

MANAJEMEN BISNIS DAN KEUANGAN PADA KAFE SOULMATE DI MALANG

Ida Nuryana¹, Aniek Murniati², Layly Rohmatunnisa³, Aditya Hermawan⁴.

^{1,2,3,4}Institut ASIA, Malang, Indonesia

Email: mediaida@asia.ac.id.

Abstrak

Café Soulmate berdiri atas dasar fenomena lingkungan yang dikelilingi dengan mahasiswa, ataupun kampus Pengabdian ini dilakukan pada Café Soulmate di karang ploslo Malang. Dalam hal ini kafe yang berdiri setahun lalu dan masih perlu pembenahan sana sini agar bisa sesuai harapan dan tujuan yang ingin dicapai. Permasalahan yang terjadi yaitu berkaitan dengan akuntansi keuangan perlu perbaikan pemisahan antara uang pribadi dan usaha yang dijalankan, serta manajemennya perlu perbaikan agar kedepannya bisa lebih baik serta sesuai dengan harapan. sebagai peneliti dalam pengabdian ini kami memberikan pelatihan terkait permasalahan yang ada guna perbaikan yang ada. Metode yang digunakan pelatihan pada karyawan serta pemilik agar bisa membimbing karyawan saat ini hingga kelanjutan pada Café tersebut

Kata Kunci: **Manajemen, Keuangan, Startegi**

PENDAHULUAN

Kafe Soulmate merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang Mie, Dimsum dan Minuman yang sangat disukai anak muda dan berlokasi di Perum Puri Firdaus Blk B No 7. Pendem Batu. Usaha ini mulai didirikan tahun 2021 dengan dikelola oleh Ibu Aniek Murniati, S.Sos, MSA dan keluarga. Pengelolaan Mie, Dimsum dan Es serta Kopi yang dijual dikelola oleh keluarga dan beberapa pengawai/ mahasiswa yang membantu dalam proses pembuatan maupun penjualannya, karyawan sebagian besar dari mahasiswa yang sambil kuliah dan bekerja dari berbagai jurusan, karena Café juga punya tujuan untuk membantu ekonomi karyawannya.

Kafe Soulmate menggunakan media sosial, pameran, perkumpulan atau komunitas kopi, dan kegiatan lainnya sehingga produk dapat dikenal secara lebih meluas. Hal ini penting mengingat peranan kepuasan konsumen harus merujuk pada perkembangan terkini (Aprilia & Suryani, 2020). Dalam menjalankan usaha, tentu timbul berbagai permasalahan bagi para pelaku Usaha yang sedang dijalani selama ini, apa lagi karyawan yang ada terbilang baru dan

belum memiliki pengalaman dibidang masing-masing dan perlu bimbingan yang lebih intensif dibidangnya

Usaha Café Soulmate dalam hal keuangan, melakukan pencatatan sederhana meliputi penerimaan kas dan pengeluaran kas dengan dibantu program Excel. Belum adanya laporan keuangan yang disajikan oleh usaha menyebabkan sulit dalam menentukan posisi keuangan (aset, utang dan modal) serta laba rugi riil atas usaha yang dijalankan dan juga masing adanya capur dana pribadi. Hal ini membuat usaha perlu diberikan sosialisasi pelatihan terkait dengan pembukuan sederhana dan penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.

Laporan keuangan yang dihasilkan usaha harapan dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk melakukan pinjaman pada pihak bank. Pencatatan keuangan yang dilakukan oleh Macro Coffee Roastery hanya terdiri atas pencatatan sederhana. Diperlukan laporan keuangan sederhana yakni Laporan Posisi Keuangan dan Laporan Laba Rugi. Hal ini bertujuan untuk mengetahui berapa jumlah pendapatan, jumlah biaya, dan laba/rugi yang diperoleh. Selain itu, pengelola juga harus mengetahui informasi tentang posisi keuangan (aset, liabilitas/utang, dan ekuitas/modal). Pengelolaan keuangan yang tertata dan komitmen yang tinggi untuk terus menjalankan usaha meskipun muncul banyak masalah dalam pelaksanaannya tentu menjadi hal yang penting untuk menjadi perhatian manajemen

Metodologi

Dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan, pengabdian ini menggunakan beberapa metode yang relevan antara lain sebagai berikut:

a. Observasi

Sebelum melaksanakan kegiatan, observasi dilakukan terlebih dahulu untuk menentukan daerah mana saja yang akan menjadi objek pengabdian. Selain menentukan objek, observasi juga dapat menentukan target pertama siapa yang akan dituju.

b. Perencanaan

Setelah melakukan observasi, dapat dilakukan perencanaan dengan membuat proposal kegiatan serta dapat menghubungi pihak terkait yang akan membantu menyelesaikan kegiatan tersebut.

c. Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan ketika proses persiapan, yaitu observasi dan perencanaan, telah dilakukan secara matang. Keberhasilan kegiatan ini diukur melalui beberapa indikator yang dapat diamati secara deskriptif dan kualitatif. Dengan menjamurnya bisnis Coffe dan juga makanan yang ada pada saat ini membuat berbagai kalangan ingin melakukan bisnis tersebut guna menunjang ekonomi keluarga. Hal ini juga membuat lapangan kerja baru bagi masyarakat yang membutuhkan pekerjaan dan juga kalangan mahasiswa untuk belajar bekerja sekaligus praktek dalam menerapkan pengetahuan yang sudah didapat didalam kampus.

Tahapan Pelaksanaan

Kalau kita membahas masalah manajemen tentu saja sangat luas, akan tetapi perlu adanya pembahasan yang terkait permasalahannya, dalam hal ini perlu adanya pelatihan atau training untuk semua pegawai dalam bidang masing-masing agar bisa melaksanakan tugas pada divisi masing-masing.

Ada beberapa tahapan dalam menyelesaikan permasalahan pada Café Soulmate ini seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya. Manajemen pengelolaan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan bisnis yang efektif dan efisien dalam melakukan tugas perlu adanya:

- Perencanaan : Penetapan bisnis yang meliputi investasi, target, keuntungan, dan cara meraih. Dalam hal ini, pemilik harus bisa memahami kondisi yang ada pada Café-nya agar dapat melaksanakan kegiatan dengan baik (Blakely, 1989).
- Pengorganisasian : Membentuk satuan kerja SDM kedai yang meliputi bagian produksi, administrasi, dan keuangan (Berman, Evans, & Chatterjee, 2018).
- Pengarahan : Membentuk satuan petunjuk, dorongan, dan motivasi kepada semua SDM dalam rangka mencapai target penjualan dan perluasan daya saing (Berman, Evans, & Chatterjee, 2018).
- Pengendalian : Pengawasan dan mengoreksi kinerja agar berjalan sesuai rencana atas dasar standar prestasi (Blakely, 1989).

Hampir selalu ada ruang dan kesempatan untuk meningkatkan penjualan di bisnis Café. Ada banyak cara untuk menarik pelanggan agar membeli lebih banyak produk mie, minuman, dan kopi ketika mereka mengunjungi Café. Juga, terdapat cara mendorong pelanggan reguler agar mereka tetap datang dan betah di Café Soulmate (Hanafiah & Prasetya, 2021). Untuk dapat meningkatkan penjualan Café Soulmate, cara-cara tertentu untuk menarik pelanggan baru harus diterapkan. Salah satunya adalah menemukan cara untuk memperkuat ikatan dengan komunitas. Hal ini adalah taktik yang sudah terbukti ampuh untuk menarik dan mempertahankan pelanggan café (Hasfar, Militina, & Achmad, 2020).

Sekarang, banyak orang mempunyai pengetahuan lebih tentang mie, minuman, dan kopi. Dengan demikian, mereka mulai menyukai makanan dan minuman serta toko kopi independen yang lebih kecil, unik, dan spesialis dibandingkan dengan coffee shop yang mempunyai rantai bisnis yang lebih besar (Hanafiah & Prasetya, 2021). Inovasi baru memberikan kenyamanan seperti WiFi gratis, tempat duduk yang nyaman, serta lingkungan yang asri dan bisa digunakan untuk spot selfie bersama teman-teman mereka. Bisa juga dengan membuat properti berupa mug, gelas minum, dan kopi gourmet di samping meja kasir yang terlihat artistik. Namun, ternyata display atau properti itu tidak ditampilkan hanya untuk tujuan dekoratif (Kusuma, Assih, & Zuhroh, 2021).

Keuangan

Keuangan adalah bagian yang sangat vital bagi perusahaan, instansi pemerintah maupun organisasi. Pelatihan Keuangan Meravi membedah mengenai bagaimana mengelola pendanaan modal kerja, bagaimana menggunakannya, mengalokasikan dana serta mengelola asset yang dimiliki perusahaan untuk mencapai tujuan utama perusaha, dengan cara lebih baik.

Pelatihan ini disusun untuk mengarahkan peserta pada penguasaan pengelolaan keuangan yang baik bagi perusahaan, instansi pemerintah dan organisasi agar mampu melakukan perencanaan keuangan dan anggaran (budgeting), pengendalian (controlling), pemeriksaan (auditing) dan pelaporan (reporting).

Hasil dari pelatihan ini akan membawa perubahan pada Café Soulmate dalam pengelolaan keuangan dan juga sistem yang dijalankan dan hasil yang diharapkan.

Café Soulmate tidak lagi mengalokasikan dana pada kegiatan penganggaran yang tidak menguntungkan, sehingga segala kegiatan yang berkaitan dengan penggunaan anggaran dapat terencana dengan baik dan mampu mempertimbangkan alokasi pendanaan yang bisa memaksimalkan keuntungan dan memangkas penggunaan anggaran yang tidak menguntungkan. Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah: a. Pelatihan tentang pembukuan keuangan sederhana. b. Pelatihan tentang penyusunan laporan keuangan.

Hasil dan Pembahasan

Secara umum, pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk memberikan kontribusi nyata bagi masyarakat, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat Indonesia melalui UMKM. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan setiap dosen secara rutin. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud tanggung jawab kampus Asia sebagai Lembaga pendidikan dilaksanakan pada: 8 Februari 2023- juli 2023 Tempat : Café Soulmate karangploso **Malang** Materi : 1. Manajemen Usaha,2. Pembukuan Sederhana 2. Penyusunan Laporan Keuangan Para peserta yang hadir diminta mengisi terlebih dahulu daftar hadir yang telah disediakan, kemudian membagikan masing-masing fotokopi materi yang akan diberikan kepada pelaku usaha dalam pelatihan untuk topik pembukuan sederhana dan penyusunan laporan keuangan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Selama pemaparan materi. Peserta melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas dengan mengisi langsung pada catatan yang dibagikan dan banyak peserta juga mengajukan pertanyaan, dan terdapat beberapa peserta pula yang berminat untuk belajar lebih lanjut mengenai cara menyusun laporan keuangan. Hal ini dilakukan agar kualitas dari sumber daya dapat ditingkatkan yang nantinya akan berdampak pada Tingkat kepuasan pelanggan (Avianty & Waloejo, 2019).

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diterapkan melalui pelatihan materi etika bisnis, manajemen pemasaran, dan pembukuan sederhana ini dapat memberi manfaat kepada khalayak luas, maka selanjutnya diberikan rekomendasi: 1. Perlu adanya kesinambungan kegiatan dan evaluasi setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan, sehingga usahanya dapat lebih berkembang

Diharapkan Café Spulmate dapat meningkatkan daya saingnya di lingkungan pengusaha rumah makan dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar dengan memperhatikan perubahan pasar dan mempersiapkan strategi bisnis yang fleksibel. Solusi untuk permasalahan keterbatasan lahan dapat membantu perusahaan memperluas jangkauan bisnisnya dan meningkatkan profitabilitas bisnisnya. Manajemen keuangan yang baik dapat membantu perusahaan meminimalkan risiko keuangan, mendapatkan sumber pembiayaan yang tepat, mengelola arus kas dengan efektif, menjaga biaya tetap rendah, dan diversifikasi portofolio serta manajemen risiko yang tepat. Perusahaan juga dapat membangun hubungan yang baik dengan konsumen dan memperoleh pangsa pasar yang besar dengan memperhatikan kualitas dan harga serta menciptakan nilai tambah bagi konsumen dan masyarakat. Selain itu, perusahaan dapat memperoleh keuntungan finansial dan sosial yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

Referensi

- Aprilia, C., & Suryani, A. I. (2020). Coffee Shop Atmospheric Effect On Customer Satisfaction And Behavioural Intention. *BISMA (Bisnis Dan Manajemen)*, 13(1), 1. <https://doi.org/10.26740/bisma.v13n1.p1-13>
- Avianty, V., & Waloejo, H. D. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Keragaman Produk terhadap Kepuasan Pelanggan Cafe Stove Styndicate Semarang. *Diponegoro Journal of Social and Politic*, 2–7.
- Berman, B., Evans, J. R., & Chatterjee, P. (2018). *Retail Management: A Strategic Approach, Global Edition*. Pearson Education Limited.
- Blakely, E.J. 1989. *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*. Second Edition. London: Sage Publication
- Hanafiah, H., & Prasetya, R. (2021). Implementation of Digital Marketing of Om Bewok Coffee Shop in Branding Robusta Local Coffee Native to Banten. *Indonesian Journal of Economy, Business, Entrepreneurship and Finance*, 1(1), 11–19.
- Hasfar, Militina, T., & Achmad, G. N. (2020). Effect of Customer Value And Customer Experience On Customer Satisfaction And Loyalty PT Meratus Samarinda. *Interntional Journal of Economics, Business, and Accounting Research*, 4(1), 84–94.
- Işoraitè, M. (2018). Brand Image Theoretical Aspects. *Integrated Journal of Business a*
- Kusuma, M., Assih, P., & Zuhroh, D. (2021). Pengukuran Kinerja Keuangan : Return on Equity (ROE) Dengan Atribusi Ekuitas. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 22(2), 223–244.