

INTEGRASI BISNIS PLAN DAN PERENCANAAN STRATEGIS DALAM MEWUJUDKAN KEUNGGULAN BERSAING YANG BERETIKA PADA USAHA ANGKRINGAN

Sella Rindiani ^{1*)}
 Nurlaila Intan Cahyani ²
 Muhammad Ikhsan ³
 Ismi Fauziah ⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
 Universitas Muhammadiyah Jakarta

Correspondence author : [sellrarindiani8@gmail.com](mailto:sellarindiani8@gmail.com) *)

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas pelaku usaha angkringan melalui integrasi antara rencana bisnis dan perencanaan strategis guna menciptakan keunggulan bersaing yang beretika. Pendampingan dilakukan untuk membantu pelaku usaha memahami penyusunan business plan yang sistematis, analisis lingkungan usaha, pengembangan strategi layanan, serta penerapan etika dalam operasional harian. Melalui wawancara, observasi, dan sesi diskusi, kegiatan ini mengidentifikasi sejumlah kebutuhan utama, yaitu peningkatan kualitas layanan, pengelolaan sumber daya, serta perencanaan bisnis yang lebih terarah. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha mengenai strategi pengelolaan angkringan, penerapan etika layanan, serta kemampuan menyusun langkah pengembangan usaha secara lebih terstruktur. Program ini diharapkan dapat mendorong usaha angkringan menjadi lebih kompetitif, adaptif, dan dipercaya oleh konsumen melalui penerapan strategi yang terintegrasi dan berkelanjutan.

Kata kunci : Business plan, Perencanaan Strategis, Etika Bisnis, Angkringan, Keunggulan Bersaing

Pendahuluan

Perencanaan bisnis dan perencanaan strategis merupakan dua elemen yang tidak dapat dipisahkan dalam mendukung keberlanjutan sebuah usaha, termasuk pada usaha mikro seperti angkringan. Menurut Meredith (2019), business plan adalah dokumen terstruktur yang menjelaskan tujuan usaha, strategi operasional, hingga proyeksi finansial untuk membantu pelaku usaha menjalankan dan menilai perkembangan kinerjanya. Sementara itu, David (2017) mendefinisikan perencanaan strategis sebagai proses penyusunan arah jangka panjang melalui analisis kondisi internal dan eksternal agar organisasi mampu meraih keunggulan bersaing. Kedua konsep ini menjadi dasar penting bagi pelaku usaha angkringan untuk bertahan di tengah dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Dalam konteks usaha kuliner tradisional seperti angkringan, integrasi antara rencana bisnis dan perencanaan strategis diperlukan agar pengusaha mampu menyusun langkah-langkah operasional yang lebih terarah. Hunger dan Wheelen (2018) menjelaskan bahwa strategi merupakan pola keputusan manajerial yang ditetapkan untuk mencapai tujuan jangka panjang, termasuk analisis pasar, pengelolaan sumber daya, serta adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Dengan mengadopsi prinsip tersebut, pelaku usaha angkringan dapat menata kembali model bisnisnya, mulai dari segmentasi pelanggan, inovasi menu, hingga diferensiasi layanan, sehingga tercipta daya saing yang berkelanjutan.

Selain itu, dalam menjalankan usaha, aspek etika bisnis juga sangat penting diperhatikan. Menurut Velasquez (2014), etika bisnis adalah standar moral yang mengatur perilaku perusahaan dalam berinteraksi dengan pelanggan, mitra, dan masyarakat. Pada usaha angkringan, penerapan etika tercermin melalui layanan yang jujur, harga yang wajar, serta menjaga kebersihan dan keamanan makanan. Integrasi etika ke dalam strategi usaha tidak hanya meningkatkan kepercayaan pelanggan, tetapi juga memperkuat citra usaha sehingga lebih mudah diterima oleh masyarakat.

Usaha angkringan sebagai bagian dari ekonomi rakyat memiliki karakteristik unik seperti modal yang relatif kecil, hubungan kedekatan dengan pelanggan, serta fleksibilitas dalam menyesuaikan kebutuhan pasar lokal. Namun, tanpa perencanaan yang matang, usaha kecil sering kali kesulitan berkembang. Oleh karena itu, perpaduan antara perencanaan bisnis dan strategi etis menjadi kunci untuk menciptakan keunggulan bersaing yang mampu bertahan dalam jangka panjang. Dengan menerapkan prinsip perencanaan yang sistematis, pelaku usaha dapat mengidentifikasi peluang, memetakan risiko, dan menyusun langkah-langkah inovatif secara lebih terarah.

Melalui kajian pengabdian masyarakat ini, integrasi rencana bisnis dan strategi etis pada usaha angkringan berupaya memberikan wawasan praktis bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan daya saing. Pendekatan ini tidak hanya mengutamakan keuntungan ekonomi, tetapi juga mendorong praktik usaha yang bertanggung jawab dan berorientasi pada keberlanjutan. Diharapkan, penguatan pengelolaan manajerial berbasis strategi dan etika dapat menjadikan angkringan sebagai usaha yang lebih adaptif, terpercaya, dan memiliki nilai tambah di mata konsumen serta komunitas sekitar.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang menekankan pada pemahaman mendalam mengenai kondisi riil usaha angkringan. Metode utama yang digunakan adalah wawancara terstruktur dan semi-terstruktur kepada pemilik usaha, karyawan, serta beberapa pelanggan yang sering berkunjung. Pemilihan metode wawancara dilakukan karena mampu memberikan informasi langsung dan autentik terkait proses perencanaan bisnis, strategi pengembangan usaha, serta praktik etika yang diterapkan dalam operasional sehari-hari.

Wawancara dilangsungkan secara tatap muka di lokasi angkringan sehingga peneliti atau tim pelaksana dapat menangkap situasi yang terjadi secara aktual. Panduan pertanyaan telah disusun sebelumnya untuk memastikan bahwa seluruh aspek penting, seperti penyusunan bisnis plan, strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, dan penerapan nilai etika, dapat digali secara sistematis. Selain itu, pertanyaan bersifat fleksibel sehingga pewawancara dapat menyesuaikan dengan kondisi responden untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam dan detail.

Untuk memperkuat temuan dari hasil wawancara, kegiatan ini juga menerapkan observasi langsung terhadap aktivitas angkringan. Observasi dilakukan pada jam operasional

untuk melihat secara nyata bagaimana proses pelayanan berlangsung, bagaimana penyajian makanan dilakukan, serta bagaimana pemilik usaha berinteraksi dengan pelanggan. Observasi ini memiliki tujuan untuk memvalidasi informasi yang disampaikan saat wawancara, sekaligus memberikan gambaran utuh mengenai pola kerja, alur layanan, dan dinamika usaha sehari-hari.

Selain wawancara dan observasi, dokumentasi lapangan turut dikumpulkan sebagai bagian dari proses pengumpulan data. Dokumentasi meliputi pencatatan kondisi fisik angkringan, foto kegiatan, catatan operasional sederhana, hingga bentuk-bentuk strategi yang diterapkan pemilik, seperti menu unggulan atau skema harga. Data dokumentasi ini digunakan sebagai bahan pendukung ketika proses analisis dilakukan, sehingga hasil kegiatan dapat disusun secara lebih objektif dan dapat dipertanggungjawabkan.

Seluruh data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif. Data dikelompokkan berdasarkan tema, seperti perencanaan usaha, strategi operasional, dan aspek etika. Setelah pengelompokan, informasi tersebut diinterpretasikan untuk menghasilkan gambaran lengkap mengenai bagaimana integrasi bisnis plan dan perencanaan strategis diterapkan oleh pemilik angkringan dalam upaya mencapai keunggulan bersaing yang tetap menjunjung nilai moral. Melalui metode ini, kegiatan pengabdian masyarakat dapat memberikan pemahaman komprehensif serta rekomendasi yang relevan bagi pengembangan usaha angkringan.

Pelaksanaan dan Hasil Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dengan melakukan kunjungan langsung ke lokasi angkringan untuk mengamati proses pelayanan yang berlangsung sehari-hari. Tim kemudian mendokumentasikan aktivitas pelayanan, termasuk momen ketika pemilik atau karyawan memberikan senyum, sapaan hangat, serta perhatian kepada pelanggan. Gambar yang menunjukkan pelayanan ramah tersebut menggambarkan bagaimana interaksi positif menjadi bagian penting dari pengalaman konsumen. Dokumentasi ini membantu memberikan gambaran nyata mengenai bagaimana nilai etika diterapkan secara langsung dalam aktivitas operasional usaha.

Selama observasi, tim mencatat bahwa pelayanan yang ramah bukan hanya sebatas menyapa pelanggan, tetapi juga tercermin dari kesabaran dalam melayani, kesediaan mendengarkan kebutuhan pelanggan, serta respons cepat terhadap permintaan. Sikap-sikap tersebut mendukung terciptanya suasana yang akrab dan nyaman, yang menjadi salah satu ciri khas angkringan. Melalui gambar yang terdokumentasi, terlihat bahwa pemilik usaha berusaha menciptakan hubungan emosional dengan pelanggan, yang pada akhirnya meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen. Hal ini sejalan dengan temuan wawancara yang menyatakan bahwa banyak pelanggan datang kembali bukan hanya karena menu yang terjangkau, tetapi karena merasa dihargai melalui pelayanan yang tulus.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pemilik angkringan secara sadar menjadikan pelayanan ramah sebagai strategi untuk mempertahankan pelanggan. Walaupun strategi tersebut tidak tertulis dalam dokumen bisnis plan formal, praktik ini telah lama diterapkan sebagai bagian dari nilai moral yang dijunjung pemilik. Dalam beberapa gambar dokumentasi, terlihat interaksi positif yang menggambarkan bagaimana etika bisnis diterapkan, seperti menyajikan pesanan dengan penuh perhatian, menjaga kontak mata saat berbicara, dan memberikan penghormatan kepada pelanggan sebagai bentuk kesopanan. Hal ini membuktikan bahwa pendekatan etis memiliki dampak langsung terhadap citra usaha dan pengalaman konsumen.



Gambar 1
Melayani Pelanggan



Gambar 2
Mengucapkan Terima Kasih Kepada Pelanggan

Dari hasil kegiatan, dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang ramah memiliki peran besar dalam menciptakan keunggulan bersaing, terutama bagi usaha mikro seperti angkringan yang sangat mengandalkan hubungan sosial. Dokumentasi visual yang diperoleh menunjukkan bahwa penerapan etika pelayanan menjadi kekuatan utama yang membedakan angkringan ini dari usaha serupa di sekitarnya. Selain itu, pelayanan yang baik terbukti mampu menciptakan suasana positif, sehingga pelanggan merasa nyaman untuk makan di tempat maupun melakukan pembelian ulang.

Secara keseluruhan, pelaksanaan dan hasil kegiatan memperlihatkan bahwa pelayanan ramah bukan hanya bagian dari budaya usaha, tetapi juga menjadi strategi yang secara tidak langsung mendukung keberlanjutan bisnis. Temuan kegiatan tersebut mengindikasikan pentingnya mempertahankan kualitas pelayanan dan mengintegrasikannya ke dalam rencana pengembangan usaha. Dengan demikian, gambar dan hasil observasi terkait pelayanan ramah memberikan pemahaman bahwa etika dalam pelayanan dapat menjadi fondasi kuat dalam menciptakan usaha angkringan yang kompetitif dan tetap dipercaya masyarakat.

Kesimpulan dan Rekomendasi

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan memberikan pemahaman mendalam mengenai bagaimana usaha angkringan mengelola perencanaan bisnis, strategi pengembangan, serta penerapan etika dalam operasional sehari-hari. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik angkringan telah memiliki gambaran dasar mengenai bisnis plan, meskipun sebagian besar masih dijalankan secara intuitif dan belum terdokumentasi secara formal. Strategi usaha yang diterapkan juga masih berfokus pada pengalaman dan kebiasaan lapangan, namun terbukti membantu usaha tetap berjalan stabil di tengah persaingan. Selain itu, penerapan etika dalam pelayanan, pengelolaan harga, serta kebersihan usaha terbukti menjadi kekuatan utama yang meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendukung keberlanjutan usaha.

Berdasarkan temuan tersebut, kegiatan ini merekomendasikan agar pemilik angkringan mulai menyusun bisnis plan secara lebih terstruktur, mencakup analisis pasar, perencanaan operasional, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan. Perencanaan strategis jangka panjang juga perlu diperkuat agar usaha memiliki arah perkembangan yang lebih jelas, terutama dalam menghadapi perubahan tren kuliner atau dinamika kebutuhan konsumen. Selain itu, praktik etika yang saat ini sudah baik perlu terus dipertahankan dan ditingkatkan, misalnya dengan menjaga konsistensi kualitas makanan, transparansi harga, dan kebersihan lingkungan usaha.

Melalui perpaduan antara perencanaan yang matang, strategi yang adaptif, dan komitmen terhadap etika bisnis, usaha angkringan memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang, bersaing secara sehat, serta memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi pelanggan maupun lingkungan sekitarnya.

Daftar Pustaka

- Hadi, S. &. (2020). Penguatan strategi pemasaran pada UMKM makanan tradisional. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 4(2), 112-120.
- Nugroho, A. &. (2019). Pengembangan rencana bisnis pada UMKM kuliner untuk meningkatkan daya saing. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 21(11), 45-55.
- Putri, D. A. (2021). Penerapan etika bisnis pada usaha mikro makanan di perkotaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 6(3), 234-245.
- Suryani, T. &. (2020). Strategi diferensiasi pada UMKM dalam menghadapi persaingan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 77-88.
- Wijaya, A. &. (2022). Analisis keunggulan bersaing UMKM melalui inovasi layanan. . *Jurnal Pengembangan UMKM*, 3(1), 58-70.