



Pendapatan Usaha Mahalona Kopi

**Malika Hayatun Nisa¹, Yuli Manda Sari², Santi Pertiwi Hari Sandi³,
Dwi Epty Hidayaty⁴**

^{1,2,3,4}Universitas Buana Perjuangan Karawang

Email: mn21.malikanisa@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, mn21.yulimandasari@mhs.ubpkarawang.ac.id²,
santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id³, dwi.epty@ubpkarawang.ac.id⁴

Abstract. *The purpose of this visit was to find out how the income in the Mahalona Coffee business. Income is very important in the sustainability of a business, because income is the object of business activities. The more products produced by Mahalona Kopi, the higher the probability of net income received by entrepreneurs. Vice versa, the fewer products produced by Mahalona Kopi, the lower the net income obtained. The data presented in this article is carried out within one day, namely in April 2023 at the Mahalona Coffee trading business location at ruko city walk galuh mas raya XI A number 2-23. Using primary data obtained by conducting direct interviews with business owners, namely Abiyyu Nur Faris. In the data collected, Mahalona Coffee has a fairly large monthly income, with 9 workers. Therefore, this interview aims to find out the income in the Mahalona Coffee business. The methods used are observation, direct interviews, and documentation, such as taking photos or videos when collecting information related to Mahalona Kopi.*

Keywords: *Income, Business, Coffee*

Abstrak. Tujuan kunjungan ini untuk mengetahui bagaimana pendapatan pada usaha Mahalona Kopi. Pendapatan yaitu hal yang penting dalam keberlangsungan suatu usaha, karena pendapatan menjadi obyek atas kegiatan usaha. Semakin produk yang dihasilkan Mahalona Kopi maka probabilitas pendapatan bersih yang diterima pengusaha akan semakin tinggi. Begitu juga sebaliknya semakin sedikit produk yang dihasilkan oleh Mahalona Kopi maka pendapatan bersih yang diperoleh semakin rendah. Data yang disajikan pada artikel ini dilaksanakan dalam kurun waktu satu hari yaitu pada bulan April 2023 pada usaha dagang Mahalona Kopi yang berlokasi di ruko city walk, jl galuh mas raya blok XIA no. 2-23. Menggunakan data primer yang diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha yaitu Abiyyu Nur Faris. Pada data yang dikumpulkan mahalona Kopi memiliki pendapatan perbulan yang terbilang besar, dengan memiliki 9 orang tenaga kerja. Oleh karena itu, wawancara ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan pada usaha Mahalona Kopi. Metode yang digunakan yaitu observasi, wawancara langsung, dan dokumentasi, seperi mengambil foto atau video pada saat mengumpulkan informasi terkait Mahalona Kopi.

Kata kunci: Pendapatan, Usaha, Kopi

LATAR BELAKANG

Alasan untuk memilih judul “Pendapatan Usaha Mahalona Kopi” yaitu karena memiliki minat dan tertarik pada judul tersebut, serta isu yang diangkat juga relevan dengan jurusan saat ini.

Kafe yang juga dikenal sebagai kafe sangat mudah ditemukan saat ini, terutama di Karawang. Hal ini karena sebagian besar pengunjung adalah remaja, antara 18-35 tahun. Fenomena tersebut tentu menimbulkan banyak pertanyaan, salah satunya “mengapa kafe dengan menu kopi populer di kalangan remaja?”

Para remaja lebih menyukai kafe atau kedai kopi karena sudah menjadi gaya hidup masyarakat khususnya kalangan remaja. Banyak remaja datang ke kafe atau kedai kopi bukan hanya karena ingin menikmati nikmatnya ngopi, tapi karena ingin ketinggalan orang lain dan eksis, asiknya tempat nongkrong, sepi dan tenang dibandingkan restoran, bahkan menambah estetika desain ruangan yang membuat banyak remaja tertarik untuk berkunjung, nyaman untuk mengerjakan tugas atau bekerja, yang membuat banyak remaja yang sedang nugas atau mengerjakan kerja kantoran meminum secangkir kopi. musik yang diputar di cafe dan kedai kopi juga biasanya merupakan musik terbaru yang sedang booming dikalangan masyarakat khususnya remaja.

Kopi Mahalona merupakan UMKM di industri kopi yang tidak hanya menawarkan kopi Mahalona tetapi juga non kopi seperti teh hijau, coklat, Lahaina. Mahalona Kopi didirikan pada 3 Agustus 2019 dan dikelola oleh 3 orang. Mahalona ini terletak di pusat kota di sebuah toko berjalan di Jalan Raya Galuh Mas XIA Blok 2-23. Perkembangan teknologi saat ini sangat mempengaruhi cara berpikir, perilaku dan budaya masyarakat, selain itu dunia bisnis berkembang pesat dengan perkembangan teknologi, misalnya mendaftarkan perusahaan di grab food, gojek food dan shoppe food. Saat ini banyak sekali budaya di Indonesia yang sudah terpengaruh oleh budaya asing, seperti budaya minum morning coffee, dimana kopi Mahalona mengusung konsep coffee morning dan jam bukanya adalah 07:00-22:00.

Mahalona kopi ini mempunyai signature dari produknya yaitu bonalona memiliki rasa kopi yang pas antara perpaduan dengan susu serta konsistensi dalam segi rasanya. Segmen dari mahalona kopi ini untuk kalangan umum baik remaja maupun orang tua.

Industri kedai kopi merupakan bisnis yang menjanjikan. Bentuk kafe modern sangat beragam, mulai dari kafe dengan tampilan eksklusif hingga kafe biasa. Toko-toko ini memiliki spesifikasi sendiri untuk menjual produk mereka. Saat ini bisnis kedai kopi terlihat memiliki konsep lokasi yang menarik, konsep penjualan, konsep kemasan, konsep menu dan konsep pelayanan. Suasana setiap kedai kopi memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga menjadi salah satu daya tarik bagi konsumen, dan cita rasa kopi yang khas memberikan rasa tersendiri saat konsumen meminumnya. Kepopuleran kopi juga mempengaruhi perkembangan bisnis, terbukti dengan banyaknya kedai kopi di Kabupaten Karawang, salah satunya adalah Mahalona Kopi.

KAJIAN TEORITIS

Teori produksi

Produksi adalah teori yang menjelaskan hubungan antara jumlah produk dan faktor produksi yang digunakan. Kegiatan produksi tidak dapat dilakukan jika tidak ada bahan baku untuk melakukan proses produksi. Konsep lain dari produksi adalah hasil akhir dari proses atau kegiatan ekonomi yang menggunakan input atau masukan.

Input produksi terdiri dari :

1. Tenaga Kerja
2. Modal
3. Bahan baku
4. Ruko
5. Informasi
6. Aspek manajerial atau kemampuan berwirausaha

Perilaku Produsen

Produsen adalah individu atau badan yang berpartisipasi dalam meningkatkan nilai guna barang atau jasa untuk menghasilkan barang konsumsi. Produksi di sisi lain adalah kegiatan di mana bahan mentah atau sumber daya alam diubah menjadi barang yang berguna bagi konsumen untuk meningkatkan nilai jual dan penggunaan produk atau sumber daya manusia yang dapat menjadi layanan yang berguna bagi konsumen. konsumen menciptakan gerai dan mengkonsumsi jasa. Produksi melibatkan proses perubahan bentuk atau nilai guna barang atau jasa, setelah itu setelah proses selesai,

output muncul sebagai barang atau jasa yang dapat dijual atau didistribusikan kepada distributor. dari konsumen atau produsen langsung ke konsumen (Bahri, 2021).

Pendapatan

Penghasilan adalah hasil yang diterima setiap pemilik bisnis selama periode waktu tertentu, baik harian, mingguan, bulanan, atau tahunan. Pendapatan adalah total pendapatan individu atau rumah tangga selama periode waktu tertentu. Perputaran merupakan faktor terpenting dalam laporan keuangan perusahaan. Perputaran memiliki dampak besar pada bottom line perusahaan. Semakin tinggi pendapatan perusahaan, semakin banyak peluang untuk mengelola dan mengembangkan bisnis. Besarnya jumlah barang yang diproduksi dan harga setiap produk merupakan salah satu faktor tingginya rendahnya tingkat pendapatan. Pada penelitian ini return yang dimaksud adalah total return (TR) yang dapat dihitung dari jumlah barang yang terjual dan harga jual.(Khaerudin Rachman & Pertiwi Hari Sandi, 2023)

Persamaan matematika:

$$TR = P \cdot Q$$

TR = Total Revenue (Total Pendapatan)

P = Price (Harga)

Q = Quantity (Jumlah Barang)

METODE PENELITIAN

Dalam Penelitian ini terdapat beberapa tahapan metode untuk mendapatkan informasi terkait dengan :

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan untuk memperoleh data. Pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara. Berikut merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan:

- Observasi

Observasi merupakan teknik mengumpulkan data dengan cara terjun langsung ke lapangan. Dalam mengumpulkan data ini, pewawancara langsung melakukan observasi ke Mahalona Kopi agar memperoleh informasi mengenai pengaruh pendapatan pada usaha Mahalona Kopi.

- Wawancara
Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberi pertanyaan secara lisan. Dalam metode ini, pewawancara menggunakan metode wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah teknik yang digunakan dengan cara memberi pertanyaan secara urut.
- Dokumentasi
Berupa video dan foto-foto terkait Mahalona Kopi yang dilakukan disaat wawancara.
- Lokasi
Lokasi penelitian dilakukan pada outlet Mahalona Kopi yang terletak di Jl.Galuh Mas Raya Blok IXA 2-23 Ruko City Walk, Sirnabaya, Telukjambe Timur, Karawang, West Java 41361. Objek penelitian ini adalah Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Mahalona Coffe di Kabupaten Karawang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Kunjungan Industri

Hasil dari kunjungan ini yaitu Mahalona Kopi yang terkenal dengan cita rasa kopi yang beraneka ragam menu coffe-nya. Terdapat menu yang paling banyak di pesan yaitu Bonalona dimulai dari bonalona vanilla bonalona, hazelnut dan ada juga caramel bonalona yang rasanya tidak diragukan lagi. Menu lainnya seperti cappucino, cafe latte, coffe mocha, tubruk, filter dan americano. Selain coffenya, Mahalona Kopi juga menyediakan non-coffe seperti greentea, chocolate, dan lahaina.(Pertiwi Hari Sandi, 2022a)

Pemilik Mahalona Kopi yaitu Abiyyu Nur Faris, Mahalona Kopi didirikan pada 3 Agustus 2019 Kedai pertama Mahalona Kopi dibuka yaitu di Jl.Galuh Mas Raya Blok IXA 2-23 Ruko City Walk, Sirnabaya, Telukjambe Timur, Karawang, West Java 41361. Mahalona kopi tidak bergerak di bidang minuman saja, tetapi terdapat menu cemilannya juga diantaranya yaitu, Roti Konde Coklat Susu. Mahalona Kopi juga mengadakan event gratis roti pada hari jumat. Mahalona Kopi ini buka selama 7 hari dan libur jika ada *maintenance* atau kendala. Mahalona kopi memiliki jam operasional pukul 7 pagi hingga

9 malam, Mahalona kopi ini memiliki 6 orang tenaga kerja (barista) dengan upah 1.850.000 perbulan.

Nama Mahalona Kopi sudah mendapat pengakuan luas di berbagai daerah, dan kini Mahalona Kopi sudah mempunyai 2 cabang lain yaitu di Sukaseuri Cikampek, dan Sadang Purwakarta.

Pembahasan

Biaya Produksi

Biaya produksi mengacu pada total pengeluaran yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau layanan, Ini mencakup semua biaya yang terkait dengan memperoleh, mengolah, dan menjual produk. Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua kategori utama yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah sehubungan dengan tingkat produksi. Mereka tetap konstan dalam jangka pendek, meskipun tingkat produksi meningkat atau menurun sedangkan Biaya variabel berubah sebanding dengan tingkat produksi. Jika tingkat produksi meningkat, biaya variabel akan meningkat; jika tingkat produksi menurun, biaya variabel juga akan menurun. Contoh biaya variabel meliputi bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya produksi tambahan yang dikeluarkan ketika tingkat produksi meningkat. Maka dari itu Biaya memainkan peran yang sangat penting dalam setiap keputusan bisnis. (Yunita et al., 2023)

Biaya produksi yang dikeluarkan di kafe “Mahalona Kopi” merupakan biaya yang timbul akibat proses produksi minuman kopi dan bahan tambahannya, serta biaya tetap dan variabel. Total biaya produksi adalah total biaya yang dihasilkan dari proses produksi, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya sewa gedung, penyusutan alat pengolahan atau produksi kopi, biaya peralatan seperti; penyusutan meja bar, penyusutan wastafel, penyusutan meja dan kursi tamu, penyusutan lemari es, penyusutan mesin kasir (Ipad), penyusutan peralatan listrik dan komunikasi. (Marcel Tanwijaya et al., 2018).

Peningkatan suatu produksi pada kedai kopi mempunyai manfaat dengan meningkatnya pendapatan yang akan di dapat Mahalona Kopi. Oleh sebab itu, jika biaya produksi yang dikeluarkan besar maka akan besar juga pendapatan yang akan didapat.

Pendapatan

Pendapatan usaha Mahalona Kopi adalah selisih antara pendapatan dan semua biaya yang dikeluarkan selama sebulan. Anda dapat menemukan informasi lebih rinci tentang pendapatan setiap bulan pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Pendapatan Usaha Mahalona Kopi

Periode	Total (Rp)	Penerimaan (Rp)	Pendapatan (Rp)
Per Bulan (Rp)	Rp. 40.000.000	Rp50.000.000	Rp. 58.000.000
Per Hari (Rp)	Rp.2.000.000	Rp. 2.400.000	Rp. 2.700.000

Sumber: Data (2023)

Berdasarkan Tabel 1 di atas terlihat bahwa rata-rata total biaya usaha Mahalona Kopi adalah Rp. 40.000.000,-/bulan, dimana pendapatan rata-rata adalah Rp.50.000.000/bulan dan pendapatan rata-rata penerima upah Rp. 58.000.000,-/bulan dengan rata-rata pendapatan harian Rp. 2.700.000/hari.

Keuntungan yang dihasilkan dari produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Tentu saja, keuntungan sangat bergantung pada nilai yang diterima pelanggan. Biaya tak terduga adalah biaya yang tidak terlihat atau tidak terduga. Harga dasar adalah harga dasar yang harus digunakan untuk menghasilkan produk (Reza Rifanto, 2017).

Setiap produk yang dihasilkan pasti memiliki standar harga. Misalnya, di sebuah kafe, harga dasar secangkir kopi adalah kopi, susu, gula, dan bahan tambahan lainnya yang biaya produksinya adalah 5.500,00 per gelas. Harga jual Rp 25.500,00, apakah keuntungan yang diperoleh perusahaan adalah Rp 20.000,00? Tentu tidak, ada biaya lain seperti biaya listrik, biaya karyawan, dan biaya perawatan mesin kopi. Untuk Mahalona Kopi menawarkan berbagai macam kopi dan minuman lainnya. Biasanya minuman kopi yang ditawarkan bisa ditemukan di beberapa kafe lain, yang membedakan adalah kualitas kopinya dan tentu saja rasanya. Dengan harga jual Rp. 18.000 - Rp. 25.000, harga jual termahal Rp. 25.000 per gelas. Minuman paling murah Rp 18.000 per gelas. Selain jenis minuman, Mahalona Kopi juga menawarkan makanan berupa roti seharga Rp. 7000 sehelai. Tentu saja Mahalona Kopi mendapat untung dengan harga jual di atas, dengan memperhitungkan pengeluaran lain seperti listrik, gaji karyawan, perawatan mesin kopi dan kontinjensi lainnya. (Epty Hidayaty et al., 2022)

Penerimaan

Tujuannya adalah untuk mengetahui rata-rata pendapatan bulanan perusahaan. Jika struk kafe "Mahalona Kopi" adalah jumlah produk (menu) yang berhasil terjual berupa kopi, minuman non kopi dan makanan ringan, yang kemudian dikalikan dengan harga jual masing-masing produk (menu), maka informasi resi pasti dan jumlah produk yang terjual dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini.

Tabel 2. Penerimaan Usaha Mahalona Kopi

No	Uraian Produk	Rata-rata penjualan /Bulan (Rp)	Satuan	Harga/Unit (Rp)	Penerimaan /Bulan (Rp)
1.	Americano	220	Gelas	18.000	3.960.000
2.	Café Latte/Cappucino	235	Gelas	22.000	5.170.000
3.	Mocha	200	Gelas	25.000	5.000.000
4.	Tubruk	130	Gelas	18.000	2.340.000
5.	Filter	129	Gelas	20.000	2.580.000
6.	Bonalona Vanilla	270	Gelas	25.000	6.750.000
7.	Bonalona Caramel	269	Gelas	25.000	6.725.000
8.	Bonalona Hazelnut	266	Gelas	25.000	6.650.000
9.	Greentea	287	Gelas	20.000	5.740.000
10.	Cokelat	299	Gelas	20.000	5.980.000
11.	Lahaina	278	Gelas	22.000	6.116.000
12.	Roti	200	Piring	8.000	1.600.000
Total Rata-rata penerimaan /Bulan		2.783	Rp. 58.611.000		

Sumber : Data (2023)

Biaya Tenaga kerja

Pasokan tenaga kerja mencerminkan kualitas staf yang ada, pemilik kafe dibantu oleh 9 karyawan tetap. Toko memiliki jam buka selama 13 jam sehari, jadi harus ada karyawan berbagi secara bergiliran. Tugas utama 2 orang karyawan (barista) tersebut adalah menyiapkan minuman kopi, owner mengurus mesin kasir, dan yang bekerja dari pagi hingga siang kemudian digantikan oleh karyawan lain dari siang hingga sore hingga toko tutup. Karyawan dibayar gaji bulanan dengan gaji sebesar Rp 1.800.000 per bulan.(Pertiwi Hari Sandi, 2022b)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Melalui artikel di atas dapat dilihat bahwa pendapatan usaha memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap bisnis Mahalona Kopi. Perilaku produsen juga berpengaruh karena perilaku produsen dapat menentukan besarnya pendapatan dalam bisnis Mahalona Kopi. Tabel 1 menyebutkan bahwa pendapatan bulanan Mahalona Kopi cukup tinggi. Penjualan hasil produksi kopi dan non kopi setiap bulannya bisa menjadi keuntungan pendapatan usaha Mahalona Kopi.

Saran

- Bagi pemilik Mahalona Kopi untuk meningkatkan strategi bersaing guna meningkatkan pendapatan.
- Dalam meningkatkan omzet atau keuntungan usaha, disarankan untuk memperhatikan aspek-aspek seperti modal usaha yang digunakan, jam kerja atau jam buka kedai, dan lokasi atau keadaan usaha.

DAFTAR REFERENSI

- Bahri, F. (2021). Analisis Pengaruh Jam Kerja, Jumlah Pembeli, dan Modal Usaha terhadap. *Penulisan Skripsi*, 02(2).
- Epty Hidayaty, D., Pertiwi Hari Sandi, S., & Arimurti, T. (2022). *Analisis Keuangan Umkm Anyaman Bambu Desa Waringinkarya Kecamatan Lemah Abang Selama Ppkm*.
- Khaerudin Rachman, A., & Pertiwi Hari Sandi, S. (2023). Sumber Pendanaan Pada Umkm Kripik Pisang Di Desa Kertaraharja. *ABDIMA JURNAL PENGABDIAN MAHASISWA*, 2(1), 3444–2448.
- Marcel Tanwijaya, W., Magdalena Kumaat, R., & B. D. Pakasi, C. (2018). Analisis Keuntungan Usaha Kedai Kopi “Baba Budan” Jalan Roda Di Kota Manado. *Agri-SosioEkonomi Unsrat*, 14(1), 313–320.
- Pertiwi Hari Sandi, S. (2022a). *Pengelolaan Keuangan Pada Umkm Rengginang Dan Simpang Di Desa Dukuh Karya Kecamatan Rengasdengklok Karawang*.
- Pertiwi Hari Sandi, S. (2022b). *Upaya Mempertahankan Laba Di Masa Ppkm Pandemi Covid-19 Pada Umkm Simpang Dan Rengginang Di Desa Dukuhkarya Kecamatan Rengasdengklok Karawang*.
- Reza Rifanto. (2017). *Pemborosan yang Membunuh Profit*.
- Yunita, N., Mulyadi, D., & Pertiwi Hari sandi, S. (2023). The Effect Of The Ratio Of Return On Investment And Price To Book Value On Stock Prices In Manufacturing Companies In The Food And Beverage Pengaruh Rasio ROI Dan PBV Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Dan Minuman. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 4, Issue 2). <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>