

TANTANGAN DAN SOLUSI MANAJEMEN USAHA MIKRO: STUDI KASUS PADA USAHA ANGKRINGAN SAGARA

¹Fitra Amar Rosuli, ²M Aidil Syahputra, ³Yabib Fikri Rambe ⁴Zainarti

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

¹fitramarrosuli@gmail.com, ²muhammadaidil041114@gmail.com, ³Yabibrambe19@gmail.com,
⁴Zainartimm60@gmail.com

Abstract

Angkringan Sagara, a micro culinary business in Medan managed by students, faces various managerial challenges, ranging from tight competition, difficulty in product differentiation, dependence on weather and location, to managing the quality of raw materials and unstructured finances. This study, which adopts a qualitative-descriptive approach with a case study, identifies that constraints such as limited resources and managerial knowledge are the main obstacles. Proposed solutions include menu innovation and differentiation, operational adaptation to weather (for example, through strong tents and delivery services), improving supply chain management and quality control, and implementing a disciplined financial recording system that is separate from personal. Thus, it is hoped that Angkringan Sagara can be a model for similar micro businesses in improving management effectiveness and business sustainability in the midst of a competitive culinary market.

Keywords: Business Management, UMKM, Angkringan

Abstrak

Angkringan Sagara, sebuah usaha mikro kuliner di Medan yang dikelola mahasiswa, menghadapi berbagai tantangan manajerial, mulai dari persaingan ketat, kesulitan diferensiasi produk, ketergantungan pada cuaca dan lokasi, hingga pengelolaan kualitas bahan baku dan keuangan yang belum terstruktur. Penelitian ini, yang mengadopsi pendekatan kualitatif-deskriptif dengan studi kasus, mengidentifikasi bahwa kendala seperti keterbatasan sumber daya dan pengetahuan manajerial menjadi penghambat utama. Solusi yang diusulkan meliputi inovasi dan diferensiasi menu, adaptasi operasional terhadap cuaca (misalnya, melalui tenda kuat dan layanan pesan antar), peningkatan manajemen rantai pasok dan kontrol kualitas, serta penerapan sistem pencatatan keuangan yang disiplin dan terpisah dari pribadi. Dengan demikian, diharapkan Angkringan Sagara dapat menjadi model bagi usaha mikro sejenis dalam meningkatkan efektivitas manajemen dan keberlanjutan bisnis di tengah pasar kuliner yang kompetitif.

Kata kunci: Manajemen Usaha, UMKM, Angkringan

Article history

Received: Juni 2025

Reviewed: Juni 2025

Published: Juni 2025

Plagirism checker no 886

Doi : prefix doi :

10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM dikenal sebagai pelaku usaha yang mempunyai peran strategis dalam menciptakan lapangan kerja, memperkuat daya saing, dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Firdausya & Ompusunggu, 2023). Usaha mikro merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia, berperan krusial dalam penciptaan lapangan kerja dan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Tujuan PDB adalah meringkas aktivitas ekonomi dalam nilai uang selama periode waktu tertentu (Yolanda, 2024).

Keberadaan usaha mikro tidak hanya sebagai motor penggerak ekonomi lokal, tetapi juga menjadi inkubator inovasi dan kreativitas di tengah masyarakat. Kendati demikian, di balik potensi yang besar ini, usaha mikro seringkali dihadapkan pada beragam tantangan manajerial yang signifikan. Keterbatasan sumber daya, skala operasional yang kecil, serta kurangnya formalitas dalam struktur organisasi acapkali menjadi hambatan dalam penerapan praktik manajemen yang efektif dan berkelanjutan.

Manajemen yang efektif adalah fondasi bagi keberlanjutan dan pertumbuhan setiap bisnis, tidak terkecuali bagi usaha mikro. Aspek manajemen yang mencakup perencanaan strategis, pengelolaan operasional, pemasaran, keuangan, hingga sumber daya manusia, memiliki peran vital dalam memastikan efisiensi dan efektivitas bisnis. Pada usaha mikro, tantangan ini sering diperparah oleh keterbatasan pengetahuan manajerial dari pemilik usaha, serta ketergantungan pada pendekatan informal dalam pengambilan keputusan. Kondisi ini dapat berujung pada masalah seperti inefisiensi operasional, kesulitan dalam penetapan harga, minimnya inovasi produk, dan bahkan kegagalan bisnis.

Angkringan, sebagai salah satu bentuk usaha mikro yang populer di Indonesia, menawarkan konsep kuliner tradisional yang unik dan telah menjadi bagian integral dari budaya masyarakat, khususnya di Jawa. Keberhasilan angkringan sangat bergantung pada kombinasi cita rasa produk, efisiensi layanan, dan pengelolaan yang baik. Angkringan Sagara, sebagai representasi usaha angkringan yang berkembang di Medan, kemungkinan besar menghadapi tantangan serupa dalam mengelola seluruh aspek bisnisnya, mulai dari proses pengadaan bahan baku, manajemen produksi, hingga strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan yang terbatas.

Studi mengenai tantangan dan solusi manajemen pada usaha mikro, khususnya di sektor kuliner spesifik seperti angkringan, masih relatif jarang ditemukan dalam literatur akademis. Kebanyakan penelitian cenderung berfokus pada usaha skala besar atau menengah, menyisakan celah pengetahuan yang signifikan terkait dinamika manajemen pada sektor usaha mikro yang memiliki karakteristik unik. Padahal, pemahaman mendalam tentang tantangan spesifik yang dihadapi oleh usaha mikro dalam mengelola operasionalnya dapat memberikan wawasan berharga untuk pengembangan strategi dan solusi yang lebih relevan dan aplikatif.

Penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan mengkaji secara mendalam tantangan-tantangan manajemen yang dihadapi oleh Angkringan Sagara. Dengan memilih entitas spesifik ini sebagai studi kasus, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang komprehensif mengenai isu-isu praktis yang muncul dalam pengelolaan sebuah usaha mikro di industri kuliner tradisional. Fokus penelitian akan meliputi aspek-aspek kunci seperti perencanaan bisnis, manajemen operasional, strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, serta manajemen sumber daya manusia yang diterapkan.

Selain mengidentifikasi tantangan, penelitian ini juga akan berupaya merumuskan solusi-solusi inovatif dan praktis yang dapat diterapkan oleh Angkringan Sagara, dan secara lebih luas, oleh usaha mikro sejenis. Solusi yang diusulkan akan mempertimbangkan keterbatasan sumber

daya yang lazim dimiliki oleh usaha mikro, sehingga dapat diimplementasikan secara realistis dan berkelanjutan. Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan kualitas manajemen pada usaha mikro di Indonesia, khususnya di sektor kuliner.

Melalui studi kasus pada Angkringan Sagara, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan, baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian ini akan memperkaya literatur tentang manajemen usaha mikro, khususnya di industri kuliner tradisional. Secara praktis, temuan dan rekomendasi dari penelitian ini dapat menjadi panduan berharga bagi pemilik usaha angkringan dan usaha mikro lainnya untuk meningkatkan praktik manajemen mereka, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada kinerja bisnis dan keberlanjutan usaha di tengah persaingan pasar yang ketat.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) terkait dengan konsep manajemen itu sendiri, seperti diketahui bahwa definisi manajemen adalah ilmu atau seni yang mengatur tentang proses pemanfaatan sumber daya manusia dan lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan perusahaan (Siagian & Ningrum, 2023). Sumber Daya Manusia merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha. Keberadaan sumber daya manusia ini sangat berpengaruh selain sebagai penggerak dalam suatu usaha, kualitas dari sumber daya manusia ini yang akan menentukan keberhasilan atau kegagalan dalam persaingan bisnis (Fetriyuna, 2022).

Sebagai salah satu faktor strategis dalam usaha, peran Manajemen Sumber Daya Manusia dapat menentukan maju tidaknya dan hidup matinya sebuah usaha. Sumber daya manusia itu adalah menunjukkan Kualitas suatu organisasi dan organisasi bergantung pada kualitas orang-orang yang berada di dalamnya. (Erliyanti & Yurmaini, 2021).

Usaha Mikro

Usaha mikro merujuk pada jenis usaha yang memiliki skala operasional dan kapasitas finansial yang terbatas. Selain kriteria finansial, usaha mikro juga seringkali dicirikan oleh jumlah karyawan yang sangat sedikit, yang umumnya hanya melibatkan pemilik usaha dan beberapa anggota keluarga atau pekerja paruh waktu. Pengelolaannya cenderung informal, sangat bergantung pada keputusan langsung dari pemilik, dan seringkali tidak memiliki struktur organisasi yang baku. Dalam hal pendanaan, akses mereka cenderung terbatas pada modal pribadi atau pinjaman dari lembaga keuangan mikro dan sumber informal lainnya. Jangkauan pasar usaha mikro umumnya lokal atau terbatas pada area di sekitar lokasi usaha mereka berada.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM Pasal 1, Dinyatakan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut (Al Farisi et al., 2022)

Manajemen Waktu

Management waktu dapat diartikan sebagai suatu seni mengatur, mengorganisasi, menjadwalkan, serta mengalokasikan waktu seseorang untuk menghasilkan kerja lebih efektif dan produktif. Waktu adalah sumber daya berharga, tidak dapat diganti dan tidak dapat diubah. Maka dari itu perlu digunakan dengan bijaksana. Management waktu yang baik akan sangat membantu

pekerjaan lebih produktif, lebih kreatif, dan dapat meningkatkan kesempatan meraih keberhasilan dalam bisnis.

Konsep dasar *management* waktu adalah penggunaan waktu secara efisien dalam merealisasikan pengerjaan suatu tugas. Untuk mengelola waktu secara efektif dalam wirausaha pangan, perlu ditentukan prioritas usaha dan kegiatan pengembangan usaha. Pertama, memprioritaskan tugas-tugas penting, dan didasarkan atas sumber daya yang tersedia. Kedua, mengembangkan perencanaan dan menggunakan waktu yang tersedia dengan cara seefisien mungkin. Ketiga, terus memantau penyimpangan dan gangguan yang terjadi yang mengganggu jalannya pekerjaan sesuai jadwal. Keempat, mengembangkan efisiensi dan mengurangi tekanan atas jadwal yang telah dibuat termasuk tekanan kepada para individu yang terlibat dalam proyek.

Dengan memperhatikan berbagai pandangan tersebut, manajemen waktu dapat disimpulkan sebagai kemampuan dalam mengelola dan memanfaatkan waktu secara efektif melalui perencanaan, penjadwalan, pengorganisasian, serta pengendalian aktivitas. Tidak hanya berfokus pada pengaturan tugas harian, manajemen waktu juga mencakup bagaimana individu menetapkan tujuan, menyusun prioritas, serta membangun sikap positif terhadap waktu guna mencapai hasil yang optimal dalam batas waktu yang tersedia. Manajemen waktu dengan konsep *self-regulated learning*, yaitu pembelajaran yang dikendalikan oleh individu itu sendiri. Mereka mengemukakan tiga indikator utama dalam manajemen waktu yaitu: perencanaan jangka pendek (*short-range planning*); sikap terhadap waktu (*time attitudes*); dan perencanaan jangka panjang (*long-range planning*) (Athalia & Marwansyah, 2025).

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggabungkan dua aspek utama: studi pustaka dan pengamatan alamiah (naturalistik). Studi pustaka dilakukan dengan menganalisis dokumen dan literatur relevan seperti buku, jurnal, dan artikel untuk membangun kerangka teoretis dan mendapatkan pemahaman awal mengenai topik yang diteliti. Proses ini memungkinkan peneliti merangkum banyak data dan memperoleh hasil yang utuh serta relevan dari berbagai perspektif.

Selain itu, penelitian kualitatif ini juga melibatkan pengamatan langsung di Angkringan Sagara. Peneliti akan berinteraksi secara alamiah dengan pemilik angkringan untuk memahami persepsi, motivasi, dan perilaku mereka terkait fenomena manajemen yang dialami. Data yang terkumpul dari interaksi dan pengamatan ini akan dideskripsikan secara naratif dan mendalam dalam bentuk kata-kata, bukan angka. Tujuan dari pendekatan kualitatif ini adalah untuk memahami fenomena yang dialami subjek penelitian dalam konteks khusus dan alamiah, dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah untuk penggalan data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Usaha Angkringan Sagara

Angkringan Sagara adalah sebuah usaha mikro yang berlokasi di Medan, Sumatera Utara, konsep angkringan pinggir jalan yang autentik namun dengan kursi unik yang jarang dipakai angkringan pada umumnya. Dirintis oleh mahasiswa aktif, Angkringan Sagara didirikan dengan visi untuk menyediakan ruang nongkrong yang nyaman dan terjangkau bagi kalangan muda, khususnya mahasiswa, sekaligus menyajikan hidangan dan minuman angkringan dalam kemasan yang lebih menarik.

Fokus utama Angkringan Sagara adalah menyajikan berbagai jenis minuman hangat dan dingin yang menjadi favorit pengunjung, seperti kopi susu pandan yang menjadi minuman *best*

saller di angkringan sagara, dan aneka es segar lainnya. Selain itu, untuk melengkapi bersantap, Angkringan Sagara juga menyediakan beragam snack dan makanan ringan khas angkringan, seperti sate-satean, kentang goreng, dan snack yang praktis dan mengenyangkan lainnya. Pemilihan menu ini didasarkan pada preferensi pasar sasaran mahasiswa yang menginginkan pilihan makanan dan minuman yang variatif namun tetap ramah di kantong.

Beroperasi pada malam hari, Angkringan Sagara menjadi pilihan ideal bagi mereka yang mencari tempat bersantai setelah aktivitas seharian. Suasana yang akrab, santai, dan hangat khas angkringan sangat terasa, menjadikannya tempat yang sempurna untuk berkumpul, belajar kelompok, atau sekadar melepas penat. Lokasi strategis yang dekat dengan perkotaan, memudahkan akses bagi target pasarnya.

Sebagai usaha yang dirintis oleh mahasiswa, Angkringan Sagara mengedepankan semangat kewirausahaan muda. Model manajemennya mungkin masih bersifat fleksibel dan adaptif, khas usaha mikro yang digerakkan oleh semangat dan inovasi. Meskipun demikian, mereka berupaya mengelola aspek operasional, pemasaran, dan keuangan dengan kreativitas yang relevan dengan dinamika pasar kuliner di Medan.

Angkringan Sagara bukan hanya sekadar tempat makan, tetapi juga representasi semangat kewirausahaan mahasiswa yang berani mengambil langkah untuk menciptakan peluang. Usaha ini diharapkan dapat terus berkembang, menjadi contoh inspiratif bagi mahasiswa lain untuk terjun ke dunia bisnis, serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal di Medan.

Tantangan Manajemen Usaha

Dalam penelitian ini, teridentifikasi sejumlah permasalahan mendasar dalam usaha angkringan pada sagara, meskipun kerap dipandang sebagai bisnis sederhana dan mudah dijalankan, sebetulnya menghadapi beragam tantangan manajemen yang kompleks. Terlebih lagi, sebagai usaha mikro, angkringan seringkali dioperasikan dengan sumber daya dan pengetahuan manajerial yang terbatas. Berikut adalah beberapa permasalahan utama yang kerap ditemui:

1. Persaingan Ketat dan Diferensiasi Produk:

Tingginya jumlah kompetitor di area sekitar Angkringan, Sagara harus bersaing memperebutkan pangsa pasar yang sama. Harga menjadi faktor penentu utama di segmen ini, sehingga seringkali terjadi perang harga yang memangkas margin keuntungan. Jika Angkringan Sagara tidak mampu menawarkan harga yang kompetitif atau nilai lebih yang sepadan, pelanggan akan sangat mudah beralih ke tempat lain.

Selain itu, tantangan utamanya adalah sulitnya melakukan diferensiasi produk dan konsep. Pada dasarnya, menu angkringan relatif seragam di sebagian besar tempat. Angkringan Sagara sebelumnya kesulitan menciptakan "keunikan" yang signifikan dan mudah diingat oleh pelanggan. Jika rasa dan variasi menu tidak jauh berbeda dari angkringan lain, atau jika suasananya tidak lebih menarik, maka tidak ada alasan kuat bagi pelanggan untuk memilih Angkringan Sagara secara konsisten. Ini berujung pada kurangnya loyalitas pelanggan dan fluktuasi jumlah pengunjung yang tinggi, membuat pendapatan menjadi tidak stabil. Tanpa diferensiasi yang jelas, Angkringan Sagara akan terus terperangkap dalam siklus persaingan harga yang melelahkan.

2. Ketergantungan pada Cuaca dan Lokasi:

Sebagai sebuah angkringan yang mengadopsi konsep pinggir jalan di Medan, Angkringan Sagara sangat bergantung pada kondisi cuaca, yang menjadi salah satu tantangan operasional paling signifikan. Beroperasi khusus pada malam hari, di mana perubahan cuaca bisa datang secara tiba-tiba, membuat Angkringan Sagara sangat rentan. Hujan deras adalah musuh utama. Ketika hujan turun, kenyamanan pelanggan untuk bersantap di area terbuka akan langsung terganggu. Mereka yang semula berniat datang mungkin mengurungkan niatnya, atau bahkan pelanggan yang

sudah berada di lokasi bisa langsung bubar. Hal ini berdampak langsung pada penurunan jumlah pelanggan secara drastis, yang secara instan akan memengaruhi volume penjualan harian. Begitu pula dengan angin kencang yang bisa membuat suasana tidak nyaman, menjatuhkan barang, atau bahkan merusak perlengkapan angkringan yang bersifat temporer.

3. Pengelolaan Kualitas dan Konsistensi Bahan Baku:

Pengelolaan kualitas dan konsistensi bahan baku merupakan tantangan esensial bagi Angkringan Sagara. Permasalahan utama terletak pada menjaga kualitas. Lebih jauh, tantangan ini meluas pada konsistensi rasa dan tampilan produk akhir. Meskipun bahan baku berkualitas, tanpa takaran resep dan proses memasak yang standar, rasa minuman atau sate bisa berubah setiap hari. Inkonsistensi ini dapat mengecewakan pelanggan yang mengharapkan pengalaman rasa yang stabil dari Angkringan Sagara. Untuk membangun loyalitas dan reputasi di tengah persaingan ketat di Medan, Angkringan Sagara harus memastikan setiap produk yang disajikan memiliki standar kualitas dan rasa yang seragam.

4. Manajemen Keuangan dan Pencatatan Sederhana:

Salah satu kendala fundamental yang dihadapi Angkringan Sagara, dan secara luas banyak usaha mikro di Medan, adalah ketiadaan sistem pencatatan keuangan yang formal dan terpisah dari keuangan pribadi pemilik. Permasalahan ini bukan sekadar urusan administrasi, melainkan inti dari kesulitan dalam mengevaluasi profitabilitas usaha secara akurat. Tanpa catatan yang jelas mengenai pemasukan dan pengeluaran, Angkringan Sagara tidak dapat menentukan apakah mereka benar-benar untung atau rugi dalam periode tertentu, sehingga perencanaan strategis menjadi mustahil.

Pada kasus Angkringan Sagara yang dirintis oleh mahasiswa, tantangan ini seringkali diperparah oleh kecenderungan untuk mencampuradukkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Dana hasil penjualan mungkin langsung digunakan untuk kebutuhan pribadi, atau modal pribadi dicampur dengan keuntungan usaha tanpa pemisahan yang jelas. Hal ini bukan hanya menyulitkan analisis keuangan, tetapi juga bisa menunda atau bahkan menggagalkan pengembangan usaha. Kurangnya pemahaman mendalam tentang pentingnya pembukuan yang rapi sejak awal menjadi akar masalah yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan Angkringan Sagara di tengah dinamisnya persaingan kuliner di Medan.

Solusi Manajemen Usaha

1. Diferensiasi dan Inovasi Menu/Konsep

Untuk mengatasi ketatnya persaingan di Medan, Angkringan Sagara perlu fokus pada diferensiasi dan inovasi, baik pada menu maupun konsep usahanya. Strategi ini bertujuan untuk menciptakan nilai jual unik yang membedakannya dari angkringan lain dan menarik minat pelanggan secara berkelanjutan. Solusi utama adalah menawarkan menu yang unik dan tidak biasa. Ini berarti tidak hanya terpaku pada menu angkringan standar, tetapi berani bereksperimen dengan varian sate baru yang lebih beragam, minuman khas racikan sendiri yang menjadi *signature drink*, atau *topping* gorengan yang kreatif dan menarik secara visual. Lebih dari sekadar menu, Angkringan Sagara juga harus fokus pada pengalaman pelanggan yang berbeda. Hal ini bisa dicapai dengan menyediakan fasilitas tambahan yang relevan dengan target pasar mahasiswa, seperti Wi-Fi gratis.

Sebagai implementasi konkret di Angkringan Sagara, mereka bisa merancang "Paket Hemat" yang menarik, menggabungkan beberapa menu favorit dengan harga lebih terjangkau, sesuai dengan anggaran mahasiswa. Selain itu, Tidak kalah penting adalah mengadakan promo khusus untuk kelompok belajar atau komunitas mahasiswa, yang tidak hanya meningkatkan penjualan

tetapi juga membangun loyalitas dan keterikatan emosional dengan target pasar utamanya. Inovasi semacam ini tidak hanya akan menarik pelanggan baru, tetapi juga mempertahankan pelanggan setia Angkringan Sagara di tengah dinamisnya persaingan kuliner di Medan.

2. Adaptasi Cuaca dan Peningkatan Kenyamanan:

Solusi utama adalah dengan menyiapkan perlindungan yang memadai dari elemen cuaca. Ini berarti berinvestasi pada tenda atau terpal tambahan yang kuat dan kedap air yang mampu menutupi area makan pelanggan secara menyeluruh. Tenda ini harus dirancang agar mudah dipasang dan dibongkar, serta cukup kokoh untuk menahan angin. Selain itu, menyediakan payung-payung besar di setiap meja bisa menjadi lapisan perlindungan ekstra yang juga menambah estetika.

Lebih dari sekadar perlindungan fisik, Angkringan Sagara juga bisa mengurangi ketergantungan pada kunjungan fisik pelanggan melalui inovasi layanan. Salah satu cara paling efektif adalah dengan menjalin kerja sama dengan aplikasi pesan antar makanan populer di Medan, seperti GoFood atau GrabFood. Dengan terdaftar di platform ini, Angkringan Sagara dapat menjaga penjualan tetap berjalan meskipun kondisi cuaca buruk menghalangi pelanggan untuk datang langsung ke lokasi, atau ketika pelanggan hanya ingin menikmati menu angkringan dari kenyamanan rumah mereka. Ini memperluas jangkauan pasar dan menciptakan saluran pendapatan alternatif yang stabil.

Secara spesifik untuk Angkringan Sagara, langkah awal yang krusial adalah berinvestasi pada tenda yang lebih besar dan berkualitas tinggi yang dapat menampung lebih banyak pelanggan dengan perlindungan optimal dari hujan. Selain itu, segera bekerja sama dengan layanan **delivery** makanan populer di Medan adalah langkah strategis. Ini tidak hanya berfungsi sebagai "payung" pendapatan saat cuaca tidak mendukung, tetapi juga sebagai alat pemasaran yang efektif untuk menjangkau segmen pelanggan yang lebih luas di seluruh kota.

3. Manajemen Rantai Pasok dan Kontrol Kualitas:

Jalin hubungan baik dengan beberapa pemasok untuk menghindari ketergantungan pada satu sumber dan mendapatkan harga terbaik. Lakukan kontrol kualitas sederhana pada bahan baku saat penerimaan. Terapkan sistem "First-In, First-Out" (FIFO) untuk bahan baku agar tidak ada yang kadaluarsa. Menentukan jadwal belanja bahan baku yang rutin dan menunjuk satu orang untuk bertanggung jawab pada pengecekan kualitas.

4. Pencatatan Keuangan Sederhana dan Disiplin:

Untuk mengatasi hal ini, solusi krusial adalah memulai pencatatan keuangan yang sederhana namun disiplin. Pendekatan ini tidak harus rumit; Angkringan Sagara dapat memulai pembukuan menggunakan alat yang mudah diakses, seperti buku catatan fisik, *spreadsheet* dasar di komputer, atau bahkan aplikasi keuangan UMKM yang tersedia gratis atau berbayar murah di ponsel. Tujuannya adalah memastikan setiap transaksi, baik pemasukan (dari penjualan minuman dan *snack*) maupun pengeluaran (pembelian bahan baku, gaji, operasional), tercatat dengan rapi. Selain pencatatan, disiplin yang ketat dalam memisahkan keuangan usaha dari keuangan pribadi pemilik adalah mutlak. Dana yang masuk dari penjualan harus disimpan terpisah dari uang pribadi mahasiswa perintis, dan pengeluaran pribadi tidak boleh diambil langsung dari kas usaha. Ini adalah fondasi untuk mengetahui performa finansial angkringan secara objektif.

Selanjutnya, evaluasi rutin terhadap pemasukan dan pengeluaran perlu dilakukan, baik secara harian maupun mingguan. Evaluasi ini memungkinkan pemilik Angkringan Sagara untuk melihat tren penjualan, mengidentifikasi pos pengeluaran terbesar, dan mendeteksi potensi kebocoran dana lebih awal.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian, usaha mikro "Angkringan Sagara" di Medan, yang dirintis oleh mahasiswa, menghadapi berbagai tantangan manajerial yang kompleks meskipun sering dianggap sebagai bisnis sederhana¹. Tantangan-tantangan ini meliputi persaingan ketat, kesulitan dalam diferensiasi produk dan konsep, ketergantungan pada kondisi cuaca dan lokasi, masalah pengelolaan kualitas dan konsistensi bahan baku, serta manajemen keuangan yang belum terstruktur dan sering bercampur dengan keuangan pribadi pemilik. Sebagai usaha mikro, keterbatasan sumber daya dan pengetahuan manajerial menjadi hambatan dalam penerapan praktik manajemen yang efektif dan berkelanjutan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Angkringan Sagara perlu fokus pada diferensiasi dan inovasi, seperti menawarkan menu unik dan pengalaman pelanggan yang berbeda, termasuk fasilitas Wi-Fi gratis atau "Paket Hemat" untuk mahasiswa. Adaptasi terhadap cuaca dapat dilakukan dengan berinvestasi pada tenda yang kuat dan bekerja sama dengan aplikasi pesan antar makanan populer di Medan seperti GoFood atau GrabFood. Selain itu, penting untuk menjalin hubungan baik dengan pemasok, menerapkan kontrol kualitas bahan baku, dan memulai pencatatan keuangan yang sederhana namun disiplin, memisahkan keuangan usaha dari pribadi, serta melakukan evaluasi rutin terhadap pemasukan dan pengeluaran.

Secara keseluruhan, keberlanjutan dan pertumbuhan Angkringan Sagara sangat bergantung pada peningkatan kualitas manajemen, khususnya dalam aspek perencanaan bisnis, operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Dengan menerapkan solusi-solusi inovatif dan praktis yang mempertimbangkan keterbatasan sumber daya usaha mikro, diharapkan Angkringan Sagara dapat menjadi panduan berharga bagi pemilik usaha sejenis untuk meningkatkan praktik manajemen dan kinerja bisnis di tengah persaingan pasar kuliner yang ketat di Medan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Farisi, S., Iqbal Fasa, M., & Suharto. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73-84.
<https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307>
- Erliyanti, & Yurmaini. (2021). Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Kewirausahaan. *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 3(2), 96-114.
<https://doi.org/10.52490/attijarah.v3i2.140>
- Fetriyuna, F. (2022). Manajemen Usaha Dan Teknik Pemasaran Untuk Wirausaha Pangan Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Jurnal Kajian Budaya Dan Humaniora*, 4(2), 197-202.
<https://doi.org/10.61296/jkbh.v4i2.13>
- Firdausya, L. Z., & Ompusunggu, D. P. (2023). Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Era Digital Abad 21. *Tali Jagad Journal*, 1(1), 16-20.
- Siagian, T. S., & Ningrum, D. A. (2023). Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Usaha Mikro Kecil Menengah. *Academia.Edu*, 29.
https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Sumber_Daya_Manusia_dan_Usaha/iT2qEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=kelebihan+dan+kekurangan+umkm&pg=PA32&printsec=frontcover
- Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170-186.
<https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>