

ANALISIS KELAYAKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA KOPI PACE

**Resa Anandita Putri Santoso¹, Syafrida Ayu Indah², Cindi Pradita³, Nisa Nur Akbarina⁴,
Nadilatul Aliyah⁵, Ester Putri Situmorang⁶**

ananditaresa@gmail.com¹, d42211734@student.polije.ac.id², cindipradita70@gmail.com³,
nnurakbarina@gmail.com⁴, nadilalyh6@gmail.com⁵, putriester150@gmail.com⁶

Politeknik Negeri Jember

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi secara menyeluruh atas keberlanjutan dan potensi yang dimiliki usaha Kopi Pace. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif berupa wawancara dan observasi, dan sumber data berasal dari data primer. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Kopi Pace memiliki peluang yang besar untuk berkembang dan bersaing di pasar kopi yang semakin kompetitif, karena adanya fondasi yang kuat dalam pengelolaan sumber daya, pengembangan produk, dan strategi pemasaran yang tepat.

Kata Kunci: Kopi Pace, Keberlanjutan Usaha, Peluang Bisnis.

PENDAHULUAN

Industri kopi merupakan salah satu industri yang memiliki dampak ekonomi yang signifikan di banyak negara di seluruh dunia. Di balik merek-merek besar yang mendominasi pasar global, terdapat ribuan UMKM yang berperan penting dalam rantai pasok kopi, dari produksi hingga pemasaran. UMKM kopi berkontribusi tidak hanya pada ekonomi lokal, tetapi juga pada keberlanjutan lingkungan dan keberlanjutan sosial. Di Jawa Timur, terdapat beberapa UMKM yang telah menghasilkan produk kopi dalam jumlah besar, mencapai puluhan bahkan ratusan ton kopi setiap tahunnya, seperti yang terlihat pada data produksi kopi beberapa UMKM di daerah tersebut.

Tabel.1

Hasil Produksi Kopi di Beberapa Provinsi

No.	Provinsi	Hasil (Ton)
1	Sumatra Selatan	196.32
2	Lampung	134.918
3	Sumatra Utara	82.26
4	Aceh	78.40
5	Jawa Timur	72.74

Sumber: Badan Pusat Statistik

Berdasarkan data produksi kopi dalam tabel, provinsi Sumatra Selatan merupakan produsen terbesar dengan hasil produksi sebesar 196.32 ton, diikuti oleh Lampung dengan 134.918 ton, dan Sumatra Utara dengan 82.26 ton. Provinsi Aceh dan Jawa Timur juga memiliki kontribusi yang signifikan dalam produksi kopi, masing-masing menghasilkan 78.40 ton dan 72.74 ton. Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa provinsi-provinsi di Sumatera, terutama Sumatra Selatan, Lampung, dan Sumatra Utara, menjadi pusat produksi kopi terbesar di Indonesia. Meskipun Jawa Timur memiliki produksi yang lebih rendah dibandingkan provinsi-provinsi Sumatera, namun kontribusinya tetap signifikan dalam industri kopi nasional.

Di tengah pesatnya perkembangan industri kopi di beberapa provinsi, terdapat sebuah usaha kecil yang sedang berjalan di sebuah desa yang terletak di lereng gunung Gunitir yang subur. Desa ini dikenal dengan nama Desa Pace, sebuah nama yang memancarkan keindahan alam dan keberlimpahan hasil bumi. Namun, meskipun kaya akan alamnya, desa ini belum begitu dikenal secara luas di dunia kopi.

Usaha kecil ini lahir dari semangat Bapak Lukman yang ingin mengangkat nama desa mereka melalui produk unggulan yang mereka miliki yaitu kopi. Berbekal dengan

pengetahuan turun temurun tentang budidaya kopi dan pengolahan biji kopi secara tradisional, pemilik memutuskan untuk memulai usaha kopi lokal yang diberi nama "Kopi Pace". Nama Kopi Pace dipilih dengan harapan dapat menggambarkan esensi dan keaslian kopi yang dihasilkan dari desa ini. Usaha ini bukan hanya sekadar bisnis untuk mencari keuntungan semata, tetapi juga untuk meningkatkan atau menaikkan nama desa tersebut dan memperkenalkan keindahan kopi dari Lereng Gunung Gumitir.

Produk kopi yang dihasilkan oleh Kopi Pace dikenal karena keaslian rasanya yang terjaga, hasil dari proses panen, pengolahan, dan pemanggangan yang dilakukan dengan penuh dedikasi dan keahlian. Dengan menggunakan metode-metode tradisional, Kopi Pace memiliki tiga varian rasa yang khas dan memikat yaitu original, Red Cherry, dan kopi Lanang yang mengingatkan pada kehangatan dan keramahan kampung halaman.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan usaha kopi tersebut serta mengidentifikasi hambatan dan potensi yang dimiliki oleh usaha tersebut. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan perkembangan usaha kopi di Desa Pace serta memberikan rekomendasi yang relevan untuk meningkatkan keberlanjutan dan daya saing industri kopi di tingkat lokal.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti mengenai topik '*Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Pada Kopi Pace*' Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi kelayakan usaha UMKM kopi Pace dan memberikan rekomendasi yang berguna bagi pemangku kepentingan terkait untuk meningkatkan keberlanjutan dan daya saing industri kopi Pace di masa yang akan datang.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini proses pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan metode wawancara, selain itu penelitian ini melibatkan data kualitatif, data kualitatif yang didapatkan dari proses observasi dan wawancara mengenai kelayakan usaha pada bisnis Kopi Pace. Maka dapat dikatakan bahwa penelitian ini yaitu penelitian deskriptif studi kasus yang merupakan sebuah penelitian yang memiliki tujuan untuk memberikan pandangan dan menjelaskan hasil dari observasi yang dilakukan dengan bahasa yang jelas akan objek dan kejadian yang diteliti sesuai dengan keadaan sesungguhnya, serta membuat kesimpulan akan kejadian yang terjadi pada saat penelitian dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kelayakan Usaha

Analisis Potensi Pasar

Analisis pasar menunjukkan bahwa target pasar kopi Pace adalah penggemar kopi, pecinta kopi lokal, dan konsumen yang mencari kopi dengan cita rasa unik. Diperkirakan permintaan terhadap kopi Pace akan terus meningkat hingga tahun 2030. Dalam menghadapi persaingan, kopi Pace memiliki keunggulan kompetitif berupa cita rasa yang unik dan khasiatnya yang dapat menurunkan tekanan darah tinggi. Meskipun harga kopi bubuk lainnya naik seiring waktu, kopi Pace masih menetapkan harga yang sama, yaitu Rp 20.000 untuk varian Original, Rp 25.000 untuk Red Cherry, dan Rp 30.000 untuk Kopi Lanang.

Dalam melihat peluang, ada beberapa strategi yang dapat dijalankan. Pertama, perlu dilakukan ekspansi pasar baik secara geografis maupun demografis, baik di desa maupun luar desa. Kedua, inovasi produk menjadi penting dengan memperkenalkan varian rasa mengkudu yang mencerminkan ciri khas Desa Pace, mengingat ketersediaan kebun mengkudu yang melimpah. Ketiga, kerjasama dengan kafe atau restoran lokal

dapat menjadi langkah yang efektif untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan penetrasi pasar. Terakhir, potensi pemasaran dan branding kopi Pace melalui media sosial, promosi, dan kegiatan acara perlu dimaksimalkan guna meningkatkan kesadaran konsumen dan memperkuat citra merek kopi Pace di pasar yang semakin kompetitif. Dengan strategi yang tepat, kopi Pace memiliki peluang besar untuk terus berkembang dan memperluas pangsa pasar dalam industri kopi yang dinamis.

Analisis Keuangan

Analisis keuangan dalam perencanaan biaya produksi dan proyeksi pendapatan menyoroti pentingnya strategi yang terarah dan terukur bagi Kopi Pace dalam mengatur bisnis kopi di Desa Pace. Untuk sukses dalam bisnis kopi seperti Kopi Pace, penting untuk merencanakan biaya produksi dengan teliti. Ini melibatkan evaluasi menyeluruh terhadap semua aspek yang terlibat dalam proses produksi kopi, mulai dari pembelian bahan baku hingga biaya tenaga kerja dan overhead. Dengan melakukan perencanaan biaya produksi secara efektif, Kopi Pace dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya dan mengendalikan biaya agar tetap kompetitif di pasar yang semakin ketat. Selain itu, proyeksi pendapatan juga menjadi perhatian utama dalam menjaga keberlanjutan bisnis. Dengan melakukan perencanaan biaya produksi yang teliti dan membuat proyeksi pendapatan yang akurat, Kopi Pace dapat meningkatkan peluang kesuksesan bisnis mereka di Desa Pace. Ini akan membantu pemilik mencapai tujuan untuk meningkatkan reputasi Desa Pace melalui produk kopi unggulan, sambil tetap memperkenalkan keindahan kopi dari Lereng Gunung Gumitir kepada lebih banyak orang. Dengan pendekatan yang terarah dan strategi yang matang, Kopi Pace memiliki potensi untuk menjadi pemain utama dalam industri kopi lokal dan memberikan dampak positif bagi ekonomi dan masyarakat setempat.

Analisis risiko

Kopi Pace mengidentifikasi beberapa risiko pasar potensial, termasuk perubahan dalam preferensi konsumen, fluktuasi harga bahan baku, dan persaingan yang intensif. Untuk mengurangi risiko-risiko ini, perusahaan mengadopsi strategi diversifikasi produk, menjaga hubungan yang kuat dengan pemasok, dan terus memantau tren pasar yang berkembang. Selain itu, Kopi Pace juga mengenali beberapa risiko keuangan, termasuk kurangnya likuiditas, peningkatan biaya produksi, dan kemungkinan penurunan pendapatan. Untuk mengelola risiko-risiko ini, perusahaan mengadopsi kebijakan keuangan yang konservatif, memantau arus kas secara teratur, dan mempertimbangkan opsi pembiayaan tambahan. Di samping itu, risiko operasional juga menjadi perhatian, seperti kegagalan mesin penggiling kopi, kekurangan stok bahan baku, dan potensi kerugian akibat kejahatan atau pencurian. Untuk mengurangi risiko-risiko ini, perusahaan mengadopsi kebijakan keamanan yang ketat, menjadwalkan pemeliharaan rutin untuk peralatan, dan memperhatikan kualitas dan keamanan bahan baku yang digunakan. Dengan mengidentifikasi, mengelola, dan memitigasi risiko-risiko ini, Kopi Pace berusaha untuk menjaga stabilitas dan keberlanjutan operasionalnya dalam menghadapi lingkungan bisnis yang dinamis.

Analisis keberlanjutan usaha

Berdasarkan analisis menyeluruh yang telah dilakukan terhadap berbagai aspek usaha Kopi Pace, termasuk keuangan, potensi pasar, dan risiko, disimpulkan bahwa perusahaan memiliki potensi besar untuk menjadi pemain yang sukses dalam industri kopi. Pertama-tama, dari segi keuangan, Kopi Pace memiliki keseimbangan yang sehat antara pendapatan dan biaya operasional, yang menunjukkan kemampuannya untuk menghasilkan keuntungan. Selain itu, perusahaan juga memiliki akses ke modal yang cukup untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan usaha. Selanjutnya, dalam hal potensi pasar, Kopi Pace memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau target pasar yang tepat dan memperkenalkan produknya kepada calon

pelanggan. Dengan mengetahui tren dan kebutuhan pasar, perusahaan dapat memposisikan dirinya sebagai penyedia solusi kopi berkualitas bagi konsumen yang semakin sadar akan kualitas produk. Terakhir, dalam menghadapi risiko-risiko yang mungkin timbul, Kopi Pace telah menunjukkan kematangan dalam merencanakan dan mengelola risiko-risiko tersebut. Dengan demikian, dengan fondasi yang kuat dalam pengelolaan sumber daya, pengembangan produk, dan strategi pemasaran yang tepat, Kopi Pace memiliki peluang yang besar untuk berkembang dan bersaing di pasar kopi yang semakin kompetitif. Dengan terus mempertahankan kualitas produk dan layanan, serta terus mengikuti perkembangan industri dan tren konsumen, perusahaan dapat memastikan keberhasilannya dalam jangka panjang.

KESIMPULAN

Kopi Pace memiliki dasar yang kuat sehingga ketika dipasarkan di pasar kopi lokal maupun regional akan sukses mendapat banyak peminat. Analisis potensi pasar menunjukkan bahwa permintaan akan kopi berkualitas terus meningkat, memberikan peluang bagi Kopi Pace untuk menarik perhatian konsumen dengan produk unik dan strategi pemasaran yang terencana. Selain itu, analisis keuangan menekankan pentingnya perencanaan biaya produksi yang matang dan proyeksi pendapatan yang realistis untuk menjaga stabilitas keuangan pada bisnis ini. Meskipun demikian, bisnis ini tidak terlepas dari risiko seperti persaingan pasar yang ketat, fluktuasi harga bahan baku, dan keterbatasan modal. Oleh karena itu, Kopi Pace perlu mengambil langkah-langkah strategis proaktif untuk mengatasi risiko-risiko tersebut dan mengurangi dampak negatifnya. Analisis keberlanjutan usaha menyoroti pentingnya mempertimbangkan aspek lingkungan, sosial, dan ekonomi dalam pengembangan bisnis.

Dengan memperhatikan aspek-aspek ini, Kopi Pace memiliki peluang untuk tidak hanya menciptakan keberhasilan ekonomi tetapi juga memberikan dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat setempat. Dengan pendekatan yang terarah dan strategi yang matang, Kopi Pace memiliki potensi untuk menjadi pemain utama dalam industri kopi lokal, sambil memberikan kontribusi yang signifikan bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Desa Pace. Dengan komitmen terhadap kualitas produk, strategi pemasaran yang cerdas, dan tanggung jawab sosial dan lingkungan, Kopi Pace dapat menjadi model bagi bisnis lokal lainnya dan menjadi bagian integral dari pertumbuhan berkelanjutan dalam industri kopi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, Abidatul et al. 2015. Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry. Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “Cozy” Kademangan Blitar. Vol. 23 No. 1 Juni 2015. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*.
- Hasan, Samsurijal et al. 2022. Studi Kelayakan Bisnis. CV. Pena Persada. Jawa Tengah. <https://www.goodnewsfromindonesia.id/2023/12/15/terus-bertambah-begini-sejarah-perkembangan-coffee-shop-di-indonesia>
- Harum, Sekar. 2022. Analisis Produksi Kopi Di Indonesia Tahun 2015-2020 Menggunakan Metode Cobb-Dougllass. Vol 1, No 2 (2022) p-ISSN 2621-3842 e-ISSN 2716-2443. *Growth: Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*. <https://sukorejo.semarangkota.go.id/umkm#:~:text=2.-,Usaha%20Kecil,tidak%20langsung%20dari%20usaha%20menengah.>
- Husnan, Suad dan Suwarsono. 1995. Studi Kelayakan Proyek UPP. AM YKN. Yogyakarta. <https://www.bizhare.id/media/bisnis/studi-kelayakan-bisnis>
- Nainggolan, Olivia Venessa. 2017. Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sepatu dan Sandal di Bogor. Vol.4 No.2 Hal 101 – 149. *Jurnal Bina Akuntansi*.
- Sugiyanto, H et al. 2020. Studi Kelayakan Bisnis. Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM). Banten.

