

EVALUASI UMKM ANEKA JUICE 88 SWK BRATANG BINANGUN

Ghefira Nisa Azzahra¹, Soraya Azzahra², Shalsa Nabila³, Jovvy

Sascilaputri⁴, Ahmad Rafif⁵, Hilmi Imadulhaq⁶

^{1,2,3,4,5,6} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga Surabaya, Indonesia

e-mail : vivikomalaa@gmail.com

ABSTRACT

This report reviews the potential and challenges of developing Aneka Juice 88 as a culinary tourism center in Surabaya. Starting from small and medium enterprises (MSMEs) which operate in the field of selling fresh and creative juices, Aneka Juice 88 has the opportunity to develop into an attractive culinary destination that is popular with the public. Field observations were carried out at the Aneka Juice 88 location to directly observe the existing conditions and situations. This observation helps in understanding the factors that can influence the attractiveness and potential of Aneka Juice 88 as a culinary tourism center. Data collected from various research methods is analyzed systematically to produce valid findings and conclusions. Data analysis can be carried out using various qualitative techniques.

Keywords: Aneka Juice 88, Culinary, Observation, Research, UMKM

ABSTRAK

Laporan ini mengulas potensi dan tantangan pengembangan Aneka Juice 88 sebagai sentra wisata kuliner di Surabaya. Berawal dari usaha kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang penjualan jus segar dan kreatif, Aneka Juice 88 memiliki peluang untuk berkembang menjadi destinasi kuliner yang menarik dan diminati oleh masyarakat. Observasi lapangan dilakukan di lokasi Aneka Juice 88 untuk mengamati langsung kondisi dan situasi yang ada. Observasi ini membantu dalam memahami faktor-faktor yang dapat memengaruhi daya tarik dan potensi Aneka Juice 88 sebagai sentra wisata kuliner. Data yang dikumpulkan dari berbagai metode penelitian dianalisis secara sistematis untuk menghasilkan temuan dan kesimpulan yang valid. Analisis data dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai teknik kualitatif.

Kata kunci : Aneka Juice 88, Kuliner, Observasi, Penelitian, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro di Indonesia merupakan bagian penting dari perekonomian nasional. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berkontribusi sebesar 61,07% terhadap PDB nasional dan menyerap 97,22% dari total tenaga kerja. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, usaha mikro didefinisikan sebagai usaha yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah). Aneka Juice 88 merupakan UMKM dari Sentra Wisata Kuliner Bratang Binangun Surabaya yang dibangun oleh Pemerintah Kota Surabaya. SWK ini berdiri sejak tahun 2016 tepatnya di Jl. Raya Manyar No.80A, Baratajaya, Kec. Gubeng, Surabaya, Jawa Timur. Nama pemilik dari UMKM tersebut adalah Bapak Wahyu dengan jumlah karyawan sebanyak 4 orang.

Garis Kemiskinan Nasional (GKN) adalah batas minimum pendapatan per kapita per bulan yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dasar, seperti makanan, pakaian, tempat tinggal, pendidikan, dan kesehatan. Keluarga yang memiliki pendapatan per kapita per bulan di bawah GKN dikategorikan sebagai keluarga miskin. Besaran GKN berbeda-beda di setiap daerah di Indonesia. Hal ini karena biaya hidup di setiap daerah berbeda-beda. Pada tahun 2024, GKN rata-rata nasional adalah Rp 493.936 per kapita per bulan.

Dalam lingkup yang luas, UMKM di bidang Food and Beverage (FnB) memiliki peluang yang sangat relevan untuk jangka panjang. Bisnis FnB memiliki target pasar yang luas dan terus berkembang

seiring waktu. Hal ini disebabkan oleh kebutuhan masyarakat akan kemudahan dalam mendapatkan makanan dan minuman. Tidak heran jika bisnis ini banyak dikembangkan, baik sebagai usaha tetap maupun usaha sampingan. Berdasarkan survei, Indonesia memiliki potensi besar sebagai pasar utama bisnis FnB, dengan pertumbuhan yang signifikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021-2022, usaha FnB di Indonesia diperkirakan telah meningkat sebesar 50%. Peningkatan ini didorong oleh penetrasi dan perluasan bisnis yang dilakukan oleh sejumlah pelaku industri saat ini, termasuk melalui pemanfaatan teknologi modern seperti Gojek. Teknologi ini memungkinkan bisnis FnB, terutama UMKM, untuk menjangkau lebih banyak konsumen dengan mudah. Meski terlihat sederhana, usaha FnB menawarkan keuntungan yang menjanjikan. Keuntungan dapat mencapai sekitar 30% dari harga jual produk. Oleh karena itu, peluang usaha ini sangat menggiurkan. Banyak masyarakat membutuhkan layanan FnB yang praktis dan cepat, tidak hanya untuk keperluan rumah tangga, tetapi juga untuk karyawan yang sibuk, mahasiswa, dan individu dengan rutinitas padat. Dengan demikian, usaha FnB sangat relevan di era sekarang, terutama dengan dukungan teknologi modern.

UMKM Aneka Juice 88 ini memiliki peluang usaha yang cukup baik. Apabila dilihat dari segi lokasi, UMKM ini berada di Jl. Raya Manyar No.80A, Baratajaya, Kec. Gubeng, Surabaya, Jawa Timur yang mana di sekitar lokasi tersebut dekat dengan fasilitas umum seperti sekolah, rumah sakit, dan kost mahasiswa. Tenant ini menjual aneka jus buah yang memiliki kisaran harga mulai dari Rp. 8.000 - 15.000. Tersedia juga makanan berat seperti nasi bebek madura, ayam goreng, ayam geprek, dan tahu campur dengan harga Rp 13.000 - 16.000. Omset tenant tersebut dapat mencapai 2 juta rupiah dalam satu minggu. Terlepas dari peluang usaha yang cukup baik, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Aneka Juice 88 yang mencakup permasalahan pemasaran, sumber daya manusia, operasional, dan juga keuangan. Permasalahan terkait dengan pemasaran yaitu kurangnya strategi promosi yang diterapkan masih secara tradisional atau dari mulut ke mulut. Lalu untuk permasalahan terkait dengan sumber daya manusia adalah tidak memiliki standar karyawan karena seluruh karyawan diambil dari anggota keluarganya. Dari sisi operasional permasalahan yang dihadapi adalah terdapat pohon di area dapur yang dapat mengganggu aktivitas penjualan. UMKM ini juga belum memiliki standarisasi Operasional. Sedangkan permasalahan keuangan yang dihadapi yaitu pada saat penjualan tidak menyediakan qris, hanya bisa melakukan transaksi dengan menggunakan tunai atau transfer jika melebihi Rp. 50.000.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, kelompok 10 bermaksud untuk mengulas model bisnis saat ini dan mengusulkan model bisnis yang baru terutama dari sisi pemasaran. Dengan harapan usulan ini dapat menjadi evaluasi pada pelaksanaan usaha UMKM Aneka Juice 88 dari SWK Bratang Binangun

METODE

Kami memulai survei dan turun di lapangan pada tanggal 22 April 2024, survei yang kami terakhir kali lakukan pada tanggal 12 Mei 2023 yang mana setelah kami mengajukan solusi kepada pegawainya terkait dengan permasalahan Aneka Juice 88, kami mencoba untuk mengajukannya kepada pengelola/bendahara yang ada untuk rencana implementasi pemasaran yang kami ajukan disini kami sudah memberikan solusi seperti membuat akun instagram, mengaktifkan aplikasi qris sebagai metode pembayaran yang lebih efisien, dan membuat poster supaya lebih menarik perhatian pelanggan. Tidak lupa sebelum pengajuan solusi, kami mengklarifikasi masalah yang dialami untuk menghindari terjadi miskomunikasi. Secara keseluruhan selama survei, untuk penggalan informasi pada narasumber kami menggunakan metode wawancara secara langsung dengan *probing questions* metode corong (*Funnel Method*) dan secara daring melalui aplikasi *private chat whatsapp* apabila terkendala.

Menurut Barron (2023), Teknik corong pada *probing questions* mengacu pada mengajukan pertanyaan yang tepat untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang suatu situasi. Metode tersebut kami terapkan sebagai teknik yang digunakan dalam melakukan wawancara, khususnya ketika mengajukan pertanyaan menyelidik/penggalan informasi. Metode ini melibatkan mengajukan serangkaian pertanyaan yang dimulai dengan pertanyaan yang luas dan terbuka dan secara bertahap menyempit ke pertanyaan yang lebih spesifik dan terfokus. Tujuan dari metode corong

adalah mendorong narasumber untuk memberikan tanggapan yang komprehensif dan mendetail sekaligus memandu percakapan topik bahasan tertentu yang kami inginkan. Untuk penerapan teknik corong ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Mulailah dengan pertanyaan *general*: Pada tahap ini, kami memulainya dengan pertanyaan yang bertujuan untuk pendekatan pertama kali dan menunjukkan keramahan agar wawancara kedepannya bersuasana santai. Hal tersebut dapat dilakukan dengan pemberian pertanyaan dan diikuti dengan pengenalan seperti:
2. "Pagi bu/pak, bagaimana kabarnya bu/pak", "sebelumnya nama saya XX dari Unair, datang untuk keperluan XXX.
3. Mulailah wawancara dengan pertanyaan terbuka yang luas yang memungkinkan narasumber kami untuk memberikan gambaran umum atau konteks. Pertanyaan-pertanyaan ini biasanya terkait dengan latar belakang, pengalaman, atau pendekatan keseluruhan narasumber terhadap pekerjaan mereka.
Contoh: "Ini jualan apa bu?", "Rame terus ya bu jualan nya?"
4. Pindah ke pertanyaan yang lebih spesifik: Saat percakapan berlanjut, secara bertahap beralihlah ke pertanyaan yang lebih spesifik. Pertanyaan-pertanyaan ini bertujuan untuk mengeksplorasi permasalahan dan kendala yang dialami oleh narasumber padat karya. **Contoh:** "Selama ibu bekerja, ada permasalahan apa aja bu?"
5. Ajukan pertanyaan tindak lanjut dan menyelidik: Setelah narasumber memberikan tanggapan, tindak lanjuti dengan pertanyaan menyelidik tambahan untuk menggali lebih dalam pengalaman dan solusi yang mungkin pernah mereka coba untuk implementasi. Pertanyaan-pertanyaan ini berusaha untuk memperoleh rincian spesifik, tindakan yang diambil, dan hasil yang dicapai oleh narasumber sebelumnya
Contoh: "Sebelumnya apa ada solusi yang pernah ibu/bapak ajukan terkait dengan permasalahan ini ?", "Apakah ada bantuan dari pemerintah dari permasalahan yang dialami ?", "Apakah ada pengaruh terhadap penyelesaian masalah yang dialami ?".
6. Cari klarifikasi dan detail: Jika perlu, minta klarifikasi atau minta detail tambahan untuk memastikan pemahaman yang jelas tentang jawaban kandidat. Langkah ini membantu mengungkapkan informasi spesifik yang mungkin awalnya tidak diberikan.
Contoh: "Jadi memang bapak sudah mengajukan solusi ini namun hasilnya malah seperti ini ya pak ?", "Detail mengenai pengerjaan perbaikan pada bagian tersebut apakah sesuai dengan ekspektasi yang bapak harapkan ?".

Dengan memanfaatkan metode corong, kami dapat memandu percakapan secara terstruktur sambil mendorong narasumber untuk berbagi informasi yang relevan dan terperinci. Teknik ini membantu kami dalam identifikasi, evaluasi, dan pemecahan masalah dengan pemberian solusi secara lebih efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aneka Juice 88 adalah warung jus lokal di Surabaya yang menawarkan berbagai jus buah segar dan minuman lainnya dengan bahan-bahan berkualitas tinggi. Didirikan pada tahun 2019, Aneka Juice 88 telah menjadi tempat favorit bagi para pecinta jus di Surabaya. Selain jus, mereka juga menyediakan berbagai menu lain seperti Tahu Campur, Bebek Goreng Madura, Ayam Goreng Madura, dan Ayam Geprek. Pemilik, Pak Wahyu, berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau dan pelayanan terbaik. Hal ini terbukti dengan banyaknya pelanggan setia yang terus kembali ke Aneka Juice 88 untuk menikmati kesegaran alami yang ditawarkan.

Profil UMKM

Nama: Aneka Juice 88

Pemilik: Bapak Wahyu

Alamat: Jalan Raya Manyar No 80A, Baratajaya, Kecamatan Gubeng, Surabaya, Jawa Timur

Telepon: 085210037617

Akun media sosial: @anekajuce88 (Instagram)

Bidang usaha: Kuliner

Riwayat usaha: Berdiri sejak 2019-sekarang

Status tempat usaha: Usaha masih berjalan, dibuka dari pukul 11.00 pagi hingga 12,00 mala

Aneka Juice 88 adalah salah satu contoh UMKM yang sukses di Surabaya. UMKM seperti ini patut menjadi inspirasi bagi para pelaku usaha lainnya untuk terus berinovasi dan berkembang.

Identifikasi Masalah

Pemasaran

Kami mengidentifikasi permasalahan yang dialami oleh Aneka Juice 88 dalam pemasaran adalah berhentinya bermitra dengan aplikasi *ojek online*, dikarenakan hilangnya email di aplikasi tersebut. Aneka Juice 88 juga tidak memiliki akun media sosial untuk mempromosikan penjualan secara digital, yang membuat Aneka Juice 88 kesulitan mencapai pelanggan secara efektif. Kami juga melihat poster yang mirip dengan tenant lain, sehingga tidak ada ciri khas tersendiri, yang mengakibatkan pelanggan tidak tertarik.

Keuangan

Pembayaran tidak dapat dilakukan menggunakan QRIS, sehingga pelanggan harus membayar secara tunai atau melalui transfer bank jika total pembelian melebihi Rp. 50.000. Hal ini dapat menyebabkan ketidaknyamanan bagi beberapa pelanggan yang lebih memilih metode pembayaran digital.

Sumber Daya Manusia

Kami memberikan masukan kepada Aneka Juice 88 untuk mengembangkan dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) bagi seluruh karyawan. Hal ini bertujuan untuk menetapkan panduan yang jelas dan rinci mengenai tugas dan tanggung jawab yang harus dilakukan oleh karyawannya. Dengan adanya SOP, setiap karyawan memiliki acuan yang sama dalam menjalankan tugas mereka, sehingga dapat meminimalisir kesalahan dan meningkatkan efisiensi kerja.

Operasional

Kami menyarankan untuk menebang pohon yang berada di area dapur karena keberadaannya berisiko mengganggu proses operasional. Pohon tersebut tidak hanya menghalangi ruang gerak staf, tetapi juga berpotensi menimbulkan masalah kebersihan dan keselamatan. Dengan menebang pohon ini, kami berharap dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih efisien dan aman bagi seluruh tim.

Solusi dari Identifikasi Masalah

Pemasaran

Solusi yang kami berikan adalah mengaktifkan kembali akun Aneka Juice 88 di platform *e-commerce* dan membuat akun media sosial. Hal ini dilakukan untuk membantu Aneka Juice 88 lebih dikenal oleh masyarakat luas dan memperluas jangkauan pemasaran produknya. Kami juga memberikan solusi untuk membuat desain poster baru, agar tidak memiliki poster yang mirip dengan yang tenant lain dan bisa menarik perhatian pelanggan.

Keuangan

Kami menyarankan Aneka Juice 88 untuk mendaftar QRIS, untuk memudahkan pelanggan melakukan pembayaran dengan cepat dan aman. Dengan QRIS, pelanggan dapat membayar langsung melalui aplikasi perbankan atau *e-wallet* mereka. Hal tersebut tidak hanya mempercepat proses transaksi tetapi juga mengurangi risiko kesalahan dalam penghitungan uang tunai.

Kami juga menyarankan untuk mencatat keuangan secara digital untuk memastikan setiap transaksi tercatat dengan rapi dan akurat. Sistem pencatatan keuangan secara digital memungkinkan Aneka Juice 88 untuk melacak pengeluaran dan pendapatan secara *real-time*, memberikan gambaran yang lebih jelas tentang finansial bisnis mereka.

Sumber Daya Manusia

Kami memberikan masukan kepada Aneka Juice 88 untuk mengembangkan dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) bagi seluruh karyawan. Hal ini bertujuan untuk menetapkan panduan yang jelas dan rinci mengenai tugas dan tanggung jawab yang harus dilakukan oleh karyawannya. Dengan adanya SOP, setiap karyawan memiliki acuan yang sama dalam menjalankan tugas mereka, sehingga dapat meminimalisir kesalahan dan meningkatkan efisiensi kerja.

Operasional

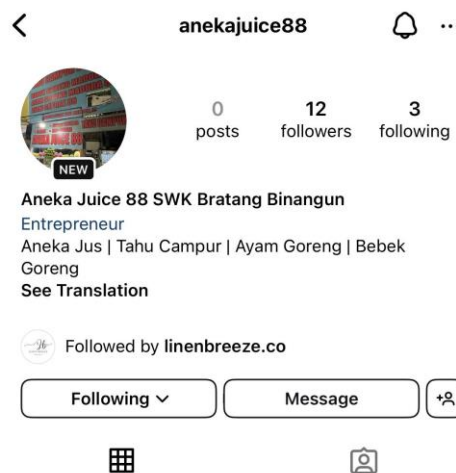
Kami menyarankan untuk menebang pohon yang berada di area dapur karena keberadaannya berisiko mengganggu proses operasional. Pohon tersebut tidak hanya menghalangi ruang gerak staf,

tetapi juga berpotensi menimbulkan masalah kebersihan dan keselamatan. Dengan menebang pohon ini, kami berharap dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih efisien dan aman bagi seluruh tim.

Implementasi hasil

Berikut adalah implementasi dari solusi-solusi yang kami berikan kepada Aneka Juice 88 yang sudah terealisasi:

1. Membuat akun media sosial untuk melakukan pemasaran secara digital. Media sosial Aneka Juice 88 terlihat pada Gambar 1.
2. Membuat desain poster yang baru untuk memberi kesan mencolok agar tidak sama dengan tenant lainnya. Desain poster ini terlihat pada Gambar 2.



Gambar 1. Sosial Media Instagram UMKM Aneka Juice 88 **Gambar 2.** Menu UMKM Aneka Juice 88

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan observasi, UMKM Aneka Juice 88 memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang menjadi usaha yang lebih sukses. Berikut adalah beberapa kesimpulan utama dari laporan ini:

- **Lokasi strategis:** Aneka Juice 88 terletak di lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan.
- **Produk berkualitas:** Aneka Juice 88 menawarkan produk yang segar dan berkualitas dengan harga yang terjangkau.
- **Peluang pasar:** Jus buah banyak dicari oleh kalangan masyarakat yang kehausan karena cuaca yang panas.
- **Permasalahan:** Aneka Juice 88 menghadapi beberapa permasalahan, seperti kurangnya strategi pemasaran yang efektif, pencatatan keuangan yang kurang optimal, dan tidak adanya standar operasional yang jelas.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut adalah beberapa saran untuk meningkatkan kinerja UMKM Aneka Juice 88:

- **Meningkatkan strategi pemasaran:**
 - Mengaktifkan kembali akun di platform e-commerce.
 - Membuat akun media sosial untuk mempromosikan penjualan secara digital.
 - Membuat desain poster yang baru dan menarik.
 - Memperluas jangkauan pemasaran dengan bermitra dengan influencer atau komunitas.
- **Meningkatkan sistem keuangan:**
 - Mendaftar QRIS untuk memudahkan pembayaran pelanggan.

- Mencatat keuangan secara digital untuk memastikan setiap transaksi tercatat dengan rapi dan akurat.
- Melakukan analisis keuangan secara berkala untuk mengetahui kondisi keuangan usaha.
- **Mengembangkan sumber daya manusia:**
 - Menyusun dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) bagi seluruh karyawan.
 - Memberikan pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.
 - Membangun budaya kerja yang positif dan terbuka.
- **Meningkatkan operasional:**
 - Menebang pohon yang berada di area dapur untuk menciptakan lingkungan kerja yang lebih efisien dan aman.
 - Memastikan kebersihan dan kerapian area dapur dan ruang makan.
 - Memperbaiki infrastruktur dan fasilitas usaha.

Dengan menerapkan saran-saran di atas, diharapkan UMKM Aneka Juice 88 dapat meningkatkan kinerjanya dan mencapai kesuksesan yang lebih besar di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T. S., & Wulansari, I. P. (2021). Analisis Faktor-Faktor Determinan Kepuasan Kerja Wanita Sebagai Pengemudi Ojek Syar'I. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 8(1), 97.
- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (Bappeda) Provinsi Jawa Timur. 2022. Rencana Aksi Tahunan Penanggulangan Kemiskinan Provinsi Jawa Timur Tahun 2023. Surabaya
- Farisi, S. A., Fasa, M. I., & Suharto. (2022). PERAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH) DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9, 75.
- Kitzinger, J. (2021). Focus groups. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), *The SAGE Handbook of Qualitative Research* (6th ed., pp. 636-654). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Pemerintah Indonesia. (2008). Undang-Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Pasal 1).