

## **Pendampingan *Scaling Up* dan Pengembangan Usaha UMKM Kedai Kopi Juita di Surabaya**

### ***Mentoring for Scaling Up and Business Development of MSME: Juita Coffee Shop in Surabaya***

<sup>1</sup>Robertus Adi Nugroho, <sup>1</sup>Vincentia Ratna Inggawati, <sup>1</sup>Thyophoida Wanty  
Suriyany Panjaitan, <sup>1</sup>Jessica Angelia Rosyadi

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika

Korespondensi: R. A. Nugroho, [robertusadi@ukdc.ac.id](mailto:robertusadi@ukdc.ac.id)

Naskah Diterima: 20 Nopember 2023. Disetujui: 17 Juli 2024. Disetujui Publikasi: 2 Oktober 2024

**Abstract.** This community engagement initiative aims to enhance the capacity of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) in the coffee shop sector, focusing on Juita Coffee Shop in Surabaya. The approach includes comprehensive guidance in formulating business development proposals and specialized training in pitching and negotiation skills for potential investors. Recognizing the pivotal role of MSMEs in the local economy, the three-month engagement encompasses stages of preparation, mentoring and training, practical implementation, and evaluation. During the preparation stage, detailed assessments of Juita Coffee Shop's operations and growth aspirations were conducted. The mentoring and training phase provided intensive sessions on business strategy and effective pitching techniques. Practical implementation allowed participants to apply their new skills in real-world scenarios, followed by a rigorous evaluation of outcomes. Results show significant improvement in participants' understanding of business management and negotiation skills. The crafted business development proposals exhibit strategic maturity and scaling potential, serving as valuable guides for MSME owners. The training successfully boosts participants' confidence in engaging with investors. This community engagement activity significantly contributes to MSME development in the coffee shop sector, fostering synergy between academia and business and promoting sustainable local economic growth. The project benefits individual businesses and sets a precedent for future initiatives empowering local enterprises.

**Keywords:** *MSMEs, coffee shop, business development, negotiation.*

**Abstrak.** Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor kedai kopi, dengan fokus pada Kedai Kopi Juita di Surabaya. Pendekatan yang digunakan mencakup pendampingan dalam penyusunan proposal pengembangan bisnis serta pelatihan khusus dalam kemampuan pitching dan negosiasi kepada calon investor. Kegiatan ini dilaksanakan selama tiga bulan, mencakup beberapa tahapan penting: persiapan, pendampingan dan pelatihan, implementasi praktis, serta evaluasi. Pada tahap persiapan, dilakukan penilaian mendalam terhadap kondisi operasional dan aspirasi pertumbuhan Kedai Kopi Juita. Tahap pendampingan dan pelatihan melibatkan sesi intensif mengenai perumusan strategi bisnis dan pelatihan teknik pitching yang efektif. Pada tahap implementasi praktis, peserta diberikan kesempatan untuk menerapkan keterampilan yang baru dipelajari dalam situasi nyata. Tahap akhir, evaluasi, dilakukan untuk mengukur hasil dan efektivitas dari kegiatan yang telah dilaksanakan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta mengenai manajemen bisnis dan keterampilan negosiasi. Proposal pengembangan bisnis yang disusun oleh peserta menunjukkan kematangan strategis dan potensi untuk pengembangan skala usaha yang lebih besar, serta dapat menjadi panduan berharga bagi pemilik UMKM lainnya. Pelatihan pitching dan negosiasi berhasil

meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam berinteraksi dengan calon investor. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap pengembangan UMKM di sektor kedai kopi. Kegiatan ini juga mempromosikan sinergi antara sektor akademis dan praktisi bisnis, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan. Proyek ini tidak hanya memberikan manfaat bagi bisnis yang terlibat secara langsung, tetapi juga menetapkan preseden untuk inisiatif pemberdayaan usaha lokal di masa depan.

**Kata Kunci:** *Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), kedai kopi, pengembangan bisnis, negosiasi.*

## **Pendahuluan**

Perekonomian Indonesia telah lama mengandalkan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu tulang punggung utama (Farida & Setiawan, 2022; Widjajani & Nurjaman, 2020). Di kota Surabaya, UMKM berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat (Abbas dkk., 2020; Freel, 2005; Real dkk., 2014).

Dalam beberapa tahun terakhir, kota Surabaya telah menyaksikan perkembangan positif dalam bisnis kedai kopi. Tren kopi yang meningkat dan minat masyarakat terhadap budaya kopi telah mendorong para entrepreneur muda untuk menciptakan usaha kedai kopi yang inovatif. Kedai kopi menjadi tempat favorit bagi warga untuk berkumpul dan menikmati berbagai jenis kopi. Namun, para entrepreneur muda yang mengelola usaha kedai kopi sering menghadapi tantangan serius, terutama keterbatasan modal dan keterampilan manajerial (Ehsan, 2021; Faruq dkk., 2022).

Banyak pemilik kedai kopi di Surabaya mengungkapkan bahwa keterbatasan modal adalah masalah utama yang menghambat pertumbuhan bisnis mereka. Selain itu, para pengelola usaha sering kali memiliki keterampilan manajerial yang terbatas, terutama dalam mengelola pertumbuhan bisnis secara efisien dan efektif. Pengelolaan persediaan dan rantai pasok juga sering menjadi masalah, menyebabkan keterlambatan dan ketidaktepatan dalam memenuhi permintaan pasar.

Para entrepreneur muda juga mengalami kesulitan dalam mengakses sumber pendanaan atau investasi. Proses negosiasi dengan calon investor atau pihak perbankan sering kali membingungkan dan memerlukan keterampilan khusus yang belum dimiliki secara menyeluruh oleh para pengelola usaha tersebut (Oliveira dkk., 2019; Ross dkk., 2002). Hasil tinjauan lapangan menunjukkan bahwa banyak pengusaha kedai kopi merasa kurang percaya diri dalam proses negosiasi dengan investor, yang berdampak pada rendahnya tingkat keberhasilan mereka dalam mendapatkan modal tambahan.

Oleh karena itu, terdapat kebutuhan mendesak akan pendampingan dan bantuan bagi para entrepreneur muda yang ingin mengembangkan usaha kedai kopinya ke skala yang lebih besar. Dalam konteks ini, peran akademisi menjadi sangat relevan dan berharga. Dosen-dosen dari Program Studi Manajemen memiliki keahlian dalam berbagai aspek manajemen bisnis, seperti perencanaan strategis, analisis keuangan, manajemen operasional, dan pemasaran. Keahlian ini bisa dimanfaatkan untuk membantu para entrepreneur muda mengatasi tantangan yang dihadapi serta merencanakan langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang akan dilaksanakan, kami, dosen-dosen dari Program Studi Manajemen, bermaksud memberikan pendampingan kepada salah satu kedai kopi di Surabaya, yaitu "Juita Coffee." Dalam pendampingan ini, kami akan berfokus pada dua aspek penting, yaitu penyusunan Proposal Pengembangan Bisnis dan pelatihan kemampuan Pitching/Negosiasi kepada investor. Pendekatan ini dipilih berdasarkan penelitian yang menunjukkan efektivitas strategi pengembangan bisnis berbasis proposal dan peningkatan

keterampilan pitching dalam mendukung pertumbuhan UMKM (Smith & Smith, 2012).

Dalam penyusunan Proposal Pengembangan Bisnis, kami akan membantu para entrepreneur muda dari Juita Coffee merumuskan rencana bisnis yang komprehensif dan terarah. Rencana bisnis ini akan mencakup identifikasi peluang pasar, strategi pemasaran yang efektif, analisis keuangan, dan rencana operasional untuk mendukung pertumbuhan bisnis kedai kopi mereka secara berkelanjutan. Program pendampingan ini diharapkan dapat memberikan peta jalan yang jelas bagi pengembangan usaha, memungkinkan para pengusaha untuk lebih percaya diri dalam menavigasi tantangan pasar (Cohen, 2006).

Sementara itu, melalui pelatihan kemampuan Pitching/Negosiasi kepada investor, kami akan membantu para entrepreneur muda meningkatkan keterampilan komunikasi dan presentasi mereka. Kemampuan ini sangat penting dalam mempresentasikan potensi bisnis mereka dengan meyakinkan, sehingga dapat menarik minat calon investor atau mitra strategis yang berpotensi mendukung pertumbuhan bisnis kedai kopi mereka. Pelatihan ini akan mencakup teknik-teknik pemasaran diri, cara membuat presentasi bisnis yang menarik, dan strategi negosiasi yang efektif. Berdasarkan penelitian, peningkatan kemampuan pitching dapat secara signifikan meningkatkan peluang sukses dalam mendapatkan investasi (Davis & Zhao, 2019).

Dengan pendampingan dan bantuan yang kami berikan, kami meyakini bahwa Juita Coffee dan para entrepreneur muda di kota Surabaya akan mampu mengatasi kendala-kendala yang mereka hadapi dan mengembangkan usaha kedai kopi mereka ke skala yang lebih besar lagi (Apriani dkk., 2024). Keberhasilan ini tidak hanya akan memberikan dampak positif bagi Juita Coffee sebagai perusahaan, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan bagi pemilik dan karyawan kedai kopi tersebut. Selain itu, dengan pertumbuhan UMKM di sektor kedai kopi, perekonomian lokal juga akan mendapatkan manfaat, sehingga secara keseluruhan akan berdampak positif pada perekonomian kota Surabaya dan Indonesia secara luas (Barlian dkk., 2024).

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan kemampuan negosiasi pemilik Kedai Kopi Juita, serta membantu mereka dalam menyusun rencana pengembangan bisnis yang komprehensif. Melalui pendekatan yang sistematis dan berkelanjutan, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat daya saing UMKM, khususnya di sektor kopi, serta mendukung pertumbuhan ekonomi lokal di Surabaya.

### **Metode Pelaksanaan**

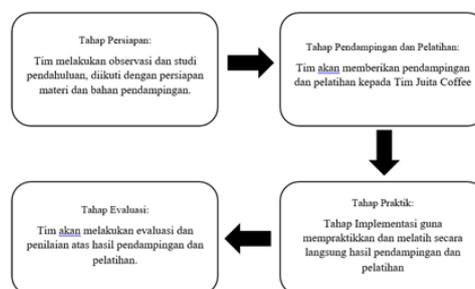
**Tempat dan Waktu.** Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Kedai Kopi Juita, yang berlokasi di Jl. Dukuh Kupang XXIV No.9, Dukuh Kupang, Kec. Dukuhpakis, Surabaya, Jawa Timur 60189. Pemilihan tempat ini didasarkan pada fakta bahwa kedai kopi ini merupakan pusat operasional dari usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang menjadi fokus pendampingan. Pertemuan ini dijadwalkan setiap bulan pada hari Sabtu mulai Agustus 2023 hingga Desember 2023 untuk memudahkan keterlibatan pihak yang didampingi, terutama Bapak Constantinus Carol Bathara Randa sebagai pemilik Kedai Kopi Juita. Waktu pertemuan disesuaikan dengan kesediaan dan kebutuhan pihak yang terlibat agar proses pendampingan dapat berlangsung secara efektif.

**Khalayak Sasaran.** Khalayak sasaran dari kegiatan pengabdian ini terutama adalah Kedai Kopi Juita dan pemiliknya, Bapak Constantinus Carol Bathara Randa. Kedai Kopi Juita dipilih sebagai sasaran utama karena merupakan salah satu UMKM di bidang kopi yang menghadapi berbagai kendala dalam pengembangan usaha. Bapak Constantinus Carol Bathara Randa, sebagai owner Kedai Kopi Juita,

memerlukan pendampingan khusus untuk meningkatkan kapasitas manajerial, mengatasi keterbatasan modal, dan merumuskan strategi bisnis yang efektif guna mendorong pertumbuhan kedai kopi ini. Selain itu, kegiatan ini juga membuka peluang untuk melibatkan mahasiswa dan akademisi yang tertarik dengan praktik pengembangan bisnis di dunia nyata. Mahasiswa dapat berperan dalam mendukung proses pendampingan, sedangkan akademisi dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk mengembangkan pengetahuan dan wawasan mereka dalam manajemen usaha, khususnya di sektor kopi. Dengan merangkul kedua kelompok ini, kegiatan pengabdian ini berupaya menciptakan sinergi antara dunia akademis dan praktisi bisnis, mendukung pertumbuhan UMKM lokal, serta memberikan pengalaman berharga kepada mahasiswa yang terlibat. Melalui pendampingan yang diberikan kepada Kedai Kopi Juita dan Bapak Constantinus Carol Bathara Randa, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat membantu mengatasi kendala yang ada dan mendorong pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan, sehingga memberikan dampak positif bagi perkembangan UMKM di Surabaya.

**Metode Pengabdian.** Metode Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan melalui empat tahapan utama untuk memberikan pendampingan dan pelatihan yang efektif kepada Kedai Kopi Juita dan pemiliknya, Bapak Constantinus Carol Bathara Randa:

1. Tahap Persiapan: Tim dosen dari Program Studi Manajemen melakukan observasi dan studi pendahuluan di Juita Coffee untuk memahami situasi usaha. Tim juga menyiapkan materi pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan Juita Coffee, termasuk proposal pengembangan bisnis dan materi pelatihan negosiasi/pitching.
2. Tahap Pendampingan dan Pelatihan: Tim dosen memberikan pendampingan dalam penyusunan Proposal Pengembangan Bisnis secara kolaboratif. Selain itu, dilakukan pelatihan kemampuan negosiasi/pitching, mencakup teknik komunikasi, presentasi bisnis, dan strategi negosiasi yang efektif.
3. Tahap Praktik: Entrepreneur muda di Juita Coffee mempraktikkan penyusunan Proposal Pengembangan Bisnis dan melakukan presentasi bisnis serta negosiasi/pitching berdasarkan panduan yang diberikan. Tim dosen memberikan umpan balik dan evaluasi konstruktif.
4. Tahap Evaluasi Pendampingan dan Pelatihan: Evaluasi dilakukan untuk mengukur tingkat kemajuan dan kemampuan yang dicapai. Hasil evaluasi digunakan untuk menilai efektivitas kegiatan dan memberikan rekomendasi perbaikan.
5. Metode yang terstruktur ini diharapkan dapat memberikan manfaat maksimal bagi Juita Coffee. Para dosen yang terlibat memiliki keahlian di bidang manajemen dan negosiasi, sehingga mampu memberikan pendampingan dan pelatihan dengan standar keprofesionalan tinggi. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat membantu mengatasi keterbatasan modal dan keterampilan manajerial, serta meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha kedai kopi di Surabaya.



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan

**Indikator Keberhasilan.** Dalam kegiatan Pendampingan ini, terdapat dua target capaian yang ingin dicapai melalui pendampingan dan pelatihan yang akan diberikan kepada para entrepreneur muda dari Juita Coffee di kota Surabaya.

1. Target Capaian Pertama: Melalui pendampingan ini, diharapkan para entrepreneur muda dari Kedai Kopi Juita dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif dan terarah. Mereka diharapkan dapat memahami dengan lebih baik proses perencanaan yang mencakup identifikasi peluang bisnis, strategi pemasaran, analisis keuangan, serta strategi operasional yang efektif. Peningkatan sebesar 30% dalam kemampuan ini akan diukur berdasarkan peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam merancang rencana bisnis yang berbasis data dan analisis.
2. Target Capaian Kedua: Melalui pelatihan yang disediakan, diharapkan para entrepreneur muda dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam berkomunikasi secara efektif, menyampaikan presentasi bisnis yang menarik, serta menguasai strategi negosiasi yang berhasil. Peningkatan sebesar 30% dalam kemampuan ini akan diukur berdasarkan peningkatan keterampilan mereka dalam menjelaskan visi dan potensi bisnis Juita Coffee secara persuasif kepada calon investor atau pihak perbankan.

**Metode Evaluasi.** Metode evaluasi yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mencakup dua pendekatan utama untuk mengevaluasi keberhasilan program sesuai dengan indikator yang telah ditetapkan. Pertama, evaluasi akan dilakukan secara kualitatif melalui wawancara mendalam dengan Bapak Constantinus Carol sebagai peserta kegiatan pengabdian. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang perubahan yang dialami oleh para peserta, termasuk pengalaman pribadi dalam mengimplementasikan rekomendasi, perubahan strategi bisnis, serta pandangan mereka terhadap nilai pendampingan yang mereka terima. Selanjutnya, evaluasi akan dilakukan dengan mengevaluasi hasil-hasil konkret yang dihasilkan, seperti proposal bisnis yang disusun dan presentasi pitching yang dilakukan oleh pemilik Kedai Kopi Juita. Evaluasi akan fokus pada kualitas proposal bisnis, implementasi rekomendasi yang disampaikan, serta kemampuan peserta dalam menyampaikan visi dan potensi bisnis mereka secara persuasif kepada calon investor atau pihak perbankan. Selain itu, metode observasi partisipatif akan digunakan dengan tim evaluasi secara langsung mengamati kegiatan pendampingan, pertemuan, dan presentasi yang dilakukan. Observasi ini akan membantu menilai tingkat keterlibatan peserta, kemajuan dalam penyusunan proposal bisnis, serta kemahiran dalam pitching dan negosiasi. Terakhir, evaluasi akan didukung dengan analisis data kuantitatif dari survei pra dan pasca kegiatan, serta analisis dokumen terkait. Analisis ini akan digunakan untuk mengukur perubahan dalam pengetahuan, sikap, dan keterampilan owner sebelum dan setelah kegiatan, dengan menggunakan uji statistik atau deskriptif yang sesuai. Dengan menggabungkan metode-metode ini, evaluasi akan memberikan pemahaman yang komprehensif tentang dampak kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, serta memberikan landasan untuk perbaikan program di masa mendatang, yang diharapkan dapat memberikan kontribusi yang lebih besar kepada UMKM dan pihak yang terlibat.

### **Hasil dan Pembahasan**

Bagian ini akan membahas hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Kedai Kopi Juita. Proses pendampingan ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan kemampuan negosiasi pemilik usaha, Bapak Constantinus Carol Bathara Randa. Kegiatan Pendampingan ini dilaksanakan di Kedai Kopi Juita, yang beralamat di Jl. Dukuh Kupang XXIV No.9, Dukuh Kupang, Kec. Dukuhpakis, Surabaya, Jawa Timur 60189.

Pembahasan ini akan diuraikan berdasarkan empat tahapan utama yang telah disebutkan dalam metode pelaksanaan, yaitu tahap persiapan, pendampingan dan pelatihan, praktik, serta evaluasi pendampingan dan pelatihan. Setiap tahap akan dijelaskan secara mendetail untuk memberikan gambaran lengkap mengenai pelaksanaan dan hasil yang dicapai. Pendekatan yang sistematis dan terstruktur dalam kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap aspek dari pendampingan dapat diimplementasikan secara efektif dan memberikan hasil yang maksimal.

### **A. Kegiatan Persiapan**

Tahap persiapan merupakan langkah awal yang sangat penting dalam kegiatan pendampingan ini. Kegiatan ini dimulai dengan mengadakan observasi dan studi pendahuluan di Kedai Kopi Juita. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung operasional dan proses bisnis kedai kopi ini. Kami juga mengidentifikasi potensi dan kendala yang dihadapi oleh Bapak Constantinus Carol Bathara Randa sebagai pemilik Kedai Kopi Juita. Tahap ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang sejarah dan visi usaha, yang meliputi:

1. Pada pertemuan pertama yang dilaksanakan pada Sabtu, 16 September 2023, tim pendampingan berdiskusi mendalam dengan Bapak Constantinus. Diskusi ini mengungkap sejarah pendirian Kedai Kopi Juita, visi dan misi usaha, serta nilai-nilai inti yang dipegang oleh Bapak Constantinus. Pemahaman ini sangat penting untuk membangun dasar yang kokoh dalam merumuskan rencana pengembangan bisnis yang sejalan dengan visi dan misi kedai kopi.
2. Setelah itu kami melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh Kedai Kopi Juita. Hasil analisis ini membantu dalam merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha.
3. Berikutnya kami melakukan persiapan materi pendampingan. Tim dosen dari Program Studi Manajemen menyiapkan materi dan bahan pendampingan yang akan digunakan selama tahap pendampingan dan pelatihan. Materi ini disusun khusus untuk memenuhi kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh Kedai Kopi Juita, termasuk penyusunan proposal pengembangan bisnis yang komprehensif dan materi pelatihan negosiasi yang efektif.



Gambar 2. Kegiatan diskusi dan pendampingan

### **B. Kegiatan Pendampingan dan Pelatihan**

Tahap pendampingan dan pelatihan merupakan inti dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Pada tahap ini, kami fokus pada peningkatan kapasitas

manajerial dan keterampilan negosiasi Bapak Constantinus melalui beberapa kegiatan sebagai berikut:

1. Sub kegiatan pertama adalah penyusunan proposal pengembangan bisnis. Pada pertemuan kedua yang dilaksanakan pada Sabtu, 21 Oktober 2023, tim dosen membantu Bapak Constantinus dalam menyusun proposal pengembangan bisnis yang komprehensif. Proposal ini mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, dan diversifikasi menu. Penyusunan proposal ini dilakukan secara kolaboratif, dengan masukan dan bimbingan dari tim dosen untuk memastikan proposal yang disusun dapat menarik minat investor.
2. Sub kegiatan berikutnya adalah pelatihan teknik negosiasi. Pelatihan ini mencakup teknik komunikasi yang efektif, presentasi bisnis yang menarik, dan strategi negosiasi yang berhasil. Bapak Constantinus diajarkan cara menyusun presentasi yang menarik dan bagaimana menghadapi calon investor dengan percaya diri. Pelatihan ini sangat penting untuk mempersiapkan Bapak Constantinus dalam proses negosiasi modal usaha dengan pihak investor atau perbankan.
3. Sub kegiatan terakhir pada tahap ini adalah simulasi negosiasi. Dalam pelatihan ini, dilakukan simulasi negosiasi untuk memberikan pengalaman praktis kepada Bapak Constantinus. Simulasi ini melibatkan skenario negosiasi yang realistis, dimana Bapak Constantinus berperan sebagai pengusaha yang bernegosiasi dengan investor. Tim dosen memberikan umpan balik dan evaluasi untuk meningkatkan keterampilan negosiasi Bapak Constantinus.



Gambar 3. Bapak Constantinus dengan tim dosen pendamping

### C. Kegiatan Praktik

Tahap praktik merupakan implementasi dari pendampingan dan pelatihan yang telah diberikan. Pada pertemuan ketiga yang dilaksanakan pada Sabtu, 11 November 2023, Bapak Constantinus diminta untuk mempraktikkan apa yang telah dipelajari selama tahap pendampingan dan pelatihan sebelumnya. Kegiatan pada tahap ini meliputi:

1. Penyusunan Proposal Pengembangan Bisnis Secara Mandiri. Bapak Constantinus menyusun proposal pengembangan bisnis secara mandiri berdasarkan panduan dan bimbingan dari tim dosen. Proposal ini kemudian dievaluasi oleh tim dosen untuk memberikan umpan balik dan saran perbaikan.
2. Praktik Presentasi Bisnis dan Negosiasi. Bapak Constantinus melakukan praktik presentasi bisnis dan negosiasi menggunakan materi yang telah dipelajari. Tim dosen memberikan umpan balik dan evaluasi yang konstruktif untuk membantu Bapak Constantinus meningkatkan keterampilannya.

#### **D. Kegiatan Evaluasi dan Pendampingan Pelatihan**

Tahap evaluasi merupakan tahap terakhir dalam kegiatan pendampingan ini. Evaluasi dilakukan untuk menilai dampak dari pendampingan dan pelatihan yang telah diberikan, serta untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki. Kegiatan evaluasi meliputi:

1. Dilakukan survei sebelum dan setelah kegiatan untuk mengukur perubahan pengetahuan, sikap, dan keterampilan Bapak Constantinus. Survei ini mencakup penilaian terhadap pemahaman awal tentang manajemen bisnis, pengetahuan tentang penyusunan proposal bisnis, dan keterampilan negosiasi yang diperoleh selama kegiatan.
2. Tim dosen memeriksa proposal bisnis yang disusun oleh Bapak Constantinus dan mendokumentasikan proses pelatihan. Evaluasi ini fokus pada kualitas proposal bisnis, tingkat implementasi rekomendasi, dan partisipasi aktif dalam pelatihan.
3. Dilakukan wawancara mendalam dengan Bapak Constantinus untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang perubahan yang dialami dan dampaknya, termasuk pengalaman pribadi dalam mengimplementasikan rekomendasi, perubahan strategi bisnis, dan pandangan terhadap nilai pendampingan.
4. Tim Dosen merefleksikan jalannya kegiatan pendampingan, pertemuan, dan presentasi. Refleksi ini membantu menilai tingkat keterlibatan Bapak Constantinus, kemajuan dalam penyusunan proposal bisnis, dan penguasaan keterampilan negosiasi.

#### **E. Kendala, Tantangan dan Strategi Penanganan**

##### *E.1. Kendala*

Dalam pelaksanaan pendampingan di Kedai Kopi Juita, beberapa kendala muncul yang memerlukan penanganan dan solusi strategis. Pertama, terdapat kendala terkait dengan keterbatasan sumber daya, terutama waktu yang terbatas dari Bapak Constantinus sebagai pemilik dan pengelola utama kedai. Hal ini memerlukan penjadwalan pertemuan yang cermat dan pemanfaatan waktu yang efisien.

Kendala kedua adalah perubahan dinamis dalam kondisi pasar dan persaingan di industri kedai kopi. Kondisi ini membuat perlu adanya penyesuaian cepat terhadap strategi pemasaran dan penawaran produk untuk tetap bersaing. Ini menuntut fleksibilitas dalam perencanaan bisnis dan kecepatan adaptasi terhadap perubahan pasar.

##### *E.2. Tantangan*

Salah satu tantangan utama yang dihadapi selama pendampingan adalah mencapai keseimbangan yang tepat antara pertumbuhan bisnis yang cepat dan pemeliharaan kualitas produk dan layanan. Kedai Kopi Juita memiliki pangsa pasar yang tumbuh pesat, tetapi tantangan kritis adalah memastikan bahwa kualitas dan pengalaman pelanggan tetap terjaga seiring dengan peningkatan volume penjualan.

Tantangan kedua berkaitan dengan pendanaan untuk pertumbuhan bisnis. Meskipun pendampingan telah mempersiapkan Bapak Constantinus untuk berhadapan dengan investor, tantangan tetap ada dalam menarik perhatian dan dukungan finansial yang diperlukan. Pemahaman mendalam tentang pasar keuangan dan strategi negosiasi menjadi penting untuk mengatasi tantangan ini.

##### *E.3. Strategi Penanganan*

Untuk mengatasi kendala keterbatasan waktu, kami menyusun jadwal pertemuan yang fleksibel, memaksimalkan hasil dari setiap sesi dan menyediakan dokumentasi yang mendukung agar Bapak Constantinus dapat memanfaatkannya pada saat yang paling efektif. Untuk mengatasi dinamika pasar yang cepat, kami mengusulkan pendekatan yang responsif, termasuk evaluasi rutin dan penyesuaian strategi pemasaran.

Strategi penanganan tantangan pertumbuhan bisnis adalah dengan memprioritaskan pengembangan proses internal yang efisien dan pengelolaan inventaris. Kami merencanakan sesi pendampingan tambahan untuk membahas strategi pemeliharaan kualitas sejalan dengan pertumbuhan, dan kami memberikan panduan untuk menyusun sistem operasional yang skalabel. Dalam menghadapi tantangan pendanaan, kami bekerja sama dengan Bapak Constantinus untuk menyempurnakan pitch dan presentasi bisnisnya. Kami menyusun skenario negosiasi dan menyediakan panduan untuk menangani perbincangan finansial dengan investor potensial. Selain itu, kami menyarankan pemantauan rutin terhadap kesempatan pendanaan dan jaringan dengan berbagai pihak yang dapat memberikan dukungan finansial.

## **F. Manfaat Pendampingan**

Pendampingan yang dilakukan di Kedai Kopi Juita memberikan sejumlah manfaat signifikan, mencakup peningkatan dalam berbagai aspek operasional dan pengembangan strategi bisnis. Beberapa manfaat yang diperoleh dari kegiatan pendampingan dan pelatihan ini diantaranya:

1. Peningkatan Strategi Pengembangan Bisnis. Salah satu manfaat utama dari pendampingan ini adalah pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi pengembangan bisnis. Dengan merinci rencana pengembangan bisnis, termasuk perencanaan pemasaran yang lebih terfokus dan pengembangan menu yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar, Kedai Kopi Juita sekarang memiliki kerangka kerja yang lebih solid untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.
2. Penguasaan Keterampilan Manajerial. Pendampingan di bidang manajemen memberikan manfaat nyata dalam meningkatkan keterampilan manajerial Bapak Constantinus. Khususnya, pelatihan mengenai penyusunan proposal pengembangan bisnis dan teknik negosiasi dengan investor telah memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang aspek-aspek kritis dalam mengelola dan mengembangkan usaha.
3. Peningkatan Kapasitas Negosiasi. Dengan fokus pada pendampingan teknik negosiasi, Bapak Constantinus kini memiliki keterampilan yang diperlukan untuk berkomunikasi secara efektif dengan calon investor. Hal ini mencakup penyusunan presentasi yang persuasif dan kemampuan untuk merespons pertanyaan kritis. Kemampuan ini menjadi aset berharga dalam mencari pendanaan untuk pengembangan bisnis.
4. Pendampingan telah memberikan sentuhan profesionalisme tambahan pada operasional Kedai Kopi Juita. Ini tercermin dalam penyusunan proposal bisnis yang lebih terstruktur, kemampuan bernegosiasi yang lebih matang, dan peningkatan dalam presentasi publik. Semua ini berkontribusi pada citra yang lebih profesional di mata calon investor dan pelanggan.
5. Terakhir, Bapak Constantinus melaporkan peningkatan signifikan dalam kepercayaan diri seiring berjalannya waktu. Ini adalah hasil langsung dari penguasaan keterampilan baru, pemahaman yang lebih mendalam tentang bisnisnya, dan dukungan positif dari tim pendamping.

## **G. Keberhasilan Kegiatan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil mencapai berbagai pencapaian yang signifikan bagi pemilik Kedai Kopi Juita di Kota Surabaya. Melalui pendampingan intensif, pemilik kafe berhasil meningkatkan kemampuan mereka dalam menyusun rencana dan proposal pengembangan bisnis. Dia kini mampu merancang rencana bisnis yang lebih komprehensif, dengan kemampuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis, merumuskan strategi pemasaran yang efektif,



Gambar 4. Pembaharuan branding gelas sebagai salah satu upaya pengembangan bisnis



Gambar 6. Rencana Ekspansi Bisnis ke Penjualan Biji Kopi Blend

melakukan analisis keuangan yang lebih mendalam, serta mengembangkan strategi operasional yang tepat. Peningkatan kemampuan ini mencapai target yang telah ditetapkan sebesar 30%, yang tercermin dalam peningkatan kualitas proposal bisnis yang dihasilkan dan pendekatan yang lebih terarah dalam mengelola usaha.

Selain itu, pemilik kafe juga berhasil meningkatkan keterampilan dalam negosiasi dan pitching bisnis. Dia dilatih untuk mengkomunikasikan visi dan potensi bisnis Kedai Kopi Juita secara persuasif kepada calon investor atau pihak perbankan. Hasilnya, dia mampu menyusun presentasi bisnis yang lebih menarik dan efektif, meningkatkan peluangnya dalam mendapatkan dukungan finansial yang diperlukan untuk mengembangkan usahanya ke skala yang lebih besar. Peningkatan kemampuan ini juga mencapai target 30%, yang dilihat dari hasil penilaian tim pengabdian terhadap proposal bisnis yang disusun dan dari praktik pitching yang semakin terampil dilakukan oleh pemilik kafe.

Implementasi rekomendasi dari pendampingan ini juga berjalan dengan baik. Pemilik kafe aktif menerapkan strategi bisnis baru dan rekomendasi operasional yang diperoleh selama program. Dukungan dari tim evaluasi dan partisipasinya dalam proses evaluasi dan umpan balik menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap nilai tambah dari keterampilan baru yang diperolehnya. Secara keseluruhan, keberhasilan kegiatan ini tidak hanya tercermin dalam peningkatan kemampuan dan keterampilan pemilik Kedai Kopi Juita, tetapi juga dalam kontribusi positif terhadap pertumbuhan UMKM di Kota Surabaya, memperkuat posisinya dalam mendapatkan dukungan yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis kopi mereka dengan lebih baik.

## Kesimpulan

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dapat disimpulkan bahwa pendampingan terhadap pemilik Kedai Kopi Juita di Surabaya telah memberikan dampak positif yang signifikan. Program ini berhasil meningkatkan kemampuan mereka dalam manajemen bisnis serta keterampilan negosiasi, yang menjadi kunci dalam mengembangkan usaha mereka. Evaluasi yang dilakukan menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan peserta, terutama dalam penyusunan proposal bisnis dan kemampuan pitching kepada investor.

Keberhasilan ini tidak hanya mencerminkan hasil kerja keras dari kolaborasi antara praktisi bisnis, akademisi, dan mahasiswa, tetapi juga menciptakan ikatan yang berharga di antara mereka. Partisipasi mahasiswa dalam kegiatan ini memberikan mereka pengalaman praktis yang berharga, sementara akademisi dapat terus mengembangkan pengetahuan mereka melalui aplikasi langsung di lapangan.

Secara keseluruhan, keberhasilan ini menunjukkan bahwa kolaborasi yang erat antara sektor bisnis, pendidikan, dan masyarakat dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi komunitas pengusaha kopi di Surabaya. Ini juga menggambarkan komitmen kami untuk terus memperkuat kemitraan ini dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif di tingkat lokal.

## Ucapan Terima Kasih

Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah turut serta menjadikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sukses. Terima kasih kepada Bapak Constantinus Carol Bathara Randa, pemilik Kedai Kopi Juita, yang telah memberikan kesempatan dan kerjasama yang baik dalam proses pendampingan ini. Keberhasilan Kedai Kopi Juita tidak hanya berasal dari semangat dan dedikasi Bapak, tetapi juga dari kerelaan beliau untuk membuka pintu bagi pembelajaran dan pertumbuhan. Tidak lupa, terima kasih kepada mahasiswa dan akademisi yang turut serta dalam memberikan kontribusi berharga. Keterlibatan Anda tidak hanya memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa, tetapi juga membawa perspektif ilmiah yang berharga dalam proses pendampingan. Ucapan terima kasih kami juga kami tujukan kepada seluruh tim pendamping dan evaluator yang dengan penuh dedikasi memberikan bimbingan dan pemahaman mendalam selama kegiatan ini berlangsung. Keberhasilan ini adalah hasil kerja tim yang solid dan penuh semangat. Penulis juga menghaturkan terima kasih kepada institusi pendukung, baik dalam hal dukungan finansial maupun logistik. Tanpa dukungan ini, kegiatan ini tidak akan mencapai tingkat keberhasilan yang sama.

Semua pencapaian dan pelajaran berharga dari kegiatan ini bukan hanya milik penulis, tetapi juga milik seluruh komunitas yang terlibat. Dengan kerjasama yang baik, penulis yakin jejak kebaikan ini akan terus berlanjut dan memberikan dampak positif di masa yang akan datang. Terima kasih atas kepercayaan, kerjasama, dan semangat kolaboratif yang telah menjadi pendorong keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

## Referensi

- Abbas, J., Zhang, Q., Hussain, I., Akram, S., Afaq, A., & Shad, M. A. (2020). Sustainable innovation in small medium enterprises: The impact of knowledge management on organizational innovation through a mediation analysis by using SEM approach. *Sustainability (Switzerland)*, 12(6), 1-19.  
<https://doi.org/10.3390/su12062407>
- Apriani, D., Robiani, B., Asngari, I., Marissa, & Gustriani. (2024). Pemberdayaan Sumber Daya Manusia Melalui Pelatihan Usaha dan Keterampilan Berbasis

- Kearifan Lokal. *Jurnal Panrita Abdi*, 8(1), 76–85.  
<https://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi/article/view/22349>
- Barlian, B., Rosalin, L. D., Karmila, M., & ... (2024). Pelatihan Dan Pendampingan Manajerial Umkm Dalam Upaya Resiliensi Sektor UMKM Kelom Geulis Pasca Covid-19. *Jurnal Panrita Abdi*, 8(1), 173-180.  
<https://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi/article/view/23655>
- Cohen, A. (2006). The relationship between multiple commitments and organizational citizenship behavior in Arab and Jewish culture. *Journal of Vocational Behavior*, 69(1), 105–118.  
<https://doi.org/10.1016/j.jvb.2005.12.004>
- Davis, C., & Zhao, L. (2019). How do business startup modes affect economic growth? *Canadian Journal of Economics*, 52(4), 1755–1781.  
<https://doi.org/10.1111/caje.12417>
- Ehsan, Z.A. (2021). Defining a Startup - A Critical Analysis. *SSRN Electronic Journal*, April.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3823361>
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business Strategies and Competitive Advantage: The Role of Performance and Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(3), 1–16.  
<https://doi.org/10.3390/joitmc8030163>
- Faruq, M. O., Gani, M.O., & Karim, D. N. (2022). The Effect of Entrepreneurial Orientation on Firm Performance and Entrepreneurial Intention: Moderating Role of Prior-Training. *Journal of Management Research*, 5, 101-122.  
[https://www.researchgate.net/publication/370528407\\_The\\_Effect\\_of\\_Entrepreneurial\\_Orientation\\_on\\_Firm\\_Performance\\_and\\_Entrepreneurial\\_Intention\\_Moderating\\_Role\\_of\\_Prior-Training](https://www.researchgate.net/publication/370528407_The_Effect_of_Entrepreneurial_Orientation_on_Firm_Performance_and_Entrepreneurial_Intention_Moderating_Role_of_Prior-Training)
- Freel, M. S. (2005). Perceived environmental uncertainty and innovation in small firms. *Small Business Economics*, 25(1), 49–64.  
<https://doi.org/10.1007/s11187-005-4257-9>
- Oliveira, M. de M., Cahen, F. R., & Borini, F. M. B. (2019). Startups and Innovation Ecosystems in Emerging Markets. In *Startups and Innovation Ecosystems in Emerging Markets*.  
<https://www.revistas.usp.br/rai/article/view/195935/180730>
- Real, J. C., Roldán, J. L., & Leal, A. (2014). From entrepreneurial orientation and learning orientation to business performance: Analysing the mediating role of organizational learning and the moderating effects of organizational size. *British Journal of Management*, 25(2), 186–208.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2012.00848.x>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2002). Capital market theory: An overview. *Corporate finance*. 1–971.  
[https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/a4T9b5\\_corporate%20finance%2010%20ed.pdf](https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/a4T9b5_corporate%20finance%2010%20ed.pdf)
- Smith, P. A. c., & Smith, P. A. c. (2012). The importance of organizational learning for organizational sustainability. *The Learning Organization*, 19(1), 4–10.  
<https://doi.org/10.1108/09696471211199285>
- Widjajani, & Nurjaman, R. (2020). The Framework of Strategic Agility in Small and Medium Enterprise. *Journal of Physics: Conference Series*, 1477(5).  
<https://doi.org/10.1088/1742-6596/1477/5/052034>

Penulis:

**Robertus Adi Nugroho**, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika, Surabaya. E-mail: [robertusadi@ukdc.ac.id](mailto:robertusadi@ukdc.ac.id)

**Vincentia Ratna Inggawati**, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika, Surabaya. E-mail: [vincentia.ratna@ukdc.ac.id](mailto:vincentia.ratna@ukdc.ac.id)

*Jurnal Panrita Abdi*, Oktober 2024, Volume 8, Issue 4.  
<http://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi>

**Thyophoida Wanty Surianny Pandjaitan**, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika, Surabaya. E-mail: [thyophoida.panjaitan@ukdc.ac.id](mailto:thyophoida.panjaitan@ukdc.ac.id)  
**Jessica Angelia Rosyadi**, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika, Surabaya. E-mail: [jessica.rosyadi@student.ukdc.ac.id](mailto:jessica.rosyadi@student.ukdc.ac.id)

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Nugroho, R.A., Inggawati, V.R., Panjaitan, T.W.S., & Rosyadi, J.A. (2024). Pendampingan Scaling up dan Pengembangan Usaha UMKM Kedai Kopi Juita di Surabaya. *Jurnal Panrita Abdi*, 8(4), 843-855.