

Upaya Peningkatan Jumlah Pengunjung Rumah Makan Padang Sakato Melalui Perancangan Ulang Dekorasi Ruangan Dan Mempromosikannya Via Media Sosial Instagram

Irene Juwita Depari, Arwa Meida Aninda, Aulia Ginda Putri, Intania Syafrina, Nina Pramita, Putri Rahayu, Nimatul Mamuriyah

Universitas Internasional Batam

Email: 2041030.irene@uib.edu , 2051026.arwa@uib.edu , 2051030.aulia@uib.edu,
2041051.intania@uib.edu, 2041048.nina@uib.edu , 2051029.putri@uib.edu, nimatul@uib.edu

Abstrak

Rumah Makan Padang (RMP) Sakato, adalah UMKM yang bergerak dibidang kuliner dan telah beroperasi selama 31 tahun dan baru memiliki 1 RMP saja, oleh karena itu RMP ini hanya mempekerjakan 3 orang karyawan. RMP Sakato ini terletak di Komplek Wijaya Blok H No. 06 Kecamatan Sekupang Kota Batam. RMP Sakato menawarkan berbagai macam masakan padang, seperti olahan ayam, olahan daging, olahan ikan, berbagai macam sayuran, dan olahan sambal hijau dan merah. Pada masa pandemik Covid-19 ini memberikan dampak yang cukup berpengaruh terhadap pendapatan harian dari UMKM ini, salah satu upaya yang telah dilakukan oleh ibu Ernamawati selaku pemilik adalah mendaftarkan RMP Sakato kedalam aplikasi online Gofood dan Grabfood. Setelah terdaftar pada aplikasi online Gofood dan Grabfood dapat meningkatkan 30% dari pendapatan semula, akan tetapi jumlah pengunjung yang datang ke RMP Sakato tidak bertambah banyak, oleh karena itu tim PkM melakukan observasi di RMP Sakato selama 7 hari dan menemukan ide untuk membuat spot-spot atau re-dekorasi yang instagrammable yang menarik dengan tujuan untuk menarik pengunjung datang ke RMP tersebut selain untuk menikmati makanan yang disajikan, namun juga bisa mengabadikan spot-spot atau re-dekorasi tersebut yang dapat menarik pengunjung lainnya datang ke RMP Sakato ini. Dalam membantu UMKM RM Padang Sakato ini penulis menggunakan metode substitusi IPTEK yaitu memberikan gambaran cara memasarkan produk dan melakukan pendampingan sampai mitra mampu memasarkan produk dengan baik sebagai bentuk implementasi Dengan demikian diharapkan jumlah pengunjung di RMP Sakato ini akan meningkat.

Kata Kunci: Rumah Makan Padang Sakato, Re-Dekorasi, Peningkatan Jumlah Pengunjung, Instagrammable.

Abstract

Rumah Makan Padang (RMP) Sakato, is an UMKM engaged in the culinary field and has been operating for 31 years and only has 1 RMP, therefore this RMP only employs 3 employees. RMP Sakato is located at Komplek Wijaya Blok H No. 06 Sekupang District, Batam City. RMP Sakato offers a variety of Padang dishes, such as processed chicken, processed meat, processed fish, various vegetables, and processed green and red chili sauce. During the Covid-19 pandemic, it had a fairly influential impact on the daily income of these UMKM, one of the efforts made by Mrs. Ernamawati as the owner was to register RMP Sakato into the Gofood and Grabfood online applications. After being registered with the Gofood and Grabfood online applications, they can increase 38% of their original income, but the number of visitors who come to RMP Sakato does not increase, therefore the PkM team made observations at RMP Sakato for 7 days and came up with ideas for making spots or instagrammable re-decorations that attract visitors to come to the RMP in addition to enjoying the food served, but also to capture the spots or re-decorations that can attract

other visitors to come to this Sakato RMP. In helping UMKM RM Padang Sakato, the author uses the substitution method of science and technology, which is to provide an overview of how to market products and provide assistance until partners are able to market products properly as a form of implementation.

Keywords : *Padang Sakato Restaurant, Re-Decoration, Increasing Number Of Visitors, Instagrammable.*

PENDAHULUAN

Rumah makan Padang saat ini sudah tersebar luas di daerah Kepulauan Riau seperti di Tanjung Pinang, Batam, Natuna, Bintan, Karimun, Kepulauan Anambas, Kabupaten Lingga (Adrianus, 2020). Ditengah ketatnya persaingan di bidang kuliner pada saat ini mulai dari masakan modern hingga masakan tradisional. Rumah makan sendiri adalah suatu tempat atau bangunan yang diorganisasikan secara komersial yang menyelenggarakan pelayanan dengan baik kepada semua tamunya, baik berupa makanan atau minuman. Didaerah Kepulauan Riau Khususnya daerah Batam dan Tanjung Pinang sendiri sudah banyak sekali suatu restoran maupun rumah makan yang berdiri mulai dari masakan-masakan modern hingga masakan-masakan tradisional. Rumah makan tradisional Padang salah satunya yang seringkali dijumpai didaerah Kepulauan Riau khususnya daerah Batam dan Tanjung pinang.

Makanan tradisional adalah suatu masakan yang asalnya dari suatu daerah atau tempat yang mempunyai suatu ciri dan rasa yang unik dari setiap daerahnya dimulai dengan makanan pembuka, makanan utama, makanan penutup, hingga minumannya (Adrianus, 2020). Makanan tradisional sendiri yaitu suatu makanan yang di konsumsi oleh masyarakat atau penduduk setempat. Seringkali dihidangkan untuk perayaan atau waktu tertentu dan diwariskan kepada generasi-generasi yang memiliki resep turun-temurun. Masyarakat luas sendiri menyukai makanan tradisional khas daerahnya biasanya di karenakan kebiasannya, aroma, rasa yang sesuai dengan selera masyarakat di setiap daerahnya sehingga meskipun seseorang yang pindah

dari daerah tersebut ke daerah lain terkadang seorang tersebut pasti masih mencari makanan khas daerahnya tersebut.

Banyaknya pesaing yang membuka rumah makan padang dengan varian menu dan jenis etnik yang ditawarkan oleh restoran atau rumah makan yang beraneka ragam dari interior, design, rasa, yang ditawarkan ini yang sangat menarik dari perkembangan bisnis ini (Latief, 2018).

Dari banyaknya rumah makan padang yang ada di daerah Kepulauan Riau, Batam juga memiliki rumah makan Padang atau restoran Padang, mulai dari yang bermacam-macam harga, kualitas dan juga rasa disetiap rumah makan yang berbeda-beda. Sedangkan masakan Padang sendiri adalah masakan yang berasal dari daerah Minang, Sumatera Barat atau Padang yang memiliki cita rasa yang unik yang terdiri dari rempah-rempah Indonesia yang khas dan memiliki cita rasa pedasnya yang memikat hati pada pecinta kuliner. Macam-macam masakan padang terdiri dari Rendang, Dendeng Balado, Ayam Gulai, Ikan Asam Padeh, Soto Padang, Sate Padang, dll.

Di Indonesia sendiri sering kali kita menemukan banyak pelaku UMKM dalam berbagai bidang kuliner maupun nonkuliner. Rumah Makan Padang Sakato merupakan rumah makan yang menyajikan masakan padang yang didirikan pada tahun 1990 oleh Elmawati selaku pemilik Rumah Makan Padang Sakato ini terletak di Komplek Wijaya Blok H No. 06 Kecamatan Sekupang Kota Batam. Rumah Makan Padang Sakato saat ini memiliki 3 orang karyawan yang bergerak di bidang kuliner. Rumah Makan Padang Sakato ini sudah berdiri selama 31 tahun. Rumah Makan Padang Sakato dalam beberapa tahun terakhir telah mengalami

beberapa kali pergantian kepengurusan dalam pengelolaan usahanya.

Ibu Dwi Ernamawati selaku pengelola rumah makan dalam 2 tahun terakhir berusaha keras dalam meningkatkan jumlah pemasukan. Salah satunya dengan mendaftarkan Rumah Makan Padang Sakato telah dalam aplikasi pemesanan makanan secara online yaitu Gofood dan Grabfood. Pengolahan Omset yang didapatkan oleh rumah makan ini sebelum mendaftar Gofood dan Grabfood sekitar Rp. 1.300.000/hari dan setelah mendaftar menjadi Rp. 1.800.000/hari. Rumah Makan Padang Sakato menawarkan berbagai macam masakan padang, seperti olahan ayam, olahan daging, olahan ikan, berbagai macam sayuran, dan olahan sambal hijau dan merah.

Namun tentu saja setiap UMKM masih memiliki satu outlet di alamat tersebut. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di Rumah Makan Padang Sakato selama satu minggu terhitung dari tanggal 14 Juni 2021 – 19 Juni 2021 terdapat keluhan dari UMKM tersebut, yaitu masalah yang dihadapi Rumah Makan Padang Sakato ini adalah kurangnya ketertarikan pembeli meskipun sudah didaftarkan di gojek maupun grab, dikarenakan daerah tempat Rumah Makan ini didirikan terdapat banyak sekali kompetitor yang menawarkan dagangan yang serupa dan juga dengan lauk sama yg beraneka ragam lagi. Ditambah lagi dengan adanya masalah pada saat ini, semua orang mengalami krisis ekonomi dikarenakan virus Covid-19 yang menyerang seluruh dunia. Dengan adanya masa pandemi ini tentu saja sangat mempengaruhi UMKM. Permasalahan diatas menyebabkan menurunnya pendapatan bagi rumah makan Padang Sakato ini. Karena pada masa pandemi ini banyak sekali masyarakat yang mengalami krisis ekonomi hal ini tentu membuat omset penjualan menjadi turun drastis dari sebelum-sebelumnya. Apalagi pemerintah sudah membuat peraturan yang membatasi pengunjung dengan makan ditempat dan juga sempat tempat makanan

dan mall hanya boleh buka sampai dengan jam 17.00 WIB.

Dengan semua pertimbangan permasalahan yang ada di kami memilih Rumah Makan Padang sebagai objek dalam menyusun projek artikel ini melalui perbaikan dekorasi Rumah Makan Padang Sakato dengan membeli beberapa hiasan dinding dan juga pengecatan mural untuk membuat Rumah Makan Padang Sakato menjadi lebih menarik dan indah dipandang mata para pengunjung, Kami juga berencana untuk merancang sistem promosi untuk meningkatkan jumlah pembeli baik maupun melalui aplikasi online yang akan segera dilalukan dengan sebaik mungkin dan secepatnya untuk meningkatkan omset penjualan Rumah Makan Padang Sakato yang berada di Batam khususnya di daerah Sekupang khususnya pada situasi pandemi Covid-19.

Seperti yang kita ketahui sekarang sosial media telah berkembang sangat pesat, dan tentunya hal ini menjadi salah satu strategi yang sangat efektif ketika kita ingin menjual atau mempromosikan suatu barang dan jasa. Karena dari tahun ke tahun penggunaan sosial media semakin meningkat. Dengan ini kami membantu mitra Rumah Makan Padang Sakato untuk memaksimalkan strategi promosi melalui media sosial sebagai perantara. Contohnya kami memasarkan melalui Instagram. Kami ingin membuat sesuatu yang menarik pada feeds instagram seperti tone warna yang sama atau sesuatu yang mencerminkan mitra ini juga dapat membantu menemukan konsumen baru dan juga memperluas target pemasaran.

Kami dapat dengan mudah memberikan informasi yang menarik mengenai mitra. Dengan demikian calon konsumen akan tertarik dan jumlah penjualan akan meningkat. Sebagai pelaku usaha juga tentunya ingin selalu ramai pengunjung dengan begitu membuat kami ingin membantu meningkatkan jumlah pengunjung dengan cara melakukan pengecatan ulang menggunakan warna yang

membuat konsumen betah dan warna yang tidak monoton. Kami juga mendekor dinding yang tentunya berbeda dengan kompetitor lain. Spot tertentu akan membuat pengunjung berfoto ria dan ini akan menarik pengunjung lain untuk datang bukan hanya untuk merasakan masakan padang tetapi juga menikmati tempat yang nyaman. Kami juga mendapatkan promosi gratis jika para konsumen mengupload foto mereka ke akun sosial media mereka. Dengan ini dapat membuat jumlah pengunjung meningkat dan setiap konsumen yang datang merasa berkesan.

METODE

Dalam membantu UMKM RM Padang Sakato ini penulis menggunakan metode substitusi IPTEK yaitu memberikan gambaran cara memasarkan produk dan melakukan pendampingan sampai mitra mampu memasarkan produk dengan baik sebagai bentuk implementasi (Nurchayyo et al., 2016). Penulis menggunakan metode pengabdian dilakukan dengan metode substitusi ipteks secara praktek lapangan, dan pendampingan. Secara praktek lapangan penulis membantu UMKM dengan membuat sebuah akun Instagram Rumah Makan Padang Sakato dan juga mendekorasi beberapa sudut ruangan agar lebih menarik masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan. Dan secara pendampingan penulis membantu dalam melihat perbedaan pengunjung setelah melakukan promosi melalui intagram dan juga mendekorasi ruangan tersebut. Penulis mengumpulkan data dengan cara mewawancarai pemilik UMKM secara langsung. Dalam pelaksanaan kegiatan ini penulis menganalisa data dengan cara teknik analisa data kuantitatif dimana penulis melihat peningkatan jumlah pengunjung yang membeli produk Rumah Makan Padang Sakato sebelum dan sesudah kegiatan ini dilakukan. Lokasi kegiatan ini dilakukan Komplek Wijaya Blok H No. 06 Kecamatan Sekupang Kota Batam. Kegiatan ini dilakukan penulis dalam kurun waktu 3 minggu.

PEMBAHASAN

Store Atmosphere adalah suasana suatu tempat atau toko dengan tata letak fisik yang berbeda-beda untuk membentuk suasana yang sesuai dengan pasar sasarnya dan dapat menarik konsumen untuk membeli di tempat atau toko tersebut (Kotler & Keller, 2016). Atmosphere rumah makan yang nyaman dengan dekorasi yang unik menjadi daya tarik tersendiri bagi sebuah rumah makan yang membuat konsumen memutuskan untuk mengunjungi rumah makan tersebut. Bahkan tidak jarang konsumen memutuskan untuk mengunjungi suatu rumah makan karena menyukai atmosphere yang ditawarkan rumah makan tersebut (Lisdayanti, 2017).

Kondisi dunia bisnis saat ini dituntut untuk memenuhi apa yang menjadi kebutuhan dan permintaan masyarakat yang begitu dinamis. Segala tuntutan ini membuat pelaku usaha harus mampu membaca peluang di tengah persaingan usaha yang begitu pesat untuk dapat bertahan. Perkembangan dunia usaha sekarang ini terus mengalami peningkatan yang cukup cepat. Perkembangan bisnis kuliner di Indonesia sudah semakin berkembang (Ariyanto, 2016). Berbagai macam bisnis di bidang kuliner hadir di dalam lingkungan masyarakat mulai dari warung makanan di pinggir jalan, kafe-kafe, hingga resto-resto baik dalam skala kecil sampai skala besar. Hal ini sendiri menimbulkan persaingan di antara pebisnis kuliner itu sendiri akan semakin ketat, sehingga memaksa para pemilik bisnis kuliner menyiapkan strategi yang tepat demi memenangkan persaingan di pasar.

Rumah makan Padang Sakato terletak dilingkungan yang strategis, disekitar kompleks pertokoan terdapat kantor-kantor dinas serta beberapa PT yang dapat menghidupkan perekonomian sekitar khususnya bidang kuliner. Namun pada masa pandemi perekonomian kuliner masyarakat sekitar mulai tidak stabil dikarenakan pandemi Covid-19 yang terjadi sejak tahun

2020 hingga 2021. Tidak hanya itu Padang Sakato sendiri memiliki pesaing kuliner, dimana pada komplek pertokoan memiliki berbagai jenis kuliner yang ditawarkan, pada satu deret ruko saja terdapat tiga rumah makan yang menjual masakan padang. Ditengah persaingan dan kondisi pandemi menjadi faktor kami sebagai mahasiswa melakukan implementasi pengabdian kepada masyarakat sekitar untuk dapat mengembangkan usahanya melalui dekorasi ruangan serta promosi melalui instagram.

Bisnis kuliner bukan hanya dituntut menciptakan masakan yang enak tetapi harus mampu menciptakan nilai tambah dalam meningkatkan kepuasan konsumen. Bisnis kuliner bukan hanya sekedar menawarkan makanan saja, tetapi harus mampu memberikan suasana yang menyenangkan, untuk membuat pengunjung betah menikmati makanan dan menjadi tempat menghabiskan waktu bersama keluarga maupun kerabat yang menyenangkan (Gana, 2018). Kepuasan konsumen bukan hanya tercipta dari cita rasa makanan melainkan juga melalui Store Atmosphere.

Implementasi yang kami lakukan merupakan upaya dalam meningkatkan jumlah pengunjung melalui dekorasi dinding (mural) dan menambahkan hiasan dinding dekorasi. Implementasi dimulai pada 12-17 Juli 2021. Dimulai dengan survei pengrajin mural serta mencari hiasan dinding secara langsung dan online. Setelah menemukan pengrajin mural dan melakukan pemesanan hiasan dinding secara online, kami membeli peralatan dan bahan yang akan digunakan untuk dekorasi dan juga berkoordinasi dengan pemilik rumah makan dalam menentukan waktu untuk dekorasi. Setelah itu dilakukan pengecatan dasar dinding berwarna putih pada dua sisi dinding dibagian tengah. Satu sisi dinding dicat dengan konsep rumah gadang dan satu sisi lain dihiasi dengan wall decor cooking. Selain itu Rumah Makan Padang Sakato telah menyediakan wifi yang menjadi salah satu pendukung agar pengunjung betah untuk menghabiskan waktu dan makan langsung

ditempat. Berikut adalah foto sebelum dan sesudah proses dekorasi dinding.

Gambar 1.1



Sisi ke-1 dinding sebelum di cat

Gambar 1.2



Sisi ke-2 dinding sebelum dicat

Gambar 1.3



Sisi ke-1 dinding sesudah dicat

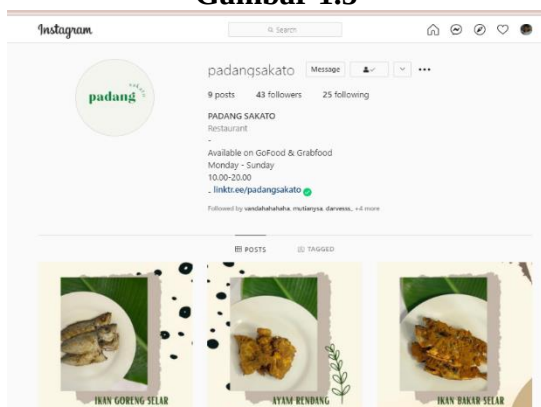
Gambar 1.4



Sisi ke-2 dinding sesudah dicat

Selain melakukan dekorasi dinding kami juga membuat akun instagram dengan nama akun @padangsakato dalam rangka mempromosikan Rumah Makan Padang Sakato kepada masyarakat umum. Akun instagram di design dengan gaya kekinian yang instagrammable. Setelah berkoordinasi dengan pemilik, kami melakukan pemotretan untuk setiap menu yang dijual, hal ini dilakukan agar pengambilan foto dapat disesuaikan dengan postingan feeds yang akan dibuat pada akun Instagram. Dengan postingan makanan yang menarik dan juga postingan design dekorasi dinding yang kekinian diharapkan dapat menarik minat pembeli.

Gambar 1.5



Akun Instagram RM Padang Sakato

Setelah pembuatan akun Instagram selesai, anggota kelompok membantu untuk mempromosikan Rumah Makan Padang Sakato melalui mulut ke mulut (Word of Mouth) dan juga promote konten Instagram kepada kerabat serta relasi dari seluruh anggota kelompok untuk menarik sejumlah pembeli.

Setelah proses dekorasi, pengecatan dan promosi melalui Instagram selesai. Dilaksanakan observasi selama dua minggu untuk melihat hasil implementasi. Anggota kelompok dan pemilik rumah makan berkomunikasi via chat online serta pada hari terakhir observasi seluruh anggota datang untuk bersilahturahmi sekaligus berkomunikasi secara langsung mengenai perkembangan usaha Rumah Makan Padang Sakato setelah implementasi yang dilakukan selesai.

Melalui promosi dari akun Instagram sendiri Rumah Makan Padang Sakato mendapatkan feedback berupa pesanan nasi padang dalam bentuk nasi kotak berjumlah 50 pcs.

Gambar 1.4



Pesanan nasi kotak

Untuk hasil dari pengecatan dan dekorasi dinding, di minggu pertama terjadi peningkatan jumlah pengunjung sebesar 30% dimana pengunjung makan ditempat perhari bisa mencapai 50 pengunjung menjadi 65 pengunjung makan ditempat. Pada minggu ke dua terjadi penurunan pengunjung untuk makan ditempat menjadi 30 pengunjung makan ditempat perharinya, dikarenakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM).

Dekorasi dinding memiliki daya tarik tersendiri kepada pengunjung, beberapa pengunjung terlihat dari beberapa pengunjung yang berswafoto untuk sekedar membuat status di sosial media dan berkumpul bersama teman atau kerabat. Tetapi kasus Covid-19 yang meningkat di Kota Batam menyebabkan pemberlakuan PPKM level 4 yang membuat Rumah Makan Padang Sakato mengalami penurunan pengunjung khususnya untuk makan ditempat. Adanya pemberlakuan take away untuk seluruh rumah makan yang berjualan membuat Rumah Makan Padang Sakato mengalami penurunan pendapatan. Saat ini Rumah Makan Padang Sakato sendiri berusaha untuk meningkatkan penjualan melalui akun Instagram, Gofood dan Grabfood. Diharapkan kedepannya setelah pandemi Covid-19 mulai mereda dekorasi dan hiasan dinding dapat menjadi daya tarik untuk pembeli datang berkunjung di Rumah Makan Padang Sakato.

SIMPULAN

1. Pencapaian target kegiatan PkM kami di lapangan saat ini sudah mencapai 100% sempurna karna kecepatan dan ketepatan di awal membuat pekerjaan ini jauh lebih cepat di bandingkan perkiraan awal.
2. Ketepatan antara persoalan dan tantangan sangat lah sulit bahkan sempat kami memiliki pandangan yang berbeda tapi itu semua terselesaikan di karna kan kami bermusyawarah dan lebih membagi tugas yag telah di beri kan ketua ke

pada anggotanya itu lah yg membuat pekerjaan ini jauh lebih cepat dari dugaan kami di awal.

3. Dan dampak yg dapat dirasakan saat ini oleh pihak rumah makan padang sakato ada lah tempat yang menjadi lebih aesthetics dan lebih berwarna di karna kan di tambah nya berbagai objek hiasan dinding, bahkan hingga hiasan mural di terapkan di rumah makan padang sekato untuk menambah nilai keestetikaan yg baru untuk ruangan itu dan sangat terasa manfaat PkM ini untuk kalangan umkm yang telah di tolong salah satu nya rumah makan padang sakato.
4. Rekomendasi untuk kegiatan PkM selanjut nya kami harap dapat dilakukan secara offline dan lebih merambah lagi selain umkm.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016), Marketing Management, 15th Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc :
- Gana, Caraka, Chundahmani. 2017. Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Konsume dalam Jurnal Manajemen Bisnis (halaman : 11).
- Malang. Edisi 1:
Ghozali, Imam, 2006, Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program SPSS. Yogyakarta. Edisi 3:
- AndiLevi, Michael, & Weitz, Bortom A, 2001, Retailing Management, Fourth edition, Richard D.Irwin Inc:
- I.F. Nurcahyo I.F. Nurcahyo, Yuniawan Hidayat, Venty Suryanti, Desi Suci Handayani, Witri Wahyu Lestari, Edi Pramono. 2016. SUBSTITUSI IPTEKS PEMBESARAN LELE TEBAR PADAT dalam Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis. Surakarta. Pusat Pengembangan dan Penelitian Kewirausahaan (PPKwu). Lembaga

Penelitian dan Pengabdian
Masyarakat (LPPM) UNS:
Aryani, D., & Rosinta, F. (2011). Pengaruh
Kualitas Layanan terhadap Kepuasan
Pelanggan dalam Membentuk
Loyalitas Pelanggan. *Bisnis &
Birokrasi : Jurnal Ilmu Administrasi
dan Organisasi*, 17 (2).