

## ANALISA REALISASI ANGGARAN PENDAPATAN PADA WARUNG KOPI

Saridawati<sup>1</sup>, Nastiti Rahma Safika<sup>2</sup>, Anita Nursyahfitri<sup>3</sup>, Reni Apriani<sup>4</sup>, Afika Mayangsari<sup>5</sup>  
[rahmasafika0921@gmail.com](mailto:rahmasafika0921@gmail.com)<sup>1</sup>, [anitanursyahfitri11@gmail.com](mailto:anitanursyahfitri11@gmail.com)<sup>2</sup>, [reyprnn@gmail.com](mailto:reyprnn@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[afikamayangsari152@gmail.com](mailto:afikamayangsari152@gmail.com)<sup>4</sup>

Universitas Bina Sarana Informatika Ciputat

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha warung kopi di Kebayoran Lama Kota Jakarta Selatan. Metode penelitian ini digunakan untuk menghubungkan kinerja warung kopi termasuk omset penjualan, jumlah pelanggan dan keuntungan bersih. Tempat penelitian ini dilakukan di Kebayoran Lama Kota Jakarta Selatan, karena memiliki beragam warung kopi dan menjadi tempat terbentuknya warung kopi modern. Subjek dalam penelitian ini yakni 1 orang pemilik warung kopi, 2 orang pelayan warung kopi. Sumber data yang didapat dalam penelitian ini yakni: data primer dan data sekunder. Penelitian ini dilakukan dengan cara mengolah data yang terkumpul di lapangan seperti data yang didapat dari hasil wawancara dan observasi. Data yang diperoleh melalui wawancara kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan Perkembangan yang dilakukan di warung kopi menunjukkan bahwa pengunjung telah menjadikan warung kopi sebagai tempat media akses Wifi, tempat berinteraksi antar individu, serta alternatif lain sebagai tempat hiburan masyarakat.

**Kata kunci:** warung kopi, omset penjualan, akses WIFI, kinerja.

### ABSTRACT

*This research aims to analyze the income of coffee shop businesses in Kebayoran Lama, South Jakarta City. This research method is used to show the performance of coffee shops including sales turnover, number of customers and net profit. The place where this research was conducted was Kebayoran Lama, South Jakarta City, because it has a variety of coffee shops and is the place where modern coffee shops were formed. The subjects in this research were 1 coffee shop owner, 2 coffee shop waiters. The data sources obtained in this research are: primary data and secondary data. This research was carried out by processing data collected in the field such as data obtained from interviews and observations. The data obtained through interviews was then analyzed using descriptive analysis methods with a qualitative approach. Data collection through observation, interviews, documentation, and drawing conclusions. The results of the research show that developments in coffee shops show that visitors have made coffee shops a place for Wi-Fi access, a place for interaction between individuals, and another alternative as a place for public entertainment.*

**Keywords:** coffee shop, sales turnover, WIFI access, performance.

### PENDAHULUAN

Warung Kopi merupakan wirausaha kedai kopi yang menyajikan berbagai jenis makanan dan minuman yang bertujuan untuk menarik pelanggan dari kalangan anak muda serta orang dewasa. Kedai Kopi ini juga menawarkan kopi dengan hargayang terjangkau di kalangan anak muda serta orang dewasa dan suasana yang nyaman sehingga pengunjung akan merasa betah berada di warung kopi. Warung kopi menawarkan pelanggannya berbagai macam kopi berkualitas seperti Good day Cappuccino, mocha, vanilla latte, americano serta berbagai jenis varian rasa minuman seperti nutrisari, lemon tea, ice tea dan berbagai macam varian juice. Karena target pelanggan warung kopi yaitu kalangan mahasiswa-mahasiswa, walaupun banyak pesaing di kota besar, pada dasarnya masih terdapat peluang bagi warung kopi kecil untuk masuk pasar ini. Tujuan dari bisnis warung kopi ini juga menyediakan tempat yang cozy dengan desain interior yang menarik, selain menyediakan minuman kopi/berbagai jenis rasa warung kopi ini juga meniptakan makanan pendamping seperti

makanan ringan atau makanan yang lezat dan sehat menjadi nilai tambah bagi pelanggan, dan bisa jadi tempat yang nyaman bagi pelanggan untuk bersantai. Selain itu membuka bisnis warung kopi juga mendapat kontribusi positif bagi ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan pekerjaan dan mendukung produsen makanan maupun minuman lokal serta pemasok lainnya. Peluang bisnis warkop masih sangat menarik terutama dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap kopi dan tempat-tempat hangout yang nyaman bagi semua orang. Tidak hanya itu, untuk inovasi teknologinya pun sudah modern menggunakan platform online seperti GoFood, GrabFood serta ShopeeFood sehingga memudahkan pelanggan menggunakan aplikasi pemesanan atau pembayaran secara online dan menyediakan WI-FI gratis untuk meningkatkan efisiensi dan kenyamanan bagi pelanggan.

## **METODE PENELITIAN**

Waktu dan Tempat Penelitian Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan mulai dari bulan Maret 2024 sampai Mei 2024. Penelitian ini dilaksanakan di wilayah Kebayoran Lama, Jakarta Selatan di sebrang stasiun Kebayoran Lama.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Gambaran Umum Usaha Warung Kopi di Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, Warung kopi adalah jenis usaha yang telah menjadi bagian konsep penjumlahan dari kehidupan sehari-hari di banyak negara di seluruh dunia. Biasanya, warung kopi merupakan bisnis skala kecil hingga menengah yang menawarkan berbagai macam minuman kopi, seperti espresso, cappuccino, latte, dan kopi manual seperti penyeduhan kopi. Selain kopi, mereka juga mungkin menyediakan minuman non-kopi seperti teh, jus, dan minuman ringan, serta makanan kecil seperti indomie, roti bakar, dan ketoprak.

Suasana di warung kopi seringkali santai dan nyaman, menawarkan tempat bagi pelanggan untuk bersantai, bekerja, atau bersosialisasi dengan teman-teman. Banyak warung kopi menempatkan perhatian pada desain interior yang menarik dan estetika yang menyenangkan, menciptakan lingkungan yang menarik dan mengundang untuk pelanggan. Beberapa bahkan mengusung tema tertentu, seperti alam, seni, atau budaya tertentu, untuk memberikan pengalaman yang unik bagi pelanggan mereka.

Lokasi warung kopi bisa bervariasi, mulai dari sudut jalan kecil, pusat perbelanjaan, hingga lingkungan perkampungan. Beberapa yang berada di pusat perkotaan mungkin terletak di sekitar kantor-kantor atau perguruan tinggi, sementara yang lain bisa ditemukan di daerah pedesaan yang tenang. Selain itu, warung kopi sering menjadi pusat kegiatan budaya dan sosial di komunitas setempat, dengan sering diadakannya acara seperti pertunjukan musik live, pameran seni, atau diskusi kelompok.

Bagi pemilik warung kopi, menjalankan usaha ini melibatkan berbagai aspek, termasuk manajemen stok, keuangan, pemasaran, dan layanan pelanggan. Mereka harus memastikan kualitas kopi yang konsisten, memahami preferensi pelanggan, dan tetap berinovasi dalam menyediakan produk dan layanan yang menarik. Di samping itu, pemilik warung kopi juga perlu memperhatikan faktor-faktor seperti harga yang kompetitif, kenyamanan lingkungan, dan keberlanjutan bisnis mereka.

Secara keseluruhan, warung kopi adalah tempat yang penting dalam kehidupan sehari-hari banyak orang, tidak hanya sebagai tempat untuk menikmati kopi yang lezat, tetapi juga sebagai tempat untuk berkumpul, berbagi cerita, dan menciptakan kenangan yang berharga

### **Jam Kerja Pedagang**

Sistem kerja di warung kopi ini ber- shift, yang pertama shift pagi dari jam 06.00-18.00 sedangkan untuk shift sore mulai pukul 18.00-06.00. Jam kerja merupakan lama

waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan.

No	Karyawan Pedagang A - E	Jam Kerja
1	Karyawan shift 1	06.00 – 18.00
2	Karyawan shift 2	18.00 – 06.00

### Modal

Modal adalah suatu aset utama dalam menjalankan usaha yang umumnya berbentuk dana. Dengan begitu, maka proses produksi hingga pemasaran usaha bisa berjalan dengan lancar. Awal usaha berdirinya warung kopi membutuhkan modal sebesar Rp 1.500.000 sudah termasuk laba bersih.

No	Modal (Rp)	Jumlah Pedagang	Presentase %
1	Rp 500.000 – 1.500.000	1	100 %

### Biaya Usaha

- **Biaya Tetap**

Biaya tetap dalam penelitian ini adalah biaya penyusutan semua alat yang digunakan pedagang warung kopi. Biaya penyusutan alat merupakan biaya yang dikeluarkan terhadap alat-alat yang digunakan dan tidak secara tunai dikeluarkan oleh pedagang warung kopi. Biaya penyusutan alat termasuk kedalam biaya usaha dagang karena alat-alat yang digunakan pedagang tidak digunakan dalam sekali pakai dan tetap digunakan untuk proses dagang selanjutnya. Biaya tetap yang difokuskan dalam penelitian ini adalah biaya penyusutan alat. Umur ekonomis pada masing-masing alat penyusutan yaitu berbeda. Jenis alat yang digunakan yaitu meja, kursi, pisau, piring, dan gelas. berikut contoh biaya tetap pada usaha warung kopi:

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1	Sewa Tempat	Rp 1.950.000 /Tahun
2	Gaji Karyawan	Rp 750.000/Bulan
3	Biaya Penyusutan	Rp 200.000/Bulan
4	Rata – Rata Biaya Penyusutan	Rp 50.000/Bulann

Biaya tetap dalam menjalankan usaha perdagangan warung kopi merupakan biaya yang harus ditanggung oleh pedagang warung kopi tanpa mempengaruhi jumlah barang yang terjual. Biaya tetap pedagang warung kopi di Kebayoran Lama terdiri dari biaya sewa, biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan.

Biaya penyusutan pedagang warung kopi Kebayoran Lama yaitu untuk membeli alat seperti meja, kursi plastik, pisau, piring dan gelas. Maka diperoleh rata rata biaya penyusutan dalam pedagang warung kopi Kebayoran Lama sebesar Rp 50.000 perbulannya.

- **Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan tergantung pada besar kecilnya skala pengadaan jumlah makanan dan minuman yang ditetapkan. Komponen biaya variabel meliputi biaya operasional, pembelian dan penjualan makanan dan minuman.

Pedagang warung kopi di wilayah Kebayoran Lama, Jakarta Selatan menyediakan berbagai macam makanan dan minuman yaitu ketoprak, indomie, aneka jus, dan varian minuman. Pedagang warung kopi melakukan pembelian indomie 4 varian rasa sebanyak 1 kardus isi 40 pcs dengan biaya pembelian sebesar Rp.500.000. Pembelian varian minuman per pack dengan berbeda varian rasa dengan biaya pembelian sebesar Rp. 300.000. Pembelian bahan – bahan varian jus dengan biaya pembelian sebesar Rp 300.000. pembelian aneka macam kopi dengan biaya pembelian sebesar Rp 250.000. Pembelian roti tawar sebanyak 3 pack dengan biaya pembelian sebesar Rp 50.000.

pembelian selai sebanyak 3 kaleng dengan varian rasa strawberry, coklat, dan srikaya dengan biaya pembelian sebesar Rp 100.000.

Jumlah dari pembelian stok warung kopi perbelanja:

NO	Jenis Barang	Jumlah Pembelian (pcs/pack/kg)	Harga Beli (Rp)	Biaya Pembelian (Rp)
1	Indomie	160 pcs	Rp 3.125	Rp 500.000
2	Nutrisari	240 pcs	Rp 1.250	Rp 300.000
3	Buah mangga	3 kg	Rp 15.000	Rp 45.000
4	Buah jeruk	2 kg	Rp 10.000	Rp 20.000
5	Buah jambu	3 kg	Rp 15.000	Rp 45.000
6	Buah alpukat	3 kg	Rp 25.000	Rp 75.000
7	Buah melon	6 kg	Rp 20.000	Rp 60.000
8	Buah strawberry	2 pack	Rp 12.500	Rp 25.000
9	Gula pasir	3 kg	Rp 10.000	Rp 30.000
10	Kopi hitam	20 pcs	Rp 1.250	Rp 25.000
11	Good day capucino	20 pcs	Rp 2.250	Rp 45.000
12	Good day varian rasa	100 pcs	Rp 1.500	Rp 150.000
13	Nescafe 3in1	30 pcs	Rp 1.000	Rp 30.000
14	Roti tawar	3 pack	Rp 16.700	Rp 50.000
15	Selai	3 pack	Rp 33.400	Rp 100.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp 1.500.000</b>
<b>Rata-rata</b>				<b>Rp 100.000</b>

Pedagang kopi di Kebayoran Lama mempunyai macam-macam jualan diantaranya yang terlaris yaitu kopi, aneka minuman, jus, roti bakar dan mie. Mie dibeli dalam dus yang berisi 40pcs/dus, aneka minuman dan kopi dibeli dalam satuan pcs, buah dibeli dalam jumlah kilogram, roti tawar dan selai dibeli dengan satuan pack. Hal ini menunjukkan variasi dalam satuan pembelian berdasarkan jenis buahnya.

Pedagang kopi melakukan pembelian mie sebanyak 160pcs dengan biaya pembelian sebesar Rp.500,000. Pembelian nutrisari sebanyak 240pcs dengan harga Rp.300.00. Pembelian aneka buah-buahan dengan total berat sebanyak 19kg seharga Rp.270.000. Pembelian gula sebanyak 3kg dengan harga Rp.30.000. Pembelian aneka kopi sebanyak 170 pcs dengan harga Rp. 250.000. Pembelian roti tawar 3pack dengan harga Rp. 50.000 dan pembelian selai sebanyak 3pack dengan harga Rp.100.000.

- **Biaya Operasional Pembelian dan Penjualan**

- a) **Biaya Transportasi**

Biaya transportasi yang dimaksud adalah biaya BBM dalam pembelian bahan – bahan dari pasar atau agen ke lokasi tempat usaha dan sebaliknya dari lokasi usaha ke rumah pedagang. Biaya BBM dihitung dalam satuan liter premium.

- b) **Biaya Konsumsi**

Biaya konsumsi dalam penelitian ini hanya mencakup seluruh responden usaha dagang warung kopi yaitu sebesar Rp.200.000. Untuk makan siang dan juga malam

- c) **Biaya Kantong plastik/kemasan**

Biaya kemasan yang dimaksud adalah biaya pembelian kantong plastik dan sterofoam selama satu minggu sebesar Rp 50.000 dan dalam 1 bulan sebesar Rp 200.000.

Tabel biaya operasional pembelian dan penjualan

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya transportasi	Rp 25.000
2	Biaya konsumsi	Rp 200.000
3	Biaya kemasan	Rp 50.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp 275.000</b>

- **Biaya Total**

Menunjukkan jumlah biaya yang dikeluarkan ke 2 responden usaha warung kopi di wilayah kebayoran lama selama satu bulan adalah sebesar Rp 1.950.000 (biaya bahan, konsumsi dan alat)

Total keseluruhan gaji karyawan per bulan (Rp 1.500.000) per 2 orang.

Menunjukkan jumlah biaya yang dikeluarkan responden usaha dagang kopi di Kebayoran Lama selama satu bulan adalah sebesar:

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Variabel Total (TVC)	Rp 275.000
2	Biaya Tetap Total (TFC)	Rp 2.900.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp 3.175.000</b>

- **Analisis Pendapatan**

Jumlah pendapatan pedagang warung kopi berbeda-beda antara satu pedagang dengan pedagang lainnya tergantung pada besarnya jumlah penerimaan dan biaya pedagang pada hasil penjualan warung kopi perhari.

Pendapatan dari usaha warung kopi sangat tergantung pada penjualan tiap jenis makanan atau minuman yang kemudian dikaitkan dengan harga jualnya, berikut contoh tabel:

No	Jenis Barang	Jumlah Penjualan (pcs)	Harga Beli /pcs (Rp)	Biaya Penjualan (Rp)
1	Indomie	105 pcs	Rp 10.000	Rp. 1.050.000
2	Nutrisari	147 pcs	Rp 6.000	Rp. 882.000
3	Jus mangga	15 pcs	Rp 10.000	Rp. 150.000
4	Jus jeruk	7 pcs	Rp 8.000	Rp. 56.000
5	Jus alpukat	9 pcs	Rp 12.000	Rp. 108.000
6	Jus melon	5 pcs	Rp 10.000	Rp. 50.000
7	Jus strawberry	5 pcs	Rp 10.000	Rp. 50.000
8	Kopi item	17 pcs	Rp 5.000	Rp. 85.000
9	Good day cappucino	14 pcs	Rp 8.000	Rp. 112.000
10	Good day varian rasa	63 pcs	Rp 7.000	Rp. 441.000
11	Nescafe	21 pcs	Rp 5.000	Rp. 105.000
12	Roti bakar	35 pcs	Rp 10.000	Rp. 350.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp. 3.439.000</b>

Analisis data penerimaan hasil usaha dagang di warung kopi Kebayoran Lama menggambarkan pentingnya faktor-faktor seperti jumlah penjualan, dan harga jual dalam menentukan pendapatan. Data menunjukkan bahwa variasi dalam jenis penjualan memberikan kontribusi yang berbeda terhadap total penerimaan penjualan.

Dari data diatas menjelaskan penjualan di warung kopi Kebayoran Lama, dimana setiap minggu nya warung kopi dapat menjual Indomie sebanyak 105pcs, Nutrisari 147pcs, Jus mangga terjual 15pcs, jus jeruk terjual sebanyak 7pcs, jus alpukat terjual sebanyak 9pcs, jus melon terjual sebanyak 5pcs, jus strawberry terjual sebanyak 5pcs, kopi item terjual sebanyak 17pcs, good day capucino terjual sebanyak 14pcs, good Day

varian rasa terjual sebanyak 63pcs, nescafe terjual sebanyak 21pcs, dan roti bakar terjual sebanyak 35pcs dengan penghasilan seminggu sebesar Rp. 3.439.000 dari data diatas dapat disimpulkan bahwa yang paling banyak terjual atau diminati di warung kopi Kebayoran Lama yaitu Indomie dan nutrisari.

## **KESIMPULAN**

Warung Kopi adalah usaha kedai kopi yang menargetkan pelanggan dari kalangan anak muda dan orang dewasa dengan menyajikan berbagai jenis kopi dan minuman dengan harga terjangkau. Dengan suasana yang nyaman dan menyediakan makanan pendamping, warung kopi ini bertujuan menjadi tempat yang cozy bagi pelanggan untuk bersantai. Selain memberikan kontribusi positif bagi ekonomi lokal, warung kopi ini juga menggunakan inovasi teknologi modern seperti pemesanan online dan Wi-Fi gratis untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan. Dengan peluang bisnis yang menarik dan meningkatnya minat masyarakat terhadap kopi, warung kopi ini memiliki potensi untuk sukses di pasar.

## **REFERENSI**

<https://www.studocu.com/id/document/universitas-gunadarma/akuntansi-keuangan-menengah-1/makalah-kewirausahaan/42810049>

[https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kedai\\_kopi#:~:text=Warung%20kopi%2C%20Kafe%2C%20atau%20Kedai,espresso%2C%20latte%2C%20cappuccino](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kedai_kopi#:~:text=Warung%20kopi%2C%20Kafe%2C%20atau%20Kedai,espresso%2C%20latte%2C%20cappuccino)