

II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teoritis

2.1.1 Usaha Penggilingan Kopi

Usaha pengolahan dan penggilingan kopi memiliki peranan penting dalam rangkaian industri kopi karena kegiatan ini mengubah biji kopi sebagai bahan baku menjadi produk olahan berupa kopi bubuk yang siap dikonsumsi. Kegiatan tersebut tidak hanya mampu meningkatkan nilai ekonomi atau nilai tambah dari komoditas kopi, tetapi juga menciptakan peluang usaha dan sumber pendapatan bagi masyarakat di daerah. Berbagai penelitian mengenai usaha penggilingan kopi telah dilakukan dengan menelaah sejumlah aspek, seperti tingkat efisiensi proses produksi, pengelolaan kegiatan usaha, serta kontribusi dan dampaknya terhadap kondisi ekonomi pelaku usaha maupun masyarakat di sekitarnya. Sebagai ilustrasi, sejumlah penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usaha penggilingan kopi berskala kecil serta penerapan teknologi pengolahan pascapanen dapat memberikan peluang yang besar dalam meningkatkan pendapatan petani kopi. Penggunaan inovasi teknologi pengolahan yang lebih modern, apabila didukung dengan strategi pemasaran yang sesuai, berpotensi meningkatkan mutu produk dan memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, kondisi tersebut dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan petani kopi di daerah setempat (Hidayati *et al.*, 2024). Penerapan teknologi yang sesuai dalam proses pengolahan kopi, seperti penggunaan mesin penggiling serta pemberian pelatihan atau pendampingan teknis, dapat meningkatkan efisiensi proses produksi, kapasitas pengolahan, dan kualitas produk kopi. Peningkatan tersebut pada akhirnya dapat menciptakan nilai tambah yang lebih besar terhadap produk kopi yang dihasilkan. (Indra *et al.*, 2024;

Lawolo *et al.*, 2025). Selain pengembangan proses produksi, peningkatan kompetensi pelaku usaha juga menjadi hal yang penting dalam mendukung kemajuan usaha kopi berskala kecil. Melalui pelatihan pengolahan produk hingga menghasilkan produk bernilai tambah serta penguasaan strategi pemasaran digital, pelaku usaha dapat meningkatkan kemampuan dalam mengelola dan memasarkan produknya. Dengan demikian, usaha kopi skala kecil memiliki peluang yang lebih besar untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan daya saing di pasar. (Silaban, 2025; Wiryawan *et al.*, 2025).

2.1.2 Teori Biaya Produksi

Teori biaya produksi merupakan salah satu konsep dasar dalam ilmu ekonomi yang menjelaskan keterkaitan antara penggunaan berbagai faktor produksi (input) dengan hasil produksi (output) yang diperoleh. Teori ini membahas berbagai komponen biaya dalam kegiatan produksi, seperti biaya tetap dan biaya variabel, serta pengaruh kedua jenis biaya tersebut terhadap pengambilan keputusan dalam proses produksi. (Simanjuntak *et al.*, 2023). Biaya tetap adalah pengeluaran yang harus ditanggung oleh perusahaan dengan jumlah yang relatif konstan dan tidak bergantung pada banyak atau sedikitnya produk yang dihasilkan. Dengan kata lain, perusahaan tetap mengeluarkan biaya tersebut meskipun tidak melakukan kegiatan produksi. Dalam konsep biaya tetap, terdapat perbedaan antara Biaya Tetap Total (Total Fixed Cost/TFC) dan Biaya Tetap Rata-Rata (Average Fixed Cost/AFC). Biaya Tetap Total merupakan seluruh pengeluaran tetap yang tidak mengalami perubahan akibat perubahan jumlah produksi, termasuk pada saat tidak ada output yang dihasilkan. Adapun Biaya Tetap Rata-Rata menunjukkan besarnya biaya tetap

yang ditanggung untuk setiap unit output dan diperoleh dengan membagi total biaya tetap dengan jumlah produk yang dihasilkan.

Biaya tetap dalam kegiatan produksi kopi bubuk merupakan pengeluaran yang tidak berubah secara langsung berdasarkan jumlah produksi. Komponen biaya tetap tersebut dapat berupa sewa tempat, mesin penggiling kopi, serta berbagai peralatan yang digunakan dalam proses produksi. Dalam analisis biaya produksi, biaya tetap yang diperhitungkan dapat berupa nilai penyusutan atau depresiasi mesin dan peralatan produksi, serta biaya sewa tempat. Sementara itu, biaya variabel merupakan biaya yang besarnya mengikuti tingkat produksi, seperti pembelian bahan baku, penggunaan energi, upah tenaga kerja langsung, serta biaya yang berkaitan dengan kegiatan promosi dan distribusi produk. (Hulu *et al.*, 2023; Dewi & Bahari, 2024). Biaya tetap merupakan pengeluaran yang jumlahnya cenderung konstan dan tidak mengalami perubahan secara langsung meskipun terjadi peningkatan maupun penurunan dalam jumlah produksi. Beberapa komponen yang termasuk dalam biaya tetap antara lain biaya penyusutan peralatan, bunga pinjaman, premi asuransi, serta berbagai pengeluaran lain yang bersifat tetap. Sebaliknya, biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dapat berubah sesuai dengan tingkat produksi yang dilakukan. Biaya tersebut dapat berupa pengadaan bahan baku dan bahan pendukung, upah tenaga kerja langsung, biaya pengangkutan, biaya pemasaran, serta pengeluaran lainnya yang berkaitan dengan kegiatan produksi. (Ibrahim 2009). Biaya variabel merupakan jenis biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh perubahan jumlah produksi yang dilakukan oleh suatu usaha. Semakin tinggi volume produksi, maka kebutuhan terhadap biaya variabel cenderung meningkat, begitu pula sebaliknya. Pada usaha pengolahan kopi

bubuk, biaya variabel dapat mencakup pengadaan biji kopi sebagai bahan baku, pembelian kemasan, penggunaan energi listrik, pembayaran tenaga kerja, serta biaya internet untuk menunjang kegiatan operasional dan pemasaran. Pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel menjadi bagian penting dalam menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual produk. Perhitungan tersebut dapat membantu pelaku usaha menetapkan harga yang sesuai dengan kondisi biaya, sehingga kegiatan usaha dapat berjalan secara efisien dan berkelanjutan. (Halim *et al.*, 2025).

2.1.3 Teori penerimaan

Teori penerimaan menjelaskan mengenai pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan atau pelaku usaha dari hasil kegiatan produksi dan penjualan barang maupun jasa. Besarnya penerimaan berkaitan erat dengan harga jual produk dan jumlah output yang dapat dipasarkan. Dalam perhitungannya, penerimaan total (*Total Revenue*) diperoleh dengan mengalikan jumlah produksi atau produk yang terjual (Q) dengan harga jual per unit (P). Pada kegiatan usaha, penerimaan mencakup seluruh nilai ekonomi yang diperoleh dari hasil kegiatan produksi, baik yang berasal dari penjualan maupun pemanfaatan hasil produksi. Penerimaan usaha dapat dikelompokkan menjadi penerimaan tunai dan penerimaan yang diperhitungkan. Penerimaan tunai merupakan pendapatan yang diterima secara langsung dari penjualan hasil produksi, sedangkan penerimaan yang diperhitungkan meliputi nilai hasil produksi yang dikonsumsi sendiri, nilai aset atau persediaan pada akhir periode, serta hasil produksi lain yang tidak dipasarkan secara langsung (Hermanto, 1996).

Total penerimaan usaha merupakan keseluruhan nilai yang diperoleh pelaku usaha dari kegiatan produksi dan penjualan dalam suatu periode tertentu. Nilai tersebut dapat menjadi sumber imbalan bagi pelaku usaha atas tenaga dan waktu yang digunakan dalam mengelola usaha, termasuk kontribusi tenaga kerja keluarga, serta atas penggunaan modal dan aset yang dimiliki. Dalam perhitungan ekonomi usaha, besarnya penerimaan total (*Total Revenue*) ditentukan berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan atau dipasarkan dikalikan dengan harga jual per unit. Besarnya penerimaan tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk mengetahui pendapatan dan tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha. (Soekartawi, 2006). Pendapatan usaha menunjukkan sejauh mana suatu kegiatan usaha mampu memberikan imbalan ekonomi atas penggunaan berbagai faktor produksi, seperti tenaga kerja, modal, serta kemampuan pengelolaan atau manajemen dalam menjalankan usaha. (Suratiyah, 2015). Berdasarkan uraian tersebut, maka pernyataan tersebut dapat dirumuskan secara sistematis sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR = Penerimaan total (Rp)

Q = Jumlah Produksi

P = Harga Produksi

2.1.4 Analisis Pendapatan Usaha

Analisis pendapatan usaha digunakan sebagai salah satu cara untuk mengetahui tingkat keberhasilan ekonomi suatu kegiatan usaha melalui perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran yang terjadi selama proses usaha berlangsung. Pada usaha penggilingan kopi, pendapatan diperoleh dengan menghitung seluruh penerimaan yang berasal dari penjualan produk kopi bubuk, kemudian mengurangnya dengan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi dan operasional. Perhitungan tersebut dapat memberikan informasi mengenai besarnya keuntungan yang diperoleh serta kondisi finansial usaha. Selain itu, hasil analisis pendapatan dapat dijadikan dasar untuk menilai kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dan sebagai pertimbangan dalam menentukan rencana pengembangan usaha pada periode berikutnya. Menurut Riyanto (2017), Analisis pendapatan dapat digunakan sebagai salah satu indikator penting dalam mengetahui kemampuan suatu usaha untuk bertahan dan berkembang secara berkelanjutan. Beberapa indikator yang dapat digunakan dalam penilaian tersebut antara lain penerimaan kotor, pendapatan bersih, tingkat impas (*break-even point*), serta rasio keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha. Penelitian oleh Kurniawan (2018) Dalam menganalisis pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), pemahaman mengenai seluruh komponen biaya yang dikeluarkan serta perkiraan hasil penjualan menjadi hal yang sangat diperlukan. Pengetahuan tersebut dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola keuangan secara lebih efektif, menentukan keputusan usaha yang tepat, dan meningkatkan peluang tercapainya keuntungan serta keberlangsungan usaha. Demikian pula, studi oleh Wijaya dan Pratiwi (2019) Perubahan harga bahan baku serta tingkat persaingan di pasar dapat

memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap pendapatan yang diperoleh suatu usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu menerapkan langkah-langkah yang tepat untuk mengantisipasi dan mengurangi berbagai risiko yang dapat memengaruhi kondisi usaha. Secara matematis, pendapatan usaha dapat dinyatakan dengan rumus sebagai berikut: (Soekartawi,1994):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan (Rp)
 TR = Penerimaan Total (Rp)
 TC = Biaya Total (Rp)

2.1.5 Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha merupakan salah satu aspek yang berperan dalam meningkatkan produktivitas dan mengoptimalkan pendapatan yang diperoleh. Penggunaan teknologi yang tepat serta pengelolaan sumber daya secara efektif dapat membantu pelaku usaha menghasilkan produk yang berkualitas dengan penggunaan biaya yang lebih terkendali. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha agar mampu menerapkan prinsip efisiensi dalam setiap kegiatan operasional. Suatu usaha dapat dikatakan efisien apabila mampu menggunakan sumber daya dan mengelola keuangannya secara optimal untuk memenuhi berbagai kebutuhan usaha. Hal tersebut meliputi kemampuan dalam membiayai penggunaan modal, peralatan, tenaga kerja, bahan produksi, serta kewajiban lainnya. Di samping itu, pengelolaan usaha yang efisien juga ditunjukkan melalui kemampuan memenuhi kewajiban kepada pihak lain tanpa menghambat kegiatan operasional. Dengan demikian, efisiensi tidak hanya berkaitan dengan pengurangan biaya, tetapi juga kemampuan mempertahankan

kelangsungan usaha secara efektif dalam jangka panjang (Suratiah, 2011).

Untuk mengukur tingkat efisiensi suatu usaha, diperlukan pemahaman mendalam tentang dua komponen keuangan utama, struktur penerimaan dan struktur pengeluaran usaha tersebut. Pengukuran ini dilakukan menggunakan metode R/C ratio (Revenue-Cost Ratio), yang membandingkan total penerimaan (TR – Total Revenue) dengan total biaya (TC – Total Cost) (Soekartawi, 2006; Suratiah, 2015). Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C : Revenue-Cost Ratio
TR : Total Revenue (penerimaan total)
TC : Total Cost (biaya total)

Adapun dengan kriteria sebagai berikut:

R/C > 1 Efisiensi dan manfaat
R/C = 1 Efisiensi dan tidak manfaat
R/C < 1 Tidak efisien dan tidak manfaat

2.1.6 Analisis Kelayakan

Kelayakan usaha merupakan suatu proses analisis yang dilakukan untuk mengetahui tingkat kelayakan dan prospek suatu usaha untuk dijalankan berdasarkan berbagai indikator yang telah ditetapkan. Suatu kegiatan usaha dikatakan layak apabila mampu menghasilkan pendapatan atau keuntungan yang dapat memenuhi seluruh pengeluaran yang diperlukan dalam menjalankan usaha, baik biaya yang dikeluarkan secara langsung maupun biaya lainnya yang bersifat tidak langsung. Pelaksanaan analisis kelayakan usaha bertujuan untuk membantu pelaku usaha dalam menentukan berbagai keputusan penting sebelum maupun selama usaha dijalankan. Aspek yang dapat dianalisis meliputi pemilihan lokasi

usaha, penentuan kapasitas produksi, kebutuhan modal dan peralatan, pemanfaatan teknologi, serta strategi pemasaran produk. Selain itu, analisis kelayakan juga dapat menjadi dasar dalam membangun pengelolaan usaha yang berorientasi pada keuntungan dengan mempertimbangkan berbagai risiko yang berpotensi muncul. Dengan mengetahui kemungkinan kendala sejak awal, pelaku usaha dapat menyiapkan strategi yang tepat untuk mengurangi risiko kerugian serta mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. (Soekartawi, 2005). B/C merupakan singkatan dari (Benefit Cost Ratio) yang secara matematikanya dapat dituliskan sebagai:

$$B/C = \frac{TR-TC}{TC}$$

Keterangan:

R/C : Revenue-Cost Ratio
TR : Total Revenue (penerimaan total)
TC : Total Cost (biaya total)

Adapun kriteria kelayakan usaha:

Jika $B/C \geq 1$ maka dapat dikatakan layak
Jika $B/C \leq 1$ maka dapat dikatakan tidak layak
Jika $B/C = 1$ maka usaha dapat dikatakan impas

2.1.7 Kopi Bubuk Hasbi Coffee

Hasbi Coffee merupakan produk kopi bubuk yang dikembangkan dengan memanfaatkan potensi komoditas kopi lokal di wilayah Kabupaten Kaur, Provinsi Bengkulu. Produk ini dapat menjadi salah satu bentuk pengolahan hasil perkebunan yang memberikan identitas tersendiri melalui penggunaan bahan baku lokal dan karakteristik produk yang dihasilkan. Keunggulan kopi daerah dapat tercermin dari aroma, cita rasa, kualitas biji, serta teknik pengolahan yang diterapkan dalam menghasilkan kopi bubuk. Keunikan tersebut dapat menjadi daya tarik bagi

konsumen sekaligus memberikan nilai tambah pada produk. Pemanfaatan identitas lokal dalam kegiatan pemasaran juga dapat menjadi strategi untuk memperkenalkan produk kepada pasar yang lebih luas serta meningkatkan daya saing dan nilai jual kopi bubuk Hasbi Coffee. Jurnal oleh Ramadhan (2021) tentang Pengembangan komoditas kopi lokal di Aceh memperlihatkan bahwa informasi mengenai identitas dan latar belakang suatu produk dapat memengaruhi ketertarikan konsumen. Cerita tentang daerah asal, cara pengolahan, serta kontribusi masyarakat dalam menghasilkan produk kopi dapat menjadi keunggulan tersendiri yang menambah daya tarik dan nilai produk di mata konsumen. Sementara itu, penelitian oleh Suryani (2020) Standardisasi mutu produk serta penerapan strategi promosi yang tepat menjadi faktor penting dalam memperluas pengenalan dan pemasaran kopi lokal kepada konsumen di berbagai wilayah. Dalam usaha Hasbi Coffee, perlu dikaji sejauh mana karakteristik dan keunggulan produk yang dimiliki dapat memberikan nilai tambah terhadap usaha, meningkatkan pendapatan, serta menentukan posisi produk dalam persaingan pasar.

2.1.8 Desa Air Batang, Kecamatan Nasal, Kabupaten Kaur

Lokasi geografis suatu usaha berperan penting dalam menentukan ketersediaan bahan baku, kemudahan menjangkau pasar, serta kondisi lingkungan usaha. Desa Air Batang, Kecamatan Nasal, Kabupaten Kaur, memiliki potensi dalam pengembangan komoditas kopi yang dapat mendukung kegiatan usaha penggilingan kopi. Selain itu, kondisi geografis, ketersediaan infrastruktur, serta keadaan sosial ekonomi masyarakat di wilayah tersebut turut memengaruhi kelancaran operasional dan tingkat pendapatan usaha penggilingan kopi. Oleh Hidayat (2017) tentang potensi pengembangan agrowisata di daerah pedesaan

menunjukkan bahwa karakteristik geografis dan budaya lokal dapat menjadi aset penting untuk pengembangan ekonomi. Lebih lanjut, analisis oleh Susanto (2018)

Kontribusi sektor pertanian terhadap perekonomian daerah menunjukkan bahwa usaha yang berbasis pada komoditas pertanian, seperti kopi, berpotensi menjadi salah satu sumber utama penggerak ekonomi masyarakat desa apabila dikelola secara optimal. Dalam penelitian ini, perlu dikaji kondisi Desa Air Batang secara lebih spesifik, meliputi ketersediaan bahan baku kopi, pola konsumsi masyarakat, serta bentuk dukungan dari pemerintah daerah, karena faktor-faktor tersebut dapat memengaruhi keberlanjutan usaha dan tingkat pendapatan Usaha Hasbi Coffee.

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2018) dengan judul “Analisis Pendapatan Usaha Penggilingan Kopi Rakyat di Kabupaten Aceh Tengah” menemukan bahwa volume produksi, harga jual kopi bubuk, dan biaya operasional memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha penggilingan kopi. Studi ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda pada sampel petani dan pengusaha penggilingan kopi skala kecil. Hasilnya menunjukkan bahwa peningkatan volume produksi dan harga jual berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan, sementara peningkatan biaya operasional akan menurunkan pendapatan. Penelitian ini juga menyoroti pentingnya efisiensi dalam pengelolaan biaya untuk memaksimalkan keuntungan.

Studi oleh Putra dan Lestari (2020) yang berjudul “Analisis Efisiensi Teknis dan Ekonomi Usaha Penggilingan Kopi di Jawa Barat” berfokus pada pengukuran tingkat efisiensi penggunaan input produksi (bahan baku, tenaga kerja, energi)

dalam mencapai output kopi bubuk. Menggunakan pendekatan Data Envelopment Analysis (DEA), penelitian ini mengidentifikasi bahwa sebagian besar usaha penggilingan kopi belum beroperasi pada tingkat efisiensi optimal. Faktor-faktor seperti skala usaha, kualitas mesin, dan keterampilan tenaga kerja ditemukan berkorelasi positif dengan tingkat efisiensi. Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya peningkatan kapasitas produksi dan adopsi teknologi yang lebih baik untuk mencapai efisiensi ekonomi yang lebih tinggi dan pada gilirannya meningkatkan pendapatan.

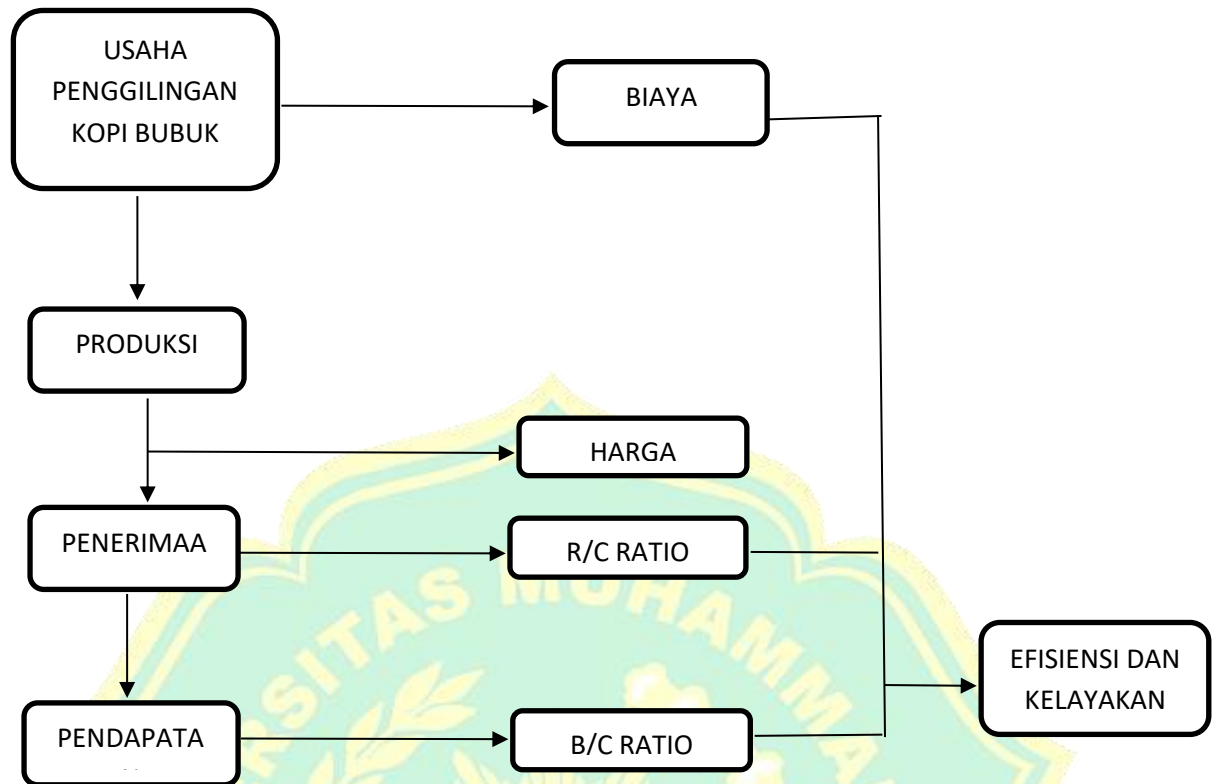
Penelitian Wulandari (2019) yang berjudul “Kontribusi Usaha Penggilingan Kopi Bubuk Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani Kopi di Lampung” meneliti sejauh mana usaha penggilingan kopi bubuk memberikan kontribusi finansial bagi rumah tangga petani kopi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha penggilingan kopi bubuk, terutama yang dilakukan secara mandiri oleh petani, memberikan kontribusi signifikan terhadap diversifikasi dan peningkatan total pendapatan rumah tangga. Faktor seperti kepemilikan alat penggilingan, akses pasar, dan nilai tambah produk (dari biji kopi menjadi bubuk) menjadi penentu utama besarnya kontribusi ini. Penelitian ini menggunakan metode survei dan analisis deskriptif kuantitatif.

Meskipun tidak secara spesifik berfokus pada "pendapatan," penelitian Siregar dan Nasution (2021) dengan judul “Analisis Rantai Nilai dan Strategi Peningkatan Daya Saing Produk Kopi Bubuk di Sumatera Utara” secara implisit relevan. Studi ini menganalisis komponen rantai nilai dari hulu hingga hilir, termasuk proses penggilingan. Ditemukan bahwa inovasi produk (misalnya, varian rasa, kemasan menarik), strategi pemasaran yang efektif, dan peningkatan kualitas

produk secara signifikan dapat meningkatkan nilai tambah dan daya saing. Peningkatan nilai tambah ini pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan harga jual dan volume penjualan, yang berujung pada peningkatan pendapatan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Usaha penggilingan Hasbi Coffee merupakan usaha pengolahan komoditas kopi yang berlokasi di Desa Air Batang, Kecamatan Nasal, Kabupaten Kaur. Sebagai langkah awal untuk mengetahui potensi dan keberlanjutan usaha ini perlu dilakukan analisis pendapatan yang kompheransif. Analisis dimulai dengan mengidenifikasi aspek-aspek penting dalam proses produksi kopi bubuk, meliputi ketersediaan biji kopi sebagai bahan baku utama, tenaga kerja yang terlibat, peralatan penggilingan, dan teknik pengolahan yang digunakan. Selanjutnya, dilakukan perhitungan biaya produksi yang mencakup biaya teteap (seperti penyusutan peralatan, sewa tempat jika ada) dan biaya variabel (seperti pembelian biji kopi, upah tenaga kerja, biaya operasional mesin, dan kemasan). Dari sisi finansial, analisis difokuskan pada perhitungan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan kopi bubuk dikalikan dengan harga jual per unit. Dengan membandingkan total penerimaan dan total biaya menggunakan metode R/C ratio. Usaha dianggap efesien jika nilai R/C ratio lebih besar dari 1, yang menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Hasil dari analisis pendapatan ini akan menjadi dasar pengambilan keputusan untuk pengembangan Usaha Penggilingan Hasbi Coffee ke depannya, termasuk kemungkinan peningkatan kapasitas produksi, strategi pemasaran, atau diversifikasi produk turunan kopi lain.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Usaha Penggilingan Hasbi Coffee

2.4 Hipotesis

Berdasarkan dari apa yang dikemukakan diatas, maka yang menjadi hipotesis dalam penelitian ini yaitu diduga

1. Usaha penggilingan Hasbi Coffee di Desa Air Batang Kecamatan Nasal Kabupaten Kaur menguntungkan
2. Usaha penggilingan Hasbi Coffee di Desa Air Batang Kecamatan Nasal Kabupaten Kaur Efisien
3. Usaha penggilingan Hasbi Coffee di Desa Air Batang Kecamatan Nasal Kabupaten Kaur layak