

## PENGELOLAAN DAN PEMBINAAN USAHA MIKRO WARUNG MAKANAN DAN MINUMAN MODEL *PRIMITIVE* DI SURABAYA BARAT

Chandra Kartika<sup>1</sup>, Rudiantno<sup>2</sup>, Lilik Suhariningsih<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Surabaya

chandrakartika@uwp.ac.id<sup>1</sup>, rudiantno@uwp.ac.id<sup>2</sup>, liliksuhariningsih@uwp.ac.id<sup>3</sup>

---

### Abstrak

Program Pemberdayaan Masyarakat internal ini bertujuan memberikan kontribusi untuk membantu pengembangan bisnis dalam bidang UMKM segmentasi mikro khususnya pada usaha makanan dan minuman di sebuah warung atau depot. Metode yang digunakan berupa pendampingan dan pelatihan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan mulai dari bahan baku, proses, dan produk. Pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan, dan akuntansi, sekaligus untuk mendukung rencana pengembangan usaha. Penyuluhan dan pendampingan pengelolaan keuangan di antaranya dengan membuat catatan keuangan dan laporan penjualan makanan setiap bulannya. Studi banding ke sentra makanan lain di Surabaya dilakukan khususnya ke warung makan yang memiliki fasilitas yang sudah memadai. Perogram pemberdayaan ini menghasilkan laporan akhir, peningkatan daya saing pada level kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya. Selain itu, terjadi peningkatan penerapan iptek di masyarakat (IT, dan manajemen, Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan. Pengabdian kepada masyarakat juga menghasilkan banyak perubahan dan pengembangan pola pikir para pengusaha makanan warung tradisional dan perubahan yang dialami oleh pelaku usaha signifikan.

**Kata kunci** : Pengelolaan, Pembinaan Usaha Mikro Warung Makanan dan Minuman

## 1. PENDAHULUAN

Makan adalah kebutuhan utama bagi seluruh makhluk hidup, tidak hanya manusia tetapi hewan serta tumbuhan. Dengan makan, makhluk hidup mendapatkan energi untuk beraktivitas. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk dapat menyantap makanan, yaitu dengan memasak sendiri bahan makanan atau membeli makanan yang siap saji. Kecenderungan untuk membeli makanan siap saji menjadi alternatif bagi mereka yang tidak memiliki banyak waktu untuk berbelanja dan memasak makanannya, selain itu membeli makanan siap saji dinilai lebih praktis dan hemat. Mewadahi kebutuhan makanan siap saji tersebut, memberi peluang berdirinya usaha warung makan. Totok (2010) mengatakan bahwa Kuliner Nasional Sebagai Penopang Kemandirian Ekonomi negara indonesia dikarenakan usaha makanan dan minuman sebagai asset yang dapat meningkatkan pendapat capital perekonomian

di Indonesia. Hal ini terlihat di sepanjang jalan Kendung Surabaya dan jalan Alas Malang, banyak berdiri warung-warung kecil menyediakan makanan siap saji untuk para pelanggannya. Kondisi warung yang sederhana tidak menyurutkan para pelanggan untuk membeli makanan, selain itu harga yang murah, rasa makanan yang enak dan pelayanan yang ramah juga menjadi pertimbangan pelanggan warung makan tersebut. Usaha warung makanan yang menjadi mitra dalam kegiatan ini adalah Warung Nganjuk Trisno Asih yang dirintis oleh Ibu Tarmini dan Depot Bu Agus yang didirikan oleh Pak Agus dan Istrinya. Warung Nganjuk Trisno Asih terletak di Pinggir jalan raya Alas Malang, berjarak sekitar 15 km dari Universitas Wijaya Putra. Sedangkan jarak Depot Bu Agus ke Universitas Wijaya Putra sekitar 4 km. Alasan dipilihnya kedua mitra tersebut dalam kegiatan Ipteks Bagi Masyarakat adalah keunikan dan ke khasan yang di miliki warung makan tersebut.



Gambar 1. Tampak Depan Warung Makan Trisno Asih dan Depot Bu Agus

Perbedaan karakteristik kedua warung tersebut dapat terlihat terutama jika ditinjau dari proses memasak makanan dan jenis masakan yang ditawarkan. Warung Nganjuk Trisno Asih dalam proses memasak nasi menggunakan bahan bakar kayu, sedangkan Depot Bu Agus sudah menggunakan alat listrik yaitu *magicom* ukuran sedang. Jika Warung pertama menawarkan jenis masakan

seperti Sayur asem, sayur lodeh, penyet lele (lalapan) dan nasi pecel, maka warung yang kedua menawarkan menu soto daging, kare ayam, krengsengan, bali dan sayur asem atau lodeh bergantian. Meskipun dari segi variasi produk yang dijual cukup terbatas, namun tetap terbukti usaha warung makan ke dua mitra tidak pernah sepi pengunjung, bahkan menu masakan mereka selalu habis terjual setiap hari. Ditinjau dari sisi pengalaman, sebenarnya kedua mitra

sudah cukup lama menekuni usaha warung makan. Warung Nganjuk Trisno Asih mulai dirintis tahun 2004 sedangkan Depot Bu Agus berdiri tahun 1999. Kedua usaha warung makan tersebut telah menjadi andalan bagi kehidupan perekonomian keluarga dan memberikan kontribusi untuk menopang penghasilan keluarga mereka. Harapan kedua mitra adalah bagaimana dapat mengembangkan usaha warung makanannya.

### *Profil Mitra*

Pengusaha Mikro yang ditarget oleh peneliti adalah seorang yang mempunyai usaha bidang makanan dan minuman dan termasuk UMKM segmentasi mikro dikarenakan mitra Pak Tarmine dan Bu Agus ini masih tergolong usaha kelas kecil yang masih perlu dikembangkan lagi dari sektor bisnisnya dan dilihat dari segi produksi bahwa produksi yang dilakukan kedua pengusaha mikro ini adalah masih dikatakan primitive atau kelas tradisional secara empiris bahwa masih natural pengelolaan untuk produksi makanan dan minuman tetapi dari citra rasa tidak kalah dengan warung-warung modern yang sudah maju, dikarenakan kurangnya pengetahuan tentang pengembangan bisnis tersebut maka kedua mitra hanya mengandalkan prinsip naturalism yang turun-menurun dari nenek moyangnya, dan persoalan yang dihadapi oleh pengusaha mikro adalah masih kurangnya pengetahuan untuk pengembangan bisnisnya dan masih sangat tradisional konsep yang digunakan mulai cara memasak dan produksi serta melayani konsumen, maka dari itu perlu adanya kontribusi dari seorang peneliti untuk memberikan kontribusi yang positif untuk perbaikan dan perkembangan bisnis tersebut.

Potensi yang dimiliki oleh calon pengusaha warung makanan dan minuman model primitive ini sangatlah bagus dilihat setiap hari pelanggan yang memiliki warung kedua mitra ini mulai segmentasi menengah kebawah sampai ke atas dan sangat ramai sekali padahal pelayanan yang diberikan sangat sederhana sekali tetapi mempunyai peluang yang sangat baik untuk perkembangan bisnis tersebut, dilihat dari segi produksi masih belum memenuhi standart dikarenakan produksi yang dilakukan kedua mitra ini masih sangatlah sederhana sekali dengan menggunakan metode tradisional banget, dan manajemen usaha yang dilakukan juga masih belum sesuai dengan yang kita harapkan dikarenakan kedua mitra tidak menggunakan manajemen usaha yang berstandart tetapi masih manualisasi atau tradisional. Persoalan yang dihadapi oleh kedua mitra masih pada sumber daya yang masih sangat memprihatinkan dan sangat tradisional banget dikarenakan masih berjalan dengan kondisi yang mana sesuai dengan keyakinan dan perilaku tersebut.

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan untuk membantu masyarakat yang sangat membutuhkan pengembangan usahannya, kedua mitra ini memiliki sama-sama bidang makanan dan minuman yang berkonsep tradisional lokasi mitra pertama adalah pada Jalan Raya Alas Malang Surabaya dan Lokasi Mitra Kedua adalah Jalan Raya Kendung No. 10 Depan Kantor Kecamatan Benowo Surabaya. Dilihat dari segi social bahwa kedua mitra termasuk pengusaha UMKM yang sangat menjalankan bisnisnya secara social kepada

masayarakat atau pelanggannya dengan menyesuaikan selera makanan yang disukai mulai dari rasa dan keinginan pelanggan dan menyesuaikan harga yang sangat ekonomi kepada pelanggan sehingga kedua mitra sangatlah memperhatikan dari kelas social dimasyarakat sekitar. Serta budaya yang dipakai oleh kedua mitra masih menggunakan konsep budaya lama atau budaya primitive dikarenakan budaya tradisional yang masih dipakai kedua mitra kami, dilihat dari segi religi juga masih memperhatikan dari konsep halal atau harap dari makanan yang disajikan kepada pelanggan, dan setiap transaksi dilakukan dengan konsep kejujuran secara islamia, serta mutu layanan yang diberikan oleh kedua mitra sangatlah baik sekali ramah dengan pelanggan dan sabar dalam melayani pelanggannya meskipun banyak karakter yang diberikan oleh pelanggan tetapi kedua mitra masih dengan sabar untuk melayani uasahannya. Persoalan yang dihadapi oleh kedua mitra adalah masalah kepemilikan tanah masih kontrak dengan lahan orang lain dan lahannya sangat kecil dan tidak layak sebenarnya tetapi kedua mitra ini berusaha untuk memanfaatkan dengan baik, kebutuhan air bersih masih belum tersedia dengan baik dan kedua mitra ini masih membeli air bersih dari air PDAM yang tersedia di sekitar warung tersebut, permasalahan khusus yang dihadapi oleh mitra adalah kurangnya pemberdayaan pemerintah untuk membantu UMKM yang dikatakan masih sangatlah primitive, dan kedua mitra berharap ada seseorang ataupun pemerintahan maupun dari akademisi

bersedia membantu untuk meningkatkan pengembangan bisnis tersebut.

#### *Permasalahan Mitra*

Hasil pengamatan lapangan dan wawancara kami dengan kedua mitra (lihat Tabel 1), menurut mitra usaha warung makan miliknya sulit berkembang bahkan ada kecenderungan keuntungan yang didapat makin kecil. Hal ini dikarenakan sulitnya menaikkan harga makanan meski terjadi kenaikan harga bahan sewaktu-waktu, seperti harga beras yang naiknya signifikan, harga cabe dan sayuran sangat fluktuatif, sementara ada kecenderungan harga telur ayam dan ayam semakin melambung. Ketatnya persaingan bisnis juga merupakan pertimbangan menaikkan harga makanan. Dalam posisi persaingan tersebut, peningkatan pendapatan mitra usaha yang dibarengi usaha dapat terus berkembang dan bertahan ditengah persaingan yang ada, dapat dicapai melalui peningkatan omset penjualan atau memperbesar skala usaha. Cara yang bisa ditempuh adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan memuaskan kepada konsumen, serta mempertahankan kualitas rasa dan meningkatkan kualitas produk. Berdasarkan situasi tersebut, ada beberapa permasalahan yang di hadapi Mitra:

1. Mitra Belum memahami pentingnya pengendalian kebersihan dan kualitas makanan. Masakan yang sudah matang, oleh mitra langsung tempatkan pada piring yang tidak tertutup. Jika dilihat dari letak usaha mitra yang berada dipinggir jalan, kemungkinan makan terkena debu dan asap kendaraan akan lebih besar yang

menyebabkan makanan menjadi tidak bersih.

2. Pentingnya *kebersihan* sanitasi dan perilaku penjamah makanan belum diperhatikan sepenuhnya oleh mitra usaha. Perilaku pencucian mereka yang terkesan biasa, yaitu pemisahan sisa makanan, pencucian memakai sikat dan atau detergen, dan dikeringkan dengan lap yang belum diketahui kebersihannya. Kondisi seperti ini akan berpengaruh terhadap kualitas bakteriologis pada peralatan makan.
3. Penataan *lay out* usaha warung makan ke dua mitra, mulai dari penyimpanan kayu bakar (untuk warung trisno Asih), ruang produksi, dan tempat makan, masih belum tertata dengan rapi.

Kedua mitra ini tidak membuat catatan apapun dalam aktifitas usahanya, karena mereka menganggap usaha tersebut milik sendiri, dan mereka hafal semua yang berkaitan dengan pengeluaran dan pemasukkan uang. Kondisi ini juga akan berpengaruh terhadap keinginan pengembangan usaha. Karena belum adanya pencatatan tentang rencana usaha yang baik maka keberhasilan usaha tidak dapat dilaksanakan dan dievaluasi keberhasilan

### *Solusi Permasalahan*

Terkait dengan permasalahan mitra, maka dicapai kata sepakatan untuk mencari solusi terhadap permasalahan yang dihadapi, yaitu:

1. Untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran mitra tentang pentingnya kebersihan dan kualitas makanan. Maka dilakukan sosialisasi dan pendampingan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan mulai dari bahan baku, proses dan produk. Sehingga mitra mampu memenuhi tanggung jawabnya kepada pelanggan maupun membangun loyalitas pelanggan.
2. Untuk membantu mitra menyadari pentingnya kebersihan sanitasi dan perilaku penjamah makanan, maka mitra di buat etalase kaca tempat penyimpanan makanan untuk kedua mitra, masker untuk meningkatkan keamanan saluran pernafasan terutama untuk warung trisno Asih yang masih menggunakan bahan bakar kayu, celemek memasak, *magic com* ukuran 7 kg untuk depot Bu Agus agar memasak nasi lebih praktis dan nasi tetap hangat

**Tabel 1.** Permasalahan Untuk Pengusaha Mikro

| Aspek         | Warung Nganjuk Trisno Asih  | Depot Bu Agus   |
|---------------|---|---|
| <b>Produk</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sayur asem, lodeh, penyet lele dan nasi pecel.</li> <li>• Nasi di masak dengan menggunakan tumpuh kayu bakar.</li> <li>• Sambal terasi merupakan produk makanan pendamping untuk menu lalapan yang sangat digemari para pelanggan.</li> <li>• Semua masakan selalu baru, karena setiap harinya semua masakan terjual habis.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menu soto daging, kare ayam, krengsengan, bali dan Sayur asem dan sayur lodeh bergantian. Lauk: tempe, tahu dan pepes.</li> <li>• Depot bu Agus juga menangani pesanan nasi kotak.</li> <li>• Semua masakan selalu baru, karena setiap harinya semua masakan terjual habis.</li> </ul> |

|                    |   |  |
|--------------------|---|--|
| <b>Bahan Baku</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beras (perhari di butuhkan 25 kg, dengan harga Rp 210.000)</li> <li>• Ayam potong, sayur dan bumbu masak sekitar Rp 250.000 perhari.</li> <li>• Beras, gula, minyak goreng, teh, kopi dan telur ayam membutuhkan dana lebih dari Rp 500 ribu perhari .</li> <li>• Pembelian air bersih Rp 70.000 perhari.</li> <li>• Kayu bakar</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beras (perhari di butuhkan 10 kg)</li> <li>• Ayam potong, sayur dan bumbu masak sekitar Rp 150.000 perhari.</li> <li>• Beras, gula, minyak goreng, teh, kopi dan telur ayam membutuhkan dana lebih dari Rp 200.000 perhari</li> </ul>   |
| <b>Pasar</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rata-rata penjualan lebih dari 200 porsi perhari (aktivitas warung dapat dikatakan dalam kondisi optimal).</li> <li>• Sudah mempunyai pelanggan tetap yaitu: para pekerja bangunan di Citraland, supir truk, pegawai Polsek Sememi dan pegawai pabrik.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rata-rata penjualan lebih dari 100 porsi perhari (aktivitas warung dapat dikatakan dalam kondisi optimal).</li> <li>• Sudah mempunyai pelanggan tetap, yaitu: Pegawai kelurahan, pegawai kecamatan Benowo, anak pabrik dan rumah tangga.</li> </ul>   |
| <b>Operasional</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempunyai 2 orang pekerja (bernama Mbak Yamini dan Mbak Sam). Dengan upah per hari Rp 70.000 untuk mbak Yamin dan Rp 60.000 untuk mbak sam.</li> <li>• Semua dilibatkan dalam urusan memasak, mencuci piring dan perkakas dapur serta pelayanan. Urusan belanja, keuangan atau kasir ditangani langsung oleh pemilik.</li> <li>• Warung buka mulai pukul 5.00 sampai jam 12.00.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribusi pekerjaan dilakukan dengan melibatkan anggota keluarga yaitu Pak Agus (suami dari bu Agus).</li> <li>• Semua urusan belanja, memasak, mencuci piring dan perkakas dapur serta pelayanan hingga urusan keuangan atau kasir ditangani langsung oleh Bu Agus.</li> <li>• Aktivitas warung dimulai pukul 8.00-14.00.</li> </ul>  |
| <b>Pemasaran</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi warung cukup strategis untuk menjangkau pelanggan tetap (berada dalam lingkungan pekerja bangunan dan pegawai polsek Sememi).</li> <li>• Harga terjangkau disesuaikan dengan kondisi pelanggan. Unggul dalam cita rasa nasi yang dimasak dengan tungku kayu.</li> <li>• Harga mulai dari Rp 10.000, Rp 12.000 dan Rp 13.000 (sudah termasuk minuman).</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tempat warung sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya berhadapan dengan kantor kecamatan Benowo, dekat dengan kampus, kos-kos an dan dekat dengan pasar.</li> <li>• Harga terjangkau dan lebih murah, walaupun terjadi kenaikan harga bahan baku, harga makanan yang di jual tetap, yaitu Rp 10.000-Rp 13.000.</li> </ul>   |
| <b>Finansial</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal untuk melakukan usaha ini diperoleh dari modal sendiri. Dengan modal awal Rp 180.000 pada tahun 2004.</li> <li>• Penghasilan kotor perhari Rp 2.000.000- Rp 2.500.000.</li> <li>• Sewa tempat untuk warung sebesar Rp 2.500.000 per tahun</li> <li>• Semua aktivitas warung, keluar masuknya uang dan pembelian bahan baku belum di catat oleh pemilik warung karena mereka menganggap bahwa kegiatan tersebut milik pribadi, dan mereka hafal semua barang yang dibutuhkan dan kepada siapa barang tersebut dijual, serta berapa yang akan diterima dari pelanggan.</li> <li>• Selain tidak dilakukan pencatatan, semua bukti pengeluaran juga tidak diarsipkan.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal untuk melakukan usaha ini diperoleh dari modal sendiri yang berdiri tahun 1999.</li> <li>• Penghasilan kotor perhari Rp 500.000-Rp 700.000, dan penghasilan bersih perhari sekitar Rp 100.000- Rp 150.000.</li> <li>• Bangunan tempat depot berada menjadi satu dengan rumah pemilik dan bangunan merupakan milik sendiri.</li> <li>• Semua aktivitas warung, keluar masuknya uang dan pembelian bahan baku belum di catat oleh pemilik warung karena mereka menganggap bahwa kegiatan tersebut milik pribadi, dan mereka hafal semua barang yang dibutuhkan dan kepada siapa barang tersebut dijual, serta berapa yang akan diterima dari pelanggan.</li> <li>• Selain tidak dilakukan pencatatan, semua bukti pengeluaran juga tidak diarsipkan.</li> </ul> |

- serta pengadaan terhadap peralatan makanan dan dapur yang layak pakai bagi kedua mitra.
3. Untuk membantu menata *layout* ruang produksi masak, ruang makan dan ruang penyimpanan mitra, akan dilakukan penataan terhadap ruang produksi dan ruang makan dan penyimpanan produk makanan agar dapat terlihat rapi dan bersih
  4. Untuk meningkatkan kesadaran mencatat semua aktivitas usaha, maka akan dilakukan pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan dan akuntansi, sekaligus untuk mendukung rencana pengembangan usaha.

### *Target Pada Mitra Dalam Kegiatan PPM*

Target Mitra yang akan dihasilkan dari program PPM ini adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pola pikir pengusaha makanan dalam memanfaatkan aspek teknis dan teknologi pangan dan usaha. Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan pendapatan mitra usaha, usaha dapat terus berkembang dan bertahan ditengah persaingan yang ada. Target tersebut dapat dilalui dengan meningkatkan omset penjualan atau memperbesar skala usaha. Cara yang bisa ditempuh adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan memuaskan kepada konsumen, serta mempertahankan kualitas rasa dan meningkatkan kualitas produk. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa yang akan menjadi target luaran dalam kegiatan ini adalah :

**Tabel 2.** Permasalahan Mitra Usaha

| No. | Permasalahan Mitra   | Solusi   | Target Pada Mitra  |
|-----|--|--|--|
| 1   | Untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran mitra tentang pentingnya kebersihan dan kualitas makanan. | Dilakukan Sosialisasi dan pendampingan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan mulai dari bahan baku, proses dan produk  | Mitra mampu memenuhi tanggung jawabnya kepada pelanggan maupun membangun loyalitas pelanggan.  |
| 2   | Untuk membantu mitra menyadari pentingnya <i>kebersihan</i> sanitasi dan perilaku penjamah makanan,  | Mitra di buatkan etalase kaca tempat penyimpanan makanan untuk kedua mitra, masker untuk meningkatkan keamanan saluran pernafasan terutama untuk warung trisno Asih yang masih menggunakan bahan bakar kayu, celemek memasak, <i>magic com</i> ukuran 7 kg untuk depot Bu Agus | Memasak nasi lebih praktis dan nasi tetap hangat serta pengadaan terhadap peralatan makanan dan dapur yang layak pakai bagi kedua mitra. |

1. Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dalam bidang teknis dan teknologi pangan dan kewirausahaan, melalui kegiatan:
  - a. Pendampingan dan pelatihan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan mulai dari bahan baku, proses dan produk. Hasil kegiatan ini akan digunakan kedua mitra agar mampu memenuhi tanggung jawabnya kepada pelanggan maupun membangun loyalitas pelanggan.
  - b. Pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan dan akuntansi, sekaligus untuk mendukung rencana pengembangan usaha.
  - c. Penyuluhan dan pendampingan pengelolaan keuangan (membuat catatan keuangan dan laporannya penjualan makanan setiap bulannya)
  - d. Studi banding ke sentra makanan lain di Surabaya, khususnya ke warung makan yang memiliki fasilitas yang sudah memadai. Kegiatan ini dapat dijadikan bahan masukan bagi pemerintah daerah setempat untuk mendirikan UKM atau perserikatan di antara pengusaha warung makan.
2. Penyediaan fasilitas usaha dan penataan ruang masak dan ruang makan serta ruang dagang untuk meningkatkan tingkat *performance* pemilik usaha makanan melalui:
  - a. Perancangan dan pembuatan *etalase* kaca tempat penyimpanan makanan untuk kedua mitra, masker untuk meningkatkan keamanan saluran pernafasan terutama untuk warung trisno Asih yang masih menggunakan bahan bakar kayu, celemek memasak, *magic com* ukuran 7 kg untuk depot Bu Agus agar memasak nasi lebih praktis dan nasi tetap hangat serta pengadaan terhadap peralatan makanan dan dapur yang layak pakai bagi kedua mitra.
  - b. Penataan tempat duduk dan meja agar tempat makan lebih bersih nyaman bagi pelanggan
3. Terjadi perluasan pasar yang ditandai dengan peningkatan omset dan pendapatan warung makanan.

## METODE

### *Metode Kegiatan*

Aktivitas program seluruhnya dilaksanakan dengan menggunakan metode yang disesuaikan dengan tujuan yang diharapkan. Berikut beberapa metode yang akan melibatkan partisipasi mitra, yaitu:

1. Pendampingan dan pelatihan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan mulai dari bahan baku, proses dan produk. Hasil kegiatan ini akan digunakan kedua mitra agar mampu memenuhi tanggung jawabnya kepada pelanggan maupun membangun loyalitas pelanggan.
2. Pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan dan akuntansi, sekaligus untuk mendukung rencana pengembangan usaha.
3. Penyuluhan dan pendampingan pengelolaan keuangan (membuat catatan keuangan dan laporannya penjualan makanan setiap bulannya).
4. Studi banding ke sentra makanan lain di Surabaya, khususnya ke warung makan yang memiliki fasilitas yang sudah memadai.

### Rancangan Evaluasi

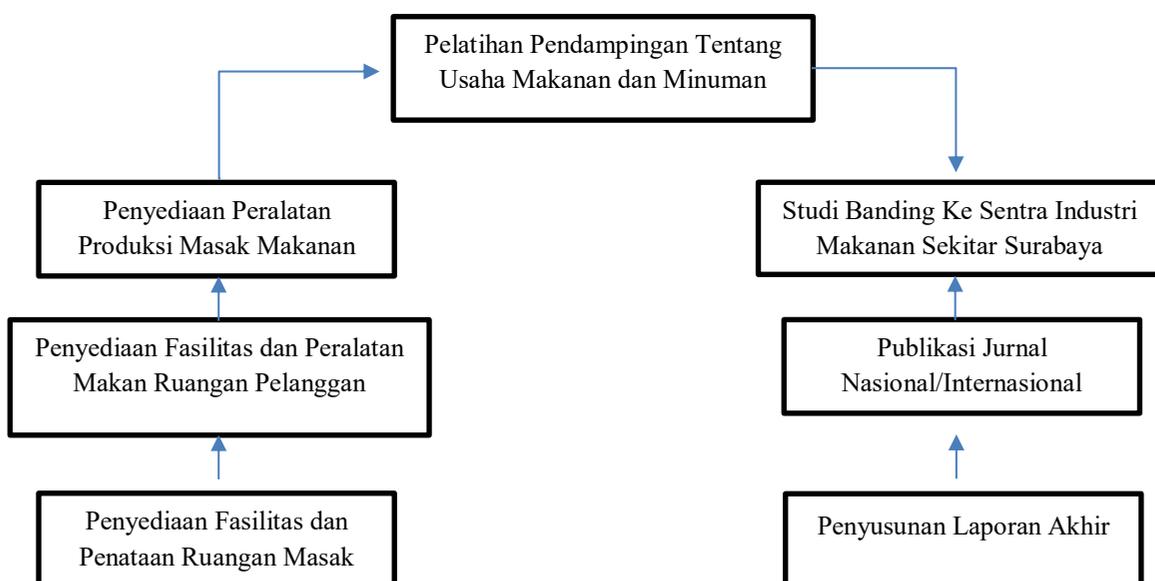
Pengendalian terhadap pelaksanaan program penguatan dilakukan melalui kegiatan

pemantauan, evaluasi dan pelaporan terhadap pelaksanaan kegiatan serta tindak lanjut pembinaan yang akan dilakukan terhadap usaha warung makan kedua mitra. Pengendalian terhadap seluruh proses dan kegiatan pendampingan ditujukan untuk:

1. Memastikan bahwa seluruh tahapan kegiatan sesuai dengan proses dan mekanisme yang telah ditetapkan.
2. Mengendalikan kegiatan agar sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
3. Menjaga kualitas kegiatan yang dapat memenuhi kriteria indikator kinerja yang telah ditetapkan.

### 2.2.1. Prosedur Kerja Untuk Mendukung Realisasi Metode Yang Ditawarkan

Prosedur kerja yang terkait dengan metode yang ditawarkan sebagaimana diuraikan di atas, dan yang telah dirangkum dalam table kegiatan, dapat digambarkan seperti bagan alir di bawah ini :



Gambar 2. Struktur Metode Realisasi Pelaksanaan

### 2.2.2. Rencana Kegiatan

Kegiatan yang akan dilakukan terkait dengan Pengusaha Warung, direncanakan diselesaikan dalam kurunwaktu sembilan bulan dengan urutan kegiatan sebagai berikut

1. Bulan pertama tim akan menyiapkan ruang makan pelanggan yang telah disediakan oleh mitra untuk dilakukan penataan ulang. Kegiatan ini akan dilakukan bersama oleh seluruh tim.
2. Bulan kedua tim akan menatar uang produksi makanan dan menyediakan peralatan yang dibutuhkan untuk kegiatan proses produksi warung.
3. Bulan ketiga dibuatkan alat untuk membantu produksi makanan higienis
4. Bulan keempat akan diberipelatihan dan pendampingan teknologi informasi untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra. Kegiatan ini akan dipandu oleh ketuatim dibantu dengan mahasiswa.
5. Bulan ketujuh untuk menambah wawasan dan pengetahuan mitra bagaimana mengelola dan mengembangkan usaha, maka kedua mitraakandiajakkunjungan untuk melihat-lihatsentraindustry makanan lainnya yang ada di sekitar Surabaya.
6. Diakhir kegiatan(bulan kedelapan) akan dibuat laporan yang akan disampaikan ke Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat LPPM UWP, serta dibuat artikel yang akan dimasukkan ke dalam jurnal bertaraf nasional.

### Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Pengusaha makanan berkomitmen untuk mengikuti pelatihan dan penyuluhanyangterkait dengan peningkatan pengetahuan dan ketrampilan usahanya, khususnya di bidang teknologi dan marketing. Hal tersebut disampaikan karena mereka berkeinginan kuat untuk peningkatan pendapatan mitra usaha yang dibarengi usaha warung dapat terus berkembang dan bertahan ditengah persaingan yang ada. Kedua mitra sangat berharap dengan pengetahuan yang diperoleh agar usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih cepat. Kedua mitra ini sangat *kooperatif* dalam memberikan informasi yang dibutuhkan tim pengusul.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dilapangan bahwa peneliti memberikan pelayanan yang terbaik dan berusaha memuaskan para pelaku usaha dengan mengajari untuk mempertahankan kualitas rasa, produk dan berdasarkan situasi yang ada dan Mitra sudah memahami arti pentingnya pengendalian kebersihan dan kualitas makanan yang dimasak dengan sendiri sampai matang, dan peneliti melakukan pendampingan dan pelatihan terus menerus kepada kedua mitra langsung dengan memberikan edukasi yang sesuai dengan masing-masing pelaku usaha seperti : memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan menggunakan Bahasa komunikasi yang santun dan nyaman dimata pelanggan, lalu dari olahan masakan peneliti melatih untuk kebersihannya seperti setelah masak dicuci dengan baik dan diajari ditata dengan rapi sehingga kesehatan dan kebersihan tetap terjaga serta makanan yang sudah matang peneliti ajarin agar ditutupin dengan tutup yang ada sehingga binantang pengganggu makanan tidak lagi mengganggu,

dan terbebas dari debu dan asap kendaraan yang menyebabkan makanan menjadi sehat. Lalu peneliti memberikan pelatihan pada kebersihan dapur dan sanitasi dikarenakan mitra belum sepenuhnya memperhatikannya, seperti bekas makanan yang dari pelanggan dimasukan disampah dijadikan satu dengan tas kresek yang sudah disediakan, biasanya mitra langsung dibuang sembarangan di dapur sehingga terkesan jorok dan tidak sehat.

Kedua mitra juga diajarin setelah mencuci piring ataupun gelasnya selalu dilap kering agar lebih kesat dan terbebas dari kotoran, kondisi seperti ini akan berpengaruh terhadap kualitas bakteriologis pada peralatan makanan. Dan selanjutnya peneliti memberikan pendampingan bahwa penantaan pada ruang dapur pada mitra ini agar terkesan lebih baik dengan sapu bersih pada area tempat masak

sehingga akan menimbulkan udara yang lebih sehat lagi, biasanya para mitra setelah masak dibiarkan saja tanpa dibersihkan lalu setelah diadakan penelitian maka mitra bisa lebih berubah cara pola hidup sehatnya. Dari kompor tungku lalu peneliti berusaha untuk mengantinya dengan kompor gas yang lebih baik dari kompor sebelumnya dan lebih praktis serta lebih bersih udara yang ada didapur mitra tersebut. Dari penggunaan kompor gas maka mitra tersebut bisa merubah gaya masaknya menjadi yang lebih praktis. Dan penantaan display yang semula semerawutan kemana-mana sekarang peneliti dampingin dengan mengajari penataan alat masak dengan rapi dan sedap dipandang mata. Lalu dari mitra kedua peneliti juga melakukan hal yang sama juga seperti melakukan pendampingan



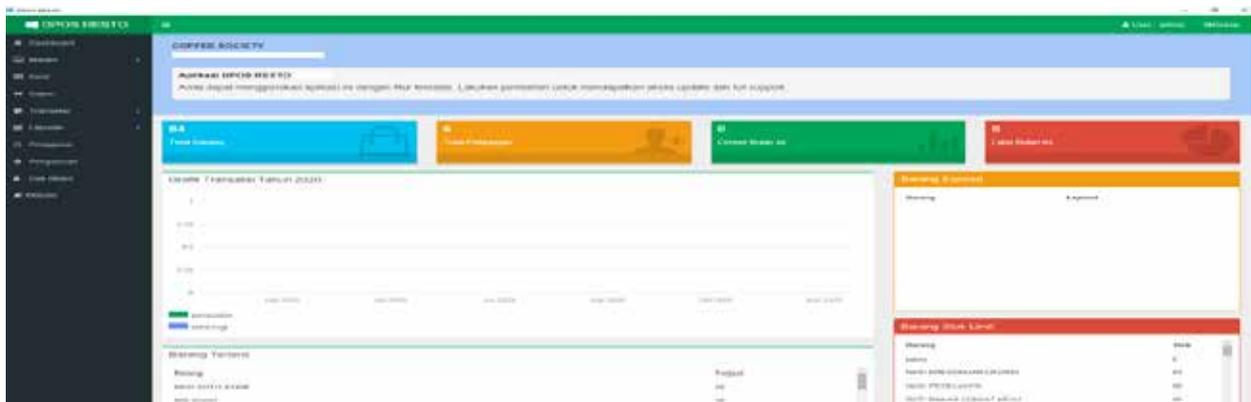
**Keterangan gambar (dari kiri-kanan):** Tempat makan, tempat pencuci peralatan makan dan dapur

**Gambar 3.** Kondisi Dapur Mitra

dan pelatihan tentang education cara hidup sehat dalam berdagang , pelaku usaha ini atau mitra ini dapat melakukan perubahan setelah melaksanakan pengabdian kepada masyarakat yang peneliti lakukan, hal yang sama pada mitra satu bahwa pertama peneliti melakukan pengajaran kualitas produk agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan penambahan jumlah pedangan serta meningkatnya kesehatan pada warung tersebut. Penataan layout pada mitra kedua sangatlah berubah total mulai dari kerapian dan peletakan alat-alat masak yang biasanya ditaruh sembarang tempat tetapi setelah dilakukan pengabdian masyarakat kedua mitra mulai berubah dan berkembang dengan mindset yang baik sekali, lalu saya berikan pembelajaran dan pendampingan juga pada acara mengelola keuangan yang rapi dan akurat, biasanya kedua mitra melakukannya dengan tradisional saja tanpa pencatatan yang baik dalam penjualan dan pembelian, sehingga keluar masuknya uang tidak tercatat dengan baik, lalu peneliti melakukan pendampingan kepada kedua mitra

tersebut dengan memberikan pelatihan cara menggunakan aplikasi akuntansi dengan sangat sederhana. Dikarenakan Kondisi ini juga akan berpengaruh terhadap keinginan pengembangan usaha. Karena belum adanya pencatatan tentang rencana usaha yang baik maka keberhasilan usaha tidak dapat dilaksanakan dan dievaluasi keberhasilan. Peneliti langsung membuat sistem informasi keuangan bagi warung kecil dengan menggunakan aplikasi yang dapat memudahkan untuk para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya dengan menggunakan tata kelola keuangan atau system yang modern.

agar dapat menggunakan system keuangan warungnya dengan baik dan aplikasi ini dapat menjadi pembelajaran bagi para pelaku usaha untuk memonitoring profitabilitasnya sehingga para pelaku usaha dapat memantau perkembangan usahanya sampai tingkat mana. Hasil pengabdian kepada masyarakat bahwa menunjukan kedua mitra dapat mengembangkan kemampuannya dalam menggunakan aplikasi yang sudah peneliti berikan dan kedua mitra dapat menganalisis kekurangan yang ada di warungnya sehingga akan berdampak pada perkembangan usahanya dan peneliti liat tingkat



Gambar 4. Tampilan Aplikasi Akuntansi

kepuasan yang dirasakan oleh pelanggan sudah mulai terbentuk dengan baik sehingga dengan adanya pengabdian masyarakat ini sangatlah terbantu untuk menyesuaikan usahanya dari yang buruk menjadi yang lebih baik. Andana (2010) mengatakan bahwa Manajemen Keuntungan Usaha dalam Kegiatan Wirausaha Kuliner disebabkan adanya perubahan teknologi yang sudah disediakan dan perubahan midset yang dialami oleh para pengusaha. Kegiatan yang akan dilakukan terkait dengan Pengusaha Warung, direncanakan diselesaikan dalam kurunwaktu sembilan bulan dengan urutan kegiatan sebagai berikut :

1. Bulan pertama tim akan menyiapkan ruang makan pelanggan yang telah disediakan oleh mitra untuk dilakukan penataan ulang. Kegiatan ini akan dilakukan bersama oleh seluruh tim. Hasil penelitian ini menghasilkan bahwa bulan pertama tim peneliti melakukan penataan ulang pada ruang makan kedua mitra agar dapat terlihat lebih rapi dan sedap dipandang pelanggan dan hasilnya adalah sudah dilakukan dengan baik dan terbentuk dengan baik.
2. Bulan kedua tim akan menata ulang produksi makanan dan menyediakan peralatan yang dibutuhkan untuk kegiatan proses produksi warung. Hasil penelitian di bulan kedua bahwa tim peneliti bersama-sama memberikan gambaran tata kelola layout ruang produksi makanan dengan baik sehingga udara yang masuk lebih segar dan lebih sehat dipandang mata, kedua mitra bersama-sama tim peneliti melakukan

robak ruangan produksi yang semula tidak sedap dipandang mata dan tidak memenuhi standart kesehatan bagi pelaku usaha dan pada bulan kedua kedua mitra sekarang memiliki ruangan produksi yang bagus dan bertandart kesehatan.

3. Bulan ketiga dibuatkan alat untuk membantu produksi makanan higienis. Hasil pengabdian kepada masyarakat bahwa pada bulan ketiga tim peneliti membuatkan alat bantu untuk produksi makanan yang lebih Higines dengan dibuatkan kota yang terbuat dari kayu dan untuk menyimpan makanan yang selesai di masak agar tidak terkena binatang yang mengganggu kesehatan makanan
4. Bulan keempat akan diberi pelatihan dan pendampingan teknologi informasi untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra. Kegiatan ini akan dipandu oleh ketua tim dibantu dengan mahasiswa. Hasil pengabdian kepada masyarakat bahwa pada bulan ke empat bahwa tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pelatihan teknologi informasi tentang pengetahuan entrepreneurship pada bidang warung makanan dan diberikan wawasan tentang pengetahuan perkembangan bisnis yang saat ini dengan menggunakan teknologi yang canggih dan penggunaan teknologi untuk kepentingan pengembangan usahanya seperti menggunakan aplikasi

- yang peneliti berikan agar minset para pelaku usaha bisa berkembang dengan baik. Tapi kedua mitra sudah mulai bisa mengikuti irama para tim peneliti untuk menggunakan teknologi yang diberikan untuk pengembangan usaha warungnya.
5. Bulan kelima dan keenam kedua mitra akan diberi penyuluhan tentang pentingnya membuat catatan keuangan agar perhitungan atas laba yang akan diperoleh atau kerugian yang akan diderita dapat diketahui secara akurat. Untuk mengatasi keengganan mitra dalam pembuatan catatan ini, ketua tim akan menyediakan pengelolaan akuntansi, sehingga memudahkan mitra dalam melakukan pencatatan. Hasil pengabdian kepada masyarakat bahwa pada bulan kelima dan ke enam para tim peneliti memberikan penyuluhan dan pendampingan lagi untuk mempelajari teknologi keuangan atau system keuangan yang ada di kedua mitra, dengan memberikan pelatihan software system informasi keuangan yang ada maka kedua mitra ini sangat interest untuk melakukan pelatihan demi perkembangan bisnisnya dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa ada perubahan keteraturan cash flow kedua mitra dengan menggunakan pengontrolan keuangan atau pendapatannya dengan system yang sudah diberikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat. Hafni (2011) mengatakan bahwa strategi kewirausahaan yang dilandasi oleh kedisiplinan para usaha untuk menggunakan teknologi yang sudah diberikan untuk pengembangan usahanya.
  6. Bulan ketujuh untuk menambah wawasan dan pengetahuan mitra bagaimana mengelola dan mengembangkan usaha, maka kedua mitra akan diajak kunjungan untuk melihat-lihat sentra industry makanan lainnya yang ada di Surabaya sekitar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua mitra pada bulan ke tujuh dibawah untuk dilakukan kunjungan pada sentra industry makanan yang sudah berstandart dan kedua mitra akan lebih tau dan akan mengevaluasi dari kekurangan usahanya untuk menjadi lebih baik. Ahram (2010) mengatakan bahwa wirausaha kuliner akan lebih sukses apabila dapat membandingkan usahanya dengan usaha competitor lainnya agar dapat menilai kelemahan usaha yang dimilikinya. Dari hasil kunjungan bahwa kedua mitra sudah mempunyai pandangan yang bagus untuk mengembangkan usaha warungnya dengan konsep yang sederhana, rapi dan bersih dan mempunyai perbandingan yang sangat signifikan untuk merubah kekurangan warung kedua mitra sampai menjadi usaha warung yang sangat baik dan meningkatkan banyak pelanggan .
  7. Diakhir kegiatan (bulan kedelapan) sampai ke dua belas akan dibuat laporan yang akan disampaikan ke Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat ke LPPM UWP , serta dibuat artikel yang akan dimasukkan ke



**Gambar 5.** Sentra Industri Makanan yang ada di Surabaya, (2020)

dalam jurnal bertaraf nasional shinta 3. Hasil penelitian bahwa di akhir ini hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini akan dimasukkan ke dalam jurnal pengabdian masyarakat terakreditasi shinta 3.

### KESIMPULAN

Pemahaman dan kesadaran kedua mitra tentang pentingnya kebersihan dan kualitas makanan sudah berpengaruh signifikan dalam pengembangan warung tersebut. Kegiatan sosialisasi dan pendampingan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan mulai dari bahan baku, proses dan produk untuk kedua mitra dinyatakan signifikan dapat dibuktikan dengan adanya perubahan pola pikir para pelaku usaha disaat melakukan pelatihan dan pendampingan. Sehingga kedua mitra mampu memenuhi tanggung jawabnya kepada pelanggan maupun membangun loyalitas pelanggan dengan baik. Kedua mitra dapat menyadari pentingnya kebersihan sanitasi dan perilaku penjamah makanan, kedua mitra di buatkan etalase kaca tempat penyimpanan makanan untuk kedua mitra, masker untuk meningkatkan keamanan saluran pernafasan terutama untuk warung trisno Asih yang masih menggunakan bahan bakar kayu sekarang sudah berubah menjadi kompor gas, celemek

memasak, *magic com* ukuran 7 kg untuk depot Bu Agus agar memasak nasi lebih praktis dan nasi tetap hangat serta pengadaan terhadap peralatan makanan dan dapur yang layak pakai bagi kedua mitra. *Layout* kedua mitra warung bu trisno asih dan Bu agus sudah berubah mulai ruang produksi masak, ruang makan dan ruang penyimpanan mitra, sudah dilakukan penataan terhadap ruang produksi dan ruang makan dan penyimpanan produk makanan agar dapat terlihat rapi dan bersih. Untuk meningkatkan kesadaran mencatat semua aktivitas usaha, sudah dilakukan dilakukan pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan dan akuntansi, sekaligus untuk mendukung rencana pengembangan usaha dengan memberikan aplikasi Sistem Informasi Manajemen dan Sistem informasi Akuntansi yang lebih praktis untuk pengembangan usaha makanan dan minuman kedua mitra antara Bu Trisno dan Bu Agus.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahram. (2010). *Pengantar Wirausaha Kuliner Tradisionil*. Kencana Pustaka.
- Andana. (2010). *Manajemen Keuntungan Usaha dalam Kegiatan Wirausaha Bandung. Komunitas Masyarakat Wirausaha Indonesia*, 2(19).

- Hafni. (2011). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produktifitas Usaha Rumah Makan. *Jurnal Komunitas Masyarakat Wirausaha Indonesia*, 3(11).
- Nurahman, T. (2010). Kuliner Nasional Sebagai Penopang Kemandirian Ekonomi. *Jurnal Komunitas Masyarakat Wirausaha Indonesia*, 2(12).
- Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Usaha Kecil dan Usaha Menengah.  
Kemeneterian Negara Koperasi dan UKM. Jakarta.