

PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN USAHA WARUNG MAKAN PRIMA RASA DAN BUNGA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN MITRA

Zuhroh I¹, Arfida Br², & Eris Tri Kurniawati³

Staf Pengajar. ^{1,2&3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang
Email: ¹zuhrohida@yahoo.com

ABSTRAK

Keberadaan warung makan sebagai salah satu pilihan usaha bagi masyarakat sangat mudah ditemui. Kemudahan memasuki pasar warung makan mengakibatkan persaingan antar warung dalam memperebutkan konsumen semakin ketat. Dampak negatif persaingan adalah semakin tipisnya margin usaha warung serta rendahnya tanggung jawab pelaku usaha terhadap konsumen terutama ditinjau dari aspek kehalalan dan keamanan pangan. Terpenting, mereka mampu menghasilkan lezat dengan biaya murah.

Pengabdian masyarakat IBM Dikti oleh tim Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) bertujuan memberikan penguatan kepada mitra yang bergerak pada usaha warung makan yaitu Prima Sari dan Bunga. Program meliputi upaya pengendalian mutu warung dan perbaikan manajemen usaha. Intervensi kendali mutu warung diharapkan untuk memenuhi tanggung jawab kepada konsumen sekaligus mampu membangun loyalitas pelanggan. Upaya pengembangan usaha diintervensi melalui pendampingan dalam penyusunan rencana usaha. Implementasi rencana usaha dilaksanakan melalui perbaikan manajemen keuangan dan pemasaran secara aktif.

Keseluruhan program penguatan usaha telah memberikan dampak kepada peningkatan omset penjualan dan pendapatan warung makan kedua mitra. Mitra berharap perlu pendampingan berkelanjutan secara berkala dalam upaya membangun kemandirian usaha warung makan.

Kata kunci : warung makan, kendali mutu, penguatan usaha, rencana usaha, manajemen keuangan dan pemasaran

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Warung Makan Prima Sari dan Bunga merupakan usaha yang dirintis oleh Ibu Nunuk dan Ibu Halimah yang berlokasi di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang. Kedua warung mempunyai karakteristik yang berbeda terutama jika ditinjau dari jenis masakan yang ditawarkan. Jika warung yang disebutkan pertama menekuni masakan Jawa, maka yang kedua lebih berorientasi pada masakan China.

Usaha warung makan telah menjadi andalan kehidupan keluarga, terutama bagi Ibu Nunuk yang merupakan orang tua tunggal bagi anak-anaknya. Sementara bagi Ibu Halimah, usaha warung makan memberikan kontribusi terbesar bagi ekonomi keluarga mengingat suami berstatus sebagai pegawai dengan penghasilan yang tidak begitu besar. Harapan kedua mitra adalah bagaimana dapat mengembangkan usahanya, sehingga pendapatan usaha dapat meningkatkan kehidupan ekonomi keluarga.

Tabel 1. Analisis Situasi Mitra

Aspek	Warung Prima Sari	Warung Bunga
Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Sudah mempunyai pelanggan tetap. • Rata-rata penjualan 100 porsi perhari (aktivitas warung mendekati optimal). 	<ul style="list-style-type: none"> • Sudah mempunyai pelanggan tetap. • Penjualan rata-rata 75 porsi perhari (aktivitas warung belum optimal, tidak terjadi antrian yang padat).

Produk	<ul style="list-style-type: none">• Masakan Jawa.• Beberapa kali menangani pesanan nasi kotak meski belum kontinyu.	<ul style="list-style-type: none">• Masakan china, meski ada produk masakan lainnya.• Mempertahankan keunikan rasa dengan bumbu dari tangan sendiri, tanpa bantuan alat.• Produk dibuat jika ada pesanan (disajikan dalam keadaan <i>fresh</i>).
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none">• Lokasi warung cukup strategis untuk menjangkau pelanggan tetap (berada dalam lingkungan kos dan keluarga karir).• Harga bersaing dan dapat menyesuaikan permintaan konsumen (variasi menu mengikuti harga).	<ul style="list-style-type: none">• Tempat warung sangat strategis (dekat jalan raya) dan mudah diakses oleh pasar,• Harga bersaing, dan unggul dalam cita rasa dibanding pesaing yang ada di kawasan setempat.
Operasional	<ul style="list-style-type: none">• Pekerjaan mulai terorganisir . Ada pemisahan pekerjaan belanja, memasak dan pelayanan. Keuangan atau kasir ditangani langsung oleh pemilik.• Telah melibatkan tenaga dari luar keluarga (1 orang)	<ul style="list-style-type: none">• Distribusi pekerjaan dilakukan dengan melibatkan anggota keluarga..• Kontribusi penghasilan yang jelas diantara anggota keluarga yang terlibat dalam pekerjaan .

Sumber : Pengamatan dan Wawancara dengan Kedua Mitra.

Permasalahan Mitra

Ditinjau dari sisi pengalaman, sebenarnya kedua mitra sudah cukup lama menekuni usaha warung makan (10 tahun untuk Prima Sari dan 5 tahun bagi Warung Bunga). Namun menurut keduanya, usaha warung sulit berkembang bahkan ada kecenderungan margin makin tipis. Ketatnya persaingan warung makan berdampak kepada sulitnya menaikkan harga meski terjadi kenaikan harga bahan sewaktu-waktu (harga cabe dan sayuran sangat fluktuatif, sementara ada kecenderungan harga daging dan ayam semakin melambung).

Dalam posisi persaingan, peningkatan pendapatan mitra hanya dapat dicapai melalui peningkatan omset penjualan atau memperbesar skala usaha baik dengan mengoptimalkan warung makan sebagai penyedia layanan makan di warung maupun mengembangkannya dalam layanan catering.

Berdasar pengamatan lapang dan wawancara kedua mitra (lihat Tabel 1), mitra berpotensi untuk meningkatkan skala usahanya dengan mengoptimalkan warung (Warung Bunga) maupun mengembangkannya dalam usaha catering (Warung Prima Sari). Namun demikian ada beberapa

permasalahan yang dihadapi dalam upaya pengembangan usaha antara lain :

1. Belum memahami pentingnya pengendalian kualitas produk yang diharapkan konsumen sesuai dengan pasar yang dituju. Selain itu, kedua mitra masih terbatas pengetahuannya dalam mengenal ataupun mengidentifikasi bahan baku yang berkualitas untuk memenuhi persyaratan sehat (aman dan bergizi), halal dengan tetap menjaga cita rasa maupun estetika penyajian masakan.
2. Keinginan pengembangan usaha tidak didukung oleh rencana usaha yang baik yang dapat dilaksanakan secara bertahap dan dapat dievaluasi keberhasilannya.
3. Pemasaran hanya dilakukan secara pasif yaitu mengandalkan lokasi warung, sementara kondisi kenyamanan dan kebersihan warung (khususnya Warung Bunga) masih kurang diperhatikan.

Solusi yang Ditawarkan

Terkait dengan permasalahan mitra, beberapa solusi ditawarkan antara lain :

1. Meningkatkan pemahaman dan kesadaran mitra tentang pentingnya pengendalian kualitas produk yang mampu memenuhi tanggung jawabnya kepada konsumen maupun membangun loyalitas pelanggan.
2. Mengembangkan usaha warung makan secara bertahap berdasar perencanaan usaha yang realistis yang dapat dievaluasi keberhasilannya terutama dalam menuju layanan katering.
3. Meningkatkan upaya pemasaran secara aktif dengan pendekatan lebih beragam sehingga mampu memperluas jangkauan pasar.

METODE PELAKSANAAN

Waktu dan Tempat

Metode Kegiatan

Keseluruhan aktivitas program dilaksanakan dengan menggunakan metode yang disesuaikan dengan tujuan yang diharapkan. Beberapa metode tersebut akan melibatkan partisipasi mitra,

1. Sosialisasi dan Pendampingan penyusunan SOP Kendali mutu warung makan mulai dari bahan baku, proses dan produk.
2. Pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan dan fasilitasi akses permodalan dalam skala terbatas untuk mendukung rencana pengembangan usaha.
3. Pendampingan dalam upaya pemasaran secara aktif dengan meningkatkan kenyamanan dan kebersihan warung, mengenalkan produk, informasi harga dan layanan melalui beberapa media promosi.

Rancangan Evaluasi

Pengendalian program pennguatan 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.

Target Luaran

Beberapa luaran yang diharapkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang ingin dicapai antara lain :

1. Tersusunnya SOP kendali mutu warung makan yang mampu menjamin keamanan dan kehalalan masakan dan loyalitas pelanggan.
2. Tersusunnya rencana pengembangan usaha yang realistis, terukur dan dapat dilaksanakan secara bertahap melalui dukungan manajemen keuangan dan pemasaran yang baik..
3. Terjadi perluasan pasar yang ditandai dengan peningkatan omset dan pendapatan warung makan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi dan Pendampingan Kendali Mutu Warung Makan

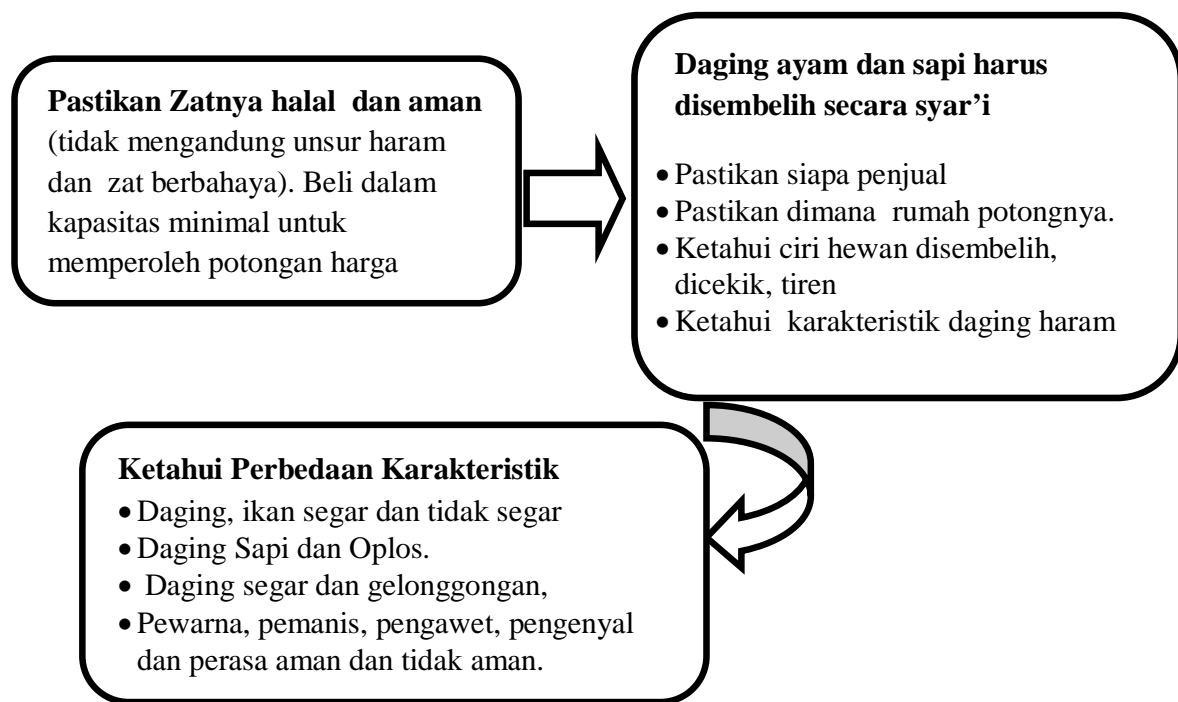
Pengenalan bahan masakan aman dan halal kepada kedua mitra ditujukan untuk lebih menyadarkan bahwa produsen bertanggung terhadap penyediaan makanan yang berkualitas bagi konsumen. Kualitas masakan bukan hanya ditinjau dari cita rasa masakan namun harus memperhatikan pula kebutuhan konsumen akan kamanan dan kehalalan masakan.

Kemampuan mitra untuk menjaga unsur kualitas masakan, diharapkan akan menciptakan loyalitas pelanggan mengingat konsumen yang sadar terhadap hal tersebut akan tidak mau berisiko ke warung lain jika tidak ada jaminan keamanan dan kehalalan makanan. Dari perpektif produsen, tim pengabdian juga menekankan pendekatan spiritual kepada mitra bahwa menyediakan kebutuhan pihak lain yang diiringi dengan

tanggung jawab terhadap keselamatan konsumen (memastikan keamanan dan kehalalan masakan) merupakan sarana ibadah dan *Allah SWT* akan membuka jalan rizki semakin luas. Diharapkan mitra dapat mengikuti SOP kendali mutu mulai dari perolehan bahan baku, pemrosesan sampai dengan produk sebagaimana ditunjukkan oleh Bagan 1 sampai 3.

Upaya kendali mutu bahan baku (input), diperkenalkan kepada mitra beberapa contoh bahan – bahan makanan yang membahayakan dan kurang dipahami dampak negatifnya terhadap kesehatan tubuh

dalam jangka panjang antara lain : formalin dan boraks sebagai pengawet ikan, daging dan bakso. Pewarna sering terdapat dalam sosis, pestisida ada dalam sayuran. Mitra diajak untuk terlibat langsung dalam mencirikan bahan baku yang aman dengan metode demonstrasi yang membandingkan antara bahan baku yang aman dan tidak aman. Mitra juga diharapkan mampu memastikan kehalalan bahan baku khususnya daging dan ayam dengan berlangganan tetap atau memilih rumah potong yang bersertifikasi halal.

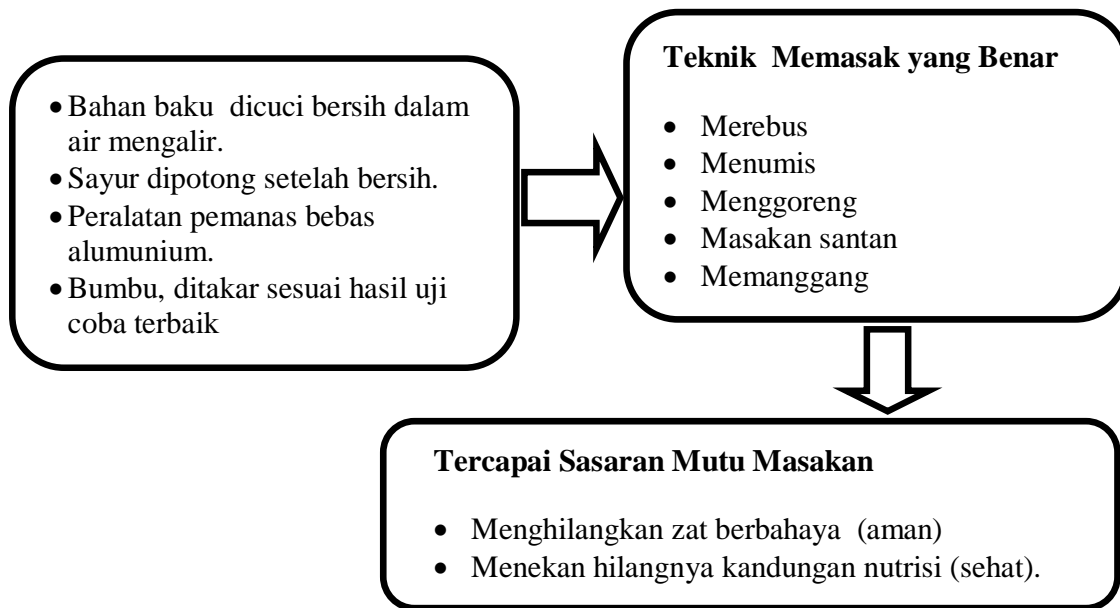


Gambar 1. SOP Kendali Mutu Input

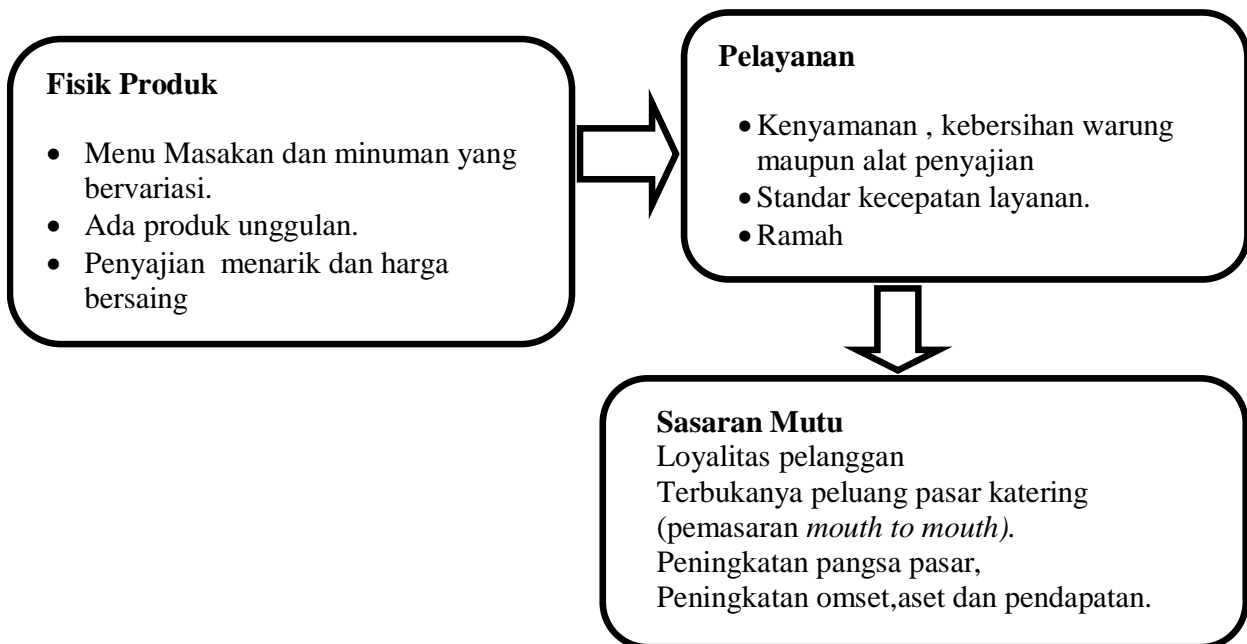
Tahapan kendali mutu proses bertujuan agar selama proses produksi mampu mempertahankan nilai gizi makanan dan mampu menurunkan kandungan zat-zat yang berbahaya yang tidak dapat diantisipasi sebelumnya. Beberapa peragaan pengendalian mutu proses diberikan seperti cara mencuci dan memotong sayuran, pemanfaatan alat masak yang aman serta tips teknik memasak yang benar. Pengendalian cita rasa masakan dapat dilakukan oleh mitra berdasar pengalamannya selama ini, terpenting ada takaran yang proporsional dalam bumbu ketika produksi diperbesar. Selain itu mitra diharapkan tidak berhenti dalam uji

coba resep dengan membandingkan cita rasa masakan pesaing.

Langkah terakhir adalah pengendalian mutu produksi dengan memperhatikan baik aspek fisik produk maupun pelayanan. Mitra diharapkan selalu memperhatikan estetika penyajian yang mampu menggugah selera konsumen. Apalagi jika diinginkan untuk mengembangkan usaha katering nasi kotak : variasi sayuran, lauk dan standar layanan akan menjadi tuntutan konsumen.



Gambar 2. SOP Kendali Mutu Proses



Gambar 3. SOP Kendali Mutu Produksi

Pendampingan Penyusunan Rencana Pengembangan Usaha

Kegiatan awal, mitra disadarkan untuk lebih termotivasi membangun usahanya bukan hanya mengandalkan apa yang ada saat ini. Suatu usaha akan berkembang jika mereka mempunyai komitmen kuat untuk maju. Suatu cita-cita tanpa ada perencanaan serta upaya merealisasikannya diibaratkan tim sebagai suatu angan-angan saja, bukan cita-cita seperti yang dinyatakan oleh mitra. Perencanaan pengembangan

usaha disusun berdasar data-data yang mendukung serta hasil diskusi intensif dengan mitra .

Adapun Perencanaan Pengembangan Usaha Warung Prima Rasa disajikan pada uraian berikut ini.

Perencanaan Pengembangan Usaha Warung Prima Rasa

- Nama Usaha : Warung Makan Prima Rasa
- Jenis usaha : Warung Makan dan Katering
- Pemilik : Nunuk Isnartingtyas

1. Ringkasan Eksekutif
Pengembangan usaha warung dapat berjalan baik dengan target penjualan per tahun Rp.500 juta dalam dua tahun mendatang (tahun 2015), keuntungan bersih rata-rata Rp.10 juta per bulan.
2. Profil usaha
Usaha yang akan dikembangkan adalah makanan tradisional Jawa yang bercita rasa, halal dan aman. Staf warung makan adalah 3 orang yang menguasai keterampilan memasak , dan 1 orang tenaga paruh waktu untuk pelayanan catering.
3. Visi- Misi
Visi : Menjadi usaha catering yang unggul dalam cita rasa masakan tradisional Jawa dengan mengedepankan keamanan dan kehalalan pangan, harga bersaing.
Misi : menyediakan masakan yang dipastikan halal, aman dan bercita rasa. Menjalankan usaha dengan kesungguhan dan diiringi dengan permohonan keberhasilan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa. Menjadikan usaha sebagai sarana untuk dapat berbagi kepada sesama melalui pembayaran zakat dan infak.
4. Produk layanan : semua masakan Jawa, baik makanan warung maupun nasi kotak.
5. Strategi dan Perencanaan Kerja
Meningkatkan cita rasa masakan dengan mengedepankan keamanan, kehalalan dan harga terjangkau. Langkah yang akan dilakukan : melengkapi peralatan memasak yang dipastikan aman, selektif dalam perolehan bahan baku, memproses masakan dengan benar, selalu mengamati perkembangan harga yang ditawarkan pesaing dan belanja efektif untuk perolehan harga murah. Selain itu mengupayakan sertifikasi halal yang dikeluarkan oleh MUI atau lembaga lain yang dipercaya.

Sedangkan Perencanaan Pengembangan Usaha Warung Bunga disajikan pada berikut ini :

Perencanaan Pengembangan Usaha Warung Bunga

Nama Usaha : Warung Bunga
Jenis usaha : Makanan Spesial Masakan China dan Lalapan
Pemilik : Ibu Halimah

Ringkasan Eksekutif

Warung mampu mencapai target penjualan pertahun minimal Rp 350 juta dalam dua tahun mendatang (2015), yang diusahakan secara bertahap melalui rencana kerja realistis, rata-rata keuntungan bersih 7 juta per bulan.

1. Profil usaha
Pelayanan spesialis masakan china dan lalapan yang bercita rasa, halal dan aman. Seluruh Staf warung melibatkan anggota keluarga yang memiliki keterampilan memasak dan terorganisir dengan baik untuk dapat memberikan layanan terbaik bagi pelanggan.
2. Visi - Misi
Visi : Menjadi usaha warung makan sekaligus catering yang unggul dalam cita rasa masakan china yang memperhatikan keamanan dan kehalalan masakan, harga bersaing dan pelayanan memuaskan.
Misi : menyediakan masakan yang dipastikan halal, aman dan bercita rasa. Menjalankan usaha dengan kesungguhan dan diiringi dengan permohonan keberhasilan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa. Menjadikan usaha sebagai sarana untuk dapat berbagi kepada sesama melalui pembayaran zakat dan infak.
3. Produk layanan : Spesialis Masakan China dan lalapan untuk layanan warung maupun catering prasmanan.
4. Strategi dan Perencanaan Kerja
 - a. Meningkatkan cita rasa masakan dengan mengedepankan keamanan, kehalalan dan harga terjangkau. Langkah yang akan dilakukan : melengkapi peralatan memasak yang dipastikan aman, selektif dalam

perolehan bahan baku, memproses masakan dengan benar, selalu mengamati perkembangan harga yang ditawarkan pesaing dan belanja efektif untuk perolehan harga murah. Selain itu mengupayakan sertifikasi halal yang dikeluarkan oleh MUI atau lembaga lain yang dipercaya.

- b. Mengutamakan kepuasan pelanggan dengan langkah : penyediaan baju seragam yang bersih, kebersihan warung, secara bertahap menyediakan peralatan prasmanan, kecepatan pelayanan, dan menanggapi positif keluhan pelanggan demi perbaikan layanan.
- c. Membangun jaringan pemasaran dengan pembuatan brosur, membuat paket promosi dengan menyisihkan 5% pendapatan bersih.
- d. Pengelolaan keuangan yang efektif dengan langkah : pencatatan keuangan yang tertib, mengelola keuangan berdasar perencanaan keuangan dan selalu memantau pemanfaatan

keuangan demi peningkatan kinerja keuangan warung

Pendampingan Pencatatan dan Manajemen Keuangan

Sebelum tim pengabdian mendampingi perintisian pengembangan usaha, hasil dokumentasi rencana usaha disoialisasikan kepada mitra. Hasil diskusi dan revisi telah dilakukan sehingga rencana tersebut betul-betul dapat dimengerti dan menjadi cita-cita yang membutuhkan pelaksanaan secara bertahap.

Implementasi rencana pengembangan usaha membutuhkan komitmen kuat, menyesuaikan kapasitas sumber daya yang memiliki khususnya aspek keuangan. Untuk itulah diharapkan mitra mampu mengelola keuangan dengan baik, yang mensyaratkan adanya catatan keuangan secara rutin. Tim memberikan buku catatan keuangan yang diharapkan diisi secara rutin oleh mitra dan dipantau secara periodik (2 minggu sekali).

Tabel 2 Format Catatan Keuangan Usaha Warung Nasi

No	Tanggal	Keterangan	Debet (Rp)	Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
----	---------	------------	------------	-------------	------------

Berdasar catatan keuangan, mitra dapat memperkirakan kebutuhan apa saja yang harus dipenuhi. Bahkan jika pengelolaan usaha tersebut diperbantukan kepada yang lain (karena pengembangan usaha misalnya), maka relatif mudah untuk melaksanakan tanggung jawab yang diberikan pemilik. Catatan keuangan dapat pula digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan mitra mampu menyisihkan pendapatannya, keuntungan untuk kepentingan pemupukan modal lebih lanjut. Pada tahapan berikut tim memberikan edukasi pengetahuan manajemen keuangan dengan menekankan kepada upaya perencanaan, pemanfaatan dan pengendalian keuangan dengan sasaran akhir tercapainya efisiensi dan efektivitas keuangan usaha.

Pendampingan pengawasan atas pemanfaatan dana oleh tim pengabdian dengan menyiapkan 4 kaleng celengan. Setiap mitra mendapat 2 kaleng yang digunakan untuk menyimpan dana harian tabungan.

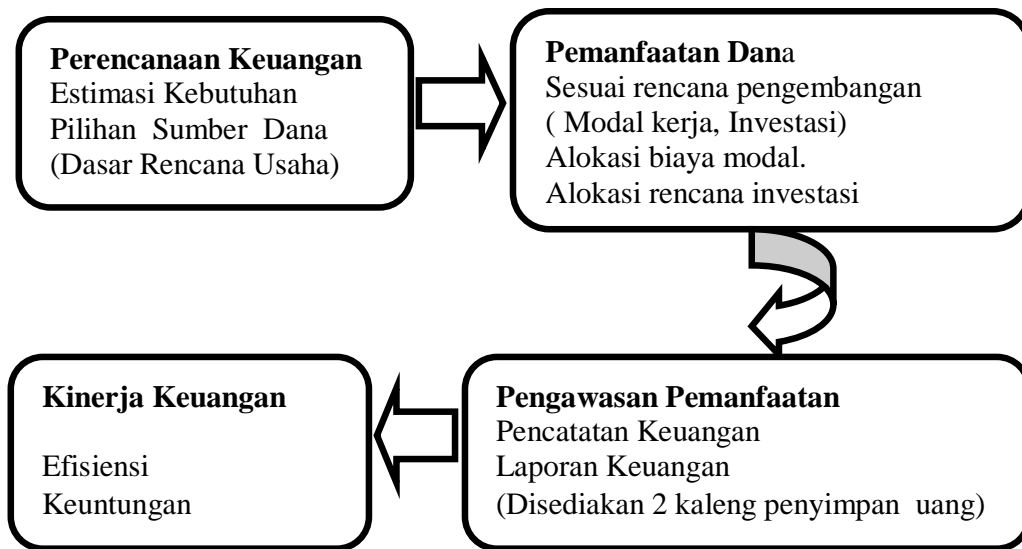
Sementara kaleng kedua digunakan untuk berbagai beban yang harus dikeluarkan setiap bulan. Hasil tabungan selama 1 bulan disetorkan mitra kepada tim untuk ditabung pada laboratorium perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Malang.

Berdasarkan kemampuan menabung, tim memberikan fasilitasi akses permodalan kepada setiap mitra sebesar Rp.4.000.000 dengan angsuran per bulan sebesar Rp.400.000, selama 10 bulan. Dalam fasilitasi ini, mitra dilatih untuk dapat mengakses lembaga keuangan formal dan merancang pengembangan usaha melalui penanaman investasi yang didukung oleh kemampuan menyisihkan bagian penghasilan untuk melakukan angsuran perbulan.

Bagaimanapun, implementasi pengembangan usaha membutuhkan pendanaan yang tidak sedikit. Bagi Warung Bunga, akan membutuhkan investasi peralatan (masak dan penyajian) yang sangat besar jika bermimpi menjadi catering prasmanan. Demikian

pula, suatu saat Warung Prima Sari membutuhkan dana investasi untuk melengkapi alat transportasi pemenuhan layanan catering, dan dapat diestimasi

waktu yang tepat sesuai dengan kemampuan warung untuk mengakses pembiayaan bank.



Gambar 4. Manajemen Keuangan Usaha

Pendampingan Pelaksanaan Pemasaran

Secara teoritis, pelaksanaan pemasaran warung makan tidak jauh berbeda dengan pemasaran produk lainnya. Mitra diberikan pemahaman bahwa ada 4 (empat) hal yang harus menjadi perhatian agar mampu mengembangkan usaha yaitu mutu produk (mutu warung makan), harga yang bersaing, lokasi strategis mendekati sasaran pasar dan promosi yang efektif.

Mutu Warung Makan telah diintervensi tim di awal program penguatan. Bukan hanya mutu masakan, namun kebersihan dan kenyamanan juga telah menjadi perhatian tim pengabdian.

Fasilitasi akses permodalan telah dimanfaatkan Warung Bunga dalam mendukung kenyamanan warung dan higienitas masakan. Peralatan masak dan penyajian yang tidak mendukung keamanan masakan secara bertahap telah diganti dan mitra telah meningkatkan kenyamanan warung dengan memperhatikan kebersihan warung. Warung Prima Sari telah memprioritaskan penyediaan air bersih, sehingga akses permodalan melalui program penguatan tim pengabdian digunakan untuk mengganti air sumur ke PDAM yang diyakini lebih sehat dibanding air sumur.

Dua unsur pemasaran berikutnya (strategi harga dan lokasi) tidak menjadi prioritas intervensi penguatan usaha. Hal ini memperhatikan bahwa kedua mitra telah

memahami posisinya dalam bersaing harga. Demikian pula lokasi merupakan kondisi yang tidak dapat diubah, bahkan telah menjadi keunggulan mitra.

Terakhir, adalah upaya promosi secara aktif. Berbagai media promosi untuk menginformasikan keunggulan produk dan menyampaikan pesan terhadap keberadaan warung makan dalam pelayanan catering dilakukan beberapa intervensi antara lain : pemasangan *benner* yang menginformasikan berbagai tawaran jenis produk masakan, informasi daftar menu dan harga yang diletakkan di meja, informasi pada kotak nasi masakan china untuk layanan catering maupun untuk pembelian yang tidak dikonsumsi di lokasi warung. Keseluruhan media promosi yang digunakan telah mencantumkan nomor HP pemilik yang bertindak sekaligus sebagai pemasar.

Luaran dan Indikator Capaian Kinerja

Keseluruhan aktivitas program pengabdian penguatan warung makan dapat disajikan pada Tabel 3..

Tabel 3. Luaran dan Capaian Kinerja Penguatan

Luaran	Indikator Kinerja		
	Sebelum IbM	Target	Sesudah IbM Capaian
1. Panduan Kendali Mutu Warung Makan	Belum ada	Ada	Ada
2. Dokumentasi Perencanaan Pengembangan Usaha	Belum Ada	Ada	Ada
3. Perbaikan Manajemen Keuangan	Belum Ada	Ada	Ada
A. Catatan Laporan Keuangan	Belum Ada	Ada/konsisten	Ada/ konsisten
B. Manajemen Keuangan	Belum Ada	Ada/ disiplin	Ada/ mulai
C. Penyisihan Keuntungan	Tidak Ada	Ada	Ada
D. Akses Permodalan	Belum Ada	Ada	Ada
4. Peningkatan Aktivitas Pemasaran			
A. Implementasi kendali mutu	Belum	Sudah	Sudah
B. Kenyamanan dan kebersihan warung	Belum	Dilaksanakan	Dilaksanakan
C. Berbagai media promosi seperti benner, kartu nama, daftar menu, stempel, dan informasi yang ada dalam kotak nasi atau masakan china	Terbatas pada stempel	Semua ada	Semua ada
5. Perluasan Pasar	Kurang	Baik	W.Prima Sari : Baik W.Bunga : Kurang
A. Kenaikan jumlah pelanggan	0%	20%-30%	W.Prima Sari : 35% W.Bunga : 10%
B. Kenaikan aset	0%	10% -20%	W.Prima Sari : 10% W.Bunga : 20%
C. Kenaikan omset	0%	50% -100%	W.Prima Sari : 50% W.Bunga : 25%
D. Kenaikan pendapatan .	0%	50% -100%	W.Prima Sari : 50% W.Bunga : 20%

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Beberapa kesimpulan pelaksanaan program penguatan Warung Prima Sari dan Bunga adalah sebagai berikut :

1. Terdapat tiga program prioritas dalam upaya penguatan usaha warung makan dengan memperhatikan permasalahan yang dihadapi mitra yaitu : pendampingan kendali mutu warung makan, penyusunan rencana usaha, perbaikan manajemen keuangan dan pelaksanaan pemasaran.
2. Seluruh program penguatan direspon positif oleh mitra terbukti dengan konsistensi mitra

untuk menjalankan program sesuai mekanisme rancangan yang telah ditetapkan tim. Keterlibatan mitra dalam program penguatan berupa penyediaan dana untuk perbaikan warung, penggantian alat saji secara bertahap dan menyisihkan keuntungan untuk pemupukan modal.

3. Program penguatan telah memberikan dampak terhadap pengembangan usaha mitra terutama jika diamati dari indikator peningkatan omset dan pendapatan mitra.

Saran

Berdasar hasil kinerja yang terangkum dalam indikator keberhasilan program dapat diusulkan beberapa saran tindak lanjut sebagai berikut :

1. Keberhasilan mitra “Warung Makan Prima Sari” dalam pengembangan usaha dapat dijadikan rujukan bagi “Warung Bunga” untuk melakukan hal-hal positif yang mampu menjadi inisiatif pengembangan usaha.
2. Pengelolaan catering sangat berbeda dengan warung makan. Keinginan warung Bunga untuk mengembangkan catering prasmanan membutuhkan modal investasi besar dan pengetahuan pelayanan catering prasmanan. Diperlukan pengetahuan bagi mitra untuk mengakses modal lembaga keuangan formal, pelatihan ataupun pendampingan untuk perintisan maupun pengembangan bisnis catering prasmanan secara khusus.

DAFTAR PUSTAKA

- Endah H., Lucia P., dan Syari P. 2008. **Transmedia Pustaka**, Jakarta Selatan,
- Kotler, Philip. 2002. **Manajemen Pemasaran**. Edisi Millenium. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Sugiyono, 2012. **Sukses Berbisnis Kuliner**. Jakarta:Media Kita,
- Tjiptono, Fandy dan Anastasia Diana, 2007. **Total Quality Management**. Jogjakarta: Andi Offset,

http://www.infokursus.net/download/0206101235Buku_4_Modul_3_ManajemenUsaha_Kecil.pdf. pdf.diunduh 13 November 2013