

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop Yogyakarta

Raffles Kennedy Jonathan Hutajulu^{*)}, Erista Adisetia, Sunardi

Program Studi Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian,
INSTIPER Yogyakarta

^{*)}Email Koresponden: rafflesbeatgayaan4@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop Yogyakarta berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, serta aspek finansial. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada pertumbuhan industri coffee shop di Yogyakarta yang semakin kompetitif, sehingga diperlukan analisis menyeluruh sebelum menjalankan usaha baru. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kuantitatif dan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui survei pelanggan, wawancara, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari aspek pasar dan pemasaran, Eternity & Collaboration Hub memiliki peluang pasar yang menjanjikan, dengan konsep unik yang menggabungkan coffee shop dan ruang kolaborasi. Dari aspek sumber daya manusia, kualitas pelayanan menjadi faktor kunci yang membutuhkan pengembangan melalui pelatihan dan strategi retensi karyawan. Sementara dari aspek finansial, usaha ini dinyatakan layak dijalankan berdasarkan analisis proyeksi pendapatan, biaya operasional, serta rasio profitabilitas dan periode pengembalian modal yang wajar. Dengan pengelolaan pemasaran, sumber daya manusia, dan finansial yang optimal, Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop Yogyakarta memiliki potensi besar untuk berkembang dan bersaing di industri coffee shop.

Kata Kunci: Kelayakan Bisnis, Coffee Shop, Analisis SWOT, Sumber Daya Manusia, Analisis Finansial

PENDAHULUAN

Tingkat stres masyarakat yang semakin tinggi mendorong kebutuhan akan tempat refreshing seperti *coffee shop*, yang kini menjadi bagian dari gaya hidup berbagai kalangan usia di Indonesia. Yogyakarta, selain dikenal sebagai kota pelajar, juga merupakan kota seni dan budaya yang mendorong lahirnya kreativitas dalam berbagai bentuk usaha, termasuk *coffee shop*. Data konsumsi kopi di Yogyakarta menunjukkan tren peningkatan, khususnya kopi instan, sejalan dengan menjamurnya *coffee shop* yang menawarkan suasana santai, fleksibel, dan menjadi tempat bersosialisasi bagi masyarakat urban (Siregar, 2021).

Fenomena ini membuka peluang besar bagi bisnis *coffee shop*, termasuk *Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop* Yogyakarta, yang menawarkan konsep unik dengan memadukan penyajian kopi berkualitas dan ruang kolaborasi gratis untuk komunitas kreatif. Namun, peluang ini juga dibarengi dengan tantangan persaingan yang ketat, terutama dalam aspek pemasaran digital, kontribusi sosial ekonomi, dan manajemen sumber daya manusia (Herlyana, 2012). Karena itu, penting untuk menilai apakah *Eternity* mampu bersaing,

memberikan manfaat ekonomi, serta memenuhi kebutuhan tenaga kerja secara optimal (Eternity Coffee, 2023).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis *Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop* Yogyakarta melalui tiga aspek utama: pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, serta finansial. Metode yang digunakan meliputi Analisis SWOT untuk aspek pemasaran, analisis deskriptif kualitatif untuk sumber daya manusia, dan analisis kelayakan finansial dengan indikator NPV, IRR, dan *Payback Period*. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai potensi, tantangan, dan strategi pengembangan bisnis ini ke depan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan analisis kuantitatif untuk mengevaluasi kelayakan bisnis *Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop Yogyakarta*. Pendekatan ini memungkinkan pemahaman mendalam melalui wawancara dan observasi, serta penguatan data melalui analisis numerik (Sujarweni, 2020).

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus lapangan yang dilengkapi dengan penelitian pustaka. Lokasi penelitian dilakukan langsung di coffee shop tersebut, dengan subjek penelitian yang ditentukan secara purposive, yaitu pengelola usaha.

Sumber data terdiri dari data primer (hasil wawancara langsung dengan pengelola) dan data sekunder (dokumentasi, literatur, serta laporan keuangan). Teknik pengumpulan data meliputi wawancara mendalam, observasi, dan studi dokumentasi.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui tahap pengumpulan, klarifikasi, pengeditan, hingga penyajian data (Rukin, 2019). Untuk aspek pemasaran digunakan analisis SWOT, aspek sumber daya manusia dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif, dan aspek finansial dianalisis menggunakan perhitungan BEP, NPV, IRR, serta *Payback Period*.

Ketiga pendekatan analisis tersebut saling melengkapi untuk memberikan gambaran kelayakan bisnis secara menyeluruh, baik dari sisi pasar, SDM, maupun keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Pasar dan Pemasaran (Analisis SWOT)

Tabel 1. Analisis SWOT

Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
- Konsep coworking space yang terintegrasi - Lokasi strategis di pusat kota dan fasilitas yang mendukung - Menu favorit pelanggan - Pelatihan rutin untuk menjaga kualitas pelayanan	- Kendala promosi di media sosial (only instagram) - Keterbatasan tempat parkir - Sebagian pelanggan menganggap harga menu sedikit lebih mahal
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
- Berkolaborasi dengan komunitas lokal / komunitas kreatif seperti penulis, desainer, atau startup digital untuk mengadakan kegiatan seperti workshop atau diskusi. - Peluang memperluas layanan pesan antar seperti GrabFood atau GoFood akan meningkatkan jangkauan pelanggan yang tidak sempat datang langsung. - Daya tarik wisatawan di Yogyakarta	- Banyaknya kompetitor baru - Harga bahan baku yang fluktuatif - Perubahan tren minuman modern

Aspek pasar dan pemasaran menjadi kunci utama dalam keberhasilan *Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop*, terutama karena keunggulan konsep unik yang menggabungkan *coworking space* dengan *coffee shop*. Konsep ini sangat relevan dengan gaya hidup modern yang menuntut fleksibilitas, terutama bagi mahasiswa, profesional muda, dan komunitas kreatif. Lokasi strategis di kawasan pendidikan dan perkantoran di Jalan Kaliurang KM 12 memberikan nilai tambah besar dalam menjangkau target pasar yang tepat. Konsep ini tidak hanya menawarkan kenyamanan tetapi juga menciptakan ruang kerja produktif dalam suasana santai, menjadikan Eternity sebagai tempat yang ideal untuk bekerja, bersosialisasi, dan menikmati kopi berkualitas (Eternity Coffee, 2023).

Namun, terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, terutama dalam hal pemasaran digital yang masih terbatas pada platform Instagram. Untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan bersaing di pasar yang kompetitif, Eternity perlu mengembangkan strategi promosi yang lebih terintegrasi melalui media sosial seperti TikTok, YouTube, dan Facebook, serta menjalin kerja sama dengan influencer. Inovasi produk juga penting dilakukan secara berkala, seperti menawarkan menu musiman atau varian kopi sehat, agar bisnis tetap relevan dengan tren dan preferensi konsumen yang terus berubah (Hastuti et al., 2023).

Strategi yang dapat diterapkan berdasarkan analisis SWOT meliputi pemanfaatan kekuatan internal dan peluang eksternal melalui kolaborasi acara komunitas, kerja sama dengan universitas, dan ekspansi layanan pesan antar. Untuk mengatasi kelemahan dan menghadapi ancaman, Eternity perlu memperluas promosi digital, menciptakan diferensiasi produk berbasis bahan lokal, serta mengatasi kendala fasilitas seperti parkir dengan solusi kreatif. Pendekatan ini diharapkan dapat memperkuat posisi bisnis di pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan mendorong pertumbuhan jangka panjang yang berkelanjutan (Siregar, N. P., 2021).

B. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) di *Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop* memainkan peran penting dalam menciptakan pelayanan yang berkualitas dan operasional yang lancar. Coffee shop ini memiliki 15 karyawan dengan latar belakang pendidikan mayoritas SMA/SMK dan sebagian lulusan perhotelan, serta pengalaman kerja rata-rata 1–3 tahun di sektor F&B. Untuk meningkatkan kompetensi, manajemen rutin mengadakan pelatihan teknis dan soft skills seperti teknik penyeduhan, pelayanan pelanggan, dan latte art. Lingkungan kerja yang suportif dan insentif seperti bonus kinerja serta fleksibilitas jadwal turut meningkatkan motivasi kerja. Namun, tingginya tingkat turnover akibat persaingan antar-coffee shop menjadi tantangan yang signifikan.

Meskipun kinerja karyawan secara umum cukup baik, terutama saat jam sibuk, terdapat beberapa aspek yang masih perlu ditingkatkan, seperti efisiensi kerja, koordinasi tim, serta standar layanan yang konsisten. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan membutuhkan pelatihan lanjutan dalam komunikasi, manajemen pelanggan, serta pengelolaan stok. Di sisi lain, kepuasan kerja jangka panjang masih menjadi isu, karena banyak karyawan merasa prospek karier terbatas. Untuk itu, perlu strategi pengembangan karier yang jelas dan program peningkatan keterampilan secara sistematis agar dapat menjaga loyalitas dan menurunkan tingkat pergantian karyawan (Septianingrum, 2024).

Sebagai solusi, Eternity dapat meningkatkan gaji dan menawarkan manfaat tambahan guna menarik serta mempertahankan tenaga kerja berkualitas. Memberikan kesempatan promosi, pelatihan keahlian lanjutan, dan penghargaan bagi karyawan berprestasi akan menciptakan motivasi jangka panjang dan meningkatkan kualitas layanan (Suwinto, J., 2011). Pelatihan dalam keterampilan khusus seperti manajemen stok dan komunikasi efektif tidak

hanya memperbaiki pengalaman pelanggan, tetapi juga memperkuat citra Eternity sebagai tempat kerja yang profesional dan berkembang (Hasoloan, A., 2018). Strategi ini diharapkan dapat menekan turnover, mempertahankan karyawan unggulan, dan mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

C. Aspek Finansial (Analisis Kelayakan Bisnis Financial)

Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop Yogyakarta menunjukkan prospek finansial yang sangat baik berdasarkan analisis laba rugi, BEP, investasi, IRR, dan payback period. Dengan rata-rata 100 pelanggan per hari dan pengeluaran Rp 50.000 per orang, pendapatan tahunan mencapai Rp 1.825.000.000. Setelah mengurangi biaya operasional sebesar Rp 1.320.000.000, bisnis ini menghasilkan laba bersih Rp 505.000.000 per tahun dengan margin keuntungan sebesar 27,8%. Ini menunjukkan potensi bisnis yang kuat dalam menghasilkan arus kas positif secara konsisten.

Perhitungan *Break-Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa bisnis ini membutuhkan sekitar 22.800 pelanggan per tahun atau sekitar 63 pelanggan per hari untuk mencapai titik impas. Dengan jumlah pelanggan harian yang sudah di atas angka tersebut, bisnis ini tidak hanya sudah melewati titik impas, tetapi juga mampu mencetak keuntungan yang stabil. Hal ini mengindikasikan bahwa model bisnis Eternity telah berhasil dalam menyeimbangkan pendapatan dan biaya operasionalnya secara efektif.

Dari sisi investasi, Eternity membutuhkan modal awal sebesar Rp 500.000.000 yang digunakan untuk renovasi tempat, pembelian peralatan, modal kerja awal, dan biaya administrasi. Hasil analisis *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 22% dan Payback Period sekitar 1 tahun memperlihatkan bahwa bisnis ini menawarkan tingkat pengembalian investasi yang sangat menarik dibandingkan standar industri F&B. Dengan periode pengembalian yang singkat, risiko finansial menjadi lebih rendah dan peluang pertumbuhan jangka panjang menjadi lebih besar (Elpisah, J. S., 2022).

Meskipun bisnis ini memiliki prospek cerah, beberapa risiko seperti fluktuasi harga bahan baku dan gangguan operasional tetap harus diantisipasi. Strategi seperti memperluas layanan pesan antar, memperkuat pemasaran digital, serta menjaga loyalitas pelanggan menjadi langkah mitigasi yang tepat. Dengan pengelolaan risiko yang baik dan penguatan strategi operasional, Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop memiliki peluang besar untuk menjadi salah satu kedai kopi sukses dan kompetitif di Yogyakarta.

D. Keterkaitan antara Aspek Pasar, SDM, dan Finansial

Keterkaitan antara aspek pasar, SDM, dan finansial membentuk siklus saling mendukung untuk mencapai kesuksesan bisnis berkelanjutan. Strategi pemasaran seperti pemilihan lokasi strategis, konsep unik coworking space yang terintegrasi dengan coffee shop, serta produk unggulan, berperan besar dalam menarik pelanggan. Namun, keberhasilan strategi ini sangat bergantung pada kualitas SDM yang handal. Karyawan yang terlatih dan termotivasi dapat meningkatkan kualitas pelayanan melalui keterampilan teknis dan soft skills, menciptakan pengalaman pelanggan yang memuaskan, meningkatkan loyalitas, dan pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan. Hubungan erat antara SDM dan finansial terlihat dari bagaimana kualitas pelayanan berkontribusi pada stabilitas keuangan dan efektivitas operasional bisnis (Sari, W. P., & Muria, S. A. P., 2024).

Dari sisi finansial, pengelolaan biaya yang efektif serta perencanaan matang menjadi krusial untuk mengelola risiko operasional seperti fluktuasi harga bahan baku. Keberhasilan pemasaran harus diimbangi dengan pengelolaan SDM yang efisien agar kualitas pelayanan tetap terjaga tanpa membebani biaya operasional. Kelebihan finansial yang tercermin dari

indikator positif seperti NPV dan IRR menjadi dasar kuat untuk ekspansi dan inovasi bisnis. Dengan strategi terintegrasi yang mengoptimalkan aspek pasar, SDM, dan finansial, Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop memiliki peluang besar untuk memperkuat posisi di pasar kompetitif dan meningkatkan daya saing dalam jangka panjang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, Eternity & Collaboration Hub Coffee Shop Yogyakarta dinilai layak untuk dikembangkan. Dari aspek pasar dan pemasaran, bisnis ini memiliki peluang menjanjikan berkat konsep unik dan lokasi strategis, meskipun menghadapi persaingan ketat sehingga memerlukan strategi pemasaran yang efektif. Dari aspek sumber daya manusia, kualitas pelayanan menjadi kunci kepuasan pelanggan, sehingga perlu pengembangan keterampilan karyawan dan pemberian kompensasi yang kompetitif. Secara finansial, bisnis ini menunjukkan proyeksi keuntungan yang baik dengan ROI positif dan payback period yang wajar. Secara keseluruhan, bisnis ini memiliki prospek cerah dengan syarat pengelolaan pemasaran, SDM, dan finansial yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Elpisah, J. S. (2022). Studi Kelayakan Bisnis. Dalam Samsurijal Hasan, *Studi Kelayakan Bisnis* (hal. 163-165). Purwokerto Selatan, Kab.Banyuwangi, Jawa Tengah: CV.Pena Persada.
- Eternity Coffee. (2023, 10 3). *Eternity Coffee and Collaboration Hub*. Diambil kembali dari LinkedIn: <https://id.linkedin.com/company/eternity-coffee-and-collaboration-hub>
- Hasoloan, A. (2018). Peranan Etika Bisnis Dalam Perusahaan Bisnis. *Jurnal Warta Edisi:57, Universitas Dharmawangsa*, 4-5.
- Hastuti, D., Saleh, W., Fakhrudin, I., Simanihuruk, P., Apriadi, H., Tinambunan, A. P., ... & Anti, R. D. F. (2023). *Pengantar bisnis (manajemen era digital & sustainability)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Herlyana, E. (2012). Fenomena Coffee Shop sebagai Gejala Gaya Hidup baru Kaum Muda. *Thaqafiyat, Vol. 13, No.1*, 189.
- Rukin. (2019). Metode Penelitian Kualitatif. Dalam S. M. Dr. Rukin, *Metode Penelitian Kualitatif* (hal. 1-3). Sulawesi Selatan: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia.
- Sari, W. P., & Muria, S. A. P. (2024). *Pengelolaan Krisis Public Relation*. wawasan Ilmu.
- Septianingrum, H. N. (2024). *Pengaruh harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan coffee shop* (Bachelor's thesis, Fakultas Sains dan Teknologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Siregar, N. P. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Biji Hitam Coffee Shop. *Jurnal Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*, 17-27.
- Sujarweni, W. (2020). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Suwinto, J. (2011). *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.