Rp. 7.016.595,-/bulan, nilai R/C Rasio sebesar 1,28 yang berarti setiap Rp. 1.000,- biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 1.280,-, dimana nilai R/C Rasio tersebut lebih besar dari 1 ($R/C > 1$) yang berarti walaupun saat ini sedang terjadi pandemi Covid-19, usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” tetap memiliki manfaat atau menguntungkan.

Kata Kunci: analisis pendapatan, pandemi Covid-19, usaha dagang kedai kopi

ABSTRACT

This research was conducted to analyze the level of profit in the coffee shop trading business "Strong Coffee" during the Covid-19 epidemic, where it can be seen in detail the number of total costs, revenues, and business income made. This

research was conducted over a period of three months, namely from June to August 2020 in the coffee shop trading business "Strong Coffee" located in Surakarta. The data in this study used primary data obtained by conducting direct interviews with business owners using a questionnaire, and secondary data obtained from literature studies using literature, written sources, or documents that have a relationship (relevance) to this study. The data analysis method used in this research is descriptive quantitative analysis, using the analysis of the calculation of total costs, total revenues, revenues, R/C ratio. The results showed that the coffee shop trading business "Strong Coffee" spent an average of Rp. 24,681,405, -/month, the revenue of Rp. 31,698,000, -/month, income of Rp. 7,016,595, -/month, the value of the R/C ratio is 1.28, which means every Rp. 1,000, - costs incurred will result in an income of Rp. 1,280, -, where the value of the R/C ratio is greater than 1 ($R/C > 1$), which means that even though there is currently a Covid-19 epidemic, the coffee shop trading business "Strong Coffee" still has benefits or benefits.

Keywords: income analysis, Covid-19 pandemic, coffee shop trading business

PENDAHULUAN

Kopi merupakan salah satu komoditas yang populer dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat baik remaja, orang dewasa maupun orang tua (Soleh dan Kasih, 2017). Pada saat ini, dengan perkembangan zaman serta gaya hidup, kebiasaan yang pada awalnya masyarakat hanya mengonsumsi kopi pada pagi dan malam hari saja, namun saat ini masyarakat mengonsumsi kopi dapat dilakukan kapan saja serta menjadi gaya hidup kekinian. Hal ini menyebabkan terjadinya peningkatan konsumsi kopi.

Komoditas kopi menjadi andalan sektor perkebunan Indonesia. Tidak hanya di Indonesia saja, bahkan masyarakat dunia banyak mengolah kopi menjadi minuman bahkan makanan dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Diperkuat Fujioka dan Shibamoto (2008), bahwa kopi menempati urutan kedua dari semua komoditas pangan yang dikonsumsi dan diperdagangkan di

seluruh dunia. Terdapat dua jenis kopi yang sering dibudidayakan dan memberikan nilai ekonomis yang cukup tinggi yaitu *Coffea arabica* yang dikenal sebagai kopi Arabica dan *Coffea canephora* atau kopi Robusta.

Suryanto, (2012), Kebanyakan orang melihat manfaat kopi hanya sekedar mengurangi rasa ngantuk saja. Namun ternyata Kopi memiliki manfaat lain yakni mengurangi resiko kanker payudara, mengurangi risiko diabetes tipe 2 hingga 50%, dapat menyembuhkan migrain, mencegah penyakit batu empedu dimana batu empedu disebabkan adanya lendir yang berada dalam kantong empedu mengeras dan zat xanthine (terdapat dalam kafein) dapat mengurangi lendir tersebut, mencegah penyakit diabetes karena mengandung asam klorogenik yang dapat membantu mencegah resistensi dari hormon yang merupakan gejala dari penyakit diabetes.

Tabel 1. Kelebihan dan kekurangan meminum kopi

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none"> • Mengurangi rasa ngantuk • Mengurangi resiko kanker payudara • Menyembuhkan migraine 	<ul style="list-style-type: none"> • Tekanan darah melambung tinggi • Dapat menyebabkan cacat kelahiran

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none"> • Mengurangi resiko diabetes • Mencegah penyakit batu empedu • Meningkatkan kewaspadaan dan konsentrasi • Meningkatkan daya ingat • Mengatasi reaksi alergi • Terhindar dari Alzheimer dan Parkinson • Menambah kecepatan berfikir dan inspirasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Menyerap kalsium bagi wanita menopause • Meningkatkan resiko jantung coroner • Dapat menyebabkan keguguran • Resiko osteoporosis • Dapat membuat para pria mandul • Dapat menyebabkan gangguan pencernaan • Dapat menyebabkan susah tidur • Mudah Marah

Sumber: Evelyne (2013)

Dalam kurun waktu semenjak bulan Februari 2020 hingga saat ini, ekonomi dunia mengalami kejatuhan ketika virus Covid-19 menyebar secara global dari Tiongkok. Dampak dari pandemi Covid-19 telah menciptakan guncangan terbesar bagi perekonomian Indonesia sejak krisis keuangan Asia dua decade sebelumnya (Olivia et al., 2020)

Covid-19 merupakan penyakit menular yang menyebabkan penyakit infeksi pada saluran pernafasan. Terjadinya pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini di Indonesia memberikan dampak negatif pada semua sektor. Pandemi Covid-19 pada ekonomi global memberikan dampak yang nyata. *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*. 2020, menyebutkan bahwa pandemi berimplikasi terhadap ancaman krisis ekonomi besar yang ditandai dengan terhentinya aktivitas produksi di banyak negara, jatuhnya tingkat konsumsi masyarakat, hilangnya kepercayaan konsumen, jatuhnya bursa saham yang pada akhirnya mengarah kepada ketidakpastian. Apabila hal ini berlanjut, OECD memprediksi akan terjadi penurunan tingkat output antara seperlima hingga seperempat di banyak negara, dengan pengeluaran konsumen berpotensi turun sekitar sepertiga. Prediksi ini tentu mengancam juga perekonomian nasional Indonesia.

Aknolt Kristian Pakpahan (2020) menyebutkan ada tiga implikasi bagi Indonesia terkait pandemi Covid-19 ini yakni sektor pariwisata, perdagangan, dan investasi. Indonesia yang didominasi oleh keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai tulang punggung perekonomian nasional juga terdampak secara serius tidak saja pada aspek total produksi dan nilai perdagangan akan tetapi juga pada jumlah tenaga kerja yang harus kehilangan pekerjaannya karena pandemi ini. Melihat dari dampak pandemi Covid-19 ini tentunya sangat mempengaruhi tingkat perekonomian khususnya sektor informal.

Kim & Lee (2020) Secara umum, masyarakat memiliki motivasi yang kuat untuk melakukan interaksi sosial secara fisik di tempat umum seperti restoran dan kafe. Namun dengan adanya pandemi Covid-19 memberikan ancaman tersendiri dan memaksa masyarakat untuk melakukan restriksi sosial dengan tidak melakukan kegiatan tatap muka dengan harapan untuk mengurangi tingkat penyebaran virus. Jika masyarakat berkunjung ke tempat umum seperti restoran atau kafe di masa pandemi Covid-19, masyarakat akan cenderung untuk melakukan private tables. Dalam temuannya, masyarakat menginginkan jumlah pengunjung pada kafe / restoran dibatasi serta dilakukan

modifikasi terhadap posisi jarak antar meja kursi agar aman dari penyebaran virus.

Brodjonegoro (2020) menjelaskan pada triwulan ketiga tahun 2020, akibat pandemi Covid-19, harga komoditas kopi robusta dan kopi arabika melemah masing-masing menjadi USD 2,8 (Rp. 41,734) dan USD 1,5 (Rp. 22,357) per kilogram. Penurunan harga komoditas di tingkat konsumen ritel ini tidak menurun tajam seperti harga komoditas non-pertanian karena proses distribusi produk kopi tidak mengalami kendala berarti. Penurunan harga masih disebabkan karena serapan produk kopi yang rendah di tingkat konsumen karena adanya pembatasan sosial.

Usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*", terkena dampak langsung dari pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini. Usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*", merupakan sebuah usaha dagang yang berbentuk kedai kopi/*coffee shop* yang menjual produk-produk olahan kopi lokal dan berbagai jenis makanan dengan konsep kekinian, hal ini didukung pula dengan lokasi yang strategis serta desain tempat yang menarik.

Tingginya kebutuhan konsumsi kopi, yang diberengi dengan terjadinya pandemi Covid-19 secara global saat ini yang memberikan dampak sangat signifikan terhadap perekonomian khususnya perekonomian pada sektor informal, maka penulis tertarik untuk menganalisis pendapatan usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*" dalam masa pandemi covid-19 di Surakarta. Pada penelitian ini yang membedakan dari penelitian sebelumnya adalah terjadinya pandemi Covid-19 saat ini yang menjadi tantangan yang sangat besar dalam memperoleh pendapatan (keuntungan) dan keberlanjutan dari usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*". Adapun Tujuan dalam penelitian ini adalah mengetahui tingkat pendapatan yang diperoleh dalam setiap bulannya pada

usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*" pada masa pandemi Covid-19.

MATERI DAN METODE

Penelitian dilakukan pada bulan Juni sampai dengan September 2020, yang dilakukan pada usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*" di Surakarta, Jawa Tengah. Data yang dijadikan penelitian adalah selama 3 bulan yaitu bulan Juni- Agustus 2020.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan tujuan untuk dapat menjelaskan peristiwa atau suatu kejadian yang terjadi pada saat sekarang dalam bentuk data (angka-angka) yang memiliki makna dengan maksud dapat digunakan dalam menjawab tujuan dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder serta dalam bentuk kualitatif maupun kuantitatif, dimana data primer diperoleh langsung dari hasil pengamatan serta wawancara langsung terhadap pemilik dari usaha dagang kedai kopi "*Strong Coffee*", dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan terlebih dahulu. Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan berupa studi literature, sumber tertulis atau dokumen yang memiliki kaitan (relevansi) dengan penelitian ini.

Analisis Data

Data yang telah terkumpul dianalisis secara deskriptif kuantitatif. Adapun variable-variabel yang diamati dan diukur dalam penelitian adalah biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, penerimaan, pendapatan, sedangkan kelayakan usaha digunakan metode R/C Ratio. Data tersebut diambil selama 3 bulan (periode) yang kemudian

diambil nilai rata-rata untuk setiap bulannya.

a. Total biaya

Soekartawi (1995), menerangkan bahwa untuk mengetahui total biaya adalah dengan menjumlahkan antara biaya tetap (FC) dengan biaya variabel (VC).

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

b. Total penerimaan

Wilson (2007), Total penerimaan (TR) merupakan hasil perkalian dari jumlah produksi dengan harga jual per unit. Ditambahkan Kotler (2006), total penerimaan (TR) merupakan jumlah uang yang diterima pengusaha sebelum dipotong total biaya atau biasa disebut pendapatan kotor setiap bulan dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Penerimaan yaitu produksi yang dihasilkan dengan mengalikan harga jual dengan hasil produksi (Soekartawi, 1995). Hal ini senada dengan pernyataan Suratiah (2006), Penerimaan adalah hasil perkalian antara harga jual dengan jumlah produk yang terjual pada semua jenis produk dalam setiap bulannya

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan

P = Harga Jual

Q = Jumlah produk yang terjual

c. Pendapatan

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan. Analisis Pendapatan dapat dipakai untuk melihat seberapa besar keberhasilan kegiatan usaha dan menjadi tolak ukur untuk rancangan keadaan yang akan datang. Menurut

Soekartawi (2006), rumus pendapatan adalah:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

d. R/C Ratio

Soeharjo dan Patong (1973), Analisis penerimaan atas biaya (R/C Ratio) adalah rasio penerimaan atas biaya menunjukkan berapa besarnya penerimaan yang akan diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam produksi. Ditambahkan Suratiah (2015), R/C adalah perbandingan antara penerimaan dengan biaya. R/C Ratio dapat digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan relatif kegiatan usaha, dimana hasil dari angka rasio penerimaan atas biaya tersebut dapat diketahui apakah suatu usaha tersebut menguntungkan atau tidak. Menurut Marrisa (2010), apabila R/C Ratio bernilai lebih besar dari 1 ($R/C > 1$) maka berarti setiap penambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar dari pada tambahan biaya (menguntungkan). Namun bila nilai R/C Ratio lebih kecil dari 1 ($R/C < 1$) maka berarti tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih kecil dari tambahan biaya (kerugian). Soekaertawati (2006), merumuskan R/C Rasio adalah sebagai berikut:

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dimana:

$R/C \text{ Ratio} > 1$ = menguntungkan

$R/C \text{ Ratio} < 1$ = merugi

$R/C \text{ Ratio} = 1$ = impas

HASIL DAN PEMBAHASAN

Nova Kurniawan Cahya, dkk (2020), berpendapat Pandemi Covid-19 ini telah menguji kemampuan ekonomi, khususnya sektor industri minuman kopi untuk tetap bertahan meskipun banyak sekali kondisi-kondisi yang dapat menyebabkan penurunan omzet dari usaha kopi seperti adanya lockdown dan pembatasan interaksi sosial. Berdasarkan berbagai literatur, terdapat beberapa dampak yang dialami industri minuman kopi terkait dengan pandemi antara lain penurunan harga kopi dan pergeseran minat beli konsumen kopi.

Pada masa pandemic Covid-19 banyak pemilik usaha memilih untuk menghentikan usahanya sementara, namun usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee” yang beralamat di Jl. Agus Salim No.12, Sondakan Kota Surakarta, Jawa Tengah, milik bapak Pramono lebih memilih untuk tetap bertahan dan terus berusaha meningkatkan penjualannya, walau tidak dapat dipungkiri bahwa pandemi Covid-19 ini memberikan tekanan yang luar biasa pada usaha informal ini.

Usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee” adalah sebuah *Coffee Shop* yang dimotori sepasang suami istri yang bernama Bapak Pramono dan Ibu Nurul. Bapak Pramono bekerja sebagai pengawas keuangan di PT. Kadi Internasional melihat adanya lokasi yang memiliki potensi bisnis dimana merupakan tempat yang cukup strategis, tempat yang sering dikunjungi dan

tempat nongkrong anak muda millennial masa kini. Bapak Pramono melakukan survei dan studi banding ke kedai kopi seduh atau *Coffee Shop* di daerah Jawa Tengah, mulai dari Temanggung, Magelang, Klaten, Semarang, hingga Kudus, bahkan *Coffee Shop* yang ada di daerah Jakarta dan menemukan banyak sekali *Coffee Shop* namun kurang adanya karakter dalam citarasa kopi dan penataan desain interior yang kurang pas. Bermodalkan pengetahuan yang dimiliki, Bapak Pramono memulai usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee” pada bulan Desember tahun 2019

Usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee”, memiliki keunggulan dari usaha kedai kopi lain lainyang sejenis adalah karena menggunakan biji kopi lokal Indonesia pilihan yang memiliki kualitas terbaik , adapun biji kopi yang digunakan adalah sebagai berikut: Robusta Arabica temanggung, Robusta Temanggung, Robusta Arabica Magelang, Robusta Megelang, Robusta Arabica Lampung Gold, Robusta Lampung Gold, Robusta Arabica Bali Luak, dan Robusta Bali Luak Light yang tentunya diolah langsung oleh seorang barista profesional bersertifikat. Selain memasarkan kopi berkualitas, kedai kopi “Strong Coffee” juga menjual beberapa menu lain yang merupakan menu pelengkap (tambahan) berupa minuman non kopi, beberapa jenis snack, dan makanan. Untuk lebih jelas produk apa saja yang tersaji pada kedai kopi “Strong Coffee” ada pada tabel di bawah ini:

Tebal 1. Produk/menu berserta harga jual yang tersedia pada usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee”

No	Uraian Produk	Harga/unit (Rp)
1	Kopi Robusta	12,000
2	Kopi Espresso	12,000
3	Kopi P'colo	14,000
4	Kopi Mochiato	14,000
5	Kopi Americano	16,000
6	Kopi Tubruk	10,000

No	Uraian Produk	Harga/unit (Rp)
7	Kopi Mocca	20,000
8	Kopi Capuccino	17,000
9	Kopi Wrist	17,000
10	Kopi Cola Latte	17,000
11	Kopi Mix	15,000
12	Topping Kopi	2,000
13	Non Kopi	17,000
14	Topping Non Kopi	2,000
15	Snack Drench Fries	10,000
16	Snack Singkong	10,000
17	Snack Mendoan	10,000
18	Snack Tahu Crispy	10,000
19	Snack Bakso	10,000
20	Snack Singapura	10,000
21	Snack Chicken finger	10,000
22	Snack Molder	20,000
23	Snack Roti Bakar	10,000
24	Toping snack	2,000
25	Nasi Goreng	15,000
26	Nasi Ayam / seafood	15,000
27	Nasi Ricebowl	15,000
28	Nasi Teriyaki	15,000
29	Nasi Goreng Magelangan	12,000
30	Nasi Sarden	10,000
31	Nasi Rames	10,000
32	Nasi Oseng Telur	12,000
33	Nasi Godog	15,000
34	Mie Instan Rebus/Goreng	10,000
35	Burger	15,000
36	Roti Lapis	15,000

Sumber: Usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee” (2020)

Selain produk olahan kopi, non kopi dan makanan pelengkap, terdapat hal lain yang menjadi keunggulan dari kedai kopi “*Strong Coffee*” diantaranya lokasi kedai (kafe) yang sangat strategis yaitu berada di pinggir jalan utama (Jl. Agus Salim) Kota Surakarta, desain kafe yang kekinian dan menarik, penyajian minuman dan makanan yang higienis, bercitarasa enak serta memiliki bentuk yang menarik untuk dilihat (instagramable). Pada masa pandemi Covid-19 Kedai kopi “*Strong Coffee*” juga menerapkan protokol kesehatan dengan

ketat, seperti penyediaan sarana dan prasarana pendukung kebersihan dan kesehatan, membuat penanda jarak aman bagi semua pengunjung dan karyawan, mengatur jarak meja dan kursi sesuai jarak aman (minimal 1 meter), mewajibkan mengunjung dan karyawan menggunakan masker, melakukan pemeriksaan suhu bagi semua pelanggan yang datang, melakukan pembersihan dan disinfeksi berkala minimal dua kali sehari (saat sebelum buka dan tutup), penyediaan pelayanan reservasi melalui media daring (telepon

dan media sosial), membuat partisi/pembatan antara petugas kasir dengan pelanggan yang akan melakukan pembayaran, dan mengoptimalkan pembayaran secara non tunai.

Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan pengeluaran yang terjadi selama proses produksi yang tidak dapat dihindarkan. Biaya mempunyai peran yang sangat penting dalam pengambilan keputusan dari setiap usaha. Biaya produksi yang terjadi pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses pembuatan minuman kopi dan makanan serta minuman tambahan, baik itu biaya tetap maupun biaya variabel. Total biaya produksi merupakan total pengeluaran yang terjadi dalam proses produksi yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap terdiri, biaya perawatan rutin, biaya keamanan, biaya

sewa bangunan, penyusutan alat transportasi, penyusutan alat pengolah/produksi kopi, penyusutan meja bar, penyusutan wastafel, penyusutan meja masak, penyusutan meja cuci piring, penyusutan meja dan kursi pengunjung, penyusutan kulkas, penyusutan perlengkapan masak dan makan, penyusutan alat komunikasi, penyusutan mesin kasir (laptop), penyusutan alat pendukung kelistrikan dan komunikasi (modem, kabel modem, kabel listrik, lampu) penyusutan barang-barang dekorasi, penyusutan pompa air, dan terakhir penyusutan tampungan air (tandon). Dari semua biaya tetap yang ada, biaya sewa bangunan merupakan biaya tetap terbesar dalam setiap bulannya yaitu sebesar Rp. 2.000.000,-/bulan. Untuk lebih jelas rincian biaya tetap dapat dilihat pada tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Biaya tetap pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*”

No	Uraian	Umur Ekonomis (bulan)	Nilai Sisa (Rp)	Biaya tetap/ Bulan (Rp)
1	Biaya perawatan			400,000
2	Keamanan			16,667
3	Sewa bangunan			2,000,000
4	Motor	60	2,000,000	66,667
5	Alat proses kopi & kompor	300	12,000,000	76,667
7	Meja Bar	60	1,000,000	116,667
8	Meja wastafel	60	500,000	14,167
9	Meja masak	60	800,000	21,667
10	Meja cuci piring	60	200,000	6,500
11	Meja pengunjung	60	200,000	66,667
12	Kursi pengunjung	60	3,600,000	52,000
13	Kulkas	84	800,000	28,571
14	Peratan masak dan makan	60	500,000	58,333
15	Handphone	60	800,000	45,000
16	Laptop	60	3,000,000	50,000
17	Modem internal	60	0	7,500
18	Kabel modem	60	0	5,833
19	Kabel listrik eksternal	120	0	2,683

No	Uraian	Umur Ekonomis (bulan)	Nilai Sisa (Rp)	Biaya tetap/Bulan (Rp)
20	Desain interior dan hiasan	120	3,000,000	79,750
21	Pompa air	60	500,000	8,333
22	Tandon air	120	1,000,000	8,333
Jumlah biaya tetap/bulan (Rp)				3,132,005

Sumber: data diolah (2020)

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa rata-rata total biaya tetap pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” adalah sebesar Rp. 3.132.002,-/bulan.

Biaya variabel yang menjadi sumber data adalah biaya yang terjadi selama 3 bulan yaitu bulan Juni, Juli, dan Agustus, untuk kemudian diambil rata-rata untuk setiap bulanya pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*”. Biaya variabel yang terjadi adalah sebagai berikut: biaya bahan baku kopi (Arabica Temanggung, Robusta Temanggung, Arabica Magelang, Robusta Magelang, Arabica Lampung Gold, Robusta Lampung Gold, Arabica Bali Luak, Robusta Bali Luak Light), nescafe, gula aren, gula pasir, gula palm asam, susu UHT, choco granola, jahe, kayu manis, kapulaga, serai, cremer, es batu, gula

pasir, booba, cincau, coklat, ice cream, whipped cream, espresso bubuk pekat, aneka syrup (tiramisu, dalgona, buah aren, strowberi, cuklat, kopi klasik), oreo, pembayaran gaji-gaji pegawai (manajer, chef, barista, pelayan/waitress), biaya transport dan uang makan pegawai, biaya listrik, air, dan biaya distribusi produk (pesan antar). Dari biaya varibel yang ada, biaya terbesar adalah biaya bahan baku biji kopi khususnya kopi jenis Robusta Temanggung, hal ini dikarenakan kopi Robusta Temanggung paling diminati pelanggan, sehingga merupakan bahan bakun yang paling banyak digunakan. Untuk lebih jelas rincian biaya variabel dapat dilihat pada tabel 2 di bawah ini.

Tabel 3. Biaya variabel pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*”

No	Uraian biaya variable	Jumlah/bulan	Satuan	Harga/satuan (Rp)	Biaya variabel/bulan (Rp)
1	Kopi Arabica Temanggung	25	kg	62,000	1,550,000
2	Kopi Robusta Temanggung	100	kg	72,000	7,200,000
3	Kopi Arabica Magelang	5	kg	44,000	220,000
4	Kopi Robusta Magelang	5	kg	49,000	245,000
5	Kopi Arabica Lampung Gold	5	kg	80,000	400,000
6	Kopi Robusta Lampung Gold	5	kg	85,000	425,000
7	Kopi Arabica Bali Luak	5	kg	82,000	410,000
8	Kopi Robusta Bali Luak light	5	kg	90,000	450,000
9	Nescafe	0.4	peket	70,000	28,000
10	Gula Aren	1	peket	22,000	22,000
11	Gula Pasir	1	peket	640,000	640,000
12	Gula Palembang Asam	1	peket	25,500	25,500

No	Uraian biaya variable	Jumlah/ bulan	Satuan	Harga/satuan (Rp)	Biaya variabel/ bulan (Rp)
13	Susu UHT	10	kotak	46,000	460,000
14	Choco Granola	1	peket	32,000	32,000
15	Jahe	1	peket	23,500	23,500
16	Kayu Manis	1	peket	25,700	25,700
17	Kapulaga	1	peket	16,300	16,300
18	Serai	1	peket	18,400	18,400
19	Creamer	1	peket	53,000	53,000
20	Es Batu	0.5	peket	270,000	135,000
21	Goolaka gula cair	2	peket	42,000	84,000
22	Booba	1	peket	47,500	47,500
23	Cincau	1	peket	32,000	32,000
24	Coklat	1	peket	43,000	43,000
25	Ice Cream Mc Flury	3	peket	32,000	96,000
26	Whipped cream	1	peket	14,000	14,000
27	Esspresso bubuk pekat	1	peket	34,500	34,500
28	Syrup Tyramisu	0.2	botol	120,000	24,000
29	Syrup Dalgona	0.2	botol	120,000	24,000
30	Syrup Buah Aren	0.2	botol	120,000	24,000
31	Syrup Strowbery	0.2	botol	120,000	24,000
32	Syrup Coklat	0.2	botol	120,000	24,000
33	Syrup Kopi Classic	0.2	botol	120,000	24,000
34	Oreo	20	botol	6,000	120,000
35	Gaji Manajer	1	orang	2,500,000	2,500,000
36	Gaji pegawai masak	1	orang	1,700,000	1,700,000
37	Gaji pegawai peladen / OB	1	orang	1,200,000	1,200,000
38	Gaji pegawai pembuat kopi	1	orang	1,500,000	1,500,000
39	Transport & uang makan	3	orang	200,000	600,000
40	Listrik	1	bulan	500,000	500,000
41	Air	1	bulan	180,000	180,000
42	Distribusi barang	1	peket	375,000	375,000
Total rata-rata biaya variable/bulan (Rp)					21,549,400

Sumber: data diolah (2020)

Dari tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa rata-rata total biaya variabel pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” adalah sebesar Rp. 21.549.400,-/bulan.

Total biaya produksi merupakan penjumlahan biaya tetap dan biaya

variabel untuk setiap bulannya. Adapun total biaya pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” dapat dilihat pada tabel 4 di bawah ini:

Tabel 4. Biaya total per bulan usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee”

Biaya tetap/bulan (Rp)	Biaya variabel/bulan (Rp)	Total Biaya/bulan (Rp)
3,132,005	21,549,400	24,681,405

Sumber: data diolah (2020)

Dari tabel 4 di atas dapat diketahui biaya tetap adalah sebesar Rp. 3.132.005,-/bulan dan rata-rata biaya variabel adalah sebesar Rp. 21.549.400,-/bulan. Dari hasil penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel maka dapat diketahui biaya total yang dikeluarkan untuk setiap bulannya pada usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee” adalah sebesar Rp. 24.681.405,-/bulan.

Penerimaan

Analisis penerimaan bertujuan untuk mengetahui seberapa besar rata-

rata penerimaan yang diperoleh dalam suatu usaha dalam setiap bulannya. Dimana penerimaan dalam usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee” adalah rata-rata jumlah produk (menu) yang berhasil dijual baik itu berupa produk minuman kopi, non kopi, snack, dan makanan, yang kemudian dikalikan dengan harga jual setiap produk (menu) tersebut, untuk mengetahui produk/menu dapat dilihat pada tabel 1. Sedangkan untuk rincian penerimaan dan jumlah produk yang dijual dapat dilihat pada tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5. Penerimaan usaha dagang kedai kopi “Strong Coffee”

No	Uraian Produk	Rata-rata penjualan/bulan (Rp)	Satuan	Harga/unit (Rp)	Penerimaan/bulan (Rp)
1	Kopi Robusta	91	gelas	12,000	1,092,000
2	Kopi Espresso	98	gelas	12,000	1,176,000
3	Kopi P'colo	93	gelas	14,000	1,302,000
4	Kopi Mochiato	87	gelas	14,000	1,218,000
5	Kopi Americano	90	gelas	16,000	1,440,000
6	Kopi Tubruk	90	gelas	10,000	900,000
7	Kopi Mocca	90	gelas	20,000	1,800,000
8	Kopi Capuccino	98	gelas	17,000	1,666,000
9	Kopi Wrist	82	gelas	17,000	1,394,000
10	Kopi Cola Latte	90	gelas	17,000	1,530,000
11	Kopi Mix	90	gelas	15,000	1,350,000
12	Topping Kopi	464	topping	2,000	928,000
13	Non Kopi	90	gelas	17,000	1,530,000
14	Topping Non Kopi	136	topping	2,000	272,000
15	Snack Drench Fries	52	piring	10,000	520,000
16	Snack Singkong	68	piring	10,000	680,000
17	Snack Mendoan	71	piring	10,000	710,000
18	Snack Tahu Crispy	49	piring	10,000	490,000
19	Snack Bakso	101	piring	10,000	1,010,000
20	Snack Singapura	19	piring	10,000	190,000
21	Snack Chicken finger	68	piring	10,000	680,000
22	Snack Molder	30	piring	20,000	600,000

No	Uraian Produk	Rata-rata penjualan/ bulan (Rp)	Satuan	Harga/ unit (Rp)	Penerimaan/ bulan (Rp)
23	Snack Roti Bakar	52	piring	10,000	520,000
24	Topping snack	60	topping	2,000	120,000
25	Makan Nasgor	58	piring	15,000	870,000
26	Makan Ayam / seafood	62	piring	15,000	930,000
27	Makan Ricebowl	65	piring	15,000	975,000
28	Makan Teriyaki	55	piring	15,000	825,000
29	Makan Nasgor Magelangan	54	piring	12,000	648,000
30	Makan Nasi Sarden	26	piring	10,000	260,000
31	Makan Nasi Rames	34	piring	10,000	340,000
32	Makan Nasi Oseng Telur	36	piring	12,000	432,000
33	Makan Nasi Godog	60	piring	15,000	900,000
34	Makan Mie	60	piring	10,000	600,000
35	Makan Burger	60	piring	15,000	900,000
36	Makan Roti Lapis	60	piring	15,000	900,000
Total rata-rata penerimaan/bulan (Rp)		2,889			31,698,000
Total rata-rata penerimaan/ hari (Rp)					1,056,600

Sumber: data diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 5 di atas dapat diketahui bahwa rata-rata total penerimaan untuk setiap bulannya pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” adalah sebesar Rp. 31.698.000,-/bulan dengan rata-rata penerimaan per hari adalah sebesar Rp. 1.056.600,-/hari, dimana usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” buka/beroperasi selama 7 hari dalam seminggu. Jumlah produk yang terjual untuk setiap bulannya rata-rata 2.889 produk, dengan kisaran harga untuk setiap produk (menu) yang

tersedia pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” yaitu dari Rp. 2.000,- sampai dengan Rp. 20.000,-.

Pendapatan

Pendapatan pada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan dalam kurun waktu satu bulan. Untuk lebih jelas penerimaan untuk setiap bulannya dapat dilihat pada tabel di bawah ini

Tabel 6. Pendapatan usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*”

Periode	Total Biaya (Rp)	Penerimaan (Rp)	Pendapatan (Rp)
Per Bulan (Rp)	24,681,405	31,698,000	7,016,595
per Hari (Rp)	822,713	1,056,600	233,887

Sumber: Data diolah (2020)

Berdasarkan pada tabel 6 di atas, dapat diketahui bahwa usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” mengeluarkan biaya total rata-rata sebesar Rp. 24.681.405,-/bulan, memperoleh penerimaan rata-rata sebesar Rp. 31.688.000/bulan, dan memperoleh

pendapatan rata-rata pendapatan sebesar Rp. 7.016.595,-/bulan dengan pendapatan rata-rata untuk setiap harinya sebesar Rp. 233.887,-/hari

Rasio Penerimaan atas Biaya R/C Ratio

Keuntungan relative dari suatu usaha dapat dilita dengan menghitung menggunakan analisis R/C Rasio, dimana R/C Rasio merupakan perbandingan antara penerimaan yang diperoleh dengan total biaya produksi. Dalam mengetahui nilai R/C Rasio pada usaha dagang kedai kopi "Strong Coffee", maka dapat dilakukan dengan perhitungan seperti di bawah ini

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{31.698.000}{24.681.405}$$

$$R/C \text{ Rasio} = 1,28$$

Berdasarkan perhitungan analisis rasio penerimaan atas biaya (R/C Ratio), dapat diketahui bahwa nilai R/C Rasio pada usaha dagang kedai kopi "Strong Coffee" adalah 1,28 yang berarti setiap Rp. 1.000,- biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 1.280,-. Hasil perhitungan rasio penerimaan atas biaya (R/C Ratio) ini diketahui bahwa nilai 1,28 lebih besar dari 1, dengan kata lain analisis rasio penerimaan atas biaya (R/C Ratio) pada usaha dagang kedai kopi "Strong Coffee" adalah $R/C > 1$, hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki manfaat atau menguntungkan sehingga layak untuk dilanjutkan atau diusahakan.

Pendemi Covid-19 saat ini, memang memberi dampak sosial dan ekonomi yang sangat signifikan bagi semua sektor, tidak luput sektor informal seperti kedai kopi "Strong Coffe". Pendemi Covid-19 ini telah menguji kemampuan/kekuatan ekonomi, khususnya sektor usaha dagang kedai kopi untuk tetap dapat bertahan, walaupun banyak sekali kondisi-kondisi yang dapat mengakibatkan penurunan pendapatan dari usaha dagang tersebut seperti adanya pembatasan interaksi sosial yang mengakibatkan menurunnya jumlah pengunjung, penambahan biaya

operasional guna memenuhi protokol kesehatan, pembatasan jam operasional usaha, bahkan sampai adanya *lockdown*.

Melihat hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa walau saat ini berada dalam masa pandemi Covid-19, masyarakat secara umum tetap memiliki minat yang cukup tinggi terhadap produk olahan kopi, dan usaha kedai kopi "Strong Coffee" tetap mampu bertahan bahkan memberikan keuntungan yang layak untuk tetap diusahakan.

KESIMPULAN

Pendemi Covid-19 ini memberikan dampak yang sangat besar terhadap semua sektor, khususnya sektor ekonomi, kemampuan ekonomi saat ini sangat diuji khususnya pada sektor usaha dagang. Banyak sekali kondisi-kondisi yang menyebabkan penurunan pendapatan pada usaha dagang, bahkan banyak usaha yang tidak mampu bertahan dan harus gulung tikar.

Bedasarkan hasil dan pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa usaha dagang kedai kopi "Strong Coffee" mengeluarkan total biaya sebesar Rp. 24.681.405,-/bulan, Penerimaan yang diperoleh sebesar Rp. 31.698.000,-/bulan. Pendapatan yang diperoleh sebesar 7.016.595,-/bulan, serta rasio penerimaan atas biaya (R/C Ratio) sebesar 1,28 dimana nilai tersebut lebih besar dari 1 ($R/C > 1$), yang berarti usaha tersebut memiliki manfaat atau menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa, walau sedang berada dalam masa pandemi Covid-19, usaha dagang kedai kopi "Strong Coffee" tetep mampu bertahan bahkan mampu memberikan keuntungan yang layak, hal ini tentunya tidak lepas dari strategi bisnis yang dilakukan oleh manajemen kedai kopi "Strong Coffee" yang sangat baik dalam menghadapi pandemi Covid-19 ini.

Masukan yang dapat diberikan peneliti kepada usaha dagang kedai kopi “*Strong Coffee*” adalah, tetap mengutamakan protokol kesehatan yang ada dan dapat ditingkatkan dengan menerapkan protokol CHSE (*Cleanliness, Healthy, and Safety Environment*) yang dikeluarkan oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kusubandia, 2020) untuk restoran dan rumah makan, serta meningkatkan penjualan melalui daring (*online*) sehingga mengurangi terjadinya interaksi sosial secara langsung.

Untuk penelitian yang akan datang, harapannya dapat melanjutkan penelitian ini dengan menambahkan analisis kelayakan finansial dengan menggunakan metode analisis keuangan berupa perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C Ratio), dan perhitungan *Payback Period* (PP), sehingga diperoleh studi kelayakan finansial yang lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Brodjonegoro, B. P. . (2020). *Perkembangan Ekonomi Indonesia dan Dunia Triwulan II 2019* (Vol. 3, Issue 4). https://bappenas.go.id/files/2715/8529/3891/Laporan_Perkembangan_Ekonomi_Indonesia_dan_Dunia_Triwulan_IV_2019.pdf
- Cahya Nova Kurniawan, Ellyn Eka Wahyu, Siti Nurbaya. 2020. *REView Integratif Mengenai Pandemi Covid-19 Dan Dampaknya Terhadap Industri Minuman Kopi*, Seminar Nasional Administrasi Bisnis dan Manajemen, Politeknik Negeri Malang https://www.researchgate.net/publication/344510734_REVIEW_INTEGRATIF_MENGENAI_PANDEMI_COVID-19_DAN_DAMPAKNYA_TERHADAP_INDUSTRI_MINUMAN_KOP
- Evelyne. 2013. Kelebihan dan Kekurangan Kopi. <http://teamclan.net/qe3/showthread.php?240-Kelebihan-amp-kekurangan-kopi>. Diakses (20 Desember 2020)
- Fujioka, K., T. Shibamoto. 2008. *Cholorogenic Acid and Caffeine Contents in Various Commercial Brewed Coffes*. *Food Chem*
- Kim, J., & Lee, J. C. (2020). Effects of COVID-19 on preferences for private dining facilities in restaurants. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 45(July), 67–70. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2020.07.008>
- Kotler, P. 2006. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi Kesebelas. PT. indeks. Jakarta.
- Kusubandio, W. (2020). *Panduan Pelaksanaan Kebersihan, Kesehatan, Keselamatan dan Kelestarian Lingkungan di Restoran/Rumah Makan* (Juli 2020). Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia.
- OECD. “SME Policy Responses.” Diakses 25 April 2020. https://read.oecdilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid19_SME_Policy_Responses.
- Olivia, S., Gibson, J., & Nasrudin, R. (2020). Indonesia in the Time of Covid-19. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 56(2), 143–174. <https://doi.org/10.1080/00074918.2020.1798581>
- Pakpahan, Aknolt Kristian. “Tanggung Jawab Pemerintah.” *Pikiran Rakyat*, 4 Maret 2020, hal. 14.

- Rahardi dan Hartono. 1993. Agribisnis Peternakan. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soeharto, Iman. 1997. Manajemen Proyek. Erlangga. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. Ilmu Usahatani Dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil. Universitas Indonesia: Jakarta
- Soekartawati. 2006. Pembangunan Pertanian. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Soleh, C., & Kasih, Y. 2017. Kedai Kopi Mountain (Perencanaan Pendirian Usaha Kedai Kopi Mountain).
<https://www.scribd.com/document/415565100/Kedai-Kopi-Mountain>
- Suratiah. 2006. Ilmu Usahatani. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tanwijaya Wiliam Marcel, dkk, 2018. Analisis Keuntungan Usaha Kedai Kopi “Baba Budan” Jalan Roda di Kota Manado. Jurnal Agri-Sosial Ekonomi Unsrat. Manado.
- Umar, Husein. 1997. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi 2. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Wilson. 2007. Teori dan Analisi Biaya. Penerbit Grafindo. Jakarta.