Vol. 4 No. 2 (2026) | e-ISSN: 3031-0946
Maximal Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya dan Pendidikan
https://malaqbipublisher.com/index.php/MAKSI

Bertahan di Tengah Persaingan: Pengalaman Pelaku UMKM Kopi Om San dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha

Hafidz Maulana Nasution[1], Balqis Humayro[2], Pani Akhiruddin Siregar[3]
[1,2,3]Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
E-mail: hafismaulana2y@gmail.com[1], balqishumayro78@gmail.com[2], paniakhiruddin@umsu.ac.id[3]

Abstrak

Keberlangsungan usaha mencerminkan kemampuan UMKM mempertahankan operasional, memenuhi kewajiban, menjaga modal kerja, dan menghadapi perubahan kondisiusaha (HULU & Yuliamir, 2026). Penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam tantangan persaingan bisnis serta langkah-langkah strategis yang diterapkan oleh UMKM Kopi Om San berdasarkan pengalaman langsung dari pemilik dan karyawan. Metode penelitian dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan alur penelitian yang sistematis dan terukur sehingga sampai pada desain penelitian. Data penelitian menggunakan wawancara untuk memperoleh informasi yang lebih akurat (Buulolo & Buulolo, 2023). Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam (in-depth interview) dan observasi langsung di lapangan, tanpa melibatkan catatan operasional keuangan. Penentuan informan menggunakan teknik purposive sampling. serta diuji keabsahannya menggunakan triangulasi sumber dan teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menghadapi perubahan selera konsumen dan ketatnya persaingan pasar, Kopi Om San mengandalkan strategi peningkatan kualitas produk, optimalisasi pelayanan, serta pembangunan hubungan yang baik dengan pelanggan. Pengalaman serta upaya adaptasi non-finansial ini menjadi kunci utama bagi kelangsungan eksistensi usaha di tengah dinamika pasar.

Kata kunci: UMKM Kopi Om San, Persaingan Bisnis, Strategi Adaptasi, Pengalaman Karyawan, Penelitian Kualitatif Deskriptif.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peranan strategis dalam perekonomian Indonesia, baik dalam penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, maupun penguatan sektor ekonomi kerakyatan. Pekerjaan, pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi untuk semua kelompok semuanya didorong oleh UMKM hingga tingkat tertentu (Donoriyanto et al., 2023). UMKM kuliner tradisional sejatinya memegang peranan strategis dalam pembangunan ekonomi berbasis lokal (Inesta et al., 2025). Sebagian besar UMKM mampu bertahan dalam krisis ekonomi antara lain karena penggunaan bahan baku, tenaga kerja dan orientasi pasar yang bersifat lokal.

Namun demikian, persaingan dalam dunia usaha yang semakin sengit telah menjadi salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam mempertahankan kelangsungan bisnis mereka (business continuity). Keunggulan bersaing juga dapat berpengaruh besar terhadap profitabilitas dan kinerja usahanya. Perubahan preferensi dan selera masyarakat yang begitu cepat dalam hal memilih dan mengkonsumsi makanan, menjadikan industri ini harus selalu melakukan inovasi produk guna memenuhi kebutuhan konsumen, memenangkan persaingan di pasar dan bertahan di tengah arus persaingan usaha yang semakin kompetitif (Bahtiar & Nohong, 2022). Semakin tinggi tingkat persaingan maka semakin rendah pendapatan yang diperoleh (Ramadani & Syariati, n.d). Perubahan pola konsumsi masyarakat menjadi salah satu faktor yang menambah berat beban UMKM. Konsumen masa kini lebih memilih kemudahan, harga murah, dan kualitas produk yang konsisten, yang umumnya ditawarkan oleh pasar modern (Ibrahim, 2025).

Dalam beberapa tahun terakhir, industri kedai kopi (coffee shop) mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Pasarnya umumnya mencakup pelajar, mahasiswa, pekerja,

dan komunitas kreatif yang sering menjadikan coffee shop sebagai ruang berkumpul. Perkembangan ini menunjukkan bahwa kedai kopi tidak lagi sekadar menyediakan minuman, tetapi menghadirkan pengalaman yang bernilai secara emosional maupun sosial, sehingga keberadaannya memiliki fungsi yang jauh lebih kompleks dalam kehidupan masyarakat urban. Merek kopi global hadir dengan kekuatan modal, jaringan internasional, dan citra merek yang telah mapan, sementara merek lokal dituntut untuk lebih kreatif dan adaptif agar mampu bertahan.

Berkembangnya berbagai sektor bisnis, seperti UKM, diperlukan pemahaman tentang fungsi perilaku keuangan sebagai penghubung antara keberlangsungan bisnis dan kegagalan (Ayem et al., 2024, #) (Ayem et al., 2024, #) (Ayem et al., 2024). Pentingnya peranan sektor UMKM dalam mendukung pertumbuhan perekonomian tersebut mengharuskan dilakukannya penguatan kapasitas UMKM. Salah satu bentuk penguatan tersebut adalah dengan meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan serta memperluas akses keuangan bagi UMKM (Widayanti et al., 2017). Strategi bisnis adalah tentang keunggulan kompetitif, di mana tujuan utama dari perencanaan ini adalah mempertahankan perusahaan dari pesaing dengan cara seefisien mungkin(Ohmae, 2009).

Fenomena tersebut juga dirasakan oleh UMKM Kopi Om San, sebuah usaha kedai kopi yang beroperasi di tengah ketatnya persaingan pasar kuliner lokal. Sebagai pelaku UMKM, Kopi Om San dihadapkan pada realitas pasar di mana kompetitor baru terus bermunculan dengan berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang agresif. Berbeda dengan penelitian yang menitikberatkan pada aspek finansial semata, esensi ketahanan bisnis sering kali bersumber dari pengalaman langsung (lived experiences) serta strategi adaptasi non-finansial yang dijalankan oleh para aktor di dalamnya.

KAJIAN PUSTAKA

Konsep Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar penting perekonomian nasional yang menyerap tenaga kerja secara masif. UMKM kuliner memegang peranan strategis dalam pembangunan ekonomi berbasis lokal serta menjadi motor penggerak pekerjaan dan pendapatan. Meskipun demikian, kerentanan terhadap gejolak eksternal menuntut penguatan kapasitas, termasuk pengelolaan dan perluasan akses keuangan.

Persaingan Bisnis dan Dinamika Pasar

Persaingan bisnis menuntut pelaku usaha memiliki keunggulan kompetitif agar profitabilitas dan kinerja usaha tetap terjaga. Perubahan preferensi konsumen menuntut inovasi produk secara terus-menerus. Dalam dinamika pasar modern, semakin tinggi tingkat persaingan, maka semakin rendah pendapatan yang diperoleh. Merek lokal harus berhadapan dengan merek kopi global yang memiliki kekuatan modal dan jaringan luas, sehingga kreativitas menjadi kunci adaptasi (Sulastiono & Yulianto, n.d) Selain itu, perubahan pola konsumsi masyarakat yang menuntut kemudahan dan harga kompetitif menambah tekanan bagi pelaku usaha.

Perilaku Keuangan dan Keberlangsungan Usaha

Dalam mengembangkan berbagai sektor bisnis, pemahaman tentang fungsi perilaku keuangan sangat diperlukan sebagai penghubung antara keberlangsungan bisnis dan kegagalan. Keberlangsungan usaha (business continuity) sendiri mencerminkan kemampuan UMKM mempertahankan operasional, memenuhi kewajiban, menjaga modal kerja, dan menghadapi perubahan kondisi usaha.

Strategi Bisnis dan Pengalaman Sosial Kedai Kopi

Strategi bisnis berkaitan erat dengan keunggulan kompetitif untuk mempertahankan perusahaan dari pesaing secara efisien(Ohmae, 2009). Di sisi lain, kedai kopi modern tidak

sekadar menyediakan minuman, melainkan menghadirkan pengalaman bernilai secara emosional dan sosial bagi pelajar, mahasiswa, dan pekerja perkotaan (Nasution et al., n.d.).

METODE PENELITIAN

Metode penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif/kualitatif, dengan alur penelitian yang sistematis dan terukur sehingga sampai pada desain penelitian. Data penelitian menggunakan wawancara untuk memperoleh informasi yang lebih akurat. Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus untuk menggali pengalaman langsung informan.

Sumber data meliputi data primer dari wawancara mendalam dengan pemilik dan karyawan Kopi Om San, serta data sekunder berupa dokumen non-finansial. Penentuan informan dilakukan secara purposive sampling.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif, yang terdiri dari tiga tahap:

1. Reduksi data, yaitu memilah dan menyederhanakan data yang diperoleh dari lapangan agar fokus pada aspek yang relevan;
2. Penyajian data, dengan menyusun data dalam bentuk narasi tematik agar memudahkan penarikan makna; dan 3. Penarikan kesimpulan, yang dilakukan dengan merumuskan temuan utama berdasarkan pola-pola yang muncul dari data (Anggraini et al., 2025). Keabsahan data diuji menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dan observasi lapangan di Kopi Om San, ditemukan bahwa tantangan utama meliputi maraknya kompetitor baru dan pergeseran selera konsumen. Dalam situasi di mana tingkat persaingan sangat tinggi, pendapatan cenderung fluktuatif. Namun, sebagian besar UMKM dapat bertahan karena orientasi pasar, tenaga kerja, dan bahan baku yang bersifat lokal (Fauzi, 2020).

Strategi adaptasi non-finansial yang diterapkan meliputi konsistensi dan inovasi kualitas produk, optimalisasi pelayanan prima (service excellence), serta pembangunan hubungan emosional dengan pelanggan. Hal ini selaras dengan fungsi kedai kopi sebagai ruang sosial urban.

Pembahasan

Analisis mendalam menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM Kopi Om San dalam mempertahankan kelangsungan usahanya sangat ditopang oleh kemampuan merespons dinamika pasar secara kreatif, sebagaimana merek lokal dituntut beradaptasi di tengah gempuran merek global. Strategi bisnis yang diterapkan mencerminkan upaya mencapai keunggulan kompetitif secara efisien(Ohmae, 2009) (Argiansyah et al., n.d.) Perilaku keuangan dan peningkatan kapasitas pengelolaan juga menjadi fondasi penting untuk mencegah kegagalan bisnis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menyimpulkan bahwa UMKM Kopi Om San menghadapi tantangan persaingan yang ketat dan perubahan selera konsumen. Untuk menjaga keberlangsungan usaha, Kopi Om San menerapkan strategi adaptasi non-finansial berupa inovasi produk, pelayanan optimal, dan hubungan emosional dengan pelanggan, didukung oleh pengelolaan operasional yang efektif.

Saran

Disarankan agar Kopi Om San terus memperkuat inovasi menu dan meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha serta keuangan guna menghadapi dinamika masa depan.

REFERENSI

Anggarani, D., Fatoni2, I., & Bahri, S. (2025, 7 24). Pendampingan Pencatatan Keuangan dalam Upaya Menjaga Keberlangsungan Usaha di UKM Wisnu Batik. *2*(3).

Anggraini, A. P., Wulansyah, A., Cahyani, D. A., Aprilian, P. F., Nikcerela, K. F., Meliana, l., Julian, M., Salsabilah, M. M., Adinda, M., & Rahmad, R. (2025). STRATEGI BERTAHAN UMKM KOPI ACEH TERHADAP PERSAINGAN PERKEMBANGAN TEKNOLOGI DI ERA DIGITAL: STUDI KASUS KOPI ACEH DI BANDAR LAMPUNG. *JMBI*, *3*.

Argiansyah, V., Vitriyah, F., & Sijabat, R. (n.d.). Strategi Bertahan di Era Persaingan yang Ketat Pedagang Angkringan di Daerah Semarang. *Jurnal Ilmiah Multi Disiplin*, *2*(2026).

Ayem, S., Listyawati, R., Hernindya, N. R., Darmawan, R., & Febrian, W. (2024, 12). Systematic Literature Review Keberlangsungan Usaha Dalam UMKM : Tinjauan Sistematis. *12*.

Bahtiar, B., & Nohong, M. (2022). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*, *12*.

Buulolo, M., & Buulolo, A. (2023). ANALISIS TINGKAT PENDIDIKAN UMKM, PERSEPSI, DAN PEMANFAATAN DIGITALISASI TERHADAP PELAKU UMKMKOTA BATAM. *MBIC*.

Donoriyanto, D. S., Indiyanto, R., R.A, N. R. J., & Syamsiah4, Y. A. (2023). Optimalisasi Penggunaan Media Sosial sebagai Sarana Promosi Online Store pada Pelaku UMKM di Kota X. *Jurnal Abdimas Peradaban*, *4*.

Fauzi, H. (2020, 7 25). PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI PELAKU UMKM SEBAGAI UPAYA PENGUATAN UMKM JABAR JUARA NAIK KELAS. *BERNAS*, *1*(3).

HULU, P. P., & Yuliamir, H. (2026). STRATEGI PENGELOLAAN ARUS KAS UNTUK MENJAGA KEBERLANGSUNGAN USAHA PADA UMKM MAKANAN RINGAN. *JIMEA*, *10*, 672-686.

Ibrahim. (2025). Tantangan Dan Harapan Pelaku UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Modern. *jurnal ekonomina*, *4*.

Inesta, A., Kamil, Y. P., Fatih, M.N., & Muhammad, A. F. (2025). Analisis Sterategi Bertahan UMKM Kuliner Tradisional Di Tengah Gempuran Franchise Di Kota Makassar. *JURNAL EKSOPODA*, *1*.

Nasution, N. R. S., Ramadhan, M. R., Muhammad Reihansyah, & Zainarti. (n.d.). Strategi Kedai Teduh Kenduri Kopi di Jalan Gaharu Dalam Mempertahankan Popularitas di Tengah Persaingan Coffee Shop di Kota Medan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, *3*.

Ramadani, D. F., & Syariati, A. (n.d.). Ekonomi Digital dan Persaingan Usaha sebagai Pendorong Pendapatan UMKM di Kota Makassar.

Sulastiono, P., & Yulianto, E. (n.d.). Strategi Manajemen dan Daya Saing Kopi Kenangan sebagai Merek Lokal Indonesia dalam Menghadapi Persaingan dengan Merek Kopi Global. *3*(2026).

Widayanti, R., Damayanti, R., & Marwanti, F. (2017). Pengaruh Financial Literacy Terhadap Keberlangsungan Usaha (Business Sustainability) Pada UMKM Desa Jatisari. *JIMB*, *18*.