

STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING DAN PRODUKTIVITAS UMKM CAFE KOPI OPUNG

Nurhayan Hidayaty¹, Eva Ma'fufah², Riza Yulia³, Suci Nofita Sari⁴, Lusiana⁵

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

E-mail: nurhayan.hidayaty@gmail.com¹, evamafufah03@gmail.com²,
rizayulia84@gmail.com³, sucinofitasari2102@gmail.com⁴, lusiana@upiypk.ac.id⁵

ABSTRACT

This study aims to analyze the strategies for enhancing competitiveness and productivity of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), specifically Caffe Kopi Opung in West Sumatra. The study uses SWOT analysis to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by MSME Caffe Kopi Opung. The results show that Caffe Kopi Opung needs to improve product quality, utilize technology, and develop effective marketing strategies to enhance its competitiveness and productivity. The study also finds that collaboration with suppliers, distributors, and even competitors can help boost the competitiveness and productivity of Caffe Kopi Opung. Based on the findings, effective strategies for improving competitiveness and productivity include enhancing product quality, leveraging technology, developing effective marketing strategies, and establishing partnerships with other parties.

Keywords: Competitiveness, Productivity, UMKM.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan daya saing dan produktivitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Caffe Kopi Opung di Sumatera Barat. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM Caffe Kopi Opung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Caffe Kopi Opung perlu meningkatkan kualitas produk, memanfaatkan teknologi, dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas. Penelitian ini juga menemukan bahwa kerjasama dengan pemasok, distributor, dan kompetitor dapat membantu meningkatkan daya saing dan produktivitas UMKM Caffe Kopi Opung. Berdasarkan hasil penelitian, strategi peningkatan daya saing dan produktivitas UMKM Caffe Kopi Opung yang efektif adalah dengan meningkatkan kualitas produk, memanfaatkan teknologi, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, dan menjalin kerjasama dengan pihak lain.

Kata Kunci: Daya Saing, Produktivitas, Umkm Café Opung.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor ekonomi yang penting dalam meningkatkan

pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. UMKM kafe kopi merupakan salah satu jenis usaha yang populer dan memiliki potensi besar untuk berkembang.

Namun, UMKM kafe kopi dihadapkan pada tantangan persaingan yang ketat dan perubahan perilaku konsumen yang cepat.

Dalam beberapa tahun terakhir, industri kafe kopi telah mengalami pertumbuhan yang pesat, dengan munculnya berbagai kafe kopi baru dan peningkatan konsumsi kopi di kalangan masyarakat. Namun, persaingan yang ketat dan perubahan perilaku konsumen yang cepat membuat UMKM kafe kopi perlu meningkatkan daya saing dan produktivitasnya untuk tetap bertahan dan berkembang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan daya saing dan produktivitas UMKM kafe kopi, dengan fokus pada identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing dan produktivitas, serta pengembangan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja UMKM kafe kopi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan UMKM kafe kopi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Dengan demikian, penelitian ini akan membahas tentang strategi peningkatan daya saing dan produktivitas UMKM kafe kopi, serta memberikan rekomendasi untuk pengembangan UMKM kafe kopi di masa depan.

Perumusan Masalah

- a. Berapa rata-rata penjualan UMKM kafe kopi opung per tahun?
- b. Bagaimana Strategi peningkatan daya saing UMKM kafe kopi opung ?
 - c. Bagaimana peningkatan produktivitas di UMKM kafe kopi opung ?

- d. Kelebihan dari UMKM kafe kopi opung ?
- e. Tantangan Bisnis yang dihadapi UMKM kafe kopi opung ?.

KAJIAN TEORI

1. Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah rencana perusahaan untuk mencapai tujuan dan keunggulan bersaing melalui pemanfaatan sumber daya internal dan analisis lingkungan eksternal. Tujuannya adalah meningkatkan kinerja dan posisi perusahaan di pasar.

2. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan perusahaan atau negara untuk bersaing di pasar global melalui peningkatan produktivitas, inovasi, dan kualitas produk atau jasa.

3. Produktivitas

Produktivitas adalah efisiensi dalam menghasilkan output maksimal dengan input minimal. Hal ini mencerminkan efektivitas dan efisiensi kerja perusahaan.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali strategi bisnis dan operasional UMKM Caffe Kopi Opung, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk mengukur tingkat produktivitas dan daya saing melalui indikator tertentu.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada UMKM Caffe Kopi yang berlokasi di Sumatera Barat, selama periode 1 bulan pada Tahun 2025.

3. Subjek dan Objek Penelitian

- Subjek: Pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan Caffe Kopi Opung.
- Objek: Strategi bisnis, proses produksi, pemasaran, dan indikator daya saing serta produktivitas.

4. Teknik Pengumpulan Data

- Observasi langsung terhadap aktivitas operasional dan pelayanan.
- Wawancara semi-terstruktur dengan pemilik dan karyawan.
- Kuesioner kepada pelanggan untuk mengukur persepsi terhadap kualitas dan daya saing.
- Studi dokumentasi terhadap laporan keuangan, media sosial, dan data penjualan.

5. Metode Analisis Data

- Analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.
- Business Model Canvas (BMC) untuk memetakan model bisnis Caffe Kopi.
- Value Chain Analysis untuk menilai efisiensi proses bisnis dari hulu ke hilir.
- Indeks Produktivitas menggunakan metode Objective Matrix (OMAX) untuk mengukur efisiensi penggunaan sumber daya
- QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) untuk menentukan strategi prioritas berdasarkan bobot dan rating faktor internal dan eksternal⁽²⁾.

6. Sumber Data

- Data primer: Hasil wawancara, observasi
- Data sekunder: Jurnal, laporan UMKM, website resmi, dan publikasi akademik terkait strategi UMKM kopi, sosial media Cafe Kopi Opung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan beberapa tema utama terkait strategi peningkatan daya saing dan produktivitas Cafe Kopi Opung.

1. Inovasi Menu dan Diferensiasi Produk

Cafe Kopi Opung melakukan inovasi secara berkala dengan menghadirkan menu berbasis kopi lokal yang dikombinasikan dengan bahan-bahan khas seperti jahe, pandan, dan rempah-rempah lainnya. Hal ini bertujuan untuk membedakan produk mereka dari kafe lain yang ada di sekitar serta menjadikan waffle sebagai icon penarik konsumen.

2. Pemanfaatan Digital Marketing

Cafe Kopi Opung memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk mempromosikan produk dan aktivitas cafe. Strategi digital marketing ini terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

3. Peningkatan Kualitas Pelayanan dan SDM

Manajemen cafe secara rutin memberikan pelatihan pelayanan dan keterampilan komunikasi kepada karyawan. Tujuannya untuk meningkatkan produktivitas kerja serta kualitas pelayanan terhadap pelanggan.

4. Tantangan Modal dan Bahan Baku

Meski memiliki strategi yang cukup matang, Cafe Kopi Opung tetap menghadapi tantangan terutama dalam hal pesaing dan kestabilan harga dan pasokan bahan baku.

Pembahasan

Data penjualan UMKM Caffe Kopi Opung.

1. Strategi Peningkatan Daya Saing Cafe Kopi Opung

No	Bulan	Total Penjualan
1	Januari	Rp 150.000.000
2	Februari	Rp 170.000.000
3	Maret	Rp 200.000.000
4	April	Rp 180.000.000
5	Mei	Rp 150.000.000
6	Juni	Rp 160.000.000
7	Juli	Rp 190.000.000
8	Agustus	Rp 180.000.000
9	September	Rp 180.000.000
10	Oktober	Rp 160.000.000
11	November	Rp 170.000.000
12	Desember	Rp 220.000.000
Jumlah		Rp 2.110.000.000

2. Strategi utama yang diterapkan antara lain:

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan pemilik, karyawan, dan pihak terkait, Cafe Kopi Opung menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan daya saing di tengah ketatnya persaingan industri kuliner, khususnya kafe berbasis kopi di Sumatera Barat

1. Inovasi Produk Secara Berkala
Cafe Kopi Opung secara aktif menciptakan menu-menu baru seperti kopi pandan, kopi jahe, dan varian minuman non-kopi yang menarik bagi generasi muda. Strategi ini bertujuan untuk menciptakan nilai unik (unique value proposition) sekaligus membangun identitas merek yang berbeda dari pesaing.

2. Kemitraan dengan Komunitas Lokal
Kolaborasi dengan komunitas kreatif (musik, seni, UMKM lain) melalui event seperti live music dan bazar komunitas meningkatkan eksposur Cafe Opung sebagai tempat nongkrong sekaligus ruang ekspresi kreatif.
3. Peningkatan Efisiensi Operasional
Cafe juga berupaya meningkatkan efisiensi operasional melalui pengelolaan stok bahan baku, penjadwalan kerja karyawan yang fleksibel, dan pengelolaan keuangan yang sederhana namun efektif.

3. Tantangan Bisnis

Meskipun Cafe Kopi Opung telah menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas, terdapat sejumlah tantangan bisnis yang masih dihadapi dalam operasional sehari-hari. Tantangan-tantangan tersebut antara lain:

Keterbatasan Modal Usaha

Sebagai UMKM, keterbatasan modal menjadi salah satu kendala utama dalam pengembangan bisnis. Hal ini berdampak pada terbatasnya kemampuan cafe dalam memperluas usaha, menambah fasilitas, membeli peralatan baru, atau memperluas kapasitas produksi dan pelayanan.

Persaingan Usaha yang Semakin Ketat

Pertumbuhan kafe dengan konsep serupa di wilayah sekitar membuat tingkat persaingan semakin tinggi. Banyak kafe baru menawarkan harga promosi, konsep estetik, dan menu kekinian yang dapat mengalihkan minat pelanggan.

Fluktuasi Harga dan Ketersediaan Bahan Baku

Harga bahan baku seperti kopi, susu, dan bahan pendukung lainnya sering kali mengalami kenaikan atau kelangkaan, terutama saat musim hujan atau gangguan distribusi. Hal ini memengaruhi kestabilan biaya operasional dan kualitas produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di UMKM Cafe Kopi Opung, dapat disimpulkan bahwa strategi peningkatan daya saing dan produktivitas sangat penting untuk menjaga keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat. Cafe Kopi Opung telah menerapkan berbagai strategi seperti inovasi menu secara berkala, pemanfaatan media sosial untuk promosi, peningkatan kualitas pelayanan melalui pelatihan karyawan, serta menjalin kemitraan dengan komunitas lokal sebagai bagian dari upaya membangun keunggulan kompetitif. Cafe ini juga mencatatkan rata-rata penjualan bulanan yang cukup stabil, mencerminkan kinerja usaha yang konsisten. Meskipun demikian, Cafe Kopi Opung masih menghadapi sejumlah tantangan, antara lain keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, dan persaingan usaha yang meningkat. Oleh karena itu, strategi yang adaptif dan inovatif perlu terus dikembangkan agar daya saing dan produktivitas usaha dapat ditingkatkan secara berkelanjutan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diversifikasi Sumber Pendanaan Cafe Kopi Opung sebaiknya menjajaki alternatif pendanaan, seperti kerja sama dengan koperasi, lembaga keuangan mikro, atau program pembiayaan dari pemerintah untuk mendukung ekspansi dan pembaruan fasilitas.
2. Pengelolaan Rantai Pasok Bahan Baku Perlu dibangun hubungan jangka panjang dengan supplier bahan baku lokal yang terpercaya dan memiliki kontrak kerja sama jangka panjang untuk menjaga stabilitas pasokan dan harga.
3. Inovasi Berbasis Konsumen Cafe dapat melakukan survei berkala terhadap preferensi konsumen untuk terus menyesuaikan inovasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga strategi inovasi tetap relevan dan kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Disusun, S. E. (2023). *Skripsi analisis strategi dalam meningkatkan daya saing produk kopi pada ceylon coffee makassar*.
- M. Adi Trisna Wahyudi, Sudarmiatin Sudarmiatin, & Ludi Wishnu Wardana. (2023). Alternatif Strategi pada UMKM Kopi menggunakan Analisis SWOT. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 2(4), 240–247.
<https://doi.org/10.30640/digital.v2i4.1784>
- Putri Anggreini, D., Rahman, A., Raya Telang, J., Kamal, K., Bangkalan, K., & Timur, J. (2024). PT. Media Akademik Publisher ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING KOPI DENGKLEK DI PERUMNAS

- KAMAL MELALUI APLIKASI TIKTOK. *Jma*, 2(6), 3031–5220.
- Sutiye, S., Ichsan, I., & Sutignya, T. C. W. A. (2023). Pengukuran Produktivitas Produksi Kopi Bubuk menggunakan Metode Objective Matrix pada UMKM Juragan Coffee. *Vokasi: Jurnal Publikasi Ilmiah*, 18(2), 90–98. <https://doi.org/10.31573/jv.v18i2.666>
- Disusun, S. E. (2023). *Skripsi analisis strategi dalam meningkatkan daya saing produk kopi pada ceylon coffee makassar*.
- M. Adi Trisna Wahyudi, Sudarmiatin Sudarmiatin, & Ludi Wishnu Wardana. (2023). Alternatif Strategi pada UMKM Kopi menggunakan Analisis SWOT. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 2(4), 240–247. <https://doi.org/10.30640/digital.v2i4.1784>
- Putri Anggreini, D., Rahman, A., Raya Telang, J., Kamal, K., Bangkalan, K., & Timur, J. (2024). PT. Media Akademik Publisher ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING KOPI DENGKLEK DI PERUMNAS KAMAL MELALUI APLIKASI TIKTOK. *Jma*, 2(6), 3031–5220.
- Sutiye, S., Ichsan, I., & Sutignya, T. C. W. A. (2023). Pengukuran Produktivitas Produksi Kopi Bubuk menggunakan Metode Objective Matrix pada UMKM Juragan Coffee. *Vokasi: Jurnal Publikasi Ilmiah*, 18(2), 90–98. <https://doi.org/10.31573/jv.v18i2.666>.