

## ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL RILEX 168 CAFFEE DI KABUPATEN MIMIKA

Rusli<sup>1</sup>

Boy Piter Nizu Kekri<sup>2</sup>

kekryboy@gmail.com

### ABSTRACT

*The objectives of this research are: 1) identify the characteristics of the Rilex Caffee business in Mimika Regency. 2) Provide an overview of the potential financial feasibility of the Rilex 168 Caffee business, which has economic potential in the future. This research uses quantitative research presented with numbers. The analytical methods used in this research are the descriptive statistics analysis method and financial analysis. The results of the study show that: 1) Entrepreneurs who are in this business are 48 years old, with a business length of between 5 years, a junior high school education level, and a total of 5 dependents. In addition, this business employs a workforce of 2 workers with a total production of 40 pieces of coffee beans (250 grams) per month, 25 cups of coffee drinks per day, 30 cups of non-coffee drinks per day, and 10 pieces of snacks per day. 2) Based on financial feasibility, know that the Rilex 168 Caffee business in Mimika Regency is worth running. Considering that the NPV value, good IRR value, and payback period invested in this project are also quite good, In addition, based on the cost and revenue structure of the Rilex 168 Caffee Business in Mimika Regency, it shows quite high cost efficiency, namely that every one rupiah of costs incurred will generate revenue greater than 1 rupiah..*

**Keywords:** *Financial Feasibility, Business*

### PENDAHULUAN

Kopi merupakan salah satu komoditi pada subsektor perkebunan yang mempunyai prospek yang sangat bagus bila dikembangkan secara optimal. Kemajuan dan perkembangan komoditi subsektor perkebunan akan membawa dampak positif dalam meningkatkan kesejahteraan petani. Pembangunan subsektor perkebunan yang merupakan bagian dari sektor pertanian negara secara umum dan bagian dari pembangunan nasional secara keseluruhan. Pembangunan subsektor perkebunan bertujuan untuk meningkatkan produksi pertanian dengan prioritas untuk pemenuhan kebutuhan pangan dan gizi serta meningkatkan pendapatan petani.

Usaha kopi sangat rentan dalam perkembangannya, oleh karena itu peluang untuk mendapat keuntungan ataupun kerugian juga sangat besar kemungkinannya. Upaya memperoleh keuntungan yang besar dan berkelanjutan merupakan sasaran utama bagi semua kegiatan usaha termasuk di dalamnya usaha produk kopi, yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan bagi pelaku usaha usaha produk kopi tersebut. Mencapai sasaran tersebut perlu adanya langkah upaya, salah satu diantaranya dengan mengetahui kelayakan suatu usaha produksi Kopi.

Perkembangan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah seperti keterbatasan modal kerja dan / atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran (Tambunan, 2002). Pada umumnya permodalan UKM sangat lemah, baik ditinjau dari mobilisasi modal awal (start-up capital) dan akses ke modal kerja jangka panjang untuk investasi, untuk memobilisasi modal awal perlu dipadukan tiga aspek yaitu bantuan keuangan, bantuan teknis, dan program penjaminan, sedangkan untuk meningkatkan akses permodalan perlu pengoptimalan peranan bank dan lembaga keuangan mikro untuk UKM (Tiktik Sartika dan Soejoedono, 2002). Pernyataan yang dikemukakan Tambunan (2002) dan Tiktik Sartika dan Soejoedono (2002), mengindikasikan bahwa permodalan merupakan salah satu permasalahan yang mendasar bagi pengembangan UKM.

Sriyana (2010), meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Bantul, hasil penelitian menunjukkan bahwa harapan utama bagi pengusaha kecil untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi adalah permodalan, sehingga diperlukan akses yang

---

<sup>1</sup> Alumni S1 Jurusan Ilmu Ekonomi FEB Universitas Cenderawasih

<sup>2</sup> Staf Pengajar Jurusan Ilmu Ekonomi FEB Universitas Cenderawasih

memadai terhadap perbankan perlu untuk ditingkatkan. Susilo et al. (2008), meneliti tentang masalah dan kinerja industri kecil di Kabupaten Bantul Provinsi DIY, hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi adalah keterbatasan permodalan yang dimiliki sehingga tidak mampu memenuhi kewajiban kepada pihak lain. Inayah et al. (2014), meneliti pengaruh kredit modal kerja terhadap pendapatan bersih Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sektor formal, hasil penelitian menunjukkan bahwa kredit modal kerja yang diterima UKM dapat meningkatkan penghasilan UKM. Penelitian yang dilakukan Sriyana (2010), Susilo et al. (2008) dan Inayah et al. (2014), mengindikasikan bahwa permodalan merupakan permasalahan utama yang dihadapi oleh UKM, pemenuhan kebutuhan modal yang memadai dapat meningkatkan penghasilan UKM.

Kemampuan untuk bersaing ini lahir melalui pengembangan produk unggulan yang kompetitif di pasar domestik maupun global, dengan didukung sumber daya manusia (SDM) yang unggul, riset dan teknologi, informasi, serta keunggulan pemasaran, yang mampu menjangkau permintaan pasar yang ada.

Sementara itu dalam pelaksanaan di daerah khususnya di Kabupaten Mimika, konsep pengembangan komoditi unggulan belum secara efektif dikembangkan, sehingga dalam waktu singkat kurang dapat diukur keberhasilannya. Maka dibutuhkan model-model pengembangan ekonomi dengan pendekatan komoditi unggulan wilayah, yang memiliki konsep pengembangan yang terfokus dan terpadu, terutama berorientasi pada karakteristik potensi lokal yang ada di masyarakat.

Melalui program-program pembangunan yang dilakukan oleh pemerintah Kabupaten Mimika selama beberapa tahun terakhir, telah teridentifikasi beberapa komoditi unggulan yang layak untuk dilakukan investasi. Upaya tersebut dilakukan untuk mencapai “kemandirian” dari masyarakat itu sendiri, sehingga masyarakat harus didorong kearah *help for self help* yakni menolong dirinya sendiri, yakni melalui peningkatan produksi dan kelancaran pemasaran, yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan masyarakat, yang bermuara pada kesejahteraan masyarakat Kabupaten Mimika yang semakin baik.

Upaya peningkatan produksi komoditi unggulan pada sektor pertanian tersebut diharapkan pada gilirannya akan memaksimalkan produksi (output/PDRB) dari berbagai sektor usaha ekonomi sehingga mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah. Dimana pertumbuhan ekonomi yang semakin baik dapat dilakukan melalui diversifikasi produk yang ada, baik untuk konsumsi masyarakat setempat maupun untuk pasar regional, nasional dan global melalui pengembangan usaha agrobisnis dan agroindustri. Sehingga tujuan pembangunan berupa “Kemandirian Ekonomi Lokal” dapat tercapai.

Tanah Papua pada dasarnya adalah wilayah dengan sumber daya alam yang melimpah. Produk unggulan dalam pengembangan ekonomi di Tanah Papua pada dasarnya adalah suatu produk/komoditi yang telah dikembangkan berdasarkan sumber daya yang tersedia di wilayah tersebut, sehingga mampu berdampak pada meningkatnya efisiensi biaya produksi dan pemasaran, dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing yang kompetitif dengan produk-produk impor. Diharapkan produk/komoditi unggulan yang ada di Tanah Papua dapat dikembangkan sebagai motor penggerak pengembangan ekonomi wilayah. Komoditi unggulan daerah juga diharapkan mampu menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi di kawasan sekitarnya.

Bank Indonesia (2011) menilai bahwa usaha perkebunan kopi maupun usaha industri kopi bubuk rakyat di beberapa wilayah telah terbukti dapat meningkatkan pendapatan petani, yang pada gilirannya akan meningkatkan kesejahteraan petani. Semakin baik dalam proses produksi. Sehingga harga yang diterima oleh petani juga semakin baik dan pada gilirannya kesejahteraan petani kopi maupun industri kopi bubuk semakin meningkat.

Salah satu komoditi perkebunan yang diolah dalam industri mikro di beberapa Kabupaten di Papua saat ini adalah tanaman kopi, dimana komoditi ini merupakan tanaman tradisional yang sudah turun temurun dilakukan oleh rakyat di daerah pegunungan, sehingga pembudidayaan kopi banyak dilakukan oleh masyarakat. Proses produksinya untuk tanaman kopi sudah mulai banyak menggunakan teknologi yang lebih modern seperti mesin untuk mengolah dan tempat penyimpanan. Tanaman kopi sudah menjadi komoditi primadona dan selama ini telah memiliki pasar tersendiri.

Usaha Rilex 168 Caffe adalah usaha warung kopi yang berorientasi pada penjualan Produk Kopi Bean, Kopi Bubuk dan Minuman berbahan dasar Kopi. Adapun biji Kopi yang diproduksi di Rilex 168 Caffe merupakan biji kopi arabika pilihan yang berasal dari daerah Timika, Intan Jaya, Punjak Jaya, Dogiay, Paniai dan bahkan Pegunungan Bintang. Proses pemesanan bahan baku dilakukan dengan menggunakan jaringan pecinta kopi yang telah berakar di Papua.

Usaha Rilex 168 Caffee telah berjalan selama 5 tahun, usaha warung kopi ini telah mendapatkan banyak pelanggan setia. Di lain sisi, permintaan terhadap Kopi Bean dan Kopi bubuk yang diproduksi oleh Rilex 168 juga mengalami peningkatan yang cukup signifikan dan terkadang harus menunggu antrian untuk mendapatkan hasil produksi dari Rilex 168 Caffee.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Mimika Provinsi Papua yang difokuskan pada Usaha Rilex 168 Caffee Kabupaten Mimika

### **Populasi dan Sampel**

Mengingat penelitian ini dilakukan pada Rilex 168 Caffee, maka Populasi yang ada adalah juga sampel dalam penelitian ini

### **Jenis dan Sumber Data**

#### *Jenis Data*

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, karena penelitian ini disajikan dengan angka-angka. Hal ini sesuai dengan pendapat (Arikunto, 2010) yang mengemukakan penelitian kuantitatif adalah pendekatan penelitian yang banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengukur kelayakan finansial usaha Rilex 168 Caffee di Kabupaten Mimika.

#### *Sumber Data*

Sumber data dalam penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder. Adapun sumber data yang dimaksud adalah sebagai berikut :

- a. Sumber data primer, berupa hasil pengamatan langsung di lapangan mengenai Usaha Rilex 168 Caffee yang berada di Kabupaten Mimika. Data-data tersebut melalui wawancara dan pengisian kuisioner.
- b. Sumber data sekunder, berupa jenis data yang diperoleh melalui hasil pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangan, baik berupa kualitatif maupun kuantitatif (Teguh, 1999). Data-data tersebut diperoleh dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kabupaten Mimika; DPMPTSP; dan BAPPEDA Kabupaten Mimika.

### **Metode Pengumpulan Data**

#### *Studi Dokumentasi*

Studi dokumentasi dilakukan untuk menjangkau data yang berasal dari sumber data sekunder melalui hasil-hasil publikasi dari berbagai instansi pemerintah yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu Badan Pusat Statistik Kabupaten Mimika, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Koperasi dan UMKM; DPMPTSP; dan BAPPEDA Kabupaten Mimika.

#### *Observasi*

Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung perilaku Rilex 168 Caffee dalam melakukan produksi/penjualan minuman kopi yang berada di Kabupaten Mimika

#### *Wawancara*

Wawancara dilakukan terhadap pemilik usaha Rilex 168 Caffee yang berada di Kabupaten Mimika. Wawancara dilakukan dengan meminta konsumen mengisi daftar pertanyaan yang telah disediakan sebelumnya oleh peneliti.

### **Teknik Analisis Data**

#### *Analisis Finansial*

Tujuan dari pelaksanaan analisis kelayakan finansial adalah untuk mengetahui usaha layak dijalankan atau tidak. Analisis tersebut merupakan bagian dari usaha, yang menjadi bagian penting dalam pengambilan keputusan usaha. Dalam perencanaan usaha maka pengumpulan kebutuhan mutlak dalam kelayakan finansial. Kesalahan dalam penentuan asumsi teknologi produksi, ketersediaan bahan baku dan fluktuasi harganya, sensitivitas biaya operasional, perkiraan tenaga kerja dapat menyebabkan ketidaktepatan analisis sehingga apabila rencana tersebut direalisasikan berpotensi merugikan (Kusuma dan Mayasti, 2014).

Anonim (2012), analisis aspek finansial digunakan untuk menganalisis kelayakan suatu usaha dari segi keuangan melalui keputusan pengalokasian sumber daya yang terbatas ke dalam suatu peluang investasi yang ada sehingga dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Analisis kelayakan finansial dilakukan dengan menggunakan kriteria-kriteria penilaian investasi yaitu, *Net Present Value* (NPV), *Internal rate Of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/c), dan *Payback Periode* (PBP).

Dalam pengambilan keputusan bisnis, hasil perhitungan kriteria investasi dapat digunakan oleh penanam modal sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Kriteria investasi yang digunakan meliputi: *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Ratio* (PR), *Payback Period* (PP), dan Analisis sensitivitas.

**a) Net Present Value (NPV)**

*Net Present Value* (NPV) adalah kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur apakah suatu proyek *feasible* atau tidak. Perhitungan *Net Present Value* (NPV) merupakan *net benefit* yang telah didiskon dengan menggunakan *social opportunity cost of capital* (SOCC) sebagai *discount factor*. Rumus *Net Present Value* (NPV) yaitu:

$$NPV = \sum \frac{(B_t - C_t)}{(1 + i)^t}$$

Keterangan:

- B<sub>t</sub> = *Economic Benefit* (penerimaan atas usaha) pada tahun ke t
- C<sub>t</sub> = *Cost* (pengeluaran atas usaha) pada tahun ke t
- t = Tahun Investasi usaha (Jangka Waktu)
- n = Umur investasi Usaha (1,2,3,...,n)
- i = *Social Discount Rate* (Tingkat Suku Bunga)

Kriteria :

Apabila nilai NPV > 0 maka gagasan usaha/proyek tersebut layak untuk dikerjakan dan apabila nilai NPV < 0 maka gagasan usaha/proyek tersebut tidak layak untuk dikerjakan. Apabila nilai NPV sama dengan 0, maka *cash in flows* sama dengan *cash out flows* yang dalam *present value* disebut dengan *Break Even Point* (BEP), yaitu *total cost = total revenue*.

**b) Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)**

*Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C) adalah perbandingan antara *net benefit* yang telah di discount positif dengan *net benefit* yang telah di *discount* negatif, rumusnya yaitu:

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} (NPV)(+)}{\sum_{t=0}^{t=n} (NPV)(-)}$$

Keterangan:

- NPV (+) = jumlah NPV positif
- NPV (-) = jumlah NPV negatif
- t = Tahun Investasi Usaha (Jangka Waktu)
- n = Umur investasi Usaha (1,2,3,...,n)

Kriteria nilai Net B/C :

Apabila nilai Net B/C > 1 maka gagasan usaha/proyek tersebut layak untuk dikerjakan dan apabila nilai Net B/C < 1 maka gagasan usaha/proyek tersebut tidak layak untuk dikerjakan. Apabila nilai Net B/C sama dengan 1, maka usaha sama dengan dengan *Break Even Point* (BEP).

**c) Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)**

*Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C) adalah perbandingan antara benefit kotor yang telah di *discount* dengan *cost* secara keseluruhan yang telah di *discount*. Rumusnya yaitu:

$$Gross\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} PV(B)}{\sum_{t=0}^{t=n} PV(C)}$$

Keterangan :

- PV (B) = Present Value Benefit
- PV(C) = Present Value Cost
- t = Tahun Investasi Usaha (Jangka Waktu)
- n = Umur investasi Usaha (1,2,3,...,n)

Kriteria :

- Apabila Gross B/C > 1 maka *feasible* (go).
- Apabila Gross B/C < 1 maka tidak *feasible* (go).
- Apabila Gross B/C = 1 maka berada dalam keadaan BEP.

**d) Internal Rate of Return (IRR)**

*Internal Rate of Return* (IRR) adalah suatu tingkat *discount rate* yang menghasilkan *Net Present Value* (NPV) = 0 (nol). Apabila perhitungan IRR lebih besar dari *Social Opportunity Cost of Capital* (SOCC) dikatakan proyek/usaha tersebut *feasible*, bila sama dengan SOCC berarti pulang pokok dan dibawah SOCC proyek tersebut tidak *feasible*. Rumus IRR sebagai berikut:

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

Keterangan:

- NPV1 = jumlah NPV dengan *discount rate* positif
- NPV2 = jumlah NPV dengan *discount rate* negatif
- i<sub>1</sub> = tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV<sub>1</sub>
- i<sub>2</sub> = tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV<sub>2</sub>

**e) Profitability Ratio (PR)**

*Profitability Ratio* (PR) adalah suatu rasio perbandingan antara selisih *benefit* dengan biaya operasi dan pemeliharaan dibanding dengan jumlah investasi. Nilai dari masing-masing variable dalam bentuk *present value* atau nilai yang telah di *discount* dengan *discount factor* dari *Social Opportunity Cost of Capital* yang berlaku dalam masyarakat. Rumus dari *Profitability Ratio* yaitu:

$$PR = PV \text{ Net Benefit} / PV \text{ Investasi}$$

Ukuran yang digunakan dalam hasil perhitungan *Profitability Ratio* sama dengan rasio sebelumnya, apabila PR > 1 berarti layak (*feasible*), PR < 1 berarti tidak layak dan PR = 1 berarti berada dalam keadaan BEP.

**f) Payback Period (PP)**

*Payback Period* (PP) adalah teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu usaha dengan cara mengukur seberapa cepat suatu investasi kembali. Terdapat dua macam model perhitungan yang dapat digunakan untuk menghitung masa pengembalian investasi, yaitu :

- (a) Jika aliran kas per tahun jumlahnya sama

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Cashflow/tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

- (b) Jika aliran kas tidak sama maka harus dicari satu per satu yakni dengan cara mengurangi total investasi dengan *cash flow* sampai diperoleh hasil total investasi sama dengan *cash flow* pada tahun tertentu.

$$\text{Payback Period} = n + \frac{a - b}{c - b} \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan :

- n = tahun terakhir saat jumlah *cash flow* belum bisa menutupi investasi
- a = jumlah *origin investment*
- b = jumlah kumulatif *cash flow* pada tahun ke n
- c = jumlah kumulatif *cash flow* pada tahun ke n+1

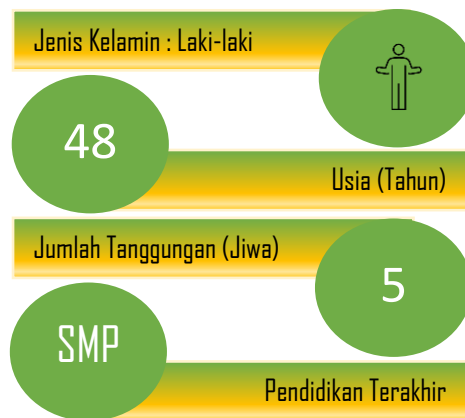
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Usaha Rilex 168 Caffee

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring. Keahlian keusahawaan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengorganisasikan dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan memproduksi barang dan jasa yang diperlukan masyarakat.

Rilex 168 Caffee merupakan usaha milik Ramli yang berlokasi di Jalan Budi Utomo. Usaha ini merupakan usaha milik keluarga yang dijalankan oleh Ramli selaku kepala rumah tangga. Dimana usaha ini sendiri telah berjalan beberapa tahun terakhir dan telah mempekerjakan pekerja selain Ramli..

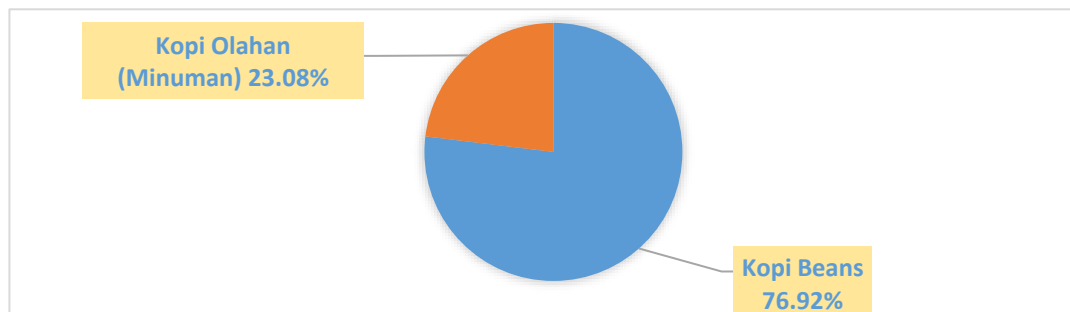
**Gambar 1.**  
**Identitas Pribadi Pengusaha Rilex Caffee Tahun 2023**



Sumber : Hasil Wawancara, data diolah (2023)

Rilex 168 Caffee telah berproduksi dari tahun 2018 atau selama 5 tahun dengan spesialisasi Kopi beans dan aneka olahan minuman berbahan dasar kopi, serta ditambah dengan beberapa jenis minuman non kopi dan snack/makanan ringan. Adapun usaha utama yang digeluti oleh Rilex 168 Caffee adalah Kopi Beans dengan jumlah Produksi per tahun mencapai 480Pcs per tahun dengan harga jual per Pcs sebesar Rp.150.000 per 250gr. Sedangkan Produksi Kopi untuk dijadikan olahan Minumam Kopi mencapai 3Kg per bulan atau sebesar 36Kg per tahun.

**Gambar 2.**  
**Jenis Usaha dan Kapasitas Produksi/Usaha Rilex Caffee Tahun 2023**



Sumber : Hasil Wawancara, data diolah (2023)

Namun sebagai upaya untuk menarik minat para pembeli, Rilex 168 Caffee juga menawarkan minuman non kopi dan aneka snack/makanan ringan. Adapaun minuman non kopi yang ditawarkan berupa jus maupun minumam dingin lainnya. Sedangkan snack/makanan ringan yang disediakan antara lain Ubi Goreng, Kentang Goreng dan Sosis Goreng.

Tempat yang digunakan sebagai media berusaha juga tergolong cukup besar, dimana luas bangunannya mencapai 32M2, sedangkan Gudang tempat penyimpanan bahan-bahan produksi seluas 9M2. Bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha dan Gudang tempat penyimpanan merupakan bangunan yang disewa, dengan nilai sewa mencapai Rp.74.000.000,-.

Jumlah tenaga kerja yang digunakan Rilex 168 Caffee adalah sebanyak 2 tenaga kerja, dimana pekerja dibagi dalam 2 shift yang masing-masing bekerja maksimal 8 jam dalam 1 hari operasi. Tenaga kerja yang dipekerjakan pada usaha Rilex 168 Caffee adalah tenaga kerja yang berasal dari kalangan keluarga sebagai bagian dari upaya untuk membantu perekonomian keluarga.

Untuk proses Produksi, Rilex 168 Caffee sangat bergantung kepada mitra usaha yang juga turut berkontribusi dalam penyediaan bahan baku utama Produksi yaitu Biji Kopi. Dimana lama kemitraan antara supplier dengan Rilex 168 Caffee telah berjalan antara 1 s/d 3 tahun dengan jumlah pembelian per bulan yang mencapai angka Rp.1.800.000.

Tabel 1.

Karakteristik Usaha Rilex 168 Caffee berdasarkan Suplier Utama Tahun 2023

Pengusaha	Nama Suplier	Jenis barang yang disuplay	Lama bermitra (Tahun)	Rata-rata Pembelian (Kg)	Metode Pembayaran
Pengusaha 1	Niko - Oksibil	Biji Kopi	1	15Kg	Transfer
Pengusaha 2	Bonar - Paniai	Biji Kopi	3	15Kg	Transfer

Sumber : Hasil Wawancara, data diolah (2022)

### Kelayakan Finansial Usaha Rilex 168 Cofee

Biaya operasi Usaha Rilex 168 Caffee terdiri atas biaya belanja Mesin (Caffee Maker, Grinder, dan lain-lain), dan Peralatan Pendukung Utama (Meja Bar Tender, Meja/Kursi, AC 1 PK, Televisi, Mesin Pendingin, Gelas dan Catle, Sound Sistem, Mesin Pres Minuman, Cetle listrik, kemasan kopi).

Tabel 2.

Biaya Produksi Usaha Rilex 168 Caffee di Kabupaten Mimika Tahun 2023

URAIAN	Rata-rata
<b>Biaya Investasi Usaha Per Tahun</b>	
[1] Outlet Penjualan	
Volume (m2)	32
Nilai (Rupiah)	50.000.000
[2] Gedung gudang	
Volume (m2)	9
Nilai (Rupiah)	24.000.000
[3] Mesin (Caffee Maker, dll)	
Volume (Set)	1
Nilai (Rupiah)	30.000.000
[4] Peralatan Pendukung Utama (Meja Bar Tender, Meja/Kursi, AC 1 PK, Televisi, Mesin Pendingin, Gelas dan Catle, Sound Sistem, Mesin Pres Minuman, Grinder, Cetle listrik, kemasan kopi))	
Volume (Paket)	1
Nilai (Rupiah)	41.600.000
<b>Biaya Rata-rata Operasional Penjualan per Bulan</b>	
[1] Listrik	
Volume (Watt)	3.200
Nilai (Rupiah)	2.000.000
[2] Upah Tenaga Kerja	
Volume	2
Nilai (Rupiah)	5.000.000
[3] Perawatan Outlet/Gudang	
Volume	1

URAIAN		Rata-rata
	Nilai (Rupiah)	500.000
[4]	Penyusutan	
	Volume	1
	Nilai (Rupiah)	500.000
[5]	BBM Kendaraan Operasional	
	Volume (Unit)	1
	Nilai (Rupiah)	250.000
[6]	Bungkusan/kemasan Produk	
	Volume (Lusin)	2
	Nilai (Rupiah)	300.000
[7]	Perawatan Kesehatan dan Kebersihan	
	Volume (Paket)	1
	Nilai (Rupiah)	700.000
[8]	Bahan Baku Kopi	
	Volume (Kg)	13
	Nilai (Rupiah)	1.820.000
[9]	Bahan Pembuat Minuman (Gula, Air, The, Susu, dll)	
	Volume (Set)	13
	Nilai (Rupiah)	3.000.000

Sumber : data diolah, 2023

Sedangkan harga jual produk di Rilex 168 Caffee sangat bervariasi namun demikian dalam penelitian ini, digunakan harga rata-rata untuk menggambarkan harga jual produk berdasarkan jenis produk yang ditawarkan. Adapun jenis produk dan harga jual produk di Rilex 168 Caffee adalah sebagai berikut :

**Tabel 3.**  
**Harga Jual, Volume, dan Kapasitas Produk Usaha Rilex 168 Caffee**  
**Kabupaten Mimika Tahun 2023**

Uraian	Volume Per Bulan	Harga Jual (Rp.)
1. Kopi Bean 250gr	40 Pcs per bulan	150.000
2. Minuman Kopi	25 Cups Per Hari	25.000
3. Minuman Non Kopi	30 Cups Per Hari	15.000
4. Mananan Ringan/Snack	10 Pcs Per Hari	20.000

Sumber : data diolah, 2022

Dalam rangka melakukan penilaian kelayakan finansial terhadap usaha Rilex 168 Caffee Kabupaten Mimika Tahun 2023, maka berikut akan disajikan beberapa indikator penilain proyek sebagai berikut.

**Tabel 4.**  
**Cash Flow Usaha Produksi Ayam Petelur Kabupaten Mimika Tahun 2023**

Tahun	N	Biaya			Total Biaya	Pendapatan	Profit
		Biaya Modal	Biaya Operasional				
			Biaya Tetap	Biaya Variabel			
2017	0	71.600.000			71.600.000	-	-71.600.000
2018	1		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000
2019	2		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000
2020	3		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000
2021	4		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000
2022	5		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000

Tahun	N	Biaya					Pendapatan	Profit
		Biaya Modal	Biaya Operasional		Total Biaya			
			Biaya Tetap	Biaya Variabel				
2023	6		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000	
2024	7		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000	
2025	8		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000	
2026	9		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000	
2027	10		74.000.000	168.840.000	242.840.000	451.200.000	208.360.000	
		71.600.000	740.000.000	1.688.400.000	2.500.000.000	4.512.000.000	2.012.000.000	

Sumber : data diolah, 2022

Cashflow (Aliran Kas) merupakan sejumlah uang kas yang keluar dan yang masuk sebagai akibat dari aktivitas perusahaan dengan kata lain adalah aliran kas yang terdiri dari aliran masuk dalam perusahaan dan aliran kas keluar perusahaan serta berapa saldonya setiap periode.

Pada periode tahun pertama (2017) hingga tahun proyeksi (2027) total biaya yang dikeluarkan pertahun sebesar Rp. 242.840.000 terdiri dari biaya tetap sebesar Rp.74.000.000 dan biaya variabel sebesar Rp.168.840.000 dengan pendapatan pertahun diproyeksi sebesar Rp. 451.200.000. Sehingga total biaya hingga tahun ke-10 yang dikeluarkan untuk membiayai proyek ini sebesar Rp.2.500.000.000 dengan total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 4.512.000.000.

**Tabel 5.**  
**Net Present Value Usaha Rilex 168 Caffe Kabupaten Mimika Tahun 2023**

Tahun	N	Discount Factor	PV Cost	PV Benefit	NPV(i)
2017	0	1,0000	71.600.000,00	-	-71.600.000,00
2018	1	0,8696	211.165.217,39	392.347.826,09	181.182.608,70
2019	2	0,7561	183.621.928,17	341.172.022,68	157.550.094,52
2020	3	0,6575	159.671.241,88	296.671.324,07	137.000.082,19
2021	4	0,5718	138.844.558,16	257.975.064,41	119.130.506,25
2022	5	0,4972	120.734.398,40	224.326.142,97	103.591.744,57
2023	6	0,4323	104.986.433,39	195.066.211,28	90.079.777,88
2024	7	0,3759	91.292.550,77	169.622.792,41	78.330.241,64
2025	8	0,3269	79.384.826,76	147.498.080,36	68.113.253,60
2026	9	0,2843	69.030.284,14	128.259.200,31	59.228.916,17
2027	10	0,2472	60.026.334,03	111.529.739,40	51.503.405,37
		6,00	1.290.357.773,10	2.264.468.404,88	974.110.631,99

Sumber : data diolah, 2022

NPV merupakan manfaat yang diperoleh pada suatu masa proyek yang diukur pada tingkat suku bunga tertentu. Dalam perhitungan NPV ini perlu kiranya ditentukan dengan tingkat suku bunga saat ini yang relevan. Selain itu, NPV juga dapat diartikan sebagai nilai saat ini dari suatu *cash flow* yang diperoleh dari suatu investasi yang dilakukan. NPV merupakan selisih antara *present value benefit* dengan *present value cost*.

Pada perhitungan NPV diatas terlihat bahwa nilai total NPV yang diperoleh hingga tahun ke-10 (2027) sebesar Rp.974.110.631,99 dengan kisaran *discount factor* antara 0,8696 persen pada tahun pertama (2017) dan 0,2472 persen pada tahun ke-10 (2027). Dengan total PV Cost sebesar Rp.1.290.357.773,10 dan PV Benefit sebesar Rp. 2.264.468.404,88. Berdasarkan nilai NPV tersebut maka usaha Usaha Rilex 168 Caffe layak untuk dikembangkan kedepan.

**Tabel 6.**  
**Kelayakan Finansial Usaha Rilex 168 Caffee**  
**Kabupaten Mimika Tahun 2023**

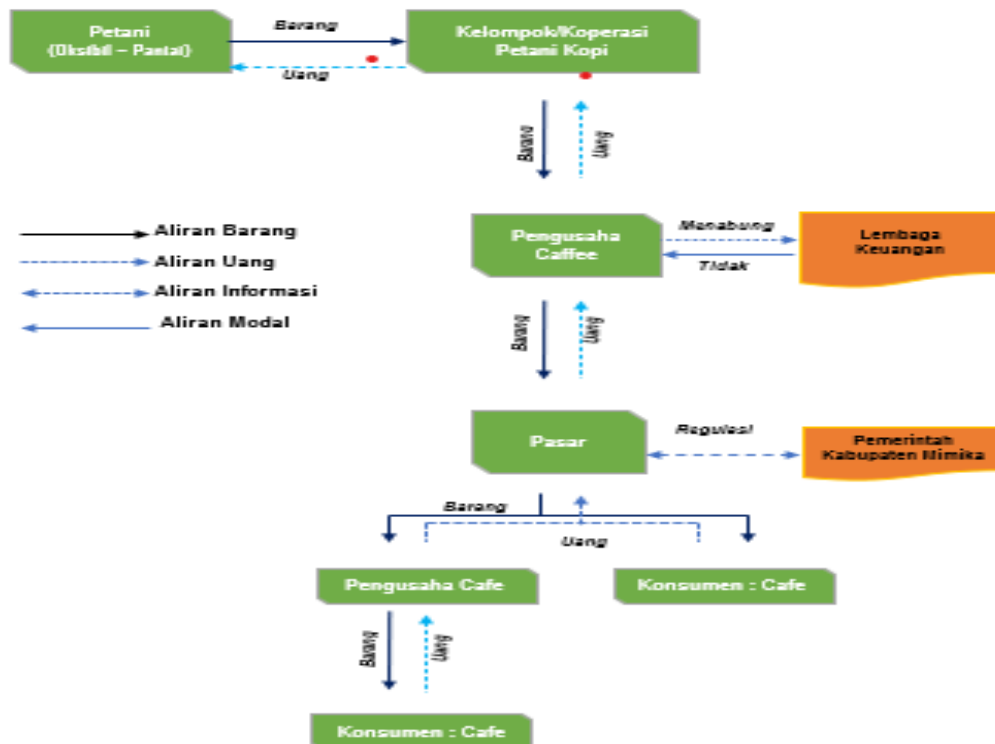
Indikator	Nilai	Keputusan
NPV	974.110.630,88	Layak
B/C RATIO	1,75	Layak
R/C RATIO	1,80	Layak
IRR	255,00%	Layak
Payback Periode	0,3	0 Tahun 3 Bulan

Sumber : data diolah, 2022

Berdasarkan kelayakan finansial pada tabel diatas ketahui bahwa Usaha Rilex 168 Caffee di Kabupaten Mimika LAYAK untuk dilaksanakan. Dengan pertimbangan sebagai berikut : Nilai NPV sebesar Rp.974.110.630,88, nilai IRR sebesar 255 persen, dengan jangka waktu pengembalian modal (payback periode) yang di investasikan pada proyek ini dengan durasi waktu 0 tahun 3 bulan. Selain itu berdasarkan struktur biaya dan penerimaan pada Usaha Rilex 168 Caffee di Kabupaten Mimika sebagaimana disajikan pada tabel diatas maka diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1.80 per tahun atau B/C ratio sebesar 1.75 per tahun. Nilai ini menunjukkan efisiensi biaya yang cukup tinggi, yakni setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan revenue/penerimaan dalam setahun sebesar Rp.1.80 atau keuntungan sebesar Rp1.75.

Dalam penelitian ini ditemukan juga bahwa terdapat 2 saluran distribusi produk yang dikelola oleh Usaha Rilex 168 Caffee di Kabupaten Mimika. Adapun saluran distribusi yang ada adalah sebagai berikut :

**Gambar 3.**  
**Aliran Rantai Nilai Komoditas Kopi Usaha Rilex Caffee**  
**di Kabupaten Mimika Tahun 2023**



Sumber : data diolah, 2022

Berikut ini adalah penjelasan mengenai aliran mata rantai Usaha Rilex 168 Caffe di Kabupaten Mimika sebagai berikut;

**1. Petani**

Petani yang menjadi mitra dalam Usaha Rilex 168 Caffe berasal daerah Kabupaten Pegunungan Bintang dan Kabupaten Paniai. Dimana para petani yang menjadi mitra usaha Usaha Rilex 168 Caffe telah berjalan selama lebih dari 1 tahun dengan bentuk kemitraan yang tidak terikat.

**2. Kelompok/Koperasi Kopi**

Kopi yang dihimpun dari petani akan melalui proses produksi untuk dijadikan biji kopi dalam berbagai jenis/proses pengeringan. Adapun proses pengeringan yang dikerjakan oleh kelompok/koperasi petani kopi antara lain : 1) natural anoxic; 2) natural classic; 3) Honey; dan 4) Full Wash. Dimana setiap proses yang dilakukan akan menentukan harga jual Produk. Dimana Produk yang dihasilkan dapat berupa Green Bean dan Roast Bean, dengan harga jual mulai Rp.135.000 s/d Rp.175.000 untuk kopi jenis green bean dan Rp.95.000 s/d Rp.400.000 untuk kopi jenis Roast Bean.

**3. Pengusaha Caffe**

Pengusaha Caffe dalam hal ini Rilex 168 Caffe, merupakan salah satu dari banyak usaha caffe di Kabupaten Mimika. Usaha Rilex 168 Caffe telah berjalan selama 5 tahun dan telah menjalankan usaha sebagai penjual kopi bean dengan kemasan 250gr dan menjual aneka jenis minuman kopi dan minuman non kopi.

**4. Pasaran**

Pedagang menjual kopi kepasaran melalui outlet yang sekaligus caffe tempat usaha. Produk yang dipasarkan berupa kopi bean, aneka jenis minuman kopi dan minuman non kopi.

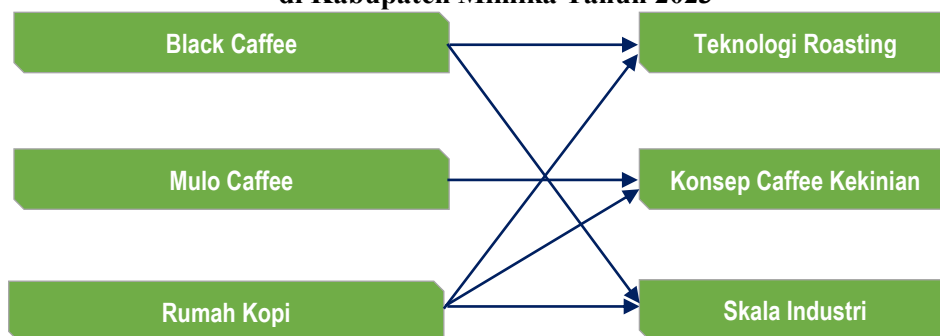
**5. Konsumen**

Yang menjadi konsumen Usaha Rilex 168 Caffe adalah masyarakat maupun kedai-kedai kopi yang juga mengambil kopi bean hasil produksi Rilex 168 Caffe. Hubungan yang baik antara konsumen dan Rilex 168 Caffe telah terbentuk dengan baik sehingga terciptanya pelanggan-pelanggan setia yang hampir setiap hari mengunjungi Rilex 168 Caffe. Selain itu Rilex 168 Caffe juga menjadi tempat/wadah kumpul komunitas Domino dan Game online.

Persaingan merupakan suatu proses sosial ketika ada dua pihak atau lebih saling berlomba dan berbuat sesuatu untuk mencapai suatu kemenangan tertentu. Persaingan terjadi jika terdapat beberapa pihak menginginkan sesuatu yang jumlahnya terbatas atau menjadi pusat perhatian umum. Persaingan mengacu pada norma dan nilai yang diakui bersama dan berlaku pada masyarakat tersebut. Kecil kemungkinan pada persaingan memakai kekerasan atau ancaman. Sehingga bisa dikatakan bahwa persaingan dilakukan secara sehat atau sportif.

Pesaing yang menjadi pesaing bagi usaha Rilex 168 Caffe adalah usaha caffe yang memproduksi dan menjual produk yang sejenis. Adapun pesaing utama Rilex 168 Caffe antara lain : 1) Black Caffe; 2) Mulo Caffe; dan 3) Rumah Kopi. Adapun keunggulan/kelebihan yang dimiliki pesaing dibandingkan dengan Rilex 168 Caffe adalah : 1) Teknologi Roasting yang lebih bagus dengan peralatan modern; 2) Konsep Caffe yang lebih kekinian dan menjangkau kaum muda; dan 3) Skala usaha yang telah menjadi industri kopi.

**Gambae 4.**  
**Aliran Rantai Nilai Komoditas Kopi Usaha Rilex Caffe**  
**di Kabupaten Mimika Tahun 2023**



Sumber : data diolah, 2022

Walaupun dalam menjalankan usaha setiap pengusaha coffee yang ada di Kabupaten Mimika terkesan bersaing, namun dalam penyediaan bahan baku usaha berupa Kopi para pelaku usaha Coffee di Kabupaten Mimika menjalankan sistem saling memenuhi kebutuhan bahan baku. Seperti Black Coffee yang selalu menjadi pemasok bahan baku ke beberapa Coffee di Kabupaten Mimika.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

1. Pengusaha yang menggeluti usaha ini memiliki usia 48 tahun dengan lama usaha antara 5 tahun, dengan tingkat Pendidikan SMP dan jumlah tanggungan sebanyak 5 Jiwa. Selain itu usaha ini mempekerjakan tenaga kerja sebanyak 2 tenaga kerja dengan jumlah produksi kopi beans sebanyak 40Pcs (250gr) per bulan, Minuman Kopi 25 Cups Per Hari, Minuman Non Kopi 30 Cups Per Hari, dan Mananan Ringan/Snack10 Pcs Per Hari.
2. Berdasarkan kelayakan finansial ketahui bahwa Usaha Rilex 168 Caffe di Kabupaten Mimika LAYAK untuk dilaksanakan. Dengan pertimbangan bahwa Nilai NPV, nilai IRR yang baik dan jangka waktu pengembalian modal (payback periode) yang di investasikan pada proyek ini tergolong cukup baik juga. Selain itu berdasarkan struktur biaya dan penerimaan pada Usaha Rilex 168 Caffe di Kabupaten Mimika menunjukkan efisiensi biaya yang cukup tinggi, yakni setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan revenue/penerimaan yang lebih besar dari 1 rupiah.

### **Saran**

1. Untuk lebih meningkatkan Usaha Rilex 168 Caffe, diharapkan agar pelaku usaha untuk melakukan inovasi pada Produk yang ditawarkan terutama pada Produk Kopi Beans yang menjadi Produk utama dalam usaha ini.
2. Pengusaha Rilex 168 Caffe perlu memperlancar proses pemasaran dengan membuka kerja sama atau kemitraan dengan para pelaku usahanya lainnya dibidang distribusi pemasaran hasil produksi serta diharapkan agar lebih mengintensifkan kegiatan-kegiatan kelompok pengusaha yang sejenis guna memperoleh informasi-informasi seputar pengembangan usaha.
3. Pemerintah daerah perlu membangun pola kemitraan hulu dan hilir antara petani dengan pelaku usaha coffee, dengan memperbaiki jalur informasi dan regulasi yang dapat mempermudah usaha.
4. Menggunakan teknologi yang tepat guna untuk menunjang proses produksi perlu dikembangkan oleh pelaku usaha melalui intervensi dari Pemerintah Daerah guna merangsang pertumbuhan usaha dan produktifitas usaha.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Arikunto, S. 2010. Prosedur Penelitian Suatu pendekatan praktik. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Bank Mandiri, 2021. Kajian Potensi Ekonomi Daerah Provinsi Papua. Bank Mandiri, Jakarta.
- Inayah Nurul, I Ketut Kirya, I Wayan Suwendra, 2014. Pengaruh Kredit Modal Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Sektor Formal. e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen (Volume 2 Tahun 2014)
- Kusuma, P.T.W.W dan N.K.I. Mayasti. 2014. Analisa kelayakan finansial pengembangan usaha produksi komoditas lokal: mie berbasis jagung. J. Agritech.
- Sriyana, Jaka. 2010. "Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Studi Kasus di Kabupaten Bantul". Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif.
- Susilo, Y. Sri dan Edy Suandi Hamid, 2011. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Jurnal Ekonomi Pembangunan Volume 12, Nomor 1, Juni 2011, hlm.45-55
- Tambunan, Tulus, T.H. 2002. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting. Jakarta :PT Salemba Empat.
- Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Doejoedono, 2002. Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Teguh, Muhammad. 1999. Metodologi Penelitian Ekonomi, Teori dan Aplikasi. PT.RajaGrafindo Persada. Jakarta.

- Purwadi, M.A, 2018. Budidaya Tanaman Kopi Arabika Sebagai Pendorong Ekonomi Masyarakat Di Kabupaten Intan Jaya. Penerbit: Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Cenderawasih Volume 2, Nomor 1 Edisi Januari 2018 (ISSN 2615 – 0425)
- Purwadi, M.A. dan Iek, Mesak, 2019. Budidaya Ternak Babi Sebagai Pendorong Ekonomi Masyarakat Di Kabupaten Intan Jaya Penerbit: Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Cenderawasih Volume 3, Nomor 1 Edisi Januari - Juni 2019 (ISSN 2615 – 0425, E-ISSN 2622 – 7142)
- Prananto, Fajar Chandra (2015). “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur di Kecamatan Bejen Kabupaten Temanggung.” Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro. Semarang.
- Prasetya, Hery dan Lukiasuti. 2009. Manajemen Operasi. Jakarta: Buku Kita.
- Outlook telur ayam 2016 Kementrian Pertanian Republik Indonesia.
- Reksohadiprojo, Sukanto. 2000. Dasar-dasar Manajemen. Yogyakarta: BPFE.
- Sitompul, Nurhidayati Ma’arif dkk (2014). “Analisis Penawaran dan Permintaan Telur Ayam Ras di Sumatra Utara.” Thesis.Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara. Sumatra Utara.
- Rosidi, Suherman. 2000. Pengantar Teori Ekonomi. Pendekatan kepada Teori Makro & Mikro. Cetakan ke-4, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.