

PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA MOJI GRILL & SUKI

Hasanah^{1,*}, Sunarti², Henni Wijayanti³, Windha Umami Hamidah⁴

^{1,2,4}Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan
Cirendeui Ciputat, Jakarta 15419

³Hukum, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan Cirendeui
Ciputat, Jakarta 15419

*hasanah@umj.ac.id

ABSTRAK

Dalam menjalankan usaha kuliner, Moji Grill & Suki yang merupakan usaha kuliner yang berlokasi di daerah Ciputat, melakukan berbagai terobosan baik dari segi makanan yang ditawarkan kepada konsumen maupun harga yang bersaing. Permasalahan yang ada adalah bagaimana pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada usaha Moji Grill & Suki serta modal yang masih kecil. Tujuan pengabdian kepada masyarakat untuk memberikan pelatihan dalam rangka pengembangan usaha dan pelatihan mencari modal usaha. Metode pelaksanaan, tim abdimas mendatangi secara langsung ke objek abdimas dan meminta persetujuan untuk menjadi mitra ditandai dengan adanya surat kesediaan menjadi mitra abdimas dari tim abdimas UMJ. Selanjutnya melakukan wawancara untuk memperoleh data-data mengenai mitra baik dari berdirinya usaha, jumlah karyawan, waktu operasi usaha, modal awal dan sebagainya. Setelah itu dengan kesepakatan mengenai waktu, maka diadakan pelatihan mengenai Pelatihan Pengembangan usaha dan Pelatihan mendapatkan dukungan dana atau modal usaha. Hasil yang diperoleh adalah terlaksananya pelatihan-pelatihan yang sudah disepakati bersama. Pelatihan dilaksanakan di tempat usaha sebelum usaha tersebut buka untuk melayani konsumen. Kesimpulannya, tim abdimas UMJ sudah melaksanakan pemberian pelatihan kepada para pemilik dan karyawan Moji Grill & Suki mengenai pengembangan usaha dan pelatihan mengenai mendapatkan dukungan dana atau modal.

Kata kunci: Pelatihan, Pengembangan, Modal

ABSTRACT

In running a culinary business, Moji Grill & Suki, a culinary business located in the Ciputat area, made various breakthroughs both in terms of food offered to consumers and competitive prices. The problem that exists is how to develop business in increasing income at the Moji Grill & Suki business and the capital is still small. The purpose of community service is to provide training in the context of business development and training to seek business capital. The method of implementation, the abdimas team went directly to the abdimas object and asked for approval to become a partner, marked by a letter of willingness to become an abdimas partner from the UMJ abdimas team. Furthermore, conducting interviews to obtain data about partners, both from the establishment of the business, the number of employees, the time of business operation, initial capital and so on. After that, with an agreement on time, training on business development training and training to get financial support or business capital will be held. The result obtained is the implementation of the trainings that have been mutually agreed upon. The training is carried out at the place of business before the business opens to serve consumers. In conclusion, the UMJ community service team has provided training to the owners and employees of Moji Grill & Suki regarding business development and training on obtaining financial or capital support.

Keywords: Trainings, Development, Capital

1. PENDAHULUAN

Saat ini kegiatan yang tepat dilakukan oleh masyarakat adalah mendirikan suatu usaha atau dapat dikatakan sebagai bisnis. Usaha merupakan aktivitas yang dilakukan oleh manusia untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Dalam dunia bisnis seringkali diartikan sebagai sebuah usaha yang dapat membantu orang lain mendapatkan pekerjaan, misalnya menjadi pengusaha di bidang kuliner atau dibidang yang lain yang memberikan keuntungan baik untuk dirinya maupun untuk orang lain. usaha adalah upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

Uraian di atas merupakan peluang bagi masyarakat untuk mengambil peluang tersebut dengan membuka usaha. Saat ini berbagai usaha mikro pada bidang kuliner sudah ada di mana-mana, karena usaha tersebut merupakan usaha yang dapat bertahan pada kondisi perekonomian yang tidak stabil.

Salah satu yang memanfaatkan peluang adalah usaha Moji Grill yang di prakarsai oleh tiga orang anak muda yang memiliki pemikiran kreatif dalam mencari peluang bisnis saat ini. Usaha ini dilatarbelakangi oleh keinginan mereka untuk menambah penghasilan mereka yang saat ini masih melaksanakan kegiatan kerja di perusahaan lain. Usaha Moji Grill & Suki berdiri diawali dengan keinginan untuk mempunyai usaha selain bekerja di perusahaan, dengan berbagai pertimbangan dan berbagai latar belakang, sepakat bergabung dalam suatu usaha kuliner (makanan) yang mempunyai nilai kekinian dengan tujuan menjangkau konsumen anak muda, usaha tersebut didirikan dengan modal yang masih terbatas dengan modal bersama. Akhirnya terciptalah usaha mereka bertiga dengan menyewa suatu tempat (parkiran sebuah ruko) yang berada di daerah Kampung Hutan Ciputat Tangerang Selatan. Mereka membuka usahanya mulai jam 17.30 setelah Ruko tutup, sampai jam 10.00 WIB dengan menggunakan tenda. Usaha Moji Grill & Suki merupakan usaha dalam bidang kuliner dengan konsep makanan Jepang.

Moji Grill & Suki, merupakan usaha kuliner yang menjual makanan ala Jepang. Saat ini makanan seperti itu banyak digemari oleh berbagai kalangan, baik kalangan orang tua dan anak muda. Makanan ini menjadi

pilihan utama dari sejumlah pilihan makanan. Harga makanan tersebut juga ada yang berharga mahal, sedang, dan juga murah.

Usaha ini menyasar peluang untuk kalangan menengah ke bawah yang ingin menikmati makanan kekinian dengan harga murah, terjangkau dan enak.

Dengan semakin banyaknya masyarakat atau konsumen yang sudah mengenal usaha Moji Grill & Suki yang didirikan oleh 3 anak muda yang bernama, Bimo, Aulia, dan Abdul semakin banyak pelanggan yang berkunjung ke kedai usahanya tersebut. Butuh tempat yang luas dalam mengembangkan usahanya dan tambahan modal, inilah yang menjadi kendala pada usaha tersebut. Pengembangan usahanya dengan memperluas tempat dan peralatan yang dibutuhkan serta penambahan tenaga kerja, hal ini akan menambah pendapatan yang mereka peroleh. Semakin hari pelanggan semakin bertambah, namun perluasan tempat belum dapat terrealisasikan, sehingga menghambat pendapatan yang akan mereka peroleh. Perbaikan dan pelayanan yang terbaik yang dilakukan oleh usaha Moji Grill & Suki dalam melayani konsumen yang berkunjung ke tempat usaha mereka.

Permasalahan yang ada

Dalam menjalankan usaha Moji Grill & Suki yang semakin hari semakin banyak konsumen yang sudah mengenal usaha tersebut. Oleh karena itu mereka ingin mengembangkan usaha mereka, tapi mereka butuh bantuan, baik bantuan dalam pengembangan usaha dan bagaimana mereka mendapatkan tambahan modal. Karena itu menjadi permasalahan dalam menjalankan usahanya saat ini.





Gambar 1. Foto Profil Moji Grill & Suki

Strategi Analisis SWOT yang digunakan oleh mitra

1. Strength (Kekuatan)

Dalam menjalankan kegiatannya Moji Grill & Suki, kekuatan yang mereka miliki adalah: tempat yang strategis, harga yang murah, rasa yang lezat yang tidak kalah dengan masakan di restoran dengan harga yang mahal

2. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan yang dimiliki oleh Moji Grill & Suki, mereka tidak banyak memiliki modal untuk memperluas lahan dan menambah investasi.

3. Opportunity (Peluang)

Peluang yang dimiliki oleh Moji Grill & Suki adalah Produk yang ditawarkan mereka merupakan makanan yang kekinian dan diminati oleh berbagai kalangan.

4. Treat (Ancaman) ancaman yang ada pada Moji Grill & Suki adalah pesaing yang sudah mulai banyak yang membuka usaha seperti mereka.

Solusi permasalahan

Solusi permasalahan yang akan dilakukan dan ditawarkan oleh Tim Pengusul abdimas adalah dengan memberikan Pelatihan Pengembangan Usaha dalam Rangka Menambah Pendapatan. Dalam pengembangan usaha diperlukan adanya pengetahuan baik dari segi keuangan, sumber daya manusia, pemasaran dan produksi. Karena dengan pengetahuan tersebut akan memberikan pengetahuan yang lebih luas.

Dari segi keuangan perlu adanya tambahan modal, yaitu digunakan untuk menyewa tempat yang lebih luas, menambah peralatan makan dan minum, menambah meja dan kursi untuk konsumen, menambah tenaga kerja dan biaya-biaya lainnya. Hal ini menjadi permasalahan, karena modal yang mereka

miliki tidak mencukupi untuk melakukan pengembangan usaha, dan mereka juga perlu adanya pelatihan bagaimana cara melakukan pengembangan usaha.

Dari segi sumber daya manusia, mereka perlu dilakukan pelatihan mengenai pelayanan dan juga menyiapkan produk yang menjadi jualan mereka dengan baik. Dari segi pemasaran, mereka sudah melakukan promosi dengan menggunakan media sosial, dan dengan pendekatan pertemanan.

Dalam segi produk atau bahan baku yang menjadi perhatian dari usaha moji adalah menggunakan bahan baku yaitu Daging Slice, daging ayam, dan yang lainnya dengan mutu yang baik, mereka tidak pernah mau memberikan produk yang mereka juga jual kepada konsumen dengan kualitas rendah. karena itu akan menjatuhkan kepercayaan konsumen.

2. METODE PELAKSANAAN

Setelah melakukan kesepakatan atas kesediaan Moji Grill & Suki menjadi mitra abdimas, maka selanjutnya dilaksanakan Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, adalah sebagai berikut :

1. Metode survey, yaitu mendatangi secara langsung ke objek abdimas yaitu usaha moji grill yang terletak di daerah Ciputat Tangerang Selatan. Tim Abdimas melihat secara langsung kegiatan usaha tersebut dan meminta persetujuan kepada pemilik Moji Grill & Suki untuk menjadi Mitra dalam Abdimas ini.
2. Melakukan sesi wawancara dalam rangka memperoleh data-data dari usaha Moji Grill & Suki, yaitu data kapan berdirinya, jumlah karyawan, modal awal dan sebagainya.
3. Merencanakan pemberian pelatihan pengembangan usaha dan pelatihan bagaimana mendapatkan dukungan adana atau modal yang menjadi permasalahan yang ada pada usaha Moji Grill & Suki.

Teknik Pengumpulan Data:

Teknik pengumpulan data pada pengabdian masyarakat ini adalah menggunakan wawancara secara langsung kepada pemilik usaha serta kepada para karyawan usaha Moji Grill & Suki.

Sumber data:

Sumber data yang diperoleh adalah sumber data primer atau sumber yang berasal dari tempat usaha Moji Grill & Suki yang menjadi mitra tim abdimas UMJ, baik dari pemilik usaha maupun dari karyawan usaha tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Singkat Perusahaan

Profil usaha kuliner adalah nama usaha “Moji Grill & Suki”, bidang usaha kuliner dengan konsep makanan ala Jepang, pendirinya merupakan 3 anak muda yang memiliki pekerjaan kantoran yang bernama : Bimo Aulia, Aulia Hazmi Ramadhan, dan Abdul.

Tempat usaha Moji Grill & Suki di Jl. Manjangan Kampung Utan Ciputat Tangerang Selatan. Usaha tersebut berdiri mulai bulan desember 2020. Saat ini kedai Moji Grill & Suki sudah memiliki 4 orang karyawan yang membantu mereka dalam memberikan pelayanan kepada konsumen yang datang ke kedai mereka.



Gambar 2. Lokasi Moji Grill & Suki

Dalam menjalankan bisnis moji grill & Suki mempunyai peluang yaitu belum banyak usaha seperti itu di daerah tersebut. Harga yang relative terjangkau dengan sajian makanan dengan rasa yang enak, disajikan dengan sajian yang bagus, namun masih ada kekurangan dari kedai moji ini, mereka hanya buka pada waktu sore menjelang malam hari.

Perbaikan terus menerus dilakukan oleh Mitra dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen. Mereka memanfaatkan peluang yang ada dengan menambah varian dari jenis makanan yang ditawarkan kepada konsumen atau calon konsumen.

Untuk pengembangan usaha, Moji Grill & Suki masih merasa ada hambatan, sehingga dengan diberikannya pelatihan mengenai pengembangan usaha dan pelatihan bagaimana mendapatkan dukungan dana atau modal, dapat membantu usaha mereka.

Pelaksanaan kegiatan abdimas tim UMJ dengan melibatkan dosen dan mahasiswa, antara lain : Hasanah, Sunarti, Henni Wijayanti dan satu orang mahasiswa yaitu Windha Ummi Hamidah. Pelaksanaan tersebut dengan memberikan pelatihan kepada para pemilik dan karyawan Moji Grill & Suki. Pelatihan ini bermaksud memberikan pengetahuan mengenai pengembangan usaha dan pelatihan untuk mendapatkan dukungan modal usaha.

Pelatihan pertama dilaksanakan pada hari kamis, 21 Juli 2022, waktu pelaksanaan adalah pada pukul 09.00 – 16.00, tempat di Moji Grill & Suki. Pelatihan ini mengenai Pengembangan usaha. Dalam Pelatihan ini, peserta yang hadir adalah : Bimo Aulia, Aulia Hazmi Ramadhan, Abdul, Fajri, Fakhri, Mahesa, dan Fattan. Tim Abdimas UMJ yang melaksanakan pelatihan di mitra adalah Hasanah, Sunarti, Henni Wijayanti dan satu orang mahasiswa yaitu Windha Ummi Hamidah.

Pelatihan kedua dilaksanakan pada hari rabu, 3 Agustus 2022, waktu pelaksanaan pelatihan adalah pada pukul 09.00 – 16.00 yang bertempat di Moji Grill & Suki. Pelatihan kedua ini mengenai bagaimana mendapatkan dukungan modal usaha. Peserta yang hadir adalah para pemilik dan karyawan Moji Grill & Suki, yaitu Bimo Aulia, Aulia Hazmi Ramadhan, Abdul, Fajri, Fakhri, Mahesa, dan Fattan. Tim Abdimas UMJ yang melaksanakan pelatihan di mitra adalah Hasanah, Sunarti, Henni Wijayanti dan satu orang mahasiswa yaitu Windha Ummi Hamidah. Pelatihan ini dimaksudkan agar Moji Grill & Suki dapat mengembangkan usahanya dengan mendapatkan dukungan dana dari pihak eksternal.

Nara sumber dalam melakukan pelatihan dalam abdimas kepada mitra dilakukan Tim Abdimas sendiri, karena tim abdimas terdiri dari beberapa kompetensi yaitu pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan. Pelaksanaan pelatihan dengan memberikan PPT untuk materi dengan penjelasan yang dilakukan secara langsung kepada mitra.

Pada saat pelatihan kedua, Tim Abdimas UMJ jugamemberikan bantuan dalam pembelian barang-barang modal seperti pembelian piring dan gelas yang dapat menunjang penampilan penyajian produk yang ditawarkan oleh Moji Grill & Suki, dan lainnya sebesar Rp. 1 juta. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen dengan menggunakan peralatan makan dan minum yang kekinian dan sesuai dengan jenis kuliner yang di dirikan mereka. Kagiatan abdimas yang dilaksanakan dengan bekerjasama dengan mitra ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada mitra untuk selalu survive dalam menjalankan usahanya dan berkembang. Karena dengan begitu, maka usaha mitra tersebut dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat dan lingkungan.

Dalam pemberian pelayanan kepada konsumen Moji Grill & Suki, masih memberikan pelayanan pemesanan ke rumah yaitu melakukan strategi dengan jemput bola, dimana konsumen dapat memesan jenis makanan yang akan dipesan dan diantarkan ke rumah konsumen dengan memberikan harga yang sama dengan apabila makan ditempat. Hal ini merupakan suatu strategi yang dilakukan sebagai bentuk pelayanan kepada konsumen agar mereka tetap merasakan produk yang dihasilkan mitra yaitu makanan atau kuliner ala Jepang.

Saat ini Moji Grill & Suki sedang melakukan pengembangan usaha dengan membuka cabang di beberapa tempat seperti di daerah Pamulang Tangerang Selatan dan Daerah Cinere Depok. Untuk itu Moji Grill & Suki memerlukan pengetahuan dan bersedia menjadi menjadi mitra abdimas tim UMJ dalam membantu memberikan penjelasan mengenai pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan Moji Grill & Suki.



4. KESIMPULAN

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim UMJ yang terdiri dari dosen dan mahasiswa UMJ yaitu : Hasanah, Sunarti, Henni Wijayanti, dan Windha Ummi Hanifah kepada mitra sudah dilaksanakan yaitu dengan memberikan Pelatihan Pengembangan Usaha yang dapat meningkatkan Pendapatan dan Pelatihan bagaimana mendapatkan dukungan dana atau modal.

Pelatihan di laksanakan 2 kali yaitu yang pertama pada hari kamis, 21 Juli 2022 dan pada hari rabu, 3 Agustus 2022. Yang dilaksanakan di Moji Grill & Suki dengan waktu pelatihan pukul 09.00 – 16.00 WIB. Peserta pelatihan adalah pemilik dan karyawan Moji Grill & Suki selaku mitra abdimas UMJ, yaitu Bimo Aulia, Aulia Hazmi Ramadhan, Abdul, Fajri, Fakih, Mahesa, dan Fattan.

Tim Abdimas UMJ juga memberikan bantuan dalam pembelian barang-barang modal seperti pembelian piring dan gelas yang dapat menunjang penampilan penyajian produk yang ditawarkan oleh Moji Grill & Suki, dan lainnya sebesar Rp. 1 juta. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen dengan menggunakan peralatan makan dan minum yang kekinian dan sesuai dengan jenis kuliner yang di dirikan mereka.

UCAPAN TERIMAKASIH

Alhamdulillah, pelaksanaan kegiatan abdimas Tim UMJ telah selesai. Kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ma'mun Murod, M.Si. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Bapak Dr. Luqman Hakim, SE., M.Si. Ak. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Ibu Prof. Dr. Tri Yuni Hendrawati, M.Si. Selaku Ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Jakarta.
4. Bapak dan ibu dosen FEB UMJ

DAFTAR PUSTAKA

Harmaizar Z, Menangkap Peluang Usaha, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa Ed. II, 2008)

Nana Herdiana Abdurrahman, (2013).
Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan. CV Pustaka Setia; Bandung

Sanusi, Achmad (1994). Menelaah Potensi Perguruan Tinggi Untuk Membina Program Kewirausahaan dan Mengantar Kehadiran Pewirausaha Muda. Makalah

Seminar Kewirausahaan, Inkubator Bisnis Bandung, STMB-KADIN Jabar.

Suryana, 2003. Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, Jakarta:PT.Salemba Empat

Sugiyono, 2008. Metode Penelitian Bisnis, cetakan ke 12, Bandung: Alfabeta