

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA UMKM KOPI KAULE DARI
ASPEK PENGAMBILAN KEPUTUSAN DAN MANAJEMEN TENAGA
KERJA YANG DI NILAI**

Bintang Jaya Aknis
bijichan2@gmail.com

Universitas Abdurachman Saleh
Situbondo

Febri Ariyantiningasih
febriariyanti@unars.ac.id

Universitas Abdurachman Saleh
Situbondo

Ratna Lia Wati
ratnalialia2024@gmail.com

Universitas Abdurachman Saleh
Situbondo

Virgiawan Ramadhana Yonisaputra
ramdhnayp@gmail.com
Universitas Abdurachman Saleh
Situbondo

Yuaidarni Hati Laia
Yuaidarnilaia@gmail.com
Universitas Abdurachman Saleh
Situbondo

ABSTRACT

Decision-making is an important aspect in the sustainability and development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), including the Kaule Coffee MSME which operates in the field of mobile coffee sales with an innovative concept using electric carts and bicycles. This study aims to analyze the decision-making process applied to the Kopi Kaule MSME and its impact on team operations and performance. The research methods used were observation and interviews with the owner and employees of Kopi Kaule. The results showed that the decision-making process at Kopi Kaule remains owner-centered, with a democratic and participatory leadership style in several operational aspects, such as menu selection, work schedules, and promotional strategies. Employees are given space to express their opinions, but the final decision rests with the owner. This situation facilitates rapid decision-making, but also creates a high level of dependence on the owner and limits employee initiative. Therefore, strengthening the decision-making system is necessary through delegation of authority, clearer division of tasks, and increased communication and regular evaluation. With more structured decision-making management, Kopi Kaule MSME is expected to improve operational effectiveness, team independence, and sustainable business competitiveness.

Keywords : MSME, Decision making, Workforce management, Kopi kaule

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor penting yang berperan dalam meningkatkan perekonomian daerah, membuka lapangan pekerjaan, serta mendorong kreativitas masyarakat. Di tengah perkembangan gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis, inovasi dalam usaha minuman kekinian menjadi peluang besar bagi para pelaku

UMKM untuk berkembang. Salah satunya terlihat pada bisnis kopi keliling yang memanfaatkan mobilitas tinggi untuk menjangkau konsumen secara langsung.

Kopi Kaule adalah UMKM kopi keliling yang beroperasi di Situbondo dengan konsep penjualan menggunakan sepeda listrik. Konsep ini tidak hanya memberikan fleksibilitas dalam berpindah lokasi, tetapi juga menjadi nilai tambah pada

aspek ramah lingkungan, efisiensi operasional, serta daya tarik visual yang unik bagi konsumen. Di tengah banyaknya kedai kopi statis, model usaha ini menghadirkan pengalaman berbeda dengan mendekatkan produk langsung kepada masyarakat tanpa harus bergantung pada tempat tetap.

Namun, dalam menjalankan usahanya, Kopi Kaule membutuhkan kemampuan pengambilan keputusan yang tepat untuk menghadapi tantangan pasar, mulai dari penentuan rute penjualan, pemilihan bahan baku kopi, strategi harga, inovasi menu, hingga teknik promosi yang relevan dengan karakter konsumen lokal. Pengambilan keputusan yang kurang tepat dapat berdampak pada penurunan penjualan, kesulitan mempertahankan pelanggan, hingga kendala dalam pengembangan usaha.

Oleh karena itu, penelitian mengenai pengambilan keputusan pada UMKM Kopi Kaule penting dilakukan untuk mengetahui bagaimana proses keputusan bisnis diambil, faktor apa saja yang memengaruhinya, serta strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efektivitas usaha. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi UMKM sejenis, khususnya yang bergerak di bidang minuman berbasis kopi dengan konsep mobile service, dalam merancang keputusan yang lebih adaptif dan berkelanjutan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Studi Kelayakan Bisnis

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri dan berperan penting dalam mendorong

pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM memiliki karakteristik modal relatif kecil, jumlah tenaga kerja terbatas, serta manajemen bersifat sederhana. Selain itu, UMKM menjadi penggerak ekonomi rakyat karena mampu menyerap tenaga kerja serta meningkatkan pendapatan masyarakat melalui kegiatan wirausaha. Keberadaan UMKM menjadi fondasi pembangunan ekonomi karena fleksibel terhadap perubahan pasar dan mampu beradaptasi dalam persaingan bisnis modern (Kurniawan, 2020).

Pengambilan Keputusan dalam Bisnis

Pengambilan keputusan merupakan proses memilih satu alternatif terbaik dari beberapa pilihan guna mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks bisnis, pengambilan keputusan berperan sebagai langkah strategis yang menentukan keberlanjutan dan arah perkembangan usaha. Keputusan dapat mencakup penentuan lokasi, pembelian bahan baku, strategi pemasaran, inovasi produk, hingga manajemen keuangan. UMKM dituntut mampu mengambil keputusan cepat dan tepat sebagai respons terhadap perubahan kebutuhan konsumen dan kompetisi pasar (Sari & Lestari, 2019).

Inovasi dan Strategi Pemasaran UMKM

Inovasi menjadi faktor penting bagi UMKM untuk mempertahankan daya saing. Inovasi bisa berupa desain produk, metode pelayanan, penggunaan teknologi, dan variasi menu. Strategi pemasaran yang tepat seperti promosi digital, branding, serta pelayanan unik dapat meningkat-

kan minat beli konsumen dan memperluas pasar. Implementasi strategi pemasaran yang kreatif menjadi nilai tambah bagi UMKM terutama yang bergerak di bidang kuliner seperti kopi keliling menggunakan sepeda listrik (Wijaya, 2021).

UMKM Kopi Keliling "Kopi Kaule"

Kopi Kaule adalah UMKM berbasis minuman kopi yang menjalankan aktivitas operasional secara mobile dengan menggunakan sepeda listrik sebagai media penjualan. Konsep ini memberikan kemudahan mobilitas serta fleksibilitas lokasi karena dapat berpindah sesuai titik keramaian dan permintaan pasar. Model usaha ini tidak hanya mengutamakan kualitas rasa kopi, tetapi juga menawarkan nilai unik berupa penyajian langsung di lingkungan masyarakat. Dengan strategi operasional yang sederhana, Kopi Kaule memerlukan pengambilan keputusan yang tepat terkait lokasi operasional, harga, varian menu, dan bentuk pemasaran agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian bertujuan untuk memahami secara mendalam kondisi pasar dan pemasaran pada UMKM Kopi Kaule berdasarkan kenyataan di lapangan, bukan untuk menguji hipotesis secara statistik. Menurut Sugiyono, penelitian kualitatif digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah, di mana peneliti berperan sebagai instrumen kunci

dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2019).

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada UMKM Kopi Kaule yang beroperasi di Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Pengumpulan data dilakukan secara langsung di lapangan selama periode pengamatan tertentu sesuai jadwal operasional usaha kopi keliling

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan, penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

Wawancara

Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur kepada pemilik dan karyawan Kopi Kaule. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara fleksibel namun tetap terarah. Menurut Esterberg (dalam Sugiyono, 2019), wawancara semi-terstruktur digunakan untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diwawancarai diminta mengemukakan pendapat dan ide-idenya.

Observasi

Observasi dilakukan secara langsung dengan mengamati aktivitas penjualan, perilaku konsumen, kondisi lokasi usaha, serta praktik pemasaran yang dilakukan oleh Kopi Kaule. Observasi ini bersifat non-partisipan, di mana peneliti tidak terlibat langsung dalam kegiatan usaha.

Observasi bertujuan untuk memperoleh data nyata yang tidak selalu dapat diperoleh melalui wawancara.

Dokumentasi

Dokumentasi digunakan sebagai data pendukung yang meliputi foto lokasi usaha, menu, catatan penjualan sederhana, serta unggahan promosi di media sosial. Menurut Arikunto (2016), dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperkuat hasil penelitian dan meningkatkan validitas data.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Kopi Kaule merupakan salah satu UMKM minuman kopi keliling yang berdiri pada tanggal 26 Desember 2024 di Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Usaha ini didirikan oleh Nur Izzudien Syama dengan konsep penjualan kopi modern menggunakan gerobak berbasis sepeda listrik. Inovasi ini menjadi daya tarik utama Kopi Kaule karena menghadirkan konsep *mobile coffee* yang fleksibel, hemat energi, dan memiliki nilai keberlanjutan lingkungan.

Dalam operasionalnya, Kopi Kaule menawarkan berbagai varian minuman berbasis kopi dengan cita rasa yang disesuaikan dengan selera masyarakat lokal. Penjualan dilakukan dengan berpindah tempat mengikuti titik-titik keramaian seperti taman kota, alun-alun, tempat nongkrong, hingga event lokal. Hal ini memberikan kesempatan bagi Kopi Kaule untuk menjangkau konsumen secara langsung tanpa mem-

butuhkan lokasi permanen seperti kedai konvensional.

Secara visual, Kopi Kaule dapat dikenali dari tampilan gerobaknya yang berwarna biru dengan desain modern yang menonjolkan identitas usaha. Konsep ramah lingkungan melalui pemanfaatan sepeda listrik mendukung efisiensi biaya operasional serta menjadi nilai tambah dalam persaingan UMKM minuman saat ini.

Dari sisi sumber daya manusia, Kopi Kaule dikelola oleh pemilik dan beberapa karyawan yang bertugas pada bagian produksi dan pemasaran. Struktur organisasi bersifat sederhana dan fleksibel, sehingga pengambilan keputusan operasional dapat dilakukan secara cepat sesuai kondisi di lapangan. Hubungan kerja yang terjalin bersifat kekeluargaan, di mana komunikasi berjalan terbuka dan pemilik turut terlibat secara langsung dalam aktivitas operasional harian.

Sebagai UMKM yang masih dalam tahap pengembangan, Kopi Kaule memiliki peluang berkembang lebih luas seiring meningkatnya tren konsumsi kopi di kalangan masyarakat, khususnya anak muda. Dengan memanfaatkan inovasi, pelayanan yang baik, serta strategi promosi yang tepat, Kopi Kaule berpotensi menjadi salah satu brand kopi keliling unggulan di Situbondo.

Hasil Penelitian Aspek Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada UMKM Kopi Kaule, proses pengambilan keputusan dalam kegiatan operasional usaha cenderung dilakukan secara **partisipatif**, yaitu pemilik melibat-

kan karyawan dalam menentukan langkah-langkah bisnis yang dilakukan. Keputusan usaha tidak sepenuhnya terpusat pada pemilik, melainkan sering dibahas bersama karyawan melalui komunikasi langsung tanpa prosedur formal. Kondisi ini menciptakan lingkungan kerja yang terbuka dan memberi ruang bagi karyawan untuk menyampaikan pendapat, ide, maupun pertimbangan dalam menentukan keputusan usaha.

Dalam praktiknya, beberapa keputusan operasional seperti **penentuan menu harian, pemilihan lokasi jualan, harga minuman tertentu, serta strategi pelayanan kepada pelanggan** sering diputuskan berdasarkan musyawarah internal. Pemilik memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengusulkan ide dan mengambil keputusan sesuai kenyamanan serta kemampuan mereka. Misalnya, dalam pemilihan titik jualan, karyawan berperan aktif memberikan rekomendasi lokasi yang dinilai ramai dan potensial. Keputusan kemudian diambil dengan mempertimbangkan pengalaman lapangan dari karyawan yang terjun langsung dalam pelayanan.

Observasi juga menunjukkan bahwa suasana kekeluargaan dalam Kopi Kaule membuat proses pengambilan keputusan berlangsung secara fleksibel. Ketika muncul permasalahan atau hal yang perlu ditentukan secara cepat, pemilik cenderung meminta pendapat karyawan terlebih dahulu sebelum menetapkan keputusan akhir. Hal ini menggambarkan bahwa sistem kepemimpinan yang berjalan lebih bersifat **demokratis**, di mana suara karyawan

memiliki pengaruh besar terhadap arah keputusan usaha.

Namun, kondisi ini juga memiliki potensi kelemahan apabila keputusan terlalu mengikuti kemauan karyawan tanpa pertimbangan analisis bisnis yang mendalam. Dalam beberapa situasi, keputusan yang diambil lebih didasarkan pada kenyamanan pribadi daripada perhitungan strategis jangka panjang. Meski demikian, pola pengambilan keputusan seperti ini dinilai positif karena meningkatkan rasa memiliki dalam diri karyawan, memperkuat kerja sama tim, dan menciptakan hubungan kerja yang harmonis.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa **pengambilan keputusan pada Kopi Kaule bersifat partisipatif dan banyak ditentukan berdasarkan kemauan serta pendapat karyawan**. Pemilik berperan sebagai pengarah, namun tetap melibatkan anggota tim dalam proses musyawarah. Hal ini menjadi keunikan sekaligus kekuatan dalam membangun motivasi kerja dan loyalitas karyawan, meskipun perlu pendampingan strategi agar keputusan tetap mengarah pada pengembangan usaha yang lebih profesional. Pengambilan Keputusan itu harus dilakukan secara efektif sesuai dengan kondisi apa yang terjadi dilapangan seperti terkait permintaan customer untuk booking order acara, hal itu terkait dengan penyediaan jumlah produk yang dibutuhkan dan efisiensi biaya juga memperhatikan jam operasional yang dikerjakan apakah sudah sesuai standard yang ditetapkan dan tentunya harus memiliki impact baik kepada karyawan dalam artian karyawan bisa dinyatakan lembur dan

juga diberikan uang tambahan atau uang lembur, hal ini lebih dikenal dengan reward kepada karyawan sehingga karyawan akan betah bekerja disitu dan owner akan mendapatkan loyalitas dari karyawan. Dalam umkm ini kopi kaule sudah menerapkan hal tersebut Dimana pengambilan Keputusan sudah tergolong tepat dengan memperhatikan aspek produksi, keuangan dan pemberdayaan sumber daya manusia yang berada di UMKM tersebut. Selain itu awal mula pengambilan keputusan owner untuk membuka usaha ini sangat menarik perhatian Masyarakat di Situbondo Dimana seelum usaha ini ada, sebelumnya di Situbondo tidak ada usaha yang bergerak dibidang tersebut dalam arti Kopi Kaule menjadi usaha kopi keliling pertama yang ada di Situbondo dan tentunya memicu untuk pesaing untuk membuka usaha yang sama

Hasil Penelitian Aspek Manajemen Tenaga Kerja Yang Di Nilai

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada UMKM Kopi Kaule, manajemen tenaga kerja dalam operasional usaha masih berjalan secara sederhana dan bersifat fleksibel. Hubungan antara pemilik dan karyawan menunjukkan pola komunikasi yang terbuka dengan nuansa kekeluargaan yang kuat. Kondisi ini menciptakan suasana kerja yang nyaman dan informal, sehingga interaksi antar karyawan maupun antara karyawan dengan pemilik berlangsung cair tanpa jarak hierarki yang kaku.

Dari segi pembagian tugas, tenaga kerja di Kopi Kaule bertanggung jawab dalam dua lingkup

utama yaitu bagian produksi (pembuatan minuman) dan bagian pemasaran/pelayanan pelanggan. Meskipun pembagian peran sudah dipahami secara umum oleh setiap anggota, namun belum terdapat job description tertulis yang mengatur tugas masing-masing secara formal. Hal ini menyebabkan beberapa pekerjaan sering dilakukan secara tumpang tindih, terutama pada saat situasi ramai. Pemilik sering turun langsung membantu proses pembuatan minuman maupun pelayanan pelanggan ketika beban kerja meningkat.

Observasi juga menunjukkan bahwa **motivasi tenaga kerja cukup baik**, ditunjukkan dengan antusiasme dalam bekerja dan rasa memiliki terhadap usaha. Namun sistem penghargaan dan evaluasi kinerja belum terstruktur, sehingga motivasi karyawan lebih banyak dipengaruhi faktor kenyamanan lingkungan kerja dibandingkan insentif formal. Walaupun demikian, kedekatan emosional antara pemilik dan karyawan menjadi kekuatan dalam membangun loyalitas dan kerja sama dalam tim.

Dari aspek kedisiplinan, tenaga kerja dinilai cukup bertanggung jawab dalam menjalankan tugasnya, namun masih diperlukan penguatan dalam aspek pengawasan dan penetapan standar kerja agar produktivitas dapat lebih optimal. Komunikasi internal lebih banyak dilakukan secara lisan tanpa rapat evaluasi rutin, sehingga proses penyelesaian masalah atau ide perbaikan sering terjadi spontan saat operasional berlangsung.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa **manajemen tenaga kerja pada Kopi**

Kaule berjalan berbasis kekeluargaan, fleksibel, dan belum sepenuhnya formal. Karyawan bekerja dengan rasa kebersamaan yang tinggi dan saling membantu, namun masih memerlukan pengembangan sistem yang lebih terstruktur dalam hal pembagian tugas, evaluasi kinerja, dan pola supervisi untuk mendukung pertumbuhan usaha di masa mendatang.

Pembahasan Kelayakan Aspek Pasar dan Manajemen Tenaga Kerja Yang Dinilai

Hasil penelitian melalui observasi lapangan pada UMKM Kopi Kaule menunjukkan bahwa pola pengelolaan usaha sangat dipengaruhi oleh cara pemilik dalam mengambil keputusan serta bagaimana tenaga kerja dikelola di dalamnya. Pengambilan keputusan pada Kopi Kaule bersifat demokratis dan mengedepankan musyawarah, dimana pemilik tidak memaksakan kehendak sendiri, melainkan lebih sering mendengarkan masukan karyawan sebelum menentukan langkah operasional. Banyak keputusan yang diambil mengikuti ide dan kenyamanan karyawan, mulai dari pemilihan titik lokasi berjualan, pengaturan jam operasional, jenis menu yang diprioritaskan, hingga cara melayani pelanggan. Pola ini menunjukkan bahwa karyawan bukan hanya pelaksana, tetapi juga dianggap bagian dari pengarah usaha. Ketika usulan mereka diterima, muncul rasa memiliki yang tinggi, sehingga mereka tidak bekerja sekadar menjalankan tugas, tetapi merasa menjadi bagian dari perjalanan usaha Kopi Kaule itu sendiri.

Kondisi tersebut selaras dengan

manajemen tenaga kerja yang berjalan di Kopi Kaule. Suasana kerja yang tercipta sangat hangat, santai, dan penuh kekeluargaan. Tidak ada batasan komunikasi yang kaku antara pemilik dan karyawan, sehingga proses penyampaian pendapat berlangsung alami dan saling terbuka. Meskipun pembagian tugas belum tertulis secara resmi, ritme kerja tetap berjalan karena adanya saling pengertian dan kerja sama. Ketika situasi ramai, tenaga kerja saling membantu tanpa menunggu instruksi formal. Pemilik juga turun tangan langsung dalam proses produksi maupun pelayanan, mencerminkan hubungan kerja yang setara dan penuh dukungan. Cara kerja ini membuat karyawan merasa lebih nyaman, tidak terbebani, dan akhirnya memiliki inisiatif untuk terlibat aktif dalam aktivitas harian usaha.

Keterkaitan antara pengambilan keputusan dan manajemen tenaga kerja terlihat jelas dalam dinamika yang terbentuk. Ketika keputusan usaha melibatkan suara karyawan, motivasi kerja meningkat dan suasana kerja menjadi lebih kondusif. Karyawan merasa dihargai, sehingga mereka lebih tanggap, lebih ringan dalam berkoordinasi, dan lebih bertanggung jawab atas hasil kerja. Manajemen tenaga kerja yang cair dan fleksibel mempercepat proses diskusi, sehingga keputusan dapat dibuat secara cepat menyesuaikan situasi di lapangan. Keduanya saling menguatkan dan membentuk pola manajemen khas UMKM yang sederhana namun efektif dalam tahap berkembang.

Namun, fleksibilitas yang tinggi juga berpotensi menjadi tantangan ketika usaha semakin besar dan beban kerja meningkat. Pengam-

bilan keputusan berdasarkan kenyamanan karyawan perlu diimbangi dengan pertimbangan strategis, evaluasi sederhana, dan pencatatan data penjualan agar keputusan tetap terarah pada perkembangan usaha jangka panjang. Manajemen tenaga kerja juga dapat diperkuat dengan pembagian tugas dasar, briefing singkat, atau evaluasi periodik agar operasional lebih rapi sekaligus tetap mempertahankan kedekatan emosional yang sudah menjadi ciri Kopi Kaule. Ke depan, pola kerja kekeluargaan dapat menjadi fondasi budaya organisasi yang kuat apabila dibangun berdampingan dengan sistem manajemen sederhana yang terstruktur.

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa hubungan antara pengambilan keputusan dan manajemen tenaga kerja pada Kopi Kaule bersifat saling melengkapi. Keputusan yang lahir dari musyawarah membuat tenaga kerja merasa diterima dan dilibatkan, sementara manajemen tenaga kerja yang harmonis mendukung proses pengambilan keputusan menjadi lebih cepat dan adaptif. Kombinasi keduanya menjadi keunikan yang membantu Kopi Kaule tumbuh, menjaga loyalitas karyawan, serta menciptakan lingkungan kerja yang produktif namun tetap hangat dan kekeluargaan. Apabila pola ini diperkuat secara perlahan melalui sistem kerja yang lebih tertata, Kopi Kaule berpotensi berkembang menjadi UMKM yang lebih profesional, mandiri, dan berdaya saing tinggi

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis kelayakan bisnis

UMKM kopi kaule ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Aspek Pasar

Kopi Kaule memiliki pasar yang cukup jelas dan nyata, dengan segmentasi konsumen didominasi oleh pelajar, mahasiswa, dan masyarakat usia produktif di sekitar lokasi usaha. Permintaan pasar tergolong stabil, terutama pada jam makan siang serta sore hingga malam hari. Hal ini menunjukkan bahwa dari sisi pasar, UMKM Kopi Kaule layak untuk dijalankan dan dipertahankan.

2. Aspek Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Kopi Kaule masih bersifat sederhana dan belum terencana secara sistematis. Promosi lebih banyak mengandalkan komunikasi dari mulut ke mulut dan unggahan media sosial pribadi, sehingga jangkauan pasar masih terbatas. Meskipun demikian, harga yang terjangkau dan cita rasa produk menjadi kekuatan utama dalam menarik dan mempertahankan konsumen.

3. Kelayakan Usaha

Secara keseluruhan, UMKM Kopi Kaule dinilai layak secara pasar dan cukup layak dari aspek pemasaran, namun masih memiliki peluang besar untuk dikembangkan. Peningkatan strategi pemasaran dan inovasi produk diperlukan agar usaha dapat bersaing secara berkelanjutan di tengah meningkatnya persaingan usaha kuliner.

Saran

diharapkan dapat terus mendukung kegiatan penelitian

lapangan dan kerja sama dengan UMKM, khususnya Kopi Kaule, sebagai sarana pembelajaran praktis bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu manajemen secara langsung. Universitas juga dapat memperluas program pendampingan, pelatihan kewirausahaan, serta pengembangan soft skill dan digital marketing yang dapat membantu peningkatan kualitas usaha mahasiswa maupun UMKM binaan. Dengan adanya kolaborasi berkelanjutan, universitas dapat berperan sebagai pusat pengembangan kewirausahaan lokal melalui kegiatan pengabdian masyarakat dan inkubasi bisnis. Penelitian ini masih terbatas pada observasi dan pengamatan langsung, sehingga peneliti berikutnya dapat menambahkan metode lain seperti wawancara mendalam, survei konsumen, atau analisis penjualan agar memperoleh gambaran yang lebih komprehensif. Peneliti juga dapat memperluas fokus kajian, misalnya pada strategi pemasaran, pengembangan produk, digital branding, atau efektivitas operasional. Dokumentasi data jangka panjang juga disarankan agar hasil penelitian lebih akurat dan dapat dijadikan referensi untuk pengembangan UMKM serupa di masa mendatang. Sebagai usaha yang sedang berkembang, Kopi Kaule disarankan untuk mulai membangun sistem manajemen internal yang lebih teratur, seperti penyusunan pembagian tugas, evaluasi rutin, dan pencatatan keputusan serta data penjualan sebagai bahan pertimbangan dalam membuat strategi bisnis. Pemberian motivasi berupa reward, pelatihan peningkatan skill, dan inovasi produk

juga penting untuk menjaga semangat kerja karyawan. Selain itu, Kopi Kaule dapat meningkatkan strategi promosi, terutama melalui media sosial, agar jangkauan pasar semakin luas dan usaha memiliki identitas brand yang kuat di masyarakat Situbondo.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, P. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Konsep dan Indikator)*. Riau: Zanafa Publishing.
- Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- BPS. (2023). *Statistik UMKM Indonesia 2023*. Badan Pusat Statistik.
- Handayani, E. (2022). Strategi pemasaran digital untuk peningkatan daya saing UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol 10 (1): 33–42.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Data Perkembangan UMKM Nasional*. Jakarta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kurniawan, A. (2020). *Peran UMKM dalam Perekonomian Nasional*. Rajawali Pers.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. SAGE Publications.
- Sari, D., & Lestari, R. (2019). Pengambilan keputusan dalam manajemen bisnis UMKM. *Jurnal Manajemen*. Vol 7 (2): 55–63.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Terry, G. R. (2017). *Principles of Management*. McGraw-Hill.
Wijaya, T. (2021). Inovasi dan pemasaran UMKM kuliner di era

modern. *Jurnal Ekonomi Kreatif*,
Vol 4 (1): 12–20