

Analisis Aspek Manajemen dalam Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Kafe Skala UMKM

Reza Herdy Saputra¹, Fathi Hassan², rahil septian falah³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Indonesia

E-mail: reza.06chinam@gmail.com¹, fathihssn453@gmail.com², rahilseptianfalah@gmail.com³

Article History:

Received: 27 Maret 2026

Revised: 10 April 2026

Accepted: 20 April 2026

Keywords: studi kelayakan bisnis, aspek manajemen, UMKM, usaha kafe, manajemen operasional

Abstract: *Pertumbuhan pesat usaha kafe skala UMKM sering kali tidak dibarengi dengan tingkat keberlanjutan yang tinggi akibat kelemahan dalam aspek manajemen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis pada usaha kafe UMKM. Menggunakan metode studi pustaka dengan pendekatan deskriptif-analitis, penelitian ini menelaah berbagai literatur terkait manajemen operasional dan industri kreatif. Hasil kajian menunjukkan bahwa implementasi fungsi manajemen (POAC) sangat krusial dalam meningkatkan efisiensi, menjaga standar kualitas, dan mengurangi pola pengelolaan yang bersifat owner-centric. Meskipun dihadapkan pada hambatan seperti tingginya turnover karyawan dan resistensi terhadap manajemen profesional, integrasi aspek manajemen dalam studi kelayakan terbukti menjadi faktor determinan bagi daya saing dan keberlangsungan usaha jangka panjang.*

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan tren positif sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Data menunjukkan kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) mencapai lebih dari 60 persen, dengan penyerapan tenaga kerja mencapai 97 persen dari total tenaga kerja nasional. Salah satu segmen UMKM yang mengalami pertumbuhan pesat adalah bisnis kafe atau kedai kopi yang menjadi fenomena gaya hidup masyarakat urban. Industri kafe di Indonesia mengalami transformasi signifikan dalam dekade terakhir. Pergeseran pola konsumsi masyarakat dari sekadar memenuhi kebutuhan minuman menjadi aktivitas sosial dan gaya hidup mendorong menjamurnya usaha kafe dengan berbagai konsep. Namun, tingginya tingkat kegagalan bisnis kafe pada tahun-tahun awal operasional mengindikasikan pentingnya studi kelayakan bisnis yang komprehensif sebelum memulai usaha.

Studi kelayakan bisnis merupakan tahapan krusial dalam perencanaan usaha yang berfungsi mengidentifikasi peluang dan risiko yang mungkin dihadapi. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu usaha dilaksanakan dengan berhasil, yang meliputi berbagai aspek seperti aspek pasar, teknis, manajemen, hukum, sosial, dan finansial. Di antara berbagai aspek tersebut, aspek manajemen memiliki peran fundamental karena berkaitan dengan kemampuan organisasi dalam mengelola sumber daya untuk mencapai tujuan usaha. Drucker (1954) dalam konsep manajemen modernnya menyatakan bahwa manajemen adalah tentang manusia, tugas utamanya membuat orang-orang mampu berkinerja bersama, membuat kekuatan mereka efektif dan kelemahan mereka tidak relevan. Prinsip ini sangat

relevan dalam konteks usaha kafe skala UMKM yang umumnya memiliki keterbatasan sumber daya namun membutuhkan pengelolaan yang optimal untuk dapat bersaing.

Dalam konteks pendirian dan pengembangan usaha, studi kelayakan bisnis menjadi alat penting untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan. Salah satu aspek utama dalam studi kelayakan bisnis adalah aspek manajemen. Aspek ini berperan penting dalam mengatur sumber daya manusia, operasional, dan pengambilan keputusan strategis agar tujuan usaha dapat tercapai secara efektif dan efisien. Namun, pada praktiknya, banyak UMKM kafe yang masih mengabaikan aspek manajemen dan lebih berfokus pada aspek produk atau pemasaran. Akibatnya, usaha sering menghadapi permasalahan seperti ketidakteraturan operasional, pembagian tugas yang tidak jelas, serta lemahnya pengawasan. Oleh karena itu, analisis aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis pada usaha kafe skala UMKM menjadi penting untuk dikaji secara mendalam.

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) khususnya di bidang kafe memiliki karakteristik unik sebagai penggerak ekonomi dengan fleksibilitas tinggi terhadap tren pasar. Secara umum, kafe skala UMKM dicirikan oleh pemanfaatan sumber daya yang terbatas, di mana modal awal biasanya berasal dari dana pribadi dengan skala operasional yang tidak terlalu besar. Hal ini menciptakan struktur bisnis yang ramping namun sekaligus rentan terhadap guncangan finansial jika tidak dikelola dengan presisi. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM kafe sangat kompleks, terutama terkait dengan ketatnya persaingan di industri kuliner urban. Pelaku usaha seringkali harus berhadapan dengan biaya operasional yang tidak stabil dan kesulitan dalam mempertahankan standar kualitas produk secara konsisten. Fenomena ini diperparah dengan keterbatasan akses terhadap teknologi manajemen modern, sehingga efisiensi kerja seringkali sulit tercapai secara optimal.

Tingkat kegagalan usaha kafe pada tahun-tahun pertama operasional tergolong cukup tinggi karena kurangnya kesiapan manajerial. Pengelolaan yang masih bersifat tradisional dan sangat bergantung pada keterlibatan langsung pemilik usaha (owner-centric) menjadi salah satu penyebab utama stagnasi. Jika pemilik tidak memiliki sistem yang mandiri, maka operasional kafe cenderung akan lumpuh atau mengalami penurunan kualitas saat pengawasan langsung berkurang. Permasalahan mendasar lainnya pada UMKM kafe adalah lemahnya perencanaan jangka panjang yang bersifat strategis. Sebagian besar pengusaha lebih fokus pada kegiatan harian dan keuntungan sesaat tanpa memiliki peta jalan (roadmap) yang jelas untuk pengembangan bisnis ke depan. Tanpa rencana yang matang, usaha kafe akan sulit beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen dan inovasi kompetitor, yang pada akhirnya mengancam keberlangsungan usaha.

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu rangkaian penelitian mendalam untuk menentukan apakah sebuah ide usaha layak dijalankan dan mampu memberikan keuntungan berkelanjutan. Bagi pelaku UMKM, studi ini bukan sekadar formalitas akademik, melainkan alat evaluasi untuk mengidentifikasi peluang pasar serta memetakan risiko potensial sebelum modal diinvestasikan. Dengan landasan data yang kuat, pengusaha dapat meminimalkan margin kesalahan sejak fase perencanaan awal. Fungsi utama studi kelayakan bagi pelaku usaha adalah sebagai instrumen pengambilan keputusan yang rasional dan terukur. Melalui analisis ini, pemilik kafe dapat memutuskan apakah konsep bisnis yang mereka miliki cukup kompetitif atau membutuhkan modifikasi strategi agar sesuai dengan kondisi lapangan. Hal ini membantu pengusaha untuk tidak hanya bertindak berdasarkan intuisi, melainkan berdasarkan fakta objektif yang ditemukan selama proses pengkajian.

Risiko menjalankan usaha kafe tanpa melalui studi kelayakan yang komprehensif sangatlah besar, terutama pada aspek keberlanjutan operasional. Banyak unit usaha yang terpaksa tutup karena baru menyadari adanya kendala teknis atau finansial setelah bisnis berjalan, yang seharusnya dapat diantisipasi sejak awal. Studi kelayakan berperan sebagai benteng pertahanan

.....

untuk mencegah pemborosan sumber daya akibat keputusan investasi yang salah sasaran. Secara utuh, analisis kelayakan mencakup berbagai dimensi vital seperti aspek pasar, teknis, keuangan, hukum, dan manajemen. Setiap aspek saling berkaitan dalam membentuk ekosistem bisnis yang kokoh, di mana aspek pasar menilai permintaan dan aspek keuangan menilai kemampuan laba. Namun, dari seluruh aspek tersebut, keberhasilan implementasi rencana sangat bergantung pada kualitas aspek manajemen yang mengatur jalannya seluruh roda organisasi.

Aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis merupakan kemampuan inti organisasi untuk menyelaraskan sumber daya manusia dan aset fisik guna mencapai target usaha secara efektif. Pada operasional kafe, hal ini diwujudkan melalui penerapan kerangka POAC, yang meliputi perencanaan target, pembagian tugas yang teratur, kepemimpinan yang memotivasi, serta pengawasan mutu yang ketat. Manajemen profesional ini berfungsi sebagai pusat kendali yang memastikan setiap elemen perusahaan mampu memberikan nilai tambah yang maksimal bagi keberlangsungan bisnis. Bagi UMKM di sektor kuliner, pengelolaan manajerial yang buruk sering kali menjadi faktor utama kegagalan meskipun produk yang ditawarkan memiliki kualitas unggul. Masalah umum seperti ketidakjelasan pembagian kerja dan lemahnya kontrol terhadap inventaris serta keuangan dapat memicu pemborosan serta risiko kebocoran dana. Tanpa sistem yang terstruktur, usaha kecil akan sulit mempertahankan standar pelayanan yang konsisten, yang merupakan aspek krusial dalam membangun kepercayaan dan loyalitas konsumen.

Melalui analisis manajemen yang komprehensif, pemilik UMKM dapat mentransformasi bisnis mereka menjadi entitas yang lebih mandiri dan tidak hanya bertumpu pada kehadiran pemilik secara terus-menerus. Fokus pada penguatan struktur organisasi dan mekanisme kontrol harian akan menciptakan fondasi yang kokoh untuk meningkatkan daya saing pasar. Pada akhirnya, tata kelola yang profesional menjadi penentu utama apakah sebuah kafe layak dijalankan dan mampu berkembang secara berkelanjutan dalam jangka panjang. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis pada usaha kafe skala UMKM. Kajian ini diharapkan dapat memberikan gambaran konseptual mengenai pentingnya pengelolaan manajemen yang efektif sebagai faktor penentu kelayakan dan keberhasilan usaha kafe dalam jangka panjang.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah studi literatur atau studi kepustakaan. Menurut Mardalis, studi kepustakaan dilakukan dengan mengumpulkan berbagai referensi dari penelitian sebelumnya yang kemudian dianalisis untuk menghasilkan suatu simpulan, sebagaimana dijelaskan dalam buku Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal (Hartanto & Dani, 2020). Metode ini tidak memerlukan keterlibatan langsung dengan responden di lapangan. Selain berfungsi sebagai dasar penyusunan kerangka penelitian, sumber data dalam studi literatur juga berasal dari perpustakaan serta dokumen-dokumen penelitian yang relevan. Proses pelaksanaannya mencakup kegiatan membaca, mencatat, dan memahami secara mendalam berbagai bahan penelitian (Handriani I., 2021). Selanjutnya, penulis menelusuri sumber-sumber teoretis yang mampu menjawab permasalahan penelitian yang telah diidentifikasi. Literatur yang dikaji dipilih berdasarkan kriteria inklusi dan eksklusi tertentu, kemudian dievaluasi menggunakan berbagai sumber seperti buku, dokumen, terbitan berkala, serta informasi historis yang sesuai dengan tujuan dan fokus penelitian (Sari & Asmendri, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Manajemen Pembangunan Usaha (Fase Pra-Operasional)

Tahap pra-operasional merupakan fase krusial dalam studi kelayakan bisnis yang menentukan stabilitas fondasi usaha sebelum memasuki tahap komersial. Dalam konteks kafe skala UMKM, fase ini mencakup dua dimensi utama: pemenuhan legitimasi hukum dan efektivitas manajemen waktu melalui penjadwalan proyek.

1. Perencanaan Legalitas sebagai Jaminan Keabsahan dan Keberlanjutan Bisnis

Legalitas usaha merupakan variabel determinan yang mendefinisikan posisi hukum sebuah entitas bisnis. Sebagaimana dikemukakan oleh Munir Fuady (2018), sebuah unit usaha dinyatakan legal apabila telah memenuhi seluruh instrumen regulasi dan standar perizinan yang ditetapkan oleh otoritas berwenang. Bagi kafe skala UMKM, kepemilikan dokumen formal seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem Online Single Submission (OSS) bukan sekadar pemenuhan kewajiban administratif, melainkan bentuk mitigasi risiko terhadap potensi sengketa hukum di masa depan. Hal ini selaras dengan argumen Kasmir dan Jakfar (2012) yang menyatakan bahwa aspek hukum merupakan payung proteksi yang menjamin kelangsungan operasional usaha dari intervensi regulasi.

Selain perizinan umum, urgensi Sertifikasi Halal menjadi dimensi baru dalam standar kelayakan bisnis di Indonesia. Dokumen ini berfungsi sebagai instrumen jaminan keamanan dan kehalalan produk sesuai dengan kaidah syariat. Menurut penelitian Syam dan Hafid (2025), sertifikasi halal bukan hanya memberikan perlindungan bagi konsumen Muslim, tetapi juga merepresentasikan kredibilitas dan kualitas manajemen kafe di mata publik. Lebih jauh, Fauzan et al. (2023) menekankan bahwa entitas bisnis dengan status hukum yang sah memiliki daya tawar (bargaining power) yang lebih kuat dalam melakukan hubungan kontraktual dengan pihak ketiga, baik itu pemasok maupun lembaga pembiayaan. Tanpa legitimasi hukum, UMKM kafe berisiko mengalami penghentian kegiatan usaha oleh lembaga pengawas dan sulit untuk melakukan ekspansi modal melalui lembaga keuangan formal (Anis, 2021).

2. Penjadwalan Proyek Efisiensi Lini Masa dan Pengelolaan Modal

Manajemen pembangunan usaha tidak hanya terbatas pada aspek hukum, tetapi juga melibatkan pengaturan lini masa persiapan yang sistematis. Dalam manajemen operasional, penjadwalan proyek pra-operasional sangat menentukan keberhasilan pengalokasian modal. Merujuk pada teori Krajewski, Ritzman, dan Malhotra (2013), ketepatan waktu dalam eksekusi tahapan proyek (seperti renovasi fisik, pengadaan alat mesin kopi, hingga rekrutmen staf) merupakan kunci efisiensi biaya. Pada skala UMKM yang memiliki modal terbatas, setiap keterlambatan dalam jadwal pembukaan (grand opening) akan berakibat pada pembengkakan biaya tetap (fixed cost), seperti sewa gedung dan biaya listrik, tanpa adanya arus kas masuk.

Implementasi penjadwalan yang disiplin membantu pelaku UMKM kafe untuk mengatur sinkronisasi antara persiapan fisik dan kesiapan SDM. Sesuai dengan prinsip Critical Path Method (CPM), pengusaha harus mampu mengidentifikasi aktivitas mana yang paling krusial agar tidak terjadi stagnasi operasional. Sebagai contoh, proses instalasi mesin espresso dan pelatihan barista harus berjalan seiring dengan penyelesaian interior. Penjadwalan yang terstruktur memastikan bahwa investasi awal tidak habis di fase persiapan, sehingga menjaga likuiditas usaha saat memasuki fase operasional sesungguhnya. Hal ini membuktikan bahwa manajemen pembangunan usaha yang profesional adalah prasyarat mutlak bagi kelayakan bisnis kafe UMKM agar dapat bersaing secara berkelanjutan (Sutrisno, 2020).

Implementasi Fungsi Perencanaan (*Planning*) dalam Operasional Kafe Skala UMKM

Dalam kerangka studi kelayakan bisnis, fungsi perencanaan merupakan instrumen determinan yang secara sistematis memetakan proyeksi strategis organisasi sekaligus memitigasi risiko ketidakpastian pasar. Bagi entitas UMKM di sektor kafe, perencanaan tidak dipandang sebagai formalitas administratif semata, melainkan sebagai mekanisme krusial dalam mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya di tengah volatilitas industri kuliner. Sebagaimana dirumuskan dalam kerangka teoretis Hax dan Majluf (dalam Bahagia et al., 2023), efektivitas perencanaan strategis mencakup triadik fase utama: formulasi destruktif tujuan, eksekusi strategi, serta pengawasan periodik yang konsisten.

1. Konstruksi Visi Dan Misi Parameter Strategis Menuju Keberlanjutan Usaha

Inisiasi perencanaan dimulai dengan sinkronisasi antara kapabilitas internal dan dinamika eksternal melalui penetapan visi serta misi organisasi. Merujuk pada pemikiran Trisninawati dan Septayuda (2014), visi dan misi berfungsi sebagai kompas strategis (*roadmap*) yang menjamin setiap aktivitas korporasi berorientasi pada target keberhasilan jangka panjang. Hal ini menjadi urgensi bagi UMKM kafe agar memiliki ketahanan operasional dan tidak terjebak dalam manajemen reaktif yang hanya mengekor pada tren pasar temporer. Selain sebagai panduan manajerial internal, visi dan misi yang artikulatif berperan sebagai instrumen komunikasi eksternal yang kuat. Advisor (2020) menggarisbawahi bahwa struktur perencanaan yang transparan memiliki korelasi positif terhadap daya tarik konsumen serta akselerasi kolaborasi dengan mitra strategis, termasuk investor potensial. Selaras dengan premis Parahiyanti dkk. (2020), akurasi dan ketelitian dalam mendesain rencana bisnis secara signifikan akan mengeskalasi kredibilitas serta legitimasi usaha di mata para pemangku kepentingan (*stakeholders*). Dengan demikian, visi yang kokoh menjadi fondasi identitas yang memungkinkan kafe UMKM mempertahankan daya saing dalam jangka panjang.

2. Strategi Operasional: Presisi Alokasi Sumber Daya dan Implikasi Finansial

Pada level teknis, perencanaan diterjemahkan ke dalam taktik operasional yang mencakup pengaturan durasi kerja, penetapan target harian, serta diversifikasi menu yang terukur. Mengacu pada teori Alfred Chandler (dalam Bahagia et al., 2023), strategi dipahami sebagai proses penetapan tujuan yang diikuti dengan alokasi sumber daya secara presisi guna mencapai target tersebut. Bagi kafe skala UMKM yang beroperasi dengan struktur permodalan terbatas, setiap derivasi keputusan operasional harus berpijak pada prinsip efisiensi ketat untuk mencegah inefisiensi anggaran pada fase pertumbuhan awal. Kebijakan operasional yang diimplementasikan oleh manajemen memiliki korelasi langsung terhadap performa finansial entitas bisnis. Buzzel dan Gale menekankan bahwa kapabilitas manajerial dalam mengelola sumber daya strategis merupakan determinan utama keberhasilan kinerja keuangan. Dalam dimensi ini, manajemen menu yang berbasis pada analisis preferensi pasar serta penetapan target harian yang terhitung berfungsi menjaga stabilitas likuiditas arus kas (*cash flow*). Melalui integrasi perencanaan strategis yang komprehensif, pelaku UMKM kafe mampu mentransformasi tantangan globalisasi menjadi peluang melalui inovasi berkelanjutan dan adopsi teknologi digital, sehingga tercipta keunggulan kompetitif yang resilien (Bahagia et al., 2023).

Implementasi Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*) pada Kafe UMKM

Fungsi pengorganisasian dalam kerangka manajemen merupakan proses pengalokasian sumber daya dan penyusunan struktur tugas guna mencapai tujuan organisasi secara sistematis. Pada unit usaha kafe skala UMKM, pengorganisasian yang efektif berperan sebagai instrumen untuk mentransformasi tata kelola tradisional menjadi manajemen yang lebih profesional dan terukur.

.....

1. Desain Struktur Organisasi Sederhana: Akselerasi Efisiensi Pelayanan

Struktur organisasi merupakan kerangka formal yang menentukan bagaimana tugas pekerjaan dibagi, dikelompokkan, dan dikoordinasikan dalam sebuah entitas bisnis. Merujuk pada pemikiran Robbins dan Coulter (2016), organisasi berskala kecil umumnya mengadopsi struktur sederhana (*simple structure*) yang memiliki tingkat departementalisasi rendah namun memiliki fleksibilitas tinggi. Bagi kafe UMKM, pembuatan bagan organisasi yang ramping namun eksplisit menjadi urgensi untuk meminimalisir ambiguitas peran (*role ambiguity*) di tingkat operasional. Pembagian fungsi yang jelas antara lini barista, kasir, dan pelayan dirancang untuk mencegah terjadinya tumpang tindih pekerjaan (*job overlapping*) yang sering menjadi pemicu inefisiensi pada fase sibuk operasional. Kejelasan garis koordinasi memastikan setiap staf memahami batas wewenang dan tanggung jawab mereka secara presisi. Hal ini selaras dengan prinsip Kasmir (2015) yang menekankan bahwa aspek organisasi dalam studi kelayakan bisnis merupakan indikator fundamental bagi kesiapan manajemen dalam menjaga konsistensi mutu pelayanan dan produktivitas kerja.

2. Uraian Jabatan (Job Description): Mitigasi Budaya *Owner-Centric*

Uraian jabatan merupakan dokumentasi tertulis yang merinci tugas, tanggung jawab, serta standar akuntabilitas dari setiap posisi dalam organisasi. Dalam ekosistem UMKM kafe, implementasi *job description* yang spesifik sangat vital untuk menjamin keberlanjutan operasional tanpa ketergantungan absolut pada figur pemilik di lokasi usaha. Salah satu hambatan utama pertumbuhan UMKM adalah manajemen yang bersifat *owner-centric*, di mana seluruh keputusan harian hingga hal teknis sangat bergantung pada kehadiran fisik pemilik. Menurut Schuler dan Jackson (2015), penetapan uraian jabatan yang terdefinisi dengan baik memungkinkan karyawan untuk memiliki kemandirian operasional dalam koridor tugasnya, sehingga menciptakan sistem kerja yang mandiri (*self-running business*). Dengan menetapkan tanggung jawab yang terukur—misalnya, akurasi stok bahan baku oleh barista dan laporan harian yang presisi oleh kasir—kafe dapat mempertahankan standar kualitas meskipun pemilik tidak terlibat secara langsung dalam rutinitas harian. Manajemen yang terstruktur melalui uraian jabatan yang jelas merupakan fondasi profesionalisme yang esensial bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing di pasar yang kompetitif.

Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam analisis studi kelayakan bisnis kafe skala UMKM, pengelolaan sumber daya manusia merupakan pilar utama yang menjembatani perencanaan strategis dengan eksekusi operasional. Keberhasilan operasional kafe sangat bergantung pada bagaimana tenaga kerja dipilih, dikelola, dan dikembangkan agar mampu memberikan nilai tambah bagi keberlangsungan bisnis.

1. Rekrutmen dan Seleksi: Strategi Perolehan Tenaga Kerja Berbasis Kompetensi Multi-tugas

Proses seleksi merupakan tahapan kritical dalam memitigasi risiko kegagalan operasional sejak dini. Analisis pada bagian ini menunjukkan bahwa metode rekrutmen yang terlalu eksklusif, misalnya hanya mengandalkan platform media sosial tertentu, berisiko membatasi jangkauan terhadap kandidat potensial yang memiliki kualifikasi matang. Strategi yang lebih layak dalam studi kelayakan adalah melakukan diversifikasi saluran rekrutmen melalui berbagai platform pencarian kerja serta jaringan komunitas lokal untuk menjamin variasi dan kualitas calon karyawan. Dalam operasional kafe UMKM yang sering kali memiliki keterbatasan jumlah staf, kebijakan seleksi harus diprioritaskan pada kemampuan multitugas (*multi-tasking*).

Kriteria seleksi tidak boleh hanya bertumpu pada faktor administratif seperti jarak domisili atau batasan usia yang terlalu ketat, melainkan harus difokuskan pada validasi keterampilan teknis dan

pengalaman kerja yang relevan. Sebagai contoh, seorang barista diharapkan memiliki kompetensi dasar dalam manajemen kasir dan pelayanan pelanggan. Kegagalan dalam menyelaraskan keterampilan pelamar dengan kebutuhan fungsional kafe akan berimplikasi pada tingginya tingkat perputaran karyawan (*turnover*). Tenaga kerja yang tidak memiliki kecocokan kompetensi cenderung tidak bertahan lama, yang secara finansial merugikan karena meningkatkan biaya rekrutmen ulang. Oleh karena itu, mekanisme seleksi yang objektif menjadi syarat mutlak untuk memastikan efisiensi tenaga kerja dan stabilitas tim dalam jangka panjang.

2. **Pelatihan dan Standar Pelayanan Penyeragaman Mutu dalam Keberagaman Latar Belakang**

Fase setelah seleksi adalah proses internalisasi standar mutu melalui pelatihan berkelanjutan. Dalam usaha kafe skala UMKM, tantangan utama terletak pada perbedaan latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja staf yang sangat beragam. Ketimpangan ini, jika tidak diatasi, akan mengakibatkan inkonsistensi kualitas produk dan pelayanan, yang dapat menurunkan kepercayaan pelanggan. Implementasi standar pelayanan yang seragam memerlukan modul pelatihan yang mencakup prosedur operasional standar (SOP) secara menyeluruh. Pelatihan berkala berfungsi untuk menyinkronkan pemahaman seluruh staf mengenai kualitas penyajian minuman hingga etika komunikasi dengan konsumen. Selain itu, aspek manajemen beban kerja harus menjadi bagian dari materi pengembangan SDM. Pembagian tugas yang tidak seimbang, terutama pada jam operasional sibuk atau pergantian jadwal malam, sering kali memicu penurunan efisiensi dan kualitas layanan. Melalui sistem pelatihan yang terstruktur, kafe dapat memastikan bahwa setiap staf memiliki kapasitas untuk saling membantu dalam situasi darurat operasional. Sinkronisasi kualitas ini menjamin bahwa setiap konsumen mendapatkan pengalaman yang konsisten, terlepas dari siapa staf yang sedang bertugas. Dengan demikian, aspek manajemen SDM dalam studi kelayakan bisnis kafe bukan hanya tentang pemenuhan kuantitas personel, melainkan tentang penciptaan sistem kerja yang mandiri dan berstandar profesional.

Implementasi Fungsi Pelaksanaan (*Actuating*) dalam Operasional Kafe

Fungsi pelaksanaan merupakan tahap di mana seluruh visi, rencana, dan struktur organisasi diaktualisasikan dalam tindakan nyata. Pada kafe skala UMKM, keberhasilan fase ini sangat bergantung pada kemampuan pemilik dalam mengarahkan dan memotivasi tim operasional agar bekerja sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

1. **Kepemimpinan Operasional dan Internalisasi SOP**

Dalam operasional harian kafe, kepemimpinan tidak hanya berfungsi sebagai otoritas pengambil keputusan, tetapi juga sebagai penggerak budaya kerja. Mengingat kedekatan interaksi antara pemilik dan staf pada unit UMKM, gaya kepemimpinan yang partisipatif dan komunikatif menjadi kunci untuk membangun loyalitas karyawan. Implementasi pelaksanaan dilakukan melalui internalisasi Standar Operasional Prosedur (SOP) yang konsisten. Setiap instruksi kerja—mulai dari cara penyambutan tamu hingga teknik penyeduhan kopi—harus disampaikan secara jelas untuk meminimalisir kesalahan teknis. Selain itu, pembangunan budaya kerja yang positif merupakan bagian dari fungsi pelaksanaan. Pemilik kafe harus mampu menciptakan lingkungan kerja yang suportif guna menjaga motivasi staf, mengingat intensitas kerja di industri kuliner yang tinggi. Komunikasi internal yang terbuka memungkinkan setiap permasalahan di lapangan dapat diselesaikan dengan cepat, sehingga integritas pelayanan tetap terjaga meskipun dalam situasi tekanan tinggi atau saat kunjungan pelanggan sedang meningkat tajam.

2. **Koordinasi Kerja dan Adaptabilitas Tim**

Koordinasi antarbagian (barista, pelayan, dan kasir) merupakan inti dari fungsi pelaksanaan di kafe. Kelancaran arus kerja (*workflow*) dari pemesanan hingga penyajian produk bergantung

pada sinkronisasi tim. Dalam studi kelayakan bisnis, aspek ini dinilai dari seberapa efektif pembagian peran dijalankan di lapangan. Kemampuan tim untuk beradaptasi dengan dinamika permintaan harian menunjukkan bahwa fungsi pelaksanaan telah berjalan secara efektif, di mana staf tidak hanya bekerja berdasarkan instruksi statis tetapi juga memiliki inisiatif untuk mendukung kelancaran layanan secara kolektif.

Implementasi Fungsi Pengendalian (*Controlling*) dan Penjaminan Mutu

Fungsi pengendalian berperan sebagai mekanisme pengawasan untuk memastikan bahwa realitas operasional tetap berjalan sesuai dengan parameter perencanaan awal. Pada usaha kafe, pengendalian difokuskan pada tiga area utama: kualitas produk, manajemen inventaris, dan akuntabilitas finansial.

1. Pengendalian Kualitas Produk dan Layanan

Penjaminan mutu atau quality control merupakan prioritas utama dalam bisnis kuliner. Pengendalian dilakukan dengan melakukan pengecekan rutin terhadap cita rasa produk, kebersihan area kerja, dan kecepatan layanan. Standarisasi produk harus dipastikan tetap konsisten dari waktu ke waktu agar tidak mengecewakan ekspektasi pelanggan. Mekanisme umpan balik (*feedback*) dari konsumen juga berfungsi sebagai instrumen evaluasi yang objektif. Keluhan atau masukan pelanggan harus didokumentasikan dan dianalisis secara berkala untuk menentukan langkah perbaikan yang diperlukan dalam proses operasional selanjutnya.

2. Manajemen Inventaris dan Pengendalian Stok

Salah satu risiko terbesar pada kafe UMKM adalah inefisiensi pada penggunaan bahan baku. Fungsi pengendalian diimplementasikan melalui sistem pencatatan stok yang disiplin atau *stock opname* secara periodik. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir pemborosan (*waste*), mendeteksi potensi kehilangan barang, serta memastikan ketersediaan bahan baku utama tetap terjaga tanpa harus menumpuk modal pada inventaris yang berlebihan. Pengendalian stok yang ketat secara langsung akan berdampak pada kesehatan arus kas usaha, karena biaya bahan baku merupakan komponen biaya variabel terbesar dalam bisnis kafe.

3. Pengawasan Finansial dan Akuntabilitas Harian

Aspek terakhir dalam pengendalian adalah audit terhadap laporan penjualan harian. Penutupan kas harian harus diverifikasi dengan data transaksi yang tercatat pada sistem poin penjualan (*Point of Sales*). Akuntabilitas ini sangat penting untuk memastikan bahwa seluruh pendapatan terekam dengan akurat dan pengeluaran operasional kecil (biaya tak terduga) tetap terkendali. Melalui pengawasan finansial yang ketat, pemilik kafe dapat memantau performa bisnis secara *real-time* dan mengambil kebijakan strategis yang berbasis data jika ditemukan ketidaktercapaian target penjualan harian

Analisis Hambatan Manajemen pada Operasional Kafe UMKM

Dalam proses transisi menuju profesionalisme, kafe skala UMKM sering kali berbenturan dengan realitas hambatan yang bersifat struktural maupun kultural. Analisis kelayakan manajemen tidak hanya menyoroti aspek fungsional, tetapi juga harus mampu memetakan hambatan yang berpotensi mengganggu stabilitas jangka panjang bisnis.

1. Fluktuasi Tenaga Kerja: Analisis Fenomena Tingginya Angka *Turnover*

Salah satu kendala paling signifikan dalam manajemen UMKM kafe adalah tingginya angka perputaran karyawan (*staf turnover*). Fenomena staf yang keluar-masuk dalam waktu singkat menciptakan ketidakstabilan operasional yang merugikan. Hambatan ini sering kali disebabkan oleh beberapa faktor internal, antara lain:

a. Ketimpangan Beban Kerja: Tanpa sistem manajemen SDM yang matang, staf sering kali

- merasa terbebani oleh tuntutan kerja yang tidak sebanding dengan kompensasi atau fleksibilitas waktu, terutama pada jam operasional puncak.
- b. Kurangnya Jenjang Karir: Pada skala UMKM, struktur organisasi yang cenderung statis membuat karyawan merasa tidak memiliki peluang pengembangan profesional, sehingga mereka cenderung melihat posisi tersebut sebagai pekerjaan transisi semata.
 - c. Ketidaksiesuaian Budaya Kerja: Proses seleksi yang tergesa-gesa tanpa mempertimbangkan kecocokan karakter dengan budaya kafe sering kali menghasilkan tim yang tidak solid, yang pada akhirnya memicu pengunduran diri secara berantai.
 - d. Tingginya *turnover* ini berdampak langsung pada inefisiensi biaya karena pemilik harus terus-menerus melakukan proses rekrutmen dan pelatihan ulang bagi staf baru. Hal ini juga berisiko menurunkan konsistensi cita rasa produk dan kualitas pelayanan yang diterima oleh pelanggan tetap.
- 2. Resistensi terhadap Perubahan: Transisi dari Pola Pikir Tradisional ke Profesional**
- Hambatan yang paling mendasar dalam manajemen kafe UMKM adalah sulitnya melakukan transformasi pola pikir (*mindset*) dari pengelolaan tradisional menuju tata kelola yang profesional. Pola pikir tradisional umumnya ditandai dengan:
- a. Manajemen Berbasis Intuisi: Pengambilan keputusan yang seringkali didasarkan pada perkiraan atau perasaan semata, tanpa didukung oleh analisis data penjualan atau proyeksi pasar yang objektif.
 - b. Sentralisasi Otoritas Berlebihan (*Owner-Centric*): Keengganan pemilik untuk mendelegasikan wewenang secara penuh kepada staf. Hal ini menyebabkan operasional kafe menjadi stagnan atau bahkan berhenti jika pemilik tidak berada di lokasi, karena staf tidak diberikan ruang untuk mengambil keputusan teknis secara mandiri.
 - c. Kurangnya Dokumentasi Administratif: Pengabaian terhadap pencatatan keuangan yang rapi, standarisasi resep, dan dokumentasi inventaris. Pola pikir ini menganggap administrasi sebagai beban birokrasi, padahal dokumen tersebut merupakan instrumen utama dalam melakukan audit kelayakan bisnis.
 - d. Resistensi terhadap profesionalisme ini sering kali terjadi karena keterbatasan literasi manajemen atau rasa takut akan meningkatnya biaya operasional jika sistem formal diterapkan. Padahal, tanpa profesionalisme manajemen, UMKM kafe akan sulit untuk melakukan ekspansi, mendapatkan akses pembiayaan formal, atau bertahan dalam persaingan industri yang semakin terkorporasi.
- 3. Keterbatasan Modal dan Strategi Mitigasi Risiko**

Tabel 1. Ringkasan Analisis Hambatan

Jenis Hambatan	Dampak Operasional	Solusi Manajemen
Tinggi <i>Turnover</i>	Inefisiensi biaya rekrutmen & penurunan kualitas layanan.	Perbaiki sistem insentif & menciptakan lingkungan kerja kondusif.
Mindset Tradisional	Pengambilan keputusan bias & stagnasi pertumbuhan.	Pelatihan manajemen & implementasi SOP secara bertahap.
<i>Owner-Centric</i>	Operasional sangat bergantung pada kehadiran fisik pemilik.	Delegasi wewenang & pembuatan uraian jabatan yang jelas.
Kurangnya Data	Kesulitan dalam melakukan evaluasi & proyeksi bisnis.	Digitalisasi laporan penjualan & inventaris harian.

Hambatan finansial sering kali membatasi implementasi fungsi manajemen secara ideal. Misalnya, keinginan untuk menerapkan teknologi kasir yang canggih atau memberikan pelatihan barista profesional terbentur pada alokasi anggaran yang terbatas. Dalam kondisi ini, hambatan

.....

manajemen muncul dalam bentuk dilema antara penghematan biaya atau investasi pada sistem. Ketidakmampuan mengelola keterbatasan ini sering kali membuat UMKM terjebak dalam siklus "bertahan hidup" (*survival mode*) daripada berkembang (*growth mode*). Mitigasi terhadap hambatan ini memerlukan kreativitas manajerial dalam menyusun skala prioritas, di mana investasi harus difokuskan pada aspek yang paling berdampak langsung pada kepuasan pelanggan dan efisiensi biaya bahan baku.

KESIMPULAN

Hasil pembahasan menunjukkan bahwa perencanaan strategis melalui penetapan visi, misi, dan strategi operasional memungkinkan pelaku UMKM memiliki arah pengembangan jangka panjang serta kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar. Pengorganisasian yang didukung oleh struktur organisasi sederhana dan uraian jabatan yang jelas mampu mengurangi ketergantungan usaha pada pemilik serta meningkatkan efisiensi kerja tim. Selanjutnya, fungsi pelaksanaan yang ditopang oleh kepemimpinan operasional dan internalisasi standar operasional prosedur berperan penting dalam menjaga kualitas layanan dan koordinasi kerja. Adapun fungsi pengendalian berperan sebagai mekanisme evaluasi berkelanjutan untuk menjamin mutu produk, efisiensi pengelolaan persediaan, serta akuntabilitas keuangan. Kajian ini juga mengidentifikasi sejumlah hambatan manajerial yang umum dihadapi oleh kafe skala UMKM, seperti tingginya tingkat perputaran tenaga kerja, dominasi pola pengelolaan yang bersifat owner-centric, resistensi terhadap penerapan sistem manajemen profesional, serta keterbatasan modal. Hambatan tersebut berpotensi mengganggu keberlanjutan usaha apabila tidak diantisipasi melalui perbaikan tata kelola, penguatan sistem sumber daya manusia, dan pemanfaatan data operasional sebagai dasar pengambilan keputusan. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa analisis aspek manajemen merupakan komponen esensial dalam studi kelayakan bisnis usaha kafe skala UMKM. Penerapan manajemen yang terstruktur, adaptif, dan berorientasi jangka panjang akan meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing, serta mendukung keberlanjutan usaha di tengah persaingan industri kuliner yang semakin dinamis.

DAFTAR REFERENSI

- Anis, S. (2021). Analisis pentingnya aspek hukum dan legalitas pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kota Semarang. *Jurnal Abdimas*, 25(2), 169–174.
- Bahagia, D. S., et al. (2023). Strategi perencanaan bisnis untuk meningkatkan keberhasilan UMKM. *Jurnal Pengabdian Nusantara Masyarakat Bangsa (JPNMB)*, 1(2), 124–130.
- Drucker, P. F. (1954). *The practice of management*. New York, NY: Harper & Row.
- Fauzan, R., Oktaviani, D., & Taufiq, A. (2023). Kontrak bisnis dan legalitas usaha: Tinjauan hukum perusahaan. *Jurnal Hukum Ekonomi*, 6(1), 21–35.
- Hartanto, R. S., & Dani, H. (2020). Studi literatur: Pengembangan media pembelajaran dengan software AutoCAD. *Jurnal Kajian Pendidikan Teknik Bangunan*, 6(1).
- Hax, A. C., & Majluf, N. S. (1991). *The strategy concept and process: A pragmatic approach*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi kelayakan bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20293986>
- Parahiyanti, et al. (2020). Ketelitian dalam penulisan rencana bisnis bagi stakeholder.
- Sari, M., & Asmendri. (2018). Penelitian kepustakaan (library research) dalam penelitian pendidikan.
- Schuler, R. S., & Jackson, S. E. (2015). *Strategic human resource management* (2nd ed.). New York, NY: Wiley-Blackwell.

Syam, I., & Hafid, H. (2025). Pengaruh sertifikat halal terhadap peningkatan kepercayaan konsumen (studi kasus konsumen AHA Food di Kota Watampone). *Al-Istishna: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(2), 136–148.

Trisninawati, & Septayuda. (2014). Rencana bisnis sebagai peta jalan dan instrumen pendanaan.