

Business Development Strategy of Warmindo Kita Based on Linear Programming

Sri Padmantyo¹✉, Oktavia Desminta Permata², Astina Eka Pratiwi³, Dhea Ayu⁴, Endah Sulistyowibowo⁵, Afifa Taurina⁶

^{1,2,3,4,5,6} Department of Management, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

✉ sp102@ums.ac.id

Abstract

This community service aims to offer partners solutions they face in order to survive in the midst of intense business competition. Partner is the owner of Warmindo Kita which is located in Mendungan, Pabelan sub-district, Kartasura sub-district. The solution we offer is linear programming with the graphical method. After applying this method, partners can achieve maximum profit if they produce 10 packs of fried noodles, and 20 packs of boiled noodles every day with a profit of IDR 70,000.

Keywords: business development strategy; Warmindo Kita; linear programming

Strategi Pengembangan Bisnis Warmindo Kita berdasarkan Linear Programming

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menawarkan kepada mitra solusi yang dihadapi agar bertahan di tengah ketatnya persaingan bisnis. Mitra adalah pemilik Warmindo Kita yang berlokasi di Mendungan, kelurahan Pabelan, kecamatan Kartasura. Adapun solusi yang kami tawarkan adalah linear programming dengan metode grafik. Setelah diterapkan metode ini, mitra dapat mencapai keuntungan maksimum apabila menghasilkan 10 bungkus mie goreng, dan 20 bungkus mie rebus setiap hari dengan keuntungan sebesar Rp 70.000.

Kata kunci: strategi pengembangan bisnis; Warmindo Kita; linear programming

1. Pendahuluan

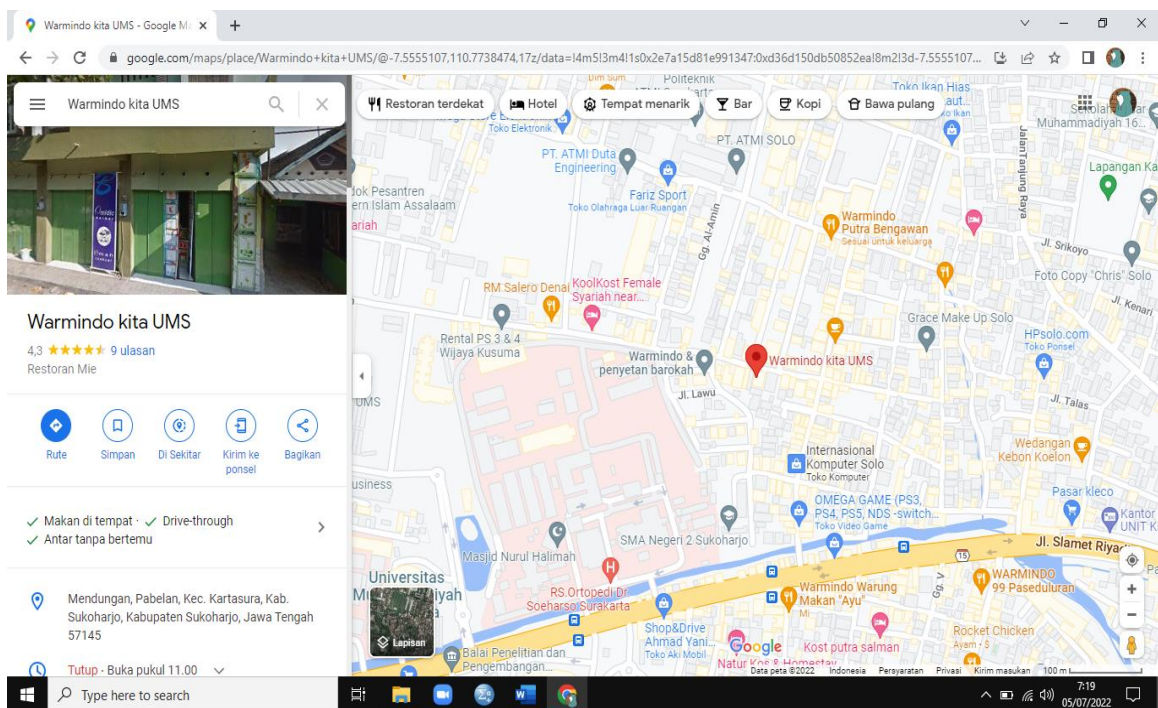
A. Analisis Situasi

Pasca terjadinya *new era* setelah pandemi COVID-19, dunia perkuliahan lambat laun kembali normal dan memberlakukan pembelajaran secara tatap muka sehingga para mahasiswa mulai kembali aktif di lingkungan kampus. Hal tersebut juga memberi dampak bagi warung, café, dan pedagang kaki lima disekitaran kampus untuk kembali berjualan lagi. Salah satunya yaitu di daerah UMS yang terkenal dengan spot jajanan dan warmindo yang melimpah dengan harga yang terjangkau.

Berawal dari hal tersebut, kami tertarik untuk melakukan pengabdian masyarakat di “Warmindo Kita”. Warmindo ini berlokasi di Mendungan, Pabelan, Kec. Kartasura, Kab. Sukoharjo, merupakan salah satu warmindo yang baru memulai usahanya ketika perkuliahan kembali aktif setelah adanya pandemi. Warmindo ini juga

memiliki lokasi yang strategis, berada di pinggir jalan dan dekat dengan lingkungan kampus.

Dari kunjungan dan analisis kami ketika berada di “Warmindo Kita”, terdapat beberapa hal yang dapat dikembangkan lagi agar warmindo ini mengalami kenaikan dan usaha ini dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Salah satu hal yang menarik perhatian kami adalah tentang omset dari warmindo ini, berapa omset yang dapat dihasilkan warmindo ini untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum. Dengan kata lain, dengan adanya penelitian ini dapat menjadi acuan bagi pemilik “Warmindo Kita” agar lebih memperhatikan omzet yang didapatnya, agar hal yang berkaitan tentang keuangan dapat tertata dengan baik.



Gambar 1. Lokasi Usaha Mitra

B. Permasalahan Mitra

Berdasarkan pada pengamatan yang dilakukan oleh kelompok kami, permasalahan yang dapat ditemukan dalam warmindo ini adalah pada penetapan omset maksimum. Menurut Thina Khuriyati (2013) omset merupakan seluruh hasil penjumlahan pendapatan yang diperoleh dari penghasilan penjualan barang atau jasa dalam waktu yang sudah ditentukan. Selaras dengan permasalahan dari mitra kami dalam menjalankan usahanya, “Warmindo Kita” harus memiliki omset maksimum untuk mengembalikan modal usaha yang digunakan di awal. Menetapkan berapa banyak penjualan makanan dan minuman yang harus didapatkan dalam satu hari, baik melalui penjualan online maupun offline.

“Warmindo Kita” membuat 2 macam makanan yaitu goreng dan rebus sebagai pembeda. Makanan yang digoreng setiap unitnya mendatangkan keuntungan Rp. 3000 menggunakan mie 1 bungkus, sosis 2 bungkus, kornet 3 bungkus, sayuran kering

2 bungkus. Sedangkan rebus yang mendatangkan keuntungan Rp. 2000 menggunakan mie 1 bungkus, sosis 3 bungkus, kornet 2 bungkus, sayuran kering 4 bungkus. Kapasitas ketersediaan bahan baku keduanya setiap harinya tidak melebihi 30 bungkus untuk mie, 30 bungkus untuk sosis, 30 bungkus untuk kornet, 40 bungkus untuk sayuran kering. Setiap harinya “Warmindo Kita” menginginkan keuntungan harian nya maksimum. Berapa makanan goreng dan makanan rebus yang harus dibuat supaya keuntungan “Warmindo Kita” maksimum?

2. Solusi Permasalahan Mitra

Terdapat beberapa solusi yang dapat kami berikan bagi UMKM yang sedang berjalan pada saat pandemi ini terkhusus kepada UMKM dari “WARMINDO KITA”, seperti:

a. Menggunakan penghitungan metode linear

Berdasarkan permasalahan yang kami dapatkan, maka langkah awal dalam memberikan solusi yang kita lakukan adalah dengan menganalisis produk penjualan. Dihitung menggunakan metode grafik linear kami menghitung keuntungan maksimum yang bisa didapat, dimana dalam sehari paling tidak “WARMINDO KITA” harus menjual mie goreng sebanyak 10 porsi, dan mie rebus sebanyak 20 porsi untuk mendapatkan keuntungan Rp 70.000,-. Menggunakan penghitungan dengan metode linear grafik, kami menganalisis bahwa menjual 30 porsi mie dalam sehari dapat memberikan keuntungan maksimum sehingga selebihnya dari target penjualan tersebut “WARMINDO KITA” akan mendapatkan keuntungan yang lebih dan dapat memenuhi omzet yang diinginkan.

b. Melakukan promosi

Solusi selanjutnya yaitu dengan melakukan promosi secara besar – besaran. Mengingat warmindo ini adalah warmindo yang baru saja buka maka untuk mendapatkan pelanggan harus dilakukan promosi secara rutin. Salah satu hal bisa dilakukan yaitu dengan bergabung dengan kemitraan seperti gofood, shopee food, dan grab food, merupakan langkah sederhana untuk memulai promosi tanpa mengeluarkan banyak tenaga.

Selain itu, promosi melalui media daring juga sangat penting untuk menjangkau seluruh kalangan terlebih sasaran dari warmindo ini adalah mahasiswa atau milenial zaman sekarang yang aktif menggunakan media sosial. Kemudian, warmindo ini juga dapat menerapkan diskon secara berkala untuk menarik minat konsumen dan memberikan servis yang memuaskan bagi konsumen sehingga mereka melakukan *repeat order*.

c. Membaca situasi

Mengingat banyak warmindo yang sudah berdiri sejak awal disekitar kampus dan bisa dikatakan sudah memiliki pelanggan, maka “WARMINDO KITA” harus pintar – pintar untuk membaca situasi. Sehingga kelompok kami menyarankan untuk membuat sesuatu yang berbeda dari warmindo lain. Seperti pemilihan menu yang lebih kekinian, penyusunan tempat makan, dan promosi serta diskon – diskon yang digunakan untuk menarik perhatian konsumen. Apabila konsumen secara tidak langsung tertarik dengan konsep yang diberikan warmindo ini maka kita juga akan mendapatkan promosi gratis yaitu dari mulut ke mulut sehingga warmindo ini mulai dikenal banyak orang dan otomatis akan meningkatkan omzet penjualan sesuai dengan target.

3. Metode Pelaksanaan

Penggunaan metode pelaksanaan dalam penelitian ini adalah yang pertama digunakannya teknik wawancara sebagai sumber informasi primer, kemudian melakukan observasi atau pengamatan terhadap lokasi dan keadaan warmindo ini, serta mendokumentasikan kegiatan yang kami lakukan.

Kemudian pada tahap selanjutnya, kami menyusun timeline untuk melaksanakan penelitian ini agar penelitian berjalan sesuai dengan apa yang telah direncanakan, dimulai dari kami yang menentukan mitra UMKM untuk diteliti dan dipilihkan “WARMINDO KITA” sebagai objek penelitian ini. Kemudian kami melakukan observasi atau pengamatan di warmindo ini pada hari Kamis, 16 Juni 2022 di lokasi usaha pada pukul 16.30, sekedar untuk melihat situasi dan kondisi yang sedang dialami serta mencari permasalahan mitra. Setelah mendapatkan permasalahan dari mitra kami, kemudian menyusun pertanyaan dan melakukan wawancara kepada pemilik usaha. Setelah semua data didapat, kemudian melakukan pengolahan dan penyusunan data.

Terakhir, kami memberikan evaluasi dari kelompok kami mengenai UMKM Mitra “Warmindo Kita” adalah untuk lebih intens dalam melakukan promosi dan mengatur tata ruang warmindo. Kami juga memberikan penyuluhan mengenai strategi – strategi yang dapat digunakan mitra usaha seperti ini untuk meningkatkan omzet dan menarik perhatian konsumen, sehingga apabila sudah mendapatkan kepercayaan konsumen akan lebih mudah untuk menaikkan omzet kedepannya.

4. Hasil dan Pembahasan

“Warmindo Kita” membuat 2 macam makanan yaitu goreng dan rebus sebagai pembeda. Makanan yang digoreng setiap unitnya mendatangkan keuntungan Rp. 3000 menggunakan mie 1 bungkus, sosis 2 bungkus, kornet 3 bungkus, sayuran kering 2 bungkus. Sedangkan rebus yang mendatangkan keuntungan Rp. 2000 menggunakan mie 1 bungkus, sosis 3 bungkus, kornet 2 bungkus, sayuran kering 4 bungkus. Kapasitas

ketersediaan bahan baku keduanya setiap harinya tidak melebihi 30 bungkus untuk mie, 30 bungkus untuk sosis, 30 bungkus untuk kornet, 40 bungkus untuk sayuran kering. Setiap harinya “Warmindo Kita” menginginkan keuntungan harian nya maksimum. Berapa makanan goreng dan makanan rebus yang harus dibuat supaya keuntungan “Warmindo Kita” maksimum?

Bahan	Goreng (X^1)	Rebus (X^2)	Kapasitas
Sayuran Kering	2	4	40
Sosis	2	3	30
Kornet	3	2	30
Mie	1	1	30
Keuntungan:	3.000	2.000	-

• **Fungsi Tujuan**

$$Z = 3000X_1 + 2000X_2$$

• **Fungsi Kendala:**

$$2X_1 + 4X_2 > 40$$

$$2X_1 + 3X_2 > 30$$

$$3X_1 + 3X_2 > 30$$

$$X_1 + X_2 > 30$$

• **Penyelesaian Metode Grafik**

$$2X_1 + 4X_2 > 40$$

$$X_1 = 0 ; X_2 = 10 (0;10)$$

$$X_1 = 20 ; X_2 = 0 (20;0)$$

$$3X_1 + 2X_2 > 30$$

$$X_1 = 0 ; X_2 = 15 (0;15)$$

$$X_1 = 10 ; X_2 = 0 (10;0)$$

$$2X_1 + 3X_2 > 30$$

$$X_1 = 0 ; X_2 = 10 (0;10)$$

$$X_1 = 15 ; X_2 = 0 (15;0)$$

$$X_1 + X_2 = 30$$

$$X_1 = 0 ; X_2 = 30 (0;30)$$

$$X_1 = 30 ; X_2 = 0 (30;0)$$

• **Koordinat Titik C**

$$\begin{array}{r|l} 2X_1 + 4X_2 = 40 & \times 1 \\ 3X_1 + 2X_2 = 30 & \times 2 \\ \hline & -4X_2 = -20 \end{array} \quad \begin{array}{l} 2X_1 + 4X_2 = 40 \\ 6X_1 + 4X_2 = 60 \end{array}$$

$$X_2 = -20 : (-4)$$

$$X_2 = 5$$

$$3X_1 + 2X_2 = 30$$

$$3X_1 + 2(5) = 30$$

$$3X_1 + 10 = 30$$

$$3X_1 = 20$$

$$X_1 = 20 : 3 = 6,66 (7)$$

• **Koordinat Titik B**

$$2X_1 + 4X_2 = 40$$

$$2X_1 + 3X_2 = 30 \quad -$$

$$1X_2 = 10$$

$$X_2 = 10$$

$$2X_1 + 3X_2 = 30$$

$$2X_1 + 3(10) = 30$$

$$2X_1 + 30 = 30$$

$$2X_1 = 0$$

$$X_1 = 0$$

• **Koordinat Titik A**

$$2X_1 + X_2 = 40$$

$$X_1 + X_2 = 30$$

$$X_1 = 10$$

$$X_1 + X_2 = 30$$

$$10 + X_2 = 30$$

$$X_2 = 20$$

• **Fungsi Tujuan**

$$A = 3000 (10) + 2000 (20) = 70.000$$

$$B = 3000 (0) + 2000 (10) = 20.000$$

$$C = 3000 (7) + 2000 (5) = 31.000$$

$$D = 3000 (10) + 2000 (0) = 30.000$$

Jadi, agar keuntungan maksimum maka “WARMINDO KITA” harus membuat mie goreng sebanyak 10 bungkus dan mie rebus sebanyak 20 bungkus per harinya dengan total keuntungan mencapai sebesar Rp. 70.000.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengabdian yang kami lakukan, dapat disimpulkan bahwa “WARMINDO KITA” perlu melakukan strategi peningkatan omzet usaha dengan cara memperluas target pasar, menerapkan strategi pemasaran yang efektif seperti pemasaran online atau digital marketing, pengadaan diskon secara berkala yang membuat pelanggan tertarik, memberikan pelayanan terbaik dengan harapan konsumen menjadi pelanggan yang loyal, serta melakukan evaluasi strategi bisnis secara berkala. Lokasi usaha pun sudah strategis dikarenakan dekat dengan pemukiman warga dan lingkungan kampus sehingga memudahkan “WARMINDO KITA” kita untuk melakukan promosi dan memperluas jaringan mitra untuk mendapatkan omzet yang maksimum.

Saran yang dapat diberikan oleh kelompok kami berupa masukan dalam inovasi kegiatan promosi agar usaha mudah dikenali masyarakat dan menarik minat berkunjung kembali. Kemudian, dalam meningkatkan kualitas produk dengan inovasi rasa atau tampilan produk sesuai dengan perkembangan zaman dan minat konsumen. Terakhir, dalam meminimalisir memorial produk yang bertujuan untuk menghemat biaya dikarenakan penggunaan bahan baku utama produk tidak diukur dan terdiri dari bahan – bahan yang mudah kadaluarsa.

6. Referensi

Thina Khuriyati (2013). *Faktor-faktor penyebab penurunan omzet penjualan pada industri kerajinan monel di desa kriyan kabupaten jepara skripsi*. 21. lib.unnes.ac.id/18909/1/5401408046.pdf

