

**PENDAMPINGAN DALAM STRATEGI PENGAMBILAN KEPUTUSAN JANGKA PENDEK
UNTUK MENINGKATKAN KEBERHASILAN OPERASIONAL DI AMPERA
(SUATU KASUS PADA AMPERA 4 SAUDARA LAING TAHUN 2025)**

**Rita Dwi Putri¹, Anggi Al Fitasari², Sayyi Daturrahmi³, Mutiara⁴, Yulia Alfiana⁵,
Fredella Azaria Kafrianti⁶, Nadha Aulia Fitri⁷, Etsa Fahimah⁸, Fitri Yeni⁹, Juita
Sukraini¹⁰**

Universitas Mahaputra Muhammad Yamin^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10}

ritadwiputri02@gmail.com

Received: 22-01-2025	Revised: 03-02-2025	Approved: 10-02-2025
----------------------	---------------------	----------------------

ABSTRAK

Tujuan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk menemukan dan menganalisis pengambilan keputusan jangka pendek yang dapat meningkatkan keberhasilan operasional di usaha kuliner Ampera. Dalam industri kuliner, membuat keputusan dengan cepat dan tepat sangat penting untuk mempertahankan kelangsungan dan peningkatan kinerja operasi. Pengabdian Kepada Masyarakat ini melakukan studi kasus pada Ampera 4 saudara dan berkonsentrasi pada hal-hal yang berkaitan dengan operasional harian, seperti manajemen persediaan, penentuan harga, dan peningkatan layanan pelanggan. Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat menunjukkan bahwa analisis tren permintaan, pengaturan rotasi menu, dan peningkatan kualitas layanan dapat berdampak besar pada efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Pengabdian Kepada Masyarakat ini juga menekankan betapa pentingnya fleksibilitas dalam pengambilan keputusan jangka pendek untuk mengatasi perubahan permintaan yang tidak terduga. Tempat makan Ampera dapat meningkatkan kualitasnya dengan menggunakan pendekatan yang tepat.

Kata Kunci : *Pengambilan Keputusan, Keberhasilan Operasional, Pelayanan Pelanggan, Efisiensi Operasional, Promosi*

PENDAHULUAN

Ampera 4 Saudara merupakan salah satu tempat makan yang cukup terkenal di kota solok, khususnya dengan sajian khas masakan tradisional minangkabau yang digemari banyak pelanggan. Seiring dengan meningkatnya persaingan di industri kuliner, keberhasilan operasional suatu tempat makan sangat bergantung pada kemampuan pengelola dalam membuat keputusan yang tepat, terutama keputusan jangka pendek yang berdampak langsung terhadap kepuasan pelanggan dan efisiensi operasional. Oleh karena itu, strategi pengambilan keputusan yang tepat dan efektif menjadi kunci utama dalam meningkatkan keberhasilan operasional di Ampera 4 Saudara. Hasil penelitian ini memberikan rekomendasi praktis bagi usaha untuk mengoptimalkan operasional mereka, mendukung pengambilan keputusan strategis, dan meningkatkan produktivitas secara keseluruhan (Ariyandi, 2025).

Pengambilan keputusan merupakan proses memilih tindakan yang tepat di antara beberapa alternatif untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Muktamar, Sari, and Wiradana 2023). Para pelaku UMKM harus bisa bertanggung jawab dan menerima risiko atas pengambilan keputusan usahanya, karena dalam pola pengambilan keputusan sangat berperan penting atas berjalannya suatu usaha kedepannya. Pengambilan keputusan merupakan hasil pemecahan masalah, jawaban atas suatu pertanyaan sebagai hukum situasi, dan merupakan pemilihan salah satu alternatif dari alternatif-alternatif (Lipursari 2013).

Pengambilan keputusan mempunyai dua fungsi, yaitu : titik tolak dari segala kegiatan manusia yang sadar dan terarah, baik secara individu maupun kelompok (Fitriani, 2023). Penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang didasarkan pada perhitungan untuk memilih tindakan yang paling tepat adalah suatu langkah yang penting (Muktamar et al., n.d.). Dalam konteks usaha kuliner seperti Ampera 4 Saudara, pengambilan keputusan jangka pendek sering kali berkaitan dengan pemilihan strategi yang dapat meningkatkan kualitas pelayanan, efisiensi operasional, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah bagaimana menyelaraskan antara kebutuhan pelanggan yang terus berkembang dan sumber daya yang terbatas untuk memastikan operasional berjalan dengan optimal. Keberhasilan operasional di tempat makan ini sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan, efisiensi dalam pengelolaan sumber daya, serta strategi promosi yang efektif untuk menarik lebih banyak pelanggan. Para pemilik UMKM harus belajar bagaimana mengelola persediaan mereka dengan lebih baik, termasuk dalam hal pengadaan, penyimpanan, dan penggunaan yang efisien (Sudiantini et al., 2023). Dalam hal ini, pengambilan keputusan yang tepat dalam hal penataan pelayanan, manajemen sumber daya, serta promosi yang sesuai akan sangat menentukan tingkat kepuasan pelanggan dan daya saing tempat makan tersebut.

Oleh karena itu, pendampingan ini bertujuan untuk menggali dan merumuskan strategi pengambilan keputusan jangka pendek yang dapat diterapkan di Ampera 4 Saudara, dengan fokus pada aspek pelayanan pelanggan, efisiensi operasional, dan promosi (Berlianty et al., 2024). Dengan demikian, diharapkan strategi yang dihasilkan dapat meningkatkan keberhasilan operasional dan daya saing Ampera 4 Saudara dalam industri kuliner yang semakin kompetitif. Sebagai data awal, penulis menyajikan data secara kumulatif mengenai biaya produksi variabel yang terjadi pada ampera 4 saudara pada tahun 2024 pada bulan November dan Desember diuraikan sebagai berikut.

Tabel 1.
Biaya Produksi Variabel

Bahan Baku langsung:	
1. Beras	Rp. 7.800.000
2. Bahan masakan	<u>Rp. 12.000.000</u>
3. Total bahan baku	Rp. 19.800.000
Tenaga kerja langsung	
Gaji karyawan	Rp. 15.000.000
5 x Rp.3.000.000	
Overhead variabel	
1. Biaya Listrik	Rp. 200.000
2. Sewa tanah	Rp. 170.000
3. Biaya operasional	<u>Rp. 480.000</u>
4. Total biaya overhead variabel	Rp. 850.000

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui total biaya produksi variabel yaitu dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

Bahan baku langsung : Rp 19.800.000
 Tenaga kerja langsung : Rp15.000.000
 Overhead variabel : Rp 850.000
 Total biaya produksi variabel : Rp 35.650.000

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan di ampera 4 saudara., kunjungan lapangan dilakukan dengan cara mewawancari pemilik dari ampera. kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui, melihat keputusan -keputusan yang akan diambil pada jangka yang pendek. Kegiatan pendampingan dan wawancara memiliki beberapa tahapan yang harus dilalui yaitu tahapan persiapan, pelaksanaan dan tahapan evaluasi. Berikut ini adalah beberapa rincian tiap tahapan yang akan dilaksanakan (Soidah, 2023).

1) Tahapan persiapan

Tahap awal yang dilakukan dari kegiatan pendampingan adalah tahapan persiapan untuk mengatur waktu, lokasi dan penentuan tempat, lalu kemudian menghubungi pemilik dari ampera 4 saudara yaitu ibu Eni Kaswen dan mengatur tanggal dan waktu untuk melakukan wawancara dan pendampingan. (Diana rini said, 2021)

2) Tahapan pelaksanaan

Memulai Wawancara, datang tepat waktu dan berpakaian rapi. Sampaikan salam dan memperkenalkan diri dengan sopan. Menjelaskan kembali tujuan wawancara dan perkiraan waktu yang dibutuhkan. Dengarkan dengan seksama dan menyimak jawaban pemilik dan ajukan pertanyaan lanjutan jika perlu. Catat poin-poin penting dan kutipan menarik.



Gambar 1. Melakukan wawancara dengan pemilik Ampera 4 Saudara

3) Proses pendampingan

Tahap ini meliputi kegiatan anggota dari PKM untuk turun kelapangan untuk membantu proses di ampera 4 saudara yaitu dari memasak makanan untuk dijual dan melayani pelanggan yang datang. Tahapan ini meliputi kegiatan anggota dari PKM untuk turun kelapangan untuk membantu proses di ampera 4 saudara yaitu dari memasak makanan untuk dijual dan melayani pelanggan yang datang.



Gambar 2. Membantu proses memasak makanan untuk dijual



Gambar 3. Memberi pelayanan kepada pelanggan

4) Tahap Evaluasi

Evaluasi Langsung Setelah Wawancara. Setelah wawancara selesai, Diperiksa kembali catatan yang sudah dibuat selama wawancara. Apakah ada informasi yang kurang jelas atau perlu dilengkapi Kembali. Menentukan poin-poin penting yang ingin ditekankan dalam laporan atau artikel.



Gambar 4. Evaluasi langsung setelah wawancara dengan anggota tim dan narasumber

Tahap terakhir dari Pengabdian Kepada Masyarakat yaitu penyampaian apresiasi dan ucapan terimakasih kepada pemilik karena telah meluangkan waktunya dan membantu proses Pengabdian Kepada Masyarakat .



Gambar 5. Foto Bersama dengan pemilik Ampera 4 Saudara

HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Ampera 4 Saudara merupakan rumah makan sederhana yang beroperasi dengan mengutamakan efisiensi biaya dan pengelolaan operasional yang fleksibel. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, terdapat beberapa keputusan jangka pendek yang diterapkan untuk menjaga kelancaran operasional dan mempersiapkan rumah makan ini untuk ekspansi di masa depan. Salah satu keputusan penting yang dijelaskan adalah penyesuaian porsi lauk jika harga bahan baku mengalami kenaikan. Keputusan ini merupakan langkah yang diambil untuk menjaga kestabilan harga jual dan menghindari kerugian akibat pembengkakan biaya. Berikut adalah pembahasan mengenai strategi pengambilan keputusan jangka pendek yang diterapkan di Ampera 4 Saudara, termasuk penyesuaian porsi lauk terkait fluktuasi harga bahan baku.

Pengelolaan Stok Bahan Baku yang Lebih Efisien

Pengelolaan bahan baku yang efisien sangat penting untuk memastikan kelancaran operasional, terutama ketika terjadi fluktuasi harga bahan baku. Salah satu keputusan jangka pendek yang diterapkan adalah penyesuaian porsi lauk jika harga bahan baku mengalami kenaikan. Keputusan ini diambil untuk menjaga harga jual tetap stabil tanpa mengorbankan kualitas pelayanan. Strategi Pengambilan Keputusan:

1. Penyesuaian Porsi Lauk untuk Menjaga Harga :

Jika harga bahan baku meningkat, pemilik Ampera 4 Saudara memutuskan untuk mengurangi sedikit porsi lauk yang disajikan kepada pelanggan. Meskipun ini adalah keputusan jangka pendek, langkah ini membantu menjaga harga jual tetap terjangkau tanpa harus menaikkan harga secara drastis. Keputusan ini dilakukan dengan mempertimbangkan dampaknya terhadap kepuasan pelanggan, sehingga pengurangan porsi tidak terlalu signifikan dan tidak mempengaruhi kualitas hidangan secara keseluruhan.

2. Optimalisasi Penggunaan Bahan Baku yang Tersedia:

Pengelola juga dapat memantau stok bahan baku secara real-time dan membuat keputusan cepat dalam pembelian bahan baku jika harga naik. Dengan demikian, keputusan pengadaan bahan baku dapat dilakukan dengan lebih cermat, serta mengurangi risiko pemborosan dan kerugian.

Penyesuaian Menu Berdasarkan Permintaan Pelanggan

Penyesuaian menu menjadi keputusan penting lainnya untuk menjaga kelancaran operasional rumah makan, terutama saat harga bahan baku mengalami fluktuasi. Dalam hal ini, pengelola dapat membuat keputusan untuk menyesuaikan menu yang ditawarkan agar tetap relevan dengan biaya yang efisien. Strategi Pengambilan Keputusan :

1. Evaluasi Menu Secara Berkala:

Pengelola perlu melakukan evaluasi menu secara berkala untuk memastikan bahwa setiap menu yang disajikan sesuai dengan permintaan pelanggan dan harga bahan baku yang terkini. Jika ada bahan baku tertentu yang harganya naik, menu yang menggunakan bahan tersebut bisa disesuaikan atau diganti untuk menjaga efisiensi biaya tanpa mengorbankan rasa atau kualitas hidangan.

2. Menu Spesial Harian atau Musiman:

Salah satu keputusan jangka pendek yang bisa diterapkan adalah menawarkan menu spesial harian atau menu musiman yang lebih hemat bahan

baku. Ini tidak hanya mengurangi ketergantungan pada bahan baku yang harganya meningkat, tetapi juga memberikan variasi menarik bagi pelanggan.

Pengambilan Keputusan dalam Penjadwalan Operasional

Penjadwalan operasional yang efisien sangat penting untuk mendukung pengelolaan biaya dan kualitas pelayanan. Dengan rencana pengembangan tempat dan ekspansi cabang, pengelolaan tenaga kerja yang tepat menjadi sangat penting untuk menjaga kelancaran operasional rumah makan. Strategi Pengambilan Keputusan :

1. Penyesuaian Jam Kerja Berdasarkan Pola Keramaian:

Pengelola dapat membuat keputusan untuk menyesuaikan jam operasional rumah makan berdasarkan pola keramaian yang terjadi. Misalnya, pada jam sibuk, jam buka bisa diperpanjang, sementara pada jam yang lebih sepi, jam operasional bisa dipersingkat untuk menghemat biaya operasional tanpa mengurangi kualitas pelayanan.

2. Rotasi Staf yang Efisien:

Dalam rangka mempersiapkan ekspansi dan pengelolaan yang lebih besar, pengelola juga perlu merencanakan rotasi staf secara efisien. Hal ini untuk memastikan bahwa kebutuhan tenaga kerja dapat dipenuhi sesuai dengan tingkat kunjungan pelanggan pada waktu tertentu, tanpa menambah beban biaya yang berlebihan.

Peningkatan Fasilitas dan Perencanaan Ekspansi

Pemilik Ampera 4 Saudara memiliki rencana untuk memperbesar tempat dan membuka cabang di masa depan. Keputusan jangka pendek yang diambil untuk memperbaiki fasilitas akan memberikan dampak positif bagi kenyamanan pelanggan sekaligus mempersiapkan rumah makan untuk pengembangan di masa depan. Strategi Pengambilan Keputusan :

1. Peningkatan Fasilitas Secara Bertahap:

Untuk menciptakan suasana yang lebih nyaman bagi pelanggan, pengelola dapat melakukan renovasi ringan pada tempat makan. Meskipun renovasi besar baru akan dilakukan seiring waktu, perbaikan kecil seperti penataan ruang atau perbaikan fasilitas lainnya dapat dilakukan untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan, terutama saat menghadapi lonjakan pengunjung.

2. Perencanaan Ekspansi yang Terukur:

Pengelola perlu mulai mengumpulkan data yang lebih rinci mengenai pelanggan, pola konsumsi, serta biaya bahan baku untuk memudahkan perencanaan ekspansi di masa depan. Data ini akan membantu pengelola dalam membuat keputusan terkait pemilihan lokasi cabang dan model operasional yang lebih efisien, sehingga ekspansi dapat berjalan dengan lancar.

Pengambilan Keputusan untuk Meningkatkan Pengalaman Pelanggan

Meningkatkan pengalaman pelanggan adalah salah satu keputusan jangka pendek yang harus diperhatikan dengan baik, terutama saat harga bahan baku naik. Pengelola harus memastikan bahwa pelanggan tetap merasa puas meskipun ada perubahan yang terjadi pada menu atau harga (Iklima et al., 2023). Strategi Pengambilan Keputusan yaitu Peningkatan Layanan yang Cepat dan Ramah. Pengelola dapat memberikan layanan yang cepat dan ramah untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Meskipun harga bahan baku naik, keputusan untuk meningkatkan kualitas pelayanan akan membantu menjaga kepuasan pelanggan dan membuat mereka merasa dihargai.

Untuk melakukan analisis data tentang laba/ rugi warung ampera 4 saudara dilakukan perhitungan dengan cara sebagai berikut:

Tabel 2.

Laporan laba rugi Ampera 4 saudara Periode Triwulan IV 2024

Penjualan	
Pendapatan Dari Penjualan	42.000.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)	
Biaya Bahan Baku	19.800.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	15.000.000
Biaya Overhead Variabel	850.000
Jumlah HPP	(35.650.000)
Laba Kotor	6.350.000
Biaya Operasional	
Biaya Bahan Bakar	(200.000)
Laba Bersih	6.150.000

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dimasukan dalam laporan laba rugi dapat diketahui bahwa ampera 4 saudara mengalami laba yaitu sebesar Rp 6.150.000 dari bulan November sampai dengan desember. Laba tersebut dihasilkan dari selisih antara pendapatan penjualan dan berbagai biaya dan pengeluaran yang dikeluarkan oleh usaha selama periode tersebut. Pendapatan penjualan adalah jumlah total pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penjualan produk atau jasa pelanan. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh usaha ini meliputi biaya produksi, biaya operasional, dan berbagai biaya lainnya yang terkait dengan aktivitas operasional usaha. Dengan mengalami laba, Ampera 4 Saudara dapat menunjukkan bahwa perusahaannya berhasil dalam mengelola berbagai aspek operasionalnya, termasuk penjualan, produksi, dan pengeluaran. Laba yang dihasilkan juga dapat digunakan untuk mengembangkan perusahaan lebih lanjut atau untuk memberikan keuntungan kepada pemilik usaha. Namun, perlu juga diperhatikan bahwa laporan laba rugi hanya memberikan gambaran singkat tentang kinerja keuangan usaha selama periode tertentu. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap, perlu juga diperiksa laporan keuangan lainnya seperti neraca keuangan dan laporan arus kas. Dari pengabdian yang dilakukan, yang menunjukkan bahwa meskipun ada beberapa biaya yang signifikan, Ampera 4 Saudara berhasil mencapai laba yang baik berkat strategi operasional dan pengelolaan keuangan yang efektif. Jadi, Kegiatan ini memberikan pengetahuan kepada pelaku usaha tentang pemisahan biaya. Mengetahui tentang pemisahan biaya akan memungkinkan pelaku usaha untuk lebih memahami situasi keuangan usaha mereka, menyiapkan anggaran yang tepat untuk manajemen keuangan, dan membuat keputusan yang tepat untuk mengelola usaha mereka dengan lebih baik dimasa mendatang (Mudrikah et al., 2024)

KESIMPULAN

Bahwa Ampera 4 Saudara berhasil mencatatkan laba bersih yang signifikan sebesar Rp 6.150.000 pada November–Desember 2024, yang didukung oleh strategi pemasaran efektif, promosi yang tepat, serta peningkatan jumlah pelanggan. Keberhasilan ini juga ditopang oleh pengelolaan biaya operasional yang efisien, termasuk pengendalian Harga Pokok Penjualan (HPP) dan biaya lainnya. Dengan pencapaian ini, Ampera 4 Saudara menunjukkan kinerja keuangan yang baik, dan

dengan inovasi serta pengelolaan yang lebih efisien, diharapkan laba dapat terus meningkat di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyandi, I. R. (2025). Strategi Efektif Untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Perusahaan. *Journal of Business Economics and Management*, 01, 328–334.
- Berlianty, I., Rania Ayu Aziza, Tri Wibawa, Sadi, & Gunawan Madyono Putro. (2024). Pendampingan UMKM dalam Implementasi Ergonomi untuk Meningkatkan Produktivitas Pekerja Sandal Kulit. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(4), 1530–1541. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v5i4.2065>
- Diana rini said, A. T. (2021). pendampingan dalam pengembangan media pembelajaran. *Rengganisasi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Fitriani, D. (2023). Peranan Sistem Informasi Manajemen Terhadap Perkembangan E-Commerce Dalam Pengambilan Keputusan Bagi Usaha Umkm. *Jkpim : Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(1).
- Iklima, C., -Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Bengkalis, dkk, Marketing Plan dan Pengukuran Kepuasan Pelanggan Cahaya Iklima, S., Helda Yanti, N., Hendra, J., Studi Perbankan Syariah, P., Syariah dan Ekonomi Islam, J., Tinggi Agama Islam Negeri Bengkalis, S., Bengkalis, K., & Riau, P. (n.d.). *JETBUS Journal of Education Transportation and Business*.
- Lipursari, Anastasia. 2013. “Peran Sistem Informasi Manajemen (Sim) Dalam Pengambilan Keputusan.” *Jurnal Stie Semarang* 5 (1): 26–37.
- Muktamar, Ahmad, Yulistira Sari, and Naldi Wiradana. 2023. “Proses Pengambilan Keputusan Dalam Kelompok.” *Journal Of International Multidisciplinary Research*, no. 2003.
- Mudrikah, S., Nur Aeni, I., Pitaloka, L. K., & Widiatami, A. K. (2024). Digitalisasi Pengelolaan Keuangan Pada Komunitas UMKM Karya Mapan Kota Salatiga. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 104–114. <https://doi.org/10.31949/jb.v5i1.7068>
- Muktamar, A., Sari, Y., & Wiradana, N. (2023). Proses Pengambilan Keputusan dalam Kelompok. *Journal Of International Multidisciplinary Research*, 2(1), 44–56. <https://journal.banjaresepacific.com/index.php/jimr>
- Soidah, d. f. (2023). Pendampingan usaha mikro kecil menengah (UMKM) melalui pemanfaatan platfrom digital . *Ibrah Jurnal Pengambidan Kepada Masyarakat*.
- Sudiantini, D., Untoro, W., & Artikel, R. (2023). Manajemen Operasional Bagi Umkm: Peningkatan Efisiensi Dan Produktivitas. In *Neraca Manajemen, Akuntansi Ekonomi* (Vol. 1).