

SUMMARY

This research is narrative qualitative research with a case study approach entitled "Factor Affecting Income of Coffee Shop in Purwokerto: Point of View of Accounting". Qualitative research is a type of research that explores the understanding of the "why" and "how" of human experience, behavior, and social phenomena. The purpose of this research is on the strategies used by coffee shops to maintain their sales, control their costs, and other factors that affect the income of coffee shops. The object of this research is the coffee shop itself. Two coffee shops will be used as research objects. One coffee shop is a local coffee shop originating from Purwokerto, and the other coffee shop is a franchised coffee shop in Purwokerto. Data is collected through in-depth interviews with the manager, cashier, and one of the customers of the coffee shop.

Coffee has become a favorite thing in Indonesia, not only enjoyed but also an important commodity and lifestyle. Growing coffee production opens up business opportunities and becomes the most developed industry. The habit of drinking coffee has made Indonesia the largest coffee consumer in the world. Coffee shops range from traditional to modern and franchised, such as Starbucks, Kopi Kenangan, and Janji Jiwa. This phenomenon has also spread to small cities like Purwokerto, where SME coffee shops compete tightly for the best quality and service. This research was conducted to provide insight into the factors that influence coffee shop revenue in Purwokerto, which can help business owners manage and grow their businesses more effectively. In addition, this study can also contribute to the academic literature in accounting and business management, especially in the context of small and medium enterprises in the coffee industry.

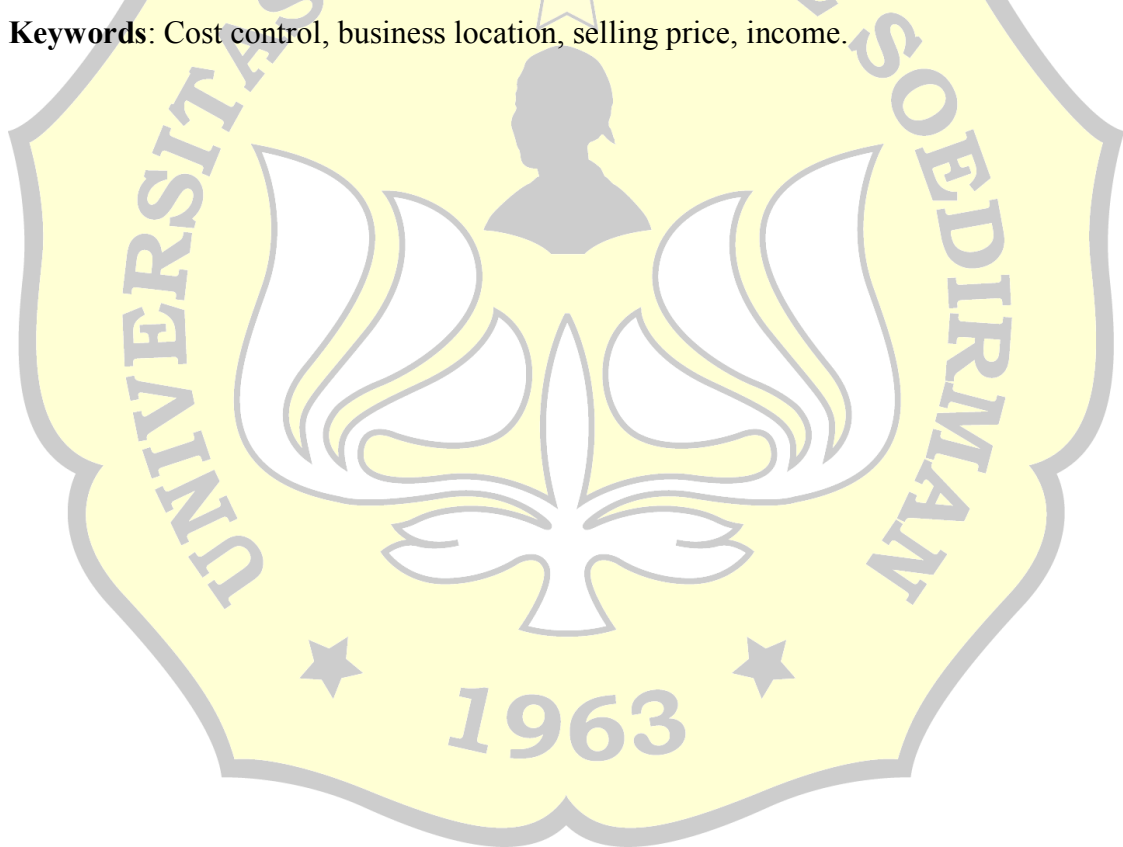
This study focuses on an in-depth analysis of three main aspects that are considered to affect coffee shop revenue, namely business location, selling price, and cost control. To understand how each of these factors individually and collectively can affect the financial performance and income of coffee shops in Purwokerto. The location of the business is analyzed in terms of the strategic location that can attract more customers and affect sales volume. Selling price is researched in the context of competitive pricing that not only attracts customers but is also able to provide optimal profit margins for coffee shops. Cost control is explored through various effective operational and raw material cost management practices to reduce production costs to increase profitability, as well as how these three factors can synergistically assist coffee shops in developing effective business strategies to maintain and increase their revenue in a competitive market.

The results of this study show that cost control, business location, and selling price determination are factors that affect coffee shop revenue. Cost control is done by closely monitoring operational expenses as well as implementing efficiency in the use of raw materials, which overall contributes to lower production costs and increased profitability. Business location plays an important role in attracting a larger number of customers and increasing sales volume, thus significantly impacting the overall

revenue of the coffee shop. In addition, determining the right selling price is an important strategy to maintain competitiveness in the market while optimizing profit margins, taking into account various factors such as production costs, market prices, and customers' perceived value of the products offered.

The conclusion of this study shows that coffee shops in Purwokerto tend to implement effective strategies to maintain their sales, where cost control is done through close monitoring and efficient inventory management. Some of the factors that affect the income of coffee shops in Purwokerto City include strategic location, big name or reputation, competitive pricing, and promotional efforts. This study implies that coffee shops need to pay close attention to the determinants that affect their revenue to achieve business success. By understanding these factors, coffee shops can design more effective marketing strategies, encourage product innovation and differentiation, and understand the importance of good financial management, including accurate and regular recording of sales transactions, which in turn can help increase their profitability and business sustainability.

Keywords: Cost control, business location, selling price, income.



RINGKASAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif naratif dengan pendekatan studi kasus yang berjudul “Factor Affecting Income of Coffee Shop in Purwokerto : Point of View of Accounting”. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menggali pemahaman tentang "mengapa" dan "bagaimana" dari pengalaman, perilaku, dan fenomena sosial manusia. Tujuan dari penelitian ini adalah pada strategi yang digunakan oleh kedai kopi untuk menjaga penjualannya, mengendalikan biayanya, serta faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap pendapatan kedai kopi. Objek dari penelitian ini adalah kedai kopi itu sendiri. Dua kedai kopi akan dijadikan objek penelitian. Satu kedai kopi merupakan kedai kopi lokal yang berasal dari Purwokerto, dan satu kedai kopi lainnya merupakan kedai kopi waralaba yang ada di Purwokerto. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan manajer, kasir, dan salah satu customer dari kedai kopi.

Kopi telah menjadi hal yang digemari di Indonesia, tak hanya dinikmati tapi juga menjadi komoditas penting dan gaya hidup. Produksi kopi yang terus bertumbuh membuka peluang usaha, kedai kopi menjamur, dan menjadi industri paling berkembang. Kebiasaan minum kopi menjadikan Indonesia sebagai konsumen kopi terbesar di dunia. Beragam kedai kopi hadir, dari tradisional hingga modern dan waralaba, seperti Starbucks, Kopi Kenangan, dan Janji Jiwa. Fenomena ini pun merambah kota kecil seperti Purwokerto, di mana kedai kopi UKM bersaing ketat dengan kualitas dan layanan terbaik. Penelitian ini dilakukan untuk memberikan wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan kedai kopi di Purwokerto, yang dapat membantu pemilik bisnis dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka secara lebih efektif. Selain itu, penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi terhadap literatur akademik dalam bidang akuntansi dan manajemen bisnis, khususnya dalam konteks usaha kecil dan menengah di industri kopi.

Penelitian ini memfokuskan pada analisis mendalam terhadap tiga aspek utama yang dianggap berpengaruh terhadap pendapatan kedai kopi, yaitu lokasi usaha, harga jual, dan pengendalian biaya. Dengan tujuan untuk memahami bagaimana masing-masing faktor tersebut secara individual maupun kolektif dapat mempengaruhi kinerja keuangan dan income kedai kopi di Purwokerto. Lokasi usaha dianalisis dari segi strategisitas tempat yang dapat menarik lebih banyak pelanggan dan mempengaruhi volume penjualan. Harga jual diteliti dalam konteks penetapan harga yang kompetitif yang tidak hanya menarik pelanggan tetapi juga mampu memberikan margin keuntungan yang optimal bagi kedai kopi. Pengendalian biaya dieksplorasi melalui berbagai praktik pengelolaan biaya operasional dan bahan baku yang efektif untuk

mengurangi biaya produksi sehingga dapat meningkatkan profitabilitas, serta bagaimana ketiga faktor ini secara sinergis dapat membantu kedai kopi dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan mereka di pasar yang kompetitif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian biaya, lokasi usaha, dan penentuan harga jual merupakan faktor yang mempengaruhi pendapatan kedai kopi. Pengendalian biaya dilakukan dengan pemantauan yang ketat terhadap pengeluaran operasional serta penerapan efisiensi dalam penggunaan bahan baku, yang secara keseluruhan berkontribusi terhadap penurunan biaya produksi dan peningkatan profitabilitas. Lokasi usaha memainkan peran penting dalam menarik jumlah pelanggan yang lebih besar dan meningkatkan volume penjualan, sehingga memberikan dampak signifikan terhadap pendapatan keseluruhan kedai kopi. Selain itu, penentuan harga jual yang tepat merupakan strategi penting untuk menjaga daya saing di pasar sekaligus mengoptimalkan margin keuntungan, dengan memperhitungkan berbagai faktor seperti biaya produksi, harga pasar, dan nilai persepsi pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa kedai kopi di Purwokerto cenderung menerapkan strategi yang efektif untuk menjaga penjualan mereka, di mana pengendalian biaya dilakukan melalui pemantauan yang ketat dan pengelolaan inventaris yang efisien. Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan kedai kopi di Kota Purwokerto meliputi lokasi strategis, nama besar atau reputasi yang dimiliki, penetapan harga jual yang kompetitif, serta upaya promosi yang dilakukan. Implikasi dari penelitian ini adalah bahwa kedai kopi perlu memperhatikan dengan seksama faktor-faktor penentu yang mempengaruhi pendapatan mereka untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis. Dengan memahami faktor-faktor tersebut, kedai kopi dapat merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, mendorong inovasi dan diferensiasi produk, serta memahami pentingnya pengelolaan keuangan yang baik, termasuk pencatatan transaksi penjualan secara akurat dan teratur, yang pada akhirnya dapat membantu meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usaha mereka.

Kata kunci : Pengendalian biaya, lokasi usaha, harga jual, pendapatan.