

UPAYA PENINGKATAN MANAJEMEN RESTORAN MELALUI PENGELOLAAN PELAYANAN, INVENTARIS, DAN KEUANGAN YANG EFEKTIF

Gde Bayu Surya Parwita^{1,*}, Komang Tri Wahyuni², Putu Wida Anggeswari³

^{1,2,3}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: gdebayusurya@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Restoran Korea *Soogi Roll*, Pererenan, Badung, Bali, dengan tujuan meningkatkan efektivitas manajemen melalui optimalisasi pelayanan, pengelolaan inventaris, dan pencatatan keuangan. Berdasarkan hasil observasi awal, ditemukan permasalahan berupa penerapan prinsip pelayanan yang belum konsisten, pengelolaan stok bahan baku yang masih manual, serta pembukuan keuangan yang belum terstandar. Metode pelaksanaan meliputi observasi, perencanaan, pelatihan, sosialisasi, pendampingan, dan evaluasi. Program kerja yang dilakukan meliputi pelatihan peningkatan kualitas pelayanan dengan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam), sosialisasi pengelolaan inventaris secara berkala, serta penerapan pembukuan rapi dan terstruktur. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan karyawan dalam memberikan pelayanan yang konsisten, mengelola persediaan secara efisien, serta menyusun laporan keuangan yang lebih teratur. Keberhasilan program didukung oleh dukungan penuh mitra, fasilitas memadai, dan partisipasi aktif karyawan, meskipun terdapat kendala berupa keterbatasan waktu dan variasi pemahaman peserta. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model penerapan manajemen efektif bagi usaha kuliner skala kecil dan menengah untuk meningkatkan daya saing di tengah persaingan industri yang ketat.

Kata Kunci: Manajemen Restoran, Pelayanan, Inventaris, Pembukuan

ANALISIS SITUASI

Saat ini, tren kuliner di Indonesia, khususnya di Bali, mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pertumbuhan ini tidak terlepas dari meningkatnya jumlah wisatawan, baik domestik maupun mancanegara, serta perubahan gaya hidup masyarakat lokal yang semakin terbuka untuk mencoba hidangan internasional. Fenomena ini mendorong hadirnya berbagai inovasi dalam bisnis kuliner, termasuk munculnya restoran tematik dengan konsep unik dan cita rasa autentik yang mampu menarik minat pasar yang beragam (Handayani & Raharjo, 2022). Di kawasan wisata, keberadaan restoran dengan konsep khas menjadi salah satu peluang bisnis yang menjanjikan karena mampu menjangkau konsumen dari berbagai latar belakang.

Salah satu kategori yang menunjukkan pertumbuhan signifikan adalah restoran Korea. Kehadirannya mendapat dukungan kuat dari gelombang budaya populer Korea atau Korean *Wave (Hallyu)* yang semakin memengaruhi gaya hidup masyarakat global, termasuk di Indonesia. Popularitas drama Korea, musik *K-pop*, hingga konten digital dari negeri ginseng tersebut turut berkontribusi pada meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner Korea. Hal ini menciptakan daya tarik tersendiri di pasar, terutama

bagi kalangan remaja hingga dewasa yang mengidolakan gaya hidup ala Korea (Lee, 2021). Minat ini juga diperkuat oleh penelitian yang menunjukkan peningkatan konsumsi makanan Korea di kalangan masyarakat perkotaan Indonesia (Ramadhan & Firmansyah, 2022).

Contoh nyata dari fenomena tersebut dapat dilihat pada *Soogi Roll*, sebuah restoran Korea yang berlokasi di Jl. Pantai Pererenan No. 115, Mengwi, Badung, Bali. Restoran ini telah menjadi salah satu destinasi kuliner favorit, khususnya di kawasan Pererenan yang dikenal sebagai daerah dengan pertumbuhan pesat industri kuliner akibat tingginya mobilitas wisatawan asing dan komunitas ekspatriat. *Soogi Roll* menghadirkan beragam menu khas Korea seperti *kimbap*, *bibimbap*, *bulgogi roll*, *kimchi roll*, *Korean chicken bowl*, hingga *buchimgae*. Menu tersebut tidak hanya autentik, tetapi juga ditawarkan dengan harga yang cukup terjangkau, yakni sekitar Rp 40.000–100.000, sehingga dapat menjangkau konsumen dari berbagai lapisan. Berdasarkan ulasan pelanggan, restoran ini dikenal memiliki suasana “*cozy and friendly*” serta rasa masakan yang dinilai autentik, bahkan ada yang menekankan bahwa “*the fire roll tasted really authentic.*”

Keunggulan berupa cita rasa autentik, suasana nyaman, serta harga bersahabat menjadikan *Soogi Roll* memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan memperkuat posisinya di tengah persaingan kuliner Bali yang semakin kompetitif. Apalagi, meningkatnya kembali aktivitas pariwisata pasca-pandemi membawa dampak positif yang signifikan terhadap sektor *Food and Beverage* (F&B). Dengan adanya peluang tersebut, penerapan strategi manajemen yang efektif menjadi kunci utama dalam mempertahankan keberlanjutan usaha. Strategi tersebut mencakup konsistensi pelayanan, pengelolaan sumber daya yang terstruktur, serta pencatatan keuangan yang akurat sebagai fondasi keberhasilan (Kotler & Keller, 2021). Penelitian lain menegaskan bahwa keberhasilan pengelolaan bisnis restoran juga ditentukan oleh kemampuan manajerial dalam mengoptimalkan sumber daya (Loi & Putri, 2025). Selain itu, sistem akuntansi yang terstandar terbukti menjadi dasar penting bagi pengambilan keputusan keuangan yang tepat (Hansen & Mowen, 2021).

Namun, berdasarkan hasil observasi lapangan, masih terdapat sejumlah permasalahan yang memerlukan perhatian. Dari sisi pelayanan, penerapan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam) belum berjalan konsisten, sehingga pengalaman pelanggan tidak selalu seragam. Belum adanya SOP pelayanan yang terstandar menjadi salah satu penyebab utama perbedaan kualitas interaksi antara karyawan dan pelanggan. Padahal, penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berperan penting dalam meningkatkan loyalitas konsumen di industri restoran (Dewi & Aryani, 2021). Temuan serupa juga dikemukakan bahwa konsistensi pelayanan memengaruhi citra dan daya saing restoran (Suharto & Wibowo, 2022). Dari sisi inventaris, pengelolaan stok bahan baku masih dilakukan secara manual tanpa jadwal yang rutin. Hal ini menimbulkan risiko *overstock* atau *stock out* yang berpotensi mengganggu kelancaran operasional. Kondisi ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang menegaskan pentingnya penerapan sistem manajemen stok berbasis digital untuk meningkatkan efisiensi

(Candy & Joycelin, 2024). Kajian lain juga menekankan bahwa sistem inventaris digital mampu mengurangi pemborosan bahan dan meningkatkan produktivitas restoran (Sari & Putra, 2023). Dari sisi keuangan, pembukuan masih sederhana dan belum mengikuti format terstandar. Akibatnya, analisis keuangan serta perencanaan bisnis sulit dilakukan secara akurat, padahal sistem pembukuan yang baik merupakan dasar keberlanjutan usaha kuliner (Nugroho & Prasetyo, 2021).

Selain kendala internal, terdapat pula tantangan eksternal yang perlu diantisipasi. Keterbatasan kapasitas tempat duduk pada jam sibuk seringkali mengurangi potensi penjualan, sementara keterlambatan layanan pengantaran *online delivery* pada saat permintaan tinggi dapat menurunkan kepuasan pelanggan. Keterlambatan pasokan bahan segar juga menjadi kendala yang dapat memengaruhi kualitas hidangan (Heizer & Render, 2022). Di sisi lain, perkembangan teknologi digital mendorong restoran untuk beradaptasi melalui pencatatan terintegrasi serta strategi pemasaran berbasis digital agar mampu bersaing di pasar yang dinamis (Suryani & Putri, 2023). Penelitian lain juga menunjukkan bahwa penggunaan *platform digital marketing* efektif dalam menarik konsumen wisatawan asing di Bali (Nugraha & Santoso, 2022).

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan strategi peningkatan manajemen restoran yang lebih komprehensif. Strategi tersebut dapat mencakup pelatihan karyawan untuk memperkuat penerapan prinsip 3S, penerapan sistem pencatatan inventaris berbasis digital secara rutin, serta pembukuan keuangan yang rapi dan sesuai standar. Implementasi strategi ini diharapkan tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, melainkan juga memperkuat daya saing restoran dalam menghadapi dinamika industri kuliner Bali (Wibisono, 2021). Dengan latar belakang tersebut, kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dilaksanakan di *Soogi Roll* Pererenan dengan mengusung judul laporan “Upaya Peningkatan Manajemen Restoran Melalui Pengelolaan Pelayanan, Inventaris, dan Keuangan yang Efektif.” Melalui program ini, diharapkan permasalahan yang ada dapat diatasi secara sistematis, sehingga memberikan kontribusi nyata bagi peningkatan kinerja operasional sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan analisis situasi tersebut, adapun beberapa permasalahan yang tengah dihadapi oleh Restoran Korea *Soogi Roll* sebagai berikut:

- 1) Bagaimana strategi peningkatan kualitas pelayanan di Restoran Korea *Soogi Roll*?
- 2) Bagaimana pengelolaan inventaris di Restoran Korea *Soogi Roll*?
- 3) Bagaimana pembukuan dan pencatatan keuangan di Restoran Korea *Soogi Roll*?

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan hasil observasi dan permasalahan yang telah diidentifikasi, pelaksana pengabdian masyarakat merancang beberapa solusi strategis sebagai upaya peningkatan manajemen Restoran Korea *Soogi Roll*. Solusi tersebut meliputi:

- 1) Memberikan pelatihan peningkatan kualitas pelayanan melalui prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam).
- 2) Memberikan sosialisasi pengelolaan inventaris secara berkala.
- 3) Memberikan contoh serta format penerapan pembukuan dan pencatatan keuangan yang rapi dan terstruktur.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam upaya peningkatan manajemen restoran melalui pengelolaan pelayanan, inventaris, dan keuangan yang efektif pada Restoran Korea *Soogi Roll* terdiri dari empat tahap utama. Tahap pertama adalah perencanaan, yang meliputi kegiatan observasi dan wawancara langsung dengan pemilik serta pegawai restoran untuk mengidentifikasi permasalahan secara menyeluruh. Data yang diperoleh menjadi dasar dalam merumuskan solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut. Tahap kedua adalah persiapan, yang mencakup pengenalan program kerja kepada pihak restoran serta penyusunan materi pelatihan mengenai pelayanan dengan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam), pengelolaan inventaris, dan pencatatan keuangan sederhana namun terstruktur. Tahap ketiga adalah pelaksanaan, yang diawali dengan pelatihan peningkatan kualitas pelayanan berbasis prinsip 3S, dilanjutkan dengan sosialisasi pengelolaan inventaris secara berkala, dan diakhiri dengan penerapan pembukuan serta pencatatan keuangan yang rapi dan terstandar. Tahap terakhir adalah evaluasi, yang dilakukan di akhir kegiatan untuk meninjau kembali permasalahan, hambatan, dan pencapaian selama program berlangsung bersama pihak mitra.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Upaya peningkatan manajemen restoran melalui pengelolaan pelayanan, inventaris, dan keuangan yang efektif pada Restoran Korea *Soogi Roll* kepada karyawan telah berhasil dikerjakan dan dilaksanakan melalui kegiatan pemahaman, pelatihan dan pendampingan, serta melakukan peningkatan penjualan. Adapun hasil yang dicapai:

- 1) Program kerja pertama yaitu memberikan pelatihan peningkatan kualitas pelayanan melalui penerapan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam).



Gambar 1. Pelatihan peningkatan kualitas pelayanan

Pada program kerja pertama, yaitu memberikan pelatihan peningkatan kualitas pelayanan melalui penerapan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam), kegiatan difokuskan pada pembentukan sikap ramah, responsif, dan profesional dalam melayani pelanggan. Pelatihan ini mencakup pemahaman konsep 3S, simulasi interaksi dengan pelanggan, serta praktik langsung dalam situasi pelayanan sehari-hari di restoran. Hasilnya, karyawan menjadi lebih percaya diri dalam berkomunikasi, mampu memberikan kesan positif sejak pelanggan memasuki restoran, serta dapat menciptakan suasana yang nyaman dan bersahabat. Penerapan prinsip ini juga membantu meningkatkan kepuasan pelanggan, yang terlihat dari respon positif dan umpan balik yang diberikan selama masa pendampingan.

2) Program kerja kedua yaitu memberikan sosialisasi pengelolaan inventaris secara berkala.



Gambar 2. Sosialisasi pengelolaan inventaris

Pada program kerja kedua, yaitu memberikan sosialisasi pengelolaan inventaris secara berkala, kegiatan difokuskan pada pemberian pemahaman mengenai pentingnya pencatatan stok yang teratur untuk menjaga ketersediaan bahan baku dan mencegah terjadinya overstock maupun stock out. Materi sosialisasi mencakup teknik pencatatan manual yang sistematis, penggunaan daftar inventaris, penetapan jadwal pengecekan rutin, serta strategi rotasi stok (first in, first out). Karyawan juga dilatih untuk mengidentifikasi bahan yang mendekati masa kedaluwarsa dan mengatur

prioritas penggunaannya. Setelah sosialisasi, karyawan mulai menerapkan pengecekan stok secara terjadwal, sehingga alur persediaan menjadi lebih terkontrol dan risiko kerugian akibat bahan terbuang dapat diminimalkan.

- 3) Program kerja ketiga yaitu memberikan contoh serta format penerapan pembukuan dan pencatatan keuangan yang rapi dan terstruktur.



Gambar 3. Penerapan pembukuan dan pencatatan keuangan rapi

Pada program kerja ketiga, yaitu penerapan pembukuan dan pencatatan keuangan yang rapi dan terstruktur, kegiatan diarahkan pada pembuatan format pencatatan pendapatan dan pengeluaran yang sederhana namun jelas, sehingga mudah dipahami oleh seluruh karyawan. Format ini mencakup pencatatan harian penjualan, pembelian bahan baku, biaya operasional, dan rekap bulanan untuk memantau arus kas. Karyawan diberikan contoh nyata dan latihan mengisi format tersebut secara langsung, baik menggunakan metode manual maupun aplikasi sederhana berbasis spreadsheet. Hasilnya, proses pencatatan menjadi lebih teratur, laporan keuangan dapat disusun dengan cepat, dan manajemen restoran memiliki data yang akurat untuk membuat keputusan strategis terkait pengembangan usaha.

Ketercapaian kegiatan pengabdian masyarakat ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik pendukung maupun penghambat. Faktor pendukung keberhasilan meliputi dukungan penuh dari pihak mitra yang menunjukkan kesiapan mengikuti pelatihan, sosialisasi, dan pendampingan selama kegiatan; ketersediaan fasilitas serta sarana yang memadai seperti peralatan inventaris dan perangkat pencatatan keuangan; serta antusiasme peserta yang tinggi dalam menerima materi dan menerapkan prinsip-prinsip yang diajarkan, sehingga proses transfer pengetahuan dapat berjalan dengan lancar. Di sisi lain, terdapat pula faktor penghambat yang dihadapi, antara lain keterbatasan waktu pelaksanaan yang menyebabkan pendampingan intensif hanya dapat dilakukan dalam periode tertentu; variasi tingkat pemahaman peserta yang mengharuskan beberapa materi diulang atau disampaikan dengan penjelasan yang lebih sederhana; serta minimnya pengalaman sebelumnya dalam penerapan sistem administrasi dan pembukuan terstruktur, yang membuat proses adaptasi membutuhkan waktu lebih lama.

SIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat di Restoran Korea *Soogi Roll* berhasil meningkatkan manajemen operasional melalui perbaikan pada aspek pelayanan, inventaris, dan pencatatan keuangan. Penerapan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam) membuat kualitas pelayanan menjadi lebih konsisten, sosialisasi pengelolaan inventaris membantu mencegah kelebihan atau kekurangan stok, dan penerapan pembukuan terstruktur memudahkan analisis keuangan serta perencanaan usaha. Keberhasilan program ini didukung oleh antusiasme karyawan, kesiapan fasilitas, dan dukungan penuh dari pihak mitra, meskipun terdapat hambatan seperti keterbatasan waktu pendampingan dan variasi tingkat pemahaman peserta.

Untuk menjaga dan meningkatkan hasil yang telah dicapai, pihak manajemen Restoran Korea *Soogi Roll* disarankan membuat SOP pelayanan yang baku, menjadwalkan evaluasi rutin pengelolaan inventaris, serta menerapkan sistem pembukuan digital agar pencatatan lebih cepat, akurat, dan mudah diakses. Penguatan manajemen ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, kepuasan pelanggan, dan daya saing restoran di tengah persaingan industri kuliner yang semakin ketat.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, K.L. & Aryani, N.W. (2021). Pengaruh Pelayanan Pelanggan terhadap Loyalitas Konsumen Restoran di Bali. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 65-74.
- Candy, & Joycelin. (2024). Integrasi Sistem Manajemen Stok Berbasis Digital pada Restoran Acia Ikan Bakar dalam Mendukung Optimalisasi dan Efisiensi Operasional. *Pemberdayaan Masyarakat: Jurnal Aksi Sosial*, 1(4), 41-54.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2021). *Cost Management: Accounting and Control (7th ed.)*. Cengage Learning.
- Handayani, T., & Raharjo, S. (2022). Optimalisasi Pengelolaan Stok Bahan Baku pada Restoran di Bali. *Jurnal Logistik dan Supply Chain*, 5(1), 35-42.
- Heizer, J., & Render, B. (2022). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management (14th ed.)*. Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing Management (16th ed.)*. Pearson.
- Loi, Y., & Putri, J.A. (2025). Analisis Strategi Keuangan Dan Pengelolaan Risiko Dalam Operasional Restoran Steak. *Open Journal System*, 19(6), 4829-4834.
- Nugraha, R. A., & Santoso, B. (2022). Strategi Pemasaran Digital untuk Restoran Kecil Menengah di Bali. *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 11(4), 77-88.
- Nugroho, H., & Prasetyo, D. (2021). Penerapan Sistem Pembukuan Keuangan pada UMKM Restoran di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 9(3), 123-130.
- Ramadhan, A., & Firmansyah, M. (2022). Studi Pengaruh Budaya Korea terhadap Perilaku Konsumen di Indonesia. *Jurnal Sosial dan Budaya Asia*, 14(1), 15-27.
- Sari, N. M., & Putra, I. N. (2023). Pengelolaan Inventaris dalam Usaha Restoran Skala Kecil di Daerah Wisata Bali. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 12(2), 98-106.
- Suharto, E., & Wibowo, A. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran di Bali. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 8(1), 45-54.
- Suryani, L., & Putri, M. (2023). Pengaruh Teknologi Informasi dalam Pengelolaan Restoran di Era Digital. *Jurnal Teknologi Informasi dan Bisnis*, 7(2), 89-95.

Wibisono, A. (2021). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan di Industri Restoran. *Jurnal Manajemen Pelayanan*, 6(3), 50-60.