

ANALISIS USAHA WARUNG KOPI DI KELURAHAN KEPUTIH KECAMATAN SUKOLILO KOTA SURABAYA

Rangga Adi Pratama, I Made Suparta

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

ranggaady73@gmail.com

ABSTRACT

Micro, small and medium enterprises (MSME) are business activities that can expand job opportunities and provide various kinds of economic services to the community, as well as play a role inequitable distribution and increase in people's income, encourage economic growth, and achieve national economic stability. There are many types of businesses that can be carried out, both in the food and beverage sector and others. Talking about drinks, coffee is one of them, where people in Indonesia love this drink. As in this research, what is being done is about how to analyze the profiles of coffee shop entrepreneurs, costs, and income, to analyze the feasibility of the business, and how to develop a coffee shop business in Keputih Village, Sukolilo District, Surabaya City. This study took data obtained from 10 informants of coffee shop business owners in Keputih Village, Sukolilo District, Surabaya City. This research data collection techniques using interviews and observations as primary data collection tools. The type of research used is a qualitative method in which in this study using the calculation tools Revenue Cost Ratio and Return On Investment as an indicator of the feasibility of a coffee shop business. Based on the results of the research that has been done, it can be explained that the length of the business that has been run by the coffee shop business owners has been running for at least 2 years and there are several informants or business owners who have been running this coffee shop business for more than 10 years with a percentage of the number of informants of 40.00%, and in running this coffee shop business, business owners do not need a high level of education and high skills but require the tenacity of each coffee shop entrepreneur. 10 people studied the coffee shop business in Keputih Village, Sukolilo District, Surabaya City and the average income generated was IDR10,788,000/month, while the coffee shop business itself produced a promising ROI with an average monthly capital outside. Initial capital is IDR 8,441,986 / month which results in an average ROI of 26.89% and produces an average R/C of 1.26 which means > 1 , thus the average coffee shop business in Keputih Village, Sukolilo City District Surabaya is profitable.

Keywords: *Profit, Cost, Revenue.*

LATAR BELAKANG

Usaha mikro kecil dan menengah hingga saat ini telah memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, dan UMKM di Indonesia juga berperan terhadap penyerapan tenaga kerja yang sangat besar, di mana UMKM mengalami pertumbuhan dalam hal

penyerapan yaitu sebesar 97% dari total jumlah tenaga kerja dan 99% dari total jumlah lapangan kerja (BPS, 2020).

Menurut data Ketua Asosiasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Indonesia (AKUMINDO), total kontribusi UMKM mencapai 65% atau sekitar Rp2.394,5 triliun terhadap Produk Domestik Bruto

(PDB) di tahun 2019, dan sebesar 60,34% merupakan kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto tahun sebelumnya, salah satu sektor perdagangan yaitu ekonomi kreatif, berdasarkan data dari Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) pada tahun 2018, ekonomi kreatif menyumbang sebesar RP 1.105 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan pada tahun 2019 sebesar Rp 1.211 triliun. Pesatnya perkembangan teknologi pada sekarang ini, menciptakan sebuah potensi ekonomi digital seperti e-commerce, layanan game online serta layanan video digital yang dapat mendorong tumbuhnya ekonomi kreatif. Pemerintah menargetkan nilai ekonomi digital Indonesia pada 2020 mencapai US\$ 130 miliar atau setara Rp 1.888 triliun, nilai tersebut setara 11% dari total Produk Domestik Bruto (PDB).

Sebagian besar (hampir 99%), UMKM di Indonesia merupakan usaha mikro yang bergerak di sektor informal dan menggunakan bahan baku dari lokal dan berikutan dengan pasar lokal (Sudaryanto, Ragimun dan Wijayanti, 2014), sehingga UMKM tidak berdampak langsung terhadap krisis global. Menurut World Economic Forum (WEF) 2010, pasar Indonesia menempati urutan ke-15, yang menunjukkan bahwa Indonesia memiliki pasar yang potensial tetapi belum dimanfaatkan sepenuhnya oleh UMKM.

Namun dalam perkembangannya saat ini, UMKM masih menghadapi berbagai kendala yang menyebabkan lemahnya daya saing dengan produk impor. Dalam hal ini pemerintah terkait perlu memperhatikan perkembangan UMKM secara bertahap, seperti masalah sumber daya manusia, perubahan teknologi, perizinan dan kurangnya informasi, terutama informasi pasar (Ishak, 2005).

Menurut data BPS (2020), UMKM saat ini sedang mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang sangat pesat, data dari tahun 2014 hingga tahun 2016 jumlah UMKM melebihi 57.900 dan pada tahun 2017 diharapkan jumlah UMKM tersebut akan tumbuh menjadi 59.000 unit. Dengan pesatnya perkembangan UMKM, saat ini UMKM sendiri dituntut untuk meningkatkan daya saing melalui inovasi (Darwanto, 2013). UMKM harus melakukan hal tersebut agar memiliki keunggulan kompetitif dalam inovasi dan kreativitas agar dapat bertahan dan bersaing.

Menurut Farah, et al (2012) kopi merupakan salah satu minuman yang digemari dan paling banyak dikonsumsi di seluruh dunia. Umumnya kopi mengandung kafein dan tidak dianggap sebagai bagian dari gaya hidup yang, tetapi disisi lain kopi merupakan sumber antioksidan yang kaya dan senyawa aktif

biologis lainnya. Kopi merupakan komoditas tropis utama yang menyumbang setengah dari total ekspor komoditas tropis. Rasa dari kopi yang unik serta didukung oleh faktor sejarah, tradisi, sosial dan kepentingan ekonomi, membuat kopi menjadi daya tarik dunia (Ayelign et al, 2013).

Banyak terdapat pusat perdagangan seperti usaha warung kopi. Salah satunya adalah di Kota Surabaya, banyak masyarakat yang sekarang memiliki usaha warung kopi. Dalam kondisi seperti ini, persaingan terjadi karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, manusia bersaing dan berjuang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari serta mengatasi masalahnya dengan memanfaatkan sumber daya alam, tenaga dan pikiran yang mereka miliki juga tersedianya modal dengan lingkungan yang mendukung.

Kota Surabaya merupakan salah satu daerah yang memiliki banyak usaha warung kopi, dalam satu kecamatan saja bisa terdapat belasan bahkan puluhan pengusaha warung kopi. Hal ini dikarenakan masyarakat Kota Surabaya memiliki kebiasaan dan hobi nongkrong. Bernamakan warung kopi namun di dalamnya menjual berbagai macam makanan dan minuman, tapi karena itulah justru yang menjadi warung kopi banyak dibuat tempat nongkrong dan tidak heran

jika di satu kecamatan bisa terdapat banyak warung kopi berjajar. Kota Surabaya dijuluki sebagai kota industri yang di mana banyak perusahaan besar yang berdiri, sehingga banyak tenaga kerja yang menghabiskan waktu istirahat di warung kopi untuk melepas lelah setelah bekerja. Selain itu warung juga menjadi incaran para pelajar dan mahasiswa yang biasanya dibuat nongkrong maupun terkadang menjadi tempat untuk mengerjakan tugas.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti akan melakukan penelitian dengan judul:

“ANALISIS USAHA WARUNG KOPI DI KELURAHAN KEPUTIH KECAMATAN SUKOLILO KOTA SURABAYA”

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah profil dari usaha warung kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya?
2. Bagaimanakah analisis pendapatan usaha warung kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya?
3. Bagaimanakah tingkat efisiensi usaha kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya?

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif. Menurut Tohirin (2013:2) penelitian kualitatif merupakan “penelitian yang berupaya membangun pandangan orang yang diteliti secara rinci serta dibentuk dengan kata-kata, gambaran holistik (menyeluruh dan mendalam) dan rumit.”

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian tentang analisis pendapatan warung kopi ini dilakukan di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya. Waktu penelitian ini sendiri akan dilaksanakan yaitu pada bulan Desember 2020 sampai selesai.

Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian yang akan dilakukan, penulis menggunakan sumber data primer, sumber data primer adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti (atau pengelola) dari sumber pertama. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah pengusaha warung kopi di Desa Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya yang selanjutnya disebut sebagai responden.

Informan Penelitian

Informan yang peneliti tentukan merupakan orang-orang yang memiliki usaha warung kopi dengan minimal 2 tahun usaha warung kopi telah berdiri. Penulis menentukan informan dalam penelitian ini berjumlah 10 orang pengusaha warung kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya

Metode Analisis Data

Data yang di olah pada penelitian ini menggunakan beberapa metode analisis data yaitu analisis pendapatan (TR), analisis biaya (TC), uji analisis kelayakan usaha menggunakan Revenue Cost Ratio (R/C) dan uji efisiensi usaha dengan Return on Investment (ROI).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisa Biaya

Biaya total (total cost / TC) merupakan biaya yang termasuk total biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan untuk mendanai kegiatan produksi.

Rumus:

$$TC=TFC+TVC$$

Keterangan:

TC = Biaya Total

TFC= Biaya Tetap Total

TVC= Biaya Variabel Total

**Jumlah Biaya Total Usaha Warung
 Kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan
 Sukolilo Kota Surabaya**

No	Nama	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Total (Rp)
1	Bpk Iwannudin	4.686.006	5.365.000	10.051.006
2	Bpk Miftahul U	5.384.611	5.337.500	10.722.111
3	Bpk Ambon	1.547.681	2.444.300	3.991.981
4	Bpk Malikin	3.468.896	3.698.500	7.167.396
5	Bpk Imawan	4.476.549	6.381.500	10.858.049
6	Bpk Farius B.A	4.342.424	4.371.000	8.713.424
7	Ibu Tining R	3.978.931	4.105.000	8.083.931
8	Ibu Suryaningsih	4.141.181	6.461.500	10.602.681
9	Ibu Sarifah	3.375.979	3.244.500	6.620.479
10	Ibu Siti	3.456.808	4.152.000	7.608.808

Total biaya tetap sendiri peroleh dari biaya-biaya tetap yang terdiri dari alat-alat yang dibutuhkan dalam membangun usaha warung kopi serta kebutuhan pembayaran bulanan seperti listrik air dan wifi, sedangkan total biaya variabel merupakan total biaya-biaya yang tidak tetap seperti contoh pada penelitian ini yaitu stock produk seperti stock kopi, minuman sachet dan lain-lain, dari biaya-biaya tersebut dijumlahkan yang akan menghasilkan biaya keseluruhan atau biaya total dari masing-masing pengusaha warung kopi, seperti dapat dilihat pada tabel ini. Dimana biaya total ini dapat dikatakan sebagai modal awal untuk menjalankan usaha warung kopi. Biaya total dari ke-10 informan atau pengusaha warung kopi didapatkan rata-rata yang diperoleh yaitu sebesar Rp 8.441.987

Analisa Pendapatan

Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi dalam Usman, 2016:32).

Pendapatan dalam suatu perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Rumus:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total pendapatan

P = Harga produk

Q = Total penjualan

**Jumlah Pendapatan Usaha Warung
 Kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan
 Sukolilo Kota Surabaya**

No	Nama	Pendapatan/bulan
1	Bpk Iwannudin	12.945.000
2	Bpk Miftahul U	13.950.000
3	Bpk Ambon	4.950.000
4	Bpk Malikin	8.400.000
5	Bpk Imawan	14.850.000
6	Bpk Farius B.A	10.800.000
7	Ibu Tining R	10.200.000
8	Ibu Suryaningsih	13.860.000
9	Ibu Sarifah	8.025.000
10	Ibu Siti	9.900.000
Rata-Rata		10.788.000

Harga tersebut didapatkan dari hasil wawancara pengusaha warung kopi, dalam

penelitian usaha warung kopi ini seperti yang kita ketahui bahwa tidak hanya menjual 1 macam produk saja melainkan seperti yang bisa dilihat pada tabel terdapat 7 macam jenis dengan harga yang berbeda serta kuantiti yang terjual pun berbeda², dan begitu pun dengan para pemilik usah lainya akan berbeda satu sama lain terkait harga maupun kuantitinya, ketika sudah diketahui keseluruhan harga dan kuantitasnya maka selanjutnya penerimaan atau pendapatan dapat dicari dengan menggunakan rumus tersebut, dari keseluruhan pendapatan ke-10 informan sehingga dapat dihitung rata² dari pendapatan yang dihasilkan ke-10 informan tersebut adalah sebesar Rp10.788.000, sehingga dari sini kita bisa ketahui bahwa pendapatan yang diperoleh dari setiap pengusaha berbeda tergantung dari harga dan kuantitas yang terjual setiap bulannya.

Keuntungan

Keuntungan usaha merupakan pengurangan pendapatan total dengan biaya total. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut (Rahim dan Hastuti, 2007).

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan

TR = Total pendapatan

TC = Total biaya

Keuntungan Usaha Warung Kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya

No	Nama	Pendapatan /bulan	Biaya Total (Rp)	Keuntungan /bulan (Rp)
1	Bpk Iwannudin	12.945.000	10.051.006	2.893.994
2	Bpk Miftahul U	13.950.000	10.722.111	3.227.889
3	Bpk Ambon	4.950.000	3.991.981	958.019
4	Bpk Malikin	8.400.000	7.167.396	1.232.604
5	Bpk Imawan	14.850.000	10.858.049	3.991.951
6	Bpk Farius B.A	10.800.000	8.713.424	2.086.576
7	Ibu Tining R	10.200.000	8.083.931	2.116.069
8	Ibu Suryaningsih	13.860.000	10.602.681	3.257.319
9	Ibu Sarifah	8.025.000	6.620.479	1.404.521
10	Ibu Siti	9.900.000	7.608.808	2.291.192
Rata-Rata		10.788.000	8.441.987	2.346.014

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa keuntungan dari tiap² pengusaha berbeda², keuntungan tersebut didapat dari TR-TC, dimana TR sendiri yaitu merupakan pendapatan sebelum

dikurangi dengan total biaya atau biasa disebut pendapatan kotor ataupun omset sehingga dari perhitungan tersebut dapat diketahui laba bersih dari masing² pengusaha, dengan rata-rata yang didapatkan dari perhitungan laba bersih dari ke-10 pengusaha warung kopi yaitu sebesar Rp 2.346.014

Revenue Cost Ratio (R/C)

Revenue Cost Ratio adalah merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya dengan rumusan sebagai berikut (Soekartawi, 2006).

Rumus:

$$R/C = \frac{\text{Penerimaan Total (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}}$$

Keterangan:

Revenue = Besarnya penerimaan yang diperoleh

Cost = Besarnya biaya yang dikeluarkan

Ada 3 kategori dalam perhitungannya, yaitu:

- Jika $R/C > 1$, artinya usaha warung kopi tersebut menguntungkan.
- Jika $R/C = 1$, artinya usaha warung kopi tersebut impas.
- Jika $R/C < 1$, artinya usaha warung kopi tersebut rugi

Revenue Cost Ratio (R/C) Warung Kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya

Berdasarkan Tabel di atas, dari ke-10 orang informan usaha warung kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya yang memiliki R/C tertinggi adalah Bapak Imawan yaitu sebesar 1,367649062 sedangkan yang memiliki R/C terendah adalah Bapak Malikin yaitu sebesar 1,171973782.

Return on Investment

Adalah rasio yang mewakili total aset yang digunakan oleh perusahaan atau

mengukur efisiensi manajemen. Rasio ini menunjukkan pendapatan semua aset yang dikendalikan yang terlepas dari sumber dananya, dan biasanya diukur dalam persentase. Tingkat pengembalian investasi juga dapat diartikan sebagai rasio laba bersih terhadap biaya. Rumus perhitungan laba atas investasi adalah sebagai berikut:

$$ROI = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Usaha}} \times 100\%$$

Return On Investment (ROI) Warung Kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya

No	Informan	R/C	Keterangan
1	Bpk Iwannudin	1,287930837	Layak diusahakan
2	Bpk Miftahul U	1,301049752	Layak diusahakan
3	Bpk Ambon	1,239986000	Layak diusahakan
4	Bpk Malikin	1,171973782	Layak diusahakan
5	Bpk Imawan	1,367649062	Layak diusahakan
6	Bpk Farius B.A	1,239466883	Layak diusahakan
7	Ibu Tining R	1,261762447	Layak diusahakan
8	Ibu Suryaningsih	1,307216597	Layak diusahakan
9	Ibu Sarifah	1,212147912	Layak diusahakan
10	Ibu Siti	1,301123588	Layak diusahakan
Rata-rata		1,269030686	

No	Informan	ROI (%)	Keterangan
1	Bpk Iwannudin	28,79	Layak dijalankan
2	Bpk Miftahul U	30,10	Layak dijalankan
3	Bpk Ambon	23,99	Layak dijalankan
4	Bpk Malikin	17,19	Layak dijalankan
5	Bpk Imawan	36,76	Layak dijalankan
6	Bpk Farius B.A	23,94	Layak dijalankan
7	Ibu Tining R	26,17	Layak dijalankan

8	Ibu Suryaningsih	30,72	Layak dijalankan
9	Ibu Sarifah	21,21	Layak dijalankan
10	Ibu Siti	30,11	Layak dijalankan
Rata-rata		26,89	

Ketika sudah diketahui maka efisiensi penggunaan modal dan keuntungan dapat diukur dari hasil yang didapatkan, dengan demikian analisis tingkat pengembalian investasi atau modal yang telah kita keluarkan dapat dikatakan usaha yang sudah dijalankan, dan dari ROI ini sendiri kita bisa mengetahui dan memahami kelemahan tidaknya usaha yang kita jalankan dibandingkan dengan usaha yang sejenis.

STRATEGI

Strategi Produksi

Usaha warung kopi yang seperti yang kita ketahui tidak hanya menjual kopi saja, terdapat produk-produk lainnya yang ditawarkan, kelengkapan dari produk-produk ini lah yang harus diperhatikan oleh para pemilik usah warung kopi, dengan syarat produk-produk yang ditawarkan memang karena adanya suatu permintaan, karena jika tidak justru akan hanya memperbesar pengeluaran atau biaya variabel usaha itu sendiri

Strategi Lokasi

Lokasi dari tempat usaha warung kopi sangat mempengaruhi ramai tidaknya usaha tersebut, lokasi yang strategis

sebaiknya melihat bagaimana kondisi daerah tersebut jika ingin menjalankan usahanya, tidak hanya melihat ramai tidaknya orang yang berlalu lalang di sekitaran usaha, tapi juga melihat apakah didaerah dibuatnya usaha membutuhkan akan produk-produk yang ditawarkan usahanya, membuka usaha warung kopi didaerah yang padat masyarakat dan disertai dengan banyaknya peminat akan tempat untuk menongkrong atau sebagainya membuat usaha-usaha warung kopi akan ramai terhadap kunjungan dari para konsumennya.

Strategi Bertahan

Dalam hal ini lama tidaknya suatu usaha bertahan dalam suatu persaingan menandakan seberapa mampunya pemilik usaha menerapkan strategi-strategi untuk menahan persaingan-persaingan yang ada. Sebagai seorang pengusaha harus memiliki suatu keunikan tersendiri dalam mengelola usahanya yang bertujuan untuk memberikan ciri khas akan usaha yang sedang dijalankan dengan syarat membuat keunikan yang dapat diterima oleh kalangan konsumen yang dituju, karena banyak diluar sana yang membuat hal-hal yang unik yang bertujuan untuk menarik pelanggan namun justru hal tersebut tidak dapat diterima oleh kalangan konsumennya, dalam usaha warung kopi

sendiri untuk membuat suatu hal yang dapat menarik konsumen adalah sebagai berikut:

1. Tempat usaha yang unik

Untuk mampu bertahan dalam ketatnya persaingan usaha warung kopi diperlukan sesuatu hal yang dapat menjadi nilai jual usaha warung kopi tersebut selain cita rasa kopi yang enak, yaitu seperti hal tempat usaha yang unik, unik di sini memiliki arti menarik bagi konsumennya sehingga dapat meningkatkan kenyamanan para konsumen untuk datang ke warung kopi yang kita miliki, hal-hal yang dapat dilakukan untuk membuat hal-hal tersebut pemilik warung kopi bisa mendekorasi warung kopi secara kekinian mengikuti zaman, seperti dalam mendesain gambaran di tembok-tempok warung kopi dengan desain gambar kopi dan sebagainya menjadi nilai tambah sendiri untuk warung kopi tersebut.

2. Fasilitas

Dalam hal ini sangat penting untuk memnuhi kebutuhan konsumen, fasilitas yang lengkap merupakan salah satu faktor utama warung tersebut ramai tidaknya, seperti halnya perbandingan warung kopi yang menyediakan wifi gratis dan warung kopi yang tidak menyediakannya, konsumen akan lebih cenderung

memilih warung kopi yang terdapat wifi gratis, karena konsumen tidak lagi harus menggunakan data paket yang mana membutuhkan dana tambahan, selain penyediaan wifi warung kopi juga harus menyediakan fasilitas-fasilitas lainnya seperti televisi misalnya, di mana hal ini bisa dimanfaatkan untuk nonton bareng jika ada suatu pertandingan-pertandingan misalnya sepak bola, moto GP dan lain-lain.

PENUTUP

Simpulan

Dari pemaparan hasil penelitian di atas terhadap usaha warung kopi di Kelurahan Keputih Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha warung kopi yang dijalankan dari hasil penelitian rata-rata telah menjalankan usaha selama 6-10 tahun dengan terdapat beberapa yang masih di bawah 5 tahun yang setiap usaha warung memiliki setidaknya 1 orang tenaga kerja dengan rata-rata produk utama yang terjual yaitu kopi sebanyak 28 gelas/harinya.
2. Usaha warung kopi yang diteliti memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp10.788.000/bulan dengan rata-rata modal perbulan di luar

modal awal sebesar Rp8.441.986/bulan.

3. Usaha warung kopi memiliki potensi yang masih sangat menjanjikan untuk dapat dijalankan serta karena budaya dalam hal nongkrong yang ada di daerah kita masih sangat mendukung dengan syarat menerapkan strategi yang disarankan untuk dapat bertahan dalam menjalankan usaha warung kopi.

Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat disampaikan yaitu:

1. Para pengusaha warung kopi sebaiknya memperhatikan secara seksama dalam hal manajemen pengeluaran untuk melakukan stok produk sehingga tidak terjadinya over stok produk, biasanya terjadi pada gorengan dan nasi bungkus yang merupakan pelengkap usaha warung kopi, menggunakan sistem titip produk untuk mengurangi kerugian, titip produk sendiri biasanya dilakukan oleh penjual nasi bungkus yang dititipkan di warung kopi, warung kopi sendiri akan mendapatkan keuntungan hanya dari produk yang terjual dan jika ada yang tidak terjual, itu tidak akan merugikan

pemilik warung kopi itu sendiri begitupun dengan produk lainnya yang memiliki masa konsumsi kurang dari 1 hari.

2. Pemilik usaha harus selalu memperhatikan para karyawannya dengan tidak hanya sekedar bekerja seperti pada umumnya, namun memberikan suatu pelatihan bagaimana sebaiknya pelayanan yang baik terhadap pelanggan yang mana hal tersebut masih tidak banyak dilakukan terhadap pemilik usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. 2015. Pengantar Ilmu Ekonomi no.1 Ekonomi Mikro. BPFY-Yogyakarta.
- BPS, Katalog, Statistik Indonesia 2020, (Indonesia, Badan Pusat Statistik Indonesia), Hal.359-375.
- Halik, Abdul, Sri Budi Kasiyati, Endah Budiarti, Ratnaningsih. 2015. Pengembangan Usaha Warung Kopi di Desa Bungah dan Desa Lasem Kabupaten Gresik. Jurnal Pengabdian LPPM. Vol. 01 No. 02, hal 97–104. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Juanda. 2015. Analisa Pendapatan Warung Kopi di Kecamatan Kuala Kabupaten Nagan Raya. FE, Ekonomi Pembangunan, Universitas Teuku Umar Meulaboh.
- Leonard. 2002. Analisis Usaha Warung Kopi di Kotamadya Medan. Skripsi. FEB, Ekonomi Pembangunan. Universitas Sumatera Utara. Sumatera Utara.
- Mankiw, N. Gregory, Quah, Euston, Wilson, Peter. 2014. Pengantar Ekonomi Mikro. Salemba Empat, Jakarta. Hal.508

- Noviansah, Mohd. Rizki , Agustina Arida, Teuku Fauzi. 2019. Analisis Pendapatan Usaha Pengolahan Kopi Bubuk Di Kota Banda Aceh (Studi Kasus Pada Usaha Kopi Bubuk Solong Kopi). Jurnal Ilmiah Mahasiswa. Vol 4 No 4 (2019).
- Pratama, Randy Irvan, 2019. Analisa Tingkat Pendapatan dan Titik Impas Usaha Warung Kopi di Kecamatan. FE, Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Malang.
- Pratami, Nur Putri. 2019. Analisis Pendapatan Home Industri Tahu di Kecamatan Randudongkal Kabupaten Pemasang. Skripsi. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Surabaya.
- Regina, Maria. 2018. Analisis Kelayakan Bisnis Pendirian Warung Kopi Putra Kembar Ditinjau Dari Aspek Keuangan. E-Journal. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Suhardi. 2016. Pengantar Ekonomi Mikro. Gava Media, Yogyakarta. Hal.xvi+356
- Tanwijaya, William Marcel, Ribka Magdalena Kumaat, Caroline B. D. Pakasi. 2018. Analisa Keuntungan Usaha Kedai Kopi “Baba Budan” Jalan Roda di Kota Manado. Jurnal Ilmiah Sosial Ekonomi Pertanian. Unsrat. Vol.14 No.1, Januari 2018 : 313 – 320.
- Winantara, I Made Yogi, Abu Bakar, Ratna Puspitamingsih. 2014. Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak Di Bali. Jurnal Online Institut Teknologi Nasional. ITENAS Bandung. Vol.02 No.03

