

PENANAMAN PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PEMASARAN UNTUK PENGEMBANGAN USAHA WARUNG

Hasian Purba¹, Miranti Harwaningrum², Swarmilah Hariani³

Universitas Mercu Buana^{1,2,3}

hasian.purba@mercubuana.ac.id

Abstrak

Untuk itu dilaksanakan pengabdian kepada mitra warung makan dengan membantu agar dapat mengembangkan warung makannya. Kegiatan yang dilakukan adalah memberikan pengetahuan tentang pembukuan, pengelolaan keuangan dengan teori dan praktek, manajemen pemasaran dan kewirausahaan. Pengaturan ruangan makan dan dapur agar nampak bersih dan tertata. Luaran pengabdian ini adalah agar pemilik warung lebih terampil dalam mengelola usah warung nasi dan diharapkan dengan mengetahui pengetahuan diatas akan lebih berkembang dan menjadi tujuan konsumen untuk makan di warung nasi. Setelah diberikan pelatihan mitra mendapat pengetahuan keuangan maka mitra dapat melakukan pembukuan setiap hari sehingga dengan pembukuan tersebut mereka bisa merancang pengembangan usahanya. Pengatahuan pemasaran dan kewirausahaan bisa menunjang keberhasilan warung makan nasi saat ini dan mendatang dan pada akhirnya pengembangan warung nasi akan meningkatkan taraf hidup dan perekonomian mitra.

Kata Kunci: Ekosistem keuangan, pemasaran, kewirausahaan

Abstract

For this purpose, a dedication to the partner of the dining house is carried out by helping to develop its dining room. The activities are to provide knowledge about accounting, financial management with theory and practice, marketing management and entrepreneurship. Set up the dining room and kitchen to look clean and organized. The outlook of this dedication is that the owner of the store is more skilled in managing the rice store and is expected by knowing the above knowledge will grow more and become the consumer's goal to eat in the rice shop. After being trained, the partner gets financial knowledge, so the partner can carry out accounting every day so that with the accounting they can plan the development of the business. Marketing and entrepreneurship statements can support the success of the current and future rice growers and eventually the development of the rice grounds will improve the standard of living and the economy of the partners.

Keywords: Financial ecosystem, marketing, entrepreneurship.

1. Pendahuluan

Makanan sebagai kebutuhan dasar manusia yang menjadi alasan mendasar untuk pengembangan bisnis warung makan. Usaha ini menjadi alternatif yang menjanjikan dan merupakan bisnis yang tidak pernah mati bahkan ada yang sukses dan dapat meraih rezeki yang cukup besar apabila dikelola dengan baik dan selalu mengikuti selera dan daya beli masyarakat. Alasan yang masuk nalar adalah makanan selalu diburu dan dicari orang dimanapun karena apabila perut sudah lapar maka urusan makanpun tidak bisa ditunda.

begitu sangat membantu kesejahteraan keluarga. Kebanyakan usaha rumah makan tidak dipersiapkan secara manajemen. Sehingga dalam perjalanannya mempunyai hambatan untuk keberlangsungannya usaha warung makan tersebut, perlu menyelesaikan masalah yang dihadapi. Untuk itu masalah yang dihadapi warung makan perlu dicari jalan keluarnya seperti kekurangan modal, pembukuan, mengolah makanan yang bergizi, penataan ruangan dan penyajian makanan. Warung makan yang potensial untuk berkembang namun perlu bantuan. Keterampilan dalam pengelolaan warung makannya. Dalam rangka pengabdian pada masyarakat kami ingin membantu agar pemilik memiliki pengetahuan kewirausahaan seperti pemasarannya, pembukuannya, pengolahan makanannya, dan penyajiannya. Warung makan nasi buka pada pagi hari mulai pukul 08.00 WIB sampai jam 14.00 dan sore jam 16.00 WIB sampai jam 20.30. WIB. Selain karena lebih praktis dan harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal, alasan lain yang membuat orang suka makan di rumah makan / warung-warung makan adalah karena adanya perbedaan suasana, serta kenyamanan yang di dapat dari fasilitas-fasilitas yang memang sengaja disediakan demi kenyamanan para tamu. Waktu juga menjadi salah satu alasan orang lebih memilih makan di rumah makan, karena belum tentu semua orang sempat untuk menyediakan makanan di rumah. Hal tersebut yang membuat usaha rumah makan dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Karena peluang bisnis tersebut akan dibutuhkan sampai kapanpun, dan prospek kedepannya semakin bagus seiring bertambahnya jumlah penduduk.

Rata-rata modal yang digunakan setiap hari kurang lebih Rp 700.000 rupiah. Adapun masakan terdiri atas nasi putih, ayam goreng, tempe goreng, tahu goreng, ikan goreng, mie goreng, acar, sayur tumis, sayur sup dan sambel lalap. Warung makan nasi A berdiri sudah lebih dari 4 tahun sedangkan warung makan B baru lebih dari 3 tahun. Adapun konsumen adalah masyarakat disekitar tempat usaha tersebut. Untuk pembukuan setiap hari jarang dilakukan sehingga untuk perencanaan investasi belum terpenuhi. Sedangkan masakan yang sehari-hari diproduksi dirasakan belum menjamin memiliki nilai gizi yang cukup. Penyajian makanan yang sudah dilakukan seperti mencampur nasi dengan lauk pauk dilakukan tanpa seni, sehingga bias mengurangi nilai makanan tersebut. Peralatan yang dimiliki seperti kompor, panci, penggoreng, blender, dan alat dapur lainnya. Namun untuk alat bakar



membakar belum dimiliki sehingga masakan yang diproduksi masih kurang lengkap seperti pepes, ikan bakar, sate dan lain sebagainya.

Bagi pemilik dan para pemangku kepentingan. Dengan kata lain, kewirausahaan adalah proses mimpi dan menempatkan mereka ke dalam tindakan (Kuratko, 2005). Kewirausahaan dibahas sebagai revolusi ekonomi tersembunyi yang memiliki peran yang pasti dalam penciptaan bisnis dan keuntungan berasal dari bisnis. Usaha terus dilakukan oleh beberapa universitas dan lembaga pendidikan di seluruh dunia mencoba untuk mengubah kewirausahaan dari individu-eksperimental upaya yang dilakukan oleh beberapa praktisi ke keterampilan, ilmu pengetahuan umum bagi individu, organisasi, etnis, industri, daerah, jenis kelamin yang berbeda dan usia. Tetapi masalah utama adalah bagaimana pengusaha bias mengendalikan persaingan antar pengusaha sejenis. Universitas dan lembaga pendidikan aktif dalam kewirausahaan setidaknya mencoba untuk mengidentifikasi metode pembelajaran digunakan oleh praktisi kewirausahaan dan menstimulasikan mereka dalam lingkungan yang kompetitif dan berkembang.

Untuk seorang pengusaha, seorang pengusaha muncul sebagai ancaman, sebuah pesaing agresif, sedangkan untuk pengusaha lain pengusaha yang sama mungkin menjadi sekutu, sumber pasokan, pelanggan, atau seseorang yang menciptakan kekayaan bagi orang lain, serta menemukan cara yang lebih baik untuk memanfaatkan sumber daya, mengurangi limbah, dan menghasilkan pekerjaan lain yang menyenangkan untuk didapat (Vesper, 1980). Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dengan nilai dari pengabdian waktu dan usaha yang diperlukan, dengan asumsi risiko keuangan, psikis, dan sosial yang menyertainya, menerima penghargaan yang dihasilkan kepuasan moneter dan pribadi serta kemandirian (Hisrichet al., 2010).

Rumah makan itu sendiri memiliki tantangan untuk tetap mempertahankan usahanya antara lain bagaimana menjaga kualitas pelayanan agar dapat bersaing dengan produk serupa dan juga produk pengganti lainnya yang saat ini semakin banyak bermunculan. Salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam menjaga kualitas pelayanan yaitu dengan memberikan pelayanan yang memuaskan, sesuai dengan atau melebihi harapan pelanggan. Sehingga dirasakan sangat penting untuk mengetahui pelayanan yang diharapkan oleh pelanggan. Atas dasar hal tersebut di atas maka kami mengadakan kegiatan pengabdian masyarakat. Dalam memulai usaha dalam bidang apapun, maka yang pertama kali harus diketahui adalah peluang pasar dan bagaimanapun menggaet order.

Bagaimana peluang pasar yang hendak kita masuki dalam bisnis kita dan bagaimana cara memperoleh order tersebut. Kedua adalah kita harus mampu menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing kita dan sejauh mana kemampuan kita untuk bersaing dengan mereka baik dari sisi harga, pelayanan maupun kualitas. Ketiga adalah persiapkan mental dan keberanian memulai. Singkirkan hambatan psikologis rasa malu, takut gagal dan perang batin antara berkeinginan dan keraguan. Jangan lupa harus siap menghadapi resiko, dimana resiko



bisnis adalah untung atau rugi. Semakin besar untungnya maka risikonya pun semakin besar. Yang terpenting adalah berani mencoba dan memulai. Lebih baik mencoba tetapi gagal daripada gagal mencoba. Pahami masalah operasional dalam bisnis rumah makan. Sebelum anda menginvestasikan sejumlah uang di bisnis rumah makan, ada baiknya anda menginvestasikan waktu anda untuk belajar tentang bisnis yang ingin anda tekuni. Anda bisa belajar dari orang-orang yang sudah sukses di bisnis ini, baik secara terang-terangan (menggali informasi dari tangan pertama) ataupun secara diam-diam (dari penuturan media massa, cerita orang ketiga atau pengamatan langsung).

Dalam mengelola dan manajemen keuangan usaha yang terpenting adalah memiliki perencanaan yang detail dan rapi. memberikan pengetahuan manajemen keuangan dan pemasaran juga pengetahuan kewirausahaan untuk meningkatkan wawasan mitra dalam hal pengelolaan keuangan sehingga mampu melakukan pembukuan harian dan bulanan, memberikan pelayanan konsumen yang lebih baik dengan pengembangan produk yang disajikan dengan teknik penyajian dan pelayanan konsumen yang baik. Membiasakan mencatat keuangan keluarga adalah hal yang sering dilupakan oleh para penjual, berbagai alasan menyebabkan hal tersebut dilakukan diantaranya karena malas dan tidak memiliki waktu. Padahal dengan melalui pencatatan maka segala pengeluaran dan pemasukan keuangan secara transparan dapat diketahui dan kita dapat dipertanggungjawabkan dihadapan para suami. Manfaat mencatat bagi kesehatan keuangan keluarga menurut Noer (2009): Mengetahui ke mana saja dan berapa banyak uang yang masuk maupun keluar, secara mental melatih kesadaran anda untuk bertanggung jawab atas setiap pengeluaran, dapat melakukan pengkategorian atas setiap pengeluaran.

Memiliki usaha warung dengan system pengelolaan yang sudah jauh lebih baik dari sebelumnya, hal ini dapat diwujudkan dengan adanya manajemen pembukuan baik pemasukan dan pengeluaran keuangan warung setiap aktivitas yang berhubungan dengan keuangan setiap hari. Harapan dengan adanya pengelolaan manajemen keuangan yang baik memberikan rasa optimis menyongsong hari depan dengan program pengembangan warung baik berupa investasi modal maupun rencana investasi lainnya yang pada akhirnya dapat bermanfaat dalam hal peningkatan kesejahteraan dan kesehatan. Sejalan dengan itu, diharapkan pula memiliki program dalam pengembangan usaha. Pengembangan usaha yang dimaksudkan yaitu dengan menambah warung makan baru dengan peralatan.



2. Bahan dan Metode

Rencana Kegiatan

Menanamkan pemahaman bagaimana penyusunan laporan keuangan menggunakan ceramah disertai dengan video pelatihan pembuatan pelaporan keuangan. Selama praktik berlangsung, warga diberikan pengenalan teori dan cara prakteknya.

Khalayak Sasaran

Pengabdian masyarakat ini di laksanakan di Perumahan yang terletak di kelurahan di Wilayah sekitar Universitas Mercu Buana dengan melibatkan warga masyarakat disekitarnya sejumlah 100 orang. Pengabdian ini diutamakan untuk warga dan pengusaha UMKM, karena diharapkan mereka mempunyai kemampuan dalam membuat jamu karena bisa untuk kesehatan warga dan menjadikan peluang bisnis. Tahapan evaluasi yaitu dengan mengunjungi dan wawancara dengan para peserta 1-2 bulan setelah pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan .

Metode Kegiatan

Metode kegiatan yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

1. Metode penyuluhan; digunakan untuk menyampaikan materi yang berupa teori.
2. Metode Tanya jawab; digunakan untuk memberikan kesempatan bagi peserla yang belum jelas dalam pemahamannya;
3. Metode Demonstrasi; contoh: membuat video dalam pelatihan pembuatan laporan keuangan.
4. Melakukan serangkaian test berupa test verbal berupa wawancara serta test tertulis berupa pemberian beberapa pertanyaan yang harus dijawab oleh khalayak sasaran.

Jenis Luaran Sesuai Rencana Kegiatan

Setelah mengikuti kegiatan pengabdian ini para peserta diharapkan mempunyai pemahaman dan kemampuan tentang bagaimana proses pembuatan laporan keuangan dan pengembangan usaha, sehingga dapat dijadikan sumber pendapatan, penanaman jiwa wirausaha, manajemen usaha, teknik pengemasan, pemasaran produk modern, dihadapan warga. Selama praktik berlangsung, warga diberikan pengenalan teori dan cara prakteknya sehingga mudah mengaplikasikan kepada masyarakat.

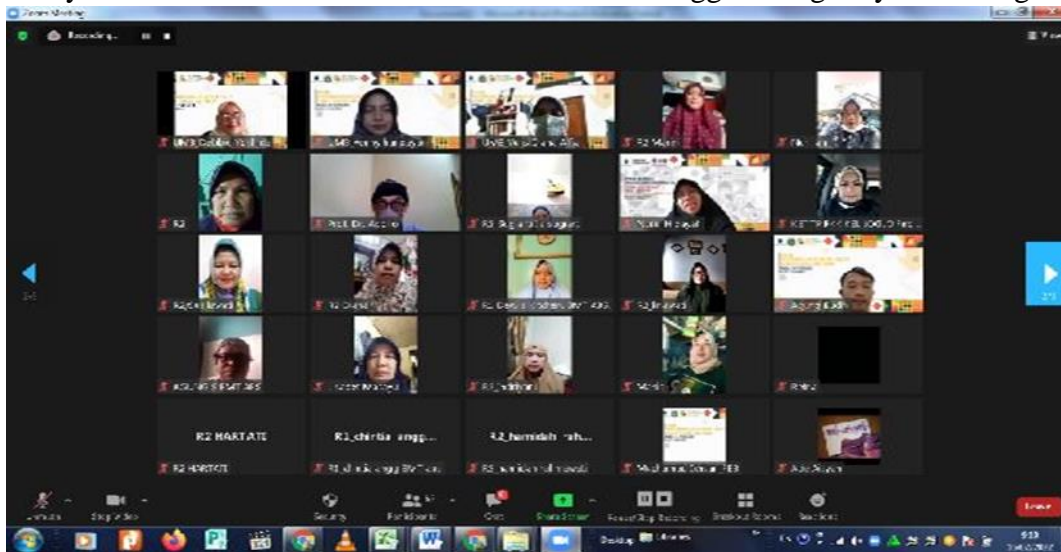
Mekanisme Evaluasi Kegiatan

- a. Evaluasi kegiatan dilakukan dilakukan setelah 2 minggu pelaksanaan kegiatan dilakukan sampai dengan minggu ke empat, untuk memantau sejauh mana keberhasilan warga.
- b. Kuestioner evaluasi instruktur: terkait penyajian materi
- c. Kuestioner evaluasi pelaksanaan kegiatan: terkait pelaksanaan kegiatan sosialisasi.

3. Hasil dan Pembahasan

Keberhasilan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini dilihat dari tolok ukur sebagai berikut:

1. Untuk Pelatihan Keuangan peserta sudah mulai membuat dan melaksanakan pembukuan setiap hari (harian).
2. Pelatihan Kewirausahaan mereka sudah mulai memahami pentingnya memiliki jiwa wirausaha misalnya semua aktivitas yang digunakan untuk berjualan dihitung dan dibukukan sehingga tahu selisih antara pembelian bahan dan hasil berjualan.
3. Pelatihan Pemasaran memberikan dampak kepada mitra dalam melayani konsumen lebih ramah dan tepat waktu.
4. Pelatihan manajemen buat pengembangan varasi dan jenis makanan yang disajikan memberikan dampak pada menu makanan yang disajikan lebih beragam atau bervariasi, misalnya ikan tidak hanya digoreng tetapi disajikan dengan bumbu rujak, dsb.
5. Pengetahuan Gizi memberikan dampak pada warna makanan dan rasa makanan. Terlihat pada sebelum pelatihan sayuran diiris-iris dahulu baru dicuci setelah dilatih sayuran dicuci terlebih dahulu baru diiris-iris sehingga nilai gizinya lebih bagus.



Manajemen keuangan dalam menjalankan sebuah usaha kecil mikro adalah salah satu aspek penting yang menentukan kesuksesan usaha. Dengan manajemen yang baik maka akan diperoleh laba yang jelas jumlahnya, dan akan terjadi pengambilan keputusan yang tepat. Program pelatihan kepada pelaku usaha toko kelontong/ warung ini dapat memberikan wawasan dan bekal pada pelaku usaha akan manajemen keuangan. Pengabdian ini adalah agar pemilik warung lebih terampil dalam mengelola usaha warung nasi dan diharapkan



dengan mengetahui pengetahuan diatas akan lebih berkembang dan menjadi tujuan konsumen untuk makan di warung nasi. Setelah diberikan pelatihan mitra mendapat pengetahuan keuangan maka mitra dapat melakukan pembukuan setiap hari sehingga dengan pembukuan tersebut mereka bisa merancang pengembangan usahanya. Pengetahuan pemasaran dan kewirausahaan bisa menunjang keberhasilan warung makan nasi saat ini dan mendatang dan pada akhirnya pengembangan warung nasi akan meningkatkan taraf hidup dan perekonomian mitra.

Pemetaan Sosial

Faktor utama informan membuka usaha warung makan adalah karena faktor ekonomi. Melihat tuntutan biaya hidup yang semakin hari semakin tinggi apalagi pada zaman sekarang ini, kebutuhan-kebutuhan pokok di pasaran semakin mahal, Listrik, air, BBM pun semakin melonjak tinggi. Kesemuanya itu menuntut informan untuk bekerja dan menghasilkan uang yang lebih banyak lagi supaya hidup tidak kekurangan apapun. Selain itu juga, rendahnya tingkat pendidikan yang mereka miliki, menyulitkan mereka untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik, karena dibutuhkan spesialisasi khusus untuk bisa mendapatkan pekerjaan tersebut.

Masih tingginya angka kemiskinan dan pengangguran karena sempitnya lapangan pekerjaan membuat masyarakat berinisiatif untuk membuka usaha-usaha pemenuhan ekonomi melalui sektor informal, konsep ini sering dipakai untuk menjelaskan bahwa sektor informal dapat mengurangi pengangguran. Usaha makanan adalah usaha membuat dan menjual makanan . usaha makanan merupakan usaha yang banyak diminati masyarakat karena modal usaha yang tidak terlalu besar dan tidak mengharuskan berpendidikan tinggi. Kebanyakan orang-orang yang melakukan perjalanan tersebut singgah istirahat dan sekaligus menikmati makanan yang ada di warung tersebut. Kebutuhan-kebutuhan para pendatang yang sedang dalam perjalanan menjadi keuntungan tersendiri bagi masyarakat.

4. Kesimpulan dan Saran

Respon peserta terlihat melalui observasi pelatihan berdampak kepada kerapihan alam manajemen keuangan, kerapihan dan kebersihan ruangan baik dapur maupun tempat makan dan tempat penyajian makanan. Dengan memahami pengetahuan kewirausahaan mereka akan lebih berfikir dalam jangka panjang untuk keberlangsungan usaha warung makan. Memahami ilmu pemasaran mereka lebih menghargai konsumen dan menjadikan konsumen sebagai mitra sehingga diharapkan konsumen kembali lagi untuk belanja di warung makan. Dengan dilatihnya tata boga mereka lebih menekankan nilai gizi dan ragam makanan yang dibutuhkan konsumen. Semua makanan yang disajikan lebih memiliki nilai gizi yang baik.

5. Ucapan Terima Kasih

6. Daftar Rujukan

- Akram M., U. Shahab., A. Ahmed., U. Khan., A. Hannan., E. Mohiuddin., and M.Asif. 2010. Curcuma longa and curcumin: a review. *Romanian Journal of Biology-Plant Biology*. 55(2) : 65- 70.
- Andriati, A., Wahjudi, R.M.T. 2016. Tingkat Penerimaan Penggunaan Jamu Sebagai Alternatif Penggunaan Obat Modern Pada Masyarakat Ekonomi Rendah-Menengah Dan Atas. *Masyarakat, Kebudayaan dan Politik*. 29(3):133- 145. <http://dx.doi.org/10.20473/mkp.V29I32016>. 133-145.
- Balasubramanian K. 2006. Molecular orbital basis for yellow curry spice curcumina prevention of Alzheimer disease. *Journal of Agricultural Food Chemistry*. 54(10) : 3512-3520.
- Ghani A. 2003. Medicinal plants of Bangladesh: Chemical constituents and uses. 2nd Ed., (Revised and Enlarged). Asiatic Society of Bangladesh, old Nimali, Dhaka.
- Ismono, Suyatno, Hidajati, N. 2018. Pelatihan Pembuatan Serbuk Minuman Herbal Instan Untuk Warga Desa Jajar, Kecamatan Talun, Kabupaten Blitar. *Jurnal Abdi: Media pengabdian kepada masyarakat*. 3(2):76-83. <http://dx.doi.org/10.26740/ja.v3n2.p76-83>
- Mukhlis, B. 2018. Kolaborasi antara Universitas, Industri dan Pemerintah dalam Meningkatkan Inovasi dan Kesejahteraan Masyarakat: Konsep, Implementasi dan Tantangan. *Jurnal Administrasi Bisnis Terapan*. 1(1):31-43. <https://doi.org/10.7454/jabt.v1i1.27>.
- Rachmawati, I.K., Isvandiari, A., Andini, T.D., Hidayatullah, S. 2018. PKM. Peningkatan Usaha Jamu Saritoga Ukm “Prayogo” dan Karang Taruna “Bhakti” Dusun Lopawon Desa Kebobang Wonosari Kabupaten Malang. *JAPI (Jurnal Akses Pengabdian Indonesia)*. 3(2):70-76. <https://dx.doi.org/10.33366/japi.v3i2.1016>
- Sukmawati, W., Merina, M. 2019. Pelatihan Pembuatan Mipelatihan Pembuatan Minuman Herbal Instan Untuk Meningkatkan Ekonomi Warganuman Herbal Instan Untuk Meningkatkan Ekonomi Warga. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 25(4): 210-215. <http://dx.doi.org/10.24114/jpkm.v25i4.14874>.