

## Analisis Strategi Bisnis dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan pada UMKM Kedai Tomoro Coffee

Sarah Adzkia Aulia<sup>1</sup> Sungkono<sup>2</sup>

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang<sup>1,2</sup>

\*Email Korespodensi: [mn21.sarahaulia@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn21.sarahaulia@mhs.ubpkarawang.ac.id)

Diterima: 07-07-2024 | Disetujui: 08-07-2024 | Diterbitkan: 09-07-2024

### ABSTRACT

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are integral to Indonesia's economy, absorbing significant labor and promoting economic inclusivity. Coffee shops, as part of MSMEs, play a crucial role in local economic growth. Tomoro Coffee, for instance, faces challenges in maintaining and enhancing employee performance amidst competitive industry dynamics. This research aims to explore effective business strategies to stimulate motivation and improve employee performance at Tomoro Coffee. Through an in-depth analysis of factors influencing motivation and performance, this study provides insights into strategic implementation tailored to the unique characteristics of the coffee shop industry. Evaluating these strategies aims to guide Tomoro Coffee's management in achieving business objectives and sustaining competitiveness in a challenging market*

**Keywords:** MSMEs, Coffee Shop, Employee Performance

### ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pilar penting dalam ekonomi Indonesia, terutama dalam menyerap tenaga kerja dan mendorong pemerataan ekonomi. Kedai kopi, sebagai bagian dari UMKM, memainkan peran vital dalam pertumbuhan ekonomi lokal. Tomoro Coffee, sebagai contoh, menghadapi tantangan dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja karyawan di tengah persaingan industri yang kompetitif. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi bisnis yang efektif untuk merangsang motivasi dan meningkatkan kinerja karyawan di Tomoro Coffee. Melalui analisis mendalam terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dan kinerja karyawan, studi ini menawarkan wawasan tentang implementasi strategis yang sesuai dengan karakteristik unik industri warung kopi. Evaluasi strategi-strategi ini diharapkan dapat memberikan panduan bagi manajemen Tomoro Coffee dalam mencapai tujuan bisnis mereka dan mempertahankan daya saing di pasar yang semakin ketat

**Kata Kunci :** UMKM, Kedai Kopi, Kinerja Karyawan

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Sarah Adzkia Aulia, & Sungkono. (2024). Analisis Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada UMKM Kedai Tomoro Coffee. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 1(2), 185-190. <https://doi.org/10.62710/fqzwx12>

## PENDAHULUAN

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian (2021) “Dibandingkan dengan bisnis industri skala besar, UMKM lebih besar secara kuantitas, memungkinkan mereka untuk menyerap lebih banyak tenaga kerja untuk mendorong pemerataan pembangunan nasional. Akibatnya, UMKM telah menjadi bagian penting dari pembangunan ekonomi Indonesia dan merupakan komponen penting dari sistem perekonomian nasional. Selain itu, dengan sumber daya alam yang melimpah, Indonesia adalah salah satu negara pertanian dengan produk kopi terbaik, yang dapat dimanfaatkan oleh bisnis kecil dan menengah (UMKM)”.

Gischa (2019) “Saat ini, kelompok usaha kecil dan menengah yang sedang berkembang pesat, kedai kopi menarik perhatian pemerintah dan pemilik bisnis Indonesia”.

Menurut kemenperin.go.id (2013) “Di masa depan, Kementerian Perindustrian Indonesia sedang mempertimbangkan untuk membuat regulasi dan program pembinaan untuk membantu industri kecil dan menengah menjadi lebih produktif. Kedai kopi adalah contohnya”.

Kata “bisnis”, yang berasal dari bahasa Inggris "business", yang berarti "hirup", adalah etimologi dari istilah ini.

Zulaikha (2020) “Bisnis adalah serangkaian tindakan yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok dengan tujuan menghasilkan keuntungan melalui pembuatan, pembelian, penjualan, atau pertukaran barang atau jasa”.

“Kedai kopi Tomoro di pusat kota Karawang yang ramai telah mengalami kesulitan dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja karyawannya. Dalam industri layanan makanan dan minuman yang sangat kompetitif, karyawan yang produktif dan berkinerja tinggi sangat penting untuk keberhasilan suatu perusahaan. Meskipun telah diterapkan berbagai strategi dan program, manajemen Tomoro Coffee masih menghadapi masalah untuk memastikan bahwa karyawan mereka melakukan yang terbaik. Salah satu masalah yang muncul adalah kurangnya pemahaman tentang strategi bisnis yang paling efektif untuk merangsang motivasi dan kinerja karyawan di lingkungan kerja kafe. Selain itu, perusahaan juga perlu memahami bagaimana menerapkan strategi- strategi ini dengan efektif sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik unik dari industri warung kopi”.

“Dengan mempertimbangkan kompleksitas ini, penelitian ini akan menyelidiki dan menganalisis berbagai strategi bisnis yang dapat diterapkan oleh Tomoro Coffee untuk meningkatkan kinerja karyawannya. Dengan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi motivasi dan kinerja karyawannya, Tomoro Coffee dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya di pasar yang semakin kompetitif”.

“Tujuan analisis ini adalah untuk mengevaluasi berbagai strategi bisnis yang digunakan oleh Tomoro Coffee untuk meningkatkan kinerja karyawan. Penilaian efektivitas setiap strategi dilakukan dengan fokus pada meningkatkan motivasi dan meningkatkan kinerja di lingkungan kerja warung kopi. Selain itu, identifikasi bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi penerapan dan kesuksesan strategi bisnis tersebut dalam meningkatkan kinerja koperasi”.

## **METODELOGI PENELITIAN**

### **Lokus**

Memilih Tomoro Coffee di Galuh Mas Karawang sebagai lokasi penelitian didasarkan pada sejumlah faktor penting. Pertama dan terpenting, Galuh Mas Karawang berfungsi sebagai representasi dari wilayah UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Karawang, yang saat ini menjadi pusat pengembangan ekonomi lokal. Kedai kopi ini menunjukkan tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM lokal.

Tomoro Coffee juga dipilih karena menunjukkan potensi pertumbuhan yang besar dan berhasil menarik minat masyarakat lokal dan orang asing. Akibatnya, penelitian di lokasi ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang bermanfaat tentang strategi bisnis yang berguna yang dapat meningkatkan kinerja karyawan UMKM dan meningkatkan dinamika lingkungan kerja di sebuah warung kopi di daerah tersebut.

### **Responden**

Menurut wikipedia “Responden adalah pihak-pihak yang dijadikan sebagai sampel dalam sebuah penelitian. Subjek penelitian juga membahas karakteristik subjek yang digunakan dalam penelitian, termasuk penjelasan mengenai populasi, sampel dan teknik sampling yang digunakan’.

Responden pada penelitian ini adalah beberapa karyawan dari Tomoro coffee termasuk manajer area cabang galuh mas, karawang. Yaitu :

1. Clarasanti Adinda ( Selaku Manajer Area Tomoro Coffee cabang galuh mas )
2. Taufik Faturohman ( Barista )
3. Dimas Arya Satya ( Waiter )
4. Naisya Dilla Wieke Fahira ( Cashier )

### **Populasi, Sampel dan Teknik Sampling**

Semua pekerja di toko kopi Tomoro di Galuh Mas Karawang adalah populasi yang diteliti. Untuk penelitian ini, sampel terdiri dari sepuluh pekerja yang dipilih secara acak dari berbagai bagian warung kopi tersebut. Dengan memastikan bahwa setiap pekerja memiliki kesempatan yang sama untuk termasuk dalam sampel, teknik sampling acak sederhana digunakan untuk menghasilkan hasil yang dapat diandalkan dan generalisasi yang lebih luas untuk lebih banyak orang.

### **Pengumpulan Data**

Berbagai teknik yang inklusif digunakan untuk mengumpulkan data. Pertama, wawancara menyeluruh dilakukan dengan karyawan untuk mengetahui persepsi mereka tentang motivasi kerja, kepuasan kerja, dan evaluasi kinerja. Selanjutnya, manajer Tomoro Coffee diwawancarai secara menyeluruh untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi bisnis yang digunakan perusahaan dan dinamika internalnya. Analisis laporan kinerja dan kebijakan perusahaan juga dilakukan sebagai bagian dari observasi langsung di tempat kerja untuk mendapatkan pemahaman kontekstual tentang interaksi antara karyawan dan manajemen serta implementasi strategi bisnis. Dengan

kombinasi metode ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang seberapa efektif strategi bisnis dapat meningkatkan kinerja karyawan Tomoro Coffee”

## HASIL PENELITIAN

Wawancara karyawan telah menghasilkan wawasan yang berharga tentang motivasi kerja, kepuasan kerja, dan evaluasi kinerja di Tomoro Coffee. Para responden menyampaikan berbagai persepsi mereka, yang mencakup faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi mereka, tingkat kepuasan terhadap lingkungan kerja, serta cara mereka menilai kinerja mereka sendiri dan sesama rekan kerja. Wawancara mendalam dengan manajer Tomoro Coffee memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi bisnis perusahaan. Informasi yang diperoleh mencakup strategi pemasaran, operasional, dan pengelolaan sumber daya manusia yang diterapkan dalam upaya meningkatkan kinerja perusahaan. Observasi langsung di tempat kerja memberikan konteks yang penting tentang interaksi antara karyawan dan manajemen di Tomoro Coffee. Pengamatan ini mencakup dinamika tim, pelaksanaan strategi bisnis sehari-hari, serta atmosfer kerja yang mempengaruhi kinerja karyawan”.

### Pembahasan

Didasarkan pada hasil wawancara, pendekatan SWOT digunakan untuk menganalisis secara menyeluruh faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja karyawan Tomoro Coffee. Rincian analisis SWOT untuk Tomoro Coffee dapat ditemukan di sini.

#### Kekuatan (Strengths):

1. “Kualitas Produk: Tomoro Coffee dikenal dengan kualitas kopi yang tinggi, disajikan dengan standar yang konsisten, dan variasi minuman yang menarik”.
2. “Budaya Kerja yang Positif: Adanya budaya kerja yang inklusif, kolaboratif, dan mendukung inovasi, yang meningkatkan motivasi karyawan dan keterlibatan dalam perusahaan”.
3. “Lokasi Strategis: Terletak di pusat aktivitas komersial Galuh Mas Karawang, memberikan aksesibilitas yang baik bagi pelanggan dan potensi lalu lintas yang tinggi”.

#### Kelemahan (Weaknesses):

1. “Keterbatasan Sumber Daya: Terbatasnya anggaran dan infrastruktur, yang dapat menghambat kemampuan perusahaan untuk menyediakan pelatihan dan pengembangan karyawan”.
2. “Manajemen Kinerja yang Tidak Terstruktur: Tidak adanya sistem manajemen kinerja yang terstruktur dan jelas, yang dapat menghambat pengembangan karyawan dan evaluasi kinerja yang efektif”.
3. “Rotasi Karyawan yang Tinggi: Tingkat rotasi karyawan yang tinggi dapat mengakibatkan ketidakstabilan dalam tenaga kerja dan kehilangan pengetahuan yang

berharga”.

**Peluang (Opportunities):**

1. “Peningkatan Penjualan: Peluang untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan loyalitas pelanggan melalui pengembangan program loyalitas atau promosi khusus”.
2. “Pengembangan Produk Baru: Peluang untuk mengembangkan menu baru atau kolaborasi dengan produsen lokal untuk meningkatkan variasi produk dan menarik segmen pasar baru”.
3. “Pelatihan Karyawan: Peluang untuk meningkatkan kinerja karyawan melalui pelatihan dan pengembangan keterampilan, yang dapat meningkatkan produktivitas dan kepuasan kerja”.

**Ancaman (Threats):**

1. “Persaingan Industri yang Ketat: Persaingan yang sengit dari kedai kopi lain di daerah sekitar dapat mengancam pangsa pasar Tomoro Coffee”.
2. “Perubahan Regulasi: Perubahan dalam peraturan atau kebijakan pemerintah, seperti perubahan dalam peraturan perpajakan atau persyaratan perizinan, dapat mempengaruhi biaya operasional atau proses bisnis perusahaan”.
3. “Perubahan Selera Konsumen: Perubahan dalam preferensi atau tren konsumen terhadap kopi dan minuman lainnya dapat mengakibatkan perubahan permintaan dan mengancam stabilitas pendapatan”.

Pemahaman mendalam tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman Tomoro Coffee memungkinkan perusahaan untuk membuat strategi bisnis yang tepat untuk meningkatkan kinerja karyawan dan tetap kompetitif di pasar kedai kopi lokal.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis SWOT terhadap Tomoro Coffee, perusahaan ini memiliki beberapa kekuatan utama seperti kualitas produk kopi yang tinggi dan budaya kerja yang positif, yang mendukung kinerja karyawan dan loyalitas pelanggan. Namun, tantangan yang dihadapi termasuk manajemen kinerja yang tidak terstruktur dan tingginya tingkat rotasi karyawan, yang dapat mengganggu stabilitas operasional dan pengembangan jangka panjang. Peluang untuk pengembangan produk baru dan pelatihan karyawan menjadi strategi yang potensial untuk meningkatkan penjualan dan produktivitas. Di sisi lain, ancaman dari persaingan yang ketat, perubahan regulasi, dan perubahan selera konsumen menuntut responsibilitas dan adaptasi yang cepat. Dengan mempertimbangkan semua faktor ini, Tomoro Coffee dapat merancang strategi bisnis yang komprehensif, fokus pada pengelolaan kinerja yang lebih baik, inovasi produk, retensi karyawan, dan kesiapan terhadap perubahan pasar untuk mempertahankan daya saing dan pertumbuhan yang berkelanjutan di pasar kedai kopi lokal

## DAFTAR PUSTAKA

- Antaiwan, Bowo. (2023). STRATEGI UMKM UNTUK MENGHADAPI PERUBAHAN EKONOMI PADA MASA PANDEMI DEMI KEBERLANGSUNGAN USAHA, *Jurnal Manajemen*, Vol.2, No.01 (2023). Hal 1-16.
- Darmadi. (2022). Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif, *Jurnal Untan*, Vol.10, No.02 (2022). Hal 1-8.
- DAYA SAING (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru, *Jurnal Perbankan Syariah*, Vol.1, No.1 (2020). Hal 1-16.
- Dunan. H. (2021). ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA LOVE SHOP BOUTIQUE DI BANDAR LAMPUNG, *Jurnal Ekonomi*, vol. 1 No. 3. Hal. 1-10.
- Eris Juliansyah. (2020). STRATEGI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA PERUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KINERJA PDAM KABUPATEN SUKABUMI, *Jurnal Ekonomak* ,Vol. 3 No. 2. Hal. 1-19.
- Irdha, Yanti & Desi Idayanti. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju, *E-journal.id*, Vol 1, No 1 (2022). Hal 1-13.
- Masuri, Dwi NJ. (2020). ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN Shinta, Ratnawati. & Annisa, Mayang. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100), *Jurnal UNY*, Vol.17, No. 2 (2020). Hal 1-10.
- Sudiyanto. T. (2020). ANALISIS STRATEGI PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PT. HTI BUMI PERSADA BANYUASIN, *Jurnal Univ PGRI*. Hal 1-10.
- Suyadi, Syahdanur & S. Susie 2019, 'Analisis pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kabupaten bengkalis-riau', *Jurnal Ekonomi KIAT*, vol. 29, no. 1, hal. 1-10.
- Widjaja. William. (2021). Analisis Kinerja Karyawan dan Faktor-Faktor yang Memengaruhinya: Studi Kasus di PT X, *Jurnal BSI*, Vol 19, No 1 (2021). Hal 1-10.