**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA**

**KEDAI KOPI “YUK NGOPI?!”**

**DI PADEMANGAN, JAKARTA UTARA**

**Fanny Stella**

**Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.**

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara, 14350

**ABSTRAK**

Fanny Stella / 78150347 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Kedai Kopi “Yuk Ngopi?!” di Pademangan, Jakarta Utara / Pembimbing: Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.

Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” merupakan bisnis kuliner yang bergerak dibidang *coffee shop* yang menawarkan nuansa tenang dan nyaman dengan iringan alunan musik klasik, serta konsep ruangan yang minimalis dengan penggabungan warna dasar dari *vintage* *monochrome* dan *street art*, menambah arti dan makna yang ingin didapat dari sebuah ketenangan dan dapat disebut sebagai “*coffee pairing*”, dimana rasa yang dapat dinikmati seluruh pancaindra.

Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” menyajikan minuman dan makanan berupa hasil olahan dari biji kopi, teh, es kocok, dan makanan yang tentunya bervariasi. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” tentunya menggunakan kopi asli Indonesia dan bahan baku yang berkualitas sehingga memiliki kualitas cita rasa yang tinggi.

Usaha kedai kopi “Yuk Ngopi?!” mulai beroperasi pada bulan Januari 2020 dan akan didirikan di Jl. Ampera Besar No. 1 RT 3/RW 6, Pademangan Barat, Jakarta Utara, DKI Jakarta, 14420. Visi dari kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah memberikan sentuhan dari rasa yang tak terlupakan kualitasnya dengan harga yang kompetitif.

Persaingan adalah hal yang wajar dalam suatu bisnis. Dalam hal ini, pesaing kedai kopi “Yuk Ngopi?!” sangat tinggi karena kategori bisnis yang dijalankan kedai kopi “Yuk Ngopi?!” sudah sangat menjamur dimana-mana. Untuk mengatasinya, kedai kopi “Yuk Ngopi?!” menghadirkan diferensiasi berupa desain interior yang menunjang konsep bisnis hingga pertunjukan musik klasik.

Target pasar kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah pria dan wanita yang memiliki rentan usia 15 – 40 tahun dengan kelompok masyarakat menengah atas maupun bawah, yang berdomisili disekitar Jabodetabek. Beberapa strategi pemasaran yang diimplemantasikan adalah pemasaran melalui media sosial, pemberian *reward card*, menggunakan jasa *influencer food blogger,* serta diskon diawal pembukaan toko.

Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” merupakan bisnis *start-up* dengan struktur organisasi sederhana, dimana pemilik sekaligus sebagai manajer dan langsung membawahi 2 bagian divisi yaitu barista 10 orang dan staf persediaan dan keuangan 1 orang.

Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan investasi dan usaha adalah *Payback Period, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return*, dan *Break Even Point*. Pada analisis *Payback Period*, kurang dari 5 tahun yaitu 2 tahun 2 bulan 26 hari. Perhitungan NPV, nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 2.131.242.255. Untuk *Profitability Index*, lebih besar dari 1 yaitu 3,464295601. Nilai IRR sebesar 60,35% lebih besar daripada suku bunga investasi yaitu 11,01% dan nilai penjualan yang dilakukan kedai kopi “Yuk Ngopi?!” lebih besar daripada nilai BEP setiap tahunnya. Dari keseluruhan analisis tersebut menunjukan bahwa usaha kedai kopi “Yuk Ngopi?!” layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Kopi, Kedai Kopi, Kedai Kopi di Jakarta Utara, Yuk Ngopi

***ABSTRACT***

*Fanny Stella / 78150347 / 2019 / Business Plan for the Establishment of a Coffee Shop Business "Yuk Ngopi?!" in Pademangan, North Jakarta / Supervisor: Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.*

*The "Yuk Ngopi?!" coffee shop is a culinary business engaged in a coffee shop that offers a calm and comfortable feel to the accompaniment of classical music, as well as a minimalist room concept by combining the basic colors of vintage monochrome and street art, adding meaning and meaning to obtained from a calm and can be referred to as "coffee pairing", where the senses can be enjoyed by all senses.*

*The "Yuk Ngopi?!" coffee shop serves drinks and food in the form of processed products from coffee beans, tea, ice shake, and food which of course varies. "Yuk Ngopi?!" coffee shop, of course, uses authentic Indonesian coffee and quality raw materials so that it has a high quality taste.*

*The "Yuk Ngopi?!" coffee shop business starts operating in January 2020 and will be established on Jl. Ampera Besar No. 1 RT 3 / RW 6, Pademangan Barat, North Jakarta, DKI Jakarta, 14420. The vision of the coffee shop "Yuk Ngopi?!" is to give a touch of unforgettable quality taste at competitive prices.*

*Competition is a natural thing in a business. In this case, the competitor of the coffee shop "Yuk Ngopi?!" is very high because the business category run by the coffee shop "Yuk Ngopi?!" has been very mushrooming everywhere. To overcome this, the coffee shop "Yuk Ngopi?!" presents a differentiation in the form of interior design that supports business concepts to classical music performances.*

*The target market for the "Yuk Ngopi?!" coffee shop is men and women who have a vulnerable age of 15 – 40 years with upper and lower middle class people who live around Jabodetabek. Some of the marketing strategies implemented are marketing through social media, giving reward cards, using the services of food blogger influencers, and discounts at the beginning of store opening.*

*The "Yuk Ngopi?!" coffee shop is a start-up business with a simple organizational structure, where the owner as well as manager and directly oversees 2 divisions namely barista 10 peoples and inventory and financial staff 1 person.*

*The methods used in the investment and business feasibility analysis are Payback Period, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return, and Break Even Point. In the Payback Period analysis, less than 5 years, namely 2 years 2 month 26 days. NPV calculation, the value is greater than 0, which is Rp 2,131,242,255. For the Profitability Index, greater than 1, namely 3.464295601. The IRR value of 60.35% is greater than the investment interest rate of 11.01% and the sales value made by the “Yuk Ngopi?!” coffee shop is greater than the BEP value every year. From the overall analysis shows that the coffee shop "Yuk Ngopi?!" is feasible to run.*

*Keywords: Coffee, Coffee Shop, Coffee Shop in North Jakarta, Yuk Ngopi*

**PENDAHULUAN**

1. **Konsep Bisnis**

 Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” merupakan bisnis kuliner yang bergerak dibidang *coffee shop* yang menawarkan tempat untuk nongkrong dan “*me time*”, dengan nuansa yang tenang dan nyaman yang diiringi oleh alunan musik klasik yang menenangkan hati serta telinga. Konsep ruangan yang minimalis serta penggabungan warna dasar dari *vintage* dan *monochrome*, yang dihiasi oleh berbagai bingkai yang berhubungan dengan kopi dan *street art*, menambah arti dan makna yang ingin didapat dari sebuah ketenangan dan dapat disebut sebagai “*coffee pairing*”, dimana rasa yang dapat dinikmati seluruh pancaindra. Harapannya, kedai kopi “Yuk Ngopi?!”bisa menjadi tempat berkumpul favorit masyarakat dan menjadi salah satu pertimbangan bagi mereka ketika hendak memilih tempat untuk sekedar *“meet up”* atau bersantai menikmati waktu sendiri.

1. **Visi dan Misi Perusahaan**

 Visi dari kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah “Memberikan Sentuhan dari Rasa yang Tak Terlupakan Kualitasnya dengan Harga yang Kompetitif”. Sedangkan misi kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan minuman yang kaya akan cita rasa baru
2. Menjaga kesegaran dan konsistensi setiap produk
3. Mengutamakan kepuasan konsumen dan memberikan pelayanan yang prima
4. Ikut serta dalam kegiatan sosial pembangunan kebersihan bumi
5. Kesejahteraan pekerja secara batin dan fisik
6. Menjadi kedai kopi yang memiliki pangsa pasar terbesar di DKI Jakarta terutama di daerah Jakarta Utara.
7. **Peluang Bisnis**

 Besarnya peluang bisnis pada kedai kopi memiliki kesempatan yang sangat tinggi, terlihat begitu jelas bahwa industri kuliner memiliki kontribusi PDB paling besar dibanding dengan industri lainnya dalam subsektor ekonomi kreatif sebesar 41,4%. Hal ini membuktikan bahwa industri kuliner masih memiliki daya tarik sehingga memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang. Bisnis ini didukung dengan fakta bahwa Indonesia merupakan negara pengekspor kopi terbesar ke 4 didunia. Ini menandakan bahwa petani kopi memiliki biji kopi yang beragam dan khas sesuai dengan daerahnya, begitu juga dengan meningkatnya konsumsi kopi di Indonesia disertai dengan gaya hidup masyarakat yang gemar *hangout* di tempat nongkrong yang unik dan menyenangkan.

1. **Kebutuhan Dana**

 Dana yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah sebesar Rp 864.848.460, dengan rincian sebagai berikut:

1. Kas Awal : Rp 10.000.000
2. Peralatan : Rp 127.071.000
3. Sewa Bangunan : Rp 50.000.000
4. Bahan Baku : Rp 108.424.560
5. Perlengkapan : Rp 67.904.400
6. Kendaraan : Rp 15.200.000
7. Renovasi Bangunan : Rp 16.948.500
8. Gaji Karyawan : Rp 469.300.000

**RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN**

 Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah usaha di bidang kuliner yang memproduksi makanan dan minuman untuk dikonsumsi oleh konsumen akhir. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” mempunyai alur proses produksi bahan baku hingga menjadi makanan dan minuman yang siap dinikmati oleh konsumen, dengan menggunakan teknologi-teknologi yang mempermudah proses produksi, serta fasilitas yang menunjang kebutuhan pelanggan selama di kedai kopi.

1. **Rencana Alur Produk**
2. Proses Pemesanan Dine-in dan Take Away:
3. Pada tahap pertama, pelanggan yang datang ke kedai kopi “Yuk Ngopi?!” akan langsung disambut ramah oleh barista dan pelanggan dapat langsung memesan di meja kasir.
4. Tahap kedua, setelah pelanggan menyebutkan pesanannya, barista akan menanyakan nama pemesan, apakah pesanan untuk dinikmati ditempat atau dibawa pulang, beserta dengan infromasi komponen pada pesananan untuk diinput kedalam *order*.
5. Tahap ketiga, barista akan menyebutkan total pembayaran kepada pelanggan dan pelanggan dapat melakukan pembayaran secara tunai ataupun non tunai, setelah selesai transaksi pelanggan dapat menunggu.
6. Tahap kelima, pesanan yang selesai diproduksi akan langsung diberikan kepada pelanggan dengan cara memanggil nama pemesan untuk yang dibawa pulang, dan akan diantarkan ke meja untuk yang dinikmati ditempat.
7. Proses Pemesanan melalui Aplikasi *Delivery Order*:
8. Tahap pertama, pelanggan yang ingin memesan melalui *delivery order*, harus mengunduh aplikasi Go-Jek terlebih dahulu melalui *Play Store* atau *App Store* dan pemesanan dapat dilakukan melalui fitur Go-Food.
9. Tahap kedua, pelanggan dapat melakukan pembayaran melalui saldo Go-Pay atau tunai dan menunggu *driver* mengantarkan pesanan.
10. Tahap ketiga, pesanan diantarkan oleh *driver* dan diterima oleh pelanggan.
11. **Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan**

 Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” membuat alur pembelian hingga penggunaan bahan persediaan secara garis besar sebagai berikut:

1. Staf Persediaan melakukan *stock opname* bahan baku setiap bulannya.
2. Staf Persediaan membuat *list order* bahan baku apa saja yang perlu dibeli selama sebulan.
3. Staf Persediaan meminta persetujuan pemilik untuk melakukan *order.*
4. Staf Persediaan melakukan pemesanan kepada pemasok.
5. Pemasok memproses pesanan bahan baku dan mengirimkan pesanan beserta faktur/nota.
6. Pesanan diterima Staf Persediaan beserta faktur/nota.
7. Faktur/nota diserahkan dan diperiksa oleh manajer.
8. Setelah diperiksa, Staf Keuangan melakukan pembayaran kepada pemasok.
9. **Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

 Beberapa teknologi yang digunakan oleh kedai kopi “Yuk Ngopi?!” untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional bisnis yang singkat, meningkatkan kenyamanan pengunjung, serta mempermudah pengerjaan dalam mengawasi dan memantau pertumbuhan usaha secara garis besar adalah sebagai berikut:

1. Peralatan penunjang produksi

 Peralatan yang digunakan untuk memproduksi dan menjaga kualitas bahan baku adalah seperti: mesin dan grinder kopi, *sealer, freezer*, dan lainnya.

1. Peralatan operasional

 Dalam menjalankan kegiatan operasional dibutuhkan beberapa alat untuk mempermudah proses pengerjaan seperti: laptop, mesin pembayaran, kendaraan, telepon, dan lainnya.

1. Fasilitas operasional

 Fasilitas yang disediakan di kedai kopi “Yuk Ngopi?!” untuk memberikan kenyamanan dan kebutuhan pelanggan serta mendukung kebutuhan operasional kedai kopi seperti penyebaran informasi promosi melalui media sosial, pemantauan usaha, dan transfer data, sehingga alat yang digunakan antara lain: *CCTV*, *router* *wi-fi* dan internet, *AC*, *gramophone*, stop kontak, dan lainnya.

**STRATEGI BISNIS**

1. **STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) dan *Marketing Mix***
2. *Segmentation*
3. Segmentasi Geografis

 Pasar dibagi dan dikelompokkan menjadi beberapa bagian geografi seperti wilayah negara, provinsi, desa dan kota. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” terletak pada wilayah Indonesia bagian barat di Pulau Jawa, provinsi DKI Jakarta, tepatnya di Jakarta Utara. Lokasi tersebut dekat dengan jalan raya utama dan didalam kawasan bisnis kuliner, serta dekat dengan pemukiman warga dan perkantoran.

1. Segmentasi Demografis

 Mengelompokkan pasar menjadi beberapa variabel seperti usia, pendidikan, jenis kelamin dan pendapatan. Pasar yang dituju kedai kopi ‘Yuk Ngopi?!” adalah pria maupun wanita dengan kisaran umur 15 – 40 tahun dengan kelompok masyarakat menengah keatas.

1. Segmentasi Psikografis

 Segmentasi psikografis berarti membagi pelanggan menjadi kelompok-kelompok tertentu berdasarkan kelas sosial, status sosial, gaya hidup dan karakteristik personal. Segmentasi psikografis kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah masyarakat yang gemar *hangout*, ingin selalu meningkatkan *prestige* sosial dalam pergaulan, konsumtif dan pengguna media sosial yang aktif sehingga menunjukkan status sosial seseorang.

1. Segmentasi Perilaku

 Segmentasi perilaku berarti mengelompokkan pelanggan pada pengetahuan, sikap, penggunaan dan atau reaksinya terhadap suatu produk dan atau jasa. Pada segmentasi ini kedai kopi “Yuk Ngopi?!” berfokus pada cita rasa yang lezat dengan harga yang terjangkau. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” membuat produk berdasarkan *value of money* yang tinggi.

1. *Targeting*

 Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” perlu menentukan target pasar yang sesuai dengan segmentasi pasar sebelumnya. Sehingga target pasar kedai kopi “Yuk Ngopi?!” adalah pria dan wanita yang berdomisili di Jakarta khususnya Ampera Besar, Pademangan, Ancol, Gunung Sahari, Sunter, dan Kemayoran dengan kisaran usia 15 – 40 tahun dengan tingkat pendidikan SMA dan sederajat, dan perguruan tinggi, serta yang berprofesi sebagai karyawan, wirausaha, ataupun ibu rumah tangga dan termasuk kelas menengah atas dengan gaya hidup sosialita yang menghabiskan waktu di luar dan *hangout* bersama teman-teman dan kerabat.

1. *Positioning*

 Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” memposisikan *brand*-nya sebagai kedai kopi nongkrong asik dan santai. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” memberikan kualitas rasa tinggi dan pelayanan ramah dengan harga terjangkau yang dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat, yang cocok sebagai tempat berkumpul bersama keluarga dan sahabat maupun menghabiskan waktu sendiri.

1. *Marketing mix (Product, Price, Place, Promotion)*

 Produk yang disajikan kedai kopi “Yuk Ngopi?!” berupa hasil olahan dari biji kopi, teh, es kocok, dan makanan yang tentunya bervariasi. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” tentunya menggunakan kopi asli Indonesia dan bahan baku yang berkualitas sehingga memiliki kualitas cita rasa yang tinggi. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing dengan kisaran harga Rp 10.000 sampai dengan Rp 35.000 tergantung pilihan menu yang dipesan. Lokasi usaha kedai kopi “Yuk Ngopi?!” berada di Jl. Ampera Besar, Pademangan Barat, Jakarta Utara, DKI Jakarta, 14420. Promosi yang digunakan dengan menggunakan media sosial Instagram dan Facebook, pemberian *reward card* untuk mendapatkan minuman gratis dengan ketentuan tertentu, menggunakan jasa *influencer food blogger* untuk memberikan *review*, serta diskon di awal pembukaan toko sebesar 15% dengan tujuan untuk menarik perhatian banyak konsumen.

1. **Rencana Organisasi**

 Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” merupakan bisnis *start-up* dengan struktur organisasi sederhana, dimana pemilik sekaligus sebagai manajer dan langsung membawahi 2 bagian divisi yaitu barista dan staf persediaan dan keuangan. Pada divisi barista terdapat 10 orang dan staf persediaan dan keuangan 1 orang. Kedai kopi “Yuk Ngopi?!” memperkirakan UMP tahun 2020 sebesar Rp 4.287.383 dari kenaikan rata-rata UMP DKI Jakarta selama 5 tahun belakang dari tahun 2015-2019, sehingga gaji pokok yang diberikan kepada manager, barista *fulltime*, barista *part time* dan staf persediaan dan keuangan masing-masing adalah sebesar Rp 6.000.000, Rp 4.500.000, Rp 2.100.000, dan Rp 4.300.000, dengan THR untuk setiap karyawan sebesar 1 bulan gaji pokok.

1. **Rencana Keuangan**

 Penjabaran perhitungan dan penggunaan keuangan selama tahun 2020 adalah sebagai berikut:

1. Biaya Bahan Baku : Rp 108.424.560
2. Biaya Perlengkapan : Rp 67.904.400
3. Biaya Gas : Rp 480.000
4. Biaya Listrik : Rp 44.123.267
5. Biaya Air : Rp 1.722.948
6. Biaya Telepon dan Internet : Rp 7.020.000
7. Biaya Bensin : Rp 720.000
8. Biaya Renovasi Bangunan : Rp 16.948.500
9. Biaya Tenaga Kerja : Rp 469.300.000
10. Biaya Pemasaran : Rp 32.913.684
11. Biaya Administrasi dan Umum : Rp 1.943.000
12. Biaya Peralatan : Rp 127.071.000
13. Biaya Kendaraan : Rp 15.200.000
14. Biaya Pemeliharaan : Rp 3.420.000
15. Biaya Sewa Bangunan : Rp 50.000.000

 Proyeksi penjualan pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 839.386.672 dengan biaya variable sebesar Rp 230.395.175, dan biaya tetap sebesar Rp 602.979.384 sehingga laba sebelum pajak adalah sebesar Rp 6.012.114. Tarif pajak yang dikenakan sebesar 0,5% dari omset sesuai dengan PP 23 Tahun 2018, sehingga pajak yang harus dibayar pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 4.196.933. Berdasarkan perhitungan tersebut, laba bersih setelah pajak adalah sebesar Rp 1.815.180. Setiap tahunnya, penjualan dan laba bersih selalu mengalami kenaikan. Pada tahun 2020, proyeksi arus kas bersih adalah sebesar Rp 479.300.000 dan proyeksi neraca adalah sebesar Rp 864.848.460.

1. **Pengendalian Resiko**

 Dalam mengatasi resiko *brand* yang belum terlalu dikenal masyarakat, maka kedai kopi “Yuk Ngopi?!” melakukan kegiatan pemasaran untuk menyebarluaskan bisnis, dengan cara pemberian promosi lewat sosial media, pemberian promo dihari-hari tertentu, pemberian *reward card* setiap pembelian minimum, mengadakan *grand opening promo*, mengundang *influencer food blogger* untuk memberikan *review* atau ulasan terhadap kedai kopi “Yuk Ngopi?!” untuk menambah ketertarikan konsumen.

 Dalam mengatasi resiko kualitas produk dan pelayanan, kedai kopi “Yuk Ngopi?!” menetapkan standarisasi produk untuk menjaga mutu produk, seperti penetapan resep secara tertulis sehingga kualitas produk tetap konsisten, serta rutin *monitoring* agar kualitas bahan baku setiap produk tetap terjaga. Dalam hal ini, kedai kopi “Yuk Ngopi?!” akan selalu melakukan inovasi untuk meningkatkan pelayanan dengan aktif menghadiri *event* kopi, workshop, dan mentor dengan para ahli bisnis. Antisipasi ini juga dilakukan untuk menghadapi persaingan, dan meningkatkan pengalaman bisnis pemilik usaha agar dapat menjaga pertumbuhan usaha.

 Dalam mengatasi resiko masalah pemasok, dapat dilakukan dengan mengadakan perjanjian secara tertulis saat yang telah disepakati bersama. Selain itu nota pembelian dan daftar barang yang dibeli akan direkapitulasi untuk diarsipkan. Antisipasi ini diharapkan akan meminimalisir tindak kecurangan baik dari pemasok maupun dari karyawan.

 Dalam mengatasi resiko harga bahan baku yang fluktuatif seperti pada hari raya, kedai kopi “Yuk Ngopi?!” akan membeli lebih banyak bahan baku untuk mencegah kenaikan pengeluaran yang signifikan.

 Dalam mengatasi resiko kualitas sumber daya manusia, kedai kopi “Yuk Ngopi?!” akan memberikan pelatihan dengan baik, proses seleksi awal yang ketat, mengupayakan lingkungan kerja yang nyaman dan asik, *monitoring* untuk standar operasi kerja guna menjaga konsistensi para karyawan, memberikan *test* setiap 6 bulan sekali kepada barista agar *skill* setiap barista yang bekerja meningkat, melakukan *briefing* setiap pagi dan evaluasi setiap sebulan sekali agar dapat mengontrol kinerja para karyawan, dan menetapkan standar operasi kerja bagi tiap-tiap bagian sesuai dengan kontrak kerja. Setiap karyawan wajib bekerja sesuai standar yang telah ditetapkan dan bila terdapat pelanggaran maka karyawan dapat dikenakan sanksi seperti pemotongan insentif kerja.

 Dalam mengatasi resiko bangunan yang masih disewa, kedai kopi “Yuk Ngopi?!” dan pemilik bangunan akan melakukan negosiasi dan kesepakatan kontrak yang jelas sehingga permasalahan perhentian sewa pun tidak terjadi secara tiba-tiba dan alternatif lain pun dapat menjadi solusi.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Buku Teks**

Crouhy, Michel et al (2014), *The Essentials of Risk Management*, Edisi 2, United States: Mc Graw Hill Education.

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, United States: Pearson Education.

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, United States: Pearson Education.

Heizer, Jay et al (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Hisrich, Robert et al (2017), *Entrepreneurship*, Edisi 10, International Edition, New York: Mc Graw Hill Education.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, Italy: Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States: Pearson Education.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13, Global Edition, United States: Pearson Education.

Saiman, Leonardus (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

**Website dan Media Internet**

Asmara, Chandra Gian (2018), *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Kuartal II-2018 Capai 5,27%*, CNBC Indonesia, diakses pada November 2018,

 <https://www.cnbcindonesia.com/market/20180806095630-17-27070/pertumbuhan-ekonomi-indonesia-kuartal-ii-2018-capai-527>

Agustio, Alfado (2018), *Naik 8% Tahun Depan, UMP di Jakarta Jadi Rp 3,94 Juta!*, CNBC Indonesia, diakses pada November 2018,

 <https://www.cnbcindonesia.com/market/20181016141223-17-37598/naik-8-tahun-depan-ump-di-jakarta-jadi-rp-394-juta>

Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta (2017), *Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi DKI Jakarta 2010, 2014, dan 2015*, diakses pada Oktober 2018,

 [https://jakarta.bps.go.id/statictable/2017/01/30/136/jumlah-penduduk-dan- laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-dki-jakarta-2010-2014-dan-2015.html](https://jakarta.bps.go.id/statictable/2017/01/30/136/jumlah-penduduk-dan-%09laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-dki-jakarta-2010-2014-dan-2015.html)

Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta (2017), *Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Provinsi DKI Jakarta 2015*, diakses pada Oktober 2018, <https://jakarta.bps.go.id/statictable/2017/01/30/142/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-di-provinsi-dki-jakarta--2015.html>

Bank Central Asia (2018), *Dana dan Simpanan*, diakses pada November 2018, <https://www.bca.co.id/id/Individu/Sarana/Biaya-dan-Limit/Dana-dan-Simpanan>

Bank Central Asia (2018), *Mesin Electronic Data Capture (EDC) BCA*, diakses pada November 2018, <https://www.bca.co.id/edcbca>

Bank Indonesia (2018), *Laporan Inflasi*, diakses pada November 2018, <https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

Dinas PM & PTSP Provinsi DKI Jakarta (2018), *Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Kecil Perorangan Baru*, diakses pada November 2018,

 <http://pelayanan.jakarta.go.id/site/detailperizinan/571>

Fauzi, Achmad (2018), *MA Batalkan Biaya Administrasi, Jadi Berapa Perhitungan Pajak STNK?*, Kompas.com, diakses pada Desember 2018,

 <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/02/22/123706726/ma-batalkan-biaya-administrasi-jadi-berapa-perhitungan-pajak-stnk>

Indihome (2018), *Paket Internet dan Telepon Rumah*, diakses pada Desember 2018, <https://indihome.co.id/internetdantelepon>

Katadata (2018), *Kuliner Penyumbang PDB Ekonomi Kreatif Terbesar*, diakses pada Oktober 2018, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/02/28/kuliner-penyumbang-pdb-ekonomi-kreatif-terbesar>

Katadata (2018), *Konsumsi Kopi Indonesia Diprediksi Mencapai 370 Ribu Ton*, diakses pada Oktober 2018, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/07/31/2021-konsumsi-kopi-indonesia-diprediksi-mencapai-370-ribu-ton>

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia (2016), *Industri Makanan dan Minuman Tumbuh 9,8 Persen Triwulan III 2016*, diakses pada Oktober 2018,

 [http://www.kemenperin.go.id/artikel/16650/Industri-Makanan-dan-Minuman-Tumbuh-9,8-Persen-Triwulan-III-2016](http://www.kemenperin.go.id/artikel/16650/Industri-Makanan-dan-Minuman-Tumbuh-9%2C8-Persen-Triwulan-III-2016)

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia (2017), *Industri Makanan dan Minuman Masih Jadi Andalan*, diakses pada Oktober 2018,

 <http://www.kemenperin.go.id/artikel/18465/Industri-Makanan-dan-Minuman-Masih-Jadi-Andalan>

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia (2017)*, Peluang Usaha IKM Kopi*, diakses pada Oktober 2018, [http://www.kemenperin.go.id/download/17797/Peluang-Usaha-Industri-Kecil-Menengah Kopi](http://www.kemenperin.go.id/download/17797/Peluang-Usaha-Industri-Kecil-Menengah%20Kopi)

Movanita, Ambaranie Nadia Kemala (2018), *Kuartal II-2018, Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 5,27 Persen*, Kompas.com, diakses pada November 2018,

 <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/08/06/125338926/kuartal-ii-2018-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-527-persen>

PT. Aetra Air Jakarta (2017), *Penyesuaian Tarif Otomatis Air Minum*, diakses pada Desember 2018, <http://www.aetra.co.id/upload/Brosur-Tarif_2017.pdf>

PT. Perusahaan Listrik Negara (2018), *Penyesuaian Tarif Tenaga Listrik*, diakses pada Desember 2018, <http://www.pln.co.id/statics/uploads/2018/05/Tariff-Adjustment-April-Juni-2018-1.jpg>

Puspa, Dian (2018), *Cara Daftar NPWP Online*, Online-pajak.com, diakses pada November 2018, <https://www.online-pajak.com/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi>

Yudistira, Galvan (2018), *Suku Bunga Kredit Perbankan Beranjak Naik Mengikuti Bunga Deposito*, Kontan.co.id, diakses pada Desember 2018,

 <http://amp.kontan.co.id/news/suku-bunga-kredit-perbankan-beranjak-naik-mengikuti-bunga-deposito>

**Peraturan Pemerintah dan Undang-Undang**

Republik Indonesia. 1982. *Undang-Undang No. 3 Tahun 1982 Tentang Wajib Daftar Perusahaan*, Lembaran Negara RI Tahun 1982, No. 7. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan*, Lembaran Negara RI Tahun 2003, No. 39. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2004. *Undang-Undang No. 40 Tahun 2004 Tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional*, Lembaran Negara RI Tahun 2004, No. 150. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menegah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 93. Menteri Hukum dan HAM. Jakarta.

Republik Indonesia. 2015. *Peraturan Pemerintah No. 78 Tahun 2015 Tentang Pengupahan*, Lembaran Negara RI Tahun 2015, No. 237. Menteri Hukum dan HAM. Jakarta.

Republik Indonesia. 2016. *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan No. 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan*, Berita Negara RI Tahun 2016, No. 375. Menteri Hukum dan HAM. Jakarta.