



Pengembangan UMKM Mie Ayam & Soto Bu Cholifah Melalui Inovasi Dan Teknologi Informasi Untuk Meningkatkan Daya Saing Di Pasaran

Didik Junaidi

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama' Sidoarjo

E-mail: dijun8505@gmail.com

Wahyu Eko Pujianto

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama' Sidoarjo

E-mail: wahyueko.mnj@unusida.ac.id

***Abstract.** Cooperative and UKM Management courses are very important to apply to students, especially to students with the Management Study program. because these courses more or less teach students to have a creative and innovative spirit in the future. The mission of this activity is to find out about the development of UKM Mie Ayam & Soto in the Pasuruan area. This study used a technical method of collecting data which was carried out by digging up information through direct visits. The result of this research is the iconic Mie Ayam & Soto business which is visited by many residents both within their own environment and outside. The owner said that this business has very promising opportunities in today's era. but as we understand, not all entrepreneurs are fully successful, there are times when they are in a phase of ups and downs. That is why new innovations are needed for business continuity for the owner. Such as being able to promote products through social media, to increase consumer understanding and perception of the products offered. Social media branding is very large because it has very broad access in terms of user activity.*

***Keywords:** Business Observation, Chicken Noodles and Soto, Entrepreneurship, Promotion, Social Media*

Abstrak. Mata kuliah Manajemen Koperasi dan UKM sangat penting buat diterapkan kepada mahasiswa, terlebih kepada mahasiswa dengan program Study Manajemen.arena mata kuliah tersebut sedikit banyak mengajarkan kepada mahasiswa untuk mempunyai jiwa kreativitas serta inovatif di kemudian hari. Misi dari kegiatan ini yakni supaya mengetahui perkembangan UKM Mie Ayam & Soto di wilayah Pasuruan. Penelitian ini memakai metode teknik mengumpulkan data yang dilakukan menggunakan menggali info melalui kunjungan secara langsung. hasil berasal penelitian ini ialah perjuangan Mie Ayam & Soto iconic yang banyak dikunjungi oleh warga baik dalam lingkungan sendiri maupun luar. Pemilik mengatakan bahwa usaha ini memiliki peluang yang sangat menjanjikan di era seperti sekarang ini. tetapi seperti yang kita pahami, tidak semua pengusaha berhasil sepenuhnya, ada kalanya berada pada fase naik turun. Itulah sebabnya dibutuhkan inovasi-inovasi baru demi keberlanjutan usaha bagi pemiliknya. Seperti dapat melakukan promosi produk melalui media sosial, untuk menungkatkan pemahaman dan presepsi konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Branding sosial media sangat besar karena memiliki akses yang sangat luas dilihat dari aktivitas penggunaannya.

Kata Kunci : Observasi Usaha, Mie Ayam serta Soto, Wirausaha, Promosi, Sosial Media

PENDAHULUAN

Mempunyai suatu bisnis dibidang kuliner merupakan hal yang sedikit banyak memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi beberapa orang. Selain makanan sebagai kebutuhan utama pokok yang dikonsumsi oleh manusia, makanan juga bisa menjadi kemungkinan usaha yang relatif menjanjikan buat dilakukan. Hal itu dikarenakan pada zaman serba modern seperti saat ini, kita sebagai manusia terkadang memilih untuk memakan makanan yg instan, yang tidak perlu memasaknya terlebih dahulu untuk dimakan. Karena itulah usaha rumah makan bisa dibidang pemilihan usaha yang memiliki prospek yg relatif menjanjikan. Tetapi sebagaimana yg kita pahami, tidak semua pengusaha selalu berhasil sepenuhnya dalam menjalankan bisnisnya. Bahkan beberapa orang ada yang memilih buat gulung tikar atau tidak bisa mempertahankan usahanya. salah satu faktor yang cukup berpengaruh yaitu banyaknya usaha serupa yg menyebabkan persaingan semakin ketat. Hal ini yang mau tak mau pemilik usaha harus pintar dalam memutar otak untuk meningkatkan pertumbuhan pelangganya. contohnya seperti mencari informasi tentang apa saja yang di inginkan oleh konsumen, menciptakan kesan yg baik, serta memberikan effort yang positif ketika melayani konsumen.

Warung makan Bu Cholifah ini adalah rumah makan yang berada pada Jalan Raya Kejapanan Kecamatan Gempol, Pasuruan 67155. rumah makan Ibu Cholifah ini berdiri sejak tahun 1997 di Jakarta. kemudian pada tahun 2017 bu Cholifah berpindah lokasi ke Kecamatan Gempol. Warung makan ini ramai pembeli tiap harinya, terbukti dalam satu hari bisa menghabiskan 100 hingga 200 porsi. Warung Mie Ayam & Soto ini buka mulai jam 7 Pagi sampai jam 4 sore, hal ini dikatakan sang pemilik UKM Mie Ayam & Soto, Bu Cholifah

Sesuai wawancara yang sudah peneliti lakukan pada beberapa konsumen yang sedang menikmati Mie Ayam maupun Soto yang kebetulan berada di sana, mereka menyebutkan bahwa warung mie ayam & soto ini sangat enak dari segi hidangan maupun tempatnya. Bahkan salah satu dari mereka harus mengakui bahwa Mie Ayam bu Cholifah adalah mie ayam terenak yang ada di Kecamatan Gempol tersebut (bukti terlampir). Soto nya pun tidak kalah enak nya. Harganya pun sangat terjangkau dan merakyat. Rasa bintang lima harga kaki 5, itulah sebabnya warung ini selalu ramai pengunjung.

Aktivitas observasi ini dilakukan dengan cara bertanya dan menjawab antara peneliti serta pemilik usaha mie ayam dan soto secara langsung. aktivitas observasi wirausaha dijalankan pada warung Mie Ayam & Soto Ibu Cholifah. Melalui adanya tugas ini harapannya mahasiswa memahami serta mengetahui lebih luas bagaimana kondisi dan mungkin bisa membangun ide-ide baru pada usaha yang sedang dijalankan.

Disisi lain, observasi ini secara tidak langsung juga berdampak baik bagi mahasiswa kedepannya. karena suatu ketika ilmu usaha yang telah dipaparkan narasumber berguna bagi mahasiswa saat benar-benar terjun ke lapangan. oleh karenanya, peneliti tertarik buat mengetahui informasi lebih jauh tentang kegiatan yg berjudul pengembangan UKM Mie Ayam & Soto di mata kuliah Manajemen Koperasi dan UKM ini.

Adanya perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat sekarang ini, memudahkan UMKM dalam memasarkan produk dan memberikan hampir semua kebutuhan informasi. Menurut Diamond dalam Huda & Prasetyo (2020), media sosial mempunyai unsur-unsur pendukung seperti profile, followers, hashtag, push notification, dapat dihubungkan dengan jejaring sosial lainnya. Instagram yang merupakan salah satu media sosial dengan pengguna terbanyak yang aktif di dunia dengan berbagai aktivitas seperti untuk kepentingan aktualisasi diri, untuk sosialisai, sampai dengan melakukan aktivitas promosi bisnis.

Sehingga melihat peluang tersebut, para pengusaha UMKM dapat memanfaatkan kemajuan teknologi sebagai salah satu bentuk promosi. Media sosial mampu membantu memperluas pemasaran produk UMKM dan memberikan solusi komunikasi interakti antara pelaku bisnis UMKM dengan pelanggan secara langsung. Dengan adanya teknologi yang canggih hal tersebut dapat membantu mitra dalam mempromosikan produk yang akan dipasarkan, karena sangat disayangkan jika mitra hanya memahami dasar-dasar dalam penggunaan sosial media.

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan ialah proses seseorang individu maupun kelompok individu yg memakai cara teroganisir serta peluang yang membentuk nilai buat tumbuh serta harapan menggunakan inovasi maupun keunikan, dan tak peduli oleh sumber daya yg dipergunakan. (Nur Muhammad dan Burhanudin, 2022). Kewirausahaan merupakan proses seseorang individu atau sekelompok orang, secara terorganisir, merangkul jalan dan peluang yang

menambah nilai pertumbuhan dan harapan melalui inovasi atau keunikan, terlepas dari cara yang digunakan (Elsa N Utami, 2021). Pentingnya kewirausahaan dalam masyarakat tidak hanya sebagai pegangan untuk meningkatkan dan mengubah kualitas hidup pengusaha, tetapi juga fakta bahwa kewirausahaan terbukti berperan dalam mewujudkan kualitas diri masyarakat dan negara (Heflin Frinces, 2022).

Wirausahawan adalah orang yang mampu memulai maupun menjalankan usaha. wirausaha adalah orang yang memiliki wawasan yang luas dan membuat keputusan tentang lingkungan bisnis dan mengelola beberapa modal dan menghadapi ketidakpastian laba (Nurseto, 2021). Kewirausahaan memiliki potensi untuk dikembangkan kuantitas dan kualitas kontraktor. Untuk tujuan atau keinginan berwirausaha setidaknya sebagai batu loncatan sebagai harapan bagi terwujudnya pembangunan dan pembangunan yang berkeadilan kebaikan bersama Banyak faktor psikologis yang membentuk sikap masyarakat yang negatif, membuat mereka kurang tertarik dengan profesi tersebut Enterprising, termasuk agresif, ekspansif, kompetitif, egois, tidak jujur, sengsara, sumber pendapatan tidak stabil, kurang terhormat, pekerjaan kasar, Tampilan ini yang paling banyak Warga, jadi mereka tidak tertarik. Berbeda dengan etnis Tionghoa yang dikenal sebagai pengusaha yang rajin dan terampil, padahal tidak menjadi acuan yang tidak dimiliki masyarakat adat atau Indonesia Mereka memiliki keterampilan yang orang Indonesia tidak berani Risiko bisnis, terutama saat ini Ke depan, kita selalu berharap untuk menjadi kreatif dan inovatif, tetapi kita tidak memiliki kesadaran. Hal ini membuat Indonesia tertinggal dari negara lain perekonomian negara (Adnan Husada Putra, 2022).

Promosi merupakan usaha untuk meningkatkan pemahaman dan persepsi konsumen terhadap produk yang ditawarkan dengan meningkatnya pemahaman dan persepsi konsumen terhadap suatu produk maka mempengaruhi besaran uang yang bersedia digunakan untuk mengkonsumsi produk yang ditawarkan (Rini dalam Huda & Prasetyo, 2020).

Media sosial adalah medium di internet yang memungkinkan pengguna merepertasikan dirinya mampu untuk berinteraksi, bekerjasama, berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lain, dan membentuk ikatan sosial secara virtual (Rulli Nasrullah, 2012). Dari pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa mediasosial adalah alat komunikasi yang digunakan oleh pengguna dalam proses sosial untuk saling berinteraksi, bekerja sama, berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lain, dan membentuk ikatan sosial (Huda &

Prasetyo, 2020).

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini memakai kaidah penulisan yang kualitatif, yang berarti bersifat deskriptif serta banyak memakai analisis. Penelitian ini melibatkan pemilik usaha secara langsung untuk menerima informasi yang aktual serta terpercaya. Penjabaran data yg dilakukan pada penelitian ini yaitu mencari data secara langsung buat menghasilkan kenyataan yang disebutkan dalam penelitian maka dari itu, dapat ditarik kesimpulan dengan menggabungkan riset yang ada, sehingga dapat ditarik konklusi, untuk lalu hasil tadi bermanfaat buat digunakan sebagai pertimbangan buat mengambil sebuah langkah selanjutnya saat melakukan uji keaslian data yang bertujuan buat memastikan ulang data yang di dapat menggunakan metode triangulasi yang dapat memudahkan penelitian dengan data yang di dapat berasal asal yang tidak selaras namun mempunyai penjelasan yang serupa.

A. Participan

Participan yang dimaksud disini bisa diartikan menjadi objek atau apa saja yg di digunakan sebagai sumber berita atau informasi oleh penelitian. Adapun informan disini adalah sebagai berikut:

1. Pemilik Warung, Bu Cholifah
2. Konsumen

B. Teknik akumulasi data

Metode akumulasi data disini bisa diartikan sebagai cara yang dipergunakan peneliti buat menghasilkan data data yang akurat sesuai misi penelitian itu sendiri. pada penelitian ini memakai beberpa metode untuk mendapatkan data-data. diantaranya yaitu:

1. Metode observasi

Yaitu dilakukan dengan datang langsung ke tempat usaha untuk memperoleh riset yang aktual.

2. Metode wawancara

yaitu dialog yang dilakukan oleh dua orang (narasumber dan pewawancara) dengan maksud untuk mendapatkan data yang benar serta sesuai. Metode ini guna mendapatkan informasi yang brasal daro responden dengan cara tanya jawab agar mendapatkan data yang dapat disetujui dan real.

3. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi disini merupakan langkah yang diambil dengan cara mencatat, mengabadikan, maupun merekam guna menerima media yang bisa dijadikan sebagai bukti keabsahan data. Metode ini juga bermanfaat menjadi aksi sederhana yang dipergunakan sebagai bentuk kewaspadaan ketika peneliti mengalami kelupaan dalam menulis penelitiannya, juga bisa dikatakan sebagai petunjuk.

C. Teknik analisa data

Setelah data terakumulasi, maka selanjutnya yaitu menguraikan data. Tujuan dari menguraikan data ini untuk mengerucutkan dan membatasi penemuan - penemuan sebagai akibatnya menjadi data yg sistematis serta lebih bermanfaat. sebab pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif, maka analisis datanya dijalankan langsung di ketika observasi berlangsung. kemudian data tersebut direvisi secara teliti sebelum dipublikasikan, guna menerima laporan yang integral dan lengkap.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah mie ayam dan soto bu Cholifah

Usaha sukses bu Cholifah berawal ketika beliau masih berada di Ibukota, Jakarta, pada 1990an silam. Sebagai warga perantau, awalnya beliau sedikit ragu untuk membuka usaha kuliner mie ayam dan soto ini, terlebih di wilayah ibukota yang mayoritas penduduknya dinilai sedikit milenial dibanding di tempat tinggal aslinya pada saat itu. Akan tetapi alasan tersebut tidak membuat bu Cholifah menyerah, justru hal tersebut dijadikannya pemicu agar beliau tetap semangat dalam menjemput rezeki yang halal. Singkat cerita, beliau telah berhasil mendirikan usaha kuliner mie ayam dan soto ini. Dan siapa sangka justru dengan berdirinya usaha ini, bu Cholifah bisa membuka pintu rezeki nya. Yang tidak lain yaitu dengan penjualan yang cukup ramai dan banyak peminatnya. Hari terus dilewati, kini usaha bu Cholifah sudah berdiri selama 30 Tahun. Pada tahun 2015, bu cholifah kembali ke kampung halaman dengan mengembangkan usahanya disini. Beliau berjualan dari pukul 7 pagi hingga pukul 5 sore, dengan kurang lebih 200 porsi terjual dalam tiap harinya. Keuntungannya yang belauu dapat berkisar antara Rp. 1.000.000 sampai 1.500.000.-/harinya. Dengan keuntungan segitu besarnya, membuat bu Cholifah ingin menciptakan menu lain dalam dagangannya. Adapaun menu yang telah disebutkan yaitu Ayam kriuk,

Steak Ayam, Ayam Geprek, dan Bakso. Dalam berdagang, bu Cholifah hanya dibantu oleh keluarganya saja, karena banginya, kalau keluarga bisa kenapa harus cari yang lain. Beda dengan kebanyakan warung makan diluar, setiap selesai menghadirkan menu untuk pelanggan, beliau selalu menanyakan hal hal apa saja yang mungkin kurang dalam menu hidangannya, yang kemudian bisa untuk dijadikan acuan memasak kedepannya. Hal positif inilah yang membuat warung bu Cholifah sukses hingga dikenal dimana-mana. Bahkan tak sedikit yang bilang bahwa warung makan bu Cholifah ini adalah warung makan terenak dan ternyawan sewilayah Pasuruan.

B. Pengelolaan Produksi

1. Bahan Membuat Mie Ayam

Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan mie ayam mencakup mie, daging ayam, kaldu ayam, bawang putih dan bawang merah, kecap manis, sayuran seperti daun bawang, seledri, dan taoge, serta bumbu-bumbu seperti garam, merica bubuk, kaldu bubuk, dan bumbu penyedap. Selain itu, pelengkap seperti irisan daun seledri, irisan bawang merah, irisan cabai rawit, dan kerupuk juga sering disajikan bersama mie ayam. Resep mie ayam dapat disesuaikan dengan preferensi individu dalam hal bahan-bahan dan rempah-rempah yang digunakan. Perlu diingat bahwa resep mie ayam dapat bervariasi tergantung pada selera dan preferensi pribadi. Kita dapat menyesuaikan bahan-bahan dan rempah-rempah sesuai dengan selera masing-masing.

2. Bahan Membuat Soto Ayam

Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan soto ayam meliputi daging ayam, kaldu ayam, bumbu halus seperti bawang putih, bawang merah, jahe, dan serai, santan atau susu kelapa, daun jeruk, bumbu-bumbu seperti garam, merica bubuk, gula, dan kaldu bubuk, serta sayuran seperti taoge, daun seledri, daun bawang, irisan kol, dan irisan wortel. Pelengkap yang sering disajikan bersama soto ayam meliputi mie kuning, irisan daun seledri, irisan bawang merah, irisan cabai rawit, kerupuk, telur rebus, dan perkedel atau bakwan. Resep soto ayam dapat disesuaikan dengan selera dan preferensi individu dengan menambahkan bahan-bahan lain seperti kacang kedelai, irisan tomat, irisan bawang goreng, atau sambal.

3. Cara Penyajian

1. Merebus mie/ayam hingga matang.
2. Penyajian dalam mangkuk atau piring saji.
3. Menambahkan potongan daging ayam yang telah direbus.
4. Menyiram dengan kuah (soto ayam ke soto, kuah soto ayam ke mie ayam).
5. Menghias dengan bawang merah dan daun seledri.
6. Menggunakan pelengkap seperti bawang putih goreng, cabai rawit, kecap manis, kerupuk, dan telur rebus.
7. Menyesuaikan dengan selera.
8. Penyajian dalam keadaan hangat.

C. Lokasi Usaha

Setelah melakukan kunjungan usaha ke UKM bu Cholifah, terlihat memang lokasinya sangat strategis. Dimana lokasinya itu berdekatan dengan salah satu tempat wisata di sana. Tempat UKM bu Cholifah juga tidak jauh dengan jalan raya Pasuruan. Sehingga memungkinkan siapapun dan dari manapun untuk bisa membelinya. Lokasinya sudah bisa diakses dan dilihat di Google Maps dengan *keyword* “Warung Makan Bu Cholifah”. Terlihat memang jarang orang berjualan serupa di wilayah tersebut. Hal inilah yang sedikit banyak memberikan keuntungan untuk bu Cholifah sendiri sehingga dapat bertahan hingga saat ini.

D. Status Usaha

Usaha mie ayam dan soto dapat dibilang sebagai usaha kuliner yang cukup menguntungkan untuk beberpa orang, selain jenis makanan ini banyak dicari oleh masyarakat pada umumnya, juga harganya yang sangat terjangkau. Beberapa orang juga mulai mencoba mendirikan bisnis ini, baik untuk penghasilan tambahan maupun penghasilan utama. Seperti halnya usaha milik bu Cholifah ini bisa dikatakan sebagai bentuk usaha perseorangan. Yang mengartikan bahwa beliau sendirilah yang menyediakan dan menyiapkan bahan-bahan dagangannya. Namun tidak jarang pula suami dan anaknya ikut membantunya.

E. Pemilik Modal

Dalam UKM Mie Ayam & Soto bu Cholifah ini pemilik modalnya ialah bu Cholifah dan Suami. Dan usahanya ini langsung di layani oleh pemiliknya sendiri.

F. Susunan

Dalam UKM Mie Ayam & Soto ini bu Cholifah hanya dibantu oleh suaminya sendiri. yang mana bu cholifah sebagai menajer keuangan sedangkan suaminya yang bertugas menyiapkan makanan sekaligus mengantarkannya kepada pembeli.

G. Promosi Melalui Sosial Media

Pembuatan akun sosial media dengan *platform* instagram yang bernama “mieayamsoto_cholifah” dan mengunggah beberapa foto dengan menyertakan *caption* yang menarik dengan bahasa yang nonformal menyesuaikan target market di sosial media. Visual yang ditampilkan yakni beberapa menu pilihan mie ayam dan soto. Beberapa konsumen dapat bertanya mengenai harga serta informasi lainnya melalui kolom komentar yang telah tersedia. Dalam postingan tersebut telah dicantumkan juga lokasi serta nomor telepon, sehingga memudahkan konsumen ketika melakukan pemesanan. Kemudian untuk meyakinkan konsumen lain dengan produk nya, pemilik akun mengunggah beberapa postingan testimoni yang telah diberikan oleh pelanggannya. Dengan bantuan sosial media akan membantu meningkatkan nilai penjualan.

H. Dokumentasi



Nomor : 167.1/U9.4/PH/2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Data Penelitian

Yth. Bapak/ Ibu Pimpinan
UMKM MIE AYAM DAN SOTO BU KHOLIFAH
Ds. Pandean, Kec. Gempol, Pasuruan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.
Bismillahirrohmanirrohim

Yang bertandatangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, memohon ijin pelaksanaan penelitian atas :

No	NIM	Nama	Prodi	No. HP
1	22421055	Didik Junaedi	Manajemen	0859-1757-21645

Untuk melaksanakan pengambilan data di instansi yang Bapak/Ibu pimpin, Sebagai salah satu bagian dari penyusunan tugas Manajemen Koperasi dan UKM mahasiswa tersebut di atas.

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan izin dan bantuannya kepada yang bersangkutan.

Demikian, Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih

Wallahu Mawafiqun Lilla Awwamithi Thoriq
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan

FAN Mirhafidhah/Novie, S.E., M.M.
NIK. 19741122 161115 353



PEMERINTAH KABUPATEN PASURUAN
KECAMATAN GEMPOL
DESA KEJAPANAN
Jalan Raya Kejapanan No. 2 Telp (0343) 851832
Gempol 67155 Pasuruan

Kejapanan, 21 Juni 2023

Nomor : 145/ 60 / 424.212.2012 / 2023
Sifat : Penting
Lampiran : -
Perihal : Surat Ijin Penelitian

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : JUADI. S.Kom.
Jabatan : Sekretaris Desa Kejapanan
Alamat : Desa Kejapanan Kecamatan Gempol

Berdasarkan surat yang telah kami terima Nomor 167.1/U9.4/PH/2023 tanggal 14 Juni 2023 Perihal Permohonan ijin Penelitian Mahasiswa Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo /Fakultas Ekonomi memberikan ijin atas nama Mahasiswa :

Nama : DIDIK JUNAEDI
NIM : 22421055
Mahasiswa : Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo /Fakultas Ekonomi
Judul :

" MANAJEMEN KOPERASI DAN UKM "

UMKM Mie Ayam dan Soto Nu Kholifa Dsusun Pandean Desa Kejapanan

Demikian surat ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari semua pihak untuk berlangsungnya kegiatan tersebut kami sampaikan terimakasih


Desa Kejapanan
Sekretaris
Kejapanan
Kecamatan Gempol
Kabupaten Pasuruan
S.Kom



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pada hakekatnya, perdagangan adalah kegiatan usaha perorangan dan terorganisasi untuk mengumpulkan dana guna menjual barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan masyarakat dan industri demi keuntungan. Dalam ekonomi kapitalis, sebagian besar bisnis dimiliki secara pribadi. Bisnis dibentuk untuk meningkatkan keuntungan dan menciptakan lapangan kerja serta merangsang perekonomian suatu wilayah, kota atau negara. Tentunya dalam menjalankan bisnis ada beberapa hal yang harus diperhitungkan dan dipersiapkan dengan matang. Seperti pemilihan bahan baku berkualitas tinggi, kegiatan promosi yang efektif, biaya produksi, biaya promosi, biaya operasional, dan biaya perawatan karyawan.

Jadi tidak hanya manajemen keuangan, pelaku bisnis juga harus membaca penawaran dan permintaan dengan cermat saat menyediakan produk/jasa tersebut agar bisnis dapat terus beroperasi dan menghasilkan keuntungan/keuntungan untuk menghindari kerugian besar. Mengambil kesempatan ini, penulis melakukan penyelidikan bisnis Salah satu pemilik usaha kuliner “Mie Ayam & Bakso bu Cholifah” beralamat di Desa Pandean Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan Jawa Timur. Industri kuliner merupakan industri yang banyak diminati karena makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok, baik makanan ringan maupun berat. Mie Ayam & Bakso ini adalah contoh bisnis UMKM yang sangat umum di Indonesia.

SARAN

Pembahasan seputar penelitian ini masih sangat terbatas dan membutuhkan lebih banyak masukan. Tingkatkan kenyamanan pelanggan makan di tempat dan buat paket maupun bonus voucher yang lebih menarik dalam pelayanan untuk meningkatkan minat pelanggan.

Strategi dalam penjualannya pun dapat lebih ditingkatkan lagi, supaya bisa bersaing dengan ukm dengan penjualan yang sama. Misalnya dengan melakukan promosi secara digital, membuat website bisnis yang menarik, dan melakukan riset target pasar yang diinginkan konsumen, sehingga dapat membangun loyalitas pelanggan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih banyak kepada Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo dan kepada Bapak Wahyu Eko Pujiyanto, SE., M.M selaku dosen mata kuliah Manajemen Koperasi dan UKM atas informasi yang selalu bermanfaat. Juga saya selaku peneliti mengucapkan maaf dan terima kasih kepada semuanya. Kajian ini telah ditulis dengan sebenarnya dan sesuai dengan fakta dan bukti yang menyertainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnan Husada Putra. (2022). *KUALITAS PELAYANAN JASA PENGARUHNYA TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA STEINER SALON MANADO. 1*, 504–512.
- Elsa N Utami, H. D. M. (2021). PENGARUH KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA UMKM. *Bisnis Dan Iptek*, 9(2), 98–109.
- Heflin Frinces, Z. (2022). *PENTINGNYA PROFESI WIRAUUSAHA DI INDONESIA*.
- Huda, M. & Prasetro, A. (2020). Efektivitas Promosi Melalui Media Sosial pada UMKM di Kabupaten Kebumen. *Jurnal Ekonomi dan Teknik Informatika*, 8 (2), 14-24.
- Nur Muhammad dan Burhanudin. (2022). ANALISIS USAHA MIKRO MIE AYAM BAKSO MAS JANGKUNG SEBAGAI PROSPEK BISNIS DI BEKASI JAWA BARAT. *Journal Usaha*.
- Nurseto, T. (2021). *Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh-Tejo Nurseto STRATEGI MENUMBUHKAN WIRAUUSAHA KECIL MENENGAH YANG TANGGUH. 1*(1).
- Rahastine, M. P. (2018). Strategi Komunikasi Pemasaran Ayam Geprek Ibu Cici Melalui Media Ssial Instagram Sebagai Sarana Promosi. *Jurnal Humaniora Universitas Bina Sarana Informatika*, 18 (2), 199-204.