

Analisis Kelayakan Bisnis Kopitiam 212 Berkonsep Vintage di Bumiayu Sebagai Dasar Pengembangan dan Ekspansi Bisnis

Nindita Eva Arniati^{1*}, Diyas Safinahul Janah², Cucu Cahyati³, Muhammad Ikhsani Romadhon⁴, Muhammad Farkhan Abdillah⁵, Siti Badiatul Umroh⁶

^{1,2,3,4,5,6}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas

Peradaban, Indonesia

Email : ninditaeva1006@gmail.com

Abstract. *This research was conducted to assess the feasibility of Kopitiam 212, a vintage-style coffee shop operating in Bumiayu, and to examine its prospects for future business expansion. A descriptive qualitative method was applied, utilizing data obtained through interviews, field observations, and documentation. The analysis focused on several feasibility dimensions, including market and marketing conditions, technical and operational factors, management and human resources, financial performance, as well as environmental and social impacts. The results reveal that Kopitiam 212 serves a diverse customer base consisting of students, families, and young people, supported by its distinctive vintage atmosphere, high product quality, and promotional activities through digital platforms. Operationally, the business benefits from a strategic location, effective service processes, and the implementation of digital transaction facilities. Financial analysis indicates that the enterprise has successfully generated stable revenue and recovered its initial investment capital. In addition, the business contributes positively to local economic activity and community development. Based on these findings, Kopitiam 212 can be considered a feasible business venture with favorable opportunities for expansion into broader market areas.*

Keywords: *business feasibility; coffee shop; vintage concept; business development; expansion strategy.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Kopitiam 212 yang merupakan kedai kopi berkonsep vintage di Bumiayu serta mengkaji peluang pengembangan usahanya di masa mendatang. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi. Analisis kelayakan dilakukan berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan, serta aspek lingkungan dan sosial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kopitiam 212 memiliki pangsa pasar yang cukup luas, meliputi pelajar, keluarga, dan kalangan muda. Keunggulan usaha didukung oleh konsep vintage yang unik, kualitas produk yang terjaga, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi. Dari aspek operasional, usaha ini didukung oleh lokasi yang strategis, proses pelayanan yang efektif, serta penggunaan sistem pembayaran digital. Dari aspek keuangan, usaha mampu menghasilkan pendapatan yang stabil dan telah mencapai pengembalian modal awal. Selain itu, keberadaan usaha memberikan dampak positif terhadap aktivitas ekonomi di lingkungan sekitar. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, Kopitiam 212 dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki peluang yang baik untuk melakukan ekspansi ke wilayah pasar yang lebih luas.

Kata kunci: kelayakan bisnis; kedai kopi; konsep vintage; pengembangan usaha; strategi ekspansi.

1. LATAR BELAKANG

Industri kuliner di Indonesia terus mengalami pertumbuhan yang pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap tempat yang tidak hanya menyediakan makanan dan minuman, tetapi juga menawarkan kenyamanan serta pengalaman yang menarik. Saat ini, keberadaan kafe dan kedai kopi telah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat, terutama bagi kalangan pelajar, mahasiswa,

pekerja, maupun keluarga. Fenomena tersebut mendorong pelaku usaha untuk menghadirkan konsep yang berbeda dan memiliki ciri khas agar mampu menarik minat konsumen di tengah persaingan yang semakin ketat. Salah satu konsep yang berkembang adalah kopitiam bernuansa vintage yang menggabungkan sajian kuliner dengan suasana klasik yang memberikan pengalaman unik bagi pengunjung.

Keberhasilan sebuah usaha tidak hanya ditentukan oleh ide bisnis yang menarik, tetapi juga oleh kemampuan usaha tersebut dalam memenuhi kebutuhan pasar dan mempertahankan keberlanjutannya. Oleh karena itu, diperlukan studi kelayakan bisnis untuk mengkaji berbagai aspek yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, seperti kondisi pasar, operasional, dan keuangan. Menurut Adelia et al., (2024), studi kelayakan bisnis berperan penting dalam membantu pelaku usaha menilai peluang dan risiko yang mungkin muncul sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif.

Di tengah meningkatnya jumlah usaha kuliner, kualitas produk menjadi faktor yang sangat menentukan pilihan konsumen. Produk yang memiliki cita rasa baik, bahan baku berkualitas, serta penyajian yang menarik akan memberikan nilai tambah bagi pelanggan. Selain itu, kualitas pelayanan juga memiliki peran yang tidak kalah penting dalam menciptakan pengalaman positif bagi konsumen. Penelitian Naini et al., (2022) menunjukkan bahwa kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh secara positif terhadap tingkat kepuasan pelanggan yang pada akhirnya dapat meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap suatu usaha.

Kopitiam berkonsep vintage di Bumiayu merupakan salah satu usaha yang hadir dengan menawarkan kombinasi antara suasana yang nyaman dan produk kuliner yang berkualitas. Usaha ini memanfaatkan peluang pasar yang masih terbuka karena belum banyaknya usaha sejenis di wilayah tersebut. Berbagai strategi diterapkan untuk menarik pelanggan, seperti menjaga konsistensi rasa makanan dan minuman, menggunakan bahan baku yang segar, memberikan pelayanan yang ramah, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Upaya tersebut mampu menarik berbagai kelompok konsumen, mulai dari pelajar, keluarga, hingga kalangan remaja.

Berdasarkan hasil observasi, usaha ini menunjukkan perkembangan yang cukup baik yang ditandai dengan stabilnya jumlah pelanggan serta kemampuan usaha dalam mencapai pengembalian modal. Selain itu, pemilik usaha memiliki rencana untuk

memperluas jaringan bisnis melalui pembukaan cabang baru di Purwokerto. Rencana pengembangan tersebut tentu memerlukan pertimbangan yang matang agar investasi yang dilakukan dapat memberikan hasil yang optimal. Oleh sebab itu, diperlukan analisis kelayakan bisnis yang mencakup aspek pasar, operasional, dan keuangan untuk mengetahui tingkat kesiapan usaha dalam melakukan ekspansi. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai potensi pengembangan usaha serta menjadi dasar dalam menentukan strategi bisnis yang tepat pada masa mendatang. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai potensi pengembangan usaha serta menjadi dasar dalam menentukan strategi bisnis yang tepat pada masa mendatang. Oleh karena itu, dalam melakukan ekspansi bisnis, perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis guna menilai kesiapan usaha dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat.

2. KAJIAN TEORITIS

Studi kelayakan bisnis adalah proses analisis yang dilakukan untuk mengevaluasi apakah sebuah usaha layak untuk dikerjakan, dikembangkan, atau diperluas dengan memperhatikan berbagai faktor yang berpengaruh terhadap kelangsungan usaha tersebut. Analisis ini bertujuan mengurangi risiko dan membantu dalam membuat keputusan untuk pengembangan bisnis (Namira Aulia & Wiyono, 2023; ZA & Wibowo, 2023).

Aspek pasar dan pemasaran adalah bagian penting dalam analisis kelayakan bisnis yang bertujuan untuk mengetahui peluang pasar, mengelompokkan pelanggan, memahami kondisi para pesaing, serta menentukan strategi pemasaran yang digunakan. Dalam bidang usaha kafe, penggunaan media sosial dan metode pemasaran yang tepat bisa membuat usaha lebih kompetitif serta meningkatkan cakupan pasar yang lebih luas (Ardiwijaya & Pradhipta, 2025; Iwan Prasetyo et al., 2024).

Aspek teknis dan operasional meliputi pemilihan tempat usaha, cara melayani pelanggan, pengelolaan bahan yang digunakan, serta penggunaan teknologi untuk membantu jalannya operasi usaha. Manajemen operasional yang baik membantu menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan, sehingga bisa memperkuat kelangsungan bisnis (Wicaksono et al., 2024)

Aspek manajemen dan sumber daya manusia mencakup cara pengorganisasian, proses merekrut karyawan, pembagian pekerjaan, serta penerapan manajemen strategis dalam mengelola bisnis. Manajemen yang baik bisa membantu perusahaan tetap berjalan lancar dan mendukung tujuan pembangunan bisnisnya (Ahmad Ghofur Zauharudin et al., 2026).

Aspek keuangan digunakan untuk mengevaluasi kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan dan memulihkan dana yang telah diinvestasikan. Evaluasi terhadap modal usaha, biaya operasional, pendapatan, dan pengembalian modal merupakan indikator penting dalam menentukan tingkat kelayakan suatu usaha (Purbaningrum, 2026; ZA & Wibowo, 2023).

Selain itu, aspek lingkungan dan sosial juga harus diperhatikan karena berkaitan dengan dampak usaha terhadap lingkungan sekitar serta peran usaha tersebut dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat. Kekinian, kelangsungan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan mendapatkan laba, tetapi juga pada dukungan masyarakat dan cara mengelola lingkungan yang baik, seperti yang dicatat oleh Putri et al., (2020).

Berdasarkan berbagai aspek tersebut, bisnis dapat dinilai secara menyeluruh sehingga bisa menjadi dasar dalam menentukan strategi pengembangan dan ekspansi usaha. Penelitian ini mengevaluasi kemampuan bisnis Kopitiam 212 untuk berkembang ke daerah baru dengan menganalisis aspek pasar dan pemasaran, teknis serta operasional, manajemen dan tenaga kerja, keuangan, serta dampak lingkungan dan sosial.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk memperoleh gambaran mendalam mengenai kelayakan bisnis Kopitiam 212 serta peluang pengembangan usaha melalui rencana ekspansi. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggali informasi secara komprehensif berdasarkan kondisi nyata di lapangan.

Ruang lingkup penelitian difokuskan pada analisis kelayakan bisnis Kopitiam 212 yang berlokasi di Bumiayu, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah. Kajian dilakukan terhadap beberapa aspek utama, yaitu aspek pasar dan pemasaran, teknis dan

operasional, manajemen dan sumber daya manusia, keuangan, serta lingkungan dan sosial yang berkaitan dengan aktivitas usaha.

Informan penelitian ditentukan dengan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan secara sengaja berdasarkan pengetahuan dan keterlibatan mereka terhadap objek penelitian. Informan utama adalah pemilik Kopitiam 212, sedangkan informan pendukung terdiri atas karyawan dan pelanggan yang memiliki pengalaman serta pemahaman mengenai operasional usaha.

Data yang digunakan terdiri atas data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen usaha, literatur ilmiah, jurnal penelitian, serta sumber relevan lainnya. Instrumen yang digunakan meliputi pedoman wawancara, lembar observasi, alat perekam suara, dan perangkat dokumentasi.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi terkait pengelolaan usaha, kondisi bisnis, serta rencana ekspansi. Observasi dilakukan dengan mengamati aktivitas operasional dan kondisi lingkungan usaha. Dokumentasi digunakan sebagai data pendukung hasil wawancara dan observasi.

Analisis data menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan menyeleksi dan mengelompokkan data sesuai fokus penelitian. Data kemudian disajikan dalam bentuk uraian deskriptif untuk memudahkan interpretasi. Tahap akhir dilakukan penarikan kesimpulan untuk menilai kelayakan bisnis Kopitiam 212 serta potensi pengembangan melalui strategi ekspansi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Kopitiam 212 adalah usaha kopi yang berkonsep vintage, terletak di Bumiayu, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah. Usaha ini mulai berjalan pada 10 Januari 2026 dengan uang awal sejumlah Rp175.000.000 yang semuanya diperoleh dari dana pribadi pemilik bisnis, tanpa bantuan atau keterlibatan investor. Hingga penelitian dilakukan, usaha tersebut sudah berjalan lebih dari lima bulan dan mempekerjakan 11 orang tenaga kerja.

Konsep gaya vintage yang dicampur dengan suasana yang hangat dan rumah tangga

menjadi ciri khas khas yang membedakan Kopitiam 212 dari tempat kopi lainnya di daerah Bumiayu. Keunikan itu menjadi salah satu hal yang membuat konsumen tertarik dan juga menjadi hal penting dalam membangun bisnis.

B. Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan wawancara dan pengamatan, Kopitiam 212 melayani berbagai kalangan pelanggan, seperti pelajar, keluarga, remaja, dan pemuda. Pola kunjungan juga berbeda-beda tergantung pada jam operasional, yang menunjukkan bahwa bisnis tidak hanya mengandalkan satu kelompok pelanggan saja. Kondisi ini menunjukkan bahwa kemungkinan penurunan permintaan bisa dikurangi karena ada beberapa segmen pasar yang masih bergerak aktif.

Selain itu, strategi pemasaran yang digunakan melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok menunjukkan bahwa usaha tersebut telah memanfaatkan kemajuan teknologi digital untuk memperluas cakupan pasar. Promosi secara digital ini tidak hanya membuat usaha lebih dikenal, tetapi juga membantu membangun citra merek di kalangan generasi muda.

Jika dilihat dari sudut pandang pemasaran, ketika usaha berhasil mencapai berbagai kelompok pasar, itu berarti produk tersebut cocok dengan kebutuhan para pemakainya. Ini sesuai dengan penelitian Iwan Prasetyo et al., (2024) yang menyebutkan bahwa penggunaan media sosial dalam pemasaran kafe dapat meningkatkan cakupan pasar secara signifikan. Selain itu, Ardiwijaya (2025) menyatakan bahwa komunikasi pemasaran berbasis digital merupakan faktor penting dalam meningkatkan daya saing usaha. Karena itu, aspek pasar dan pemasaran Kopitiam 212 dianggap cukup baik untuk mendukung pengembangan bisnis ke Purwokerto.

C. Analisis Aspek Teknis dan Operasional

Penelitian menunjukkan bahwa Kopitiam 212 memiliki sistem kerja yang sudah teratur. Proses pelayanan berjalan dengan durasi penyajian makanan sekitar 10 menit dan minuman paling lama 20 menit saat kondisi sedang ramai. Pengelolaan bahan baku dilakukan setiap hari agar produk tetap segar, dan didukung oleh sistem pembayaran digital serta layanan pesan online.

Jika dilihat lebih dalam, efisiensi operasional ini menunjukkan bahwa usaha sudah bisa menjaga kesetimbangan antara kualitas pelayanan dan kecepatannya. Kondisi ini

menjadi hal utama dalam bisnis kafe yang sangat tergantung pada pengalaman pelanggan.

Hal ini sesuai dengan pendapat ZA & Wibowo, (2023) yang mengatakan bahwa aspek teknis dan operasional sangat penting dalam menentukan apakah usaha tersebut layak, terutama dalam mempertahankan kualitas produk dan layanan. Selain itu, Namira Aulia & Wiyono, (2023) menekankan bahwa pengelolaan operasional yang baik adalah salah satu tanda penting dalam menentukan kesuksesan usaha kafe. Dengan demikian, aspek teknis dan operasional Kopitiam 212 dianggap sudah memenuhi syarat.

D. Analisis Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Kopitiam 212 memiliki 11 karyawan, sebagian besar dari mereka sudah pernah bekerja di bidang kuliner sebelumnya. Rekrutmen dilakukan melalui wawancara tanpa ada pelatihan resmi yang teratur. Pemilik mengingatkan para karyawan untuk tetap menjaga budaya kerja dengan cara menyapa, tersenyum, dan memberi salam kepada pelanggan agar pelayanan tetap berkualitas.

Jika dianalisis, kondisi ini menunjukkan bahwa tenaga kerja sudah sanggup mendukung kegiatan operasional saat ini. Namun, tidak adanya SOP tertulis dan pelatihan yang berkelanjutan bisa menjadi kelemahan jika usaha ingin melakukan ekspansi.

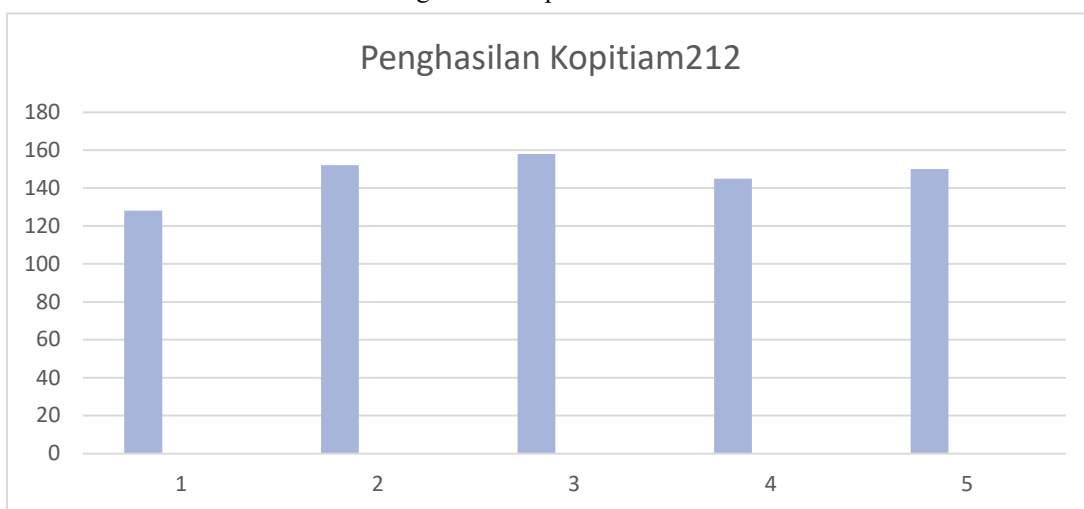
Ini sesuai dengan penelitian Wicaksono et al., (2024), yang mengatakan bahwa mengelola tenaga kerja dengan baik sangat penting untuk mendukung pertumbuhan bisnis. Selain itu, Zauharudin et al., (2026) menekankan bahwa pengelolaan strategis dan penguatan organisasi merupakan faktor penting dalam mencapai kesuksesan ekspansi bisnis. Oleh karena itu, aspek manajemen dan SDM dianggap cukup memadai, tetapi masih perlu diperkuat sebelum melakukan ekspansi.

E. Analisis Aspek Keuangan dan Daya Dukung Modal

Modal awal usaha sebesar 175 juta rupiah berasal dari uang pribadi sang pemilik tanpa ada campur tangan investor. Pengeluaran untuk biaya operasional harian, terutama listrik dan PDAM, mencapai sekitar Rp5.000.000 setiap bulannya. Berdasarkan hasil wawancara, omzet per hari kerja mencapai sekitar empat juta rupiah, sedangkan pada akhir pekan bisa naik hingga dua kali lipat. Secara umum, rata-rata omzet per bulan berada di kisaran Rp150 juta.

Berdasarkan data dari lima bulan pertama operasional, bulan Maret mencatatkan pendapatan tertinggi sebesar kurang lebih Rp158.000.000, sedangkan bulan April memiliki pendapatan terendah yaitu sekitar Rp145.000.000. Meskipun ada perubahan naik turun, rata-rata penghasilan setiap bulannya mencapai sekitar 146.600.000 rupiah. Perubahan itu masih dalam rentang normal dan tidak menunjukkan penurunan yang berkelanjutan.

Grafik 1. Penghasilan Kopitiam 212 Selama Lima Bulan



Sumber: Data primer yang diolah dari hasil wawancara dengan pemilik Kopitiam 212 (2026)

Jika dilihat lebih dalam, stabilitas pendapatan ini menunjukkan bahwa usaha sudah mencapai titik impas, artinya modal awal sudah kembali dan usaha mulai menghasilkan keuntungan. Kondisi ini menunjukkan bahwa Kopitiam 212 memiliki uang tunai yang cukup dan kemampuan keuangan baik untuk menjalankan operasi secara terus-menerus.

Dalam konteks mengevaluasi kemungkinan berkembang, kemampuan mencapai titik impas dan tidak memerlukan bantuan investor menjadi tanda penting bahwa usaha memiliki kebebasan finansial. Ini sesuai dengan pendapat ZA & Wibowo (2023) yang mengatakan bahwa kemampuan menghasilkan keuntungan adalah indikator utama dalam menilai kelayakan usaha. Selain itu, Purbaningrum (2026) menekankan bahwa evaluasi keuangan merupakan dasar utama dalam membuat keputusan investasi. Putri dan tim peneliti tahun 2020 juga menyatakan bahwa stabilitas keuangan adalah faktor penting dalam mewujudkan usaha yang berkelanjutan jangka panjang.

Sebelum memperluas bisnis ke Purwokerto, diperlukan perhitungan yang

lebih jelas mengenai kebutuhan dana untuk cabang baru, perkiraan biaya operasional, serta prediksi pendapatan di lokasi tersebut. Analisis itu penting agar risiko bisnis bisa dikurangi dan ekspansi bisa terus berjalan dengan baik. Oleh karena itu, aspek keuangan dan kemampuan modal Kopitiam 212 dapat dikatakan cukup memadai untuk mendukung rencana pengembangan usaha tersebut.

F. Analisis Aspek Lingkungan dan Sosial

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan Kopitiam 212 memberikan dampak positif terhadap lingkungan sekitar, terutama dalam meningkatkan aktivitas ekonomi lokal di wilayah Bumiayu. Pengelolaan sampah dilakukan secara rutin dan hingga saat ini tidak terdapat keluhan dari masyarakat sekitar, sehingga hubungan antara usaha dan lingkungan sosial berjalan dengan baik.

Jika dianalisis lebih lanjut, penerimaan masyarakat yang baik menunjukkan bahwa Kopitiam 212 memiliki hubungan sosial yang harmonis dengan lingkungan sekitarnya. Kondisi ini penting karena keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh aspek ekonomi, tetapi juga oleh dukungan sosial dari masyarakat sekitar yang menjadi bagian dari ekosistem usaha.

Dalam konteks rencana ekspansi ke Purwokerto, aspek ini menjadi relevan karena keberhasilan usaha di lokasi baru juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan adaptasi sosial terhadap lingkungan yang berbeda. Purwokerto sebagai wilayah dengan tingkat mobilitas tinggi dan keberagaman sosial menuntut usaha untuk mampu menjaga hubungan baik dengan masyarakat sekitar serta tetap mempertahankan standar pengelolaan lingkungan yang baik. Oleh karena itu, pengalaman positif Kopitiam 212 dalam pengelolaan lingkungan sosial di Bumiayu dapat menjadi modal awal dalam proses ekspansi, namun tetap diperlukan penyesuaian terhadap karakteristik sosial di lokasi baru.

Putri et al. (2020) menyatakan bahwa aspek lingkungan dan sosial merupakan faktor penting dalam kelayakan bisnis karena berpengaruh langsung terhadap keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Berdasarkan hal tersebut, aspek lingkungan dan sosial Kopitiam 212 dinilai **layak**, baik untuk operasional saat ini maupun sebagai pendukung rencana ekspansi ke Purwokerto.

G. Analisis Kelayakan Ekspansi ke Purwokerto

Berdasarkan pengecekan dari berbagai aspek, Kopitiam 212 memiliki

kemungkinan yang cukup baik untuk berkembang ke Purwokerto. Dari segi pasar dan pemasaran, usaha ini memiliki keunggulan dengan konsep vintage yang berbeda dan mampu menjangkau banyak pelanggan, sehingga memiliki potensi untuk diterima oleh pasar baru yang memiliki konsumen dengan karakteristik lebih beragam. Ini menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup baik untuk mendukung pertumbuhan usaha (Ardiwijaya & Pradhipta, 2025; Iwan Prasetyo et al., 2024)

Dari segi operasional, sistem pelayanan, pengelolaan bahan baku, dan penggunaan teknologi digital sudah berjalan cukup efektif. Efisiensi operasional ini menunjukkan bahwa proses bisnis sudah memiliki dasar yang cukup stabil dan siap dikembangkan ke level yang lebih besar. Kondisi tersebut sesuai dengan penelitian ZA & Wibowo (2023) yang menekankan bahwa aspek operasional merupakan faktor penting dalam menentukan apakah usaha tersebut layak dan dapat berkelanjutan.

Dari segi keuangan, usaha sudah mencapai titik impas dengan aliran uang yang positif dan mampu menghasilkan omzet yang tetap stabil. Kondisi ini menunjukkan bahwa bisnis memiliki kemampuan finansial sendiri yang bisa digunakan sebagai sumber dana untuk berkembang tanpa harus meminta bantuan dari pihak luar. Ini sesuai dengan pendapat ZA & Wibowo (2023) serta Purbaningrum (2026) yang menyatakan bahwa kemampuan menghasilkan keuntungan dan kemampuan mengevaluasi keuangan merupakan dasar utama dalam membuat keputusan investasi. Selain itu, Putri et al. (2020) juga menekankan bahwa stabilitas keuangan merupakan faktor penting dalam menjaga kelangsungan usaha.

Sementara itu, dari segi sumber daya manusia, tenaga kerja yang ada memiliki pengalaman di bidang operasional, tetapi belum didukung oleh sistem pelatihan dan SOP yang terdokumentasi secara resmi. Kondisi ini menunjukkan bahwa kemampuan tenaga kerja masih harus ditingkatkan agar bisa mendukung pertumbuhan bisnis. Ini sesuai dengan pendapat (Wicaksono et al. (2024) dan Ahmad Ghofur Zauharudin et al. (2026) yang menekankan bahwa meningkatkan manajemen dan tenaga kerja merupakan faktor penting dalam mencapai kesuksesan pengembangan usaha.

Jika dilihat secara mendalam, Kopitiam 212 sudah memiliki dasar internal yang cukup kuat untuk melakukan penambahan cabang. Wicaksono Affan Rafi Eko & Mulyanto Heru, (2024) mengatakan bahwa membangun usaha membutuhkan persiapan dari berbagai hal di dalam perusahaan, sedangkan Ahmad Ghofur

Zauharudin et al. (2026) menekankan bahwa berhasilnya ekspansi bisnis tergantung pada kesiapan manajemen dan kemampuan organisasi untuk beradaptasi.

Namun, sebelum memperluas bisnis ke Purwokerto, beberapa hal perlu diperkuat, seperti membuat SOP, meningkatkan sistem manajemen, mengdigitalisasi pencatatan keuangan, serta melakukan analisis pasar yang lebih dalam mengenai kebiasaan konsumen dan tingkat persaingan di daerah tersebut.

Oleh karena itu, berdasarkan hasil analisis secara keseluruhan, Kopitiam 212 dianggap bisa mengembangkan bisnisnya ke Purwokerto, asalkan sistem manajemen dan operasional diperkuat terlebih dahulu agar usaha tetap berjalan lancar dan berkelanjutan dalam skala yang lebih besar.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Kopitiam 212 merupakan usaha kedai kopi berkonsep vintage yang memiliki prospek bisnis yang baik dan layak untuk dijalankan serta dikembangkan. Dari aspek pasar dan pemasaran, usaha ini mampu menjangkau berbagai segmen konsumen, mulai dari pelajar, keluarga, hingga kalangan muda. Keunggulan konsep vintage yang dipadukan dengan kualitas produk dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi menjadi faktor yang mendukung daya saing usaha di tengah perkembangan bisnis coffee shop di Bumiayu.

Dari aspek teknis dan operasional, Kopitiam 212 didukung oleh lokasi yang strategis, proses pelayanan yang cukup efektif, serta pengelolaan bahan baku yang baik sehingga kualitas produk dapat terjaga. Pada aspek manajemen dan sumber daya manusia, usaha telah memiliki tenaga kerja yang cukup untuk mendukung kegiatan operasional, meskipun masih diperlukan pengembangan dalam bentuk pelatihan dan penyusunan standar kerja yang lebih terstruktur.

Dari aspek keuangan, usaha menunjukkan kinerja yang positif dengan kemampuan menghasilkan omzet yang baik dan telah mencapai titik impas (*Break even point*/BEP). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha mampu mendukung keberlangsungan operasional dan memiliki potensi untuk terus berkembang. Selain itu, keberadaan Kopitiam 212 juga memberikan dampak positif terhadap aktivitas ekonomi dan keramaian lingkungan sekitar.

Berdasarkan keseluruhan aspek yang dianalisis, Kopitiam 212 dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki peluang yang baik untuk melakukan ekspansi usaha ke wilayah yang lebih luas, khususnya Purwokerto, dengan tetap memperhatikan kesiapan sumber daya, kondisi pasar, dan strategi pengelolaan bisnis yang berkelanjutan. (Rayhan & Isharina, 2024; Rita & Davidson, n.d.; Zauharudin et al., 2026)

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh pihak pengelola Kopitiam 212. Pertama, usaha perlu terus mempertahankan kualitas makanan, minuman, dan pelayanan yang selama ini menjadi keunggulan utama dalam menarik serta mempertahankan pelanggan. Konsistensi kualitas produk dan pelayanan menjadi faktor penting dalam menjaga kepuasan konsumen di tengah persaingan usaha yang semakin meningkat.

Kedua, pengelola disarankan untuk meningkatkan sistem manajemen usaha melalui penyusunan standar operasional prosedur (SOP) yang lebih terstruktur serta memberikan pelatihan secara berkala kepada karyawan. Langkah ini dapat membantu meningkatkan efektivitas kerja dan menjaga kualitas pelayanan secara konsisten. Ketiga, pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara manual sebaiknya mulai dikembangkan dengan memanfaatkan sistem digital agar pengelolaan keuangan menjadi lebih efektif, akurat, dan mudah dalam proses evaluasi usaha.

Keempat, sebelum merealisasikan rencana pembukaan cabang di Purwokerto, perlu dilakukan analisis pasar yang lebih mendalam terkait tingkat persaingan, karakteristik konsumen, dan potensi lokasi usaha. Hal ini bertujuan untuk meminimalkan risiko serta meningkatkan peluang keberhasilan ekspansi bisnis. Terakhir, penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji kelayakan bisnis coffee shop dengan pendekatan yang lebih luas, misalnya menggunakan kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif sehingga diperoleh hasil analisis yang lebih komprehensif dan mendalam.

DAFTAR REFERENSI

Adelia, M., Islam, U., Sumatera, N., Wadi, U. M. A., Haryanti, U. S., Negeri, U. I., & Utara, S. (2024). OVERVIEW STUDI KELAYAKAN BISNIS. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 1(4). <https://doi.org/10.61722/jaem.v1i4.3107>

- Ananda, W., & Purbaningrum, K. (2026). Sistem Pendukung Keputusan Evaluasi Kelayakan Usaha Kono Coffee dengan TOPSIS dan SAW. *JUSIFOR: Jurnal Sistem Informasi Dan Informatika*, 5(1), 58–68.
<https://doi.org/10.70609/jusifor.v5i1.8276>
- Ardiwijaya, M. V., & Pradhipta, A. Y. (2025). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Usaha Coffee shop di Indonesia. In *FHISIP Universitas Terbuka* (Vol. 1, Number 2).
- Iwan Prasetyo, M., Verlandes, Y., & Ekonomi, F. (2024). “KOPI TEMAN LAMA” KOTA MOJOKERTO. In *Journal Of Global Humanistic Studies philosophiamundi.id/ e-issn* (Vol. 2, Number 4).
- Lindiani Lindiani, Indah Registiana, Fauzan Fajrullah, & Indah Noviyanti. (2024). Analisis Strategi Promosi Bisnis UMKM Coffee Shop Dengan Menggunakan Media Sosial. *Jurnal Bintang Manajemen*, 2(2), 75–93.
<https://doi.org/10.55606/jubima.v2i2.3061>
- Naini, N. F., Sugeng Santoso, Andriani, T. S., Claudia, U. G., & Nurfadillah. (2022). The Effect of Product Quality, Service Quality, Customer Satisfaction on Customer Loyalty. *Journal of Consumer Sciences*, 7(1), 34–50.
<https://doi.org/10.29244/jcs.7.1.34-50>
- Namira Aulia, R., & Wiyono, S. N. (2023). *Mimbar Agribisnis: PERSPEKTIF PELAKU USAHA DAN KONSUMEN KEDAI KOPI DI KOTA BANDUNG TERHADAP TREN CAFÉ-HOPPING PERSPECTIVES OF COFFEE SHOP BUSINESS OWNERS AND CONSUMERS IN BANDUNG CITY REGARDING THE CAFÉ-HOPPING TREND*.
- Putri, N. A., Saidah, Z., Supyandi, D., & Trimio, L. (2020). Analisis Kelayakan Bisnis Kedai Kopi (Studi Kasus Pada Agrowisata N8 Malabar, Pangalengan, Kabupaten Bandung). *Journal of Food System and Agribusiness*, 89–100.
<https://doi.org/10.25181/jofsa.v3i2.1564>
- Rayhan, M., & Isharina, I. K. (2024). Studi Perencanaan Bisnis Terhadap Strategi Dan Pengembangan Umkm. *Jurnal Kewirausahaan Dan Inovasi*, 3(3), 761–772.
<https://doi.org/10.21776/jki.2024.03.3.12>
- Rita, R., & Davidson, D. (n.d.). *Jurnal Perspektif Manajerial dan Kewirausahaan (JPMK) PENGARUH PRODUCT QUALITY DAN SERVICE QUALITY*

- TERHADAP CUSTOMER SATISFACTION YANG BERDAMPAK PADA
CUSTOMER LOYALTY*. Retrieved <http://jurnal.undira.ac.id/index.php/jpmk/>
- Silvia, N., Damayanti, T., Aprilia Muzsyifa, R., & Lestari, K. (n.d.). *Jurnal Ilmu
Pendidikan dan Teknologi ANALISIS STRATEGI PROMOSI BISNIS UMKM
COFFEE SHOP DENGAN MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL (STUDI KASUS:
SCENT COFFEE & EATERY*. Retrieved <https://journalversa.com/s/index.php/jipt>
- Taufik, A., Santoso, S., Fahmi, M. I., Restuanto, F., & Yamin, S. (2022). The Role of
Service and Product Quality on Customer Loyalty. *Journal of Consumer Sciences*,
7(1), 68–82. <https://doi.org/10.29244/jcs.7.1.68-82>
- Wicaksono Affan Rafi Eko, & Mulyanto Heru. (2024). *MENGOPTIMALKAN
PERTUMBUHAN BISNIS: KAJIAN KOMPREHENSIF TERHADAP
PELAKSANAAN MANAJERIAL EKONOMI MELALUI TINJAUAN SISTEMATIS*.
- ZA, S. Z., & Wibowo, A. (2023). ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS KEDAI
KOPI (STUDI KASUS PADA KEDAI KOPI MOJO'O COFFEE DI GANG
MAWAR, SEMPAJA SAMARINDA). *PRIMER : Jurnal Ilmiah Multidisiplin*,
1(2), 144–151. <https://doi.org/10.55681/primer.v1i2.62>
- Zauharudin, A. G., Rahmi, K., Dumaris Siregar, R., Manajemen, K. K., Umkm, S., &
Usaha, P. (2026). *Penerapan Manajemen Stratejik dalam Pegembangan Usaha
Pada UMKM Coffee Shop Hus Brew ARTICLE INFO ABSTRAK*.
<https://doi.org/10.64845/optimanus.v2i1>