Karakteristik & Segmentasi UKM

"Warung Makan Ibu Milah"

TUGAS 1 EKMA4216 MANAJEMEN PEMASARAN

UNIVERSITAS TERBUKA

DISUSUN OLEH :

Nama	: Santi Herawati
Nim	: 030697869
Program Studi	: MANAJEMAN
Nama Matakuliah/kode	: EKMA4216 Manajemen Pemasaran

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Usaha rumah makan atau warung makan adalah suatu usaha yang diyakini sebagai salah satu bentuk usaha ekonomi yang memiliki prospek cukup bagus, bahkan dalam kondisi krisis sekalipun. Namun sering kali ada usaha yang terjadi gulung tikar akibat tidak mampu mempertahankan jumlah pengunjungnya. Menyebutkan bahwa terjadinya suatu kesuksesan usaha dibidang pelayanan makanan dan minuman ini tidak hanya ditentukan oleh jumlah pengunjungnya, tetapi ditentukan oleh kemampuan meningkatkan pertumbuhan pelanggannya.

Dalam suatu rumah makan pastinya akan membutuhkan sebuah anggaran. Anggaran diperlukan untuk menyusun rencana keuangan secara periodik dan merupakan suatu rencana yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Warung makan akan sukses apabila peranggaran yang dilakukan berjalan dengan sesuai target.

Dalam penulisan makalah hasil wawancara ini, penulis memberikan sebuah contoh tentang seseorang yang bernama Ibu Milah yang berani terjun dalam dunia wirausaha yang bergerak dalam bidang makanan (warung makan).

2. Tujuan Penulisan

Dalam pembuatan makalah ini ada beberapa tujuan yang ingin dicapai, diantaranya :

- a. Guna memenuhi tugas Manajemen Pemasaran.
- b. Untuk mengetahui prospek kedepan dari usaha rumah makan.
- c. Untuk mengetahui usaha rumah makan layak atau tidak untuk dijalankan

BAB II

PEMBAHASAN

1. Metodologi

Metode yang digunakan yaitu metode deskriptif dengan pendekatan teknik wawancara kualitatif, menggunakan metode tersebut karena digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana fenomena aktivitas pelaku bisnis usaha meningkatkan daya saing usahanya.

2. Profil Usaha

Nama usaha : Warung Makan Ibu Milah

Tempat Usaha dan Jadwal Aktivitas

Hari : Senin-Sabtu (Minggu Libur)

Waktu : 06.00-18.00

Alamat: Jl. Gg. Amsar depan sekolah SMK Sirajul Falah Parung

3. Laporan Hasil Wawancara

Makanan adalah kebutuhan dasar manusia yang menjadi alasan mendasar untuk pengembangan bisnis warung makan. Usaha ini menjadi alternatif yang menjanjikan dan merupakan bisnis yang tidak pernah mati bahkan ada yang sukses dan dapat meraih rezeki yang cukup besar apabila dikelola dengan baik dan selalu mengikuti selera dan daya beli masyarakat.

Usaha warung makan di Jalan Amsar, depan sekolah SMK Sirajul Falah Parung ini dimiliki oleh Ibu Milah. Karena usaha warung makan dikelola sendiri oleh Ibu Milah, maka warung makan tersebut diberi nama “Warung Makan Ibu Milah”. Ibu Milah pertama membuka usaha warung makan pada tahun 2010 dan terus berjalan sampai saat ini. Ibu Milah mengeluarkan modal awal untuk membuka warung makan sebesar Rp 20.000.000,00.

Lokasi warung ini berada di jalan yang strategis karena berada di dekat sekolah SMK Sirajul Falah Parung dimana mayoritas anak-anak sekolah tersebut menghabiskan waktu istirahat makan siang disana. Warung makan Ibu Milah buka mulai hari Senin sampai dengan hari Sabtu pukul 06.00 – 18.00 WIB. Sebelum pukul 06.00

WIB Ibu Milah pergi ke warung untuk menyiapkan segala keperluan yang dibutuhkan untuk jualannya.

4. Bentuk Wawancara

P: Sejak kapan ibu mulai mendirikan usaha warung makan ini?

N: Sekitar 9 tahun yang lalu, pada tahun 2010.

P: Berapa modal awal yang ibu perlukan untuk mendirikan usaha ini?

N: Modal untuk membuka warung makan Rp. 20.000.000

P: Apakah warung makan ini milik ibu pribadi?

N: Iya, ini warung makan milik saya sendiri.

P: Untuk mengelola usaha ini apakah ibu mempekerjakan karyawan atau hanya ibu sendiri yang mengelolanya?

N: Iya, saya mempekerjakan karyawan.

P: Berapa orang karyawan yang ibu pekerjakan disini?

N: Cuma 1 orang aja, karena anak saya juga suka ikut bantu-bantu di warung. Jadi saya hanya mempekerjakan 1 karyawan saja.

P: Dalam sehari berapa banyak penghasilan yang ibu dapat?

N: Ya paling dalam sehari saya dapat kurang lebih 2.000.000.

P: Yang makan di warung ibu apa cuma anak-anak sekolah aja atau ada yang lainnya?

N: Tidak, Guru-guru juga suka makan disini neng, dan masyarakat sekitar sini. Kadang orang luar juga suka makan di warung ibu, karena kan warung ibu deket dengan jalan yang banyak dilewati orang-orang jadi nya bukan anak sekolah aja yang makan disini.

P: Kenapa ibu lebih memilih membuka warung makan? Padahal kan ada yang lain seperti warung sembako atau jajanan untuk anak sekolah.

N: Alasannya ya karena disini kan (dekat sekolah) belum ada yang buka warung makan, dan warung makan bukan cuma untuk kalangan anak-anak sekolah aja yang bisa makan disini tapi untuk umum juga bisa.

P: Kenapa ibu lebih memilih tempat ini untuk mendirikan usaha?

N: Karena lokasinya yang strategis, dekat dengan jalan, dekat juga dengan sekolahan serta dekat dengan masyarakat. Jadi cocok buat ibu buka warung makan disini.

P: Apakah usaha ini merupakan salah satu hobi ibu?

N: Memang dari dulu, ibu itu hobi sekali memasak, bahkan keluarga ibu pada bilang masakan ibu enak-enak, hehe.

P: Jadi ibu menjadikan ini bukan hanya sekadar pekerjaan ya bu? Tapi juga menjadi kesenangan ibu?

N: Iya betul sekali, jadi disamping saya mendapat keuntungan pekerjaan ini juga merupakan salah satu hobi saya.

P: Apakah ada waktu tertentu yang menyebabkan penjualan meningkat?

N: Ada, kalo sekolah sedang ngadain acara seperti memperingati maulid nabi, isra mi'raj dll, penjualan warung makan ibu meningkat drastis.

P: Untuk masalah harga apakah ibu menyesuaikan dengan uang saku anak-anak sekolah atau bagaimana?, karena kan mayoritas yang makan diwarung ibu ini anak-anak sekolah?

N: Iya, untuk harga makanan dan minuman saya sesuaikan dengan uang saku anak-anak sekolah.

P: Berapa pendapatan Bapak tiap bulan dari hasil usaha warung makan ini?

N: Satu bulan itu dominannya Rp. 52.000.000

P: Pendapatan Rp. 52.000.000 itu apakah full ibu buka warung dalam sebulan? Atau ada liburnya?

N: Ya ada liburnya, saya buka warung dari hari senin-sabtu , kalo minggu mah saya libur kan anak-anak sekolah libur. Jadi dalam sebulan ibu buka warung 26 hari

P: Untuk buka warung biasanya dari jam berapa sampai jam berapa bu?

N: Buka warung dari jam 06.00 – 18.00

P: Bisakah ibu ceritakan Kiat-kiat sukses dalam membuka warung makan ini?

N: Kiat-kiat sukses itu yang pertama yaitu Sungguh-sungguh tidak asal-asalan, Telaten dalam membuka usaha, harus sabar. Yang jelas intinya itu tadi Sungguh-sungguh maka Insya'allah berhasil.

5. Bahan Baku

Ibu Milah mendapatkan bahan baku utama untuk keperluan warungnya dengan dikirim oleh pemasok. Pemasok akan datang setiap pagi untuk mengantarkan bahan baku warung. Adapun bahan baku yang dikirim oleh pemasok adalah sebagai berikut:

- 1) Ayam 30 ekor,
- 2) Ikan lele 2 kg,
- 3) Tahu dan tempe,
- 4) Sayuran.

Selain bahan baku utama, Ibu Milah juga harus menyiapkan beberapa bahan baku tambahan yang penting bagi warungnya. Berbeda dengan bahan baku utama yang dikirim oleh pemasok, bahan baku tambahan ini Ibu Milah sendiri yang membeli. Ibu Milah ditemani anaknya untuk membeli bahan baku tambahan tersebut, Ibu milah membeli bahan baku di pasar yang lokasinya tidak jauh dari tempat jualannya. Berikut adalah keperluan tambahan di warung Ibu Milah :

- 1) Gas 3 kg,
- 2) Beras,
- 3) Minyak goreng,
- 4) Bumbu dapur,

- 5) Gula pasir,
- 6) Tisu,
- 7) Sedotan,
- 8) Sabun pencuci piring,
- 9) Sabun cuci tangan,
- 10) Kantong plastic
- 11) Styrofoam,
- 12) Pulpen
- 13) Kertas pesanan

6. Jumlah Karyawan

Karyawan yang dipekerjakan Ibu Milah hanya 1 (satu) orang saja, tetapi karena usaha ini merupakan usaha kecil jadi anaknya membantu melayani pembeli, terlebih lagi jika ada pesanan yang diterima Ibu Milah. Ibu Milah, karyawan, dan anaknya pasti akan ikut serta untuk membantu menyelesaikan pesanannya.

7. Pesanan

Selain melayani anak sekolah, guru dan masyarakat sekitar, Warung Ibu Milah juga melayani jasa pesanan. Biasanya Ibu Milah mendapat pesanan dari acara tertentu, misalnya acara sekolah atau acara dari masyarakat sekitar. Ibu Milah dapat melayani pesanan hingga 100 – 200 box tergantung pesanannya.

8. Harga

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya. Dalam menetapkan harga apabila terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh oleh pemilik usaha warung makan. Berikut adalah daftar harga makanan di Warung Ibu Milah:

Daftar harga	Makanan	Ayam bakar + nasi	Rp 15.000
		Ayam kremes + nasi	Rp 15.000
		ayam penyet + nasi	Rp 15.000
		Lele bakar + nasi	Rp 10.000

Daftar harga		Lele penyet + nasi	Rp 10.000
		Tahu tempe kremes	Rp 3.000
		Tahu tempe nasi	Rp 7.000
		Soto ayam + nasi	Rp 12.000
	Minuman	Es jeruk	Rp 5.000
		Es teh manis	Rp 3.000
		Es nutrisari	Rp 4.000
		Es milo	Rp 4.000
		Es extrajoss	Rp 3.000
		Es kukubima	Rp 3.000
		Es teh tawar	Rp 1.000
		Jeruk panas	Rp 5.000
		Teh manis anget	Rp 5.000

9. Daerah Pemasaran/Lokasi

Warung Makan Ibu Milah beralamat di Jalan Amsar depan sekolah SMK Sirajul Falah Parung, dibawah ini adalah gambar Warung Makan Ibu Milah.

10. Modal Awal

Modal awal yang disiapkan oleh Ibu Milah untuk membuka warung makan sebesar Rp. 20.000.000. Uang sebesar Rp. 20.000.000 dibedakan menjadi dua bagian oleh Ibu Milah. Rp. 10.000.000 digunakan untuk sewa warung dan Rp 10.000.000 disimpan sebagai kas untuk menyiapkan peralatan dan kebutuhan warung. Berikut adalah daftar peralatan yang diperlukan di Warung Makan Ibu Milah :

Peralatan	Harga
Etalase	Rp 750.000
Meja	Rp 250.000
Kursi	Rp 200.000
Wastafel	Rp 200.000
Benner warung	Rp 350.000
Menu makanan	Rp 38.000
Gerobak	Rp 300.000
Peralatan makan	Rp 300.000
Peralatan masak	Rp 350.000

Renovasi tempat	Rp	3.500.000
Total	Rp	6.238.000

11. Modal Persediaan Bahan Baku

Bahan baku yang diperlukan Ibu Milah yaitu persediaan bahan baku setiap hari untuk memenuhi kebutuhan dagang. Persediaan yang dikeluarkan Ibu Milah terdiri dari 2 kategori, yaitu persediaan yang harus dibeli setiap harinya dan persediaan yang dibeli setiap seminggu sekali. Berikut adalah daftar persediaan yang harus dipenuhi Ibu Milah.

Daftar Persedian	
Bahan Baku	Harga
Ayam 30 ekor	Rp. 400.000
Ikan lele 2 kg	Rp. 30.000
Sayuran	Rp. 80.000
Tahu dan Tempe	Rp. 25.000
Beras	Rp. 90.000
Gas 3 kg	Rp. 20.000
Minyak goreng 3 liter	Rp. 45.000
Bumbu dapur	Rp. 55.000
Gula pasir	Rp. 35.000
Teh kantong 3 pak	Rp. 30.000
Jeruk	Rp. 30.000
Nutrisari 3 pak	Rp.30.000
Milo 3 pak	Rp. 30.000
Extrajoss 2 pak	Rp. 21.000
Kukubima 2 pak	Rp. 21.000
Air galon	Rp. 15.000
Total	Rp. 957.000

$$\begin{aligned}\text{Modal bahan baku perbulan} &= \text{Rp } 957.000 \times 26 \\ &= \text{Rp } 24.882.000\end{aligned}$$

Jadi dapat disimpulkan total modal bahan baku yang harus dikeluarkan Ibu Milah perharinya yaitu Rp 957.000 dan perbulannya Rp 24.882.00

12. Modal Perlengkapan Warung

Perlengkapan warung adalah perlengkapan penunjang yang dibutuhkan warung seperti styrofoam, kantong plastik dan lain-lain. Berikut adalah daftar perlengkapan Warung Ibu Milah :

Nama		Harga
Tisu 10 biji	Rp	30.000
Sedotan 1 pak	Rp	5.000
Sabun pencuci piring	Rp	20.000
Sabun cuci tangan	Rp	20.000
Kantong plastik	Rp	15.000
Styrofoam	Rp	30.000
Kertas pesanan	Rp	5.000
Pulpen	Rp	5.000
Total	Rp	130.000

Perlengkapan Warung Ibu Milah dipenuhi setiap seminggu sekali, jadi untuk perhitungan perhari dan perbulannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Total perlengkapan perhari} &= \text{Rp } 130.000 : 6 \\ &= \text{Rp } 21.700\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Total perlengkapan perbulan} &= \text{Rp } 130.000 \times 26 \\ &= \text{Rp } 3.380.000\end{aligned}$$

Jadi total uang yang harus dikeluarkan Ibu Milah untuk memenuhi perlengkapan warung perhari sebesar Rp 21.700 dan setiap bulannya yaitu Rp 3.380.000

13. Biaya atau Beban

Biaya- biaya yang harus dilunasi oleh Ibu Milah terdiri dari gaji pegawai, biaya listrik dan air, biaya sampah dan biaya sewa warung. Berikut adalah rincian dari biaya Warung Makan Ibu Milah :

Perbulan	Nama Biaya	Total
	Gaji karyawan	Rp.1.200.000
	Biaya listrik dan air	Rp. 200.000
	Biaya sampah	Rp. 75.000
	Total	Rp. 1.475.000

Pertahun	Nama Biaya	Total
	Sewa warung	Rp. 10.000.000
	Total	Rp. 10.000.000

$$\begin{aligned}
 \text{Total beban perbulan} &= \text{biaya perbulan} + (\text{biaya pertahun} : 12) \\
 &= \text{Rp } 1.475.000 + (\text{Rp } 10.000.000 : 12) \\
 &= \text{Rp } 1.475.000 + \text{Rp } 834.000 \\
 &= \text{Rp } 2.309.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Total beban perhari} &= \text{Rp } 2.309.000 : 26 \\
 &= \text{Rp } 88.800
 \end{aligned}$$

Jadi dapat disimpulkan total beban perbulan yang harus dilunasi Ibu Milah sebesar Rp 2.309.000

14. Market Potensial dan Bentuk Promosi

Market Potensial

Adapun market potensial Warung Makan Ibu Milah adalah anak-anak sekolah SMK Sirajul Falah Parung, karena letaknya yang sangat berdekatan dengan sekolah tersebut.

Bentuk Promosi

Adapun bentuk promosi yang dilakukan warung makan ibu milah, yaitu dengan cara mempromosikan melalui anak-anak sekolah, guru-guru yang makan di warung makan ibu milah, agar mereka bisa memberitahukan kepada orang lain untuk menikmati makan di warung makan tersebut. Dan mempromosikan lewat media social (misalnya Internet, brosur sebagai media periklanan).

15. Perhitungan Omset

Penjualan 1 hari

$$\text{Makanan dan minuman } 100 \text{ porsi} \times \text{Rp. } 20.000 = \text{Rp. } 2.000.000$$

Penjualan 1 bulan (26 hari)

Makanan dan Minuman 100 porsi x Rp. 20.000 x 26 hari = Rp.52.000.000

Keuntungan

Keuntungan 1 hari

Rp. 2.000.000 – Rp. 1.222.000 = Rp. 778.000

Keuntungan 1 bulan (26 hari)

Rp. 52.000.000 – Rp. 31.772.000 = Rp. 20.228.000

BAB III PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil wawancara dan hasil analisis di atas maka dapat disimpulkan bahwa usaha warung makan Ibu Milah dalam menjalankan bisnis warung makannya pertama berdiri dengan modal awal Rp. 20.000.000. Uang sebesar Rp. 20.000.000 dibedakan menjadi dua bagian oleh Ibu Milah yaitu Rp. 10.000.000 digunakan untuk sewa warung dan Rp. 10.000.000 disimpan sebagai kas untuk menyiapkan peralatan dan kebutuhan warung. Total modal bahan baku perbulannya Rp. 24.882.000. Total perlengkapan perbulan Rp 3.380.000,00. Total beban perbulan Rp 2.309.000. Omset penjualan 1 bulan (26 hari) Rp.52.000.000. Keuntungan 1 bulan (26 hari) Rp. 20.228.000.

- a. Merujuk pada faktor-faktor segmentasi, menurut Anda karakteristik konsumen usaha tersebut termasuk faktor segmentasi yang mana? Jelaskan Alasan Anda!

Dari hasil wawancara, menurut saya karakteristik konsumen usaha warung makan ibu milah tersebut termasuk faktor segmentasi demografis pribadi.

Faktor demografis di titik beratkan kepada masalah umur, kepadatan penduduk, jenis kelamin, agama, kesukuan, pendidikan, pekerjaan, kebangsaan, status social, dan jumlah keluarga. Adapun yang menjadi alasan demografis menjadi dasar segmentasi, yaitu:

- Masalah kependudukan mudah di ukur

- Kebutuhan para konsumen atau para pembeli sangat berhubungan dengan variabel-variabel kependudukan.
- b. Sebutkan strategi apa saja yang perlu dilakukan agar usaha tersebut berada pada posisi yang terbaik di pasar?
Strategi yang diperlukan agar usaha warung makan ibu milah berada pada posisi yang terbaik di pasar, yaitu dengan cara melakukan strategi sebagai berikut:
 - a. Kualitas pelayanan kepada pelanggan
 - b. Homogenitas produk (strategi *undifferentiated marketing* lebih cocok untuk produk yang homogeny).
 - c. Mempunyai berbagai macam varian produk yang dijual.
 - d. Homogenitas pasar
 - e. Strategi pemasaran saingan
 - f. Strategi penetrasi pasar
 - g. Strategi pengembangan produk
 - h. Strategi pengembangan pasar

Referensi

- Fadillah, A., Sujana, S. and Sukartaatmadja, I., 2019. Kajian Minat Studi Lanjut Siswa-Siswi SMA dan SMK Kota Bogor Ke Perguruan Tinggi. *JAS-PT (Jurnal Analisis Sistem Pendidikan Tinggi Indonesia)*, 3(1), pp.53-62.
- Mulyana, M., 2019. MENGANALISIS PERILAKU KONSUMEN.
- Mulyana, M., 2019. STRATEGI PROMOSI DAN KOMUNIKASI.
- Mulyana, M., Hidayat, L. and Puspitasari, R., 2019. Mengukur Pengetahuan Investasi Para Mahasiswa Untuk Pengembangan Galeri Investasi Perguruan Tinggi. *JAS-PT (Jurnal Analisis Sistem Pendidikan Tinggi Indonesia)*, 3(1), pp.31-52.
- Sulistiono, S., Nurendah, Y. and Mulyana, M., 2019. Mengukur Minat Studi Siswa SMA dan SMK di Kota Bogor Pada Program Studi Kewirausahaan. *JAS-PT (Jurnal Analisis Sistem Pendidikan Tinggi Indonesia)*, 3(1), pp.1-12.
- Sukartaatmadja, I., Thoyibah, H., Mulyana, M. and Yusdira, A., 2019. PELATIHAN DIGITAL LIBRARY BAGI PENGELOLA PERPUSTAKAAN PERGURUAN TINGGI SE-BOGOR.

- Setiawan, B., Puspitasari, R. and Manurung, T.M.S., 2016. The existence of Islamic banking in Indonesia from non-muslims perceptions. *ASEAN Marketing Journal*, pp.81-96.
- Hidayat, L., Amwillia, A.Y. and Aprilia, A., 2015. Analisis Perputaran Modal Kerja, Perputaran Aktiva Terhadap Tingkat Pengembalian Modal. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 3(1).
- Purba, J.H.V. and Munawar, A., 2008. Kajian Dampak Pelatihan terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR)*, 8(2), pp.95-102.
- Purba, J.H.V. and Hartoyo, S., 2018. Dampak Kenaikan Harga Minyak Bumi terhadap Permintaan CPO untuk Biodiesel dan Beberapa Aspek Pada Industri Kelapa Sawit Indonesia. *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*, 2(1), pp.37-49.