

## **PROGRAM IPTEKS BAGI MASYARAKAT PENGELOLAAN USAHA WARUNG MAKANAN TRADISIONAL DAERAH PRIMITIF BUMI PERKEMAHAN AIR TERJUN DLUNDUNG KEMIL TRAWAS MOJOKERTO**

**Efina Krinala<sup>1</sup>**

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Prigen  
[efina.krinala.69@gmail.com](mailto:efina.krinala.69@gmail.com)

**Fauzi Hidayat<sup>2</sup>**

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Prigen  
[fauzih536@gmail.com](mailto:fauzih536@gmail.com)

**Slamet Nur Fauzi<sup>3</sup>**

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Prigen  
[slametnurfauzi000@gmail.com](mailto:slametnurfauzi000@gmail.com)

**Anggun Puspita Sari<sup>4</sup>**

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Prigen  
[anggunpuspitasari312@gmail.com](mailto:anggunpuspitasari312@gmail.com)

**Wahyudi<sup>5</sup>**

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Prigen  
[chandilwahyudinata93@gmail.com](mailto:chandilwahyudinata93@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membina dan memberikan kontribusi kepada para pedagang warung makanan dan minuman tradisional yang ada pada daerah primitif pegunungan bumi perkemahan air terjun dlundung kemil trawas. Hasil pengamatan lapangan dan wawancara kami dengan ketiga mitra 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 daging sapi, 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 agar warung tradisional yang ada di daerah primitif bisa meningkatkan taraf hidup dan dapat meningkatkan perekonomian tersebut. Metode penelitiannya dilakukan dengan cara Pendampingan dan pelatihan dalam memahami kebersihan dan kualitas warung makan, Pendampingan manajemen usaha mulai dari penyusunan rencana usaha, Penyuluhan dan pendampingan pengelolaan keuangan, Studi banding ke sentra makanan lain yang ada di Surabaya. Hasil Penelitian diharapkan dapat membantu pedagang untuk pendampingan secara keseluruhan kepada pedagang warung tradisional tersebut dan diharapkan dapat merubah *mindset* pedagang dan lebih memperhatikan tingkat kualitas produk yang dijual sehingga dapat meningkatkan pula taraf hidup dengan signifikan dan dapat meraih keuntungan sebesar-besarnya dari pengunjung atau pelanggan daerah Bumi Perkemahan Air Terjun Trawas.

Kunci Kata : Usaha Warung makanan dan minuman Tradisional

### **ABSTRACT**

This community devotion aims to foster and contribute to the traders food stalls and traditional drinks that exist in the area of primitive mountains Waterfalls Camp Dlundung kemil Trawas. The results of our field observations and interviews with all three partners according to their food stall business partners are difficult to develop and there is even a tendency of profit gained less. This is because of the difficulty of raising the food price despite the increase in the price of the materials at any time, such as the price of rice that is rising significantly, the price of chili and vegetables is very volatile, while there is a tendency price of beef, chicken and chicken eggs Soar. The tight business competition is also a consideration of raising food prices. In the position of competition, the increase in the income of business partners that are coupled with the effort can continue to grow and survive in the middle of existing competition, can be achieved through increasing sales turnover or scaling the business scale. The way to do this is to provide the best and satisfying service to the consumer, as well as maintain the quality of taste and improve the quality of the products so that the traditional stalls in the primitive regions can improve the level of life and can improve the economy. The research method is done by mentoring and training in understanding the cleanliness and quality of food stalls, business management assistance from the formulation of business plans, counseling and guidance of financial processing, comparative study To other food centers in Surabaya. The results of the research are expected to help the food for the overall mentoring to the traditional Warung traders and is expected to change the mindset of traders and pay more attention to the

level of quality of products sold so that it can Increase the status of life significantly and can gain the maximum profit from visitors or customers of the land of Trawas waterfall camp.

Key Word : *Business Warung Food and beverage Traditional*

**BAB I. PENDAHULUAN**

**1.1 Analisa Situasi**

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. Hal ini terlihat di sepanjang jalan Trawas – Pandaan , 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 Rawon Pak Yit yang dirintis oleh Pak Tawi di Bumi Perkemahan Air Terjun Dlundang Dusun Ketapanrame Kec. Trawas Kab. Mojokerto dan Warung Bakso Bu Wuliyah yang didirikan oleh Pak Prayit dan Istrinya yang berjarak sekitar 10 km dari Universitas Wijaya Putra Prigen. Alasan dipilihnya kedua mitra tersebut dalam kegiatan Ipteks Bagi Masyarakat adalah keunikan dan kekhasan yang di miliki warung makan tersebut.



Gambar 1.1 Lokasi Mitra Warung

Perbedaan karakteristik kedua warung tersebut dapat terlihat terutama jika ditinjau dari jenis masakan yang ditawarkan. Jika Warung Rawon Pak Yit yang dalam proses memasak menggunakan bahan bakar kayu, menawarkan jenis masakan seperti rawon, pecel, nasi campur, soto ayam, nasi goreng dan mie instan, maka Warung Bakso Bu Wuliyah yang juga memasak menggunakan bahan bakar kayu menawarkan menu utama bakso dan es campur. Namun begitu, terkadang juga menyediakan nasi goreng dan nasi pecel. Meskipun dari segi variasi produk yang dijual cukup terbatas, namun tetap terbukti usaha warung makan kedua 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 Rawon Pak Yit mulai dirintis tahun 1983 sedangkan Warung Bakso Bu Wuliyah berdiri tahun 1989. 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. Secara rinci analisis kondisi kedua mitra sebagai berikut:

**Tabel 1.1 Analisis Situasi Mitra**

Aspek	Warung Rawon Pak Yit	Warung Bakso Bu Wuliyah
<b>Produk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menu nasi rawon, nasi pecel, nasi campur, soto ayam, nasi goreng dan mie instan.</li> <li>• Nasi di masak dengan menggunakan tungku kayu bakar.</li> <li>• Menu Rawon adalah menu utama yang jadi andalan karena rasanya yang beda dan daging</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menu utama bakso dan es campur. Menu tambahan nasi goreng dan nasi pecel.</li> <li>• Warung Bakso Bu Wuliyah juga melayani pesanan nasi kotak.</li> <li>• Nasi di masak dengan menggunakan tungku kayu bakar.</li> <li>• Semua masakan selalu baru,</li> </ul>

	<p>yang empuk.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Semua masakan selalu baru, karena setiap harinya semua masakan terjual habis.</li> </ul>	<p>karena setiap harinya semua masakan terjual habis.</p>
<b>Bahan Baku</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beras (perhari dibutuhkan sekitar 25 kg) dengan harga Rp 250.000</li> <li>• Daging sapi, Ayam potong, sayur dan bumbu masak sekitar Rp 350.000 perhari.</li> <li>• Beras, gula, minyak goreng, teh, kopi dan telur ayam membutuhkan dana lebih dari Rp 500.000 perhari.</li> <li>• Kayu bakar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beras (perhari dibutuhkan sekitar 10 kg) dengan harga Rp 100.000</li> <li>• Daging sapi, 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 200.000 perhari</li> <li>• Kayu bakar</li> </ul>
<b>Pasar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rata-rata penjualan lebih dari 250 porsi perhari (aktivitas warung dapat dikatakan dalam kondisi optimal).</li> <li>• Sudah mempunyai pelanggan tetap yaitu: Pegawai Bumi Perkemahan, tetangga dan</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 Bumi Perkemahan, tetangga dan</li> </ul>

	<p>masyarakat sekitar.</p>	<p>masyarakat sekitar.</p>
<b>Operasional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempunyai 2 orang pekerja yang masih saudara sendiri (bernama Mbak Yayuk dan Mbak Samiati). Dengan upah perhari Rp 70.000 untuk mbak Yayuk dan Rp 60.000 untuk mbak Samiati.</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 06.00 sampai malam atau sampai sepiunya pelanggan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribusi pekerjaan dilakukan dengan melibatkan anggota keluarga yaitu Pak Rakso (suami dari bu Rakso).</li> <li>• Semua urusan belanja, memasak, mencuci piring dan perkakas dapur serta pelayanan hingga urusan keuangan atau kasir ditangani langsung oleh Bu Wuliyah.</li> <li>• Aktivitas warung dimulai pukul 06.00 sampai malam atau sampai sepiunya pelanggan.</li> </ul>
<b>Pemasaran</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi warung cukup strategis untuk menjangkau pelanggan tetap (berada dalam lingkungan Bumi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi warung cukup strategis untuk menjangkau pelanggan tetap (berada dalam lingkungan Bumi</li> </ul>

	<p>Perkemaha n Dlundung, Trawas).</p> <ul style="list-style-type: none"> <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 15.000 (sudah termasuk minuman).</li> </ul>	<p>Perkemaha n Dlundung, Trawas).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga terjangkau dan lebih murah, walaupun terjadi kenaikan harga bahan baku, harga makanan yang di jual tetap, yaitu Rp 10.000 – Rp 15.000.</li> <li>• Untul es campur dipatok harga hanya Rp 6.000 saja.</li> </ul>		<p>pakai lahan untuk mendirikan usaha warung dan dikenai iuran sebesar Rp 25.000 perbulan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Semua aktivitas warung, keluar masuknya uang dan pembelian bahan baku tidak dicatat 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>• 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>
<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 1983.</li> <li>• Penghasilan kotor perhari Rp 500.000 keatas. Bisa lebih jika banyak pengunjung Bumi Perkemaha n dan pesanan nasi kotak.</li> <li>• Warung didirikan diatas tanah Bumi Perkemaha n dan milik Perhutani.</li> <li>• Pemilik hanya diberikan izin hak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal untuk melakukan usaha ini diperoleh dari modal sendiri yang berdiri tahun 1989.</li> <li>• Penghasilan kotor perhari Rp 500.000 keatas.</li> <li>• Warung didirikan diatas tanah Bumi Perkemaha n dan milik Perhutani.</li> <li>• Pemilik hanya diberikan izin hak pakai lahan untuk mendirikan usaha warung dan dikenai iuran sebesar Rp 25.000 perbulan.</li> </ul>			

Sumber: Pengamatan dan Wawancara Dengan Kedua Mitra

### 1.2 Permasalahan Mitra

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 makanan terkena debu dan asap kendaraan akan lebih besar yang menyebabkan makanan menjadi tidak bersih.
2. Pentingnya *higiene* 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 kedua mitra, mulai dari penyimpanan kayu bakar (untuk warung pak yit dan Bu Wuliyah), ruang produksi dan tempat makan, masih belum tertata dengan rapi.
4. 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 pemasukan 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 keberhasilannya.

### 1.3 Solusi yang Ditawarkan

Terkait dengan permasalahan mitra, maka dicapai kata kesepakatan 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 *higiene* sanitasi dan perilaku penjamah makanan, maka mitra di

buatkan etalase kaca tempat penyimpanan makanan untuk kedua mitra, masker untuk meningkatkan keamanan saluran pernafasan terutama untuk warung pak yit dan Bu Wuliyah yang masih menggunakan bahan bakar kayu, celemek memasak, *magic com* ukuran 7 kg untuk warung pak yit dan Bu Wuliyah agar memasak nasi lebih praktis dan nasi tetap hangat serta pengadaan terhadap peralatan makanan dan dapur yang layak pakai bagi kedua mitra.

3. Untuk membantu menata *lay out* 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.

## BAB 2. TARGET DAN LUARAN

Target luaran yang akan dihasilkan dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan 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 :

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 laporan 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 Pak Yit dan Bu Wuliyah yang masih menggunakan bahan bakar kayu, celemek memasak, *magic com* ukuran 7 kg untuk warung kedua mitra 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 makan.
  4. Publikasi : Artikel dalam Jurnal skala Nasional.

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 laporan penjualan makanan setiap bulannya).
4. Studi banding ke sentra makanan lain di Surabaya, khususnya ke warung makan yang memiliki fasilitas yang sudah memadai.

### 3.2 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.

### 3.3 Prosedur Kerja Untuk Mendukung Realisasi Metode Yang Ditawarkan

Prosedur kerja yang terkait dengan metode yang ditawarkan sebagaimana diuraikan diatas dan telah dirangkum dalam dalam tabel kegiatan, dapat digambarkan seperti bagan alur di bawah ini :

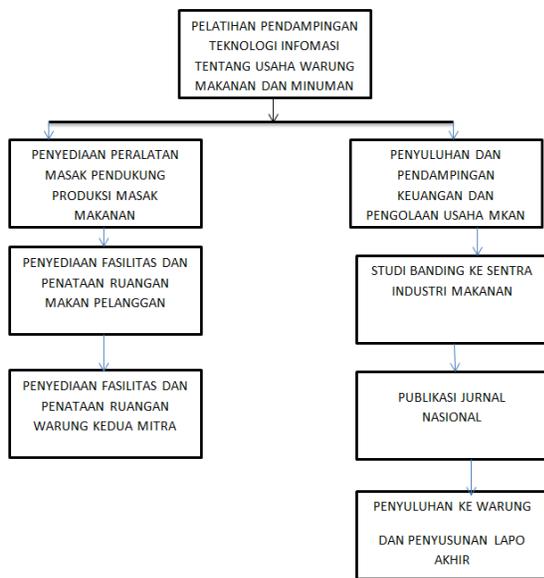


## BAB 3. METODE PELAKSANAAN

### 3.1 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.



**Gambar 3.1 Struktur Metode Realisasi Pelaksanaan**

### 3.4 Rencana Kegiatan

Kegiatan yang akan dilakukan terkait dengan Pengusaha Warung, direncanakan akan diselesaikan dalam kurun waktu 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 menata ruang 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 diberi pelatihan dan pendampingan teknologi informasi untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra. Kegiatan ini akan dipandu oleh ketua tim dibantu dengan mahasiswa.
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.
6. Bulan ketujuh untuk menambah wawasan dan pengetahuan mitra bagaimana mengelola dan mengembangkan usaha, maka kedua mitra akan diajak kunjungan untuk melihat-lihat sentra industri makanan lainnya yang ada di Surabaya sekitar.

7. Di akhir kegiatan (bulan kedelapan) akan dibuat laporan yang akan disampaikan ke Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Ditjen DIKTI, serta dibuat artikel yang akan dimasukkan ke dalam jurnal bertaraf nasional

### 3.5 Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Pengusaha makanan berkomitmen untuk mengikuti pelatihan dan penyuluhan yang terkait 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 dan mereka berharap usulan ini dapat diterima sehingga upaya untuk membantu masyarakat melalui kedua mitra ini dapat terwujud.

## BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

### 4.1 Kinerja LPPM dalam satu tahun terakhir

Kegiatan LPPM Universitas Wijaya Putra Surabaya dalam satu tahun terakhir dapat diuraikan sebagai berikut :

**Tabel 4.1 Kinerja LPPM Universitas Wijaya Putra Satu Tahun Terakhir**

No	Kegiatan	Jenis Program	Tujuan Kegiatan	Tahun
1	Iptek s bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Wijaya Putra (Tahun Kedua)	Program Hibah PPM IbK DP2M Dikti	Membentuk para mahasiswa alumni Univ. Wijaya Putra menjadi wirausaha baru mandiri dan berbasis ipteks	2013
2	IbIK Mesin Teknologi Tepat Guna	Program Hibah PPM Ipteks bagi Inovasi dan Kreativita	Perguruan Tinggi mampu membangun akses wirausaha melalui produk jasa dan/atau teknologi hasil ciptaannya sendiri	2013

	dan Alat Peraga (TahunPertama)	s Kampus DP2M Dikti		
3	IbM Kelo mpok Usaha Peraji n Batu Bata	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan produktivitas & kualitas batu bata bagi para perajin batu bata di desa Pesangrahan, Kec. Mojosari, Kab. Mojokerto	2013
4	IbM Usaha Mikro Pengasapan Ikan Menggunakan Teknologi Tepat Guna di Surabaya	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan produktivitas & kualitas ikan asap bagi UKM pengasapan ikan di Kec. Pakal, Kota Surabaya	2013
5	IbM Usaha Mikro Bako di Surabaya Barat	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan produktivitas, kualitas, dan pemasaran UKM bakso di Desa Babat Jerawat Kec. Pakal, Kota Surabaya	2013
6	Iptek s bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Wijaya Putra (TahunKedua)	Program Hibah PPM IbK DP2M Dikti	Membentuk para mahasiswa dan alumni Univ. Wijaya Putra menjadi wirausaha baru mandiri dan berbasis ipteks	2013
7	IbM Kelo mpok Ternak Bebek "Sumber Pangan" di Kampung Bebek	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan produktivitas & manajemen budidaya bebek di Desa Kebonsari, Kec. Candi. Kab. Sidoarjo	2013
8	IbM Kelo	Program hibah	Meningkatkan produktivitas & kualitas usaha Batik	20

	mpok Batik di Kecamatan Benowo Surabaya	PPM IbM DP2M Dikti	Semanggi khas Surabaya bagi UKM Kelompok Batik di Kecamatan Benowo, kota Surabaya	13
9	IbM Kelo mpok Karang Taruna	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Pemberdayaan ekonomi bagi karang taruna wilayah setempat	2013
10	Progr am Pend ampi ngan Desa Melalui Penat aan Admi nistra si dan Pemb uatan Mono grafi Dalam Rangka Pemb angu nan Desa di Keca mata nMen ganti Gresik	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Penataan Administrasi dan Pembuatan Monografi di Kecamatan Menganti, Gresik	2013
11	Iptek s bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Wijaya Putra (TahunKetiga)	Program Hibah PPM IbK DP2M Dikti	Membentuk para mahasiswadan alumni Univ. Wijaya Putra menjadi wirausaha baru mandiri dan berbasis ipteks	2014
12	IbIK Mesin Teknologi Tepat Guna dan Alat Peraga (TahunKedua)	Program Hibah PPM Ipteks bag iInovasi dan Kreativ itasKampus DP2M Dikti	Perguruan Tinggi mampu membangun akses wirausaha melalui produk jasa dan /atau teknologi hasil ciptaannya sendiri	2014

13	IbK K Jasa Pendi dikan dan Pelati han Perila ku Mana jerial (Tahu nPert ama)	Program Hibah PPM Ipteksbag iInovasi danKreativ itasKamp us DP2M Dikti	Mengembangkan unit bisnis kampus dengan jasa pendidikan dan pelatihan perilaku manajerial.	2 0 1 4
14	IbM Kelo mpok Kreas i Aplik asi Kain dan Sula m Pita di Keca mata n Ben owo Surab aya	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan kemampuan manajemen dan produktivitas Pengrajin Kain Sulam Pita di Kecamatan Benowo Surabaya	2 0 1 4
15	IbM Tekn ologi Tepat Guna Peter nak Bebe k Desa Kebo nsari, Keca mata n Candi , Kabu paten Sidoa rjo	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan kemampuan manajemen dan produktivitas Peternak Bebek Desa Kebonsari Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo	2 0 1 4
16	IbM Usah a Es Puter di Surab aya Barat	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan kemampuan manajemen dan produktivitas Pengusaha EsPuter di Surabaya Barat	2 0 1 4
17	IbM Mode l Pemb elajar an Non Konv ensio nal (Blen ded learni ng)	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan kualitas pembelajaran dengan model pembelajaran non konvensional ( <i>Blended Learning</i> ) di SMA Surabaya Barat	2 0 1 4

	Tingk at SMA			
18	IbM Sekol ah Mene ngah Perta ma	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Mengembangkan pendidikan budipekerti di SMP wilayah Surabaya Barat	2 0 1 4
19	IbM Peng usaha Mie Aya m	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan kemampuan manajemen dan produksi pengusaha Mie Ayam di Kecamatan Driyorejo Kab. Gresik	2 0 1 4
20	IbM Usah a Abon Ikan Lele di Desa Krag an	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan kemampuan manajemen dan produksi Pengusaha Ikan Lele di DesaKragan	2 0 1 4
21	Kelo mpok Kara ng Tarun a (Peng uatan Entre prene urial Lead ershi p)	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Meningkatkan pengetahuan entrepreneurship bagi kelompok karang taruna Kecamatan Pakal dan Benowo di Surabaya	2 0 1 4
22	Pemb erday aan Kom unitas Masy araka t untuk Pena ngana n Kena kalan Anak	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	Memberdayakan komunitas masyarakat dalam menangani kenakalananak	2 0 1 4
23	Pemb erday aan Orga nisasi Sosia l Kema syara katan Untu k Perlin dung anPer empu an dan Anak	Program hibah PPM IbM DP2M Dikti	MemberdayakanOrganisasi SosialKemasyarakatan dala mrangkamemberikanperlind ungankepadaperempuandan anak.	2 0 1 4

#### 4.2 Jenis Kepakaran Untuk Menyelesaikan Seluruh Persoalan Dan Kebutuhan Mitra

Untuk menyelesaikan seluruh persoalan dan kebutuhan mitra tim pelaksana kegiatan telah membagi tugas sebagai berikut :

**Ketua Tim Pelaksana**

- 1) Mempunyai kemampuan dalam bidang analisis dan perancangan system serta kemampuan dalam bidang pemasaran atau kewirausahaan.
- 2) Mempunyai pengalaman dalam merancang dan menganalisis system unit – unit organisasi kewirausahaan di lingkungan Universitas Wijaya Putra Surabaya dan di masyarakat UMKM daerah Prigen.
- 3) Mempunyai pengalaman dalam bidang strategi, karena dalam kegiatan sehari-hari selain sebagai karyawan di Perusahaan sebagai HRD juga ikut serta dalam pengelolaan organisasi dalam lingkungan di Universitas Wijaya Putra Prigen.
- 4) Dengan demikian untuk menyelesaikan persoalan mitra khusus dalam hal perancangan system informasi teknologi usaha dan penyuluhan, pengembangan serta pendampingan dalam bidang kewirausahaan dapat dilakukan oleh ketua tim. sehingga hal-hal yang berkaitan dengan pengetahuan dan pemanfaatan usaha dapat dilakukan oleh ketua tim.

**Anggota Tim Pelaksana**

Anggota tim dalam kegiatan pengabdian ini terdiri atas dua orang dosen dan dibantu pula dengan empat orang mahasiswa.

- a. Mahasiswa Pertama yang menjadi anggota tim pelaksana kegiatan mempunyai kemampuan dalam bidang manajemen dan kepemimpinan, karena dalam kegiatan pendidikan menjadi sebagai ketua dan pelopor pembentukan Kewirausahaan. Dengan demikian untuk membantu memperluas pangsa pasar mitra, mengatur strategi dalam pemasaran hasil produksi usaha makanan dapat dilakukan oleh anggota tim.
- b. Mahasiswa Kedua dan Mahasiswa sampai ke lima yang menjadi anggota tim pelaksana kegiatan mempunyai kemampuan dalam bidang Manajemen pemasaran, karena sering berkulat pada bidang kewirausahaan di beberapa desa di Prigen. Dengan demikian untuk membantu memperluas dan mengembangkan pengelolaan keuangan, mengatur strategi dalam pengaturan keuangan dapat dilakukan oleh anggota tim kedua.

**BAB V. HASIL PENGABDIAN  
MASYARAKAT**

Hasil penelitian dari pengamatan lapangan dan wawancara kami dengan kedua mitra dalam penelitian ini, 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 daging sapi, telur ayam dan ayam semakin melambung. Dan melihat daerah yang sangat primitif jadi kedua mitra ini dibimbing secara psikologi tentang perkembangan warung yang sudah didirikan selama bertahun-tahun, setelah observasi di lapangan bahwa ketua peneliti dan anggota peneliti menemukan banyak kelemahan paradigma pada warung kedua mitra tersebut dikarenakan melihat daerah warung yang sangat primitif dan sangat desa banget sehingga ketua dan anggota peneliti berusaha untuk memberikan solusi yang terbaik untuk mengembangkan warung yang sudah didirikan dengan konsep Tradisional dan primitif, dan ketua peneliti dan anggota berusaha untuk mencari dana CSR dari perusahaan-perusahaan yang digunakan untuk perkembangan warung yang ada di daerah primitif dan mengingat semakin 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 dihadapi 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 makanan akan terkena debu dan asap kendaraan akan lebih besar yang menyebabkan makanan menjadi tidak bersih.

Dari hasil penelitian :

Ketua tim bersama anggota bersama-sama untuk memberikan pengetahuan kebersihan dan kualitas makanan yang sudah matang dan memberikan metode untuk pelayanan kepada pelanggan sehingga selama penelitian ketua dan bersama-sama tim berusaha memberikan contoh-contoh pelayanan yang digunakan untuk promosi ke pelanggan. Dan mempelajari kebersihan untuk mitra

- sehingga pelanggan akan merasa tidak jijik dengan penyajian yang serba bersih.
2. Ketua Tim mempelajari adanya pentingnya *higiene* 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 kedua mitra, mulai dari penyimpanan kayu bakar (untuk warung pak yit dan Bu Wuliyah), ruang produksi dan tempat makan masih belum tertata dengan rapi. Tetapi setelah dilakukan pembinaan dan penyuluhan oleh tim peneliti kedua mitra bisa mempunyai perubahan mindset yang awalnya pakai tungku tetapi peneliti memberi bantuan dengan membelikan Kompor Gas Elpiji untuk memberikan cara pemasakan yang bersih dan higienis dan dengan kompor Gas para mitra tidak perlu untuk susah-susah untuk mencari kayu bakar ke hutan-hutan lagi dan lebih praktis cara memasak dengan model seperti ini.
  4. 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 keberhasilannya.
- Dari hasil penelitian bahwa :  
Bahwa peneliti memberikan pengetahuan gimana caranya untuk menghitung cara pengeluaran dari hasil penjualan warung kedua mitra tersebut dengan cara memberi bimbingan setiap 1 minggu sekali untuk mendidik mitra untuk belajar mengetahui cara pengeluaran dan pemasukan dengan metode akuntansi dasar sehingga kedua mitra tersebut bisa mengetahui caranya untuk akuntansi dasar.

1. Pedagang Warung Tradisional di daerah Primitive Trawas dapat mengetahui cara pemahaman kualitas penyajian makanan ke pelanggan dengan adanya *service quality* yang sudah dipahami oleh pedagang maka pedagang warung tradisional dapat meningkatkan pengetahuannya dibidang *service quality*.
2. Pedagang warung tradisional dapat mengetahui bagaimana cara menyediakan makanan yang higienis untuk pelanggannya.
3. Penataan *lay out* dapat berkembang dengan baik mulai dari ruang makan, ruang masak, ruang dapur dan ruang untuk meyiapkan makanan
4. Pedagang dapat mengetahui cara pendapatan dan pengeluaran dengan menggunakan sistem akuntansi yang benar

Saran Penelitian :

1. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi kepada pedagang warung tradisional daerah primitif dari dua mitra tersebut sehingga dapat meningkatkan pengetahuannya dan meningkatkan pendapatan dengan mempelajari dari kelemahan-kelemahan penelitian tersebut.

**REFERENSI**

- Badan Pusat Statistik. 2018. Kecamatan Trawas Dalam Angka 2018. Surabaya  
Badan Pusat Statistik. Bisnis Indonesia. 2018. Kadin Provinsi Pasar. Surabaya: Bisnis Indonesia.  
Depkes RI. 2018. Modul Kursus Hygiene Sanitasi Makanan dan Minuman. Jakarta: Depkes RI Sub Direktorat Sanitasi Makanan dan Bahan Pangan Departemen Kesehatan.  
Hasil Riset Kesehatan Dasar 2013.<http://depkes.go.id>Halaman 72. Depkes RI. 2014.  
Pratiwi,L.R. 2014. Hubungan Antara Personal Hygiene Dan Sanitasi Makanan Dengan Kandungan E. Coli pada warung tradisional Yang Disediakan Kantin Universitas Negeri Semarang Tahun.Unnes Journal of Public Health. Volume 3, No 4

**KESIMPULAN DAN SARAN**

LAMPIRAN SURAT PERYATAAN  
KESEDIAAN MITRA Ke I



**LAMPIRAN SURAT PERYATAAN  
KESEDIAAN MITRA KE II**

### Surat Pernyataan Kesiediaan Kerjasama

Yang bertanda tangan dibawah ini,

1. Nama : Tawi
2. Alamat : Dsn Ketapanrame RT.08 / RW.04  
Ds. Ketapanrame Kec. Trawas Kab. Mojokerto
3. Telp : 082139247195
4. Bidang Usaha : Warung Rawon Pak Yit
5. Alamat Usaha : Bumi Perkemahan Air Terjun Dlundung  
Ds. Ketapanrame Kec. Trawas Kab. Mojokerto

Dengan ini Menyatakan bersedia bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan Program IPTEKS Bagi Masyarakat Pengelolaan Usaha Warung Makanan Tradisional Daerah Primitif Bumi Perkemahan Air Terjun Dlundung Kemil dengan :

- Nama Ketua Tim Pengusul : Efina Krinala  
Perguruan Tinggi : Universitas Wijaya Putra

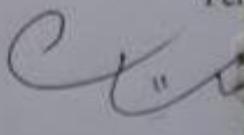
Guna menerapkan IPTEKS dan mengembangkan usaha sebagaimana disepakati sebelumnya,

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa diantara pengusaha mikro dan pelaksana kegiatan program ini tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam bentuk apapun.

Demikian surat ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Prigen, 4 Juli 2018

Pembuat Pernyataan

  
  
 (Tawi)