

OPTIMALISASI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN KINERJA OPERASIONAL SERTA DAYA SAING PADA WARUNG GREEN

Tiksnayana Vipraprastha^{1,*}, I Gusti Ayu Agung Mirah Laksmi²

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

*Email: tiksnayana@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan ini dilaksanakan pada Warung Green di Ubud yang memiliki potensi besar seiring meningkatnya tren gaya hidup sehat dan permintaan makanan vegan. Namun, usaha ini menghadapi kendala pada sistem pencatatan keuangan yang belum terstruktur serta pemanfaatan digital marketing yang belum optimal. Program pengabdian dirancang untuk mengatasi permasalahan tersebut melalui pengembangan sistem pencatatan keuangan sederhana dan strategi pemasaran digital. Metode pelaksanaan meliputi tahap observasi, perencanaan, implementasi, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa seluruh program kerja berhasil dilaksanakan dengan tingkat ketercapaian 100%. Penerapan sistem keuangan meningkatkan transparansi dan kontrol arus kas, sementara digital marketing mampu memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan daya tarik usaha. Program ini juga berdampak pada peningkatan kinerja operasional dan daya saing usaha. Meskipun demikian, diperlukan konsistensi, evaluasi, dan inovasi berkelanjutan agar hasil yang dicapai dapat dipertahankan dan dikembangkan di masa depan.

Kata Kunci: kinerja operasional, digital marketing, usaha kuliner

ANALISIS SITUASI

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu pilar utama dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi yang berperan penting dalam menjembatani dunia akademik dengan kebutuhan masyarakat (Qorib, 2024). Kegiatan ini dirancang untuk memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penerapan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang dikembangkan di perguruan tinggi. (Amalia, 2024). Program pengabdian kepada masyarakat sering kali mencakup pelatihan, pendampingan, dan pengembangan program-program yang bersifat berkelanjutan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas hidup masyarakat (Kamuli et al., 2023).

Pengabdian kepada masyarakat merupakan bagian dari misi perguruan tinggi dalam membentuk karakter dan kepribadian mahasiswa. Melalui program-program pengabdian, mahasiswa diajak untuk berinteraksi langsung dengan masyarakat, memahami berbagai masalah yang dihadapi, dan mencari solusi yang tepat (Syahza, 2019). Kegiatan ini juga mendorong mahasiswa untuk menjadi lebih peka terhadap lingkungan sekitarnya, serta memperkuat rasa tanggung jawab sosial dan kemanusiaan (Chudzaifah et al., 2021).

Perkembangan gaya hidup sehat meningkatkan permintaan makanan vegan dan gluten-free, terutama di kawasan Ubud sebagai destinasi wisata wellness. Data Grand

View Research (2025) menunjukkan pasar makanan vegan terus tumbuh pesat, menciptakan peluang besar bagi usaha kuliner sehat seperti Warung Green yang menawarkan konsep makanan berbasis nabati sesuai kebutuhan konsumen modern. Warung Green berperan dalam perekonomian lokal dengan menyediakan menu sehat dan unik seperti produk homemade, serta menyasar wisatawan dan komunitas vegan. Usaha ini mendukung pariwisata dan membuka lapangan kerja, namun tetap memerlukan pengelolaan yang baik agar mampu bersaing dan berkembang secara berkelanjutan.

Warung Green sebagai restoran vegan memiliki posisi unik seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat. Usaha ini telah memiliki identitas yang jelas dari segi konsep, menu, dan target pasar, didukung lokasi strategis yang menarik wisatawan. Secara sosial, Warung Green berperan dalam mengenalkan gaya hidup vegan, meskipun pemahaman masyarakat lokal masih rendah. Persepsi bahwa makanan vegan kurang menarik menjadi tantangan tersendiri. Dari sisi ekonomi, peluang usaha cukup besar, namun biaya bahan baku yang tinggi dan ketergantungan pada wisatawan menyebabkan harga relatif mahal dan pendapatan fluktuatif.

Hasil pengamatan awal menunjukkan bahwa Warung Green masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan dan operasional usaha. Pencatatan keuangan yang belum terstruktur menyulitkan pemantauan arus kas, pengeluaran, dan keuntungan, sementara fluktuasi pelanggan menyebabkan pendapatan tidak stabil. Pengendalian biaya operasional juga belum optimal, serta strategi pengembangan usaha masih terbatas, khususnya dalam pemasaran digital dan inovasi produk. Di tengah persaingan restoran sehat di Ubud, Warung Green perlu meningkatkan kualitas layanan dan diferensiasi produk agar tetap menarik bagi konsumen.

Permasalahan manajerial dan pemasaran juga menjadi hambatan, seperti promosi digital yang belum optimal, pencatatan keuangan yang kurang rapi, serta minimnya inovasi menu. Menurut Heizer et al. (2020), manajemen operasional yang efektif memerlukan perencanaan dan pengendalian yang baik agar efisien dan akurat. Kondisi Warung Green menunjukkan perlunya perbaikan sistem keuangan dan strategi usaha. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan melalui program pengabdian kepada masyarakat untuk membantu penerapan pencatatan keuangan yang sistematis dan strategi bisnis yang tepat, sehingga dapat meningkatkan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi di wilayah Ubud, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Warung Green dalam menjalankan usahanya. Beberapa masalah yang diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Belum adanya sistem pencatatan keuangan yang terstruktur, sehingga pencatatan pemasukan dan pengeluaran masih dilakukan secara sederhana dan belum terdokumentasi dengan baik.

2. Belum tersedianya pencatatan utang dan piutang kepada supplier secara jelas, sehingga berpotensi menimbulkan kesalahan dalam pengelolaan kewajiban usaha.
3. Kurangnya pemahaman karyawan dalam melakukan pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha secara tepat, sehingga penerapan sistem keuangan belum berjalan secara optimal.
4. Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi masih belum maksimal, baik dari segi pengelolaan akun maupun konsistensi dalam pembuatan konten.
5. Belum dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap kegiatan digital marketing, sehingga dampaknya terhadap peningkatan jumlah pelanggan dan penjualan belum dapat diketahui secara jelas.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dalam rangka meningkatkan kinerja dan daya saing usaha pada restoran vegan Warung Green, diperlukan adanya solusi strategis yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra. Permasalahan utama yang ditemukan meliputi belum optimalnya sistem pencatatan keuangan serta kurang maksimalnya pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi. Oleh karena itu, dirancang beberapa program kerja yang berfokus pada perbaikan manajemen keuangan dan pengembangan digital marketing guna mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha.

Tabel 1. Solusi dan Target

No	Target	Solusi
1.	Pengembangan sistem pencatatan keuangan sederhana untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan.	1. Membuat format pencatatan pemasukan dan pengeluaran harian.
		2. Membuat catatan utang dan piutang sederhana untuk supplier yang belum dibayar.
		3. Menghitung pengeluaran dan pemasukan harian untuk mengetahui kondisi keuangan usaha.
		4. Melakukan evaluasi terkait tingkat pemahaman karyawan terhadap penggunaan sistem pencatatan keuangan.
2.	Pengembangan digital marketing sebagai upaya peningkatan promosi restoran melalui media online.	1. Pelatihan kepada karyawan tentang tata cara penggunaan media sosial
		2. Membuat atau merapikan Instagram/ Tiktok bisnis.
		3. Membuat konten-konten menarik serta promosi menu unggulan.
		4. Evaluasi dampak digital marketing terhadap jumlah pelanggan atau penjualan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat pada Warung Green dilakukan secara sistematis melalui empat tahap:

1. Tahap awal berupa observasi dan identifikasi masalah melalui wawancara serta pengamatan langsung untuk mengetahui kondisi pencatatan keuangan dan pemanfaatan media sosial.
2. Melakukan perencanaan program yang berfokus pada pembuatan sistem pencatatan keuangan sederhana serta strategi digital marketing, termasuk penyusunan format, materi pelatihan, dan konsep konten.

3. Tahap pelaksanaan dilakukan dengan pendampingan langsung dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan media sosial seperti Instagram dan TikTok.
4. Tahap akhir adalah evaluasi untuk menilai efektivitas program melalui kemampuan karyawan dan perkembangan aktivitas media sosial guna perbaikan berkelanjutan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di Warung Green dilakukan secara sistematis melalui tahapan observasi, perencanaan, implementasi, monitoring, dan evaluasi. Tahap awal difokuskan pada identifikasi kondisi usaha melalui observasi dan koordinasi dengan mitra. Selanjutnya disusun rencana kerja yang mencakup sistem pencatatan keuangan sederhana dan pengembangan digital marketing. Implementasi dilakukan melalui pelatihan, pendampingan, serta praktik langsung agar mitra mampu menerapkan program secara mandiri. Selama pelaksanaan, dilakukan monitoring berkala untuk memastikan kegiatan berjalan sesuai tujuan. Meskipun terdapat kendala seperti keterbatasan pemahaman karyawan dan kurangnya konsistensi pengelolaan media sosial, hal tersebut diatasi melalui pendampingan intensif dan penyempurnaan program agar lebih sesuai dengan kebutuhan usaha.

Kegiatan berjalan sesuai rencana dengan koordinasi yang baik antara tim dan mitra. Proses pelaksanaan melibatkan berbagai pihak, yaitu pemilik usaha sebagai penanggung jawab, karyawan sebagai pelaksana program, tim pengabdian kepada masyarakat sebagai perancang dan pendamping, serta sebagai pengarah. Pelanggan juga berperan secara tidak langsung melalui respons terhadap promosi digital. Evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas program, terutama dalam peningkatan kemampuan pencatatan keuangan dan aktivitas media sosial. Hasil evaluasi menjadi dasar perbaikan dan pengembangan program ke depan, sehingga manfaat yang dihasilkan dapat berkelanjutan dan mendukung peningkatan kinerja usaha Warung Green.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat pada Warung Green menunjukkan hasil yang optimal, khususnya pada dua program utama yaitu pengembangan sistem pencatatan keuangan dan digital marketing. Seluruh kegiatan berhasil direalisasikan dengan tingkat ketercapaian 100%. Pada aspek keuangan, telah dibuat format pencatatan pemasukan, pengeluaran, serta utang dan piutang yang sederhana dan mudah digunakan. Pendampingan juga dilakukan untuk memastikan karyawan mampu menerapkan sistem tersebut secara mandiri. Sementara pada aspek digital marketing, dilakukan pelatihan penggunaan media sosial, perapihan akun bisnis, pembuatan konten promosi, serta evaluasi perkembangan interaksi dan jangkauan. Hasil ini menunjukkan bahwa program berjalan sesuai rencana dan mampu memberikan manfaat nyata bagi pengelolaan usaha.



Gambar 1. Memberikan arahan cara melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha



Gambar 2. Pelatihan pembuatan konten kreatif untuk media social



Gambar 3. Diskusi akhir dengan pemilik usaha

Dokumentasi kegiatan memperkuat hasil program yang telah dicapai. Kegiatan pertama berupa pemberian arahan pencatatan keuangan membantu mitra memahami pentingnya pencatatan transaksi secara sistematis dan terstruktur. Selanjutnya, pelatihan pembuatan konten kreatif memberikan keterampilan baru dalam menghasilkan materi promosi yang menarik dan sesuai tren media sosial. Kegiatan diskusi akhir bersama pemilik usaha menjadi sarana evaluasi menyeluruh untuk meninjau capaian program serta memberikan rekomendasi pengembangan ke depan.

Dari hasil analisis, program ini memberikan dampak positif terhadap manajemen keuangan dan strategi pengembangan usaha. Pencatatan keuangan yang lebih terstruktur mampu meningkatkan kontrol terhadap arus kas, sehingga efisiensi biaya operasional dapat tercapai. Di sisi lain, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi berhasil meningkatkan daya tarik usaha dan memperluas jangkauan pasar. Dampak lainnya terlihat pada peningkatan kinerja operasional, seperti pengelolaan stok, pembagian tugas karyawan, serta kecepatan pelayanan yang lebih baik, sehingga

berpengaruh pada kepuasan pelanggan. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa tantangan seperti rendahnya pemahaman awal karyawan terhadap pencatatan keuangan, kurangnya konsistensi dalam pemasaran digital, serta persaingan usaha yang semakin ketat. Untuk mengatasi hal tersebut, dilakukan pelatihan dan pendampingan berkelanjutan, serta penerapan strategi digital marketing yang lebih terarah.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pelaksanaan program kerja, dapat disimpulkan bahwa kegiatan “Optimalisasi dan Strategi Pengembangan Usaha” di Warung Green berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif terhadap pengelolaan usaha. Penerapan sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur mampu meningkatkan transparansi serta membantu pemilik dalam mengambil keputusan berbasis data. Selain itu, pengembangan strategi usaha melalui pemasaran digital serta peningkatan kualitas produk dan layanan terbukti mampu memperkuat daya tarik dan posisi usaha di tengah persaingan kuliner sehat. Secara keseluruhan, program ini berhasil meningkatkan kinerja operasional dan daya saing usaha, meskipun tetap diperlukan konsistensi, evaluasi, dan inovasi berkelanjutan agar usaha dapat terus berkembang.

Sebagai rekomendasi, pemilik Warung Green diharapkan dapat mempertahankan dan menyempurnakan sistem pencatatan keuangan dengan melakukan evaluasi rutin untuk mendukung pengelolaan arus kas dan perencanaan usaha. Inovasi menu serta peningkatan kualitas produk dan pelayanan juga perlu terus dilakukan untuk menjaga kepuasan pelanggan. Dari sisi operasional, karyawan perlu meningkatkan disiplin dan efektivitas kerja. Selain itu, optimalisasi pemasaran digital melalui konten yang konsisten dan menarik sangat penting untuk memperluas jangkauan pasar. Ke depan, disarankan adanya pendampingan lanjutan terkait pemanfaatan teknologi dan penguatan branding agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. (2024). Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk Membangun Akademik dan Masyarakat Berpradaban. *Karimah Tauhid*, 3(4), 4654–4663.
- Astuti, D., Wahyuni Adelana, M., Alawiyah, T., Saeful Rizal, D., & Supriana, N. (2026). Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Digital Marketing pada UMKM Unin Kitchen Sebagai Bentuk Pengabdian Kepada Masyarakat: Pengabdian. *Jurnal Pengabdian kepada masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(3), 15849–15855. <https://doi.org/10.31004/JERKIN.V4I3.4109>
- Chudzaifah, I., Hikmah, A. N., & Pramudiani, A. (2021). Tridharma Perguruan Tinggi: Sinergitas Akademisi dan Masyarakat dalam Membangun Peradaban. *AL-KHIDMAH: Jurnal Pengabdian Dan Pendampingan Masyarakat*, 1(1), 79–91. <https://e-jurnal.iainsorong.ac.id/index.php/>

- Grand View Research. (2025). *Vegan Food Market Size And Share / Industry Report, 2033*. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/vegan-food-market>
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations management* (11th ed.). Pearson.
- Kamuli, S., Wantu, S. M., Hamim, U., Djafar, L., Sahi, Y., & Dahiba, H. (2023). Pemberdayaan Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Dana Desa Bagi Masyarakat Pesisir di Desa Momalia Kecamatan Posigadan Provinsi Sulawesi Utara. *Jambura Journal Civic Education*, 3(2), 2798–4818. <https://doi.org/10.37905/JACEDU.V3I2.21827>
- Qorib, F. (2024). Tantangan dan Peluang Kolaborasi antara Perguruan Tinggi dan Masyarakat dalam Program Pengabdian di Indonesia. *Journal of Indonesian Society Empowerment*, 2(2), 46–57. <https://doi.org/10.61105/JISE.V2I2.119>
- Rosdiyati, R., Kurniyawati, I., & Susilawati, E. (2024). Optimalisasi Pengembangan Bisnis Melalui Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Digital Pada UMKM (Studi Kasus Fashion Baju Thrift). *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(3), 8447–8463. <https://doi.org/10.31004/INNOVATIVE.V4I3.11419>
- Syahza, A. (2019). Dampak nyata pengabdian perguruan tinggi dalam membangun negeri. *Unri Conference Series: Community Engagement*, 1, 1–7. <https://doi.org/10.31258/UNRICSC.1.1-7>