

Pemberdayaan Manajemen Terpadu Pada UMKM MJ *Coffe Shop* di Bantul, Yogyakarta

**Laras Rizki Handayani¹✉, Ardita Puri Ramadhanti², Esta Lestariana
Dewi³, Ezdwima Putrisia⁴, Anisa Nurjana⁵, Dika Prawita⁶**

Program Studi Manajemen, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa⁽¹²³⁴⁵⁶⁾

DOI: <https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.38>

Abstrak

UMKM MJ *Coffee Shop* di Bantul bertumbuh pesat sejak 2018, namun menghadapi tantangan rotasi karyawan, fluktuasi pendapatan, dan persaingan menu. Kegiatan pengabdian ini bertujuan mengidentifikasi kesenjangan manajerial serta merancang strategi pemberdayaan terpadu. Metode observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan analisis dokumen diterapkan selama Januari–Maret 2025. Hasilnya, ditemukan kekuatan pada atmosfer kedai dan loyalitas pelanggan, sedangkan kelemahan mencakup pencatatan keuangan manual, rekrutmen informal, dan pasokan bahan baku tidak stabil. Rekomendasi meliputi digitalisasi pembukuan, SOP perekrutan berbasis kompetensi, dan kemitraan pemasok lokal. Implementasi awal menunjukkan peningkatan akurasi laporan keuangan dan waktu penyajian 15 %. Temuan ini menegaskan pentingnya pendekatan manajemen terpadu bagi UMKM kuliner.

Kata Kunci: *Coffee Shop*, Manajemen, Pemberdayaan, UMKM

Abstract

MJ Coffee Shop, a growing micro-enterprise in Bantul, has faced rapid staff turnover, erratic cash flow, and intense menu competition since its establishment in 2018. This community-service project aims to map managerial gaps and design an integrated empowerment strategy. A participatory observation, in-depth interviews, and document analysis were conducted from January to March 2025. Findings reveal strengths in ambience and customer loyalty, yet weaknesses in manual bookkeeping, informal recruitment, and inconsistent raw-material supply. Recommended actions include bookkeeping digitalisation, competency-based hiring SOPs, and partnerships with local suppliers. Early implementation increased bookkeeping accuracy and cut serving time by 15 %. The study underscores the value of integrated management for culinary micro-enterprises.

Keywords: coffee shop, management, empowerment, UMKM

Copyright (c) 2025 Laras Rizki Handayani, Ardita Puri Ramadhanti, Esta Lestariana Dewi, Ezdwima Putrisia, Anisa Nurjana, Dika Prawita

✉ Corresponding author : Laras Rizki Handayani

Email Address : larasrizki.15@gmail.com

Received 16 Juni 2025, Accepted 30 Juni 2025, Published 17 Juli 2025

Pendahuluan

Dalam beberapa tahun terakhir, coffee shop menjadi usaha yang trending dan kekinian di Indonesia. Industri kedai kopi di Yogyakarta tumbuh rata-rata 7% per tahun dan menjadi lokomotif ekonomi kreatif lokal (Dinas Koperasi DIY, 2024). Hal ini sejalan dengan data dari Prasetyo dan Sutopo (2021) yang menunjukkan bahwa tren konsumsi kopi di kalangan generasi muda mendorong pertumbuhan bisnis kedai kopi berbasis komunitas di daerah urban dan semi-urban. Namun demikian, sekitar 60% UMKM kuliner masih menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan sumber daya manusia dan sistem keuangan yang belum terstruktur (Wahyuni & Gunawan, 2023).

MJ Coffee Shop, yang berdiri pada 2018 di Tegallayang X, Bantul, hadir dengan konsep “desa rasa kota” yang menghadirkan suasana nyaman dan terjangkau. Selain menyajikan minuman kopi, usaha ini juga menyediakan makanan ringan dan berat bagi pelanggan, yang sekaligus menjadi sumber penghidupan bagi pemilik serta karyawan. Seperti halnya UMKM lain, MJ Coffee Shop menghadapi persoalan manajerial dalam aspek keuangan, SDM, pemasaran, dan produksi. Studi awal menunjukkan bahwa meskipun kepuasan pelanggan tergolong tinggi, masih terdapat inefisiensi akibat tingginya perputaran staf dan pencatatan keuangan yang dilakukan secara manual.

Kondisi ini menggambarkan bahwa banyak UMKM memiliki potensi pertumbuhan namun belum memiliki kapasitas manajerial yang mumpuni untuk mencapai keberlanjutan usaha. Penelitian dari Susanti et al. (2022) menekankan pentingnya pemberdayaan manajemen terpadu agar UMKM dapat bersaing secara adaptif dalam lingkungan bisnis yang berubah cepat. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk mendiagnosis kondisi manajemen SDM, pemasaran, keuangan, dan produksi MJ Coffee Shop, serta merancang strategi pemberdayaan yang relevan berbasis temuan di lapangan. Selanjutnya, dilakukan evaluasi terhadap dampak awal dari penerapan strategi selama tiga bulan pelaksanaan.

Diharapkan pendekatan berbasis integrasi lintas fungsi ini dapat menjadi model pemberdayaan yang aplikatif bagi UMKM lain di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Pemberdayaan UMKM yang menyentuh aspek operasional secara komprehensif merupakan langkah strategis dalam memperkuat pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan (Arisandi et al., 2023).

Metodologi

Metode penelitian yaitu deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus di MJ *Coffe Shop*. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi langsung, serta wawancara secara mendalam, dokumentasi, dengan pemilik MJ *Coffe Shop*. Instrumen dalam penelitian ini digunakan untuk mencakup pedoman observasi dan wawancara, alat rekaman untuk mendokumentasikan. Analisis data memakai tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Penelitian ini berlangsung selama periode yang telah ditentukan, yang tujuannya guna mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai manajemen SDM, Keuangan, Pemasaran dan Produksi di MJ *Coffe Shop*.

Hasil dan Pembahasan

Pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk membangun informasi serta mengidentifikasi permasalahan serta memberikan solusi terhadap permasalahan yang sedang dihadapi oleh MJ Coffee Shop (Utama et al., 2024). Model intervensi seperti ini penting diterapkan pada UMKM karena menurut Susilawati et al. (2022), intervensi berbasis manajemen terpadu terbukti dapat memperbaiki kinerja operasional dan efisiensi sumber daya.

Manajemen SDM. Rekrutmen berbasis rekomendasi menghasilkan mismatch kompetensi dan tingkat turn-over sebesar 30% per tahun. Cara ini menimbulkan ketidaksesuaian antara kemampuan karyawan dengan kebutuhan pekerjaan. Tingginya angka pergantian berdampak negatif pada kelancaran operasional serta penurunan kualitas

pelayanan. Untuk mengatasi hal tersebut, diterapkan SOP sederhana seperti job description tertulis dan masa uji coba lima hari yang mampu menurunkan turn-over awal menjadi 10%. Penerapan sistem ini konsisten dengan pendekatan person-job fit yang dikemukakan oleh Kristof-Brown et al. (2005), di mana kesesuaian antara individu dan pekerjaan meningkatkan kinerja dan mengurangi intensi keluar. Dalam konteks UMKM, strukturisasi rekrutmen membantu menciptakan lingkungan kerja yang lebih stabil (Purnomo et al., 2020).

Manajemen Pemasaran. MJ Coffee Shop telah memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk meningkatkan visibilitas merek. Strategi konten Instagram dan live TikTok meningkatkan eksposur, tetapi belum berdampak signifikan pada konversi daring. Peluncuran menu musiman seperti kopi gula aren pandan berhasil menambah rata-rata transaksi sebesar 12% selama masa kampanye. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi produk berbasis tren pasar mampu menjadi katalis penjualan. Hasil ini diperkuat oleh penelitian dari Wulandari & Yasa (2021) yang menunjukkan bahwa strategi digital branding dan inovasi produk sangat menentukan loyalitas pelanggan pada bisnis kuliner kecil.

Manajemen Keuangan. Sistem pencatatan transaksi sebelumnya masih manual, yang menimbulkan potensi kesalahan pada laporan mingguan dengan ketidakakuratan mencapai 5–10%. Hal ini menyulitkan proses rekonsiliasi data serta menghambat pengambilan keputusan berbasis data keuangan. Sebagai langkah perbaikan, MJ Coffee Shop mulai menerapkan aplikasi kasir berbasis Android. Digitalisasi pencatatan keuangan ini terbukti meningkatkan ketepatan data transaksi dan memangkas waktu rekonsiliasi harian dari 45 menit menjadi sekitar 10 menit. Menurut Rahmawati et al. (2022), digitalisasi sistem keuangan pada UMKM meningkatkan efisiensi dan transparansi, serta mendukung keberlanjutan usaha melalui pencatatan keuangan yang akurat.

Manajemen Produksi. Permasalahan utama di bidang produksi terletak pada keterlambatan pengiriman bahan baku, khususnya biji kopi, yang rata-rata menyebabkan penundaan hingga 8 hari setiap bulannya. Kondisi ini mengganggu ketersediaan stok serta menurunkan kualitas pelayanan. MJ Coffee Shop mengatasinya dengan menjalin kerja sama bersama koperasi petani lokal yang berlokasi kurang dari 20 km dari tempat usaha. Melalui kemitraan ini, waktu tunggu pasokan dipersingkat menjadi 2 hari. Kemitraan lokal seperti ini tak hanya mempercepat logistik, tetapi juga mendorong ekonomi sirkular (Handayani et al., 2023), serta menjamin keberlanjutan bahan baku dengan mutu terjaga (Agustina & Wahyuni, 2022).

Interpretasi. Integrasi solusi lintas-fungsi memperlihatkan efek sinergis: akurasi laporan keuangan memudahkan penentuan insentif karyawan, sementara stok bahan baku yang stabil mempercepat penyajian dan menaikkan kepuasan pelanggan. Model pemberdayaan berbasis manajemen lintas sektor ini dapat direplikasi pada UMKM serupa sebagai strategi ketahanan usaha pascapandemi (Arisandi et al., 2023).

Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di MJ *Coffee shop*, ditarik kesimpulan bahwa MJ *Coffe shop* telah tumbuh menjadi coffe shop yang baik. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di MJ Coffee Shop menunjukkan bahwa pendekatan manajemen terpadu dapat secara signifikan meningkatkan efisiensi dan daya saing UMKM kuliner. Melalui digitalisasi pembukuan, penerapan SOP rekrutmen, inovasi produk, serta kemitraan pasokan lokal, MJ *Coffee Shop* berhasil mengatasi berbagai permasalahan operasional seperti ketidakakuratan laporan keuangan, tingginya turnover karyawan, dan ketidakstabilan pasokan bahan baku. Dampak awal dari implementasi strategi ini terlihat dalam peningkatan akurasi pencatatan, efisiensi waktu penyajian, dan kepuasan pelanggan. Temuan ini menegaskan bahwa integrasi manajemen lintas fungsi merupakan strategi yang relevan dan aplikatif bagi UMKM serupa dalam upaya mewujudkan keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang kompetitif.

Ucapan Terima Kasih

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat ramhat dan karuniannya penulis dapat menyelesaikan artikel dengan judul “Pemberdayaan Manajemen Terpadu Pada Umkm Mj Coffee Shop Di Bantul, Yogyakarta”. Penulis berterima kasih kepada Bapak Riyanto Sastro Wilogo selaku pemilik MJ Coffee Shop, Dinas Koperasi DIY atas data pendukung, serta Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa yang memfasilitasi kegiatan ini. Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan serta penyempurnaan artikel ini.

Daftar Pustaka

- Agustina, A., & Wahyuni, S. (2022). Kemitraan petani dan UMKM dalam menjaga rantai pasok pangan lokal. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 11(2), 101–112. <https://doi.org/10.21082/jkp.v11n2.2022>
- Arisandi, D., Sari, R. A., & Wibowo, A. (2023). Strategi keberlanjutan UMKM pascapandemi COVID-19: Analisis lintas fungsi manajemen. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Indonesia*, 18(1), 55–66. <https://doi.org/10.22219/jemi.v18i1.1923>
- Handayani, E., Fathoni, A., & Rahmatillah, F. (2023). Ekonomi sirkular dan pemberdayaan petani lokal dalam penguatan rantai pasok UMKM. *Jurnal Manajemen Terapan*, 8(3), 145–155. <https://doi.org/10.31940/jmt.v8i3.4312>
- Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D., & Johnson, E. C. (2005). Consequences of individuals' fit at work: A meta-analysis of person–job, person–organization, person–group, and person–supervisor fit. *Personnel Psychology*, 58(2), 281–342. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2005.00672.x>
- Prasetyo, D., & Sutopo, W. (2021). Analisis pertumbuhan coffee shop sebagai bisnis berbasis komunitas di Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Kewirausahaan*, 9(1), 21–30. <https://doi.org/10.21776/ub.jekp.2021.009.01.3>
- Purnomo, H., Prasetyo, B., & Lestari, A. S. (2020). Strategi rekrutmen tenaga kerja pada UMKM berbasis kompetensi. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 12(1), 41–48. <https://doi.org/10.31294/jbk.v12i1.7503>
- Rahmawati, N., Anwar, H., & Wibisono, A. (2022). Transformasi digital dalam pencatatan keuangan UMKM di era industri 4.0. *Jurnal Akuntansi dan UMKM*, 4(1), 19–27. <https://doi.org/10.31289/jau.v4i1.5748>
- Susanti, D., Lestari, P., & Mulyana, D. (2022). Pemberdayaan manajemen berbasis integratif pada UMKM: Studi kasus UMKM kuliner. *Jurnal Pengembangan Ekonomi Lokal*, 7(2), 84–91. <https://doi.org/10.25077/jpel.7.2.2022.84-91>
- Susilawati, R., Nugroho, A. Y., & Indrawati, H. (2022). Efektivitas pendekatan manajemen terpadu dalam pemberdayaan UMKM kuliner. *Jurnal Pemberdayaan Ekonomi*, 6(2), 87–98. <https://doi.org/10.33005/jpe.v6i2.3819>
- Utama, A. P., Azura, A. A., Meinata, A., Mulyadi, A., & Sari, V. N. (2024). Mengidentifikasi permasalahan yang terjadi pada UMKM JR Coffee Drink & Snack di Lubuk Begalung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(5), 1364–1369. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v2i5.1010>
- Wahyuni, S., & Gunawan, H. (2023). Tantangan pengelolaan SDM dan keuangan pada UMKM pascapandemi. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 10(1), 12–21. <https://doi.org/10.32722/jimb.v10i1.893>
- Wulandari, R., & Yasa, N. N. K. (2021). Pengaruh digital branding dan inovasi produk terhadap loyalitas pelanggan UMKM minuman kekinian. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 12(1), 35–44. <https://doi.org/10.32722/jimb.v12i1.874>