

NO SMOKING

...best day with coffee is better
without it

Membangun Bisnis Kafe Kopi

*Ilham Muhammad Mardiputra
Harries Madiistriyatno*



STIMA IMMI PRESS



MEMBANGUN BISNIS KAFFE KOPI

oleh

Ilham Muhammad Mardiputra

Harries Madiistriyatno



**PENERBIT
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN IMMI**

Ilham Muhammad Mardiputra dan Harries Madiistriyatno

MEMBANGUN BISNIS KAFE KOPI

Jakarta, Penerbit Sekolah Tinggi Manajemen IMMI, 2023

ISBN :

Kutipan Pasal 44

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu ciptaan atau member ijin untuk itu, dipidana paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 100.000.000,- (seratus juta rupiah)
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum dalam ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)

MEMBANGUN BISNIS KAFE KOPI

Penulis

Ilham Muhammad Mardiputra

Harries Madiistriyatno

@ Hak cipta ada pada penulis.

@ Hak cipta ada pada penulis.

Hak penerbit pada penerbit

Tidak boleh diproduksi sebagian atau seluruhnya dalam bentuk
apapun

Tanpa seijin tertulis dari pengarang dan/atau penerbit



PENERBIT

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN IMMI

Jl. Raya Tanjung Barat No.11 Jakarta

Telp. 021-7817823, 7815142 Fax. 021-7815144

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Saya dengan senang hati mempersembahkan buku "Teknik Membangun Bisnis Kafe Kopi". Buku ini disusun untuk memberikan panduan dan informasi yang berguna bagi para pemilik bisnis cafe kopi yang ingin membangun bisnis mereka dengan lebih baik. Buku ini ditujukan untuk para generasi muda calon pemilik cafe kopi yang ingin membangun bisnis kopi agar sukses dan berkelanjutan.

Dalam buku ini, kami membahas berbagai topik yang relevan dengan industri kopi, seperti cara memilih biji kopi yang tepat, teknik-teknik roasting kopi, dan bagaimana mempersiapkan minuman kopi yang enak dan sehat. Selain itu, kami juga membahas strategi pemasaran, manajemen staf, dan pengelolaan keuangan yang efektif untuk membantu pemilik bisnis cafe kopi mencapai kesuksesan dalam bisnis mereka.

Penulis juga berterima kasih kepada keluarga, teman-teman, serta semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan buku ini. Harapan penulis semoga buku ini dapat menambah wawasan dan referensi bagi pembaca untuk lebih mengenal "Teknik Membangun Bisnis Cafe Kopi"., baik untuk masyarakat maupun di dunia pendidikan .

Penulis menyadari buku ini masih jauh dari sempurna. Maka dari itu, penulis menerima segala kritik dan saran yang dapat membangun untuk kebaikan dan kesempurnaan penulisan buku berikutnya.

Jakarta, Maret 2023

Penulis ,

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,
Salam Sejahtera,

Buku "Teknik Membangun Bisnis Cafe Kopi" yang Anda pegang di tangan ini merupakan sebuah karya yang luar biasa dan sangat penting dalam menambah wawasan dan pengetahuan tentang manajemen membangun bisnis cave kopi. Buku ini sangat cocok untuk para mahasiswa, akademisi, praktisi, dan siapa saja yang tertarik untuk mempelajari ilmu manajemen dan bisnis secara komprehensif.

Dalam buku ini, pembaca akan diajak untuk memahami bagaimana membangun bisnis cave kopi dan analisis SWOT. Penjelasan yang disajikan sangat mudah dipahami, dengan bahasa yang ringkas dan jelas, sehingga pembaca dapat dengan mudah memahami setiap konsep yang dijelaskan.

Penulis telah meluangkan waktu dan usaha yang besar untuk meneliti dan menyajikan materi yang akurat dan terbaru, sehingga buku ini akan menjadi acuan penting bagi siapa saja yang ingin mempelajari ilmu manajemen dan bisnis.

Semoga buku ini dapat memberikan manfaat dan menjadi sumber inspirasi bagi para pembaca.

Salam sukses,

Jakarta, Maret 2023

Penulis ,

Prof.Dr. Harries Madiistriyatno, .S.HUM.,MSi

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iii
BAB I LATAR BELAKANG MEMBANGUN	
BISNIS KAFE KOPI	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tren Bisnis Cafe Kopi	1
1.3. Tujuan	2
1.4. Ruang Lingkup	2
BAB II ANALISIS PASAR	5
2.1. Segmen Pasar Bisnis Cafe Kopi	5
2.2. Analisis Kompetitor Bisnis Cafe Kopi	5
2.3. Analisis Dampak Lingkungan Bisnis Cafe Kopi	6
2.4. Analisis SWOT Dalam Bisnis Cafe Kopi	7
BAB III KONSEP DAN DESAIN CAFE KOPI	11
3.1. Konsep Cafe Kopi bisnis Cafe Kopi	11
3.2. Desain Interior dan Eksterior bisnis Cafe Kopi	12
BAB IV PERIZINAN DAN LEGALITAS	15
4.1. Perizinan yang Dibutuhkan untuk membuat bisnis	
cafe kopi	15
4.2. Legalitas Bisnis cafe kopi	16
BAB V PEMILIHAN LOKASI DAN PENYEWAAN ..	19
5.1. Kriteria Lokasi bisnis Cafe Kopi	19
5.2. Prosedur Penyewaan bisnis cafe kopi	20
BAB VI PEMBELIAN DAN PENGADAAN	
PERALATAN	23
6.1. Daftar Peralatan yang Dibutuhkan	23
6.2. Pengadaan Peralatan	23

BAB VII PENGEMBANGAN MENU DAN	
RENCANA HARGA	27
7.1. Menu Cafe Kopi	27
7.2. Rencana Harga	28
 BAB VIII PEMASARAN	 31
8.1. Strategi Pemasaran bisnis cafe kopi	31
8.2. Promosi bisnis cafe kopi	32
 BAB IX MANAJEN	 35
9.1. Manajemen Sumber Daya Manusia untuk bisnis cafe kopi	35
9.2. Pengaturan Jadwal Kerja	36
9.3. Pengelolaan Stok	37
 BAB X EVALUASI DAN PENGEMBANGAN BISNIS..	41
10.1 Evaluasi Kinerja Bisnis	41
10.2. Pengembangan Bisnis	41
 BAB XI LINGKUNGAN BISNIS CAFE KOPI	 49
11.1. Lingkungan Ekonomi bisnis cafe kopi	49
11.2. Lingkungan Teknologi Bisnis Cafe Kopi	50
11.3. Lingkungan Sosial Bisnis Cafe Kopi	50
1.4. Lingkungan global Bisnis Cafe Kopi	51
1.5. Lingkungan Hukum Bisnis Cafe Kopi	52
 BAB XII ETIKA BISNIS CAFE KOPI	 55
 DAFTAR PUSTAKA	 59

BAB I

LATAR BELAKANG MEMBANGUN BISNIS KAFE KOPI

1.1. Latar Belakang

Bisnis cafe kopi saat ini semakin diminati dan menjadi salah satu pilihan bisnis yang menjanjikan. Hal ini disebabkan oleh semakin meningkatnya minat masyarakat terhadap minuman kopi serta kebutuhan akan tempat yang nyaman untuk bersantai dan berkumpul dengan teman atau keluarga. Selain itu, kopi juga memiliki banyak manfaat untuk kesehatan dan menjadi salah satu tren gaya hidup yang populer.

1.2. Tren Bisnis Cafe Kopi

Tren bisnis cafe kopi saat ini terus meningkat seiring dengan semakin populernya budaya kopi di masyarakat. Berikut adalah beberapa tren bisnis cafe kopi yang dapat diidentifikasi:

1. Kualitas kopi yang lebih tinggi: Konsumen kopi semakin menghargai kualitas biji kopi yang digunakan dalam pembuatan kopi. Biji kopi single origin, biji kopi yang diproses dengan metode tertentu, atau kopi yang dihasilkan oleh petani kecil semakin diminati.
2. Inovasi dalam menu: Selain kopi, cafe kopi juga menawarkan minuman lain seperti teh, jus, dan makanan ringan. Cafe kopi yang sukses selalu menciptakan menu yang unik dan inovatif yang menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.
3. Penekanan pada pengalaman pelanggan: Cafe kopi terbaik menawarkan pengalaman yang unik bagi pelanggan mereka. Suasana cafe yang nyaman dan dekorasi yang menarik menjadi faktor penting dalam menarik pelanggan.
4. Pembayaran digital: Pembayaran digital semakin umum digunakan, dan cafe kopi juga mulai mengadopsi sistem pembayaran digital untuk memudahkan pelanggan.

5. Kopi dengan harga terjangkau: Meskipun konsumen menghargai kualitas kopi yang lebih tinggi, mereka juga ingin harga yang terjangkau. Cafe kopi yang sukses menawarkan biji kopi berkualitas dengan harga yang wajar.
6. Cafe kopi ramah lingkungan: Cafe kopi juga semakin memperhatikan lingkungan. Cafe kopi yang ramah lingkungan dengan menggunakan bahan yang ramah lingkungan dan praktek bisnis yang berkelanjutan semakin diminati oleh konsumen.
7. Kopi di rumah: Di masa pandemi, konsumen mulai membuat kopi di rumah. Cafe kopi yang sukses menawarkan biji kopi yang bisa dibeli dan diminum di rumah serta memberikan saran tentang cara membuat kopi yang baik di rumah.

1.3. Tujuan

Tujuan dari membangun bisnis cafe kopi adalah untuk memberikan pengalaman yang unik dan menyenangkan bagi pelanggan dalam menikmati kopi yang berkualitas. Selain itu, bisnis cafe kopi juga bertujuan untuk menjadi tempat yang nyaman dan cocok untuk bersantai, berkumpul, dan berinteraksi dengan orang-orang terdekat. Tujuan lainnya adalah untuk menciptakan sebuah brand atau merek yang dikenal oleh banyak orang dan menjadi pilihan utama dalam hal kopi dan tempat bersantai.

1.4. Ruang Lingkup

Bisnis cafe kopi memiliki ruang lingkup yang cukup luas, mulai dari menyediakan berbagai jenis kopi, teh, dan minuman lainnya, hingga menyajikan makanan kecil seperti roti, kue, atau sandwich. Selain itu, bisnis cafe kopi juga dapat menawarkan fasilitas seperti akses internet gratis, ruang kerja bersama, atau ruang pertemuan. Di samping itu, bisnis cafe kopi juga dapat memanfaatkan media sosial atau pemasaran online untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Namun, hal yang paling penting adalah memberikan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan bagi pelanggan.

BAB II

ANALISIS PASAR

2.1. Segmen Pasar Bisnis Cafe Kopi

Bisnis cafe kopi memasuki segmen pasar minuman dan makanan siap saji yang sangat kompetitif. Segmen pasar ini mencakup berbagai kelompok umur dan demografi, mulai dari anak muda hingga orang dewasa, dengan preferensi rasa dan gaya hidup yang berbeda-beda. Namun, terdapat beberapa segmen pasar yang menjadi target utama bisnis cafe kopi, yaitu:

1. Anak muda dan mahasiswa: Segmen ini sangat penting bagi bisnis cafe kopi, karena mereka cenderung lebih aktif dan memiliki pengeluaran yang lebih besar untuk kopi dan makanan ringan dibandingkan kelompok umur yang lebih tua.
2. Profesional: Segmen ini mencakup pekerja kantoran, pengusaha, dan freelancer yang memerlukan tempat yang nyaman dan tenang untuk bekerja atau rapat. Cafe kopi yang menyediakan fasilitas Wi-Fi dan meja kerja dapat menarik segmen ini.
3. Keluarga: Bisnis cafe kopi yang menyediakan tempat yang nyaman untuk keluarga dapat menarik segmen pasar ini. Cafe kopi yang memiliki ruang main anak-anak atau fasilitas ruang keluarga dapat menjadi pilihan bagi keluarga yang ingin berkumpul sambil menikmati kopi dan makanan ringan.

2.2. Analisis Kompetitor Bisnis Cafe Kopi

Bisnis cafe kopi merupakan bisnis yang sangat kompetitif. Terdapat beberapa kompetitor yang menjadi pesaing dalam bisnis ini, yaitu:

1. Starbucks: Merupakan pemain utama dalam bisnis cafe kopi. Starbucks menawarkan produk-produk berkualitas tinggi dengan harga yang lebih tinggi dari pesaing lainnya. Namun, mereka memiliki basis pelanggan yang besar dan loyal.
2. Coffee Bean & Tea Leaf: Memiliki produk yang serupa dengan Starbucks, namun dengan harga yang lebih terjangkau. Coffee Bean & Tea Leaf juga menawarkan berbagai varian teh yang dapat menarik segmen pasar yang berbeda.

3. J.CO Donuts & Coffee: Merupakan cafe kopi yang mengkombinasikan kopi dengan donat. J.CO Donuts & Coffee menawarkan produk yang unik dan berbeda dari pesaing lainnya, sehingga dapat menarik pelanggan yang ingin mencoba sesuatu yang baru.
4. Dunkin Donuts: Merupakan cafe kopi yang juga menawarkan kombinasi antara kopi dan donat. Dunkin Donuts menawarkan produk yang lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaing lainnya.

2.3. Analisis Dampak Lingkungan Bisnis Cafe Kopi

Cafe kopi adalah bisnis yang populer di seluruh dunia dan memberikan kontribusi positif pada ekonomi lokal. Namun, bisnis ini juga dapat memiliki dampak negatif pada lingkungan jika tidak dikelola dengan baik. Berikut adalah beberapa dampak lingkungan yang mungkin terjadi dari bisnis cafe kopi:

1. Penggunaan air yang besar: Produksi kopi membutuhkan banyak air, dan bisnis cafe kopi dapat mengonsumsi sejumlah besar air setiap hari untuk menghidupkan mesin kopi dan membersihkan peralatan. Ini dapat menyebabkan penurunan pasokan air di lingkungan lokal dan mempengaruhi keberlanjutan ekosistem lokal.
2. Penggunaan energi yang besar: Cafe kopi biasanya memiliki mesin espresso, pembuat teh, dan peralatan pengolahan makanan lainnya yang semuanya membutuhkan energi untuk beroperasi. Hal ini dapat meningkatkan emisi karbon dan dampak perubahan iklim.
3. Pemakaian kemasan yang besar: Cafe kopi sering menggunakan kemasan plastik atau styrofoam untuk menyajikan minuman atau makanan. Ini dapat menyebabkan penumpukan sampah dan limbah di lokasi cafe atau di lingkungan lokal.
4. Penggunaan bahan kimia: Cafe kopi menggunakan bahan kimia seperti deterjen, penghilang noda, dan pembersih lainnya untuk membersihkan peralatan dan ruangan. Penggunaan bahan kimia ini dapat mencemari lingkungan jika tidak dibuang dengan benar.

2.4. Analisis SWOT Dalam Bisnis Cafe Kopi

Analisis SWOT adalah alat yang berguna dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis. Untuk bisnis kafe kopi, analisis SWOT dapat membantu pemilik usaha untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kesuksesan bisnis mereka. Berikut adalah contoh analisis SWOT untuk bisnis kafe kopi:

Kekuatan

- Menu kopi yang unik dan berkualitas tinggi
- Lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan
- Tim barista yang terampil dan berpengalaman dalam membuat kopi
- Desain interior yang menarik dan nyaman untuk pelanggan
- Pengalaman pelanggan yang positif

Kelemahan

- Persaingan yang ketat dari bisnis kafe kopi lain di daerah tersebut
- Biaya overhead yang tinggi seperti sewa, gaji karyawan, dan bahan baku
- Ketergantungan pada penjualan kopi dan tidak menawarkan menu makanan yang luas
- Keterbatasan sumber daya manusia dan keuangan

Peluang

- Menambahkan menu makanan yang lebih beragam untuk menarik pelanggan yang tidak hanya ingin minum kopi
- Meningkatkan kehadiran online dan pemasaran digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan
- Memperluas jangkauan ke lokasi lain di kota atau bahkan di luar kota
- Mengikuti tren kopi yang terbaru dan menarik seperti kopi cold brew, kopi nitro, atau kopi siphon

Ancaman

- Persaingan yang meningkat dari bisnis kafe kopi baru di daerah tersebut
- Fluktuasi harga bahan baku seperti kopi yang dapat mempengaruhi laba
- Peraturan kesehatan dan keamanan yang ketat yang membatasi operasi bisnis

- Perubahan tren konsumen yang dapat mengurangi minat terhadap minuman kopi.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini, pemilik bisnis kafe kopi dapat mengambil tindakan untuk memaksimalkan kekuatan mereka, mengatasi kelemahan mereka, memanfaatkan peluang, dan menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman

BAB III

KONSEP DAN DESAIN CAFE KOPI

3.1. Konsep Cafe Kopi bisnis Cafe Kopi

Konsep cafe kopi berkaitan dengan ide atau tema yang ingin dicapai dalam mendesain dan mengelola sebuah kafe kopi. Konsep cafe kopi dapat beragam tergantung pada tujuan dan target pasar yang ingin dicapai.

Beberapa konsep bisnis Cafe Kopi yang populer antara lain:

1. Kafe tradisional: konsep ini menonjolkan suasana yang hangat dan akrab, dengan dekorasi yang mengingatkan pada era kolonial atau vintage. Kopi yang disajikan biasanya merupakan varian tradisional seperti kopi tubruk atau kopi luwak.
2. Kafe modern: konsep ini menekankan pada desain minimalis dan simpel dengan penambahan unsur teknologi, seperti WiFi gratis dan pengisian daya untuk gadget. Kopi yang disajikan biasanya merupakan varian kopi spesial dengan presentasi yang menarik.
3. Kafe alam: konsep ini menampilkan suasana alam yang segar dan nyaman dengan pemandangan yang menenangkan. Dekorasi dan material yang digunakan cenderung organik dan ramah lingkungan. Kopi yang disajikan biasanya merupakan varian organik atau fair trade.
4. Kafe tema: konsep ini menampilkan tema-tema yang beragam seperti budaya, musik, atau film. Dekorasi dan menu kopi disesuaikan dengan tema yang dipilih.
5. Kafe sosial: konsep ini menonjolkan nilai sosial dan kepedulian sosial, dengan memberikan sebagian keuntungan kepada lembaga sosial atau komunitas tertentu. Kopi yang disajikan biasanya merupakan varian fair trade atau organik.

Dalam memilih konsep cafe kopi, perlu mempertimbangkan target pasar dan budaya lokal yang ada di sekitar kafe. Sebuah konsep yang tepat dapat membangun identitas dan branding yang kuat, serta menarik minat pelanggan potensial.

3.2. Desain Interior dan Eksterior bisnis Cafe Kopi

Untuk desain interior dan eksterior bisnis kopi, ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan, seperti jenis kopi yang akan dijual, target pasar, lokasi bisnis, dan juga branding atau identitas bisnis.

Berikut adalah beberapa ide untuk desain interior dan eksterior bisnis kopi:

Desain Interior

1. Pilih tema atau gaya desain yang konsisten dengan identitas bisnis. Misalnya, jika bisnis kopi memiliki branding yang berfokus pada kebersihan dan kealamian, maka pilihlah desain interior yang menggunakan bahan-bahan alami seperti kayu dan batu.
2. Buatlah suasana yang nyaman dan menyenangkan bagi para pelanggan. Gunakan pencahayaan yang hangat dan lembut serta pilih furnitur yang ergonomis dan nyaman.
3. Pertimbangkan pilihan tempat duduk seperti sofa, kursi dan meja kecil, serta meja besar untuk kolektif atau rapat informal.
4. Tambahkan dekorasi yang menarik, seperti lukisan atau mural, tanaman hijau atau bunga, dan buku-buku atau majalah untuk membaca.
5. Buatlah tata letak yang mudah diakses dan efisien, sehingga para pelanggan dapat menikmati minuman mereka tanpa terlalu banyak berdesakan.

Desain Eksterior

1. Pilih warna yang konsisten dengan branding bisnis, seperti warna logo atau warna tema lain yang digunakan di dalam bisnis.
2. Gunakan signage yang jelas dan mudah dilihat oleh orang yang lewat, dengan font yang mudah dibaca dan menarik perhatian.
3. Tambahkan daun pintu dan jendela yang menarik, atau hiasan taman di depan pintu masuk untuk membuat tampilan yang menarik bagi pelanggan potensial.
4. Pertimbangkan untuk menambahkan teras atau tempat duduk luar ruangan, jika memungkinkan. Hal ini akan memberikan kesan yang menarik bagi pelanggan yang ingin menikmati kopi di luar ruangan.

5. Jangan lupa untuk mempertimbangkan keamanan dan privasi, dengan memasang pagar atau tampilan yang dapat melindungi pelanggan dari gangguan luar.

Desain interior dan eksterior yang tepat dapat membantu bisnis kopi Anda menarik perhatian dan membuat pengalaman pelanggan yang lebih baik. Pastikan untuk mempertimbangkan semua faktor penting yang berhubungan dengan bisnis kopi Anda ketika merancang desain interior dan eksterior

BAB IV

PERIZINAN DAN LEGALITAS

4.1. Perizinan yang Dibutuhkan untuk membuat bisnis cafe kopi

Untuk membuat bisnis cafe kopi, terdapat beberapa perizinan yang diperlukan. Perizinan ini berbeda-beda tergantung pada lokasi bisnis Anda dan peraturan pemerintah setempat. Beberapa perizinan umum yang mungkin diperlukan antara lain:

1. Izin Usaha Izin usaha adalah izin yang diperlukan untuk menjalankan usaha di Indonesia. Izin ini diterbitkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) atau Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPSTP) setempat.
2. Izin Bangunan Izin bangunan diperlukan jika Anda merenovasi atau membangun ruang usaha Anda. Izin ini diterbitkan oleh Dinas Tata Kota setempat.
3. Izin Gangguan Izin gangguan diperlukan jika bisnis Anda akan beroperasi di wilayah perumahan atau dekat dengan tempat tinggal warga. Izin ini diterbitkan oleh Dinas Pekerjaan Umum setempat.
4. Izin Lingkungan Izin lingkungan diperlukan untuk memastikan bahwa bisnis Anda memenuhi standar lingkungan yang ditetapkan. Izin ini diterbitkan oleh Badan Lingkungan Hidup setempat.
5. Izin Hygiene Sanitasi Izin hygiene sanitasi diperlukan untuk memastikan bahwa cafe Anda memenuhi standar kebersihan dan sanitasi yang ditetapkan. Izin ini diterbitkan oleh Dinas Kesehatan setempat.
6. Izin Gangguan Kefasaman Izin gangguan kefasaman diperlukan jika cafe Anda berada di wilayah ibadah. Izin ini diterbitkan oleh Kantor Wilayah Kementerian Agama setempat.
7. Sertifikat Halal Sertifikat halal diperlukan jika cafe Anda ingin menjual makanan dan minuman halal. Sertifikat ini diterbitkan oleh Majelis Ulama Indonesia setempat.

8. Izin Pajak Izin pajak diperlukan untuk memastikan bahwa bisnis Anda membayar pajak sesuai dengan peraturan pemerintah setempat. Izin ini diterbitkan oleh Kantor Pajak setempat.

4.2. Legalitas Bisnis cafe kopi

Legalitas bisnis cafe kopi akan berbeda-beda tergantung pada negara atau wilayah tempat usaha tersebut berada. Namun, secara umum, beberapa dokumen dan izin yang umumnya diperlukan untuk menjalankan bisnis cafe kopi adalah:

1. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) SIUP adalah dokumen yang dikeluarkan oleh pemerintah setempat yang menunjukkan bahwa bisnis cafe kopi Anda diakui secara legal. SIUP juga diperlukan untuk memperoleh izin-izin lain yang diperlukan.
2. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) TDP adalah dokumen resmi yang menunjukkan bahwa cafe kopi Anda terdaftar sebagai perusahaan.
3. Izin Gangguan (HO) Izin gangguan diperlukan untuk menunjukkan bahwa bisnis cafe kopi Anda memenuhi persyaratan zonasi dan tidak mengganggu lingkungan sekitar.
4. Sertifikat Kesehatan Sertifikat kesehatan diperlukan untuk memastikan bahwa makanan dan minuman yang disajikan di cafe kopi Anda aman dan sehat untuk dikonsumsi.
5. Izin Pajak Izin pajak diperlukan untuk memastikan bahwa cafe kopi Anda membayar pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

BAB V

PEMILIHAN LOKASI DAN PENYEWAAN

5.1. Kriteria Lokasi bisnis Cafe Kopi

1. Aksesibilitas: Pilih lokasi yang mudah dijangkau oleh pelanggan dan mudah diakses melalui transportasi umum atau kendaraan pribadi.
2. Kepadatan Populasi: Pilih lokasi di daerah yang padat penduduknya, dengan banyak kantor atau tempat-tempat keramaian, seperti pusat perbelanjaan, kampus, atau area perkantoran.
3. Persaingan: Pilih lokasi yang minim persaingan dengan cafe atau kedai kopi lainnya di sekitar area tersebut.
4. Potensi Pasar: Pilih lokasi yang memiliki pasar potensial yang besar dan dapat menarik banyak pelanggan, seperti daerah wisata atau pusat perbelanjaan.
5. Parkir: Pastikan bahwa lokasi memiliki fasilitas parkir yang memadai untuk memudahkan pelanggan yang datang dengan kendaraan pribadi.
6. Aksesibilitas: Pilih lokasi yang mudah dijangkau oleh pelanggan dan mudah diakses melalui transportasi umum atau kendaraan pribadi.
7. Kepadatan Populasi: Pilih lokasi di daerah yang padat penduduknya, dengan banyak kantor atau tempat-tempat keramaian, seperti pusat perbelanjaan, kampus, atau area perkantoran.
8. Persaingan: Pilih lokasi yang minim persaingan dengan cafe atau kedai kopi lainnya di sekitar area tersebut.
9. Potensi Pasar: Pilih lokasi yang memiliki pasar potensial yang besar dan dapat menarik banyak pelanggan, seperti daerah wisata atau pusat perbelanjaan.
10. Parkir: Pastikan bahwa lokasi memiliki fasilitas parkir yang memadai untuk memudahkan pelanggan yang datang dengan kendaraan pribadi.

5.2. Prosedur Penyewaan bisnis cafe kopi

Prosedur penyewaan bisnis cafe kopi dapat bervariasi tergantung pada lokasi dan peraturan daerah setempat. Namun, secara umum, berikut adalah beberapa langkah umum yang harus diikuti untuk menyewakan bisnis cafe kopi:

1. Tentukan persyaratan penyewa - Tentukan kriteria yang harus dipenuhi oleh penyewa. Ini dapat mencakup kredit yang baik, pengalaman dalam bisnis cafe kopi, dan kemampuan untuk membayar sewa dan deposit.
2. Iklankan ruang yang tersedia - Buat iklan tentang ruang yang tersedia untuk disewakan. Gunakan media sosial, situs web, dan platform iklan lainnya untuk menjangkau calon penyewa.
3. Periksa latar belakang penyewa - Setelah ada calon penyewa yang tertarik, lakukan pemeriksaan latar belakang dan verifikasi referensi mereka. Pastikan mereka memiliki rekam jejak yang baik dalam bisnis dan memiliki reputasi yang baik.
4. Buat kontrak sewa - Buat kontrak sewa yang mengatur persyaratan, seperti durasi sewa, harga sewa, deposit, dan jangka waktu pembayaran. Pastikan untuk menyertakan perincian tentang fasilitas apa saja yang disertakan dalam sewa, seperti peralatan kafe, perabotan, dan perlengkapan.
5. Persiapkan ruang untuk penyewa - Setelah kontrak disetujui, persiapkan ruang untuk penyewa. Bersihkan dan siapkan semua peralatan, perabotan, dan perlengkapan yang diperlukan agar siap untuk digunakan oleh penyewa.
6. Berikan bantuan kepada penyewa - Berikan bantuan dan dukungan kepada penyewa selama masa sewa. Ini dapat mencakup memberikan saran tentang bisnis cafe kopi dan membantu mereka mempromosikan bisnis mereka kepada pelanggan.
7. Evaluasi penyewa - Setelah masa sewa berakhir, evaluasi kinerja penyewa. Jika mereka telah memenuhi persyaratan sewa dan berhasil menjalankan bisnis dengan baik, pertimbangkan untuk memperpanjang masa sewa mereka. Jika tidak, cari penyewa baru untuk menggantikan mereka.

BAB VI

PEMBELIAN DAN PENGADAAN PERALATAN

6.1. Daftar Peralatan yang Dibutuhkan

Daftar Peralatan Yang Dibutuhkan Untuk Bisnis Kopi Yang Mungkin Diperlukan:

1. Mesin Kopi - Mesin espresso atau mesin kopi otomatis yang dapat menghasilkan kopi dengan kualitas tinggi secara cepat dan efisien.
2. Penggiling Kopi - Alat untuk menggiling biji kopi agar bisa diolah menjadi kopi siap saji.
3. Timbangan - Untuk menimbang dosis kopi dan mengukur berat biji kopi yang akan digiling.
4. Teko atau alat penyaring - Digunakan untuk menyeduh kopi seperti French Press, V60, Aeropress, atau alat penyaring lainnya.
5. Blender - Bisa digunakan untuk membuat smoothie atau minuman dingin yang mengandung kopi.
6. Kulkas - Untuk menyimpan susu, sirup, dan bahan-bahan lain yang dibutuhkan untuk membuat minuman kopi dingin.
7. Mesin pendingin atau mesin es batu - Untuk membuat es batu yang diperlukan untuk minuman kopi dingin.
8. Peralatan pembersih - Sabun pembersih, sikat cuci piring, kain lap dan sejenisnya untuk membersihkan peralatan setelah digunakan.

6.2. Pengadaan Peralatan

Untuk pengadaan peralatan, terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan: Untuk pengadaan peralatan, terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan:

Berikut adalah beberapa langkah yang dapat dilakukan untuk pengadaan peralatan:

1. Identifikasi kebutuhan peralatan: Tentukan jenis peralatan yang dibutuhkan dan spesifikasinya.

2. **Buat anggaran biaya:** Hitung biaya yang dibutuhkan untuk membeli dan menginstal peralatan.
3. **Identifikasi sumber peralatan:** Cari tahu apakah peralatan tersebut dapat dibeli dari pemasok yang ada atau apakah perlu mencari pemasok baru.
4. **Evaluasi pemasok:** Lakukan penilaian terhadap pemasok yang ada atau calon pemasok baru. Hal ini dapat meliputi penilaian terhadap kualitas peralatan, waktu pengiriman, dan harga.
5. **Buat kontrak:** Setelah memilih pemasok, buat kontrak yang mencakup semua persyaratan dan spesifikasi peralatan yang diperlukan.
6. **Pemasangan dan pengujian peralatan:** Setelah peralatan diterima, pasang dan uji peralatan tersebut sesuai dengan spesifikasi.
7. **Pelatihan:** Pastikan bahwa pengguna peralatan diberikan pelatihan tentang cara menggunakan peralatan dengan benar dan aman.
8. **Pemeliharaan dan perawatan:** Tetapkan jadwal pemeliharaan dan perawatan peralatan secara teratur untuk memastikan peralatan tetap dalam kondisi yang baik dan berfungsi dengan baik

BAB VII

PENGEMBANGAN MENU DAN RENCANA HARGA

7.1. Menu Cafe Kopi

Berikut adalah contoh menu cafe kopi yang dapat dikembangkan:

1. Espresso
 - Single Shot
 - Double Shot
2. Americano
 - Hot Americano
 - Iced Americano
3. Cappuccino
 - Regular Cappuccino
 - Iced Cappuccino
4. Latte
 - Regular Latte
 - Iced Latte
5. Mocha
 - Regular Mocha
 - Iced Mocha
6. Macchiato
 - Espresso Macchiato
 - Caramel Macchiato
7. Frappuccino
 - Caramel Frappuccino
 - Mocha Frappuccino
 - Vanilla Frappuccino
8. Hot Chocolate
9. Tea
 - Black Tea
 - Green Tea
 - Herbal Tea

10. Smoothies
 - Mango Smoothie
 - Strawberry Smoothie
 - Mixed Berry Smoothie
11. Sandwiches
 - Grilled Cheese Sandwich
 - Ham and Cheese Sandwich
 - Veggie Sandwich
12. Pastries
 - Croissants
 - Muffins
 - Cookies

7.2. Rencana Harga

- Espresso: Rp20.000 - Rp25.000
- Americano: Rp25.000 - Rp30.000
- Cappuccino: Rp30.000 - Rp35.000
- Latte: Rp35.000 - Rp40.000
- Mocha: Rp40.000 - Rp45.000
- Macchiato: Rp25.000 - Rp30.000
- Frappuccino: Rp40.000 - Rp50.000
- Hot Chocolate: Rp25.000 - Rp30.000
- Tea: Rp20.000 - Rp25.000
- Smoothies: Rp35.000 - Rp40.000
- Sandwiches: Rp35.000 - Rp45.000
- Pastries: Rp15.000 - Rp25.000

Harga dapat bervariasi tergantung pada lokasi cafe, bahan baku, dan biaya operasional lainnya. Selain itu, cafe juga dapat memberikan diskon atau promo khusus pada hari-hari tertentu atau untuk pelanggan setia.

BAB VIII

PEMASARAN

8.1. Strategi Pemasaran bisnis cafe kopi

Strategi Pemasaran adalah rencana yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran. Tujuannya adalah untuk meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kesadaran merek, dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Beberapa strategi pemasaran yang umum dilakukan adalah: Bagaimana Strategi Pemasaran bisnis cafe kopi

Strategi pemasaran yang efektif untuk bisnis cafe kopi dapat mencakup beberapa langkah berikut:

1. Menentukan target pasar: Langkah pertama adalah menentukan target pasar yang spesifik untuk bisnis cafe kopi Anda. Apakah Anda ingin menarik mahasiswa, pekerja kantor, keluarga, atau wisatawan?
2. Membangun citra merek: Membangun citra merek yang kuat dan konsisten sangat penting dalam bisnis cafe kopi. Hal ini dapat dilakukan dengan mengembangkan logo dan desain visual yang menarik dan memadai, dan menciptakan pesan merek yang tepat.
3. Meningkatkan visibilitas online: Saat ini, banyak orang mencari informasi tentang tempat makan dan minum melalui internet. Oleh karena itu, penting untuk memastikan bahwa cafe kopi Anda terdaftar di platform online seperti Google My Business dan Yelp, serta memiliki situs web yang informatif dan menarik.
4. Menawarkan menu yang menarik: Menawarkan menu yang menarik dan berbeda dari pesaing dapat menjadi cara efektif untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Pastikan untuk menyesuaikan menu dengan selera dan preferensi pelanggan Anda.
5. Mengadakan acara dan promosi: Mengadakan acara dan promosi seperti open mic night atau diskon khusus untuk pelanggan yang membawa teman dapat membantu meningkatkan kunjungan dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

6. Membangun hubungan dengan komunitas lokal: Mengembangkan hubungan yang baik dengan komunitas lokal dapat membantu menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Ini dapat dilakukan dengan menjadi sponsor atau berpartisipasi dalam acara lokal atau mengadakan acara yang menarik bagi masyarakat sekitar.
7. Memperhatikan kualitas layanan dan produk: Kualitas layanan dan produk yang baik sangat penting dalam bisnis cafe kopi. Pastikan bahwa kopi dan makanan yang Anda tawarkan selalu segar dan berkualitas tinggi, dan pelanggan diperlakukan dengan ramah dan sopan.

8.2. Promosi bisnis cafe kopi

Promosi adalah salah satu dari empat elemen bauran pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan membangun kesadaran merek. Promosi dapat dilakukan melalui berbagai cara seperti iklan, sponsor acara, hubungan masyarakat, dan promosi penjualan. Beberapa jenis promosi yang umum dilakukan adalah: berapa jenis Promosi bisnis cafe kopi

Promosi Bisnis Cafe Kopi Yang Dapat Dilakukan, Di Antara:

1. Diskon harga: Memberikan diskon harga untuk produk tertentu atau untuk pelanggan yang datang pada hari-hari tertentu.
2. Program loyalty: Memberikan program loyalty atau keanggotaan bagi pelanggan setia yang memberikan keuntungan khusus seperti diskon harga atau bonus produk.
3. Promo bundle: Menawarkan bundle atau paket produk yang terdiri dari beberapa item dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan pembelian secara terpisah.
4. Giveaway atau kontes: Mengadakan giveaway atau kontes di media sosial dengan hadiah yang menarik seperti voucher belanja atau merchandise.
5. Event khusus: Mengadakan event khusus seperti acara live music, open mic, atau pameran seni yang menarik pelanggan untuk datang.
6. Promosi media sosial: Menggunakan media sosial untuk mempromosikan bisnis cafe kopi, seperti dengan posting gambar atau video produk, atau dengan membagikan ulasan positif dari pelanggan.

7. Kerjasama dengan influencer: Bekerjasama dengan influencer atau selebgram yang memiliki banyak pengikut di media sosial untuk mempromosikan produk cafe kopi.
8. Pelayanan dan kualitas produk yang baik: Memberikan pelayanan dan kualitas produk yang baik untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan yang lebih jangka panjang

BAB IX

MANAJEMEN OPERASIONAL

9.1. Manajemen Sumber Daya Manusia untuk bisnis cafe kopi

Manajemen operasional melibatkan banyak hal dalam menjalankan sebuah bisnis. Tiga aspek penting dari manajemen operasional adalah manajemen sumber daya manusia, pengaturan jadwal kerja, dan pengelolaan stok.

Manajemen Sumber Daya Manusia: Manajemen sumber daya manusia meliputi rekrutmen, pelatihan, pengembangan, dan pengelolaan karyawan. Hal ini mencakup berbagai tugas seperti pengembangan program pelatihan, manajemen kinerja, penggajian, dan manajemen konflik. Dalam membangun sebuah tim yang sukses, manajemen sumber daya manusia harus bekerja sama dengan manajemen lain untuk memastikan bahwa karyawan memiliki keterampilan dan pengetahuan yang tepat untuk menjalankan tugas-tugas mereka dengan baik. Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) yang efektif sangat penting bagi bisnis cafe kopi untuk mencapai kesuksesan jangka panjang. Berikut adalah beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam manajemen SDM untuk bisnis cafe kopi:

1. **Pemilihan Karyawan yang Tepat:** Pastikan bahwa karyawan yang dipilih memiliki keterampilan dan pengalaman yang relevan dengan pekerjaan yang akan dijalankan di cafe kopi. Selain itu, mereka juga harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan mampu bekerja dalam tim.
2. **Pelatihan:** Memberikan pelatihan pada karyawan sangat penting untuk meningkatkan kualitas layanan dan efisiensi kerja di cafe kopi. Pelatihan dapat meliputi pengenalan produk, teknik persiapan minuman, dan teknik layanan pelanggan.
3. **Penilaian Kinerja:** Penilaian kinerja secara teratur akan membantu memastikan bahwa karyawan bekerja sesuai dengan standar yang ditetapkan. Hal ini juga dapat membantu mengidentifikasi kelemahan karyawan dan memberikan umpan balik yang konstruktif.

4. Pengembangan Karyawan: Memberikan kesempatan pengembangan karir kepada karyawan dapat membantu meningkatkan loyalitas dan motivasi mereka. Cafe kopi dapat menyediakan peluang seperti promosi, pelatihan tambahan, atau tugas-tugas yang lebih menantang.
5. Penghargaan Karyawan: Memberikan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi dapat membantu meningkatkan motivasi dan loyalitas mereka. Penghargaan dapat berupa bonus, kenaikan gaji, atau pengakuan publik.
6. Kebijakan Karyawan: Menetapkan kebijakan yang jelas dan adil terkait hak-hak dan kewajiban karyawan akan membantu meminimalkan konflik dan memastikan bahwa semua karyawan diperlakukan dengan adil dan setara.
7. Kesejahteraan Karyawan: Menjaga kesejahteraan karyawan dengan memberikan lingkungan kerja yang aman dan nyaman, serta tunjangan kesehatan dan waktu libur yang cukup, dapat membantu meningkatkan produktivitas dan loyalitas mereka.

Dalam keseluruhan, manajemen SDM yang baik dan efektif sangat penting untuk kesuksesan bisnis cafe kopi. Menerapkan prinsip-prinsip di atas dapat membantu menciptakan lingkungan kerja yang positif dan produktif, serta meningkatkan pengalaman pelanggan di cafe kopi

9.2. Pengaturan Jadwal Kerja

Pengaturan Jadwal Kerja: Pengaturan jadwal kerja meliputi pengaturan jam kerja karyawan, jadwal libur, dan pengaturan waktu kerja fleksibel. Hal ini juga mencakup pengaturan jadwal kerja berdasarkan permintaan pelanggan, kebutuhan produksi, dan faktor lain yang mempengaruhi jadwal kerja. Dalam mengatur jadwal kerja, manajemen harus memastikan bahwa karyawan memiliki waktu yang cukup untuk istirahat dan memulihkan diri, serta bahwa mereka dapat bekerja dengan efektif dalam jangka panjang. Pengaturan jadwal kerja pada bisnis kafe kopi harus disesuaikan dengan jam buka kafe dan tingkat kunjungan pelanggan. Berikut beberapa tips dalam mengatur jadwal kerja pada bisnis cafe kopi:

1. Tentukan jam buka kafe dan libur yang tetap Tentukan jam buka dan tutup kafe yang tetap dan pastikan jadwal tersebut terlihat jelas untuk pelanggan. Libur kafe juga perlu ditentukan dengan jelas dan diinformasikan ke pelanggan.

2. Perhatikan tingkat kunjungan pelanggan Pengaturan jadwal kerja perlu memperhatikan tingkat kunjungan pelanggan. Pada jam-jam sibuk, pastikan ada cukup karyawan untuk melayani pelanggan dengan cepat dan efektif.
3. Buat jadwal kerja yang fleksibel Buat jadwal kerja yang fleksibel agar dapat menyesuaikan kebutuhan karyawan dan kafe. Pastikan ada karyawan yang siap bekerja di jam-jam sibuk dan ada karyawan yang siap bekerja di jam-jam sepi.
4. Prioritaskan keseimbangan hidup kerja Pastikan karyawan tidak bekerja terlalu lama atau terlalu banyak sehingga dapat mempengaruhi keseimbangan hidup kerja. Tetapkan batas waktu kerja yang wajar dan pastikan karyawan memiliki waktu istirahat yang cukup.
5. Lakukan evaluasi secara berkala Lakukan evaluasi secara berkala terhadap pengaturan jadwal kerja dan cari cara untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas karyawan.

Dalam mengatur jadwal kerja pada bisnis cafe kopi, penting untuk memperhatikan kebutuhan karyawan dan pelanggan serta mencari keseimbangan yang tepat antara keduanya

9.3. Pengelolaan Stok

Pengelolaan Stok: Pengelolaan stok meliputi pengelolaan persediaan bahan baku, barang jadi, dan inventarisasi. Hal ini mencakup memonitor persediaan, memesan barang, dan menjaga persediaan agar tetap terkendali. Dalam mengelola stok, manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya persediaan, waktu pengiriman, dan permintaan pelanggan. Dengan pengelolaan stok yang baik, bisnis dapat menghindari kekurangan stok yang dapat menyebabkan penundaan dalam produksi dan pengiriman, serta meminimalkan biaya persediaan yang tidak perlu upaya Pengelolaan Stok bisnis cafe kopi Pengelolaan stok adalah salah satu aspek penting dalam bisnis kafe kopi. Dalam mengelola stok kopi, ada beberapa upaya yang bisa dilakukan, antara lain:

1. Menentukan jumlah stok yang tepat Hal pertama yang harus dilakukan adalah menentukan jumlah stok yang tepat untuk kopi dan bahan-bahan lainnya. Jumlah stok yang tepat adalah jumlah yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan, tetapi tidak terlalu banyak sehingga berpotensi membuang uang.

Untuk menentukan jumlah stok yang tepat, perlu dilakukan perhitungan berdasarkan data penjualan dan proyeksi permintaan.

2. Memiliki sistem pengelolaan stok yang baik Pengelolaan stok yang baik meliputi pemantauan stok secara teratur, melakukan inventarisasi secara berkala, serta melakukan pengadaan bahan-bahan dengan tepat waktu dan jumlah yang tepat. Dalam pengelolaan stok, perlu dilakukan koordinasi yang baik antara pihak yang bertanggung jawab atas pengadaan, penerimaan, dan pengeluaran stok.
3. Memiliki supplier yang terpercaya Untuk memastikan pasokan kopi dan bahan-bahan lainnya selalu tersedia, perlu memiliki supplier yang terpercaya dan dapat diandalkan. Pilihlah supplier yang memiliki kualitas produk yang baik, harga yang kompetitif, dan dapat memenuhi permintaan dengan cepat.
4. Menggunakan sistem inventarisasi dan perencanaan yang tepat Sistem inventarisasi dan perencanaan yang tepat dapat membantu mengoptimalkan pengelolaan stok. Dalam sistem inventarisasi, perlu dilakukan pencatatan stok yang masuk dan keluar dengan akurat, serta melakukan perhitungan persediaan yang ada. Dalam perencanaan, perlu dilakukan proyeksi permintaan dan pengadaan bahan-bahan secara teratur.
5. Mengurangi pemborosan dan kerugian Pemborosan dan kerugian bisa terjadi pada saat pengolahan kopi atau pada saat penyimpanan. Oleh karena itu, perlu dilakukan pengendalian terhadap proses produksi dan pengawasan terhadap kondisi penyimpanan stok. Lakukan pengemasan dengan baik dan simpan stok dalam kondisi yang tepat agar kualitasnya tetap terjaga.

Dengan melakukan upaya-upaya di atas, pengelolaan stok pada bisnis kafe kopi bisa lebih efektif dan efisien. Hal ini akan membantu meningkatkan keuntungan dan memastikan bisnis tetap berjalan dengan baik.

BAB X

EVALUASI DAN PENGEMBANGAN BISNIS

10.1 Evaluasi Kinerja Bisnis

Evaluasi Kinerja Bisnis adalah proses mengukur dan mengevaluasi kinerja bisnis terhadap tujuan dan target yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuannya adalah untuk mengetahui sejauh mana bisnis telah mencapai target dan tujuan yang ditetapkan, serta menemukan faktor-faktor penyebab keberhasilan atau kegagalan bisnis. Beberapa metode yang dapat digunakan untuk melakukan evaluasi kinerja bisnis antara lain:

1. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats)
2. Analisis rasio keuangan
3. Survei pelanggan dan karyawan
4. Analisis kinerja produk atau layanan
5. Analisis kinerja pasar

10.2. Pengembangan Bisnis

Pengembangan Bisnis adalah proses perencanaan dan pelaksanaan inisiatif strategis yang bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan dan keberhasilan bisnis dalam jangka panjang. Beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam pengembangan bisnis antara lain:

1. Penelitian pasar untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman di pasar
2. Mengembangkan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang yang diidentifikasi
3. Menentukan rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan strategi
4. Melakukan implementasi dan pengawasan terhadap rencana tindakan yang telah ditetapkan
5. Evaluasi kinerja bisnis secara berkala untuk memastikan bahwa pengembangan bisnis telah berhasil mencapai tujuannya

1. Analisis (analisis SWOT) bisnis cafe kopi

Kerangka kerja yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis atau organisasi. SWOT terdiri dari empat elemen, yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Berikut adalah contoh analisis SWOT untuk bisnis kopi:

Strengths (Kekuatan):

- Produk yang populer dan diminati oleh banyak orang
- Bisnis yang mudah dimulai dengan modal yang terjangkau
- Kemampuan untuk menarik pelanggan dengan suasana yang nyaman
- Peluang untuk menawarkan berbagai jenis kopi dan minuman lainnya

Weaknesses (Kelemahan):

- Kompetisi yang sangat tinggi dari bisnis kopi lainnya
- Biaya produksi yang tinggi terutama jika kopi diimpor
- Ketergantungan pada pemasok kopi
- Keterbatasan ruang yang menyebabkan keterbatasan jumlah pelanggan

Opportunities (Peluang):

- Meningkatnya minat konsumen pada kopi berkualitas dan kopi dengan proses produksi yang berkelanjutan
- Peluang untuk memperluas bisnis melalui kemitraan atau waralaba
- Peluang untuk menawarkan makanan ringan dan camilan yang sehat untuk menarik lebih banyak pelanggan
- Peluang untuk memasarkan kopi secara online

Threats (Ancaman):

- Tingkat persaingan yang tinggi dari bisnis kopi lainnya
- Fluktuasi harga kopi di pasar global
- Perubahan gaya hidup konsumen yang dapat mempengaruhi minat pada kopi
- Kenaikan harga bahan baku dan biaya produksi

Dalam analisis SWOT, penting untuk mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan internal bisnis, serta peluang dan ancaman eksternal yang mempengaruhinya.

Hasil analisis dapat membantu pemilik bisnis untuk mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan untuk mengatasi masalah yang mungkin muncul

2. Analisis rasio keuangan bisnis cafe kopi

Rasio keuangan adalah alat yang digunakan untuk mengevaluasi kesehatan keuangan sebuah perusahaan atau organisasi dengan membandingkan beberapa angka keuangan yang berbeda. Ada berbagai jenis rasio keuangan yang dapat dianalisis, tetapi beberapa yang paling umum meliputi:

1. Rasio Likuiditas: Rasio ini digunakan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio likuiditas meliputi Current Ratio (rasio lancar) dan Quick Ratio (rasio cepat).
2. Rasio Solvabilitas: Rasio ini digunakan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Rasio solvabilitas meliputi Debt-to-Equity Ratio (rasio hutang terhadap ekuitas), Debt-to-Asset Ratio (rasio hutang terhadap aset), dan Interest Coverage Ratio (rasio cakupan bunga).
3. Rasio Profitabilitas: Rasio ini digunakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba. Rasio profitabilitas meliputi Return on Equity (ROE), Return on Assets (ROA), dan Gross Margin Ratio (rasio margin kotor).
4. Rasio Efisiensi: Rasio ini digunakan untuk mengevaluasi seberapa efektif perusahaan dalam mengelola asetnya dan menghasilkan pendapatan. Rasio efisiensi meliputi Asset Turnover Ratio (rasio omzet aset) dan Inventory Turnover Ratio (rasio omzet persediaan).

Setiap rasio keuangan memberikan informasi yang berbeda tentang kesehatan keuangan perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis beberapa rasio keuangan secara bersamaan untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap tentang kondisi keuangan perusahaan tersebut.

Selain itu, juga penting untuk membandingkan rasio keuangan perusahaan dengan rasio keuangan dari perusahaan sejenis untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut memiliki kinerja keuangan yang lebih baik atau lebih buruk dibandingkan dengan pesaingnya

3. Survei pelanggan dan karyawan bisnis cafe kopi

Survei pelanggan dan karyawan dapat memberikan wawasan berharga tentang kebutuhan dan kepuasan mereka terhadap produk atau layanan Anda. Untuk survei pelanggan, Anda dapat mengumpulkan umpan balik melalui email, survei online, atau kuesioner yang dapat diisi oleh pelanggan Anda. Beberapa pertanyaan yang mungkin ingin Anda sertakan dalam survei pelanggan adalah:

- Apakah Anda puas dengan produk atau layanan kami?
- Apa yang paling Anda sukai dari produk atau layanan kami?
- Apa yang paling tidak Anda sukai dari produk atau layanan kami?
- Apakah Anda akan merekomendasikan produk atau layanan kami kepada orang lain?

Dalam survei karyawan, Anda dapat mengumpulkan umpan balik melalui wawancara, survei online, atau kuesioner yang dapat diisi oleh karyawan Anda. Beberapa pertanyaan yang mungkin ingin Anda sertakan dalam survei karyawan adalah:

- Apakah Anda merasa senang bekerja di perusahaan ini?
- Apakah Anda merasa dihargai oleh manajemen?
- Apa yang bisa kami lakukan untuk meningkatkan suasana kerja?
- Apa yang menurut Anda menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan?

Setelah Anda mengumpulkan data dari survei pelanggan dan karyawan, Anda dapat menggunakan informasi tersebut untuk mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan dan meningkatkan pengalaman pelanggan serta karyawan.

4. Analisis kinerja produk atau layanan bisnis cafe kopi

Untuk melakukan analisis kinerja produk atau layanan bisnis cafe kopi, dapat dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Identifikasi tujuan bisnis dan sasaran produk atau layanan cafe kopi: Langkah pertama adalah mengidentifikasi tujuan bisnis dari cafe kopi dan sasaran produk atau layanan yang ditawarkan. Tujuan bisnis dapat meliputi meningkatkan penjualan, meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan keuntungan, dan sebagainya. Sasaran produk atau layanan dapat meliputi kualitas rasa, ketersediaan produk, kecepatan pelayanan, dan sebagainya.
2. Lakukan survei pelanggan: Melakukan survei pelanggan dapat membantu dalam memahami apa yang diinginkan dan diharapkan oleh pelanggan dari produk atau layanan cafe kopi. Survei dapat mencakup pertanyaan tentang preferensi rasa, tingkat kepuasan pelanggan, tingkat harga, dan sebagainya.
3. Analisis data penjualan: Melakukan analisis data penjualan dapat membantu dalam memahami seberapa baik produk atau layanan cafe kopi di pasar. Data penjualan dapat mencakup informasi tentang penjualan per produk, per jam, per hari, atau per minggu.
4. Lakukan analisis persaingan: Melakukan analisis persaingan dapat membantu dalam memahami bagaimana cafe kopi bersaing dengan bisnis sejenis di pasar. Analisis persaingan dapat mencakup informasi tentang produk dan layanan yang ditawarkan oleh pesaing, harga, promosi, dan sebagainya.
5. Evaluasi kinerja: Setelah data terkumpul, lakukan evaluasi kinerja terhadap produk atau layanan cafe kopi. Evaluasi kinerja dapat dilakukan dengan mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan produk atau layanan, mengevaluasi seberapa baik sasaran produk atau layanan tercapai, dan mengevaluasi kinerja cafe kopi dalam memenuhi tujuan bisnisnya.
6. Implementasi perbaikan: Setelah evaluasi dilakukan, implementasikan perbaikan untuk meningkatkan kinerja produk atau layanan cafe kopi. Perbaikan dapat dilakukan dengan mengubah resep, meningkatkan kualitas bahan, meningkatkan kecepatan pelayanan, atau melakukan promosi yang lebih efektif.

Dengan melakukan analisis kinerja produk atau layanan bisnis cafe kopi secara teratur, bisnis dapat terus meningkatkan kinerjanya dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

5. Analisis kinerja pasar bisnis cafe kopi

Untuk melakukan analisis kinerja pasar bisnis cafe kopi, beberapa faktor yang perlu diperhatikan antara lain:

1. **Pertumbuhan pasar:** Melihat pertumbuhan pasar kopi dan kafein secara umum, baik di tingkat global maupun lokal. Pertumbuhan pasar yang positif menunjukkan potensi yang baik untuk bisnis kafe.
2. **Persaingan:** Menganalisis persaingan di pasar kafe kopi, termasuk jumlah pesaing, kekuatan merek mereka, kualitas produk dan layanan yang mereka tawarkan, serta harga yang mereka kenakan.
3. **Loyalitas pelanggan:** Menilai tingkat loyalitas pelanggan terhadap bisnis kafe tertentu dan upaya apa yang dilakukan oleh bisnis kafe tersebut untuk mempertahankan pelanggan mereka.
4. **Inovasi:** Melihat apakah bisnis kafe memiliki inovasi atau penawaran unik yang membedakan mereka dari pesaing mereka.
5. **Keuangan:** Menganalisis keuangan bisnis kafe, termasuk laba bersih, margin keuntungan, dan arus kas.
6. **Responsif terhadap tren:** Menilai apakah bisnis kafe tersebut responsif terhadap tren dan perubahan dalam selera konsumen dan preferensi.
7. **Keberlanjutan:** Menganalisis apakah bisnis kafe tersebut berfokus pada keberlanjutan dan tanggung jawab sosial dan lingkungan.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, analisis kinerja pasar bisnis cafe kopi dapat memberikan informasi yang berharga tentang kesehatan dan potensi bisnis kafe tertentu, dan membantu pemilik bisnis membuat keputusan yang lebih baik dalam mengelola bisnis mereka.

BAB XI

LINGKUNGAN BISNIS CAFE KOPI

11.1. Lingkungan Ekonomi bisnis cafe kopi

Lingkungan ekonomi bisnis cafe kopi dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti:

1. Tingkat pertumbuhan ekonomi: Jika tingkat pertumbuhan ekonomi sedang baik, maka keadaan finansial konsumen cenderung membaik, sehingga dapat meningkatkan permintaan atas produk kopi.
2. Ketersediaan dana: Ketersediaan dana pada bank, investor, atau pihak lainnya dapat mempengaruhi kemampuan bisnis untuk memperoleh modal usaha yang dibutuhkan untuk membeli peralatan kopi, menyewa tempat, atau mempekerjakan karyawan.
3. Inflasi: Inflasi yang tinggi dapat menyebabkan harga bahan baku dan biaya operasional menjadi lebih mahal. Hal ini dapat mempengaruhi harga jual kopi yang ditawarkan kepada pelanggan.
4. Tingkat pengangguran: Tingkat pengangguran yang rendah dapat meningkatkan daya beli masyarakat, sehingga konsumen lebih mampu untuk membeli kopi.
5. Persaingan: Persaingan yang ketat dalam industri kopi dapat mempengaruhi harga dan kualitas produk yang ditawarkan.
6. Kebijakan pemerintah: Kebijakan pemerintah yang terkait dengan perpajakan, regulasi kesehatan, dan lingkungan dapat mempengaruhi biaya operasional dan kemampuan bisnis untuk memenuhi persyaratan tersebut.

Dalam lingkungan ekonomi yang baik, bisnis cafe kopi dapat berkembang dengan baik dan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Namun, lingkungan ekonomi yang buruk dapat menyebabkan bisnis cafe kopi mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya dan bahkan mengalami kerugian. Oleh karena itu, bisnis cafe kopi harus selalu memperhatikan kondisi ekonomi sekitar dan menyesuaikan strategi bisnisnya dengan kondisi yang ada

11.2. Lingkungan Teknologi Bisnis Cafe Kopi

Lingkungan bisnis cafe kopi: Lingkungan bisnis cafe kopi mencakup faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi industri kopi secara keseluruhan. Beberapa faktor lingkungan bisnis yang dapat mempengaruhi industri kopi termasuk:

- Persaingan dalam industri kopi
- Ketersediaan bahan baku dan pasokan kopi
- Kebijakan pemerintah dan regulasi terkait kopi
- Perubahan tren konsumen dalam preferensi rasa dan kemasan
- Perubahan nilai tukar mata uang yang dapat mempengaruhi biaya bahan baku dan operasional
- Tingkat suku bunga dan ketersediaan pinjaman untuk investasi

Lingkungan teknologi: Lingkungan teknologi mencakup kemajuan teknologi yang dapat mempengaruhi bisnis cafe kopi. Beberapa faktor lingkungan teknologi yang dapat mempengaruhi bisnis cafe kopi termasuk:

- Kemajuan dalam teknologi kopi dan mesin espresso
- Perkembangan aplikasi pemesanan dan pembayaran online
- Kemajuan dalam teknologi pemasaran digital dan media sosial
- Perkembangan sistem manajemen inventaris dan manajemen rantai pasokan yang terotomatisasi
- Kemajuan dalam teknologi pengolahan dan pemrosesan makanan dan minuman

11.3. Lingkungan Sosial Bisnis Cafe Kopi

Lingkungan sosial dalam bisnis cafe kopi sangat penting karena dapat memengaruhi pengalaman pelanggan, reputasi bisnis, dan keberhasilan bisnis secara keseluruhan. Berikut adalah beberapa faktor lingkungan sosial yang perlu dipertimbangkan dalam bisnis cafe kopi:

1. Lokasi - Lokasi sangat penting dalam menentukan lingkungan sosial bisnis cafe kopi. Lokasi yang strategis dapat menarik pelanggan, meningkatkan visibilitas bisnis, dan memperluas basis pelanggan.
2. Desain interior - Desain interior yang menarik dapat menciptakan suasana yang menyenangkan dan nyaman bagi pelanggan. Desain yang kreatif dan unik dapat menarik perhatian pelanggan dan membuat mereka ingin kembali.

3. Musik - Musik yang diputar di cafe kopi dapat menciptakan suasana yang baik dan menarik bagi pelanggan. Musik yang terlalu keras atau tidak sesuai dengan selera pelanggan dapat mengganggu pengalaman mereka.
4. Pelayan - Pelayan yang ramah, cepat tanggap, dan membantu dapat meningkatkan pengalaman pelanggan. Pelanggan cenderung kembali ke cafe kopi di mana mereka merasa diperlakukan dengan baik.
5. Pengunjung - Lingkungan sosial juga dipengaruhi oleh pengunjung yang ada di cafe kopi. Pelanggan yang ramah dan menyenangkan dapat menciptakan suasana yang baik, sedangkan pengunjung yang kasar atau berisik dapat merusak pengalaman pelanggan.
6. Harga - Harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk dapat menarik pelanggan dan meningkatkan lingkungan sosial.
7. Wi-Fi - Wi-Fi yang cepat dan dapat diandalkan dapat menarik pelanggan, terutama mereka yang ingin bekerja atau belajar di cafe kopi.

Dalam bisnis cafe kopi, lingkungan sosial dapat menjadi faktor kunci dalam menciptakan pengalaman yang menyenangkan bagi pelanggan dan menciptakan bisnis yang sukses. Oleh karena itu, penting bagi pemilik bisnis untuk memperhatikan faktor-faktor ini dalam merancang dan mengoperasikan bisnis mereka

11.4. Lingkungan global Bisnis Cafe Kopi

Lingkungan global bisnis kopi saat ini sangat dinamis dan terus berkembang. Beberapa faktor yang mempengaruhi lingkungan global bisnis kopi, khususnya untuk bisnis cafe kopi, antara lain:

1. Permintaan Konsumen: Permintaan konsumen terhadap kopi berkualitas dan beragam terus meningkat di seluruh dunia. Konsumen semakin sadar akan kualitas kopi dan asal usulnya, dan semakin banyak yang ingin mencicipi jenis kopi dari berbagai daerah.
2. Persaingan Bisnis: Persaingan bisnis di industri kopi sangat ketat, dengan banyaknya merek dan toko kopi yang bermunculan di seluruh dunia.

- Para pemilik bisnis kopi harus berinovasi dan menawarkan sesuatu yang unik agar dapat memenangkan persaingan.
3. Perubahan Cuaca: Perubahan cuaca dapat memengaruhi produksi kopi dan ketersediaannya. Perubahan iklim yang ekstrem dapat memengaruhi ketersediaan biji kopi dan meningkatkan harga kopi di pasar global.
 4. Inovasi Teknologi: Inovasi teknologi terus berkembang dan memungkinkan para pelaku bisnis kopi untuk meningkatkan efisiensi produksi, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar mereka.
 5. Peraturan Pemerintah: Peraturan pemerintah dan kebijakan perdagangan dapat memengaruhi harga dan ketersediaan kopi di pasar global. Kebijakan perdagangan yang tidak stabil dapat mengurangi pasokan kopi, yang pada gilirannya dapat memengaruhi harga kopi di pasar global.
 6. Perubahan Sosial dan Budaya: Perubahan sosial dan budaya dapat memengaruhi preferensi konsumen terhadap jenis kopi dan cara menikmatinya. Hal ini dapat mempengaruhi strategi pemasaran dan penawaran produk di pasar global.

Dalam lingkungan global bisnis kopi yang sangat dinamis ini, pemilik bisnis cafe kopi harus selalu memperhatikan tren dan perubahan pasar untuk dapat bersaing dengan efektif dan tetap relevan di industri yang terus berkembang ini

11.5. Lingkungan Hukum Bisnis Cafe Kopi

Lingkungan hukum bisnis cafe kopi terdiri dari berbagai peraturan dan perundang-undangan yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam lingkungan hukum bisnis cafe kopi antara lain:

1. Izin usaha: Pemilik usaha cafe kopi harus memperoleh izin usaha yang diperlukan dari pemerintah setempat, seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Izin Gangguan (HO), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), dan lain-lain.
2. Pajak: Pemilik usaha cafe kopi harus memenuhi kewajiban pajak, seperti Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penghasilan (PPH), dan pajak lainnya yang terkait dengan operasional usaha.
3. Ketenagakerjaan: Pemilik usaha cafe kopi harus mematuhi

peraturan ketenagakerjaan, seperti mempekerjakan karyawan dengan surat perjanjian kerja (SPK), membayar upah sesuai dengan standar yang berlaku, serta memberikan jaminan sosial bagi karyawan.

4. Kesehatan dan Keselamatan Kerja: Pemilik usaha cafe kopi harus memperhatikan kesehatan dan keselamatan kerja karyawan, seperti menyediakan perlindungan kerja, mengatur jadwal kerja yang wajar, dan memberikan instruksi dan pelatihan keselamatan kerja.
5. Perlindungan Konsumen: Pemilik usaha cafe kopi harus memperhatikan perlindungan konsumen, seperti menjaga kebersihan dan kualitas produk yang dijual, serta memberikan informasi yang jelas tentang produk dan layanan yang ditawarkan.
6. Perlindungan Kekayaan Intelektual: Pemilik usaha cafe kopi harus memperhatikan perlindungan kekayaan intelektual, seperti merek dagang dan hak cipta terhadap nama dan logo usaha.
7. Persaingan Usaha: Pemilik usaha cafe kopi harus mematuhi peraturan persaingan usaha, seperti tidak melakukan praktik monopoli atau oligopoli, serta tidak melakukan kegiatan yang merugikan konsumen atau pesaing.
8. Perlindungan Lingkungan: Pemilik usaha cafe kopi harus memperhatikan perlindungan lingkungan, seperti tidak merusak lingkungan sekitar, memperhatikan tata kelola limbah, dan tidak menggunakan bahan-bahan yang berbahaya bagi lingkungan.

Semua hal di atas harus dipatuhi oleh pemilik usaha cafe kopi untuk menjalankan usaha secara legal dan etis. Kepatuhan pada peraturan dan perundang-undangan akan memberikan perlindungan bagi bisnis tersebut dan meminimalkan risiko hukum yang dapat timbul

BAB XII

ETIKA BISNIS CAFE KOPI

Etika bisnis kopi di kafe sangat penting untuk memastikan keberhasilan jangka panjang bisnis Anda. Berikut adalah beberapa prinsip etika bisnis yang perlu diperhatikan dalam menjalankan cafe kopi:


1. **Kualitas Produk:** Cafe kopi harus menyediakan kopi dengan kualitas terbaik yang tersedia. Hal ini termasuk memilih biji kopi yang berkualitas tinggi, menggunakan teknik roasting yang tepat, dan menyajikan kopi dengan cara yang terbaik untuk menghasilkan rasa yang konsisten dan enak.
2. **Keramahan dan Keramahan:** Cafe kopi harus memperlakukan pelanggan dengan ramah dan menjaga lingkungan kafe yang nyaman dan bersih. Pelayan atau barista diharapkan bersikap sopan dan melayani pelanggan dengan baik.
3. **Kejujuran dan Integritas:** Cafe kopi harus mengoperasikan bisnis mereka secara jujur dan dengan integritas yang tinggi. Ini berarti memenuhi persyaratan hukum, tidak menipu pelanggan, dan menjaga transparansi dalam semua aspek bisnis.
4. **Kesehatan dan Keamanan:** Cafe kopi harus memastikan bahwa produk dan layanan mereka aman dan sehat untuk dikonsumsi oleh pelanggan. Ini termasuk memastikan kebersihan dan sanitasi yang tepat di tempat kerja.
5. **Keberlanjutan:** Cafe kopi harus mempertimbangkan dampak lingkungan dan sosial dari operasi bisnis mereka dan berusaha untuk mengurangi dampak negatifnya. Ini termasuk menggunakan bahan baku yang ramah lingkungan, mempertimbangkan penggunaan energi, dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat setempat.
6. **Keadilan:** Cafe kopi harus memperlakukan semua pelanggan dan karyawan dengan adil dan merata, tanpa diskriminasi atau perlakuan yang tidak adil.

Dalam menjalankan bisnis kopi, penting untuk mempertimbangkan etika bisnis dan memastikan bahwa Anda mengikuti prinsip-prinsip ini dalam setiap aspek bisnis Anda. Ini akan membantu Anda membangun reputasi bisnis yang baik dan menghasilkan kesuksesan jangka panjang

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, Y. (2017). *Bisnis Plan: Kedai Kopi Pelangi*. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 8(1), 87-98.
- Alwi, S. (2015). *Mengelola Kedai Kopi*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Kurniawan, D. (2018). *Analisis SWOT Usaha Kedai Kopi*. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis*, 6(1), 37-44.
- Nugroho, B. (2019). *Strategi Pemasaran Kedai Kopi*. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 4(2), 234-246.
- Suhendra, D. (2016). *Pengelolaan Sumber Daya Manusia pada Usaha Kedai Kopi*. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(1), 56-68
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing (17th ed.)*. Pearson.
- Clark, K. B., & Wheelwright, S. C. (1992). *The Product Development Challenge: Competing Through Speed, Quality, and Creativity*. Harvard Business Press.
- Hennigs, N., Wiedmann, K. P., Klarmann, C., & Behrens, S. (2012). *The Coffee Shop Market: A Case Study*. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 25(1), 127-143.
- O’Gorman, C., & MacIntosh, R. (2015). *The Business of Coffee: A Comprehensive Guide to Starting and Running a Successful Coffee House*. Harriman House Limited.
- Rabinowitz, P. (2018). *The Art of Coffee: How to Make Coffee, Including the Best Coffee Recipes, Espresso, Cappuccino, and Latte Art*. Skyhorse Publishing.
- Simms, M. (2019). *The Coffee Dictionary: An A-Z of Coffee, From Growing and Roasting to Brewing and Tasting*. Mitchell Beazley.

- Thompson, A. A., Strickland III, A. J., & Gamble, J. E. (2005).
Crafting and Executing Strategy: The Quest for Competitive
Advantage (15th ed.). McGraw-Hill Education.
- Winterson, J. (2019). Why Be Happy When You Could Be Normal?.
Grove Press.
- World Coffee Research (2021). Coffee Varieties. Retrieved from
<https://worldcoffeeresearch.org/work/coffee-varieties/>



Ilham Muhammad Mardiputra, S.Mn., MM. M.Si. lahir di Sleman tanggal 16 November 1996. Menyelesaikan pendidikan S1 di ESQ Business School, Pendidikan S2 diselesaikan di Universitas Tangerang Raya

Awal Karier sebagai pendiri Kopi Atas Rumah pada 7 Februari 2008, berdirinya coffee shop dikarenakan melihat rata-rata restoran atau kafe yang sudah ada di Jakarta barat menggunakan merek dan kopi dari luar negeri.

Sedangkan kualitas kopi dalam negeri tidak kalah enak rasanya jika dibandingkan dengan kopi luar negeri.

Saya membagikan pengalaman sebagai pemilik kafe kepada masyarakat dan mahasiswa sekaligus sebagai dosen di beberapa kampus.



Prof. Dr. Harries Madiistriyatno, S.hum., M.Si. lahir di Madiun, 21 Agustus 1958. Menyelesaikan pendidikan dasar hingga menengah di Jakarta. Melanjutkan pendidikan S-1 di Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta, Pendidikan S-2 dan S-3 diselesaikan di Universitas Padjajaran (UNPAD), Bandung,

Karier Akademis diawali dengan menjadi dosen di IISIP (Lenteng Agung), Universitas Lanlang Buana (Bandung), lalu di Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana dan Fakultas Ekonomi UPI YAI, dan sekarang di Sekolah Tinggi Manajemen IMMI sebagai KAPRODI Magister Manajemen. Diluar aktivitasnya sebagai dosen pengajar, penulis juga mempunyai unit usaha bisnis dalam bidang pengembangan SDM



STIMA IMMI PRESS