

## **PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN WARUNG NASI RAMES CIDENG GAMBIR JAKARTA PUSAT**

Endang Ruswanti<sup>1</sup>, M. Unggul Januarko<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul, Jakarta

Jalan Arjuna Utara No. 9 Tol Tomang Kebun Jeruk, Jakarta 11510

endang.ruswanti@esaunggul.ac.id

### **Abstrak**

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat adalah membantu warung nasi rames yang dikelola oleh Ibu Mulyati dan Ibu Nurhasanah agar warung lebih majudari sebelumnya. Pelaksanaan pengabdian dengan melatih manajemen, pemasaran, keuangan, kewirausahaan, dan gizi. Setelah dilatih selama 4 bulan dan pendampingan selama pelatihan mengalami perubahan yang signifikan. Dari bulan mei sampai dengan bulan september 2014. Pelatihan pengabdian masyarakat dilaksanakan bulan mei dan bulan Agustus dilaksanakan pelatihan pengabdian masyarakat diikuti oleh dua mitra. Adapun masalah yang dihadapi mitra ada lima hal yakni belum memiliki ketrampilan pembukuan, untuk itu perlu diberi pengetahuan akuntansi secara sederhana agar bisa memahami pembukuan dan investasi untuk pengembangan usaha. Pengolahan masakan belum mencerminkan gizi yang cukup, untuk itu perlu diupayakan pengetahuan gizi agar mitra memiliki ketrampilan mengolah makanan yang bergizi, untuk itu perlu menambah pengetahuan gizi dalam pelatihan. Sehubungan cara penyajian belum seperti di restoran maka perlu praktek menyajikan dan praktek aneka masakan seperti garang asem, ayam tulang lunak, bandeng presto, sambel teri dan lainnya melalui praktek langsung. Untuk meningkatkan ragam makanan perlu penambahan peralatan dapur seperti alat presto. Kesimpulan pelatihan dan pendampingan berdampak kepada (1) Kepuasan pelanggan warung nasi rames, dengan indikasi konsumen menjadi pelanggan tetap kedua warung makan. Kebanyakan pelanggan datang kembali untuk makan dan membeli produk yang ditawarkan (2) Pembukuan harian sudah dilaksanakan (3) Cara mengolah makanan sudah memenuhi gizi yang cukup (4) Penyajian sudah seperti di cafe (5) Ragam makanan sudah lebih banyak dari sebelum dilatih. Diharapkan warung makan nasi rames lebih berkembang.

**Kata kunci:** pelatihan, pendampingan, warung nasi

### **Pendahuluan**

Tujuan pengabdian masyarakat ini membantu masalah pemilik warung makan agar warung menjadi lebih laris. Usaha bisnis warung nasi rames perlu di lestarikan, terkait hal ini beralasan jika kewirausahaan dipengaruhi oleh banyak faktor. Fakta dibalik kewirausahaan yg dilakukan perempuan ternyata lebih terkait posisi minoritas, terutama kasus di negara berkembang sehingga menjadi wirausahawan adalah pilihan riil antara peluang dan keharusan terutama untuk menambah pendapatan keluarga. Temuan cenderung memandang peran penting dari perempuan dalam kewirausahaan dan juga kontradiksi mendukung kebutuhan ini karena dengan tarif yang murah dan perangkat gadget yang ada, *bahwa ber entrepreneurship*

*yaitu konsep* wirausaha yang tidak lepas dari internet melalui e-commerce.

Tipikal *internet entrepreneurs umumnya usia muda* dan familiar dengan internet atau media *gadget*. Kompleksitas pengembangan kewirausahaan, terutama yang dilakukan kaum perempuan, maka beralasan jika wirausaha perempuan cenderung direndahkan jika dibanding wirausaha pria. Temuan Hisrich et al (2010) bahwa jumlah wirausahawan di Inggris ternyata didominasi oleh kaum pria. Pemerintah melalui Departemen Perdagangan saat ini genar *roadshow* memacu industri kreatif yang melibatkan perguruan tinggi yang didasarkan pertimbangan mata rantai penumbuh kembangkan industri kreatif ternyata kompleks dan cenderung padat karya. Selain itu, industri

kreatif juga sejalan dengan komitmen pemerintah untuk memacu pemberdayaan sektor informal dan menciptakan wirausahawan baru. Industri kreatif saat ini makin banyak dilirik. Perkembangan industri kreatif saat ini signifikan oleh kaum pria.

Beberapa bulan yang lalu kedua warung makan ibu Sri dan Ibu Nur sudah mendapat pendampingan dan pelatihan pengetahuan manajemen, pemasaran, keuangan, praktek memasak lauk dan kue, ilmu gizi dan penyajian. Namun dari pelatihan tersebut apakah sudah memberikan kepuasan kepada konsumen atau belum itu menjadi permasalahan. Untuk itu perlu kiranya menguji permasalahan diatas. Kiranya penan kecamatan gambir. Analisa akan dilaksanakan secara kualitatif. Agar warung nasi Rames Cideng Kecamatan Gambir dapat lebih berkembang dan memiliki manajemen yang memadai. Akhirnya memicu peran perempuan untuk berwirausaha tanpa harus meninggalkan pekerjaan inti menjadi ibu rumah tangga. Permasalahan yang dihadapi mitra, masalah yang dihadapi oleh warung nasi di Cideng Selatan Kecamatan Gambir Jakarta Pusat, dan solusi yang dapat diberikan antara lain adalah:

1. Belum memiliki ketrampilan pembukuan, untuk itu perlu diberi pengetahuan akuntansi secara sederhana agar bisa memahami pembukuan dan investasi untuk pengembangan usaha.
2. Pengolahan masakan belum mencerminkan gizi yang tepat untuk itu perlu diupayakan pengetahuan gizi agar mitra memiliki keterampilan mengolah makanan yang bergizi. Untuk itu perlu menambah pengetahuan gizi dalam pelatihan
3. Sehubungan cara penyajian belum seperti di restoran, maka perlu praktek penyajian dan praktek aneka masakan yang belum dijual di warung
4. Untuk meningkatkan ragam makanan perlu penambahan peralatan dapur seperti alat : presto untuk memasak presto ayam tulang lunak, bandeng tulang lunak, garang asem tulang lunak dan sambel teri kacang.

### **Motivasi dan Wirausaha**

Motivasi adalah sebuah proses untuk tercapainya suatu tujuan, seorang yang memiliki motivasi berarti memiliki kekuatan untuk memperoleh kesuksesan dalam kehidupan. Mo-

tivasi erat kaitannya dengan timbulnya suatu kecenderungan untuk berbuat sesuatu guna mencapai tujuan. Jadi motivasi muncul karena adanya suatu kebutuhan yang mendorong perbuatan ke arah pencapaian tujuan tertentu. Jika tujuan telah dicapai maka akan tercapai kepuasan dan berkecenderungan untuk diulang kembali (Rahayuningsih, 2012).

Kewirausahaan merupakan proses dinamisasi untuk menciptakan kekayaan tambahan. Kekayaan tambahan diciptakan oleh individu yang beranggapan resiko utama hal mendapatkan modal usaha, waktu yang tersedia, komitmen, menempatkan ketrampilan yang dibutuhkan (Hisrsih et al, 2010).Metode pendidikan wirausaha menurut Mwasalwiba, 2010) menyebutkan bahwa membagi menjadi dua kelompok yakni metode tradisional terdiri atas konsep-konsep. Sedangkan metode inovasi adalah mempraktekkan ketrampilan tertentu.

Wirausaha yang sukses adalah yang bisa memberikan kepuasan bagi konsumennya. Menurut Ruswanti (2012) menyebutkan bahwa kepuasan adalah selisih antara harapan dan kenyataan, jika kenyataan lebih besar dari harapan maka disebutkan puas dan senaliknya jika harapan lebih rendah dari kenyataan maka terdapat ketidakpuasan.

### **Metode Pelaksanaan**

Untuk meningkatkan ketrampilan mitra kami mencoba memberi pengetahuan tentang teori-teori dan praktek sebagaimana terlampir pada tabel 1.

Pemilik warung nasi ibu Nurhasanah dan Ibu Mulyati ketika diberi pelatihan materi memiliki motivasi yang tinggi. Dimana materi-materi yang disampaikan pelatih, mereka catat dan sebagian dilaksanakan. Dan hasilnya setelah 7 bulan adalah sajian makanan cepat habis jika sebelum pelatihan warung tutup jam 20.00 WIB maka sekarang jam 18.00 sudah tutup karena makanan disenangi konsumen. Adapun makanan yang telah dilatih seperti ayam tulang lunak, garang asem, rendang, oncom tumis, bandeng duri lunak, teri kacang pedas dan lainnya (lihat gambar berikut ini).



**Gambar 1**  
**Tumis ONCOM Pedas**



**Gambar 2**  
**Garang Asem**

**Tabel 1**

**Pelaksanaan Pelatihan Pengabdian Masyarakat**

No	Bulan	Materi	Pemateri
1	Juni 2014	Kewirausahaan: Peluang dan hambatan wirausaha, motivasi dan semangat wirausaha, Etika Bisnis, Komunikasi pemasaran, Kepuasan dan Loyalitas pelanggan	1. Dr Endang Ruswanti, SE, MM 2. M. U Januarko, SE, MSc 3. Arief Suwandi, ST, MT 4. Dr. Sabrina Sihombing, MBA
2	Juli 2014	Marketing: konsep marketing, macam permintaan dan tugas pemasar, manajemen, perilaku konsumen, Publik spiking, Keuangan, Pembukuansederhana	1. Dr Endang Ruswanti, SE, MM 2. M. U Januarko, SE, MSc 3. Dr Sabrina Sihombing, MBA 4. Arief Suwandi, MT
3	Agustus 2014	Tata boga, Ilmu Gizi, Mengatur Perabotan, Praktek memasak Ayam Tulang Lunak, garang Asem, Sambel Teri kacang, cara memasak agar gizitidak hilang	Dr. Endang Ruswanti, SE, MM
4	September 2014	Membuat Laporan keuangan bulanan, Perencanaan Investasi (Cash Flow),	M. Unggul Januarko, SE, MSc
5	Juni-September 2014	Pendampingan dalam memasak dan mengatur menu masakan agar bervariasi, evaluasi rasa masakandancar penyajian	Dr. Endang Ruswanti, SE, MM

Pelatihan bulan Juni membahas dan diskusi dengan materi, peluang dan hambatan wirausaha, motivasi dan semangat wirausaha, etika berusaha, komunikasi pemasaran, dan kepuasan konsumen dan pembelian ulang. Bulan Juli materi dan diskusi marketing, bagaimana tugas pemasar, proses manajemen, perilaku konsumen, publik spiking dan keuangan. Bulan Agustus materi yang dibahas dan diskusi tata boga, ilmu gizi, cara pengatur perabotan warung, praktek masakan Ayam tulang lunak, Garang asem, Balado teri kacang, Oncom pedas. Bulan September materi keuangan laporan harian, bulanan dan bagaimana cara merencanakan investasi. ini sampai september 2014. Pelatih mengamati pemilik warung nasi ibu Nurhasanah dan Ibu Mulyati ketika diberi pelatihan materi memiliki motivasi yang tinggi. Dimana materi-materi yang disampaikan pelatih, mereka catat dan sebagian dilaksanakan. Dan hasilnya setelah 7 bulan adalah sajian makanan cepat

habis. Dari sebelum pelatihan warung tutup jam 20.00 WIB maka sekarang jam 18.00 sudah tutup karena makanan disenangi konsumen. Adapun makanan yang telah dilatih seperti ayam tulang lunak, garang asem, rendang, oncom tumis, bandeng duri lunak, teri kacang pedas dan lainnya (lihat gambar dibawah ini).



**Gambar 3**  
**Cara Penyajian Nasi Bandeng dan Nasi Ayam Tulang Lunak**



**Gambar 4**  
**Ayam Tulang Lunak Goreng**



**Gambar 5**  
**Rendang Daging Sapi**



**Gambar 6**  
**Kue Bolu melengkapi pesanan catering**

### **Hasil dan Pembahasan**

Selama tujuh bulan warung Nurhasanah yang menjual nasi uduk dari jam 6.00 wib dan warung Mulyati yang buka jam 7.00- 18.00 dengan dua kali memasak. Untuk pendampingan dilaksanakan kurang lebih delapan bulan. Kemajuan sangat signifikan terlihat bahwa Ibu Nurhasanah warungnya jam 10 pagi sudah habis, sedangkan ibu Mulyati pada jam 18.00 sudah habis. Keberhasilan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini dilihat dari

tolok ukur sebagai berikut: 1. Untuk Pelatihan Keuangan peserta sudah mulai membuat dan melaksanakan pembukuan setiap hari (harian). 2. Pelatihan Kewirausahaan mereka sudah mulai memahami pentingnya memiliki jiwa wirausaha misalnya semua aktivitas yang digunakan untuk berjualan dihitung dan dibukukan sehingga tahu selisih antara pembelian bahan dan hasil berjualan. 3. Pelatihan Pemasaran memberikan dampak kepada mitra dalam melayani konsumen lebih ramah dan tepat waktu. 4. Pelatihan Tata Boga memberikan dampak pada menu makanan yang disajikan lebih beragam atau bervariasi, misalnya ikan tidak hanya digoreng tetapi disajikan dengan bumbu rujak, dsb. 5. Pelatihan pengetahuan Gizi memberikan dampak pada warna makanan dan rasa makanan. Terlihat pada sebelum pelatihan sayuran diiris-iris dahulu baru dicuci setelah dilatih sayuran dicuci terlebih dahulu baru diiris-iris sehingga nilai gizinya lebih bagus.

### **Kesimpulan**

1. Peserta pelatihan memiliki respon tinggi dan memiliki pengaruh pada ketrampilan melayani tamu, kerapian manajemen keuangan, kebersihan ruangan memasak, meja tamu, dan dapur.
2. Pengetahuan kewirausahaan sudah mereka pahami mereka memikirkan keberlangsungan warung dan investasi
3. Memahami manajemen pemasaran dan perilaku konsumen, mereka lebih sabar dan sopan kepada konsumen agar mereka belanja lagi ke warung
4. Dengan dilatihnya tata boga mereka lebih menekankan nilai gizi dan ragam makanan yang dibutuhkan konsumen. Ragam makanan lebih banyak dari sebelum pelatihan seperti ayam tulang lunak, bandeng presto, oncom lebih awet, rendang daging, garang asem ayam kampung presto, pepes belida, kue bolu tape dll.
5. Semua makanan yang disajikan lebih memiliki nilai gizi yang baik serta penyajiannya lebih menarik bagi konsumen.

Implikasi dari pelatihan ini adalah warung nasi lebih laris dan ragam makanan lebih banyak macamnya seperti lauk rendang, tempe goreng, telur dadar, ikan bandeng presto, tumis kangkung, sayur asem, tering pedas.

Dengan bertambahnya pengetahuan keuangan mitra lebih hati-hati dan merancang investasi kedepan dengan menabung setiap minggu. Untuk pengetahuan pemasaran yang berdampak pada pemikiran bahwa mereka berjualan sampai tua sehingga menjaga kepuasan konsumen. Harapan kami semoga dengan ketrampilan yang sudah dimiliki nantinya usaha warung makan ini berkembang dan menerima pesanan dalam jumlah yang besar atau dua mitra bisa bekerja sama untuk nerima pesanan konsumen dan saling melengkapi agar warung lebih dikenal konsumen. Sebagai pelanggan tetap tentunya diharapkan menginformasikan kepada konsumen lain melalui mulut ke mulut.

### **Daftar Pustaka**

- Hisrich,R.D., Peters,M.P. and Shepherd,D.A. "Entrepreneurship", 8<sup>th</sup> ed, p.8, McGraw-HillIrwin, NewYork, 2010
- Mwasalwiba, E. S., "Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators", Education and Training, 52(1).20–47, 2010. <http://dx.doi.org/10.1108/00400911011017663>
- Rahayuningsih, E., "Peningkatan Motivasi Mahasiswa Dalam Pembelajaran Wirausaha Berbasis Pada Pendekatan Cultural Fit", STAIN Kudus, 2002
- Ruswanti, E., *SERQUAL*, "Satisfaction, dan Loyalitas", Majalah Widya Kopertis Wilayah III, Nomor 318, Jakarta, 2012
- Ruswanti, E dan Suwandi, A., "Jurnal Pengabdian Masyarakat", ABDIMAS Volume 1 Nomor 1 September 2014 ISSN 2406-8365, 2014