

Transformasi Manajemen Keuangan dan Operasional: Pendampingan untuk Peningkatan Daya Saing *Street Coffee Seller* di Surabaya

¹Robertus Adi nugroho, ²Puji Ardhana Reswari, ³Jessica Angelia Rosyadi,
⁴Eurico Arya Aditama

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika

Email: robertusadi@ukdc.ac.id¹, birgittapuji2@ukdc.ac.id²,

jessica.rosyadi@student.ukdc.ac.id³, eurico.aditama@student.ukdc.ac.id⁴

ABSTRACT: *This community service aims to enhance managerial and financial capacities of the Street Coffee Seller community in Surabaya through a community service approach. Conducted by the Management Study Program of Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya from February to June 2024, the community service method involved preparatory stages including initial observation, SWOT analysis, and development of training materials. The mentoring process encompassed financial management training using the Financial Information Management Application System (SIAPIK) and the establishment of Standard Operating Procedures (SOP) for operational management. Field practice stages allowed for direct application and evaluation of acquired knowledge and skills. Results demonstrated significant improvements in operational efficiency, business sustainability, and community self-reliance enhancement. This approach is envisioned as a model for empowering other SMEs in Indonesia.*

Keywords: *Community service, financial management, operational management, street coffee sellers, SIAPIK, SOP, Surabaya*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian Indonesia. Mereka berkontribusi signifikan dalam penciptaan lapangan kerja, distribusi pendapatan, dan pengurangan kemiskinan.¹ Di antara berbagai sektor UMKM, komunitas penjual kopi jalanan atau *Street Coffee Seller* di Surabaya menonjol sebagai entitas yang berpotensi besar dalam menggerakkan ekonomi lokal.² *Street Coffee Seller* bukan hanya berperan dalam penyediaan minuman bagi masyarakat, tetapi juga menjadi bagian integral dari budaya urban yang semakin berkembang di kota-kota besar seperti Surabaya.³

¹ Dewi, L. G. K. (2021). Mengungkap Strategi Ketahanan Usaha Pengusaha Muda. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 20–34. <https://doi.org/10.38043/jimb.v6i2.3159>

² Nugroho, R. A. (2021). Mengelola SDM dalam Dunia Digital Untuk Memperoleh SDM Yang Unggul dalam Mengelola Bisnis Start-Up Bidang Jasa. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(5), 827–845. <https://doi.org/10.36418/jiss.v2i5.300>

³ Pandjaitan, T. W. S., Inggawati, V. R., & Nugroho, R. A. (2024). Peran Dinas sosial dalam Pembinaan Anak

Namun, di balik potensi besar tersebut, komunitas *Street Coffee Seller* menghadapi berbagai tantangan yang kompleks. Tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan dalam manajemen operasional dan keuangan.⁴ Banyak dari penjual kopi ini merupakan wirausaha muda yang masih minim pengalaman dalam mengelola bisnis secara profesional. Keterbatasan dalam pengetahuan dan keterampilan manajemen ini sering kali berujung pada masalah-masalah seperti pembukuan yang tidak rapi, pengelolaan stok yang kurang efisien, dan kesulitan dalam mengakses modal usaha.⁵

Dalam konteks inilah, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen dan mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya memegang peranan penting. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk memberikan pendampingan dan pelatihan yang komprehensif dalam aspek manajemen operasional dan keuangan kepada para anggota komunitas *Street Coffee Seller*. Dengan demikian, diharapkan mereka dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan bisnis mereka, serta mengurangi risiko-risiko yang dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah *community development*. *Community development* atau pengembangan komunitas adalah pendekatan yang bertujuan untuk memberdayakan individu dan kelompok melalui peningkatan kapasitas dan kemampuan mereka dalam mengelola sumber daya secara mandiri dan berkelanjutan. Pendekatan ini menekankan pada partisipasi aktif dari komunitas dalam seluruh proses, mulai dari perencanaan hingga evaluasi. *Community development* cocok diterapkan dalam konteks ini karena fokusnya pada pemberdayaan dan kemandirian komunitas, yang sangat relevan dengan kebutuhan dan kondisi para penjual kopi jalanan.⁶

Jalanan di Surabaya. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Membangun Negeri*, 1, 1–7.

⁴ Statistik, B. P. (2022). *Statistik Indonesia: Statistical Yearbook of Indonesia 2022*.

⁵ Ardalepa, N., Hairina, Y., & Komalasari, S. (2022). Persepsi terhadap Beban Kerja pada Dosen dengan Tugas Tambahan Perception of Workload on Lecturers with Additional Tasks. *Jurnal Al Husna* 63-74, 3(1), 63–74. <https://doi.org/10.18592/jah.v3i1.4932>

⁶ Ardalepa, N., Hairina, Y., & Komalasari, S. (2022). Persepsi terhadap Beban Kerja pada Dosen dengan Tugas Tambahan Perception of Workload on Lecturers with Additional Tasks. *Jurnal Al Husna* 63-74, 3(1), 63–74. <https://doi.org/10.18592/jah.v3i1.4932>

Proses pendampingan dan pelatihan dilakukan dalam beberapa tahap yang sistematis. Tahap pertama adalah persiapan, yang melibatkan observasi awal dan analisis kebutuhan untuk memahami secara mendalam kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh komunitas *Street Coffee Seller*. Tahap kedua adalah pelatihan manajemen keuangan menggunakan Sistem Aplikasi Pengelolaan Informasi Keuangan (SIAPIK), yang dirancang untuk meningkatkan literasi keuangan dan kemampuan pengelolaan keuangan mereka. Tahap ketiga adalah pelatihan manajemen operasional, termasuk penyusunan *Standard Operating Procedures* (SOP) dan strategi manajemen stok, yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Selanjutnya, tahap praktik lapangan memungkinkan para penjual kopi untuk menerapkan langsung pengetahuan dan keterampilan yang telah mereka peroleh. Tahap ini sangat penting untuk menguji efektivitas pelatihan dan memberikan pengalaman praktis kepada peserta. Akhirnya, tahap evaluasi dilakukan untuk menilai dampak dari kegiatan pendampingan ini, serta untuk mengidentifikasi area yang masih perlu diperbaiki.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diharapkan dapat membawa berbagai manfaat bagi komunitas *Street Coffee Seller* di Surabaya. Pertama, peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam manajemen operasional dan keuangan diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka. Kedua, melalui pendekatan *community development*, kegiatan ini juga diharapkan dapat meningkatkan rasa percaya diri dan kemandirian para penjual kopi, sehingga mereka lebih siap menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di pasar.⁷ Terakhir, dokumentasi dan publikasi hasil kegiatan ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur dan praktik terbaik dalam bidang pengabdian kepada masyarakat, khususnya dalam konteks pemberdayaan UMKM.⁸

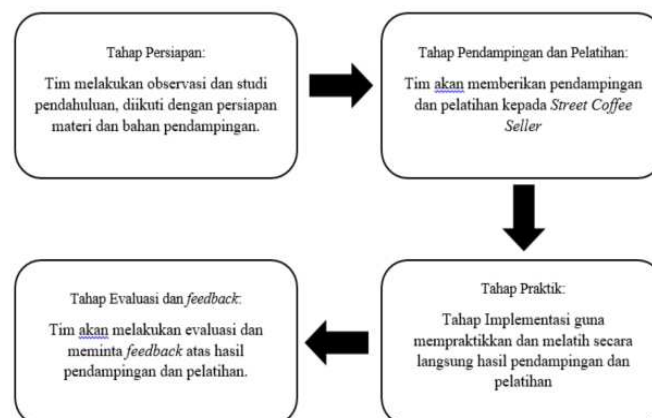
⁷ Melasari, S., & Sujana, I. N. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis pada Hotel Banyualit, Buleleng. *International Journal of Social Science and Business*, 2(3), 176. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v2i3.16241>

⁸ Rofaida, R., Suryana, Asti Nur Aryanti, & Yoga Perdana. (2020). Strategi Inovasi pada Industri Kreatif Digital: Upaya Memperoleh Keunggulan Bersaing pada Era Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 8(3), 402–414.

Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat langsung kepada para peserta, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat secara lebih luas. Upaya pemberdayaan melalui pendekatan yang terstruktur dan berkelanjutan ini diharapkan dapat menjadi model yang dapat direplikasi di berbagai komunitas lainnya, sehingga memberikan dampak positif yang lebih luas bagi pembangunan ekonomi lokal dan nasional.

Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah *community development* atau pengembangan komunitas. Pendekatan ini menekankan pada pemberdayaan individu dan kelompok melalui peningkatan kapasitas dan keterampilan mereka dalam mengelola sumber daya secara mandiri dan berkelanjutan. *Community development* dipilih karena cocok dengan karakteristik dan kebutuhan komunitas *Street Coffee Seller* yang memerlukan dukungan dalam membangun kemandirian dan kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahap Persiapan

Tahap ini melibatkan observasi awal dan analisis kebutuhan untuk memahami kondisi, tantangan, dan potensi yang dimiliki oleh komunitas *Street Coffee Seller*.

Observasi dilakukan dengan mengunjungi lokasi penjualan kopi dan berinteraksi langsung dengan para penjual untuk mendapatkan informasi yang mendalam. Selain itu, dilakukan pula analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi operasional bisnis mereka.

Pendampingan dan Pelatihan Manajemen Keuangan

Pada tahap ini, diberikan pelatihan intensif mengenai manajemen keuangan menggunakan Sistem Aplikasi Pengelolaan Informasi Keuangan (SIAPIK). Pelatihan ini meliputi pembukuan sederhana, pengelolaan kas, dan perencanaan keuangan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan literasi keuangan para penjual kopi sehingga mereka dapat mengelola keuangan usahanya dengan lebih baik dan transparan.

Pendampingan dan Pelatihan Manajemen Operasional

Pelatihan ini mencakup penyusunan *Standard Operating Procedures* (SOP), manajemen stok, dan strategi operasional lainnya yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional. Peserta diajarkan bagaimana merancang SOP yang sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka, mengelola persediaan bahan baku dengan baik, serta mengoptimalkan proses operasional harian.

Tahap Praktik Lapangan

Tahap ini memberikan kesempatan bagi peserta untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh dalam praktik nyata. Para penjual kopi diminta untuk menyusun laporan keuangan, mengimplementasikan SOP, dan mengelola stok secara mandiri. Tim pendamping memberikan bimbingan dan umpan balik selama proses ini untuk memastikan bahwa peserta dapat mengaplikasikan konsep-konsep yang telah dipelajari dengan baik.

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menilai dampak dari kegiatan pendampingan dan pelatihan. Evaluasi ini melibatkan penilaian terhadap perubahan dalam pemahaman, sikap, dan keterampilan peserta terkait manajemen keuangan dan operasional. Survei, wawancara, dan analisis laporan keuangan digunakan sebagai metode evaluasi untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif tentang keberhasilan

kegiatan ini.

Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi beberapa aspek, yaitu:

- 1) Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan. Indikator ini diukur melalui tes sebelum dan sesudah pelatihan untuk menilai peningkatan pengetahuan peserta tentang manajemen keuangan dan operasional.
- 2) Penerapan Praktis. Indikator evaluasi terhadap kemampuan peserta dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan, seperti penyusunan laporan keuangan yang akurat dan implementasi SOP.
- 3) Kepuasan Peserta. Indikator ini diukur melalui survei kepuasan peserta untuk mengetahui sejauh mana mereka merasa terbantu dan puas dengan pendampingan yang diberikan.
- 4) Dampak Ekonomi. Indikator ini diukur dari penilaian terhadap perubahan dalam kinerja bisnis peserta, seperti peningkatan omzet penjualan, efisiensi operasional, dan keberhasilan dalam mengelola keuangan usaha.

Tempat dan Waktu

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan di Surabaya, dengan fokus pada komunitas Street Coffee Seller yang tersebar di berbagai lokasi strategis di kota tersebut. Surabaya, sebagai kota metropolitan kedua terbesar di Indonesia, memiliki dinamika ekonomi dan sosial yang sangat mendukung perkembangan usaha mikro, termasuk penjual kopi jalanan. Pelaksanaan kegiatan dimulai pada bulan Februari 2024 dan berakhir pada bulan Juni 2024. Selama periode ini, kegiatan dilakukan secara intensif dan terstruktur melalui beberapa pertemuan dan sesi pelatihan. Setiap pertemuan diadakan secara periodik dengan jadwal yang disesuaikan dengan ketersediaan waktu para peserta, sehingga memastikan partisipasi aktif dan optimal dari semua pihak yang terlibat.

Sasaran Pendampingan dan Pelatihan

Sasaran utama dari kegiatan pendampingan dan pelatihan ini adalah para

anggota komunitas Street Coffee Seller di Surabaya. Kelompok sasaran ini dipilih berdasarkan observasi awal yang menunjukkan kebutuhan mendesak akan peningkatan kapasitas dalam manajemen operasional dan keuangan. Sebagian besar peserta adalah wirausaha muda dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman bisnis yang beragam. Namun, mereka memiliki semangat tinggi untuk berkembang dan berinovasi dalam menjalankan usahanya. Melalui pendampingan ini, diharapkan mereka dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola bisnis mereka secara lebih efektif dan efisien.

Hasil dan Diskusi

Bagian ini akan membahas hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dengan para pelaku usaha street coffee vendor di Surabaya. Proses pendampingan ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan kemampuan pengelolaan keuangan para pelaku usaha. Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan di beberapa lokasi street coffee vendor di Surabaya, Jawa Timur. 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.

Kegiatan 1: Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan langkah awal yang krusial dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Pada tahap ini, berbagai kegiatan dilakukan untuk memastikan bahwa program pendampingan dan pelatihan dapat berjalan dengan efektif dan sesuai dengan kebutuhan para pelaku usaha *street coffee seller* di Surabaya.

Observasi awal dilakukan di berbagai lokasi *street coffee vendor* di Surabaya.

Tujuan dari observasi ini adalah untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang kondisi operasional, proses bisnis, dan tantangan yang dihadapi oleh para penjual kopi jalanan. Observasi ini juga melibatkan interaksi langsung dengan para pelaku usaha untuk mendengarkan pengalaman dan pandangan mereka tentang bisnis yang mereka jalankan. Dengan cara ini, tim pendamping dapat memahami konteks lokal dan spesifik dari usaha yang akan didampingi, yang sangat penting untuk merancang program yang relevan dan efektif.

Pada pertemuan pertama yang dilaksanakan pada Sabtu, 17 Januari 2024, tim pendampingan mengadakan diskusi mendalam dengan beberapa pelaku usaha *street coffee vendor*. Dalam diskusi ini, para pelaku usaha berbagi tentang sejarah pendirian usaha mereka, visi dan misi yang mereka miliki, serta nilai-nilai inti yang menjadi dasar operasional bisnis mereka. Informasi ini sangat penting karena visi dan misi yang kuat serta nilai-nilai inti yang jelas dapat menjadi pendorong utama dalam perencanaan dan pengembangan bisnis yang berkelanjutan.

Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh para pelaku usaha, tim pendamping melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Hasil dari analisis ini memberikan wawasan yang mendalam tentang posisi bisnis para pelaku usaha dalam konteks pasar lokal. Kekuatan yang ditemukan, seperti kualitas produk yang baik dan loyalitas pelanggan, akan dioptimalkan. Sementara itu, kelemahan seperti manajemen keuangan yang kurang efektif akan diatasi melalui pelatihan dan pendampingan. Peluang pasar yang ada akan dieksplorasi lebih lanjut untuk mendukung pertumbuhan bisnis, dan ancaman dari persaingan atau perubahan tren pasar akan dikelola dengan strategi yang tepat.

Setelah mendapatkan pemahaman yang mendalam dari observasi dan analisis SWOT, tim dosen dari Program Studi Manajemen mempersiapkan materi dan bahan pendampingan yang akan digunakan selama tahap pendampingan dan pelatihan. Materi ini mencakup modul-modul tentang manajemen operasional, manajemen keuangan, dan literasi pajak. Selain itu, tim juga menyusun SOP (*Standard Operating Procedure*) yang komprehensif untuk operasional bisnis *street coffee vendor*. Materi

pelatihan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan spesifik para pelaku usaha dan mencakup instruksi praktis yang dapat langsung diterapkan dalam bisnis sehari-hari.

Tahap persiapan juga melibatkan penyusunan jadwal pelaksanaan yang mencakup seluruh kegiatan pendampingan dan pelatihan. Jadwal ini disusun dengan mempertimbangkan keterbatasan waktu para pelaku usaha, sehingga sesi-sesi pendampingan dan pelatihan dapat diatur secara fleksibel. Tujuan dari penjadwalan yang fleksibel ini adalah untuk memaksimalkan partisipasi dan keterlibatan para pelaku usaha, sehingga mereka dapat mengambil manfaat penuh dari program yang telah dirancang.

Untuk mendukung pelaksanaan program, berbagai sumber daya seperti peralatan pelatihan, bahan cetak, dan perangkat lunak aplikasi SIAPIK disiapkan. Pengadaan sumber daya ini memastikan bahwa setiap sesi pelatihan dapat berlangsung dengan lancar dan efektif. Selain itu, tim pendamping juga mempersiapkan dokumentasi yang diperlukan untuk mendukung proses pelatihan dan evaluasi.

Tahap persiapan yang matang ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan pendampingan dan pelatihan dapat berjalan sesuai rencana dan memberikan dampak positif yang maksimal bagi para pelaku usaha *street coffee seller* di Surabaya. Dengan fondasi yang kuat dari tahap persiapan ini, diharapkan bahwa program pendampingan dapat membantu para pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis mereka secara berkelanjutan dan lebih profesional.

Kegiatan 2: Tahap Pendampingan dan Pelatihan

Tahap pendampingan dan pelatihan merupakan inti dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Pada tahap ini, berbagai sesi pelatihan dan pendampingan intensif dilakukan untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan para pelaku usaha *street coffee seller* di Surabaya. Kegiatan ini mencakup beberapa aspek penting dalam manajemen bisnis yang dirancang untuk menjawab kebutuhan spesifik dari para peserta.

Pendampingan Manajemen Keuangan Menggunakan SIAPIK

Salah satu fokus utama dari pendampingan ini adalah meningkatkan

kemampuan manajemen keuangan para pelaku usaha melalui penggunaan aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Praktis, Inklusif, dan Kekinian (SIAPIK). Pelatihan ini dilakukan dalam beberapa sesi. Pada sesi awal, para peserta diberikan pengantar tentang pentingnya manajemen keuangan yang efektif dalam menjalankan bisnis. Mereka diajarkan tentang konsep dasar akuntansi, pencatatan transaksi, dan pentingnya laporan keuangan bagi kelangsungan bisnis.

Sesi berikutnya adalah pelatihan praktis penggunaan Platform SIAPIK. Sesi ini difokuskan pada penggunaan praktis aplikasi SIAPIK. Peserta diajarkan cara menginstal aplikasi, memasukkan data transaksi harian, serta menghasilkan laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, dan arus kas. Dengan menggunakan SIAPIK, diharapkan para pelaku usaha dapat lebih mudah dan akurat dalam mengelola keuangan mereka.

Pada tahap lanjutan, peserta diajarkan cara menganalisis laporan keuangan untuk mengambil keputusan bisnis yang lebih baik. Mereka belajar tentang berbagai rasio keuangan dan bagaimana menginterpretasikan hasilnya untuk meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas.

Pendampingan Manajemen Operasional dan Penyusunan SOP

Selain manajemen keuangan, pelatihan juga difokuskan pada manajemen operasional. Sesi ini memberikan pemahaman tentang konsep dasar manajemen operasional, termasuk pentingnya efisiensi dalam proses produksi dan pelayanan. Peserta diajarkan cara mengidentifikasi dan mengatasi *bottleneck* dalam operasional sehari-hari.

Tim pendamping bekerja sama dengan peserta untuk menyusun SOP yang sesuai dengan kebutuhan spesifik bisnis mereka. SOP yang disusun mencakup berbagai aspek operasional seperti pengadaan bahan baku, proses produksi kopi, manajemen persediaan, pelayanan pelanggan, dan penanganan keluhan. SOP ini bertujuan untuk memastikan konsistensi dan kualitas dalam operasional bisnis.

Setelah penyusunan SOP, peserta diajarkan cara mengimplementasikannya dalam operasional harian. Tim pendamping juga memberikan panduan tentang cara memonitor pelaksanaan SOP dan melakukan evaluasi rutin untuk memastikan bahwa

SOP tersebut diikuti dengan baik dan memberikan hasil yang diharapkan.

Coaching dan Mentoring

Selain sesi pelatihan formal, kegiatan pendampingan juga melibatkan *coaching* dan *mentoring* individu. Setiap pelaku usaha mendapatkan kesempatan untuk berkonsultasi langsung dengan mentor yang berpengalaman dalam bidang manajemen bisnis. Sesi *mentoring* ini dirancang untuk memberikan solusi yang spesifik dan *tailored* sesuai dengan tantangan dan kebutuhan masing-masing peserta.

Kegiatan 3: Tahap Praktik

Tahap Praktik merupakan langkah krusial dalam memastikan bahwa ilmu dan keterampilan yang telah diajarkan selama tahap pendampingan dan pelatihan dapat diterapkan secara efektif dalam operasional sehari-hari oleh para pelaku usaha *street coffee seller*. Pada tahap ini, peserta diberikan kesempatan untuk menerapkan pengetahuan baru mereka dalam situasi nyata dengan bimbingan langsung dari tim pendamping.

Implementasi Sistem Manajemen Keuangan

Peserta mulai menerapkan pencatatan transaksi harian menggunakan aplikasi SIAPIK. Mereka mencatat semua transaksi penjualan, pembelian bahan baku, dan pengeluaran operasional lainnya. Tim pendamping memantau dan memberikan *feedback* untuk memastikan akurasi dan konsistensi dalam pencatatan.

Dengan data yang telah dicatat, peserta menyusun laporan keuangan mingguan dan bulanan. Mereka dibimbing dalam menghasilkan laporan neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Proses ini membantu peserta memahami kesehatan finansial bisnis mereka dan membuat keputusan berbasis data.

Setelah laporan keuangan disusun, peserta diajak untuk menganalisis data tersebut dengan bantuan mentor. Mereka mengidentifikasi area yang membutuhkan perbaikan dan merencanakan tindakan korektif yang diperlukan. Misalnya, jika ada peningkatan pengeluaran yang tidak sebanding dengan pendapatan, peserta akan mencari cara untuk mengurangi biaya atau meningkatkan efisiensi.

Implementasi SOP dalam Operasional

Peserta mengimplementasikan *Standard Operating Procedures* (SOP) yang telah disusun selama tahap pendampingan. Mereka mempraktekkan SOP dalam operasional harian, mulai dari proses pengadaan bahan baku, pembuatan kopi, hingga pelayanan pelanggan.

Tim pendamping melakukan observasi langsung terhadap pelaksanaan SOP di lapangan. Berdasarkan observasi ini, dilakukan penyesuaian dan penyempurnaan SOP jika ditemukan kendala atau ketidaksesuaian dengan kondisi nyata. Peserta dilibatkan dalam diskusi untuk menemukan solusi yang praktis dan efektif.

Berdasarkan hasil monitoring, diberikan pelatihan lanjutan jika ditemukan area yang membutuhkan peningkatan keterampilan. Misalnya, jika ada kesalahan berulang dalam proses pembuatan kopi, peserta akan diberikan pelatihan tambahan untuk memperbaiki teknik mereka.

Pembinaan dan Konsultasi Berkala

Diadakan sesi konsultasi individu secara berkala untuk membahas kemajuan dan tantangan yang dihadapi oleh masing-masing peserta. Tim pendamping memberikan solusi yang spesifik dan *actionable* untuk mengatasi kendala yang dihadapi.

Selain sesi individu, diadakan juga sesi pembinaan kelompok di mana peserta dapat berbagi pengalaman dan belajar dari satu sama lain. Diskusi kelompok ini difasilitasi oleh tim pendamping untuk memastikan pertukaran pengetahuan yang bermanfaat.

Tahap praktik ini bertujuan untuk memastikan bahwa semua ilmu dan keterampilan yang telah diberikan dapat diterapkan secara efektif dan memberikan hasil nyata dalam peningkatan kinerja bisnis para pelaku usaha *street coffee seller* di Surabaya. Dengan bimbingan intensif dan berkelanjutan, diharapkan para peserta mampu menjalankan bisnis mereka dengan lebih profesional dan berkelanjutan.

Kegiatan 4: Tahap Evaluasi dan Feedback

Tahap Evaluasi dan *Feedback* merupakan langkah kritis dalam memastikan

efektivitas program pendampingan dan pelatihan yang telah dilaksanakan. Tahap ini bertujuan untuk menilai sejauh mana peserta telah berhasil menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh, serta untuk memberikan umpan balik yang konstruktif guna perbaikan dan pengembangan lebih lanjut.

Evaluasi Implementasi Manajemen Keuangan

Evaluasi dilakukan terhadap penggunaan aplikasi SIAPIK oleh peserta dalam mencatat transaksi harian dan menyusun laporan keuangan. Tim pendamping memeriksa akurasi dan konsistensi pencatatan, serta kemampuan peserta dalam menyusun laporan neraca, laba rugi, dan arus kas secara mandiri.

Laporan keuangan yang dihasilkan peserta dievaluasi untuk mengidentifikasi kesalahan atau ketidaksesuaian. Tim pendamping memberikan umpan balik mengenai kekuatan dan kelemahan laporan yang disusun, serta memberikan saran untuk perbaikan lebih lanjut.

Evaluasi dilakukan terhadap kemampuan peserta dalam memenuhi kewajiban perpajakan. Tim pendamping memeriksa formulir pajak yang telah diisi dan memastikan bahwa peserta memahami dan mampu melaporkan pajak dengan benar dan tepat waktu.

Evaluasi Implementasi SOP

Tim pendamping melakukan kunjungan lapangan untuk mengamati langsung penerapan SOP dalam operasional harian. Observasi ini mencakup seluruh proses mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, hingga pelayanan pelanggan. Kinerja operasional dievaluasi berdasarkan kepatuhan terhadap SOP, efisiensi proses, dan kualitas produk yang dihasilkan. Tim pendamping memberikan umpan balik tentang aspek-aspek yang sudah berjalan baik dan area yang masih memerlukan perbaikan. Berdasarkan hasil evaluasi, dilakukan diskusi dengan peserta untuk membahas temuan dan rekomendasi. Jika diperlukan, SOP direvisi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional.

Evaluasi Kinerja dan Perkembangan Peserta

Peserta diminta untuk melakukan *self-assessment* terhadap perkembangan

mereka selama program pendampingan. Mereka menilai diri sendiri dalam hal peningkatan keterampilan, pemahaman manajemen, dan penerapan praktik bisnis yang baik.

Tim pendamping melakukan penilaian terhadap masing-masing peserta berdasarkan keterlibatan, kemajuan, dan hasil yang dicapai. Penilaian ini melibatkan aspek-aspek seperti peningkatan efisiensi operasional, kepatuhan terhadap SOP, dan kemampuan mengelola keuangan.

Hasil penilaian disampaikan kepada peserta dalam bentuk *feedback* konstruktif. Tim pendamping memberikan apresiasi untuk pencapaian yang sudah baik dan saran untuk perbaikan di area yang masih memerlukan pengembangan.

Penyusunan Rencana Tindak Lanjut

Bersama dengan peserta, tim pendamping menyusun rencana tindak lanjut untuk memastikan keberlanjutan penerapan ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh. Rencana ini mencakup langkah-langkah spesifik untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut. Peserta diminta untuk membuat komitmen tertulis mengenai langkah-langkah yang akan mereka ambil berdasarkan *feedback* yang diterima. Komitmen ini bertujuan untuk memastikan bahwa peserta terus berusaha meningkatkan kinerja bisnis mereka. Tim pendamping menetapkan jadwal *monitoring* dan *follow-up* untuk memastikan bahwa rencana tindak lanjut dilaksanakan dengan baik. Monitoring berkala dilakukan untuk mengevaluasi progres dan memberikan bantuan jika diperlukan.

Kendala, Tantangan, dan Strategi Penanganan

Selama pelaksanaan program pendampingan dan pelatihan bagi komunitas *street coffee seller* di Surabaya, berbagai kendala dan tantangan muncul yang membutuhkan perhatian dan strategi penanganan yang tepat. Kendala utama yang dihadapi termasuk keterbatasan waktu dan sumber daya peserta, terutama karena kesibukan operasional harian mereka. Selain itu, banyak peserta yang belum terbiasa dengan teknologi modern seperti aplikasi keuangan SIAPIK, serta menghadapi dinamika pasar yang cepat berubah. Untuk mengatasi keterbatasan waktu, jadwal

pelatihan dibuat fleksibel dan materi disampaikan secara bertahap agar mudah dipahami. Pendampingan intensif dan pelatihan berulang dilakukan untuk memastikan peserta memahami teknologi yang diperkenalkan, sementara strategi pemasaran yang fleksibel dan inovatif dikembangkan untuk menghadapi perubahan pasar.

Tantangan lain termasuk peningkatan kualitas layanan dan produk, pengembangan kapasitas manajerial, dan peningkatan kesadaran serta kepatuhan terhadap aspek legal. Menjaga konsistensi kualitas produk dan layanan di tengah peningkatan volume penjualan memerlukan penerapan SOP yang ketat dan pelatihan menyeluruh. Untuk meningkatkan kapasitas manajerial peserta, pelatihan intensif diberikan mencakup berbagai aspek seperti perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran, serta pendampingan personal untuk membantu mengatasi masalah spesifik. Edukasi mengenai aspek legal dan peraturan dilakukan secara berkesinambungan untuk meningkatkan kesadaran dan kepatuhan peserta, disertai konsultasi individu mengenai cara mengurus izin usaha dan memenuhi kewajiban perpajakan.

Strategi penanganan yang diterapkan mencakup penyusunan jadwal fleksibel dan pendekatan bertahap, pelatihan dan pendampingan intensif, strategi pemasaran adaptif, penerapan dan evaluasi SOP yang ketat, serta edukasi dan konsultasi aspek legal. Dengan pendekatan ini, berbagai kendala dan tantangan dapat diatasi secara efektif, memungkinkan peserta untuk mengembangkan usaha dengan lebih profesional dan berkelanjutan. Pendekatan ini juga memastikan bahwa peningkatan volume penjualan sejalan dengan peningkatan kualitas produk dan layanan, serta bahwa peserta mampu mengelola usaha mereka dengan pemahaman yang lebih baik tentang aspek manajerial dan legal.

Manfaat Pendampingan

Hasil dari kegiatan pendampingan ini menunjukkan dampak positif yang signifikan bagi komunitas *street coffee seller* di Surabaya. Para pelaku usaha melaporkan peningkatan dalam pemahaman manajemen operasional dan keuangan, yang berkontribusi pada peningkatan efektivitas dan efisiensi bisnis mereka. Selain

itu, kegiatan ini juga membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi para pelaku usaha, karena mereka dapat mengelola bisnis mereka dengan lebih baik dan mengoptimalkan potensi keuntungan. Melalui kegiatan ini, diharapkan bahwa para pelaku usaha *street coffee seller* dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan kontribusi positif pada ekonomi lokal.

Simpulan

Kegiatan pendampingan manajemen operasional dan keuangan bagi komunitas *street coffee seller* di Surabaya telah memberikan dampak yang signifikan dan berkelanjutan. Selama pelaksanaan program ini, para pelaku usaha berhasil mengadopsi sistem keuangan menggunakan SIAPIK dengan baik. Mereka sekarang mampu mengelola pendapatan dan pengeluaran secara lebih terstruktur, menyusun laporan keuangan yang akurat, dan membuat keputusan finansial yang lebih cerdas untuk pertumbuhan bisnis mereka. Selain itu, penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) telah membantu mereka meningkatkan efisiensi dalam operasional harian. Dengan memiliki prosedur yang jelas dan konsisten, mereka dapat mengoptimalkan persiapan menu, pelayanan pelanggan, dan manajemen stok, mengurangi risiko kesalahan operasional, dan meningkatkan produktivitas secara keseluruhan.

Kegiatan ini juga memberikan sentuhan profesionalisme tambahan pada komunitas *street coffee seller*. Mereka kini lebih terampil dalam menyusun proposal bisnis yang terstruktur, merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, dan memberikan layanan pelanggan yang lebih baik. Hal ini bukan hanya meningkatkan daya saing mereka di pasar tetapi juga memperkuat citra profesional mereka di mata pelanggan dan investor potensial. Selain itu, pelatihan ini secara signifikan meningkatkan kepercayaan diri para pelaku usaha dalam mengelola bisnis mereka. Mereka tidak hanya menguasai keterampilan manajemen keuangan dan operasional, tetapi juga memperoleh alat yang diperlukan untuk merencanakan pertumbuhan bisnis dengan percaya diri dan menghadapi tantangan bisnis dengan lebih siap.

Secara lebih luas, kegiatan pendampingan ini juga memiliki dampak positif yang

dapat dirasakan dalam komunitas *street coffee seller* secara keseluruhan. Mereka tidak hanya mengembangkan keterampilan bisnis tetapi juga memperkuat jaringan komunitas mereka. Ini menunjukkan bahwa pendekatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekonomi lokal dan memajukan kualitas hidup para pelaku usaha. Dengan adanya dukungan berkelanjutan dan akses yang lebih baik terhadap pelatihan yang relevan, komunitas ini dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap ekonomi lokal Surabaya di masa depan.

Referensi

- Ardalepa, N., Hairina, Y., & Komalasari, S. (2022). Persepsi terhadap Beban Kerja pada Dosen dengan Tugas Tambahan Perception of Workload on Lecturers with Additional Tasks. *Jurnal Al Husna* 63-74, 3(1), 63–74. <https://doi.org/10.18592/jah.v3i1.4932>
- Dewi, L. G. K. (2021). Mengungkap Strategi Ketahanan Usaha Pengusaha Muda. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 20–34. <https://doi.org/10.38043/jimb.v6i2.3159>
- Melasari, S., & Sujana, I. N. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis pada Hotel Banyualit, Buleleng. *International Journal of Social Science and Business*, 2(3), 176. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v2i3.16241>
- Nugroho, R. A. (2021). Mengelola SDM dalam Dunia Digital Untuk Memperoleh SDM Yang Unggul dalam Mengelola Bisnis Start-Up Bidang Jasa. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(5), 827–845. <https://doi.org/10.36418/jiss.v2i5.300>
- Pandjaitan, T. W. S., Inggawati, V. R., & Nugroho, R. A. (2024). Peran Dinas sosial dalam Pembinaan Anak Jalanan di Surabaya. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Membangun Negeri*, 1, 1–7.
- Rofaida, R., Suryana, Asti Nur Aryanti, & Yoga Perdana. (2020). Strategi Inovasi pada Industri Kreatif Digital: Upaya Memperoleh Keunggulan Bersaing pada Era Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 8(3), 402–414. <https://doi.org/10.33059/jmk.v8i3.1909>
- Statistik, B. P. (2022). *Statistik Indonesia: Statistical Yearbook of Indonesia 2022*.
- Yusian, D. R., & Aulia, N. (2021). Start Up Digital Business: Mengenal Peluang dan Tips Bisnis Bagi Para Pemula. *Jurnal Pengabdian Masyarakat INOTEC UUI*, 3(2), 34–39.
- Ardalepa, N., Hairina, Y., & Komalasari, S. (2022). Persepsi terhadap Beban Kerja pada Dosen dengan Tugas Tambahan Perception of Workload on Lecturers with

- Additional Tasks. *Jurnal Al Husna* 63-74, 3(1), 63-74.
<https://doi.org/10.18592/jah.v3i1.4932>
- Dewi, L. G. K. (2021). Mengungkap Strategi Ketahanan Usaha Pengusaha Muda. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 20-34.
<https://doi.org/10.38043/jimb.v6i2.3159>
- Melasari, S., & Sujana, I. N. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis pada Hotel Banyualit, Buleleng. *International Journal of Social Science and Business*, 2(3), 176. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v2i3.16241>
- Nugroho, R. A. (2021). Mengelola SDM dalam Dunia Digital Untuk Memperoleh SDM Yang Unggul dalam Mengelola Bisnis Start-Up Bidang Jasa. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(5), 827-845. <https://doi.org/10.36418/jiss.v2i5.300>
- Pandjaitan, T. W. S., Inggawati, V. R., & Nugroho, R. A. (2024). Peran Dinas sosial dalam Pembinaan Anak Jalanan di Surabaya. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Membangun Negeri*, 1, 1-7.
- Rofaida, R., Suryana, Asti Nur Aryanti, & Yoga Perdana. (2020). Strategi Inovasi pada Industri Kreatif Digital: Upaya Memperoleh Keunggulan Bersaing pada Era Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 8(3), 402-414.
<https://doi.org/10.33059/jmk.v8i3.1909>
- Statistik, B. P. (2022). *Statistik Indonesia: Statistical Yearbook of Indonesia 2022*.
- Yusian, D. R., & Aulia, N. (2021). Start Up Digital Business: Mengenal Peluang dan Tips Bisnis Bagi Para Pemula. *Jurnal Pengabdian Masyarakat INOTEC UUI*, 3(2), 34-39.