



Pelatihan Penetapan Harga, Kelengkapan Fasilitas, Variasi Produk dan Kemampuan Manajerial Pada Pengelola Café di Kawasan Sembalun Lombok Timur

Sulhaini*, Rusdan, Rahman Dayani, Siti Nurmayanti, Bq Handayani Rinuastuti

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

Article history

Received: 07-10-2022

Revised: 20-02-2023

Accepted: 25-03-2023

**Corresponding Author:*

Sulhaini,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mataram, Nusa
Tenggara Barat, Indonesia

Email:

sulhaini@unram.ac.id

Abstract: Cafe managers in Sembalun sub-district have weaknesses managerial skills, ownership of business facilities, pricing, product variations and marketing. Solving these problems is the main focus of this service activity. The solution to these problems is through training activities with materials that are in accordance with the problems faced and business assistance. The conclusion of this service activity is that the manager of the Cafe in the Sembalun area is still not professional; the managerial ability of the cafe business is low, not creative in product variations, pricing is not right, ownership of facilities is still limited, and generally does not have a coffee blending professional (barista). Important results of the community service is that the team provide suggestions as follows; (1) price issues; (a) Do cost classifications based on the main function in manufacturing companies, (b) Determine the cost of goods, namely the cost of production, cost of goods sold, and selling price. (2) The problem of product variation, it is necessary to develop product variations both in terms of product lines and product items by means of; (a) use raw materials from agricultural products in the Sembalun area which are relatively large for food or beverage products. (b) Add a variety of products other than the core product (3) Facility problems, to provide more facilities, (4) managerial skills problems, a cafe manager must have high spirit, and competences and (5) Need to form groups/associations as a means to develop promotion.

Keywords: pricing; product; facilities; capabilities; manager

Abstrak: Pengelola kafe di Kecamatan Sembalun memiliki kelemahan-kelemahan dalam keterampilan manajerial, kepemilikan sarana usaha, penetapan harga, variasi produk dan pemasaran. Pemecahan masalah tersebut menjadi fokus utama dari kegiatan pengabdian ini. Solusi dari permasalahan tersebut adalah melalui kegiatan pelatihan dengan materi yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi dan pendampingan usaha. Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini adalah pengelola Cafe di kawasan Sembalun masih belum profesional; kemampuan manajerial usaha kafe rendah, tidak kreatif dalam variasi produk, penetapan harga yang tidak tepat, kepemilikan fasilitas masih terbatas, dan umumnya belum memiliki profesional pencampur kopi (barista). Hasil penting dari pengabdian masyarakat ini adalah tim memberikan saran sebagai berikut; 1 masalah harga; a Melakukan klasifikasi biaya berdasarkan fungsi utama dalam perusahaan manufaktur, b Menentukan harga pokok yaitu harga pokok produksi, harga pokok penjualan, dan harga jual. 2 Masalah variasi produk, perlu dikembangkan variasi produk baik dari segi lini produk maupun item produk dengan cara; a menggunakan bahan baku dari hasil pertanian di daerah Sembalun yang relatif besar untuk produk makanan atau minuman. b Menambah variasi produk selain produk inti 3 Masalah fasilitas, untuk menambah fasilitas, 4 masalah keterampilan manajerial, pengelola kafe harus memiliki semangat, dan kompetensi yang tinggi dan 5 Perlu membentuk kelompok/ asosiasi sebagai sarana untuk mengembangkan promosi.

Kata kunci: penetapan harga; variasi produk; kelengkapan fasilitas; kemampuan manajerial; manajer.

PENDAHULUAN

Data yang bersumber dari Kecamatan Sembalun Dalam Angka (2019) menunjukkan bahwa Kecamatan Sembalun dengan luas 217,08 km², berpenduduk 20.193 jiwa (9.743 laki-laki dan 10.450 perempuan), tingkat kepadatan 93,02 jiwa/km², dan rumah tangga sebanyak 5.963. Dari 20.193 jiwa ini, dapat dikelompokkan berdasarkan Katagori Umur Menurut Dinkes RI tahun 2009 (Utami, 2013) terdiri dari 10.481 jiwa (usia 12-45 th) merupakan porsi penduduk katagori remaja awal, remaja akhir, dewasa awal, dan dewasa akhir (Komposisi penduduk berdasarkan golongan sektor pekerjaan terlihat bahwa; sektor pertanian (petani pemilik 2.494 orang, petani penggarap 946 orang, buruh tani 1.701 orang, peternak 597 orang), sektor pemerintahan (PNS 72 orang, TNI 15 orang, Guru 82 orang, pensiunan empat orang, dan Bank/pegadaian satu orang), dan sektor non pertanian (angkutan 122 orang, pedagang 505 orang).

Sembalum sebagai destinasi wisata identik dengan pemandangan petak sawah, perkebunan dan pegunungan memiliki sejumlah potensi wisata di dalamnya. Salah satu diantaranya adalah agrowisata kebun kopi dan buah-buahan yang dapat menjadi atraksi tersendiri bagi wisatawan yang dapat melihat dan melakukan aktivitas petani kopi secara langsung (Sarjan dkk., 2021). Sebelum pandemic Covid-19, Sembalun telah menjadi salah satu destinasi penting di pulau Lombok dan telah meraih penghargaan internasional yang ramai dikunjungi wisatawan, di destinasi ini muncul berbagai usaha skala kecil dan berkontribusi dalam perkembangan destinasi ini. Pengembangan usaha di Sembalun yang merupakan pusat wisata halal di Pulau Lombok ini harus mampu beradaptasi terhadap semua tuntutan perubahan lingkungan (Putra dkk, 2018; Wahyulina dkk, 2018). Perubahan selera konsumen menciptakan tantangan dan peluang bagi pelaku usaha. Perubahan gaya hidup wisatawan dan perkembangan teknologi menuntut adaptasi dalam kegiatan promosi serta kemampuan manajerial.

Hasil observasi lapangan yang dilakukan oleh tim pada tanggal 16 Januari tahun 2022 dan diskusi dengan pihak-pihak terkait seperti; petani kopi, pengusaha penginapan, pengelola cafe, tokoh masyarakat Sembalun, dan pihak lain yang relevan, didapatkan informasi bahwa dari 505 orang yang bekerja sebagai pedagang, 43 orang merupakan pengelola café. Selain itu, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rusdan dkk (2021), menunjukkan bahwa posisi bisnis café di kawasan Sembalun berdasarkan pendekatan Daya Tarik Industri dan Kekuatan Bisnis berada pada posisi sedang dengan nilai rata-rata tertimbang 3,27 dan 3,14. Namun jika dilihat dari indikator / unsur kekuatan bisnis, umumnya masih terdapat empat unsur menurut responden yang masih menjadi masalah atau kelemahan pengelola café, yakni variasi produk, harga, kelengkapan fasilitas & peralatan, dan kemampuan manajerial. .

Selanjutnya, hasil penelitian dari Rusdan dkk (2021) menunjukkan bahwa variasi produk dalam artian *product line* umumnya dilakukan dengan jalan memanfaatkan hasil produksi setempat sebagai variasi, sementara variasi produk dalam artian *product item* mencerminkan varian rasa dari kopi yang ditawarkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, 20% responden menyatakan memiliki variasi produk yang banyak, 50% responden menyatakan variasi produknya sedang, sisanya 30% menyatakan sedikit. Untuk Penetapan harga, 10% menyatakan produknya mahal, 65% responden menyatakan harga produknya cukup mahal, dan 25% menyatakan harganya tergolong murah. Disisi kelengkapan fasilitas, dimana, 70% pengelola cafe menyatakan kurang lengkap, 15% menyatakan cukup lengkap, dan 15% pengelola cafe merasa lengkap. Terakhir, yang berkaitan dengan Kemampuan manajerial pengelola cafe tergambar bahwa 30% responden merasa kurang memiliki kemampuan manajerial, 30% merasa cukup memiliki kemampuan manajerial, dan sisanya 40% merasa memiliki kemampuan manajerial dalam mengelola café.

Dari uraian di atas, terlihat bahwa baik variasi produk, penetapan harga, kelengkapan fasilitas dan peralatan, dan kemampuan manajerial umumnya menjadi kelemahan utama di kalangan pengelola Cafe di Kecamatan Sembalun Kabupaten Lombok Timur. Untuk mengatasi permasalahan tersebut tim

melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan target audien pengelola Café Di Kawasan Sembalun Lombok Timur yaitu café Loka, Rinjani Family, Malsya, Rinjani, Terasawah, Balenta, Rinjani Center. Adapun solusi terhadap permasalahan yang dihadapi pengelola café di Kecamatan Sembalun adalah pelatihan penetapan harga, pelatihan peningkatan pengetahuan tentang variasi Produk, dan peningkatan kelengkapan fasilitas dan pelatihan keterampilan manajerial.

METODE PELAKSANAAN

Untuk menjamin kelancaran kegiatan Pengabdian pada Masyarakat kali ini terlebih dahulu dilakukan koordinasi dengan pihak terkait, yakni:

- a. Melakukan koordinasi dengan; LPPM Unram, tokoh masyarakat Kecamatan Sembalun, dan pihak terkait lainnya.
- b. Menyiapkan materi pelatihan.
- c. Berkoordinasi dengan pengelola Café Kecamatan Sembalun untuk menentukan ; tempat, waktu, dan jumlah peserta pelatihan.
- d. Melaksanakan pelatihan dengan materi ; penetapan harga (langkah-langkah penetapan harga dan metode penetapan harga), variasi produk dalam artian *product Line* maupun *product Item*, kelengkapan fasilitas, dan pelatihan keterampilan manajerial dengan materi keterampilan manajer bisnis .
- e. Metode yang digunakan adalah; ceramah, diskusi, dan praktek.
- f. Pendampingan selama dua bulan (Juli-Agustus) sesuai situasi dan tidak bersifat formal

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kegiatan Koordinasi.

Pada tanggal 17 Juni 2022, tim pengabdian telah berkoordinasi dengan berbagai pihak terkait, seperti; tokoh masyarakat Desa Sebalun, penggagas kelompok pengelola Café, dan pihak terkait lainnya, bahwa tim pengabdian Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unram akan melakukan pelatihan penetapan harga, Variasi Produk, kelengkapan fasilitas, dan pelatihan keterampilan manajerial. Selanjutnya, tanggal 23 Juli 2022, tim berkoordinasi dengan pengelola café di kawasan Sembalun (lihat Gambar 1) untuk menentukan; tempat, waktu, dan jumlah peserta pelatihan. Hasil koordinasi ini disepakati bahwa; (a) dua alternative tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian yakni di Rinjani Family atau di rumah ibu Syaean, (b) kegiatan pelatihan dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 27 Juli 2022, (c) jumlah peserta 11 orang.

2. Kegiatan Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan pada hari kamis tanggal 27 Juli 2022 bertempat di rumah ibu Syaean lantai dua. Kegiatan ini dihadiri oleh tim pengabdian Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unram dan peserta pelatihan (Gambar 2). Kegiatan ini dilaksanakan mulai pukul 10.00 Wita sampai selesai sekitar jam 14.00 dan diselingi ISOMA jam 12.00 – 13.00, dengan rangkaian kegiatan sebagai berikut:

- a. **Pembukaan oleh MC**, selanjutnya diikuti sambutan dari salah seorang atas nama pengelola café, kemudian sambutan dari salah seorang tim pengabdian sekaligus membuka acara pelatihan secara resmi, dan terakhir doa.
- b. **Melaksanakan pelatihan** dengan materi: penetapan harga (langkah-langkah penetapan harga dan metode penetapan harga), variasi produk dalam artian *product line* maupun *product item*, kelengkapan fasilitas, dan pelatihan keterampilan manajerial dengan materi keterampilan manajer bisnis .

- Namun demikian, variasi makanan dan minuman harus memperhatikan segmen yang menjadi sasaran kegiatan pemasaran. Pada umumnya pengunjung café adalah wisatawan berusia muda yang senang berpetualang di gunung Rinjani. Variasi produk perlu dikembangkan sesuai selera mereka. Selain itu variasi produk makanan dan minuman, inovasi produk dapat berupa produk pengalaman yang dapat ditawarkan bagi wisatawan yang ingin melakukan pembuatan kopi dengan cara tradisional setempat.

Materi pelatihan manajerial ditujukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial yang meliputi manajemen sumber daya manusia, membangun jiwa seorang pemimpin, keterampilan administratif, keterampilan dalam berkomunikasi, mampu mengelola waktu yang dimiliki, mampu mengelola keuangan, memiliki kecerdasan emosi, terampil dalam menghadapi masalah, keterampilan negosiasi dan reputasi yang baik, pemimpin yang inovatif, pemimpin yang berkualitas, dan kemampuan membangun kerjasama dan membentuk kelompok atau asosiasi sebagai sarana bersama dalam mengembangkan aktivitas dan promosi bisnis cafe di destinasi wisata (Lantu dkk, 2026; Purba dkk, 2021; Aryawati dkk. 2022).

- c. **Diskusi dan tanya jawab.** Setelah pelatihan selesai, dilanjutkan dengan sesi tanya-jawab antara peserta pelatihan dengan tim pengabdian. Masalah-masalah yang muncul dalam diskusi terutama yang berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi oleh pengelola Cafe, baik yang berkaitan dengan variasi produk, harga, fasilitas, dan kemampuan manajerial dalam usaha cafe.

3. Kegiatan Pendampingan

Pada kegiatan pendampingan, tim memberikan pendekatan berupa: 1) Pelatihan motivasi berwirausaha dan keahlian manajerial. Pendampingan ini diperlukan karena pandemi covid-19 sangat mempengaruhi kegiatan bisnis café di Sembalun di mana jumlah pengunjung dan nilai penjualan mengalami penurunan tajam. Penurunan ini berimbas terhadap motivasi mitra dalam menjalankan usahanya. Pemberian pelatihan dan pendampingan yang intensif memberikan kesempatan pula bagi tim untuk dapat melakukan evaluasi secara komprehensif terhadap keberhasilan kegiatan penyuluhan/pelatihan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah mengikuti kegiatan pengabdian ini, para manajer cafe memahami kelemahan dan bagaimana strategi yang dapat mereka lakukan untuk mengatasi kelemahannya. Para manajer cafe memahami cara sederhana dalam strategi penetapan harga. Mereka dapat menentukan harga dengan perhitungan sederhana serta memperhatikan atau mempertimbangan daya saingnya. Selain itu, mereka juga memahami bagaimana mencari ide-ide pengembangan variasi produk yang dapat ditawarkan agar sesuai dengan target konsumennya. Kelemahan dalam variasi produk dapat menyebabkan kejenuhan dan lemahnya daya saing cafe. Pengembangan ide-ide kreatif dan inovatif sangat penting dalam mempertahankan pelanggan cafe yang pada umumnya konsumen muda yang cenderung berperilaku sebagai pencari variasi.

Terkait dengan kelengkapan fasilitas atau peralatan, para manajer cafe sadar bahwa investasi dalam penyediaan kelengkapan fasilitas dan alat menjadi sebuah keharusan demi meningkatkan keunggulan di tengah persaingan. Kelengkapan peralatan menentukan kualitas dan kecepatan pelayanan di cafe. Kesadaran yang sama juga muncul terkait perlunya mengembangkan kemampuan peracik kopi/barista. Kesadaran ini memotivasi mereka untuk belajar lebih lanjut dengan mencari peluang mengikuti pelatihan.

Saran

Berdasarkan hasil pengabdian, ada beberapa saran yang perlu diperhatikan pengelola Cafe, yakni :

1. Menentukan harga dengan perhitungan yang tepat dengan mempertimbangkan biaya dan harga pesaing
2. Mengembangkan produk yang lebih beragam, menarik, unik dan unggul
3. Berkaitan dengan fasilitas, perlu lebih menyiapkan kesediaan berbagai kelengkapan terutama yang berhubungan langsung dengan fasilitas usaha café, seperti : Mesin pengolah kopi (*coffee grinder*), timbangan, cerek atau teko, termometer, alat penyaring kopi (*coffee filter*), *drip coffee maker*, *moka pot*, mesin espresso komersial/professional, peralatan memasak, wadah untuk memasak, peralatan memanggang, peralatan menyimpan makanan, peralatan menyimpan air minum, *silverware*, *glassware*, *blender & juicer*, peralatan kebersihan, peralatan keamanan, aplikasi kasir (*Point of Sale*), fasilitas lainnya. Wifi, stop kontak, AC atau pendingin ruangan, spot foto, toilet, *smoking room* atau *outdoor area*, kursi dan permainan anak-anak.
4. Berkaitan dengan Keterampilan Manajerial, seorang pengelola café harus memiliki keterampilan: (a) Berjiwa Seorang Pemimpin, (b) mengelola sumber daya manusia (c) keterampilan administratif, (d) Keterampilan dalam Berkomunikasi, (e) mampu mengelola waktu yang dimiliki, (f) mampu mengelola keuangan, (g) memiliki kecerdasan emosi, (h) terampil dalam menghadapi masalah, (i) keterampilan politis dan reputasi yang baik, (j) pemimpin yang inovatif, (k) pemimpin yang berkualitas
5. Perlu bentuk kelompok atau assosiasi sebagai sarana bersama dalam mengembangkan aktivitas bisnis cafe kedepan.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih diberikan kepada para manajer café yang berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian serta pemerintah Desa Sembalun yang telah memberikan izin pelaksanaan kegiatan. Ucapan terimakasih juga diberikan kepada ibu Syaean atas keramahannya dan bantuannya dalam memberikan fasilitas berupa tempat yang strategis dan nyaman bagi tim dan peserta kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryawati, N. P. A., Widiaty, dan Anwar. 2022. MANAJEMEN UMKM DAN KOPERASI. Penerbit Tahta Media Group, Sukoharjo
- Kecamatan Sembalun Dalam Angka 2019. Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Timur,
- Kotler, P. and Keller, K.L. 2009, Manajemen Pemasaran, Edisi 13, diterjemahkan oleh. Bob Sabran, Erlangga, Jakarta
- Lantu, D. C., Triady, M. S., Utami, A. F., & Ghazali, A. 2016. Pengembangan model peningkatan daya saing UMKM di Indonesia: Validasi kuantitatif model. *The Asian Journal of Technology Management*, vol. 15, no. 1, hal. 77-93.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi 5, penerbit UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Purba, S.D., Kurniullah, Zukhruf, A., Banjarnahor, Astri R., Erika, R., Purba, S., Purba, P.B., Sari, A.P., Hasyim, P., Hasyim, Y., dan Butarbutar, M.. 2021. *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*. Yayasan Kita Menulis, Medan
- Putra, I.N.N.A, Sakti, D.P.B, Nurmayanti, S., Bisma, I.D.G, Setiawati, B.N., 2018, Pengembangan Desa Ekowisata Melalui Penerapan Hospitality Management Pada Pemilik Usaha Jasa di Sembalun. Prosiding PKM-CSR, Vol. 1. Mataram, tanggal 23-25 Oktober 2018
- Utami, W.T. 2013. "Kategori Umur Menurut Depkes RI," <https://www.scribd.com/doc/151484440/Kategori-Umur-Menurut-Depkes-RI>, diakses tgl 29 November 2022
- Rusdan, Sulhaini, Rahman Dayani. 2021 Implementasi Matrik Daya Tarik Industri Dan Kekuatan Bisnis Dalam Menentukan Posisi Dan Strategi Bisnis Café Di Kawasan Wisata Sembalun, *Distribusi*, vol 10. No 2., hal. 201-208

- Sarjan, M., Darwinata, L.I., Antasari, S., Azhari, B.S., Hakim, A.W., Setyawan. M.T.D. 2021
Kebun Kopi Arabika Sembalun Bumbung Sebagai Alternatif Destinasi Agrowisata, *Jurnal Pengabdian
Magister Pendidikan IPA*, Vol 4 no 3, hal. 30-37 <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v3i2.871>
- Wahyulina, S., Darwini, S., Retnowati, W., & Oktaryani, S. 2018. Persepsi Wisatawan Muslim Terhadap
Sarana Penunjang Wisata Halal di Kawasan Desa Sembalun Lawang Lombok Timur. *Jurnal
Magister Manajemen*, vol. 7 No 1, hal. 27-39.