

STRATEGI MENGATASI KETIDAKSTABILAN HARGA BAHAN BAKU PADA WARUNG NASI IBU MINAH

Attahira¹⁾, Fajar Adi Prakoso^{2*)}, Luthfy Nadhifah Agustina³⁾, Adina Syifa Balqis⁴⁾, Sevia Ayu Febriana⁵⁾

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta

*Email Korespondensi : f.adiprakoso@umj.ac.id

Abstrak

Salah satu masalah yang sering terjadi di Indonesia adalah kenaikan harga bahan pokok yang akhir-akhir ini menjadi masalah serius, biasanya disebabkan oleh faktor iklim dan cuaca yang tidak menentu. Sehingga menyebabkan petani gagal panen, akibatnya distribusi ke masyarakat berkurang. Kenaikan harga ini akan dapat mengurangi konsumsi masyarakat. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha warung nasi minah dalam menentukan harga jual produk. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode wawancara dan Analisis SWOT. Hasil dari kegiatan ini adalah warung nasi Ibu Minah mampu melakukan perencanaan keuangan dalam usahanya, menganalisis kelebihan dan kekurangan secara mandiri dan pesaing. Berdasarkan hasil evaluasi, pengetahuan dan pemahaman ibu Minah tentang warung nasi meningkat setelah pendampingan ini dilakukan.

Kata kunci: strategi, harga, bahan baku

Abstract

One of the problems that often occurs in Indonesia is the increase in the price of essential commodities, which has recently become a serious problem, usually caused by climate and uncertain weather factors. So farmers fail to harvest, which reduces distribution to the community. This price increase will be able to reduce public consumption. This service aims to increase the understanding of minah rice stalling business actors in determining the selling price of products. The method used in this community service activity uses the interview method and SWOT Analysis. The result of this activity is that Mrs. Minah's rice stall can carry out financial planning in her business and analyze the advantages and disadvantages independently and as well as competitors. Based on the evaluation results, Mrs. Minah's knowledge and understanding of rice stalls increased after this assistance.

Keywords: strategy, price, raw materials

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis makanan skala kecil yang ramai, stabilitas harga bahan baku sangat penting untuk memastikan profitabilitas dan kepuasan pelanggan yang konsisten. Panduan ini bertujuan untuk memberikan edukasi praktis dalam mengelola fluktuasi harga bahan baku pemilik warung nasi (Rahmi, 2021). Dengan menerapkan strategi yang efektif, Anda dapat menavigasi melalui kondisi pasar yang tidak pasti dan mempertahankan keunggulan kompetitif dalam industri (M. Safitri & Juliati Nasution, 2023). Warung nasi, atau warung makan tradisional Indonesia, merupakan bagian integral dari lanskap kuliner lokal. Namun, volatilitas harga bahan baku dapat menimbulkan tantangan yang signifikan bagi pemilik warung nasi, berdampak pada kemampuan mereka untuk mempertahankan harga dan kualitas yang konsisten (Widiati & Madaniah, 2021). Tujuan pengabdian masyarakat ini membekali pemilik Warung Nasi dengan pengetahuan dan strategi yang diperlukan untuk

secara efektif mengelola harga bahan baku yang berfluktuasi serta bermanfaat agar pemilik usaha dapat memahami faktor-faktor yang berkontribusi terhadap ketidakstabilan harga dan menerapkan langkah-langkah proaktif untuk mengurangi dampak fluktuasi harga.

Kegiatan edukasi ini penting dilakukan karena ampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada para pemilik usaha warung makan terkait strategi-strategi yang dapat mereka terapkan dalam menghadapi ketidakstabilan harga bahan baku. Dengan demikian, edukasi merupakan langkah awal yang penting dalam upaya mengatasi masalah ini. Seiring dengan perkembangan teknologi, edukasi mengenai penggunaan aplikasi manajemen stok dan analisis data juga merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan (Anugrah, 2021). Dengan teknologi yang tepat akan mampu melakukan prediksi kenaikan dan penurunan harga bahan baku, sehingga dapat mengambil langkah-langkah yang tepat dalam pengelolaan persediaan. Selain itu, kerja sama dengan lembaga atau komunitas yang berkaitan dengan industri warung makan juga dapat memberikan manfaat yang besar, seperti informasi terkini terkait harga bahan baku, pelatihan untuk pemilik warung makan, dan akses Jaringan yang lebih luas (Setiawandari et al., 2022).

Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), jumlah UKM di Indonesia mencapai 65,5 juta unit usaha pada tahun 2023 (Asisten Deputi Pengembangan Ekosistem, 2024). Pemberdayaan UKM penting dilakukan untuk mendorong mereka bertahan pada kondisi yang tidak pasti salah satunya harga bahan baku yang tidak stabil (Linda et al., 2020). Penetapan harga yang fleksibel dan strategi pengelolaan keuangan yang efisien juga perlu dipertimbangkan sebagai bagian dari solusi. Memahami struktur biaya, strategi penetapan harga, dan posisi pasar dapat lebih membantu UKM dalam mengatasi tantangan yang ditimbulkan oleh fluktuasi harga bahan baku (Yulianti & Arda, 2018). Selain itu, membangun proses pembelian yang efisien dan mengeksplorasi opsi sumber alternatif dapat berkontribusi pada pendekatan yang lebih berkelanjutan dalam mengelola biaya bahan baku.

Warung Nasi Ibu Minah merupakan salah satu usaha yang sulit untuk menetapkan harga jual karena kurangnya edukasi terkait strategi untuk menangani harga bahan baku yang tidak stabil. Melalui kegiatan ini diharapkan mitra mendapatkan tambahan pengetahuan tentang strategi dalam menangani ketidakstabilan harga. Penetapan harga yang fleksibel dan strategi pengelolaan keuangan yang efisien juga perlu dipertimbangkan sebagai bagian dari solusi (L. Safitri, 2020). Memahami struktur biaya, strategi penetapan harga, dan posisi pasar dapat lebih membantu Warung Nasi Ibu Minah dan restoran-restoran sejenis lainnya dalam menghadapi tantangan yang ditimbulkan oleh fluktuasi harga bahan baku. Selain itu, membangun proses pembelian yang efisien dan mengeksplorasi opsi sumber alternatif dapat berkontribusi pada pendekatan yang lebih berkelanjutan dalam mengelola biaya bahan baku.

Dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku, manajemen persediaan yang efisien menjadi kunci utama. Warung Nasi Ibu Minah dapat memanfaatkan metode seperti just-in time inventory dan analisis permintaan untuk menjaga ketersediaan bahan baku yang optimal tanpa menimbulkan penumpukan persediaan yang berlebihan. Pemberian edukasi terkait strategi harga bahan baku yang tidak stabil dilakukan melalui pendekatan diskusi dan Analisa SWOT. Diskusi kelompok merupakan jenis kegiatan diskusi yang dibedakan dengan keterikatan pada suatu topik atau pertanyaan, dimana para anggota atau peserta berupaya secara terbuka untuk mengambil kesimpulan setelah menyimak, mengkaji, dan memperhatikan argumen-argumen yang dibuat dalam diskusi tersebut

Kuesioner *pre-test* diberikan sebelum dilakukan edukasi dan kuesioner *post-test* diberikan setelah dilakukan edukasi kepada mitra. Persentase tanggapan yang akurat digunakan

untuk mengukur pengetahuan mitra. Ada total 10 topik yang ditanyakan. Pengetahuan mitra mengenai cara mengatasi harga bahan baku yang tidak stabil naik dari 69% menjadi 100%. Penggunaan media yang baik dan teknik diskusi yang efektif adalah salah satu dari banyak hal yang dapat menyebabkan peningkatan skor. Jika materi yang telah disampaikan belum dapat dipahami oleh mitra, maka sesi tanya jawab dapat diadakan sebagai bagian dari proses edukasi melalui diskusi. Menerima edukasi juga membutuhkan partisipasi intelektual dalam bentuk antusiasme mitra.

METODE

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara yang dilakukan pada Warung Nasi Ibu Minah dan menggunakan Analisa SWOT. Tim pengabdian masyarakat melakukan pembagian tugas dengan 3 orang melakukan wawancara, mempersiapkan bahan materi dan 2 lainnya bertugas menganalisa Swot dan dokumentasi. Tahap persiapan, Diawali dengan melakukan studi pasar untuk memahami tren harga bahan baku yang berfluktuasi. Dalam studi pasar, dilakukan analisis terhadap harga bahan baku yang sering digunakan oleh Warung Nasi Ibu Minah, seperti beras, daging, sayuran, dan rempah-rempah. Berdasarkan sumber yang diberikan, terbukti bahwa memahami tren pasar dan perilaku konsumen sangat penting dalam mengatasi fluktuasi harga bahan baku dalam bisnis restoran. Menerapkan strategi seperti manajemen persediaan, negosiasi harga dengan pemasok, dan diversifikasi bahan baku dapat membantu mengurangi dampak fluktuasi harga. Tahap Pelaksanaan dilakukan dilakukan pada bulan maret 2024. dengan mengimplementasikan strategi-strategi yang telah dirancang pada tahap persiapan. Tahap implementasi ini melibatkan pengelolaan persediaan secara aktif, negosiasi harga dengan pemasok, dan diversifikasi bahan baku untuk memastikan ketahanan bisnis dalam menghadapi ketidakstabilan harga dan fluktuasi pasar. Mitra diberikan pertanyaan untuk dijawab dan dari hasil jawaban lalu tim menganalisa kelebihan dan kelemahan menggunakan Analisis SWOT.

Tahap Evaluasi, Evaluasi dapat dilakukan dengan membandingkan kinerja bisnis sebelum dan sesudah penerapan pendekatan edukasi dan strategi manajemen bahan baku. Selain itu, feedback dari pelanggan juga dapat menjadi indikator penting dalam mengevaluasi keberhasilan strategi-strategi yang telah diterapkan. Merujuk pada Analisa SWOT yang telah dilakukan dengan kondisi pasar berubah secara tiba-tiba, Warung Nasi Ibu Minah juga perlu mempertimbangkan strategi cadangan dan kesiapan untuk menghadapi situasi yang tidak terduga. Hal ini dapat mencakup membangun jaringan pemasok alternatif, menyiapkan rencana kontingensi dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku secara eksternal, dan terus memantau berbagai faktor eksternal yang dapat mempengaruhi harga bahan baku. Selain itu, kerja sama dengan warung makan lain dalam komunitas juga dapat memberikan keuntungan dalam memperoleh informasi pasar dan berbagi strategi mengatasi ketidakstabilan harga bahan baku. Dengan demikian, Warung Nasi Ibu Minah dapat meningkatkan ketahanan bisnisnya dan tetap bersaing di pasar yang dinamis. Dengan demikian, pendekatan edukasi yang terintegrasi dengan strategi manajemen bahan baku yang efektif, serta kesiapan dalam menghadapi perubahan pasar, dapat membantu Warung Nasi Ibu Minah dan warung makan lainnya untuk tetap beroperasi dan berkembang di tengah ketidakstabilan harga bahan baku.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Warung nasi Ibu Minah adalah UKM yang bergerak di bidang penjualan nasi dan berbagai jenis lauk pauk yang terletak di Jalan Pertanian Raya, Kelurahan Lebak Bulus, Kecamatan Cilandak, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta. Usaha ini telah beroperasi sejak tahun 2017.

Berbagai macam lauk pauk, gorengan, dan minuman tersedia di warung nasi Ibu Minah. Pembelian dapat dilakukan secara langsung tanpa sistem pemesanan terlebih dahulu. Pelanggan di warung nasi Ibu Minah sebagian besar adalah para pekerja. Pelanggan lebih memilih warung nasi Ibu Minah karena rasa masakan yang enak, harga yang terjangkau dan pelayanan yang ramah. Pembelian rata-rata nasi dan lauk per-hari adalah 40 hingga 50 porsi dengan harga mulai dari Rp. 15.000,- sampai Rp. 20.000,- tergantung pada permintaan pelanggan. Telur balado, telur dadar, ikan tongkol, udang, usus, dan kikil adalah lauk yang paling digemari di kalangan pelanggan. Kisaran harga nya adalah Rp. 15.000,- dan rata-rata 40 hingga 50 porsi per-hari.

Warung nasi Ibu Minah belum pernah mengikuti sesi pelatihan terkait pemberian edukasi ketidakstabilan harga bahan baku dan belum mendapat banyak saran atau informasi tentang strategi mengatasi ketidakstabilan harga bahan baku. Oleh karena itu, warung nasi Ibu Minah ingin mempelajari lebih lanjut tentang cara mengatasi harga bahan baku yang tidak stabil. Diskusi terkait strategi untuk menangani harga bahan baku yang tidak stabil digunakan untuk mengedukasi warung nasi Ibu Minah. Slide picture digunakan sebagai media dan juga dibagikan kepada mitra. Materi tersebut berupa beberapa saran untuk mengatasi harga bahan baku yang tidak stabil.

Tabel 1 Analisa SWOT

	Strength (S) 1. Warung Ibu Minah memiliki pelayanan, rasa, dan kebersihan produk yang sangat baik. 2. Telah memiliki alur proses dan standar produksi yang baku. 3. Telah dikenal oleh Sebagian besar pelanggan.	Weakness (W) 1. Efisiensi operasional Warung Ibu minah masih belum sesuai dari standar yang ditentukan, sehingga dalam praktek terdapat beberapa kekurangan. 2. Pemasaran Warung Ibu Minah masih terdapat kekurangan, penjualan & metode pembayaran rendah. 3. Warung Ibu Minah belum mengelola keuangan usaha dengan baik.
Opportunity (O) O.1. Kualitas layanan pemasok baik. O.2. Teknik, dan cara Pemasaran melalui media sosial belum banyak dilakukan O.3. Prospek pasar masih cukup baik (pasar masih terbuka lebar)	Strategi SO • Meningkatkan volume produksi dengan menambah bahan baku dan memperluas pemasaran. • Memperluas penjualan produk melalui berbagai saluran pasar agen dan distributor.	Strategi WO • Meningkatkan efisiensi Produksi dengan memaksimalkan makanan yang laku terjual serta memaksimalkan supplier yang sudah berjalan dengan baik • Meningkatkan pemasaran usaha Warung Ibu Minah dengan metode pemasaran dan pembayaran secara hybrid (Online/offline)
Threat (T) T.1. Jumlah pesaing sangat banyak terutama usaha kuliner T.2. Harga bahan baku relatif naik turun mengikuti pasar.	Strategi ST • Menjaga hubungan baik pelanggan, supplier maupun pesaing secara berkala dan komunikasi yang terbuka.	Strategi WT • Melakukan inovasi layanan lebih responsif dan efisien kepada konsumen. • Mengelola keuangan usaha dengan efisiensi untuk

T.3. Selera konsumen yang cenderung berubah-ubah. T.4. Biaya transportasi tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kualitas produk, melalui inovasi untuk berdaya saing memuaskan konsumen. 	mengantisipasi kenaikan harga bahan baku.
---	---	---

Diskusi terkait strategi untuk menangani harga bahan baku yang tidak stabil digunakan untuk mengedukasi warung nasi Ibu Minah. *Slide picture* digunakan sebagai media dan juga dibagikan kepada mitra. Materi tersebut berupa beberapa saran untuk mengatasi harga bahan baku yang tidak stabil. Mitra memberikan *feedback* kepada tim terkait kepuasan mitra dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini, dikarenakan bisa mendapat beberapa saran dan informasi baru tentang bagaimana menghadapi harga bahan baku yang tidak stabil. Pemberian edukasi selama diskusi dilakukan secara dua arah, yaitu dari tim ke mitra serta mitra ke tim.

Penetapan harga yang fleksibel dan strategi pengelolaan keuangan yang efisien juga perlu dipertimbangkan sebagai bagian dari solusi. Memahami struktur biaya, strategi penetapan harga, dan posisi pasar dapat lebih membantu UKM dalam mengatasi tantangan yang ditimbulkan oleh fluktuasi harga bahan baku. Selain itu, membangun proses pembelian yang efisien dan mengeksplorasi opsi sumber alternatif dapat berkontribusi pada pendekatan yang lebih berkelanjutan dalam mengelola biaya bahan baku.



KESIMPULAN

Secara umum, harga bahan pokok menunjukkan kecenderungan yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Oleh karena itu, penulis memberikan edukasi terkait cara menangani bahan baku yang tidak stabil. Berdasarkan analisis yang sudah dilakukan, edukasi yang diberikan dapat meningkatkan pengetahuan untuk pemilik warung nasi Ibu Minah mengenai pemilihan bahan baku produk yang lebih sehat dan bergizi. Penelitian ini dilakukan untuk mengembangkan model yang mampu menjaga stabilitas pasokan bahan baku dan harga bahan baku pada warung nasi Ibu Minah. Model rancangan yang dikembangkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan metode wawancara, Analisa SWOT dan memberikan edukasi terhadap pemilik warung nasi tersebut.

Berdasarkan hasil SWOT diketahui warung nasi ibu minah memiliki berbagai tantangan dan peluang yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan usaha. Persaingan perlu disikapi untuk melakukan inovasi yang dapat Menjadi pembeda dengan usaha sejenis lainnya yang banyak dijalankan dan cenderung memiliki kesamaan. Penjualan secara daring juga perlu ditingkatkan dengan lebih responsif pada pelanggan. Diharapkan kegiatan edukasi terkait ketidakstabilan bahan baku ini dapat lebih memberdayakan potensi dan mitigasi risiko terkait harga pada skala Usaha Kecil Menengah (UKM) lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan terima kasih kepada tim yang telah mempersiapkan dan melaksanakan kegiatan ini hingga selesai, dosen pendamping yang telah memberikan arahan dan masukkannya serta mitra dalam hal ini warung nasi Ibu Minah yang telah bersedia meluangkan waktunya sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan baik.

REFERENSI

- Anugrah, I. R. (2021). Scientific content analysis of batik Cirebon and its potential for high school STEM-approached project-based instruction. *Journal of Physics: Conference Series*, 1806(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1806/1/012215>
- Asisten Deputi Pengembangan Ekosistem. (2024). *KEMENTERIAN KOPERASI DAN UKM REPUBLIK INDONESIA KERANGKA ACUAN KERJA Kegiatan ekonomi para pelaku Usaha Mikro , Kecil dan Menengah (UMKM) mengacu pada : a . Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro , Kecil dan Menengah (UMKM) Bab VI Pasal.*
- Linda, T. M., Firiola, S., Agnissah, R., Robinson M, B., Rinaldi, M., & Ramadhani, S. (2020). Pemberdayaan masyarakat di Desa Balai Makam dalam pemanfaatan bonggol pisang sebagai rintisan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Unri Conference Series: Community Engagement*, 2, 344–351. <https://doi.org/10.31258/unricsce.2.344-351>
- Rahmi, M. (2021). Usaha Umkm Kuliner. *Jurnal JPM*, 1(1), 5–14. <https://doi.org/10.59818/jpm>
- Safitri, L. (2020). STRATEGIC IMPLEMENTATION OF MARKETING MANAGEMENT AT TMRN CAFE. *Dijdbm*, 1(5), 736–746. <https://doi.org/10.31933/DIJDBM>
- Safitri, M., & Juliati Nasution, Y. S. (2023). Analisis Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cat Jotun (Studi Kasus : Cv. Tebar Jalur Mas Kompleks Cemara Asri). *Cakrawala Repository IMWI*, 6(1), 46–53.
- Setiawandari, N. E. P., Febryanto, Y. A., & Wardhani, S. (2022). Pengembangan Desain Kemasan Produk Untuk Memperluas Pasar Pada Umkm Catering Makanan Tradisional. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 1123–1128. <https://doi.org/10.31004/cdj.v3i2.5440>
- Widati, E., & Madaniah, A. (2021). How Could the Warung Tegal Franchise's System Become Interesting? *Iccd*, 3(1), 176–181. <https://doi.org/10.33068/iccd.vol3.iss1.332>
- Yulianti, N. L., & Arda, G. (2018). Studi Kombinasi Lama Fermentasi, Jenis Wadah dan Suhu Pengeringan Terhadap Karakteristik Kakao Kering. *Jurnal Ilmiah Teknologi Pertanian Agrotechno*, 3(1), 304. <https://doi.org/10.24843/jitpa.2018.v03.i01.p07>