

ANALISA SIKLUS KONVERSI PADA UMKM WARTEG CAHAYA IBU SESUAI DENGAN STANDART SISTEM INFORMASI MANAJEMEN

**Glenn Christison Manusama¹, Wilbertrista Danielo Riry², Halma Duwila³,
Fazlul Rahman Anshari Selan⁴, Valensia Marcus⁵, Ekalia Ayu Kristin Suila⁶, Jesika
Talakua⁷**

¹⁻⁷Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia

*e-mail: glennch2006@gmail.com¹, wilbertristadaneloriry20@gmail.com²,
nikenduwila@gmail.com³, fazlulrahman49@gmail.com⁴, valensiamarcus@gmail.com⁵,
ekaliasuila104@gmail.com⁶, jesikatalakua4@gmail.com⁷

Abstrak

Warteg Cahaya Ibu merupakan unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berfokus pada penyediaan makanan tradisional Indonesia dengan harga terjangkau. Didirikan pada tahun [tahun berdiri], Warteg Cahaya Ibu bertujuan untuk memberikan pilihan makanan sehat dan berkualitas bagi masyarakat sekitar. Konsep usaha ini mengedepankan keberagaman menu, dari masakan harian hingga makanan khas daerah, yang disiapkan dengan bahan-bahan segar dan berkualitas. Melalui pendekatan yang ramah lingkungan dan dukungan terhadap produk lokal, Warteg Cahaya Ibu tidak hanya berkontribusi pada peningkatan perekonomian lokal tetapi juga berperan dalam pelestarian budaya kuliner Indonesia. Dengan strategi pemasaran yang efektif dan pelayanan yang baik, Warteg Cahaya Ibu berkomitmen untuk terus berkembang dan memenuhi kebutuhan konsumen. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menganalisis waktu yang diperlukan dalam setiap tahap siklus dan mengevaluasi pengelolaan modal kerja. Hasilnya menunjukkan bahwa efisiensi dalam siklus konversi dan diagram arus data yang berkontribusi signifikan terhadap kelangsungan usaha.

Kata kunci: Diagram Arus Data, Siklus konversi, UMKM

Abstract

Warteg Cahaya Ibu is a micro, small, and medium enterprise (MSME) focusing on providing traditional Indonesian food at affordable prices. Established in [year of establishment], Warteg Cahaya Ibu aims to offer healthy and high-quality food options to the surrounding community. The business concept emphasizes menu diversity, ranging from daily dishes to regional specialties, prepared with fresh and high-quality ingredients. Through an environmentally friendly approach and support for local products, Warteg Cahaya Ibu not only contributes to the growth of the local economy but also plays a role in preserving Indonesia's culinary heritage. With effective marketing strategies and excellent service, Warteg Cahaya Ibu is committed to continuous growth and meeting consumer needs. This community service initiative aims to analyze the time required at each stage of the cycle and evaluate working capital management. The findings indicate that efficiency in the conversion cycle and data flow diagrams significantly contribute to the sustainability of the business.

Keywords: Conversion Cycle, Data flow diagram, MSMEs

1. PENDAHULUAN

A. Latar belakang

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, terutama di Indonesia. Salah satu sektor UMKM yang banyak dijumpai adalah usaha warung makan, seperti Warteg Cahaya Ibu. Usaha ini menawarkan makanan dengan harga terjangkau, sehingga menjadi pilihan masyarakat luas. Namun, di tengah persaingan yang ketat, pengelolaan keuangan dan operasional yang efektif menjadi tantangan utama untuk memastikan keberlanjutan usaha.

Warteg Cahaya Ibu didirikan sebagai respons terhadap kebutuhan masyarakat akan makanan yang terjangkau dan berkualitas. Dalam konteks urbanisasi yang pesat, banyak individu dan keluarga yang mencari tempat makan yang tidak hanya menawarkan harga yang bersahabat, tetapi juga cita rasa yang menggugah selera. Warteg, sebagai salah satu bentuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), telah menjadi pilihan utama bagi banyak orang, terutama di kalangan pekerja dan mahasiswa.

Dengan semakin meningkatnya persaingan di sektor kuliner, Warteg Cahaya Ibu berusaha untuk membedakan diri dengan menawarkan menu yang bervariasi, pelayanan yang ramah, dan suasana yang nyaman. Usaha ini bertujuan untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat, tetapi juga membangun hubungan yang erat dengan pelanggan, sehingga menciptakan loyalitas yang tinggi.

Dalam konteks ini, Warteg Cahaya Ibu berkomitmen untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perkembangan tren kuliner, sambil tetap menjaga nilai-nilai tradisional yang menjadi ciri khas warteg. Masalah secara konkrit dan jelas pada bagian ini. Jelaskan tujuan yang hendak dicapai pada kegiatan pengabdian.

Bagian ini didukung kajian literatur yang dijadikan sebagai penunjang konsep pengabdian. Penulis dituntut menyajikan kajian literatur yang primer (referensi artikel jurnal dan prosiding konferensi) dan mutakhir (referensi yang dipublikasikan dalam selang waktu 7 tahun terakhir). Kajian literatur tidak terbatas pada teori saja, tetapi juga bukti-bukti empiris. Perkaya bagian pendahuluan ini dengan upaya-upaya yang pernah dilakukan pihak lain. Artikel ini merupakan hasil pengabdian yang merupakan hilirisasi dari hasil pengabdian, dapat berupa hasil pengabdian sendiri maupun peneliti lain.

B. Permasalahan dan Solusi

1. Permasalahan:

- a. Persaingan yang ketat
Banyaknya warteg dan restoran lainnya di sekitar lokasi membuat persaingan semakin ketat, sehingga sulit untuk menarik pelanggan baru dikarenakan umkm warteg Cahaya Ibu pada waktu itu baru saja membuka usaha mereka.
- b. Kenaikan harga bahan baku
Fluktuasi harga bahan baku makanan, seperti beras, sayuran, dan daging, dapat mempengaruhi biaya operasional dan keuntungan.
- c. Perubahan perilaku konsumen
Pasca-pandemi, banyak konsumen yang beralih ke layanan pesan antar atau lebih memilih makanan siap saji, mengurangi kunjungan langsung ke warteg.
- d. Keterbatasan sumber daya manusia
Kendala dalam menemukan tenaga kerja yang terampil dan dapat diandalkan dapat memengaruhi kualitas pelayanan.

2. Solusi:

- a. Strategi Pemasaran Kreatif
Mengembangkan strategi pemasaran yang lebih kreatif, seperti promosi di media sosial, kolaborasi dengan influencer lokal, dan program loyalitas untuk pelanggan tetap.
- b. Diversifikasi Menu
Menawarkan menu yang lebih bervariasi, termasuk pilihan vegetarian atau makanan sehat, untuk menarik lebih banyak pelanggan.
- c. Pengelolaan Keuangan yang Efisien
Melakukan perencanaan keuangan yang lebih baik untuk mengantisipasi kenaikan harga bahan baku, seperti mencari pemasok alternatif atau membeli bahan dalam jumlah besar.
- d. Pelatihan Karyawan
Menyediakan pelatihan bagi karyawan untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam pelayanan dan memasak, sehingga dapat meningkatkan kualitas layanan dan produk.
- e. Memanfaatkan Teknologi
Mengadopsi teknologi untuk mempermudah proses pemesanan dan pembayaran, seperti penggunaan aplikasi pesan antar atau sistem pembayaran digital.

C. Analisis Situasi dan Permasalahan UMKM Warteg Cahaya Ibu

1. Analisis Situasi

Warteg Cahaya Ibu beroperasi di lingkungan yang dinamis, dengan berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha. Berikut adalah beberapa aspek situasi yang perlu diperhatikan:

- a. Pasar dan pelanggan
 - Demografi: Pelanggan utama adalah pekerja, mahasiswa, dan keluarga di sekitar lokasi.
 - Kebutuhan: Pelanggan mencari makanan yang terjangkau, sehat, dan cepat saji.
 - Perilaku: Terdapat pergeseran ke arah preferensi makanan siap saji dan layanan pesan antar.
- b. Lingkungan Kompetisi
 - Kompetitor: Terdapat banyak warteg dan restoran lain yang menawarkan menu serupa dengan harga yang kompetitif.
 - Diferensiasi: Warteg Cahaya Ibu perlu menonjolkan keunikan, seperti resep khas atau pelayanan yang lebih baik.
- c. Sumber Daya
 - Tenaga Kerja: Keterbatasan tenaga kerja yang terampil mempengaruhi kualitas produk dan pelayanan.
 - Bahan Baku: Ketergantungan pada pemasok lokal dapat menyebabkan risiko fluktuasi harga.

2. Permasalahan Mitra

- a. Kurangnya Kerjasama dengan Pemasok
Mitra UMKM sering menghadapi kesulitan dalam menjalin kerjasama yang baik dengan pemasok bahan baku, sehingga mengganggu kelancaran operasional.
- b. Kesulitan dalam Memasarkan Produk
Mitra kesulitan dalam memasarkan produk mereka secara efektif, terutama dalam menjangkau pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.
- c. c. Manajemen Keuangan yang Lemah
Banyak mitra UMKM tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang manajemen keuangan, yang dapat mengakibatkan kesalahan dalam pengelolaan dana dan perencanaan bisnis.
- d. d. Keterbatasan Akses pada Teknologi
Mitra mungkin tidak memiliki akses atau pemahaman yang cukup tentang teknologi digital yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran.

3. Solusi untuk Permasalahan Mitra

- a. Membangun Kemitraan dengan Pemasok
- b. Membantu mitra dalam menjalin kerjasama yang lebih kuat dengan pemasok, termasuk negosiasi harga dan kualitas bahan baku.
- c. Pelatihan Pemasaran
- d. Mengadakan workshop tentang strategi pemasaran digital dan penggunaan media sosial untuk meningkatkan visibilitas produk mitra.
- e. Pelatihan Manajemen Keuangan
- f. Menyediakan pelatihan tentang dasar-dasar manajemen keuangan dan perencanaan anggaran untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola dana.
- g. Penggunaan Teknologi
- h. Memberikan akses dan pelatihan tentang alat dan aplikasi yang dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional serta mempermudah proses pemasaran.

D. Tujuan pelaksanaan

1. Meningkatkan Kualitas Produk dan Pelayanan
2. Meningkatkan standar kualitas makanan dan pelayanan untuk memenuhi harapan pelanggan dan menciptakan pengalaman yang menyenangkan.
3. Memperluas Jangkauan Pasar
4. Meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas Warteg Cahaya Ibu melalui strategi pemasaran yang efektif.
5. Membangun Kemitraan yang Kuat
6. Menjalinkan hubungan yang baik dengan pemasok dan mitra bisnis untuk memastikan kelancaran pasokan bahan baku.
7. Meningkatkan Kapasitas Sumber Daya Manusia

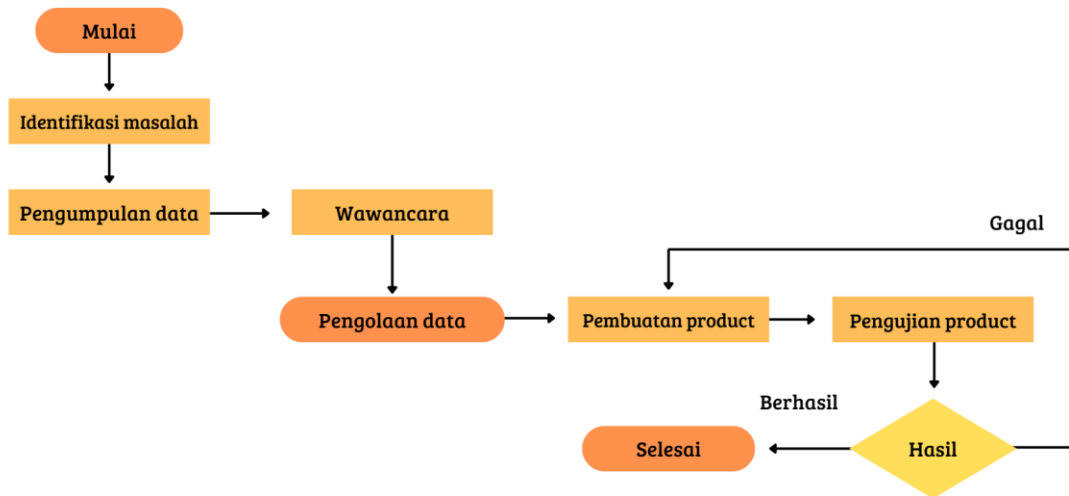
8. Melatih karyawan dalam keterampilan memasak, pelayanan, dan manajemen untuk meningkatkan efisiensi operasional.
9. Meningkatkan Manajemen Keuangan
10. Mengembangkan kemampuan manajemen keuangan untuk memastikan keberlanjutan usaha.
11. Membangun Citra Positif
12. Membangun citra Warteg Cahaya Ibu sebagai usaha yang peduli terhadap kualitas, kesehatan, dan lingkungan.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam wawancara ini yaitu metode wawancara yang dimana, Wawancara merupakan metode yang digunakan untuk menggali informasi secara mendalam dari pemilik dan karyawan Warteg Cahaya Ibu. Proses wawancara dilakukan dengan pendekatan semi-terstruktur, yang memungkinkan untuk mengeksplorasi topik-topik tertentu sambil tetap memberikan kebebasan bagi responden untuk berbagi pengalaman dan pandangan mereka.

Langkah-langkah Wawancara:

1. Persiapan Pertanyaan: Sebelum melakukan wawancara, kami menyiapkan daftar pertanyaan yang berfokus pada beberapa aspek, seperti:
 - Sejarah dan perkembangan Warteg Cahaya Ibu.
 - Tantangan yang dihadapi dalam operasional sehari-hari.
 - Strategi pemasaran dan hubungan dengan pelanggan.
 - Pandangan tentang potensi pengembangan usaha ke depan.
2. Pelaksanaan Wawancara: Wawancara dilakukan secara langsung di lokasi warteg untuk menciptakan suasana nyaman. Responden diberikan kesempatan untuk menjelaskan setiap pertanyaan secara bebas. Setiap sesi wawancara direkam (dengan izin) untuk memastikan akurasi data.
3. Analisis Data: Setelah wawancara selesai, data yang diperoleh dianalisis dan dimasukkan ke dalam flowchart atau diagram yang digunakan yaitu diagram siklus konversi. Setelah wawancara sudah dilakukan, setelah itu data-data yang diperoleh dari hasil wawancara tersebut dimasukkan ke dalam flowchart:



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah proses dimana kita selaku peneliti membagi ilmu yang dimiliki agar nantinya ilmu tersebut dapat berguna bagi masyarakat, entah dalam kurung waktu yang singkat maupun lama. Pengabdian kepada masyarakat juga menjadi wadah bagi peneliti untuk mengetahui lebih banyak mengenai inovasi-inovasi yang diberikan oleh para pengusaha, dan juga menjadi proses pengidentifikasian mengenai masalah yang dihadapi.

Warteg cahaya ibu adalah usaha yang diteliti oleh kami selaku peneliti, awalnya kami mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi dan kemudian mengumpulkan data yang dapat membantu kami dalam menentukan solusi apa yang dapat dilakukan oleh warteg cahaya ibu dalam bertahan ditengah persaingan antara usaha-usaha lainnya. Setelah mengidentifikasi masalah yang dihadapi, kami juga mengemukakan suatu inovasi yang juga dapat berguna bagi warteg cahaya ibu dalam kurung waktu yang lama. diharapkan dengan adanya inovasi ini, warteg cahaya ibu dapat terus berkembang dan juga bisa meningkatkan kualitas hidangannya.

3.1. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Profil UMKM:

Nama umkm	: Warteg Cahaya Ibu
Kelompok bidang usaha	: Kuliner
Pemilik	: Andidi
Alamat umkm	: Jl. Kapten Piere Tandean, Halong Batu-Batu, Baguala, Maluku
Tanggal pendirian	: 1 September 2024
Jumlah tenaga kerja	: 2 orang
Jenis produk	: Nasi Ikan, Nasi telur, Soto Ayam, Nasi Ayam, Ayam lalapan

3.2. Perincian Chartflow

- Identifikasi Masalah

Peneliti menganalisis mengenai masalah-masalah yang dihadapi oleh warteg cahaya ibu dengan tujuan untuk meningkatkan profitabilitas dan juga loyalitas pelanggan, beberapa masalah yang ditemui adalah sebagai berikut:

- Kurangnya tenaga kerja

Warteg cahaya ibu hanya memiliki dua tenaga kerja, kedua tenaga kerja tersebut memiliki *job desk* yang sama yaitu sebagai kasir, pemasak, dan juga pengantar makanan. Kami rasa akan jauh lebih efisien untuk menambah tenaga kerja setidaknya satu, karena dengan hal ini maka setiap pekerja akan memiliki *job desk* mereka masing-masing.

- Kurangnya Promosi

Pada saat peneliti sampai ke warteg cahaya ibu, kami temukan tidak adanya *banner/poster* yang dibuat untuk menarik pelanggan baru. Peneliti merasa akan ada pelanggan baru yang berdatangan jika ada *banner/poster* khusus promosi yang menunjukkan kelebihan warteg cahaya ibu.

- Pengumpulan Data

Selanjutnya peneliti melakukan pengumpulan beberapa data yang dibutuhkan. Peneliti menanyakan beberapa pertanyaan seperti “kapan tempat ini dibuat?”, “berapa biaya yang dihabiskan untuk membangun usaha ini?”, dll. Peneliti kemudian mengolah informasi-informasi tersebut dan kemudian melihat kembali potensi-potensi apa saja yang dimiliki dan yang dapat dikembangkan oleh warteg cahaya ibu.

- Pengolaan Data

Tahapan selanjutnya adalah pengolahan data dari data yang diperoleh dari tahapan sebelumnya, Peneliti mengidentifikasi kembali dan memerinci mengenai identifikasi masalah yang didapati dengan data yang diperoleh, kemudian membandingkan dengan siklus konversi yang dimiliki, dengan tujuan melihat lebih dalam mengenai ketepatan langkah yang dilakukan oleh cahaya ibu dalam menjalankan bisnis mereka.

- Pembuatan Produk

Pada tahap ini, Peneliti melihat secara langsung pembuatan produk yang nantinya dihidangkan oleh warteg cahaya ibu, Peneliti menilai ke higienisan dan kelayakan akan produk yang nantinya dihidangkan oleh warteg cahaya ibu.

- Pengujian Produk

Pada tahap ini, peneliti merasa bahwa makanan/produk yang dihasilkan oleh warteg cahaya ibu layak dikonsumsi karena memiliki rasa yang autentik dan juga lezat, ada juga beberapa varian minuman kemasan menyegarkan yang dapat dicoba oleh konsumen.

- **Pembuatan Produk kembali**
Ketika hasil yang di sajikan tidak memuaskan, maka warteg cahaya ibu harus membuat kembali produk yang dimaksud, secara mudah dapat digambarkan dengan pembuatan resep yang berulang-ulang hingga mendapatkan resep terbaik untuk produk/makanan yang nantinya di sajikan.
- **Hasil**
Tahap ini adalah tahap terakhir dimana peneliti menyimpulkan bahwa warteg cahaya ibu layak dikunjungi oleh karena kualitas makanan yang di sajikan sangat layak diakui kelezatannya.

3.3. Penerapan Produk Teknologi dan Invormasi Kepada Masyarakat

Peneliti merasa bahwa inovasi yang diberikan dapat digunakan oleh masyarakat dalam menilai kelayakan suatu produk/makan dari suatu bidang usaha. Inovasi ini juga dapat berguna bagi beberapa pekerjaan, contohnya seperti: reviewer produk/makan yang tugasnya adalah untuk memberikan ulasan kepada orang-orang mengenai layaknya suatu produk untuk dibeli.

Peneliti juga merasa bahwa Inovasi ini dapat diterapkan kedalam masing-masing bisnis dengan tujuan untuk meningkatkan kelayakan produk didalam bisnis tersebut. Dengan adanya inovasi ini, bisnis-bisnis yang ada akan lebih menjaga kualitas produk yang mereka miliki dan pada akhirnya akan sangat menguntungkan perusahaan karena pelanggan akan memberikan ulasan yang baik mengenai produk yang di sajikan.

3.4. Luaran Yang Dicapai

Peneliti menemukan inovasi yang tepat dalam memberikan ulasan mengenai kelayakan suatu produk, yang nantinya akan berguna bagi setiap lapisan masyarakat dalam menentukan kelayakan produk yang dibuat atau dicoba. Inovasi ini juga memiliki struktur yang jelas yang dimulai dari identifikasi permasalahan yang terjadi, kemudian membandingkan kelayakan dari produk tersebut. Dengan adanya tahapan awal identifikasi masalah, peneliti juga dapat menemukan solusi untuk menyelesaikan permasalahan yang ditemukan. Ada beberapa luaran lain yang dicapai pada saat pengabdian dilakukan, yaitu:

- **Pemahaman Efisiensi Produksi** : Menjelaskan bagaimana proses produksi di Warteg Cahaya Ibu dapat di optimalkan untuk meningkatkan efisiensi waktu dan biaya
- **Memahami Siklus Produksi** : Memahami proses konversi produksi warteg, dimulai dari pengadaan bahan baku hingga produk jadi.
- **Pengembangan Strategi Pengelolaan Persediaan** : Memberikan rekomendasi tentang pengelolaan stok bahan baku yang lebih efektif untuk dapat menghindari kekurangan atau kelebihan bahan baku.
- **Peningkatkan produktivitas UMKM** : Memberikan solusi yang konkret untuk meningkatkan produktivitas Warteg Cahaya Ibu melalui pengelolaan produksi yang lebih baik.
- **Implementasi Teknologi** : Memberikan saran untuk teknologi sederhana yang dapat membantu memudahkan proses produksi di Warteg Cahaya Ibu

4. KESIMPULAN

Warteg Cahaya Ibu menghadapi beberapa tantangan dalam operasionalnya, yaitu kurangnya promosi dan terbatasnya tenaga kerja. Kurangnya promosi menyebabkan kurangnya visibilitas usaha, sehingga potensi pelanggan yang lebih luas tidak dapat terjangkau dengan optimal. Di sisi lain, terbatasnya tenaga kerja menghambat kelancaran operasional, menyebabkan beberapa aspek bisnis seperti pelayanan dan kualitas makanan menjadi terpengaruh. Namun, Warteg Cahaya Ibu dapat melakukan inovasi penting berupa pengujian kelayakan pangan yang dapat menjadi nilai tambah, menjamin kualitas makanan yang lebih terjaga dan berpotensi menarik pelanggan yang lebih peduli terhadap kualitas dan keamanan konsumsi makanan.

4. Saran

Berikut ini adalah beberapa saran yang dapat peneliti berikan kepada warteg cahaya ibu:

- Peningkatan Promosi: Warteg Cahaya Ibu perlu meningkatkan strategi promosi untuk memperkenalkan diri lebih luas ke pasar. Penggunaan media sosial, promosi melalui aplikasi pemesanan makanan online, serta pemasaran melalui influencer atau review dari pelanggan dapat memperkuat eksposur usaha ini.
- Penambahan Tenaga Kerja: Mengingat terbatasnya tenaga kerja, disarankan untuk merekrut lebih banyak karyawan, terutama yang memiliki keterampilan dalam pelayanan dan pengelolaan dapur. Hal ini akan membantu meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas pelayanan.
- Mengoptimalkan Inovasi Kelayakan Pangan: Keunggulan dalam pengujian kelayakan pangan dapat dimanfaatkan sebagai daya tarik utama untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan. Promosi mengenai jaminan kualitas dan keamanannya bisa menjadi keunggulan kompetitif yang membedakan Warteg Cahaya Ibu dari pesaing.
- Pelatihan Karyawan: Selain menambah jumlah tenaga kerja, perlu dilakukan pelatihan secara berkala untuk memastikan bahwa kualitas layanan dan makanan yang disajikan tetap konsisten. Pelatihan ini juga bisa mencakup cara-cara promosi yang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Elsa Noor Halisa, & Revvaldi Seva Alladeta. (2022). Makalah sistem informasi akuntansi siklus konversi. *Jurnal Akuntansi*, 26(3), 531–547.
<https://www.scribd.com/document/618067095/makalah-SIA-siklus-konversi>
- Lestanti, D. (2015). Pengaruh Pengetahuan Akuntansi, Pengalaman Usaha, Dan Motivasi Kerja Terhadap Persepsi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Pelaku Umkm Di Boyolali. *Repository Universitas Negeri Yogyakarta*.
https://eprints.uny.ac.id/22514/1/Jurnal_Dwi_Lestanti_13812145003.pdf
- Limba, F. B., & Sapulette, S. G. (2023). *Sistem Infomasi Akuntansi* (1st ed.). Widina Media Utama. <https://repository.penerbitwidina.com/media/publications/564573->

sistem-informasi-akuntansi-ecf4abf5.pdf

Minarsih.com. (2023). apa itu sistem informasi manajemen produksi, penjelasan tujuan dan fungsi lengkapnya. *Minarsih.Com*. <https://minarsih.com/artikel/apa-itu-sistem-informasi-manajemen-produksi-penjelasan-tujuan-dan-fungsi-lengkapnya>

Prof. Dr. Azhar Susanto, MBus, Ak. CPA (2017). Sistem Informasi Manajemen konsep dan pengembangan secara terpadu