

PENYULUHAN TENTANG STRATEGI BISNIS KULINER PADA RUMAH MAKAN IKAN PANGGANG “ JK “ JALAN LINTAS SUMATERA KM.05 NAGARI SUNGAI KAMBUT PULAU PUNJUNG KABUPATEN DHARMASRAYA

Dian Oldisan¹, Yenni Jufri², Yull Hartono³, Seven Putra⁴, Yurismen Efendi⁵,
Kristinus Andrew Sakoto⁶

^{1,2,3,4,5,6} Program Studi Administrasi Publik, STIA LPPN Padang
email:dian@gmail.com

Abstrak

Penelitian yang dibahas adalah menjelaskan suatu usaha Bisnis kuliner merupakan usaha ada yang turun-temurun yang dimulai dari nenek moyang mereka (Kakek dan Nenek) dan dilanjutkan oleh generasi ke generasi berikutnya (Anak-anak mereka) itupun kalau anak dan keluarga mereka mau dan melanjutkan dengan semangat dan kerja keras untuk menjalaninya, bisnis kuliner merupakan bisnis yang sudah lama berkembang dan maju baik itu dipusat kota maupun didaerah-daerah yang masing-masing mempunyai kelebihan dan beraneka ragam masakan yang disediakan ada yang bersifat aman yang sudah dibesarkan maupun masakan (kuliner) yang sudah melegenda dari masa ke masa. Semua masakan mempunyai ciri khas masing-masing semuanya menampilkan dan mempromosikan yang dapat mengundang selera masyarakat dan pelanggannya contoh dari kuliner setiap daerah ada dari Sumbar, Rendang, Ayam Panggang, Ikan panggang bermacam-macam (sup). Di Aceh ada Kambing Guling, dan Gulai kambingnya, di Kalimantan ada Soto Banjarnya dan lain-lain. Rumah Makan Ikan Panggang “ JK “ yang terletak di Km.5 Lintas Sumatera (Jalan Sumbar-Jakarta) yang terletak di Kenagarian Sungai Kambut Pulau Punjung di sinilah Usaha ini berjalan + 5 tahun sebelum membuka rumah makan ini tempat ini dulu di sewakan beberapa tahun kemudian seadanya dihentikan dan dilanjutkan membuka rumah makan ikan panggang ini. Tujuan dari pengabdian ini di Rumah Makan JK adalah ingin mengetahui sebagian jauh perjalanan usaha Perencanaan untuk memulai dan melaksanakan kegiatan bisnis dimulai dari mempersiapkan apa yang dibutuhkan agar membuat bisnis itu berjalan dengan memperhatikan hal-hal apa yang diinginkan oleh masyarakat dan konsumen, dalam hal bahasa peranannya adalah membaca selera dan pelayanan memuaskan semua pihak baik itu semua yang terlibat dalam kegiatan bisnis itu sendiri, Tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk memenangkan kompetisi dan persaingan dalam mengambil hati konsumen, pelanggan dan masyarakat untuk datang ke rumah makan ikan panggang “ JK “ ini.

Kata kunci: Rumah Makan, Penyuluhan, Strategi Bisnis Kuliner

Abstract

The research discussed is to explain a culinary business is a hereditary business that started from their ancestors (Grandfather and Grandmother) and continued by the next generation (their children) even if their children and families want and continue with enthusiasm and hard work to run it, the culinary business is a business that has long developed and advanced both in the city center and in the regions, each of which has its own advantages and a variety of dishes provided, some are safe and have been raised or dishes (culinary) that have been legendary from time to time. All cuisines have their own characteristics, all of them display and promote that can invite the tastes of the community and its customers, for example, from culinary in each region there are from West Sumatra, Rendang, Grilled Chicken, Grilled Fish of various kinds (soup). In Aceh there is Goat Roll, and Goat Gulai, in Kalimantan there is Soto Banjar and others. Grilled Fish Restaurant "JK" located at Km.5 Lintas Sumatera (Jalan Sumbar-Jakarta) located in Kenagarian Sungai Kambut Pulau Punjung, this is where this business has been running for + 5 years before opening this restaurant, this place was rented for several years, then it was stopped and continued to open this grilled fish restaurant. The purpose of this service at JK Restaurant is to find out some of the journey of the business. Planning to start and carry out business activities starts from preparing what is needed to make the business run by paying attention to what the community and consumers want, in terms of language, its role is to read the tastes and services to satisfy all parties, both those involved in the business activities themselves, the long-term goals of a company and the allocation of resources needed to win the competition and

competition in winning the hearts of consumers, customers and the community to come to this "JK" grilled fish restaurant.

Keywords: Restaurant, Counseling, Culinary Business Strategy

PENDAHULUAN

Perencanaan untuk memulai dan melaksanakan kegiatan bisnis dimulai dari mempersiapkan apa yang dibutuhkan agar membuat bisnis itu berjalan dengan memperhatikan hal-hal apa yang diinginkan oleh masyarakat dan konsumen, dalam hal bahasa peranannya adalah membaca selera dan pelayanan memuaskan semua pihak baik itu semua yang terlibat dalam kegiatan bisnis itu sendiri, dukungan masyarakat dan pecinta kuliner merupakan salah satu indikator dalam usaha untuk memberikan persembahan yang terbaik kepada pelanggan dan konsumen yang loyal akan usaha yang kita jalani, tanpa pelanggan dan konsumen yang loyal tidak akan berarti usaha yang dijalani (brand) tercipta karena pelanggan loyal, disinilah para pemilik usaha (owner) memberikan akan kelayakan usahanya baik itu Pelayanan Jasa , Produk, Tempat, Fasilitas, Sumber Daya Manusia (Karyawan), peralatan (Tools) Dan faktor-faktor pendukung lainnya. Kesemuanya ini tidak terlepas dari kerja sama baik dan lingkungan (Environment) sekitarnya.

Bisnis kuliner merupakan usaha ada yang turun-temurun yang dimulai dari nenek moyang mereka (Kakek dan Nenek) dan dilanjutkan oleh generasi ke generasi berikutnya (Anak-anak mereka) itupun kalau anak dan keluarga mereka mau dan melanjutkan dengan semangat dan kerja keras untuk menjalaninya, bisnis kuliner merupakan bisnis yang sudah lama berkembang dan maju baik itu dipusat kota maupun didaerah-daerah yang masing-masing mempunyai kelebihan dan beraneka ragam masakan yang disediakan ada yang bersifat aman yang sudah dibesarkan maupun masakan (kuliner) yang sudah melegenda dari masa ke masa. Semua masakan mempunyai ciri khas masing-masing semuanya menampilkan dan mempromosikan yang dapat mengundang selera masyarakat dan pelanggannya contoh dari kuliner setiap daerah ada dari Sumbar, Rendang, Ayam Panggang, Ikan panggang bermacam-macam (sup). Di Aceh ada Kambing Guling, dan Gulai kambingnya, di Kalimantan ada Soto Banjarmasin dan lain-lain.

Rumah Makan Ikan Panggang “ JK “ yang terletak di Km.5 Lintas Sumatera (Jalan Sumbar-Jakarta) yang terletak di Kenagarian Sungai Kambut Pulau Punjung di sinilah Usaha ini berjalan \pm 5 tahun sebelum membuka rumah makan ini tempat ini dulu di sewakan beberapa tahun kemudian seadanya dihentikan dan dilanjutkan membuka rumah makan ikan panggang ini. Untuk mengelolanya produk ikan didatangkan dari luar kota / luar daerah ada dari Pasaman, Payakumbuh, dan Agam. Produk ikan ini dipesan 1x seminggu dan selama waktu itu ikan disimpan didalam (freezer) dan sebagian dilepas di dalam penampungan untuk siap di panggang kalau masyarakat dan konsumen datang untuk makan dan sebagian ada yang meemsan untuk dibawa pulang dan sebagian ada yang (delivery order). Selain ikan ada juga menu pendamping ikan panggang ialah sambal cabe khas rumah makan “ JK “ juga ada menyediakan sayuran, goreng ayam, nasi goreng, mie goreng dan menu penunjang lainnya, juga ada bermacam minuman dan (Softdrink) semua menu yang tersedia mempunyai cita rasa yang unik dan menggugah selera juga suasana tempat yang nyaman untuk pelanggan dan konsumen yang ingin datang untuk makan ikan bakar panggang, direkomendasikan untuk membawa sahabat, teman, kolega kantor, kolega bisnis dan keluarga untuk datang ke tempat ikan panggang “ JK “ ini. Berikut adalah Gambar Plang promosi untuk rumah makan ikan panggang “JK”



Gmabar 1 Plang Merek Tempat usaha milik owner bernama Pondok Ikan Panggang “ JK “ di Jalan Lintas Sumatera KM.06 Sungai Nili Kabupaten Dharmasraya

Memcapai target yang diinginkan rumah makan ikan panggang “ JK “ Pemilik (Owner) harus melakukan perubahan-perubahan yang mendasar diantaranya mendisiplinkan dalam durasi waktu untuk membuka dan menutup usaha rumah makan ikan panggang ini, selama ini penulis lihat kedisiplinan waktu sangat diperlukan agar pelanggan dan konsumen bisa terlayani dengan baik dengan adanya perubahan yang dilakukan oleh (owner) rumah makan ikan panggang “ JK “ ini. Juga durasi waktu buka dimulai 09.00 wib Pagi sampai 21.00 Malam karena rumah makan ini terletak di Jalan Lintas Sumatera untuk melayani lebih lama lagi masyarakat dan pelanggan yang ingin makan ikan panggang “ JK “ ini sambil beristirahat sejenak setelah perjalanan jauh keluar masuk Provinsi Sumatera Barat.

Luaran yang akan dicapai untuk Rumah Makan Ikan Panggang “ JK “ adalah dengan membuat semacam Wisata Air yang terdapat pada bagian belakang rumah makan ini karena pada bagian belakang terdapat tanah yang berbentuk Kolam yang akan ditata sedemikian rupa untuk masyarakat, konsumen dan pelanggan pergi makan sambil berdarmawisata ke rumah makan ikan panggang “ JK “ Karena dikolam ini akan disediakan Arena Kolam Pancing beserta Peralatannya dan Tempat lesehan-lesehan untuk menikmati makan ikan panggang “ JK “ ini. Kolam yang disediakan untuk memancing merupakan kolam yang diisi dengan Ikan-Ikan yang didatangkan dari daerah luar dan sebagian ada yang dimasukkan ke kolam untuk dipancing dari sebagian ada tempat penampungan ikan yang akan langsung disiapkan untuk dipanggang atas permintaan masyarakat dan konsumen.

METODE

Metode Pelaksanaan

Situasi dan kondisi pada Rumah makan Ikan Panggang “JK“ dalam menghadapi persaingan dengan rumah makan yang sejenis merupakan tantangan dalam menyingkapi berbuat lebih baik lagi melayani konsumen dan pelanggan untuk menciptakan loyalitas terhadap rumah makan ikan panggang “ JK “ ini. Kelebihan dalam pelayanan harus dimasukan persaingan itu sendiri. Ada beberapa tentang penjelasan strategi bisnis yang harus dipahami oleh para pelaku bisnis untuk menambah wawasan dan pengalaman dialokasi menjelaskan usaha agar tetap bertahan dan eksis diantaranya adalah:

- a) Strategi merupakan seni peran khususnya perencanaan gerakan, posisi yang layak rencana tindakan atau kebijakan.
- b) Strategi ada penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang usaha.
- c) Strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen untuk kinerja keuangan.
- d) Strategi bisnis itu adalah keunggulan bersaing yang secara efektif dan efisien.
- e) Strategi adalah pola sasaran maksud / tujuan dan kebijakan serta rencana-rencana penting untuk mencapai tujuan itu, yang akan dianut oleh perusahaan.

Jadi, pada dasarnya perusahaan menetapkan strategi bisnisnya melalui penyelarasan kemampuan usaha dengan peluang yang ada dalam industri. Strategi merupakan suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan menuturkan strategi yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan. Ada 2 strategi tingkatannya:

- Strategi Perusahaan secara keseluruhan (Kompensasi)
- Strategi Unit Bisnis (Uni-unit yang ada dalam bisnis)

Dengan adanya definisi strategi bisnis maka rumah makan ikan panggang “ JK “ harus mengatur dan merencanakan gerakan kinerja porsi yang layak dalam tindakan dan kebijakan dalam bisnis, penetapan sasaran, Tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk memenangkan kompetisi dan persaingan dalam mengambil hati konsumen, pelanggan dan masyarakat untuk datang ke rumah makan ikan panggang “ JK “ ini.

Strategi bisnis merupakan keunggulan bersaing dari (kompetitor) dimana pelajaran,keunggulan,keramahan,brand yang dikenal dan cita rasa yang menggugah selera itulah kegunaannya dari keunggulan bersaing dalam menjadikan startegi bisnis dalam setiap usaha, juga teknologi dan informasi memberikan dampak besar dalam penetapan strategi bersaing juga jaringan bisnis yang kuat selalu satu indikator di zaman era globalisasi ini untuk dapat eksis disetiap kesempatan,ruang,dan waktu dalam kemandirian usaha itu.

1. Metode Pengumpulan Data

A. Observasi : Observasi dilakukan untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini Penulis dan Tim melakukan kegiatan

penyuluhan dan memberikan masukan-masukan mengenai strategi bisnis yang dapat memberikan kontribusi besar dalam era persaingan pada saat ini

- B. Wawancara:** Wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai sejarah berdirinya usaha ini, berapa modal awal yang disediakan, informasi mengenai perjalanan memulai usaha ini. Ikan Panggang ini apa-apa yang diperlukan dan dipersiapkan dalam menghadapi perilaku, pelanggan, konsumen dan masyarakat, juga Status dari tempat usaha apakah dikontrak atau milik sendiri, peralatan yang digunakan untuk memulai usaha ikan panggang ini, bahan baku yang dipersiapkan untuk permintaan pelanggan dan konsumen juga berapa karyawan yang diperlukan atau direkrut pada bagian-bagian yang dibutuhkan juga kendala dan hambatan-hambatan selama menjalani usaha ikan panggang ini dan juga mengetahui berapa omset selama membuka usaha ini perbulan dan pertahun dan apa visi dan misi kedepan dalam pengembangan usaha ikan panggang ini.
- C. Pelaksanaan kegiatan:** Pelaksanaan kegiatan ini terlebih dahulu dilaksanakan survey ke tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan dan dilaksanakan langsung membawa surat pelaksanaan pengabdian masyarakat dari kampus penulis dan tim ditujukan kepada owner ikan panggang “ JK “ dan wilayah kenagarian sungai kambut dan meminta izin untuk melaksanakan pengabdian masyarakat sebagai rutinitas staf pengajar STIA LPPN bersamaa Ketua dan Tim Pengabdian Masyarakat untuk melaksanakan tugas dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian pada Masyarakat, Peserta yang ikut dalam pengabdian masyarakat ini 1 ketua dan 4 orang Dosen anggita ditambah 1 orang (owner) Ikan panggang “ JK “.
- D. Pembuatan Artikel :** Pembuatan artikel sangat diperlukan untuk memperkenalkan dan informasikan kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam memberikan pandangan-pandangan dan arahan untuk kemajuan usaha ikan panggang “ JK “ ini dan menambah Daftar Bacaan bagi pelaku usaha yang sejenis dalam informasi
- E. Pembuatan Laporan Akhir :** Dibuat untuk sebagai laporan tentang kegiatan pengabdian pada masyarakat sebagai wujud dan komitmen kegiatan Dosen . Staf Pengajar dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, juga sebagai Laporan per semester Para Dosen dan Staf Pengajar dalam menambah wawasan bahan ajar yang diampu oleh dosen yang bersangkutan untuk khasanah ilmu pengetahuan yang terus berubah sesuai dengan perubahan zaman dan teknologi informasi yang begitu cepat dan laporan akhir kegiatan ini juga menambah daftar bacaan pada perpustakaan pada kampus tempat proses belajar-mengajar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1 Definisi Kuliner

Istilah "kuliner" berasal dari bahasa Inggris culinary, yang berarti segala hal yang berkaitan dengan dapur atau masakan. Masakan ini meliputi hidangan utama, makanan ringan, serta minuman. Di Indonesia, kata "kuliner" mulai populer berkat pengaruh pemberitaan media massa dan televisi, terutama melalui program-program wisata. Oleh karena itu, kuliner diartikan sebagai segala sesuatu yang berhubungan dengan seni memasak.

Perjalanan sejarah kuliner bermula pada tahun 1800-an, ketika sekolah memasak pertama di Boston memberikan pelajaran seni memasak khas Amerika agar para siswa dapat membagikan ilmunya kepada masyarakat. Buku resep masakan pertama yang pernah diterbitkan adalah karya Merrit Fannie Farmer pada tahun 1896, yang juga mendirikan sekolah memasak di Boston. Selanjutnya, perkembangan kuliner dipengaruhi oleh televisi pada tahun 1946, melalui James Beard yang memperkenalkan kelas memasak rutin di Amerika. Pada dekade 1960-an, Julia Child memperkenalkan masakan Prancis kepada masyarakat Amerika melalui siaran radio dapur nasional. Sekolah kuliner pertama dengan pendekatan kursus seni memasak profesional adalah Culinary Institute of America (CIA). Awalnya, sekolah ini berlokasi di Universitas Yale, Connecticut, sebelum akhirnya pindah ke New York pada tahun 1972. Sekolah ini mengadopsi metode belajar tradisional dari Eropa untuk mendukung karir di bidang seni kuliner.

1.3 Fungsi Makanan & Klasifikasi Makanan

Bahan makanan diklasifikasikan berdasarkan tiga fungsi utama zat gizi, yaitu:

1. **Sumber energi** – Berguna untuk menunjang aktivitas sehari-hari, seperti bekerja atau belajar. Contohnya adalah bahan makanan seperti padi-padian, tepung-tepungan, dan sagu.

2. **Sumber zat pembangun** – Berfungsi untuk pertumbuhan serta perbaikan jaringan tubuh yang rusak. Contohnya adalah ikan, ayam, daging, susu, dan kacang-kacangan, termasuk produk olahannya seperti tempe dan tahu.
3. **Sumber zat pengatur** – Membantu fungsi tubuh serta melindungi dari penyakit. Bahan makanan seperti sayuran dan buah-buahan kaya akan vitamin dan mineral.
4. Selain peran kesehatan, makanan juga mencerminkan aspek politik, ekonomi, sosial, budaya, kepadatan penduduk, hingga perubahan zaman.

Fungsi lain makanan secara umum:

1. **Status politik dan kekuasaan:** Misalnya, acara makanan tradisional oleh pemerintah untuk mendukung kearifan lokal.
2. **Status ekonomi:** Kondisi kesehatan seseorang dapat mencerminkan status ekonomi.
3. **Status sosial:** Alat makan menunjukkan posisi sosial, seperti peradaban Barat yang memiliki alat makan kompleks.
4. **Budaya:** Makanan mencerminkan budaya melalui cara memasak dan penyajiannya.
5. **Kepadatan penduduk:** Negara dengan tingkat ekonomi rendah cenderung memiliki pola makan yang berbeda dengan negara maju.
6. **Perubahan zaman:** Kemunculan makanan instan mencerminkan modernitas dan kebutuhan akan kecepatan.

Klasifikasi Makanan Berdasarkan Penyajian

1. **Disajikan di tempat:** Makanan yang paling nikmat ketika dinikmati langsung di lokasi.
2. **Tidak disajikan di tempat:** Makanan yang bisa dinikmati kapan saja, sering kali dibuat tahan lama untuk dijadikan oleh-oleh khas daerah.

Klasifikasi lain berdasarkan waktu simpan:

- **Kurang dari sehari:** Makanan tanpa bahan pengawet.
- **Lebih dari sehari:** Makanan yang telah dimodifikasi agar lebih tahan lama dan bisa diproduksi dalam skala besar.

Berdasarkan cara menikmatinya:

- **Formal:** Makanan berat untuk acara resmi.
- **Nonformal:** Makanan ringan untuk suasana santai.

Awalnya, makanan hanya menjadi pelengkap dalam wisata. Namun, kini berkembang menjadi wisata khusus, seperti wisata kuliner. Sebagai contoh, pengeluaran wisata untuk makanan di San Francisco mencapai 28% dan di Bali 12%. Wisata makanan meliputi kegiatan mencicipi kuliner lokal hingga pengalaman mendalam dalam seni memasak. Jenis wisata kuliner adalah sebagai berikut:

- **Rural/urban tourism:** Berkunjung ke restoran lokal saat berwisata.
- **Culinary tourism:** Fokus pada eksplorasi makanan lokal, mengunjungi pusat kuliner, atau sekolah memasak.

Wisata kuliner memiliki daya tarik seperti keunikan aktivitas, makanan khas, dan interaksi budaya, yang menjadikannya salah satu bentuk wisata yang diminati.

1.4 Definisi Rumah Makan

Rumah makan adalah suatu tempat atau bangunan yang diorganisasikan secara komersial yang menyelenggarakan pelayanan dengan baik kepada semua tamunya baik berupa makanan atau minuman (Marsum, 2005:7r). Dari definisi tersebut, disimpulkan bahwa rumah makan merupakan tempat usaha yang melayani tamu yang datang dengan ruang lingkup kegiatannya menyediakan makanan dan minuman yang bersifat komersial.

1.5 Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan Hasil Pengabdian pada Masyarakat pada Rumah Makan Ikan Panggang “ JK “ adalah :

- a) Ikan panggang Rumah Makan “ JK “ harus meningkatkan pelayanan kepada konsumen dan masyarakat demi kemajuan rumah makan ini.
- b) Penambahan Modal usaha untuk pengembangan Rumah Makan “ JK “ selanjutnya.
- c) Membuat dan menyediakan produk sendiri / penyediaan bahan baku (Ikan) agar pasokan tidak terlambat.
- d) Penambahan pegawai / Karyawan untuk melaksanakan pelayanan pada semua unit yang ada di rumah makan ikan panggang “ JK “ ini.
- e) Produk ikan disediakan untuka menambah Ikan jenis yang lain ikan Panggang laut dan sejenisnya



Gambar 2 Halaman Parkir Luas khusus pelanggan Rumah Makan Ikan Panggang JK dan juga tempat pemberhentian Truk untuk beristirahat sejenak juga makan dan minum di rumah makan ini dan bus antar provinsi pun pernah berhenti disini



Gambar 3 Tempat Lesehan untuk pelanggan yang ingin bersantai menikmati makanan yang disediakan di rumah makan JK ini

SIMPULAN

Upaya memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dan konsumen setia merupakan elemen utama dalam keberhasilan suatu usaha. Tanpa loyalitas pelanggan, keberlangsungan bisnis tidak akan tercapai. Loyalitas pelanggan adalah fondasi terbentuknya merek (brand) sebuah usaha. Oleh karena itu, pemilik bisnis berupaya memastikan kelayakan usaha melalui berbagai aspek, seperti pelayanan jasa, kualitas produk, lokasi, fasilitas, sumber daya manusia (karyawan), peralatan, serta faktor pendukung lainnya. Semua ini tidak dapat dipisahkan dari kerja sama yang baik serta pengaruh lingkungan di sekitar usaha.

Rumah Makan Ikan Panggang “JK” yang berlokasi di Km. 5 Jalan Lintas Sumatera (Jalan Sumbar-Jakarta) di Kenagarian Sungai Kambut, Pulau Punjung, telah beroperasi selama lebih dari lima tahun. Sebelum menjadi rumah makan, lokasi ini sebelumnya disewakan, tetapi akhirnya usaha tersebut dihentikan dan dialihkan untuk membuka rumah makan ikan panggang. Dalam pengelolaannya, ikan sebagai bahan utama didatangkan dari luar kota, seperti Pasaman, Payakumbuh, dan Agam. Pemesanan ikan dilakukan seminggu sekali, di mana sebagian ikan disimpan dalam freezer, sementara sisanya ditempatkan di penampungan hingga siap dipanggang. Pelanggan dapat menikmati ikan panggang di tempat, memesannya untuk dibawa pulang, atau melalui layanan pesan antar (delivery order).

Agar target usaha dapat tercapai, pemilik Rumah Makan Ikan Panggang “JK” menerapkan sejumlah perubahan mendasar, termasuk meningkatkan kedisiplinan waktu operasional. Hal ini penting untuk memastikan pelayanan optimal kepada pelanggan. Perubahan tersebut mencakup penyesuaian jam operasional, yang kini dimulai pukul 09.00 pagi hingga 21.00 malam. Penyesuaian waktu ini dirancang agar rumah makan yang terletak di jalur strategis Jalan Lintas Sumatera dapat melayani pelanggan, baik yang menikmati hidangan di tempat maupun sekadar beristirahat setelah menempuh perjalanan panjang antarprovinsi di Sumatera Barat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyelesaian pengabdian Masyarakat ini. Ucapan terima kasih pertama disampaikan kepada semua penulis yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan berharga selama proses penelitian ini berlangsung.

Penulis juga menyampaikan apresiasi yang mendalam kepada STIA LPPN yang telah menyediakan fasilitas, sumber daya, dan dukungan administratif untuk mendukung kelancaran penelitian ini. Dukungan dari pihak kampus menjadi salah satu faktor penting dalam keberhasilan penyusunan penelitian ini selesai. Serta ucapan terima kasih kepada Rumah Makan Ikan Panggang “JK” Jalan Lintas Sumater Barat KM, 05 Nagari Sungai Kambut Pulau Punjung Kabupaten Dhamasraya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga,Panji . 2007 . Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi , Jakarta : Rineka Cipta
- M.Fuad,Christin H.Nurlela dkk . 2006 . Pengantar Bisnis , Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Prof.Dr.H.Buchari Alma.2014.Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa,Alfabeta
- Tjiptono Fandy dkk . 2008. Pemasaran Strategik , Yogyakarta : CV Andi Offset
- Tantri Francis . 2015 . Pengantar Bisnis , Jakarta : Rajawali Pers
- Lexy J.Moleong, 2010. Metodologi Penelitian Kualitatif, Bandung : Rosda Karya
- Sugyono, 2014. Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan kombinasi (Mixedmethod) Bandung : Alfabeta