



## Manajemen Meningkatkan Daya Saing Warung Bakso Suci Rahmadani

Cindi Rahma Cinta<sup>1</sup>, Syafniyanti<sup>2</sup>, Livia Andeska<sup>3</sup>, Raynaldhi<sup>4</sup>, Afdal Zikri<sup>5</sup>, Mandra Adrika Putra<sup>6\*</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Manajemen, STIE Widyaswara Indonesia

<sup>1</sup>[cindirahmacinta47@gmail.com](mailto:cindirahmacinta47@gmail.com), <sup>2</sup>[syafniyanti175@gmail.com](mailto:syafniyanti175@gmail.com), <sup>3</sup>[liviaandeska@gmail.com](mailto:liviaandeska@gmail.com), <sup>4</sup>[raynaldhijr@gmail.com](mailto:raynaldhijr@gmail.com)

<sup>5</sup>[afdhalzikri0303@gmail.com](mailto:afdhalzikri0303@gmail.com), <sup>6</sup>[mandraadrikaputra@gmail.com](mailto:mandraadrikaputra@gmail.com)

### Abstrak

Warung Suci Rahmadani merupakan usaha kecil yang menyediakan berbagai makanan dan minuman. Tantangan yang dihadapi oleh warung ini ialah persaingan yang sangat tinggi dengan UMKM yang menjual jenis makanan yang sama sehingga berpotensi mengurangi daya jual di warung tersebut. Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) ini bertujuan membantu warung Suci dalam meningkatkan daya saing dengan warung lainnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis produk dan implementasi strategi pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peningkatan daya saing produk dapat meningkatkan daya tarik pelanggan dan akan berdampak pada peningkatan penghasilan dari warung tersebut. Pendekatan ini diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi usaha kecil lainnya untuk dapat meningkatkan daya saing usaha kecilnya.

**Kata Kunci:** Manajemen, Daya Saing

### PENDAHULUAN

Menurut Astawan (2008), bahwa bakso adalah produk olahan daging giling yang dicampur dengan tepung dan bumbu-bumbu serta bahan lain yang dihaluskan, kemudian dibentuk bulatan – bulatan dan kemudian direbus hingga matang. Bakso adalah olahan yang dibuat dari daging giling dan baik untuk dikonsumsi. Orang-orang banyak sekali suka pada olahan bakso disebabkan tarifnya yang cukup ekonomis selain itu rasanya yang cukup lezat (Aprita et al., 2020). Bakso yaitu olahan yang berbentuk bola dari kombinasi daging giling dan tepung tapioka tanpa tambahan bahan lain maupun bahan tambahan olahan lainnya. Olahan daging yang terbuat dari kombinasi daging hewan ternak dan tepung tapioka, rempah-rempah, selain itu bahan yang diperbolehkan, dengan bentuk bulat seperti bola-bola dan dimatangkan (Standar Nasional Indonesia, 2014). Menurut Andarwulan, pakar teknologi pangan dari Institut Pertanian Bogor, bakso merupakan produk gel dari protein daging, baik dari daging sapi, ayam, ikan, maupun udang dan dibentuk bulatan – bulatan kemudian direbus. Selain protein hewani, aneka daging itu juga mengandung zat-zat gizi lainnya, termasuk asam amino esensial yang penting bagi tubuh (Cahyadi, 2009).

Sebagai pelaku bisnis harus mampu memahami perilaku konsumen pada sasaran pasarnya, hal itu karena kelangsungan hidup bisnis sangat dipengaruhi oleh perilaku konsumen. Perilaku konsumen merupakan tindakan individu dalam memperoleh, menggunakan, dan menentukan produk untuk memenuhi kebutuhannya. Menurut Tjiptono dalam (Anna Fitria dan Imam Hidayat, 2017: 2), strategi pemasaran merupakan alat yang direncanakan dalam kegiatan pemasaran untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengungguli pesaingnya. Kepuasan konsumen didefinisikan sebagai tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dia rasakan dibandingkan dengan harapannya Kotler dan Keller dalam donni juni priansah (2017: 196).

Salah satu faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen yaitu kualitas pelayanan, pendapat tersebut didasari oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Tiyas Windarti dan Mariaty Ibrahim (2017) pada penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Produk Donut Madu Cihanjuang Pekanbaru”. Selanjutnya, faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen adalah harga. Menurut Kotler dan Armstrong (2001: 439) harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Menurut Yulisetiari Diah (2013 dan 2018) harga berpengaruh pada kepuasan konsumen, hal ini menyiratkan bahwa harga sama dengan apa yang diharapkan oleh konsumen. Harga yang ditetapkan harus sesuai dengan perekonomian konsumen, agar konsumen dapat membeli barang tersebut.

Usaha warung bakso merupakan usaha kecil yang bergerak di bidang pengolahan makanan cepat saji yang banyak diminati masyarakat. Namun meskipun demikian setiap warung tentu memiliki kekurangannya masing-masing, dengan demikian untuk meningkatkan penjualan, warung bakso Suci harus mampu dalam meningkatkan daya saingnya dengan warung bakso lainnya.

### METODE

Program ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan berikut:

1. Analisis Awal Mengidentifikasi permasalahan daya saing produk dan cara pemasaran yang kondusif untuk meningkatkan penjualan
2. ektivitas rasa berdasarkan selera pelanggan



Gambar 1. Foto penelitian ke warung suci rahmadani

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Warung bakso Suci didirikan sejak tahun 2021 yang beralamat di jalan batang lawe, pasir talang barat kec. Sungai Pagu Kabupaten Solok Selatan. awalnya Suci tidak terfikirkan untuk membuka warung bakso, namun karena mengingat adik-adiknya dan seiring perkembangan zaman mencari pekerjaan sangatlah sulit maka Suci memutuskan membuka warung bakso untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi adik-adiknya dan juga orang lain. Pada saat itu Suci mmengeluarkan modal awal sebesar RP 15.000.000, awalnya warung bakso Suci belum dikenal banyak orang tetapi lama kelamaan warung suci mulai berkembang yang awalnya warung bakso suci hanya tersedia dua meja makan saja kini akhirnya bertambah menjadi beberapa meja.

Di dalam warung suci terdapat beberapa jenis makanan cepat saji dan beberapa jenis minuman manis yang banyak diminati oleh para remaja hingga orang dewasa seperti : bakso tahu mercon, bakso ceker mercon, bakso tahu ceker mercon, tahu ceker mercon, mie ayam bakso, mie padeh bakso, es teh,teh hijau, dan lemon tea.

Tabel 1. Jenis jenis makanan di warung Suci Rahmadani

Nama	satuan	harga
Bakso tahu mercon	1 porsi	10.000
Bakso ceker mercon	1 Porsi	10.000
Mie ayam bakso	1 Porsi	10.000
Mie padeh bakso	1 Porsi	10.000
Bakso tahu ceker mercon	1 Porsi	15.000
Tahu ceker mercon	1 Porsi	10.000
Es teh jumbo	1 Cup jumbo	5.000
Teh hijau jumbo	1 Cup jumbo	5.000
Lemon tea	1 Cup jumbo	8.000

Pembeli di warung bakso suci biasanya mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Suci selaku pemilik warung bakso tersebut menetapkan harga jual setiap porsinya dengan harga yang terjangkau, misalnya untuk satu porsi mie ayam bakso suci menetapkan harga RP. 10.000 sesuai dengan porsinya. Dan untuk minuman suci menetapkan harga per cup nya berdasarkan jenis minuman tersebut seperti es teh dan lemon tea yang merupakan jenis minuman yang berbeda dan suci menetapkan harga jual yang berbeda pula terhadap kedua minuman tersebut. Hasi tanggapan konsumen terhadap

harga makanan cepat saji di warung bakso suci termasuk baik, artinya asil tanggapan konsumen terhadap harga makanan cepat saji di warung bakso suci masih terjangkau menunjukkan bahwa konsumen memiliki pendapat bahwa makanan cepat saji yang ada di warung bakso suci memiliki harga yang terjangkau. Dengan adanya berapa menu diatas, namun kita juga memberikan masukkan untuk menambah varian menu baru , Karena dengan penambahan varian menu baru, pelanggan menjadi lebih antusias untuk mencoba produk-produk yang ditawarkan. Selain itu kita juga memberikan masukkan untuk dapat meningkatkan penjualan melalui strategi promosi di media sosial, karena stratgei ini bisa efektif, mengingat kalangan konsumen sekarang sebahagian besar adalah pengguna media sosial.



Gambar 2. foto wawancara dengan adik pemilik warung

#### KESIMPULAN

Kegiatan ini dapat membantu meningkatkan daya saing warung bakso Suci Rahmadani. Meningkatkan rasa produk, mendekorasi warung dan menjaga kebersihan warung bakso agar pelanggan merasa lebih nyaman saat menyantap hidangan dan hasilnya pelanggan dapat memberikan tanggapan positif terhadap perubahan yang dilakukan seperti mendekorasi ruangan dan menutup celah-celah yang terbuka untuk menjaga kebersihan dan mengurangi polusi udara yang masuk.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada kak suci selaku pemilik warung bakso atas kerja samanya selama pelaksanaan Program Kepada Masyarakat (PKM) dan kami juga mengucapkan terimakasih kepada pihak Perguruan Tinggi terutama Dosen Pengampu Mata Kuliah yang telah mendukung program ini. Semoga hasil dari kegiatan ini dapat memberi manfaat yang berkelanjutan tak hanya bagi warung bakso suci tetapi juga warung-warung kecil lainnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aprita, I., Anwar, C., Salima, R., Studi Pengelolaan Perkebunan Politeknik Indonesia Venezuela Jl Bandara Sultan Iskandar Muda Km, P., & Aceh Besar, K. (2020). Diversifikasi Pembuatan Bakso Daging Ayam dengan penambahan Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L) Diversification of Chicken Meatballs Making with Sweet Potato (*Ipomoea batatas* L) addition. *Jurnal Peternakan Sriwijaya*, 9(1), 7–15.
- Dita, Amanah. 2010. Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen pada Majestyk Bakery & Cake Shop H.M. Yamin Medan, *Jurnal Keuangan & Bisnis* volume 2 nomor 1. Universitas Negeri Medan.
- Kotler Philip dan Lane Keller, Kevin. 2009. *Manajemen pemasaran*. 13th edition, Jilid 2 terjemahan bob subran. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip dan Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi Kedelapan. Jakarta: Erlangga.
- Standar Nasional Indonesia. (2014). *Tentang Bakso Daging*.
- Sunyoto, Danang. 2015. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. CAPS: Yogyakarta.
- Tias Windarti, Mariaty Ibrahim. 2017. Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Produk Donat Madu Cihanjuang – Pekanbaru. *Jurnal Administrasi Bisnis FISIP* volume 4 nomor 2. Universitas Riau.
- Tiven, N. C., Veerman, M., & Pembuain, H. (2019). Efek Jenis Daging Unggas Yang Berbeda Terhadap Kualitas Organoleptik Abon. *Agrinimal Jurnal Ilmu Ternak Dan Tanaman*, 7(1), 14–19. <https://doi.org/10.30598/ajitt.2019.7.1.14-19>
- Tjiptono, Fandy. 2005. *Pemasaran Jasa*, Malang: Bayumedia Publishing.
- Tjiptono, Fandy. 2014, *Pemasaran Jasa – Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Wulandari, Nur. 2013. Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Lokasi terhadap Kepuasan Konsumen Kopikita Semarang. *Jurnal Fakultas Ekonomika Dan Bisnis*. Universitas Diponegoro Semarang.