

Mengidentifikasi Permasalahan Yang Terjadi Pada UMKM JR COFFE Drink & Snack Di Lubuk Begalung

**Argian Putra Utama¹, Aurel Asti Azura², Abel Meinata³, Agung Mulyadi⁴,
Vivi Nila Sari⁵**

^{1,2,3,4,5} Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Aurel Asti Azura

E-mail: aurelastiazura29@gmail.com

Abstrak

UMKM merupakan salah satu sektor usaha atau perekonomian yang dijalankan oleh masyarakat dalam ruang lingkup kelas menengah kebawah. UMKM memiliki berbagai macam manfaat salah satunya menjadi tulang punggung perekonomian yang bisa dijalankan oleh individu maupun kelompok dengan modal terbatas, dan memiliki skala yang relative kecil. salah satu UMKM yang ada di Indonesia yaitu, UMKM JR Coffe Drink & Snack yang berlokasi di Kecamatan Lubuk Begalung Sumatra Barat. mengalami berbagai permasalahan dalam kegiatan operasionalnya yang perlu diatasi. kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentunya diawali dengan melakukan survei ke lapangan dan wawancara, analisis, dan identifikasi permasalahan, serta pemberian solusi terhadap masalah yang dihadapi. penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan spesifik yang dihadapi oleh UMKM JR Coffe Drink & Snack dan mengusulkan strategi pemberdayaan yang efektif. metodologi yang digunakan meliputi pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan observasi langsung terhadap proses operasional. hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi meliputi penjualan naik turun, tidak ada inovasi produk, serta belum berani membuka cabang usaha dikarenakan melihat pesaing.

Kata Kunci – UMKM, Pemberdayaan, Efektif

Abstract

MSMEs are one of the business or economic sectors run by people within the lower middle class. MSMEs have various benefits, one of which is being the backbone of the economy which can be run by individuals or groups with limited capital, and has a relatively small scale. One of the MSMEs in Indonesia is JR Coffee Drink & Snack MSME which is located in Lubuk Begalung District, West Sumatra. experienced various problems in its operational activities that needed to be overcome. Community service activities of course begin with conducting field surveys and interviews, analyzing and identifying problems, as well as providing solutions to the problems faced. This research aims to identify specific challenges faced by JR Coffe Drink & Snack MSMEs and propose effective empowerment strategies. The methodology used includes a qualitative approach through in-depth interviews with business owners and direct obseration of operational processes. The research results show that the main problems faced include fluctuating sales, no product innovation, and not having the courage to open a business branch due to looking at competitors.

Keywords - MSMEs, Empowerment, Effective

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia, menyumbang secara signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Di tengah beragamnya UMKM yang beroperasi di seluruh nusantara, JR Coffe Drink & Snack muncul sebagai salah satu contoh nyata usaha lokal yang berusaha berkembang di tengah tantangan ekonomi yang dinamis. berlokasi di Kecamatan Lubuk Begalung, Sumatra Barat, JR Coffe Drink & Snack merepresentasikan semangat kewirausahaan yang tumbuh di daerah. Usaha ini tidak hanya menyediakan kopi dan makanan ringan bagi masyarakat setempat, tetapi juga menjadi sumber mata pencaharian bagi pemilik dan karyawannya. Seperti halnya UMKM lain, JR Coffe Drink & Snack menghadapi berbagai tantangan dalam operasional sehari-hari, mulai dari manajemen keuangan hingga strategi pemasaran.

Meskipun memiliki potensi besar, UMKM seperti JR Coffe Drink & Snack seringkali menghadapi kendala yang menghambat pertumbuhan mereka. seperti penjualan naik turun, kurangnya pengetahuan manajemen bisnis, serta kesulitan dalam pengembangan produk merupakan beberapa tantangan umum yang dihadapi. Oleh karena itu, studi dan pendampingan terhadap UMKM semacam ini menjadi krusial untuk memahami kebutuhan spesifik mereka dan merancang solusi yang tepat sasaran. penelitian ini bertujuan untuk mengkaji lebih dalam tentang operasional JR Coffe Drink & Snack, mengidentifikasi tantangan utama yang dihadapi, serta merumuskan strategi pemberdayaan yang efektif. Melalui pendekatan yang komprehensif, diharapkan studi ini dapat memberikan wawasan berharga tidak hanya bagi JR Coffe Drink & Snack, tetapi juga bagi UMKM serupa di Indonesia, serta menjadi landasan bagi pengembangan kebijakan yang mendukung pertumbuhan sektor UMKM secara keseluruhan.

MASALAH

Apa saja permasalahan yang terjadi pada UMKM JR Coffe Drink and Snack!

- a. Penjualan Naik Turun
- b. Masalah Pada Waktu Kerja Karena Bekerja Seorang Diri
- c. Kelebihan Waktu Bekerja Ketika Sedang Banyak Pelanggan
- d. Tidak Ada Inovasi Produk
- e. Belum Berani Membuka Cabang Usaha di Karenakan Melihat Pesaing dan Juga Baru Berdiri 1 Tahun
- f. Motifasi Dari Owner Kepada Karyawannya

Penjelasan masalah dan solusi yang diberikan:

- a. Penjualan Naik Turun

Masalah "Penjualan Naik Turun" pada UMKM seperti JR Coffe Drink & Snack adalah kondisi di mana pendapatan atau volume penjualan mengalami fluktuasi yang signifikan dari waktu ke waktu. Beberapa faktor yang dapat menyebabkan kondisi ini adalah:

1. Faktor Musiman

Permintaan terhadap produk seperti minuman dan kudapan sering kali dipengaruhi oleh musim tertentu. Misalnya, pada musim panas, permintaan untuk minuman dingin seperti kopi es atau jus buah mungkin meningkat, sedangkan pada musim hujan atau musim dingin, permintaan untuk minuman hangat seperti kopi panas atau coklat panas lebih tinggi.

2. Tren dan Preferensi Konsumen

Tren dan preferensi konsumen dapat berubah dari waktu ke waktu, memengaruhi permintaan terhadap produk tertentu. Misalnya, jika muncul tren baru untuk minuman kekinian atau kudapan sehat, maka permintaan terhadap produk JR Coffe Drink & Snack yang tidak mengikuti tren tersebut mungkin menurun.

3. Persaingan

Masuknya pesaing baru atau promosi yang dilakukan oleh pesaing lain dapat memengaruhi volume penjualan JR Coffe Drink & Snack. Konsumen mungkin beralih ke produk pesaing yang menawarkan harga lebih murah atau promosi yang menarik.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

4. Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi secara umum, seperti daya beli masyarakat, inflasi, atau tingkat pengangguran, dapat memengaruhi kemauan konsumen untuk membeli produk seperti minuman dan kudapan. Pada saat ekonomi lesu, konsumen mungkin lebih selektif dalam membelanjakan uangnya.

5. Masalah Operasional

Masalah operasional seperti kekurangan stok, masalah kualitas produk, atau masalah dalam layanan pelanggan dapat menyebabkan penurunan penjualan sementara waktu.

Jadi solusi yang dapat kami berikan untuk mengatasi masalah "Penjualan Naik Turun" ini, UMKM seperti JR Coffe Drink & Snack perlu melakukan strategi pemasaran yang efektif, memantau tren dan preferensi konsumen, menjaga kualitas produk dan layanan, serta mengantisipasi faktor-faktor eksternal yang memengaruhi penjualan. Diversifikasi produk, promosi yang tepat sasaran, dan pengelolaan persediaan yang baik juga dapat membantu meminimalkan dampak dari fluktuasi penjualan.

b. Masalah Pada Waktu Kerja Karena Bekerja Seorang Diri

Permasalahan "Pada Waktu Kerja Karena Bekerja Seorang Diri" pada UMKM JR Coffe Drink & Snack dapat terjadi karena beberapa alasan, antara lain:

1. Beban Kerja Yang Berat

Ketika hanya ada satu orang yang mengelola seluruh aspek bisnis, mulai dari persiapan, produksi, penjualan, hingga administrasi, beban kerja menjadi sangat berat. Hal ini dapat menyebabkan kelelahan fisik dan mental yang berlebihan.

2. Jam Kerja Yang Panjang

Karena hanya satu orang yang menjalankan bisnis, pemilik UMKM mungkin harus bekerja dengan jam kerja yang sangat panjang, bahkan hingga 12 jam atau lebih setiap harinya. Hal ini dapat mengganggu keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi.

3. Kesulitan Dalam Mengambil Cuti Atau Istirahat

Ketika hanya ada satu orang yang menjalankan bisnis, sangat sulit untuk mengambil cuti atau istirahat karena tidak ada yang dapat menggantikan peran tersebut sementara waktu.

4. Kurangnya efisiensi

Bekerja seorang diri dapat mengurangi efisiensi karena semua tugas harus dilakukan oleh satu orang, tanpa adanya pembagian tugas atau spesialisasi.

Jadi solusi yang dapat kami berikan untuk mengatasi masalah ini, beberapa solusi yang dapat dipertimbangkan adalah:

1. Mengoptimalkan proses kerja

Dengan mengoptimalkan proses kerja, seperti menggunakan teknologi atau peralatan yang lebih efisien, karyawan UMKM dapat menghemat waktu dan tenaga dalam menjalankan bisnis.

2. Mengatur jadwal kerja yang lebih fleksibel

Dengan mengatur jadwal kerja yang lebih fleksibel, karyawan dapat menciptakan keseimbangan yang lebih baik antara pekerjaan dan kehidupan pribadi, serta memiliki waktu untuk beristirahat dan mengambil cuti.

Dengan menerapkan solusi-solusi tersebut, diharapkan karyawan yang berkerja UMKM JR Coffe Drink & Snack dapat mengatasi masalah pada waktu kerja karena bekerja seorang diri, sehingga bisnis dapat berjalan dengan lebih efisien dan berkelanjutan.

c. Kelebihan Waktu Bekerja Ketika Sedang Banyak Pelanggan

Permasalahan "Kelebihan Waktu Bekerja Ketika Sedang Banyak Pelanggan" dari usaha UMKM di JR Coffe Drink & Snack dapat dijabarkan sebagai berikut:

JR Coffe Drink & Snack, sebuah usaha UMKM, mengalami permasalahan "Kelebihan Waktu Bekerja Ketika Sedang Banyak Pelanggan" ketika jumlah pelanggan meningkat secara tidak terduga. Hal ini dapat menyebabkan keterlambatan dalam pelayanan, kesulitan dalam pengelolaan inventory, keuangan, dan karyawan.

Solusi untuk mengatasi masalah ini, JR Coffe Drink & Snack dapat meningkatkan pengelolaan inventory dengan teknologi yang lebih baik, memantau keuangan dengan lebih baik, meningkatkan pengelolaan karyawan dengan sistem manajemen yang lebih baik, menggunakan teknologi seperti sistem pemesanan online, dan meningkatkan pengelolaan waktu dengan sistem jadwal yang lebih baik.

d. Tidak Ada Inovasi Produk
JR Coffe Drink & Snack, sebuah usaha UMKM, mengalami permasalahan "Tidak Ada Inovasi Produk" ketika mereka tidak dapat meningkatkan atau menciptakan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Hal ini dapat menyebabkan kehilangan pelanggan yang mencari produk inovatif dan meningkatkan persaingan dengan usaha lain yang lebih inovatif.

Jadi solusi yang dapat diberikan untuk mengatasi masalah ini, JR Coffe Drink & Snack dapat meningkatkan inovasi produk dengan melakukan riset pasar, mengembangkan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, serta mengintegrasikan teknologi yang lebih baik dalam produk mereka. Mereka juga dapat berkolaborasi dengan pelanggan untuk mendapatkan umpan balik dan meningkatkan produk yang telah ada.

e. Belum Berani Membuka Cabang Usaha di Karenakan Melihat Pesaing dan Juga Baru Berdiri 1 Tahun

JR Coffe Drink & Snack, sebuah usaha UMKM, mengalami permasalahan "Belum Berani Membuka Cabang Usaha" karena khawatir dengan persaingan dan belum memiliki pengalaman yang cukup sebagai usaha baru yang berdiri kurang dari satu tahun. Hal ini dapat menyebabkan JR Coffe Drink & Snack tidak dapat meningkatkan pendapatan dan meningkatkan visi bisnis.

Jadi solusi yang dapat diberikan untuk mengatasi masalah ini, yaitu JR Coffe Drink & Snack dapat meningkatkan keberanian dengan melakukan riset pasar, mengembangkan strategi bisnis yang lebih baik, serta meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Mereka juga dapat berkolaborasi dengan usaha lain yang lebih berpengalaman untuk mendapatkan umpan balik dan meningkatkan strategi bisnis.

f. Motifasi Dari Owner Kepada Karyawannya

JR Coffe Drink & Snack, sebuah usaha UMKM, memiliki permasalahan "Motifasi Dari Owner Kepada Karyawannya" dimana owner tidak memberikan motivasi yang efektif pada karyawan. Owner JR Coffe Drink & Snack memberikan motivasi pada saat open dan closing saja, namun hal ini tidak mencukupi untuk meningkatkan motivasi karyawan. Karyawan memerlukan motivasi yang lebih konstan dan berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan keberhasilan bisnis.

Untuk mengatasi masalah ini kami dapat memberikan solusi dimana , JR Coffe Drink & Snack dapat meningkatkan motivasi karyawannya dengan memberikan pelatihan yang lebih baik, meningkatkan gaji dan bonus, serta memberikan umpan balik yang konstruktif. Mereka juga dapat meningkatkan komunikasi dengan karyawan, memberikan tugas yang sesuai dengan kemampuan karyawan, dan meningkatkan rasa tanggung jawab dengan memberikan wewenang yang lebih besar.

METODE

Penelitian ini akan menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus di JR Coffee Drink & Snack. Pengumpulan data akan dilakukan melalui observasi langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi, dengan subjek penelitian meliputi karyawan. Instrumen penelitian yang digunakan mencakup pedoman observasi dan wawancara, serta alat perekam untuk mendokumentasikan temuan. Analisis data akan mengikuti tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk menjamin keabsahan data, peneliti akan menerapkan teknik triangulasi sumber, teknik, dan waktu. Penelitian ini akan berlangsung selama periode waktu yang ditentukan, misalnya satu bulan, untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang operasional dan dinamika di JR Coffee Drink & Snack. Jika diperlukan data kuantitatif tambahan, kuesioner dapat digunakan sebagai instrumen pelengkap. Metode ini dirancang untuk memberikan gambaran komprehensif tentang berbagai aspek bisnis JR Coffee Drink & Snack, termasuk manajemen, layanan pelanggan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilannya.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan membangun informasi untuk mengidentifikasi permasalahan dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh JR Coffe Drink & Snack. Berikut penerapan metode untuk memberikan solusi terhadap UMKM JR Coffe Drink & Snack.

1. Melakukan observasi langsung pada kegiatan JR Coffe Drink & Snack dan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi.
2. Melakukan wawancara kepada salah satu karyawan dikarenakan owner dari JR Coffe Drink & Snack tidak berada di tempat dan mengajukan beberapa pertanyaan seputar kegiatan yang dijalankan dan kendala apa yang dirasakan atau dihadapi.

JR Coffe Drink & Snack merupakan salah satu UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang bergerak di bidang kuliner, khususnya minuman dan makanan ringan memiliki lokasi yang sangat strategis yaitu di depan kampus Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang. Selain itu usaha ini telah berkembang sejak didirikan setahun yang lalu yang dikelola. Konsep yang digunakan ialah mengusung konsep cafe modern yang kekinian untuk menarik para pelanggannya dengan menawarkan berbagai macam varian minuman dan makanan ringan yang lezat tentunya. UMKM JR Coffe Drink and Snack melibatkan beberapa aspek untuk menunjang kegiatan operasionalnya seperti inovasi produk, strategi pemasaran, keuangan dan tantangan yang akan dihadapi. UMKM secara efektif harus mampu melakukan startegi pemasaran yang tepat untuk menjangkau konsumennya secara lebih luas. Salah satu strategi yang dapat digunakan UMKM adalah melakukan pemasaran secaa online dengan membuat platform media sosial serta melakukan kolaborasi dengan berbagai influencer untuk mengembangkan produknya.



Gambar 1.

Pelaksanaan kegiatan PKM

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di JR Coffee Drink & Snack, dapat disimpulkan bahwa cafe ini menunjukkan kinerja yang solid dan memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan. Kualitas produk yang konsisten, terutama dalam hal minuman, dan makanan ringan inovatif, menjadi kekuatan utama yang mendorong loyalitas pelanggan dan pertumbuhan penjualan. Strategi pemasaran yang efektif, terutama melalui platform digital, telah berhasil meningkatkan visibilitas merek dan menarik pelanggan baru. Efisiensi operasional yang baik, tercermin dari manajemen inventori yang efektif dan waktu layanan yang cepat, berkontribusi pada profitabilitas bisnis. Secara keseluruhan, JR Coffee Drink & Snack memiliki posisi yang kuat untuk pertumbuhan berkelanjutan dalam industri kafe yang kompetitif. Dengan fokus pada kualitas, inovasi, keberlanjutan lingkungan, dan tanggung jawab sosial, kafe ini berpotensi tidak hanya untuk meningkatkan kinerja bisnisnya tetapi juga untuk menjadi pemimpin dalam praktik bisnis yang bertanggung jawab di industri kopi. Kesimpulannya, JR Coffee Drink & Snack mendemonstrasikan model bisnis yang menjanjikan, dengan fondasi kuat untuk ekspansi dan dampak positif jangka panjang pada pelanggan, karyawan, dan komunitas sekitarnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan artikel dengan judul “Mengidentifikasi Permasalahan Yang Terjadi Pada UMKM JR Coffe Drink & Snack”.Penulis menyadari bahwasanya terdapat orang-orang yang sangat berjasa dalam penyelesaian artikel ini. Secara khusus, penulis mengucapkan terimakasih kepada ibuk Vivi Nila Sari SE, MM selaku dosen pengampu yang telah meluangkan waktu, pikiran, tenaga dan sabar dalam memberi perhatian selama pendampingan proses penulisan artikel ini. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada JR Coffe Drink and Snack atas kesempatan yang telah diberikan dalam melakukan penelitian di sana. Segala bentuk kekurangan dan ketidasesempurnaan artikel ini penulis sangat mengharapkan masukan, kritikan, serta saran yang bersifat membangun untuk arah perbaikan dan penyempurnaan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2018). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Departemen UMKM.
- Dinas Koperasi dan UMKM Sumatera Barat. (2021). *Laporan Kinerja 2021*.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2016). *Entrepreneurship*. 10th Edition. *McGraw-Hill Education*.
- Kotler, P. (2012). *Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. 15th Edition. Pearson.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2020). *Laporan Tahunan 2020*.
- Putra, A. R. (2019). Analisis SWOT untuk Menentukan Strategi Pemasaran pada UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 21(2), 124-134.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi 4. Salemba Empat.
- Schaper, M. T., Volery, T., Weber, P., & Lewis, K. (2014). *Entrepreneurship and Small Business*. 4th Asia-Pacific Edition. Wiley.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tambunan, T. (2009). *UMKM di Indonesia*. Jakarta: LP3ES.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2008). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. 5th Edition. Pearson.