

Chill Corner Coffee and Roaster
(Perencanaan Pendirian Usaha Coffee Shop)
Salomo Elang Paksi Vidaksa
Prodi Administrasi Perkantoran Universitas Negeri Jakarta
E-mail : salomopurba02@gmail.com

Abstrak

Chill Corner Coffee and Roaster adalah sebuah kedai kopi yang menyediakan seduhan kopi dari berbagai jenis kopi di seluruh Indonesia. Kedai kopi ini juga menyediakan pastry atau dessert sebagai pelengkap saat meminum kopi. Chill Corner Coffee and Roaster memiliki konsep kedai kopi yang homey dan menjadi salah satu tempat yang cocok bagi kalangan milenials untuk menghabiskan waktu bersama teman, kerabat, atau client untuk sekedar ngobrol atau berdiskusi. Kedai kopi ini menawarkan harga yang ramah kantong sehingga tidak perlu khawatir untuk sering menghabiskan waktu berkunjung disini.

Kata kunci : Chill Corner Coffee and Roaster, Coffee, pastry, dessert

Abstract

Chill Corner Coffee and Roaster is a coffee shop that provides a cup of coffee from various types of coffee throughout Indonesia. This coffee shop also provides a pastry or dessert as a complement when drinking coffee. Chill Corner Coffee and Roaster has a homey coffee shop concept and become the most suitable places for millennials to spend time with friends, family, or clients to just hanging out or discuss. This coffee shop offers affordable prices so don't be worry to always come in here.

Keywords: Chill Corner Coffee and Roaster, Coffee, pastry, dessert

1. Pendahuluan

a. Latar Belakang Usaha

Di zaman modern saat ini, mendirikan bisnis coffee shop memiliki peluang yang besar khususnya di kota besar. Tingkat kesibukan yang tinggi membuat orang membutuhkan tempat untuk merelaksasikan diri dari segala hiruk pikuk pekerjaan. Kopi adalah sebuah minuman yang dicari oleh banyak orang untuk mengisi energi kembali dikala begitu banyak pekerjaan yang menumpuk. Bukan hanya itu saja, kopi juga dinikmati sebagai gaya hidup kaum urban saat ini. Variasi menu yang tidak habisnya membuat kopi memiliki sejuta kreasi untuk dicoba. Sebuah kedai kopi juga menjadi tempat untuk bercengkrama dengan para rekan atau kerabat kita dengan tingkat fleksibilitas yang sangat diminati saat ini.

Banyaknya variasi kopi dari sabang sampai marauke di Indonesia membuat bisnis kopi diminati saat ini. Indonesia memiliki banyak jenis kopi yang telah dikenal di seluruh penjuru dunia karena rasa dan keunikannya yang tak tertandingi. Kopi luwak salah satunya, kopi ini memiliki keunikan tersendiri dimana penentuan kualitas biji yang dihasilkan bergantung dari kotoran seekor hewan bernama luwak. Kerumitan dalam pengolahan dan memakan waktu yang lama membuat harga kopi ini selangit hingga ratusan ribu bahkan jutaan rupiah per cup nya.

Dengan segala kekhasannya masing-masing, kopi di Indonesia menjadi sumber daya alam yang memiliki nilai jual untuk dikembangkan. Meskipun konsep gaya hidup menyeduh kopi di sebuah kedai yang prestige baru ada di kalangan masyarakat di Indonesia, namun seiring perkembangan zaman, bisnis Coffee Shop berpeluang besar apabila dikembangkan secara profesional bagi para wirausahawan di Indonesia. Brand coffee terknela seperti Starbucks yang merupakan salah satu coffee shop terbesar di dunia saat ini menjadi motivasi bagi pecinta kopi di Indonesia untuk mendirikan coffee shop dengan keunikannya sendiri serta variasi menu yang unik.

b. Visi, Misi, dan Tujuan

Visi :

Mengenalkan konsep coffee shop yang menyediakan berbagai jenis kopi dari seluruh Indonesia, dan olahan kopi unik yang berbeda dari yang lain

Misi :

- a. Membangun bisnis coffee shop dengan modal yang tidak terlalu besar

- b. Menjual produk kopi lokal Indonesia
- c. Menciptakan lapangan pekerjaan baru lewat perekrutan karyawan
- d. Menjual kopi dengan mempertahankan cita rasa yang tidak pernah berubah
- e. Membuat olahan kopi dengan variasi yang unik
- f. Menetapkan harga kopi yang tidak terlalu mahal dan ramah kantong bagi semua kalangan

Tujuan

- a. Mencari keuntungan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi
- b. Memanfaatkan sumber daya alam kopi yang sangat melimpah di Indonesia
- c. Memupuk jiwa kewirausahaan bagi generasi millenials
- d. Memasarkan produk ke semua kalangan khususnya mahasiswa

2. Gambaran Usaha

Chill Corner Coffee and Roaster adalah sebuah coffee shop yang terletak di daerah Galaxy, Bekasi Jawa Barat. Kedai kopi ini menyediakan berbagai jenis kopi dari seluruh Indonesia, Frappe, Milkshake, dan aneka pastry sebagai kudapan pedamping kopi. Harga yang ditawarkan juga sangat ramah kantong bagi semua kalangan. Pemasaran produk dilakukan lewat media sosial seperti instagram, twitter, ataupun facebook. Dalam pemasaran

3. Aspek Pemasaran

a) Segemen Pasar

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula (Purwana & Hidayat & Hidayat, 2016)

- Segmentasi berdasarkan demografis, yaitu laki-laki dan perempuan
- Segmentasi berdasarkan geografis, yaitu masyarakat di sekitar Bekasi

b) Sasaran Pasar

Pasar sasaran yaitu menentukan beberapa segmen yang layak karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi kearifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani (Purwana & Hidayat, 2016). Usaha kedai kopi ini menargetkan laki-laki dan perempuan dari umur 15 tahun.

c) Positioning

Posisi duduk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh konsumen

atas dasar atribut-atributnya. Tujuan penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen (Purwana & Hidayat, 2016).

4. Strategi pemasaran Produk

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah: “Sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen”. Pembuatan Chill Corner Coffee and Roaster ini merupakan suatu bentuk inovasi. Walaupun jumlah coffee shop sudah menjamur dimana-mana namun keunikan produk yang dijual memiliki nilai daya saing bagi kompetitor. Jenis produk yang lebih variatif membedakan coffee shop ini dengan yang lainnya.

Harga

Harga adalah sejumlah uang yang disertakan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa (Purwana & Hidayat, 2016). Harga produk Chill Corner Coffee and Roaster beraneka ragam sesuai dengan menu yang dipilih, namun range harga yang dijual antara 15-35 ribu.

Promosi

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru (Purwana & Hidayat, 2016). Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh Chill Corner Coffee and Roaster yaitu :

a. Periklanan

Bentuk promosi yang dilakukan oleh Chill Corner Coffee and Roasters yaitu dengan cara membagikan brosur ke masyarakat, dan juga menggunakan media sosial seperti Line dan Instagram sebagai media promosi.

b. Hubungan Masyarakat

Bentuk promosi yang digunakan Chill Corner Coffee and Roaster adalah dengan lebih mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas atas pelayanan yang diberikan. Pelayanan yang diberikan tersebut berupa menggunakan bahasa yang sopan dan ramah terhadap konsumen di media *offline* maupun *online* (Line, dan Instagram). Dengan memberikan pelayanan yang ramah terhadap konsumen diharapkan dapat membina hubungan yang baik sehingga konsumen merasa nyaman dalam berbelanja.

c. Penjualan Personal

Penjualan personal yang kami lakukan adalah dengan mempromosikan produk yang dimiliki kepada kerabat atau teman terdekat dengan memberikan sample gratis ketika berkunjung pertama kali

d. Promosi Penjualan

Bentuk promosi penjualan yang dilakukan oleh Chill Corner Coffee and Roaster yaitu dengan memberikan promo berupa *buy any drink can get free 1 pastry* khusus bagi para mahasiswa atau pelajar dengan menunjukkan kartu identitas yang dimiliki. Promo ini dilakukan selama kurang lebih 1 bulan untuk menarik konsumen.

Analisis SWOT

Strength (Kekuatan)

- Produk yang ditawarkan berbeda dari yang lain
- Bahan baku kopi sangat mudah didapatkan karena diambil dari petani lokal
- Rasa dan olahan produk tidak kalah enak dengan kompetitor unggul yang lainnya (Berskala Internasional) seperti Starbucks.
- Harga menu yang ditawarkan tidak terlalu mahal.

Weakness (Kelemahan)

- Harga biji kopi dapat berubah tergantung kondisi alam
- Distributor biji kopi sangat banyak dan sulit untuk memilah mana yang memiliki kualitas paling baik
- Pengolahan biji kopi asli hingga menjadi segelas minuman dibutuhkan tenaga kerja yang memiliki keterampilan khusus dalam mengolahnya (Barista)

Opportunities (Peluang)

- Gaya hidup masyarakat perkotaan untuk hangout di sebuah kedai coffee menjadi sebuah keharusan khususnya para kaum millenials
- Munculnya para pecinta kuliner atau food blogger saat ini menjadikan bisnis coffee shop mudah untuk berkembang
- Sebuah coffee shop didatangi bukan hanya sekedar mengopi saja melainkan memberikan kemudahan bagi para pekerja/mahasiswa untuk bertemu dengan rekan kerja atau teman dekat sebagai

tempat untuk berkumpul

Threats (Ancaman)

- Banyaknya pesaing menjadikan bisnis coffee shop mudah ditiru atau susah untuk berkembang
- Semakin prestige sebuah coffee shop menjadi daya tarik bagi masyarakat luas dibandingkan coffee shop yang sederhana

5. Aspek Organisasi dan manajemen

a. Organisasi dan sumber daya manusia

Nama Usaha	: Chill Corner Coffee and Roaster
Pemilik Usaha	: Salomo Elang Paksi Vidaksa
Jenis Usaha	: Kuliner
Alamat tempat usaha	: Komplek Ruko Grand Galaxy City, Bekasi
Status Pemilik di Usaha	: Pemilik Sendiri

b. Perijinan

Perijinan merupakan hal yang sangat penting dan harus diutamakan, karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaannya dengan pihak-pihak yang bersangkutan. Berdasarkan peraturan daerah Kota Bekasi yang berlaku, terdapat syarat perijinan yang harus dipenuhi dalam membuka usaha Coffee Shop ini

c. Aspek Produksi :

- **Pemilihan tempat usaha**

Pemilihan lokasi usaha yang tepat menjadi aspek penting agar usaha yang dimiliki bisa berkembang. Maka dari itu, lokasi yang ramai dilalui oleh banyak orang menjadi prioritas saat memilih tempat usaha. Chill Corner Coffee and Roaster bertempat di pusat bisnis Bekasi yaitu di Perumahan Grand Galaxy City, di tempat ini terdapat banyak area komersial seperti pusat kuliner, mall, dll sehingga lokasi ini sangat tepat untuk mendirikan sebuah coffee shop.

- **. Proses produksi**

- Sebelum membuat segelas kopi, terlebih dahulu kita harus memanaskan mesin roaster
- Setelah itu, biji kopi yang masih utuh digiling terlebih dulu

- Setelah kopi sudah berbentuk bubuk, kopi dimasukan ke mesin roaster
- Kopi siap disajikan

- **Peralatan Produksi**

Tabel 1 Peralatan Produksi Chill Corner Coffee and Roaster

No	Nama Alat	Fungsi
1	Mesin Espresso	Mesin Espresso merupakan sebuah alat yang harus dimiliki sebuah coffee shop yang dibuat khusus untuk dapat menghasilkan espresso shot yang menjadi dasar dari berbagai jenis minuman seperti latte maupun cappuccino.
2	Grinder	Alat untuk menggiling biji kopi menjadi halus (Bubuk)
3	French Press	Digunakan untuk membuat foam pada susu untuk membuat cappuccino
4	Pour over	Alat untuk menyeduh espresso secara manual
5	Vietnam drip	Digunakan untuk menyeimbangkan campuran susu dan kopi
6	Scale	Alat yang digunakan untuk menimbang takaran kopi
7	Milk froather	Alat untuk mengaduk susu
8	Espresso Glass	Wadah espresso murni
9	Portafilter	Sebagai media dalam proses pembuatan coffee
10	Tamper	Untuk memadatkan biji kopi yang telah dihaluskan
11	Mug	Wadah kopi
12	Spoon	Untuk mengaduk racikan kopi
13	Cake showcase	Tempat untuk menyimpan pastry dan berbagai jenis cake lainnya
14	Blender	Alat untuk mencampur bahan-bahan untuk membuat jus, atau milkshake

Sumber: Penulis, 2018

d. Inventaris Kantor

Tabel 2 Daftar Inventaris Kantor Chill Corner Coffee and Roaster

No	Nama Alat	Fungsi
1	Komputer	Berfungsi sebagai mesin kasir
2	Printer	Untuk mencetak struk transaksi
3	Wifi-Router	Alat untuk menangkap sinyal wifi
4	Lemari	Tempat untuk menyimpan barang-barang
5	Meja	Tempat meletakkan barang bagi pengunjung
6	Kursi	Tempat duduk bagi pengunjung
7	Lampu gantung	Sebagai penghias dan penerang interior cafe

Sumber: Penulis, 2018

6. Aspek Keuangan

a. Sumber Pendanaan

Sumber dana yang didapatkan untuk memulai bisnis Chill Corner Coffee and Roaster antara lain dari modal sendiri dan bantuan dari orang tua dengan total yang didapatkan yaitu Rp. 150.000.000

Rencana Kebutuhan Modal Investasi

Tabel 3 Rencana Kebutuhan Modal Investasi

No	Nama	Unit	Harga Per Unit	Total harga
1	Mesin Espresso	1	Rp. 3.450.000	Rp. 3.450.000
2	Grinder	1	Rp. 550.000	Rp. 550.000
3	French Press	1	Rp. 85.000	Rp. 85.000
4	Pour over	1	Rp. 285.000	Rp. 285.000
5	Vietnam drip	1	Rp. 65.000	Rp. 65.000
6	Scale	1	Rp. 175.000	Rp. 175.000
7	Milk froather	1	Rp. 35.000	Rp. 35.000
8	Espresso Glass	5	Rp. 30.000	Rp. 150.000

9	Portafilter	1	Rp. 1.295.000	Rp. 1.295.000
10	Tamper	1	Rp. 350.000	Rp. 350.000
11	Mug	15	Rp. 25.000	Rp. 375.000
12	Spoon	10	Rp. 15.000	Rp. 150.000
13	Cake showcase	1	Rp. 2.350.000	Rp. 2.350.000
14	Komputer	1	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000
15	Invoice Printer	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000
16	Wifi-Router	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
17	Lemari	2	Rp. 1.000.000	Rp.2.000.000
18	Meja	5	Rp. 250.000	Rp. 1.250.000
19	Kursi	10	Rp. 150.000	Rp. 1.500.000
20	Lampu gantung	5	Rp. 110.000	Rp. 550.000
21	Blender	1	Rp. 550.000	Rp. 550.000
	Jumlah			Rp. 18.815.000

Sumber: Penulis, 2018

Kebutuhan sumber daya modal investasi Chill Corner Coffee and Roaster meliputi barang- barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pembuatan produk dengan modal investasi sebesar Rp. 18.815.000

Tabel 4 Depresiasi Peralatan Chill Corner Coffee and Roaster

Peralatan	Total Barang	Harga Total	Umur Ekonomis	Depresiasi (Rp)
Mesin Espresso	1	Rp. 3.450.000	5	Rp. 690.000
Grinder	1	Rp. 550.000	5	Rp. 110.000
French Press	1	Rp. 85.000	5	Rp. 17.000
Pour over	1	Rp. 285.000	5	Rp. 57.000
Vietnam drip	1	Rp. 65.000	5	Rp. 13.000
Scale	1	Rp. 175.000	5	Rp. 35.000
Milk froather	1	Rp. 35.000	5	Rp. 7.000

Espresso Glass	5	Rp. 150.000	5	Rp. 30.000
Portafilter	1	Rp. 1.295.000	5	Rp. 259.000
Tamper	1	Rp. 350.000	5	Rp. 70.000
Mug	15	Rp. 375.000	5	Rp. 75.000
Spoon	10	Rp. 150.000	5	Rp. 30.000
Cake showcase	1	Rp. 2.350.000	5	Rp. 470.000
Komputer	1	Rp. 3.000.000	5	Rp. 600.000
Invoice Printer	1	Rp. 200.000	5	Rp. 40.000
Wifi-Router	1	Rp. 450.000	5	Rp. 90.000
Lemari	2	Rp.2.000.000	5	Rp. 400.000
Meja	5	Rp. 1.250.000	5	Rp. 250.000
Kursi	10	Rp. 1.500.000	5	Rp. 300.000
Lampu gantung	5	Rp. 550.000	5	Rp. 110.000
Blender	1	Rp. 550.000	5	Rp. 110.000
				Rp. 3.763.000

Sumber: Penulis, 2018

Chill Corner Coffee and Roaster menetapkan nilai ekonomis selama 5 tahun untuk masing- masing barang dengan total depresiasi sebesar Rp 3.763.000 per tahun.

Tabel 5 Kebutuhan Modal Kerja Chill Corner Coffee and Roaster

Kebutuhan modal kerja yang Chill Corner Coffee and Roaster setiap bulannya adalah sebagai berikut

No	Nama Perlengkapan	Unit	Harga/Unit	Total Harga
1	Biji Kopi Arabika	3 Kg	Rp. 125.000	Rp. 375.000
2	Biji Kopi Aceh Gayo	2 Kg	Rp. 130.000	Rp. 260.000
3	Biji Kopi Robusta	3 Kg	Rp. 130.000	Rp. 390.000
4	Biji Kopi Kintamani	2 Kg	Rp. 145.000	Rp. 290.000
5	Green Tea Powder	3 Kg	Rp. 150.000	Rp. 450.000
6	Milkshake Powder	3 Kg	Rp. 90.000	Rp. 270.000
7	Dark Mocca	2 Kg	Rp. 150.000	Rp. 300.000

8	Chocolate Powder	2 Kg	Rp. 120.000	Rp. 240.000
9	Greenfields Milk	70 Pcs	Rp. 20.000	Rp. 1.400.000
10	Chocolate Sauce	3 L	Rp. 40.000	Rp. 120.000
11	Sugar Syrup	10 L	Rp. 35.000	Rp. 350.000
12	Tea	3 Pcs	Rp. 30.000	Rp. 90.000
13	Whipped Cream	20 pcs	Rp. 45.000	Rp. 900.000
14	Cup	700 Pcs	Rp. 1250	Rp. 875.000
15	Straw	1000 Pcs	Rp. 50	Rp. 50.000
16	Tissue	15 Pack	Rp 15.000	Rp. 225.000
	Total			Rp. 6.585.000

Sumber: Penulis, 2018

Tabel 6 Biaya Operasional Chill Corner Coffee and Roaster

Uraian	Jumlah perbulan (Rp)
Sewa tempat	1.200.000
Biaya listrik	300.000
Biaya Brosur	30.000
Biaya air	90.000
Wi-Fi	150.000
Biaya transportasi	50.000
Total	1.820.000
Total pertahun	21.840.000

Sumber: Penulis, 2018

Biaya operasional Chill Corner Coffee and Roaster dalam sebulan menghabiskan dana sebesar Rp. 1.820.000 dan jika dihitung pertahunnya berjumlah Rp. 21.840.000

Tabel 7 Biaya Gaji Karyawan

Keterangan	Jumlah Gaji / Orang	Total Gaji Karyawan
Gaji Karyawan (2 orang)	Rp. 1.500.000	Rp. 3.000.000

Sumber: Penulis, 2018

Untuk mendukung produktivitas, Chill Corner Coffee and Roaster mempekerjakan 2 orang karyawan yang masing-masing digaji sebesar Rp. 1.500.000 per orang. Sehingga total biaya gaji yang harus dikeluarkan tiap bulannya adalah Rp. 3.000.000.

7. Analisis Kelayakan Usaha

Payback Period

Payback period adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. Semakin kecil period waktu pengembaliannya, semakin cepat proses pengambilan suatu investasi (Purwana & Hidayat, 2016).

Investasi awal = Rp 150.000.000

Tahun 1 = Rp 60.000.000
= Rp 90.000.000

Tahun 2 = Rp 50.000.000
= Rp 40.000.000

Tahun 3 = Rp 40.000.000
= 0

Tabel 8 Net Present Value

Tahun	Proceed	Dr 10%	PV
1	60.000.000	0,909	54.540.000
2	50.000.000	0,826	41.300.000
3	40.000.000	0,751	30.040.000
4	35.000.000	0,683	23.905.000
5	28.000.000	0,621	17.388.000
Total			167.173.000

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= \text{Total PV} - \text{Modal} \\
 &= \text{Rp } 167.173.000 - \text{Rp } 150.000.000 \\
 &= \text{Rp } 17.173.000
 \end{aligned}$$

Perhitungan NPV menggunakan bi rate sebesar 10% yang menghasilkan NPV sebesar Rp 17.173.000,- dan bernilai positif, maka investasi usaha *Chill Corner Coffee and Roaster* layak atau dapat diterima.

Internal Rate of return

$$\begin{aligned}
IRR &= rk + \frac{NPVrk}{PVrk - PVrb} \times (rb - rk) \\
&= 10\% + \frac{17.173.000}{167.173.000 - 147.158.000} \times (16\% - 10\%) \\
&= 10\% + \frac{17.173.000}{20.015.000} \times 6\% \\
&= 10\% + (0,8580 \times 6\%) \\
&= 10\% + 5,148\% \\
&= 15,148\%
\end{aligned}$$

IRR sangat penting untuk mendapatkan imbal hasil saat jatuh tempo. Dari perhitungan IRR didapatkan hasil sebesar 15,15% yang ternyata nilainya lebih besar dibandingkan nilai bi rate sebesar 10%, sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

8. Analisa Keuntungan

Break Even Point (BEP) adalah harga ditentukan berdasarkan titik impas (Purwana, Hidayat 2016). Berikut di bawah ini merupakan rumus perhitungan BEP pada usaha *Chill Corner Coffee and Roaster* menurut Hidayat Purwana, Buku Studi Kelayakan Bisnis:

BEP dalam Unit

$$\begin{aligned}
&\text{Tahun ke-1} \\
&= \frac{Rp\ 40.000.000}{Rp\ 230.000 - Rp\ 120.000} = 364 \text{ unit}
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&\text{Tahun ke-2} \\
&= \frac{Rp\ 50.000.000}{Rp\ 250.000 - Rp\ 150.000} = 500 \text{ unit}
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&\text{Tahun ke-3} \\
&= \frac{Rp\ 60.000.000}{Rp\ 270.000 - Rp\ 180.000} = 667 \text{ unit}
\end{aligned}$$

BEP dalam Rupiah

Tahun ke-1

$$= \frac{Rp\ 40.000.000}{1 - Rp\ 120.000 / Rp\ 230.000} = Rp\ 250.000.000$$

Tahun ke-2

$$= \frac{Rp\ 50.000.000}{1 - Rp\ 150.000 / Rp\ 250.000} = Rp\ 31.250.000$$

Tahun ke-3

$$= \frac{Rp\ 60.000.000}{1 - Rp\ 180.000 / Rp\ 270.000} = Rp\ 37.500.000$$

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Alat dan Bahan Coffee Shop <https://kumahasuben.blogspot.co.id/2017/03/9-peralatan-kopi-untuk-usaha-kedai-kopi.html> (Diakses pada 05 April 2017)
- Tempat penjualan bahan-bahan coffee shop <https://m.ottencoffee.co.id> (Diakses pada 05 April 2017)