UINFAS BENGKULU

2025

KKN MBKM LINGKAR KAMPUS

UMKM CERDAS : OPTIMALISASI TEKNOLOGI DAN LEGALITAS UNTUK PERTUMBUHAN USAHA BERKELANJUTAN

-WARUNG MAKAN MAK DODON-

KKNMBKM_KELOMPOK2

Laporan Kegiatan Pengabdian KKN MBKM Lingkar Kampus

"UMKM Cerdas : Optimalisasi Teknologi dan Legalitas Untuk Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan"

"Rumah Makan Mak Dodon Kel. Sumur Dewa RT. Padat Karya 1 Kota Bengkulu"

Disusun Oleh:

Arum Susila Wati	**2223140069**
Futri Meyrianti	**2223140070**
Dinda Fatmawati	**2223140073**
Boy Hadhika	**2223140075**
Bima Amanda Putra	**2223140077**
Vani Nurhaliza	**2223140080**
Nurul Septi Dwi K	**2223140083**
Nadia Aprialanda	**2223140084**
Yosa Octami	**2223140086**
Septen Mardiah	**2223140087**
Chinta Rahayu	**2223140089**
Yefron Aditia	**2223140092**
Zakaria Akbar Adha	**2223140067**
Restu utama	**2223140093**

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN KEGIATAN KULIAH KERJA NYATA MERDEKA BELAJAR KAMPUS BELAJAR (KKN MBKM)

Laporan berjudul UMKM Cerdas : Optimalisasi Teknologi dan Legalitas Untuk Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat oleh kelompok 2 Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah dilaksanakan di:

Tempat/Lembaga tujuan : UMKM Warung Makan Wak Dodon

Program Studi : Perbankan Syariah

Waktu Pelaksanaan : 8 April – 28 Mei 2025

Bengkulu, 29 Mei 2025

Menyetujui dan mengesahkan,

Dosen Pembimbing	Ketua Kelompok	Mengetahui, Kaprodi Perbankan Syariah
Dr. Desi Isnaini, MA	Boy Hadhika	Katra Pramedika
NIP. 197412022006042000	NIM. 2223140075	NIP. 198807252020121003

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **ii**

DAFTAR ISI ..... **iii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang 1
B. Tujuan 4
C. Manfaat Pelaksanaan Program 7

BAB 2 PERMASALAHAN DAN SOLUSI **11**

A. Gambaran Umum Lokasi 11
B. Permasalahan 12
C. Solusi yang ditawarkan 15

BAB 3 METODE PELAKSANAAN **20**

BAB 4 PELAKSANAAN KKN MBKM LINGKAR KAMPUS **24**

BAB 5 PENUTUP **34**

1. Kesimpulan 34
2. Saran 35

DAFTAR PUSTAKA **37**

LAMPIRAN **38**

1. Logbook Kegiatan Mahasiswa 38
2. Dokumentasi 39

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah mengubah cara masyarakat berinteraksi dan berbisnis. Di Indonesia, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian, menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja (Kementerian Koperasi dan UKM, 2021).[1] Namun, meskipun potensi yang dimiliki oleh UMKM sangat besar, banyak di antara mereka yang masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi dan legalitas yang dapat mendukung pertumbuhan usaha berkelanjutan.

Berdasarkan observasi awal di lokasi KKN, terdapat beberapa permasalahan yang signifikan yang dihadapi oleh warung makan. Pertama, keterbatasan teknologi pemesanan menjadi salah satu kendala utama. Banyak warung makan yang masih mengandalkan metode pemesanan manual, yang tidak hanya memperlambat proses pelayanan tetapi juga berpotensi menyebabkan kesalahan dalam pengiriman pesanan. Hal ini berdampak pada kepuasan pelanggan dan loyalitas mereka (Sari, 2020).[2] Selain itu, minimnya digitalisasi pembayaran menjadi masalah yang tidak kalah penting. Sebagian besar

[1] Kementerian Koperasi dan UKM. Laporan Tahunan Koperasi dan UKM 2021. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.

[2] Sari, D. (2020). *Strategi Pemasaran Digital untuk UMKM di Era New Normal.* Jurnal Pemasaran dan Bisnis, 12(1), 12-25.

transaksi masih dilakukan secara tunai, yang tidak hanya menyulitkan dalam hal pencatatan keuangan tetapi juga mengurangi kenyamanan pelanggan. Digitalisasi pembayaran melalui sistem seperti QRIS dapat meningkatkan efisiensi dan keamanan transaksi (Prabowo, 2021).[3]

Fasilitas warung yang kurang lengkap juga menjadi faktor yang mempengaruhi daya tarik warung makan. Fasilitas yang tidak memadai, seperti kurangnya fasilitas pendingin udara, dapat mengurangi kenyamanan pengunjung. Hal ini berpotensi mengurangi jumlah pelanggan yang datang ke warung (Hidayati, 2022).[4] Selain itu, ketiadaan logo atau sertifikat halal juga menjadi kendala dalam menarik minat konsumen, terutama di kalangan masyarakat yang sangat memperhatikan aspek kehalalan makanan. Sertifikasi halal tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen tetapi juga dapat menjadi nilai jual yang signifikan (Nugroho, 2020).[5]

Brand warung makan yang belum ada dan packaging yang kurang menarik juga menjadi faktor yang mempengaruhi daya tarik konsumen. Tanpa identitas merek yang jelas, warung makan sulit untuk bersaing dengan kompetitor. Branding yang baik dapat meningkatkan daya tarik dan pengenalan di pasar (Widiastuti, 2021).[6] Selain itu, teknik marketing yang minim, di mana banyak warung makan

---

[3] Prabowo, R. (2021). *Digitalisasi Pembayaran dan Dampaknya terhadap UMKM.* Jurnal Teknologi dan Bisnis, 8(3), 67-78.

[4] Hidayati, N. (2022). *Pengaruh Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan di Warung Makan*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 10(2), 45-56.

[5] Nugroho, A. (2020). *Peran Sertifikasi Halal dalam Meningkatkan Kepercayaan Konsumen.* Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 5(1), 23-34.

[6] Widiastuti, R. (2021). *Branding untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM.* Jurnal Manajemen dan Pemasaran, 9(4), 89-100.

yang belum memanfaatkan media sosial dan konten digital untuk mempromosikan produk mereka, semakin memperburuk keadaan. Pemasaran yang efektif dapat meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan (Prabowo, 2021).

Untuk mengatasi permasalahan di atas, kami mengusulkan beberapa solusi yang berfokus pada optimalisasi teknologi dan legalitas. Pertama, pembuatan aplikasi pemesanan bernama "Maxim" yang akan memfasilitasi pemesanan makanan secara online, memungkinkan pelanggan untuk melakukan pemesanan dengan mudah dan cepat. Aplikasi ini juga dapat dilengkapi dengan fitur ulasan dan rating untuk meningkatkan kualitas layanan. Kedua, implementasi sistem pembayaran digital melalui QRIS yang akan memudahkan transaksi dan meningkatkan keamanan. Dengan sistem ini, pelanggan dapat melakukan pembayaran hanya dengan memindai kode QR, yang juga akan mempercepat proses transaksi.

Selanjutnya, penambahan fasilitas di warung, seperti kipas angin dan daftar menu yang jelas, diharapkan dapat meningkatkan kenyamanan pengunjung. Fasilitas yang baik dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan mendorong mereka untuk kembali. Pembuatan logo halal yang resmi akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan memberikan jaminan bahwa produk yang dijual memenuhi standar kehalalan. Selain itu, pencetakan kertas packaging dengan brand "Warung Mak Dodon" akan memberikan identitas yang kuat dan menarik bagi usaha ini. Desain kemasan yang menarik dan mencerminkan identitas merek akan meningkatkan daya tarik produk. Kemasan yang baik juga dapat menjadi alat pemasaran yang efektif.

Terakhir, pembuatan konten marketing yang kreatif dan menarik akan membantu dalam mempromosikan warung makan ini

kepada masyarakat luas. Konten yang baik dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Melalui pengabdian KKN ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mengoptimalkan teknologi dan legalitas untuk pertumbuhan usaha berkelanjutan. Dengan mengatasi permasalahan yang ada dan menerapkan solusi yang tepat, warung makan dapat meningkatkan daya saing dan menarik lebih banyak pelanggan. Upaya ini tidak hanya akan memberikan manfaat bagi pemilik usaha, tetapi juga bagi masyarakat sekitar yang akan mendapatkan aksses lebih baik terhadap produk makanan yang berkualitas.

B. Tujuan

1. Meningkatkan Efisiensi Proses Pemesanan

   Salah satu tujuan utama dari pengabdian KKN ini adalah untuk meningkatkan efisiensi proses pemesanan di warung makan. Banyak warung yang masih menggunakan metode pemesanan manual, yang sering kali menyebabkan keterlambatan dan kesalahan dalam pengiriman pesanan. Dengan mengembangkan aplikasi pemesanan "Maxim", kami bertujuan untuk menciptakan sistem yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan pemesanan secara online dengan mudah dan cepat. Aplikasi ini akan dilengkapi dengan fitur-fitur seperti ulasan dan rating, yang tidak hanya membantu pelanggan dalam memilih menu, tetapi juga memberikan umpan balik yang berharga bagi pemilik warung untuk meningkatkan kualitas layanan. Dengan demikian, diharapkan kepuasan pelanggan akan meningkat, yang pada gilirannya dapat meningkatkan loyalitas mereka terhadap warung makan.
2. Memfasilitasi Transaksi yang Aman dan Nyaman

Dalam era digital saat ini, penting bagi usaha kuliner untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi, terutama dalam hal pembayaran. Oleh karena itu, kami ingin memfasilitasi transaksi yang aman dan nyaman bagi pelanggan dengan mengimplementasikan sistem pembayaran digital melalui QRIS. Sistem ini akan memungkinkan pelanggan untuk melakukan pembayaran hanya dengan memindai kode QR, yang tidak hanya mempercepat proses transaksi tetapi juga mengurangi risiko kehilangan uang tunai. Selain itu, sistem pembayaran digital ini akan mempermudah pemilik warung dalam pencatatan keuangan, sehingga mereka dapat lebih fokus pada pengembangan usaha dan meningkatkan layanan kepada pelanggan.

3. Meningkatkan Kenyamanan Pelanggan

   Kenyamanan pelanggan adalah salah satu faktor kunci yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk kembali ke suatu tempat makan. Oleh karena itu, kami berkomitmen untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan di warung makan dengan menambahkan fasilitas seperti kipas angin dan daftar menu yang jelas. Fasilitas yang memadai akan menciptakan suasana yang lebih nyaman bagi pengunjung, sehingga mereka merasa betah dan ingin kembali. Dengan menciptakan lingkungan yang menyenangkan, kami berharap dapat mendorong lebih banyak pelanggan untuk mengunjungi warung makan secara rutin, yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan usaha.

4. Meningkatkan Kepercayaan Konsumen

   Dalam masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya kehalalan makanan, ketiadaan logo halal dapat menjadi penghalang bagi konsumen untuk memilih warung makan tertentu. Oleh

karena itu, salah satu tujuan kami adalah untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual dengan pembuatan logo halal dan sertifikasi yang resmi. Dengan adanya logo halal, diharapkan konsumen akan merasa lebih aman dan percaya untuk mengonsumsi makanan yang disajikan. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan penjualan, tetapi juga reputasi warung di mata masyarakat, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan.

5. Membangun Identitas Merek yang Kuat

   Dalam dunia bisnis yang kompetitif, memiliki identitas merek yang jelas dan menarik sangatlah penting. Oleh karena itu, kami ingin membangun identitas merek yang kuat untuk warung makan dengan pencetakan kertas packaging yang menarik dan mencerminkan brand "Warung Mak Dodon". Identitas merek yang baik tidak hanya akan menarik perhatian konsumen, tetapi juga dapat menciptakan loyalitas yang lebih tinggi di antara pelanggan. Dengan memiliki branding yang kuat, warung makan akan lebih mudah dikenali dan diingat oleh konsumen, yang akan berdampak positif pada penjualan.

6. Meningkatkan Visibilitas Melalui Pemasaran Digital

   Di era digital saat ini, pemasaran yang efektif sangat penting untuk menarik perhatian konsumen. Oleh karena itu, kami berfokus pada meningkatkan visibilitas warung makan melalui pembuatan konten marketing yang kreatif dan menarik di media sosial. Konten yang baik dapat menarik perhatian konsumen, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, dan memperluas jangkauan pasar. Dengan memanfaatkan platform digital, kami berharap dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial dan meningkatkan penjualan. Pemasaran yang efektif juga akan

membantu dalam membangun citra positif bagi warung makan di mata masyarakat.

7. Mendorong Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan

   Tujuan keseluruhan dari program ini adalah untuk mendorong pertumbuhan usaha berkelanjutan. Dengan mengintegrasikan teknologi dan legalitas dalam operasional warung makan, kami berharap dapat menciptakan ekosistem usaha yang lebih berkelanjutan. Usaha yang berkelanjutan tidak hanya akan memberikan manfaat bagi pemilik usaha, tetapi juga bagi masyarakat sekitar yang akan mendapatkan akses lebih baik terhadap produk makanan yang berkualitas. Dengan demikian, program ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang luas, tidak hanya dalam konteks ekonomi, tetapi juga dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Melalui pencapaian tujuan-tujuan tersebut, kami berharap warung makan tidak hanya dapat bertahan di tengah persaingan yang ketat, tetapi juga dapat berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian lokal.

C. Manfaat Pelaksaan Program

Pelaksanaan program pengabdian KKN dengan judul "Optimalisasi Teknologi dan Legalitas untuk Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan" diharapkan memberikan berbagai manfaat yang signifikan, baik bagi warung makan yang menjadi sasaran program, masyarakat sekitar, maupun bagi mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini. Berikut adalah beberapa manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan program ini:

1. Peningkatan Kualitas Layanan Warung Makan

Dengan pengembangan aplikasi pemesanan "Maxim" dan implementasi sistem pembayaran digital melalui QRIS, warung makan akan mampu meningkatkan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan. Proses pemesanan yang lebih efisien dan transaksi yang lebih cepat akan menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas mereka. Hal ini diharapkan dapat mendorong peningkatan jumlah pengunjung dan penjualan.

2. Peningkatan Kepercayaan Konsumen

   Melalui pembuatan logo halal dan sertifikasi yang resmi, program ini akan membantu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual di warung makan. Keberadaan logo halal akan memberikan jaminan kepada konsumen bahwa makanan yang disajikan memenuhi standar kehalalan, sehingga mereka akan lebih cenderung untuk memilih warung makan tersebut. Peningkatan kepercayaan ini dapat berdampak positif pada reputasi warung dan menarik lebih banyak pelanggan.

3. Peningkatan Kenyamanan dan Pengalaman Pelanggan

   Penambahan fasilitas di warung, seperti kipas angin dan daftar menu yang jelas, akan meningkatkan kenyamanan pelanggan saat berkunjung. Suasana yang nyaman dan menyenangkan akan mendorong pelanggan untuk menghabiskan lebih banyak waktu di warung, yang dapat berkontribusi pada peningkatan penjualan. Pengalaman positif yang dirasakan pelanggan juga akan meningkatkan kemungkinan mereka untuk merekomendasikan warung kepada orang lain.

4. Penguatan Identitas Merek

Dengan pencetakan kertas packaging yang menarik dan mencerminkan brand "Warung Mak Dodon", program ini akan membantu dalam membangun identitas merek yang kuat. Identitas merek yang jelas dan menarik akan memudahkan konsumen dalam mengenali dan mengingat warung makan, sehingga dapat meningkatkan daya saing di pasar. Branding yang baik juga dapat menciptakan loyalitas di antara pelanggan, yang sangat penting untuk keberlangsungan usaha.

5. Peningkatan Visibilitas dan Jangkauan Pasar

   Melalui pemasaran digital yang efektif, warung makan akan memiliki kesempatan untuk meningkatkan visibilitas dan menjangkau lebih banyak pelanggan. Pembuatan konten marketing yang kreatif di media sosial akan membantu dalam menarik perhatian konsumen dan memperluas jangkauan pasar. Dengan memanfaatkan platform digital, warung makan dapat menjangkau audiens yang lebih luas, termasuk generasi muda yang lebih aktif di media sosial.

6. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

   Program ini tidak hanya memberikan manfaat bagi pemilik warung, tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Dengan meningkatkan kualitas dan keberlanjutan usaha warung makan, program ini diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Selain itu, masyarakat akan mendapatkan akses lebih baik terhadap produk makanan yang berkualitas, yang dapat berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup mereka.

7. Pengembangan Keterampilan Mahasiswa

   Bagi mahasiswa yang terlibat dalam program ini, pelaksanaan KKN akan memberikan kesempatan untuk mengembangkan keterampilan praktis dan pengalaman di lapangan. Mahasiswa akan

belajar tentang manajemen usaha, pemasaran digital, dan penerapan teknologi dalam bisnis, yang akan menjadi bekal berharga bagi mereka di masa depan. Selain itu, pengalaman ini juga akan meningkatkan kesadaran sosial mahasiswa terhadap isu-isu yang dihadapi oleh masyarakat, serta memberikan kesempatan untuk berkontribusi secara langsung dalam pengembangan komunitas.

8. Dampak Positif Terhadap Ekonomi Lokal

   Secara keseluruhan, program ini diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal. Dengan meningkatkan daya saing warung makan dan mendorong pertumbuhan usaha berkelanjutan, program ini akan berkontribusi pada peningkatan pendapatan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut. Usaha yang berkembang akan menciptakan efek domino yang positif, yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Dengan berbagai manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan program ini, diharapkan bahwa pengabdian KKN ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mengoptimalkan teknologi dan legalitas untuk pertumbuhan usaha berkelanjutan, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat di sekitar lokasi KKN.

BAB 2

A. Gambaran Umum Lokasi

Rumah Makan Mak Dodon terletak di Kelurahan Sumur Dewa, RT Padat Karya 1, yang merupakan salah satu kawasan strategis di Kota Bengkulu. Kota Bengkulu sendiri dikenal sebagai ibu kota Provinsi Bengkulu, yang terletak di pesisir barat Pulau Sumatera. Dengan letak geografis yang strategis, Kota Bengkulu memiliki akses yang baik ke berbagai daerah di sekitarnya, serta potensi pariwisata yang menarik.

Kelurahan Sumur Dewa merupakan salah satu kelurahan yang berkembang di Kota Bengkulu, dengan populasi yang cukup padat. Kawasan ini didominasi oleh permukiman penduduk yang beragam, mulai dari kalangan pekerja, pelajar, hingga keluarga. Keberadaan Rumah Makan Mak Dodon di tengah-tengah komunitas ini memberikan kemudahan akses bagi masyarakat sekitar untuk menikmati berbagai hidangan yang ditawarkan.

Rumah Makan Mak Dodon dikenal dengan menu-menu khas yang menggugah selera, seperti masakan tradisional khas daerah Sumatera yang kaya akan cita rasa. Selain itu, lokasi yang strategis yang terletak di pnggir jalan dan di tengah permukiman membuat Rumah Makan Mak Dodon mudah dijangkau oleh pelanggan, baik yang datang langsung maupun yang memesan secara online.

Kondisi lingkungan sekitar Rumah Makan Mak Dodon juga mendukung keberadaan usaha ini. Terdapat berbagai fasilitas umum seperti sekolah, tempat ibadah, dan pusat perbelanjaan seperti Alfamart, sehingga meningkatkan potensi kunjungan pelanggan.

Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, Rumah Makan Mak Dodon juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan dengan usaha kuliner lain di sekitar, serta kebutuhan untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan tren pemasaran yang semakin modern. Oleh karena itu, program pengabdian KKN ini bertujuan untuk membantu Rumah Makan Mak Dodon dalam mengoptimalkan teknologi dan legalitas, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Dengan latar belakang tersebut, Rumah Makan Mak Dodon di Kelurahan Sumur Dewa, RT Padat Karya 1, Kota Bengkulu, memiliki potensi yang besar untuk berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat sekitar. Melalui program ini, diharapkan Rumah Makan Mak Dodon dapat menjadi salah satu contoh usaha kuliner yang sukses dan berkelanjutan di Kota Bengkulu.

B. Permasalahan

Rumah Makan Mak Dodon, yang terletak di Kelurahan Sumur Dewa, RT Padat Karya 1, Kota Bengkulu, merupakan salah satu usaha kuliner yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Meskipun demikian, usaha ini menghadapi berbagai permasalahan yang menghambat pertumbuhannya. Permasalahan ini tidak hanya berkaitan dengan aspek operasional, tetapi juga mencakup tantangan dalam pemanfaatan teknologi, pemasaran, dan legalitas. Dalam bagian ini, akan dibahas secara mendalam mengenai permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Makan Mak Dodon.

1. Keterbatasan Teknologi Pemesanan

   Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh Rumah Makan Mak Dodon adalah keterbatasan dalam teknologi pemesanan. Saat

ini, proses pemesanan masih dilakukan secara manual atau via WhatsApp saja, di mana pelanggan harus datang langsung ke lokasi atau harus mempunyai kontak penjual untuk memesan makanan. Metode ini tidak hanya memperlambat proses pelayanan, tetapi juga berpotensi menyebabkan kesalahan dalam pengiriman pesanan. Dalam era digital yang semakin maju, banyak pelanggan yang lebih memilih kemudahan dalam melakukan pemesanan melalui aplikasi atau platform online. Keterbatasan ini membuat Rumah Makan Mak Dodon kehilangan peluang untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas, terutama generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi.

2. Minimnya Digitalisasi Pembayaran

   Selain keterbatasan dalam pemesanan, Rumah Makan Mak Dodon juga menghadapi tantangan dalam hal sistem pembayaran. Sebagian besar transaksi masih dilakukan secara tunai, yang tidak hanya menyulitkan dalam hal pencatatan keuangan tetapi juga mengurangi kenyamanan pelanggan. Dalam situasi di mana banyak orang lebih memilih metode pembayaran digital, seperti e-wallet atau QRIS, ketidakmampuan untuk menawarkan opsi pembayaran yang lebih modern dapat mengakibatkan kehilangan pelanggan. Digitalisasi pembayaran dapat meningkatkan efisiensi dan keamanan transaksi, serta memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pembayaran.

3. Fasilitas yang Kurang Memadai

   Fasilitas yang tersedia di Rumah Makan Mak Dodon juga menjadi salah satu permasalahan yang signifikan. Fasilitas yang tidak memadai dapat mengurangi daya tarik warung dan membuat pelanggan enggan untuk berkunjung kembali. Dalam industri

kuliner, kenyamanan pelanggan sangat penting untuk menciptakan pengalaman positif yang dapat mendorong mereka untuk kembali dan merekomendasikan tempat tersebut kepada orang lain.

4. Ketiadaan Logo atau Sertifikat Halal

   Di era di mana konsumen semakin peduli dengan aspek kehalalan makanan, ketiadaan logo atau sertifikat halal menjadi kendala yang signifikan bagi Rumah Makan Mak Dodon. Banyak konsumen, terutama di kalangan masyarakat yang sangat memperhatikan aspek kehalalan, akan lebih memilih untuk mengunjungi tempat makan yang memiliki sertifikasi halal. Tanpa adanya logo halal, Rumah Makan Mak Dodon berisiko kehilangan pelanggan yang mengutamakan kehalalan dalam memilih makanan. Sertifikasi halal tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen tetapi juga dapat menjadi nilai jual yang signifikan dalam pemasaran produk.

5. Branding yang belum Optimal dan Lokasi UMKM belum tertera di Google Maps

   Branding yang belum optimal juga menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Makan Mak Dodon. Tanpa identitas merek yang jelas, warung makan ini sulit untuk bersaing dengan kompetitor di sekitarnya. Branding yang baik dapat meningkatkan daya tarik dan pengenalan di pasar. Saat ini, Rumah Makan Mak Dodon belum memiliki logo atau desain kemasan yang menarik, yang dapat membantu dalam membangun citra positif di mata konsumen. Warung makan ini juga belum bisa dilacak melalui Google Maps, sehingga mengakibatkan para pelanggan sulit untuk menemukan lokasi yang tepat.

6. Teknik Pemasaran yang Minim

Teknik pemasaran yang minim juga menjadi tantangan bagi Rumah Makan Mak Dodon. Banyak warung makan yang belum memanfaatkan media sosial dan konten digital untuk mempromosikan produk mereka. Pemasaran yang efektif dapat meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan. Dalam era digital saat ini, keberadaan di platform media sosial sangat penting untuk menjangkau audiens yang lebih luas

Secara keseluruhan, Rumah Makan Mak Dodon di Kelurahan Sumur Dewa, RT Padat Karya 1, Kota Bengkulu, menghadapi berbagai permasalahan yang menghambat pertumbuhannya. Keterbatasan dalam teknologi pemesanan, minimnya digitalisasi pembayaran, fasilitas yang kurang memadai, ketiadaan logo atau sertifikat halal, branding yang belum optimal, dan teknik pemasaran yang minim merupakan tantangan yang perlu diatasi. Dengan mengidentifikasi dan memahami permasalahan ini, diharapkan dapat ditemukan solusi yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha Rumah Makan Mak Dodon. Melalui program pengabdian KKN ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mengoptimalkan teknologi dan legalitas untuk pertumbuhan usaha berkelanjutan, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat di sekitar lokasi KKN.

C. Solusi yang ditawarkan

Dalam rangka mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Makan Mak Dodon, program pengabdian KKN ini menawarkan serangkaian solusi yang komprehensif dan terintegrasi. Solusi ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki kualitas layanan, serta mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Berikut adalah solusi yang ditawarkan:

1. Pengembangan Aplikasi Pemesanan

   Salah satu solusi utama adalah pengembangan aplikasi pemesanan "Maxim" yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan pemesanan secara online. Aplikasi ini akan dilengkapi dengan fitur-fitur seperti:

a. Menu Interaktif

   Pelanggan dapat melihat daftar menu lengkap dengan deskripsi dan harga, serta gambar yang menarik.

b. Pemesanan Mudah

   Pelanggan dapat melakukan pemesanan dengan beberapa klik, sehingga mengurangi waktu tunggu dan kesalahan dalam pengiriman pesanan.

c. Ulasan dan Rating

   Fitur ini memungkinkan pelanggan untuk memberikan umpan balik tentang pengalaman mereka, yang dapat digunakan oleh pemilik warung untuk meningkatkan kualitas layanan.

2. Implementasi Sistem Pembayaran Digital

   Untuk mengatasi masalah pembayaran, kami merekomendasikan implementasi sistem pembayaran digital melalui QRIS. Solusi ini mencakup:

   a. Integrasi Pembayaran Digital

      Memungkinkan pelanggan untuk melakukan pembayaran menggunakan e-wallet atau aplikasi perbankan dengan memindai kode QR.

   b. Pencatatan Keuangan yang Lebih Baik

      Sistem ini akan memudahkan pemilik warung dalam mencatat transaksi, sehingga meminimalkan kesalahan dan meningkatkan transparansi keuangan.

c. Keamanan Transaksi

   Pembayaran digital memberikan tingkat keamanan yang lebih tinggi dibandingkan dengan transaksi tunai, sehingga mengurangi risiko kehilangan uang.

3. Peningkatan Fasilitas Warung

   Untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan, kami merekomendasikan beberapa peningkatan fasilitas di Rumah Makan Mak Dodon, antara lain:

   a. Penambahan Fasilitas Pendingin Udara (Kipas Angin)

      Memasang kipas angin untuk menciptakan lingkungan yang lebih sejuk, terutama di daerah yang panas.

   b. Pemasangan Gorden Baru

   c. Kebersihan yang Terjaga

      Menerapkan standar kebersihan yang tinggi, termasuk rutin membersihkan area makan dan dapur, untuk memberikan rasa aman kepada pelanggan.

4. Pembuatan Logo dan Sertifikasi Halal

   Untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, kami merekomendasikan pembuatan logo halal dan pengajuan sertifikasi resmi. Langkah-langkah yang dapat diambil meliputi:

   a. Desain Logo Halal

      Membuat logo yang menarik dan mudah dikenali, yang mencerminkan komitmen warung terhadap kehalalan produk.

   b. Proses Sertifikasi

      Mengajukan permohonan sertifikasi halal kepada lembaga yang berwenang, sehingga produk yang dijual dapat dipastikan memenuhi standar kehalalan.

   c. Sosialisasi kepada Pelanggan

Mengedukasi pelanggan tentang pentingnya kehalalan makanan dan manfaat dari sertifikasi halal.

Dengan adanya logo dan sertifikasi halal, diharapkan konsumen akan lebih percaya untuk memilih Rumah Makan Mak Dodon sebagai tempat makan.

5. Penguatan Branding dan Identitas Merek, serta Penambahan Lokasi di Google Maps

   Untuk membangun identitas merek yang kuat, kami merekomendasikan beberapa langkah, antara lain:

   a. Desain Kemasan yang Menarik

      Menciptakan desain kemasan yang menarik dan mencerminkan brand "Warung Mak Dodon", sehingga dapat meningkatkan daya tarik produk.

   b. Pembuatan Materi Pemasaran

      Mengembangkan materi pemasaran seperti brosur, spanduk, dan konten media sosial yang menarik untuk meningkatkan visibilitas warung.

6. Strategi Pemasaran Digital

   Untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan pasar, kami merekomendasikan penerapan strategi pemasaran digital yang efektif, termasuk:

   a. Penggunaan Media Sosial

      Membuat akun di platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produk dan berinteraksi dengan pelanggan.

   b. Konten Kreatif

Mengembangkan konten yang menarik, seperti foto makanan yang menggugah selera, video proses memasak, dan testimoni pelanggan.

Melalui serangkaian solusi yang ditawarkan, diharapkan Rumah Makan Mak Dodon dapat mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi dan meningkatkan daya saingnya di pasar. Dengan pengembangan teknologi pemesanan, implementasi sistem pembayaran digital, peningkatan fasilitas, pembuatan logo halal, penguatan branding, dan strategi pemasaran digital, Rumah Makan Mak Dodon akan mampu memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan dan mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Program pengabdian KKN ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mewujudkan tujuan tersebut, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat di sekitar lokasi KKN.

BAB 3

A. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan program pengabdian KKN di Rumah Makan Mak Dodon akan dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis dan terencana. Metode pelaksanaan ini dirancang untuk memastikan bahwa setiap solusi yang ditawarkan dapat diimplementasikan dengan efektif dan memberikan dampak yang signifikan. Berikut adalah langkah-langkah metode pelaksanaan program:

1. Analisis Situasi Awal

   Sebelum memulai implementasi, langkah pertama adalah melakukan analisis situasi awal untuk memahami kondisi Rumah Makan Mak Dodon secara menyeluruh. Analisis ini mencakup:

   a. Observasi Langsung: Mengamati proses operasional, fasilitas, dan interaksi antara karyawan dan pelanggan di warung.
   b. Wawancara: Melakukan wawancara dengan pemilik warung dan karyawan untuk menggali informasi mengenai tantangan yang dihadapi dan harapan mereka terhadap program ini.
   c. Survei Pelanggan: Mengumpulkan umpan balik dari pelanggan mengenai pengalaman mereka, termasuk aspek layanan, kualitas makanan, dan kenyamanan tempat.

2. Perencanaan Program

   Setelah analisis situasi awal, langkah selanjutnya adalah merumuskan rencana program yang mencakup:

   a. Penentuan Tujuan dan Sasaran

      Menetapkan tujuan spesifik yang ingin dicapai melalui program ini, serta sasaran yang jelas untuk setiap solusi yang diimplementasikan.

b. Pengembangan Rencana Aksi

   Menyusun rencana aksi yang mencakup langkah-langkah konkret untuk setiap solusi, termasuk jadwal pelaksanaan dan penanggung jawab

c. Anggaran

   Menghitung estimasi biaya yang diperlukan untuk setiap kegiatan, serta mencari sumber dana yang dapat mendukung pelaksanaan program.

3. Implementasi Solusi

   Setelah perencanaan selesai, tahap berikutnya adalah implementasi solusi yang telah dirumuskan. Proses ini akan dilakukan secara bertahap, antara lain:

   a. Pengembangan Aplikasi Pemesanan

      Bekerja sama dengan tim pengembang untuk merancang dan menguji aplikasi pemesanan "Maxim". Melakukan pelatihan kepada karyawan tentang cara menggunakan aplikasi tersebut.

   b. Mengintegrasikan sistem pembayaran QRIS di warung.

      Melakukan pelatihan kepada karyawan tentang cara menggunakan sistem pembayaran digital dan memberikan informasi kepada pelanggan tentang cara melakukan pembayaran.

   c. Peningkatan Fasilitas

      Melakukan penambahan fasilitas yang diperlukan, seperti kipas angin, pemasangan gorden penutup etalase tempat sayur yang baru, dan memastikan kebersihan area makan dan dapur.

   d. Pembuatan Logo dan Sertifikasi Halal

      Memperbaharui desainer logo halal yang sesuai dengan ketentuan yang ada di lembaga sertifikasi halal.

e. Penguatan Branding dan Pemasaran

   Mengembangkan materi pemasaran, termasuk desain kemasan dan konten media sosial. Melakukan kampanye pemasaran untuk meningkatkan visibilitas warung.

4. Monitoring dan Evaluasi

   Setelah implementasi, yaitu melakukan monitoring dan evaluasi untuk menilai efektivitas program. Langkah-langkah yang dilakukan meliputi:

   a. Pengumpulan Data

      Mengumpulkan data mengenai perubahan dalam jumlah pelanggan, kepuasan pelanggan, dan penjualan setelah implementasi solusi.

   b. Evaluasi Kinerja

      Melakukan evaluasi terhadap kinerja setiap solusi yang diimplementasikan, termasuk umpan balik dari pelanggan dan karyawan.

   c. Penyesuaian Rencana

      Berdasarkan hasil evaluasi, melakukan penyesuaian atau perbaikan pada solusi yang kurang efektif untuk memastikan pencapaian tujuan program.

5. Pelaporan dan Dokumentasi

   Setelah program selesai, langkah terakhir adalah menyusun laporan dan dokumentasi mengenai pelaksanaan program. Laporan ini mencakup:

   a. Deskripsi Kegiatan

      Menyajikan ringkasan kegiatan yang telah dilakukan selama program, termasuk hasil yang dicapai.

   b. Analisis Dampak

Menganalisis dampak dari program terhadap Rumah Makan Mak Dodon dan masyarakat sekitar.

c. Rekomendasi

Memberikan rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut dan keberlanjutan usaha Rumah Makan Mak Dodon.

6. Sosialisasi Hasil Program

Sebagai bagian dari tanggung jawab sosial, hasil program akan disosialisasikan kepada masyarakat dan pemangku kepentingan lainnya.

Metode pelaksanaan program di Rumah Makan Mak Dodon dirancang untuk memastikan bahwa setiap langkah dilakukan secara sistematis dan terencana. Dengan analisis situasi awal, perencanaan yang matang, implementasi solusi yang efektif, monitoring dan evaluasi yang berkelanjutan, serta pelaporan yang transparan, diharapkan program ini dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi Rumah Makan Mak Dodon dan masyarakat di sekitarnya. Melalui pendekatan yang komprehensif ini, diharapkan Rumah Makan Mak Dodon dapat tumbuh dan berkembang menjadi usaha kuliner yang berkelanjutan dan sukses di Kota Bengkulu.

BAB 4

A. Pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus

1. Pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus

   Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan salah satu bentuk pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa sebagai bagian dari program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). KKN MBKM Lingkar Kampus bertujuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah dipelajari di bangku kuliah, serta berkontribusi dalam pengembangan masyarakat di sekitar kampus. Program ini diharapkan dapat menciptakan sinergi antara perguruan tinggi dan masyarakat, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui berbagai kegiatan yang bermanfaat.

2. Tujuan KKN MBKM Lingkar Kampus
   a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari dalam konteks nyata di masyarakat.
   b. Meningkatkan kapasitas dan kemandirian masyarakat melalui berbagai program yang relevan dengan kebutuhan mereka.
   c. Mengembangkan keterampilan interpersonal, kepemimpinan, dan manajemen waktu mahasiswa melalui pengalaman langsung di lapangan.
   d. Membangun kerjasama yang baik antara perguruan tinggi, pemerintah, dan masyarakat dalam rangka mencapai tujuan pembangunan yang berkelanjutan.

3. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis, antara lain:

a. Persiapan
    1) Sosialisasi

       Mengadakan sosialisasi kepada mahasiswa mengenai program KKN MBKM, termasuk tujuan, manfaat, dan mekanisme pelaksanaan.
    2) Pemetaan Lokasi

       Melakukan pemetaan lokasi yang akan menjadi tempat pelaksanaan KKN, serta mengidentifikasi potensi dan permasalahan yang ada di masyarakat.
b. Pelaksanaan Kegiatan
    1) Program Pengabdian

       Mahasiswa melaksanakan berbagai program pengabdian yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, seperti pelatihan keterampilan, penyuluhan, dan pengembangan usaha mikro.
    2) Kolaborasi dengan Masyarakat

       Melibatkan masyarakat dalam setiap kegiatan yang dilakukan, sehingga mereka dapat berpartisipasi aktif dan merasakan manfaat dari program yang dijalankan.
c. Monitoring dan Evaluasi
    1) Pengawasan Kegiatan

       Melakukan monitoring secara berkala untuk memastikan bahwa kegiatan berjalan sesuai rencana dan memberikan dampak positif bagi masyarakat.
    2) Evaluasi Hasil

Mengadakan evaluasi di akhir program untuk menilai keberhasilan kegiatan, serta mengidentifikasi hal-hal yang perlu diperbaiki untuk pelaksanaan KKN di masa mendatang.

4. Kegiatan yang Dilaksanakan

   Dalam pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus di Rumah Makan Mak Dodon, kegiatan yang dilaksanakan berfokus pada program kerja (proker) yang telah disusun sebelumnya. Proker ini dirancang untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Makan Mak Dodon dan meningkatkan kualitas layanan serta daya saing usaha. Berikut adalah rincian kegiatan yang dilaksanakan:

   a. Pengembangan Aplikasi Pemesanan Maxim dan Sistem Pembayaran Digital QRIS

      Sebagian besar pelaku usaha belum familiar dengan teknologi pembayaran non-tunai seperti QRIS. Hal ini menyebabkan terbatasnya opsi pembayaran bagi pelanggan, terutama wisatawan atau konsumen yang lebih sering menggunakan pembayaran digital. Pelaku usaha lokal hanya mengandalkan pelanggan dari wilayah sekitar, tanpa memanfaatkan platform digital untuk promosi atau penjualan. Pengemudi ojek atau transportasi lokal masih menggunakan sistem panggilan langsung atau tawar-menawar, yang membatasi jumlah pelanggan dan efisiensi operasional. Berdasarkan wawancara dengan pelaku usaha Warung Makan Wak Dodon pendapatan harian sebelum program adalah sekitar Rp. 500.000.

      Tim KKN melaksanakan serangkaian kegiatan untuk mengatasi permasalahan tersebut, meliputi: Sosialisasi dan Pelatihan QRIS: Menggandeng BSI sebagai penyedia layanan QRIS, tim

KKN mengajak Wak Dodon untuk mendaftar, dan mengelola transaksi melalui QRIS. Pemilik usaha pun diberiakan arahan untuk mendaftar akun di aplikasi Maximuntuk meningkatkan jumlah pesanan lewat online market. Tim KKN pun membantu pelaku usaha mempromosikan produk/jasa mereka melalui media sosial dan platform Maxim, termasuk pembuatan konten sederhana untuk menarik pelanggan. Selama durasi 1 bulan, tim KKN mendampingi peserta untuk memastikan kelancaran penggunaan QRIS dan aplikasi Maxim, serta mencatat perkembangan pendapatan.

Pemilik usaha berhasil mengintegrasikan QRIS dalam transaksi mereka. Rata-rata persentase transaksi harian kini dilakukan secara non-tunai, memberikan kemudahan bagi pelanggan dan meningkatkan kepercayaan terhadap usaha mereka. Dengan memanfaatkan platform Maxim dan promosi digital, pelaku usaha melaporkan adanya peningkatan pelanggan dari luar wilayah, termasuk wisatawan yang menggunakan aplikasi untuk memesan makanan atau jasa transportasi. Berdasarkan data evaluasi, rata-rata pendapatan harian pelaku usaha meningkat sebesar Rp. 400.000 menjadi Rp. 450.000–Rp. 500.000. Sementara itu, untuk jumlah pendapatan dari pesanan via aplikasi Maxim mengalami kenaikan pendapatan harian sebesar Rp. 15.000-Rp. 20.000,.

b. Peningkatan Fasilitas Warung

1) Deskripsi Kegiatan

Melakukan penambahan fasilitas di Rumah Makan Mak Dodon untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan.

2) Tujuan

Menciptakan suasana yang lebih nyaman dan menarik bagi pelanggan.

3) Pelaksanaan

Melakukan renovasi area makan dengan memasang kipas angin untuk menciptakan lingkungan yang sejuk, mengganti gorden penutup etalase sayur yang baru, dan menjaga kebersihan area makan dan dapur secara rutin.

c. Pembuatan Logo dan Sertifikasi Halal

1) Deskripsi Kegiatan

Membuat logo yang menarik dan mengajukan sertifikasi halal untuk produk yang dijual di Rumah Makan Mak Dodon.

2) Tujuan

Meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual dan memperkuat identitas merek.

3) Pelaksanaan

Bekerja sama dengan pihak PDD kelompok untuk membuat logo yang mencerminkan brand "Warung Mak Dodon", dan mengajukan permohonan sertifikasi halal kepada lembaga yang berwenang, dan mensosialisasikan kepada pelanggan mengenai pentingnya kehalalan produk.

d. Penguatan Branding, Pemasaran Digital, dan Penambahan Lokasi Warung Makan di Google Maps

1) Deskripsi Kegiatan

Mengembangkan strategi branding dan pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas Rumah Makan Mak Dodon, dan melakukan penambahan lokasi di Google Maps untuk memudahkan pelanggan mengetahui lokasi dengan tepat.

2) Tujuan

Meningkatkan daya tarik dan pengenalan merek di pasar, serta memudahkan pelanggan menjangkau lokasi.

3) Pelaksanaan

Mendesain materi pemasaran seperti brosur, spanduk, dan konten media sosial, menggunakan platform media sosial untuk mempromosikan produk dan berinteraksi dengan pelanggan, serta menambahkan lokasi dibantu dengan anggota PDD

e. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan

1) Deskripsi Kegiatan

Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap setiap kegiatan yang dilaksanakan untuk menilai efektivitas program.

2) Tujuan

Memastikan bahwa kegiatan berjalan sesuai rencana dan memberikan dampak positif bagi Rumah Makan Mak Dodon.

3) Pelaksanaan

Mengumpulkan data mengenai perubahan dalam jumlah pelanggan, kepuasan pelanggan, dan penjualan setelah implementasi solusi, dan melakukan evaluasi di akhir program untuk menilai keberhasilan kegiatan dan memberikan rekomendasi untuk perbaikan di masa mendatang.

5. Hasil dan Dampak

Pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus dapat memberikan hasil dan dampak yang signifikan, antara lain:

a. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan

   Pemilik UMKM Warung Makan Wak Dodon mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru mengenai cara melakukan dan menerima pesanan lewat aplikasi maxim yang dapat menjangkau pelanggan lebih banyak

b. Peningkatan Pendapatan Lewat Pemesanan Secara Online

c. Memudahkan pelanggan melakukan transaksi pembayaran dengan QRIS jika tidak terdapat uang tunai

d. Pemberdayaan UMKM

   Warung Wak dodon menjadi lebih mandiri dan mampu mengelola teknologi digital untuk mengembangkan usaha mereka

e. Hubungan yang Harmonis

   Terjalinnya hubungan yang baik antara mahasiswa, masyarakat, dan pihak-pihak terkait, yang dapat berlanjut setelah program KKN selesai.

f. Pengalaman Berharga bagi Mahasiswa

   Mahasiswa mendapatkan pengalaman berharga dalam berinteraksi dengan masyarakat, serta mengembangkan soft skills yang akan berguna di masa depan.

BAB 5

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus di Rumah Makan Mak Dodon telah berhasil dilaksanakan dengan berbagai kegiatan yang terencana dan terarah. Melalui program kerja (proker) yang telah disusun, kami berhasil mengimplementasikan solusi yang bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Makan Mak Dodon. Beberapa hasil yang dicapai dari kegiatan ini antara lain:

1. Pengembangan Aplikasi Pemesanan

   Aplikasi "Maxim" telah berhasil dikembangkan dan diimplementasikan, memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pemesanan secara online. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan.

2. Sistem Pembayaran Digital

   Implementasi sistem pembayaran QRIS telah memudahkan transaksi bagi pelanggan, serta meningkatkan transparansi dan akurasi dalam pencatatan keuangan.

3. Peningkatan Fasilitas

   Renovasi dan penambahan fasilitas di Rumah Makan Mak Dodon telah menciptakan suasana yang lebih nyaman bagi pelanggan, yang berpotensi meningkatkan jumlah kunjungan.

4. Branding dan Sertifikasi Halal

   Pembuatan packaging pada kemasan, logo dan pengajuan sertifikasi halal telah meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual, serta memperkuat identitas merek Rumah Makan Mak Dodon.

Secara keseluruhan, program KKN ini tidak hanya memberikan manfaat bagi Rumah Makan Mak Dodon, tetapi juga berkontribusi pada pemberdayaan masyarakat di sekitar. Dengan adanya sinergi antara mahasiswa, pemilik usaha, dan masyarakat, diharapkan keberlanjutan usaha Rumah Makan Mak Dodon dapat terjaga dan berkembang di masa depan.

B. Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan KKN dan evaluasi yang dilakukan, berikut adalah beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangan lebih lanjut Rumah Makan Mak Dodon:

1. Peningkatan Fitur Aplikasi

   Disarankan untuk terus mengembangkan aplikasi pemesanan "Maxim" dengan menambahkan fitur-fitur baru, seperti program loyalitas pelanggan, ulasan makanan, dan integrasi dengan layanan pengantaran.

2. Promosi Berkelanjutan

   Melakukan promosi secara berkala melalui media sosial dan platform digital lainnya untuk menarik lebih banyak pelanggan. Mengadakan event atau promo khusus dapat meningkatkan kunjungan pelanggan.

3. Monitoring Kualitas Layanan

   Melakukan survei kepuasan pelanggan secara rutin untuk mendapatkan umpan balik yang konstruktif. Hal ini dapat membantu dalam meningkatkan kualitas layanan dan produk yang ditawarkan.

4. Kerjasama dengan Pihak Ketiga

Membangun kerjasama dengan pihak ketiga, seperti lembaga pendidikan atau organisasi non-pemerintah, untuk program-program pemberdayaan masyarakat yang lebih luas, seperti pelatihan kewirausahaan atau pengembangan produk lokal.

5. Evaluasi dan Perbaikan Berkelanjutan

   Melakukan evaluasi secara berkala terhadap semua aspek operasional Rumah Makan Mak Dodon, termasuk menu, layanan, dan fasilitas, untuk memastikan bahwa usaha tetap relevan dan kompetitif di pasar.

Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan Rumah Makan Mak Dodon dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat di sekitarnya. Program KKN ini diharapkan menjadi langkah awal yang baik untuk menciptakan keberlanjutan usaha yang sukses dan berkelanjutan**.**

DAFTAR PUSTAKA

Kementerian Koperasi dan UKM. (2021). *Laporan Tahunan Koperasi dan UKM 2021*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.

Hidayati, N. (2022). Pengaruh fasilitas terhadap kepuasan pelanggan di warung makan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis, 10*(2), 45–56.

Nugroho, A. (2020). Peran sertifikasi halal dalam meningkatkan kepercayaan konsumen. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 5*(1), 23–34.

Prabowo, R. (2021). Digitalisasi pembayaran dan dampaknya terhadap UMKM. *Jurnal Teknologi dan Bisnis, 8*(3), 67–78.

Sari, D. (2020). Strategi pemasaran digital untuk UMKM di era new normal. *Jurnal Pemasaran dan Bisnis, 12*(1), 12–25.

Widiastuti, R. (2021). Branding untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran, 9*(4), 89–100.

LAMPIRAN

1. Logbook Kegiatan Mahasiswa Lampiran

5	Senin, 19 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian stiker ucapan "selamat makan" dan membantu melayani pelanggan Rumah Makan Mak Dodon	
6	Jumat, 16 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Gotong royong dan penempelan label halal pada gerobak jualan Rumah Makan Mak Dodon	
7	Kamis, 15 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Monitoriing ke-2 oleh DPL dan DPA	
8	Rabu, 14 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian kemasan logo produk dan memastikan keaslian sertifikat halal dan NIB	
9	Rabu, 14 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian kemasan logo produk dan memastikan keaslian sertifikat halal dan NIB	
10	Selasa, 13 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Mengurus Serti Halal dan NIB serta QRIS Merchant pada Rumah makan Mak Dodon	
11	Kamis, 8 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian Hordeng dan Kipas baru pada Rumah Makan Mak Dodon	
12	Rabu, 7 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	membantu rumah makan melayani pelanggan dan mengurus nib dan serti halal	
13	Selasa, 6 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	penambahan menu pada aplikasi maxim, dan membantu melayani pelanggan	
14	Senin, 5 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pembuatan rekening dan QRIS rumah makan Mak Dodon	
15	Rabu, 30 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian surat izin kepada ketua RT setempat dan membantu pelayanan pada pembeli	
16	Selasa, 29 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	pembuatan konten promosi dan pembuatan inovasi menu baru	
17	Senin, 28 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemasangan Banner,Pembuatan konten promosi,mempersiapkan dokumen untuk pembuatan rekening dan NPWP	
18	Sabtu, 26 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pembuatan Video konten warung makan Mak Dodon	
19	Jumat, 25 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	MONITORING 1	
20	Rabu, 23 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Mengumpulkan data untuk pembuatan NPWP dan Rekening BSI pribadi UMKM Mak Dodon	
21	Senin, 21 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Membuat NPWP dan Akun Maxim RM MAK DODON	
22	Kamis, 17 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Membantu pekerjaan dapur,dan mengumpulkan data-data pribadi pemilik untuk buat NPWP, NIB	
23	Rabu, 16 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Mengumpulkan data data untuk pembuatan NPWP dan Mitra ojek online untuk UMKM MAK DODON	
24	Senin, 14 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Merekam dan memfoto menu makanan serta mencoba membuat akun sosmed UMKM Rumah Makan Mak Dodon	
25	Jumat, 11 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Memberikan Surat Permohonan serta pendekatan kepada Rumah Makan Mak dodon	
26	Kamis, 10 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Datang ke lokasi untuk pendekatan serta pengenalan proker kkn pada UMKM Warung Makan Mak Dodon	
27	Rabu, 9 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	membahas runtutan pertanyaan untuk permasalahan yang ada di warung UMKM Mak Dodon	
28	Selasa, 8 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	PELEPASAN KKN MBKM	
29	Senin, 17 Maret 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	LPPM - LPPM	SEMINAR PROPOSAL	

1	Rabu, 28 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Penarikan bersama DPL dan mengangsur jurnal dan laporan KKN	
2	Selasa, 27 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	membuat jurnal dan laporan serta membantu jualan di rumah makan mak dodon	
3	Senin, 26 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	membantu membuat pesanan catering rumah makan mak dodon dan menyelesaikan jurnal dan laporan KKN	
4	Selasa, 20 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	mendesain menu dan membantu melayani pelanggan	
5	Senin, 19 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian stiker ucapan "selamat makan" dan membantu melayani pelanggan Rumah Makan Mak Dodon	
6	Jumat, 16 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Gotong royong dan penempelan label halal pada gerobak jualan Rumah Makan Mak Dodon	
7	Kamis, 15 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Monitoriing ke-2 oleh DPL dan DPA	
8	Rabu, 14 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian kemasan logo produk dan memastikan keaslian sertifikat halal dan NIB	
9	Rabu, 14 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian kemasan logo produk dan memastikan keaslian sertifikat halal dan NIB	
10	Selasa, 13 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Mengurus Serti Halal dan NIB serta QRIS Merchant pada Rumah makan Mak Dodon	
11	Kamis, 8 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian Hordeng dan Kipas baru pada Rumah Makan Mak Dodon	
12	Rabu, 7 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	membantu rumah makan melayani pelanggan dan mengurus nib dan serti halal	
13	Selasa, 6 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	penambahan menu pada aplikasi maxim, dan membantu melayani pelanggan	
14	Senin, 5 Mei 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pembuatan rekening dan QRIS rumah makan Mak Dodon	
15	Rabu, 30 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemberian surat izin kepada ketua RT setempat dan membantu pelayanan pada pembeli	
16	Selasa, 29 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	pembuatan konten promosi dan pembuatan inovasi menu baru	
17	Senin, 28 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pemasangan Banner,Pembuatan konten promosi,mempersiapkan dokumen untuk pembuatan rekening dan NPWP	
18	Sabtu, 26 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Pembuatan Video konten warung makan Mak Dodon	
19	Jumat, 25 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	MONITORING I	
20	Rabu, 23 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Mengumpulkan data untuk pembuatan NPWP dan Rekening BSI pribadi UMKM Mak Dodon	
21	Senin, 21 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Membuat NPWP dan Akun Maxim RM MAK DODON	
22	Kamis, 17 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Membantu pekerjaan dapur,dan mengumpulkan data-data pribadi pemilik untuk buat NPWP, NIB	
23	Rabu, 16 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Mengumpulkan data data untuk pembuatan NPWP dan Mitra ojek online untuk UMKM MAK DODON	
24	Senin, 14 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Merekam dan memfoto menu makanan serta mencoba membuat akun sosmed UMKM Rumah Makan Mak Dodon	
25	Jumat, 11 April 2025	Dr.Desi Isnaini,MA	2223140075 - BOY HADHIKA	Memberikan Surat Permohonan serta pendekatan kepada Rumah Makan Mak dodon	

2. Dokumentasi

PEMBEKALAN DAN PELEPASAN KKN MBKM OLEH REKTOR

DOKUMENTASI PENYERAHAN KKN MBKM

PENYERAHAN SURAT IZIN KKN KEPADA RT SETEMPAT

HARI KE I KKN

DODON
Menyediakan :
Makan Nasi Serba 10 ribu
KATRINGAN

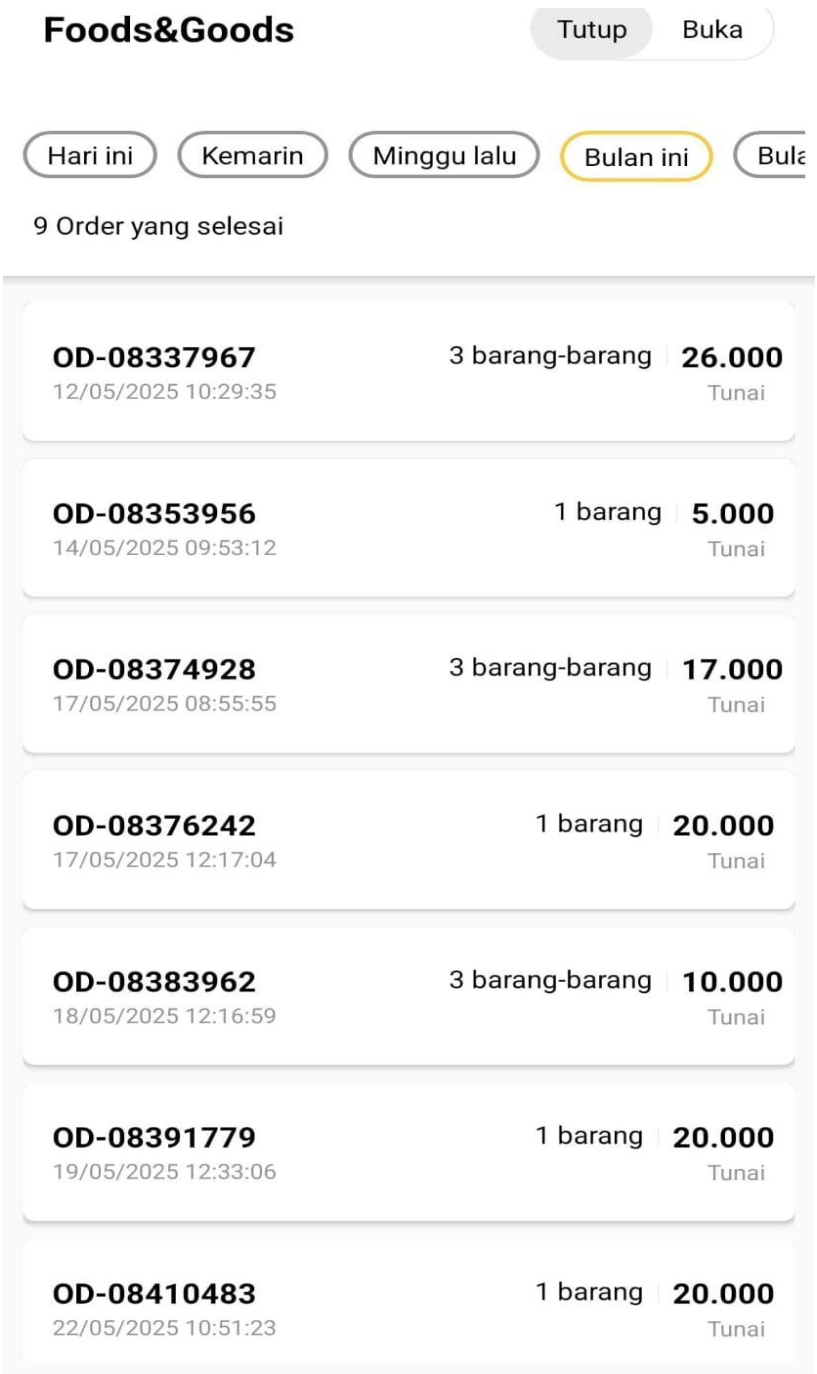
SEDAAPNYA FAVORIT SEMUA
RM MAK DODON
WARUNG Mak Dodon

DISKUSI PROKER KELOMPOK OLEH KETUA

MEMBANTU MENYIAPKAN BAHAN BAKU

MEMBANTU MEMILIH BAHAN BAKU UNTUK MENU

DOKUMENTASI HASIL TPENDAPATAN VIA APLIKASI MAXIM

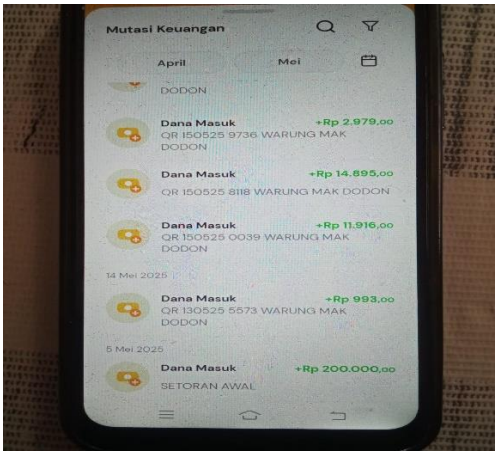


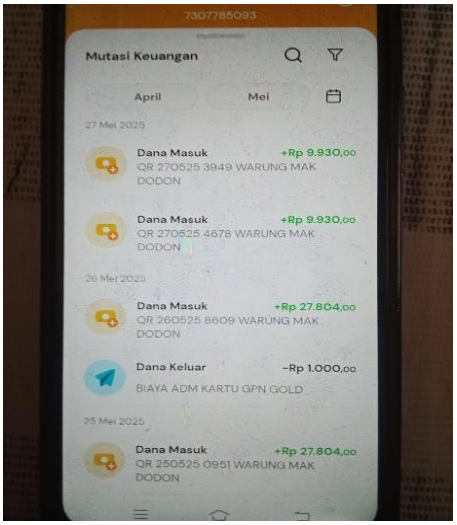
MONITORING I DAN EVALUASI OLEH DPL

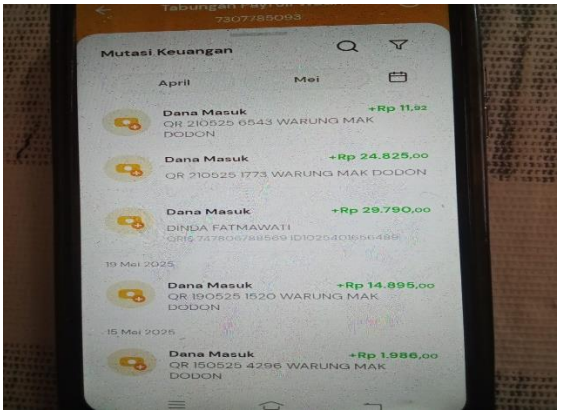
PEMBUATAN REKENING BSI DAN QRIS

PERCOBAAN PENGGUNAAN LAYANAN QRIS

DOKUMENTASI TRANSAKSI MASUK MELALUI PEMBAYARAN VIA QRIS







PEMASANGAN SPANDUK WARUNG MAKAN YANG BARU

FOLLOW UP PEMBUATAN LOGO DAN SERTIFIKAT HALAL

DOKUMENTASI SHOLAT BERJAMAAH DI MASJID SEKITAR LOKASI KKN

MONITORING 2 OLEH DPL DAN DPA

MEMBANTU MELAYANI PELANGGAN

PEMASANGAN GORDEN PENUTUP ETALASE MENU

MENYIAPKAN PESANAN CATERING

PENARIKAN KKN OLEH DPL KELOMPOK 2