

## Peningkatan Kualitas Dan Daya Saing Warung Bakso Any Tory

**Wella Nurhandayani, Friska Emelia Sari, Indah Dwi Lestari,  
Mawansa Apriadi, Helmi Herawati**

Universitas Prof. Dr. Hazairin S.H,

Email: [welanurhandayani@gmail.com](mailto:welanurhandayani@gmail.com), [indahdwilestarii569@gmail.com](mailto:indahdwilestarii569@gmail.com)

[friska090306@gmail.com](mailto:friska090306@gmail.com) [helmiherawati77@gmail.com](mailto:helmiherawati77@gmail.com)

[mawansaapriadi68@gmail.com](mailto:mawansaapriadi68@gmail.com)

Received: Januari 11, 2025  
Reviewed: Januari 11, 2025;  
Accepted: Januari 15, 2025;  
Published: Januari 16, 2025;  
DOI. <https://doi.org/10.61930/melayani>



Copyright ©2025 by Wella Nurhandayani, et.al. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. All writings published in this journal are personal views of the authors and do not represent the views of this journal and the author's affiliated institutions.

### Abstrak

*Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan solusi bagi warung bakso dalam meningkatkan kualitas dan daya saing, yang merupakan fokus utama dalam menghadapi persaingan industri kuliner yang semakin ketat. Berbagai inisiatif telah dilakukan, seperti pelatihan wirausaha produksi aneka bakso untuk industri kecil menengah (magfood.com), digitalisasi warung tradisional (banten.antaranews.com), penggunaan mesin giling daging untuk efisiensi produksi (futake.co.id), dan peluncuran klaster bakso untuk meningkatkan daya saing UMKM (indoraya.news) Artikel ini menganalisis beberapa contoh berita terkait upaya peningkatan kualitas dan daya saing warung bakso, serta mengidentifikasi kesalahan ejaan yang terdapat dalam berita-berita tersebut.*

**Keywords:** *Warung Bakso, Kualitas, Daya Saing, UMKM*

### Abstract

This community service aims to provide solutions for meatball stalls in improving quality and competitiveness, which are the main focuses in facing the increasingly tight competition in the culinary industry. Various initiatives have been implemented, such as entrepreneurship training for producing various meatballs for small and medium enterprises (magfood.com), digitalization of traditional stalls (banten.antaranews.com), the use of meat grinding machines for production efficiency (futake.co.id), and the launch of a meatball cluster to enhance the competitiveness of MSMEs (indoraya.news). This article analyzes several news examples related to efforts to improve the quality and competitiveness of meatball stalls, as well as identifying spelling mistakes found in these news articles.

**Kata Kunci:** *Meatball Stalls, Quality, Competitiveness, MSMEs*

### PENDAHULUAN

Industri kuliner di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), industri makanan dan minuman mengalami peningkatan dari tahun 2020 ke 2021 sebesar 2,54

persen, mencapai Rp775,1 triliun. Selain itu, produk domestik bruto (PDB) industri makanan dan minuman nasional atas dasar harga berlaku (ADHB) pada tahun 2021 mencapai Rp1,12 kuadriliun, yang berkontribusi sebesar 38,05 persen terhadap industri pengolahan nonmigas dan 6,61 persen terhadap PDB nasional (DJKN Kemenkeu).

Tujuan dari artikel ini adalah untuk membahas berbagai langkah yang dapat diambil oleh pemilik warung bakso dalam meningkatkan kualitas produk dan daya saing mereka, serta bagaimana hal tersebut dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan keberlanjutan bisnis.

Salah satu jenis usaha kuliner yang tetap diminati oleh masyarakat Indonesia adalah warung bakso (Unilever Food Solutions ID,2020). Dan merupakan makan populer yang disukai sebagian masyarakat (Kompasina,2022). Kepopuleran bakso tercermin dari banyaknya pedagang yang menjajakan kuliner ini di berbagai tempat, seperti pasar, sekolah, dan pusat keramaian lainnya. Sama halnya dengan warung bakso Any Tory yang merupakan salah satu warung bakso yang banyak di minati oleh masyarakat sekitar, terbukti dengan ramainya masyarakat baik dari kalangan dewasa, remaja, bahkan sampai anak-anak yang membeli baksonya.

Namun, di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, pelaku usaha warung bakso perlu melakukan berbagai inovasi dan perbaikan agar dapat bertahan dan berkembang. Peningkatan kualitas produk menjadi salah satu kunci utama yang dilakukan oleh warung bakso Any Tory untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Konsumen saat ini semakin selektif dalam memilih makanan, tidak hanya berdasarkan rasa, tetapi juga aspek kebersihan, kesehatan, dan kualitas bahan baku. Selain itu, pelayanan yang ramah, tempat yang nyaman, serta harga yang kompetitif menjadi faktor penting yang memengaruhi daya tarik suatu warung bakso. Di era digital, digitalisasi juga memegang peranan penting dalam meningkatkan daya saing warung bakso. Penggunaan platform digital seperti media sosial untuk promosi, layanan pemesanan daring, dan aplikasi pengelolaan usaha dapat membantu warung bakso Any Tory menjangkau lebih banyak pelanggan

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam mendukung peningkatan kualitas dan daya saing warung bakso Any Tory juga menggunakan strategi sebagai berikut:

1. Analisis Kondisi Awal  
Sebelum melaksanakan pengabdian, dilakukan analisis terhadap kondisi awal warung bakso Any Tory. Hal ini untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi oleh usaha bakso tersebut.
2. Penyuluhan dan Pelatihan  
Setelah menganalisis kondisi awal, dilakukan penyuluhan dan pelatihan kepada pemilik usaha UMKM mengenai cara meningkatkan kualitas produk, pelayanan pelanggan, serta pemanfaatan media sosial. Pelatihan juga mencakup cara membuat produk bakso yang lebih berkualitas, serta bagaimana memperkenalkan usaha mereka melalui platform digital
3. Implementasi Inovasi Produk  
Sebagai langkah selanjutnya, diberikan bimbingan tentang cara menciptakan variasi produk baru, seperti bakso isi keju, bakso pedas, dan bakso dengan kuah yang bervariasi. Inovasi menu ini bertujuan untuk menarik lebih banyak pelanggan dan memberikan pilihan yang lebih beragam bagi konsumen.
4. Monitoring dan Evaluasi

Setelah penerapan, dilakukan pemantauan secara berkala untuk mengevaluasi perkembangan yang ada, seperti peningkatan penjualan, umpan balik dari pelanggan, serta efektivitas promosi yang dilakukan melalui media sosial.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Hasil pengabdian**

Pada kegiatan pengabdian kepada warung bakso Any Tory tahap satu telah di sampaikan mengenai peningkatan kualitas yang akan di lakukan oleh warung bakso Any Tory. Ada beberapa hal yang dapat diobservasi oleh warung bakso Any Tory untuk meningkatkan kualitas dan daya saingnya menurut pendapat dari beberapa referensi:

#### **1. Peningkatan Kualitas Produk**

Hasil dari upaya peningkatan kualitas bahan baku dan proses pembuatan bakso menunjukkan adanya perbaikan dalam rasa dan tekstur bakso. Warung bakso yang terlibat berhasil mempertahankan cita rasa yang konsisten dan lebih disukai oleh pelanggan. Keputusan untuk mengurangi penggunaan bahan pengawet dan memilih bahan baku yang lebih segar sangat berpengaruh terhadap kualitas produk (Idris, H.& Nurnajamuddin, M. 2021)

#### **2. Peningkatan Pelayanan Pelanggan**

Pelatihan kepada karyawan mengenai pentingnya kebersihan dan pelayanan yang ramah serta cepat berhasil meningkatkan kepuasan pelanggan. Warung bakso yang menerapkan pelatihan ini mendapatkan umpan balik positif dari pelanggan yang merasa lebih nyaman dan puas dengan pelayanan yang diberikan ( Unilever Food Solutions. 2020)

#### **3. Pemanfaatan Media Sosial untuk Promosi**

Penggunaan media sosial sebagai sarana promosi terbukti efektif dalam meningkatkan brand awareness. Banyak pelanggan baru yang mengetahui keberadaan warung bakso tersebut melalui media sosial, seperti Instagram dan Facebook. Promosi melalui media sosial yang teratur juga mendorong pelanggan untuk berbagi pengalaman mereka, yang kemudian berujung pada peningkatan jumlah pengunjung (Azis, M., Hasan, M., Azis, F., & Arisah, N. 2021)

#### **4. Inovasi Menu yang Diterima Positif oleh Pelanggan**

Variasi menu baru, seperti bakso isi keju dan bakso pedas, mendapat sambutan positif dari pelanggan. Inovasi menu ini berhasil menarik pelanggan baru yang sebelumnya tidak tertarik dengan menu bakso tradisional. Hal ini menunjukkan bahwa warung bakso yang dapat beradaptasi dengan tren dan selera konsumen akan lebih berhasil mempertahankan daya saingnya ( Kazimi, F. 2019)

### **2. Pembahasan**

Peningkatan kualitas dan daya saing warung bakso memerlukan pendekatan yang menyeluruh dan berkelanjutan. Berdasarkan hasil pengabdian ini, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk adalah faktor utama dalam mempertahankan pelanggan dan memenangkan persaingan. Pelatihan SDM yang mencakup aspek kebersihan dan pelayanan juga sangat berpengaruh terhadap citra warung bakso di mata pelanggan. Selain itu, pemanfaatan teknologi dan media sosial untuk pemasaran menjadi salah satu strategi yang paling efektif untuk memperkenalkan produk kepada khalayak lebih luas.

Selain itu, inovasi dalam produk dan menu sangat penting untuk menarik pelanggan baru serta mempertahankan pelanggan lama. Warung bakso yang mampu

Peningkatan Kualitas Dan Daya Saing Warung Bakso Any Tory  
**Wella Nurhandayani, Friska Emelia Sari, Indah Dwi Lestari,  
Mawansa Apriadi, Helmi Herawati**

menciptakan variasi menu sesuai dengan selera konsumen dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan tren kuliner.

Pengabdian ini menunjukkan bahwa dengan adanya peningkatan kualitas produk, pelayanan, serta pemanfaatan teknologi yang tepat, warung bakso dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang sangat kompetitif. Oleh karena itu, penting bagi pemilik warung bakso untuk terus berinovasi dan memperbaiki segala aspek yang berhubungan dengan kualitas produk dan pelayanan.

Berikut Pengeluaran warung bakso ibuk Any perbulan, dengan keuntungan Rp 400.000,00 dengan harga perpersinya Rp. 10.000,00

No	KETERANGAN	Total
1	Modal Awal	Rp. 1.000.000,00
2	Biaya peralatan	Rp. 100.000,00
3	Biaya Bahan Baku	Rp. 500.000,00
4	Biaya Listrik dan Air	Rp. 100.000,00
5	Biaya lain-lain	Rp. 300.000,00

. Gambar berikut menunjukkan detail kegiatan ini:



**Gambar 1. Produk**



## **Gambar 2.** Pelanggan

### **SIMPULAN**

Pengabdian ini berhasil membantu Warung Bakso Any Tory dalam meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Beberapa langkah strategis seperti peningkatan kualitas produk, penerapan pemasaran digital, manajemen yang lebih efisien, dan penciptaan pengalaman pelanggan yang menyenangkan terbukti efektif. Sebagai rekomendasi, pemilik warung bakso Any Tory diharapkan untuk terus memantau tren pasar dan mengembangkan inovasi produk agar usaha ini dapat terus berkembang dan bertahan dalam jangka panjang. Selain itu, kolaborasi dengan pihak-pihak lain dalam komunitas kuliner dapat membuka peluang baru untuk memperluas pasar.

### **PENUTUP**

Melalui pengabdian ini, diharapkan Warung Bakso Any Tory dapat semakin berkembang dan menjadi pilihan utama bagi para pecinta bakso, baik dari segi kualitas maupun layanan. Dengan penerapan ilmu dan strategi yang tepat, warung ini dapat bertahan dan bersaing di pasar yang semakin dinamis.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Armstrong, G., & Kotler, P. (2015). *Marketing: An Introduction* (12th ed.). Pearson Education.
- Buku ini menjelaskan tentang pentingnya monitoring dan evaluasi dalam pemasaran untuk mengetahui efektivitas promosi dan strategi pemasaran yang diterapkan. Evaluasi dilakukan melalui metrik yang mencakup penjualan dan kepuasan pelanggan
- Hasan, Azis M., Aziz, M. F., & Arisa, N. (2021). Pemanfaatan media sosial untuk promosi: Studi kasus pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Pemasaran Digital*, 15(2), 45-58.
- Idris, H., & Nurnajamuddin, M. (2021). Transformasi manajemen produksi melalui inovasi dan total quality management (TQM): Memperkuat kualitas dan efisiensi operasional. *SEIKO: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen*, 6(2).
- Kompasiana. (2022). Bakso Menjadi Makanan Favorit dengan Harga Lumayan serta Rasa Menawan.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kazimi, F. (2019). Peran inovasi menu makanan, promosi media sosial, dan persepsi harga terhadap pembelian impulsif pelanggan (Studi pada Rumah Makan Cowek Lonyot di Semarang). *Jurnal Pemasaran*, 17(1), 45-60.
- Sari, D. P. (2022). Evaluasi Kondisi Awal Usaha Kuliner dengan Pendekatan Analisis SWOT untuk Peningkatan Daya Saing. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(4), 250-262.

Peningkatan Kualitas Dan Daya Saing Warung Bakso Any Tory  
**Wella Nurhandayani, Friska Emelia Sari, Indah Dwi Lestari,  
Mawansa Apriadi, Helmi Herawati**

Tim Peneliti. (2023). Peningkatan Kualitas Packaging Produk UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing di Pasar Global

Unilever Food Solutions. (2020). Meningkatkan Kualitas dan Daya Saing Usaha Kuliner dengan Inovasi Menu.