

Training On Making Cooperation in Business Investment at Moji Grill

Pelatihan Pembuatan Kerjasama Dalam Penanaman Modal Usaha Pada Kedai Moji Grill

Hasanah, Nazifah Husainah, Azimah Hanifah, Sunarti
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jakarta

Abstrak Kedai Moji Grill di prakarsai oleh tiga orang anak muda yang memiliki pemikiran kreatif dalam mencari peluang bisnis saat ini. Usaha ini dilatarbelakangi oleh keinginan mereka untuk menambah penghasilan mereka (kesemuanya bekerja pada perusahaan yang berbeda-beda) yang saat ini (kondisi Covid 19) mengalami penurunan, hal ini terjadi karena kebanyakan mereka bekerja dengan cara WFH (*Work From Home*). Berawal dengan ngobrol bareng bertiga dan akhirnya mereka mempunyai pemikiran, bagaimana mereka bertiga sepakat bergabung dalam suatu usaha kuliner (makanan) yang mempunyai nilai kekinian dengan tujuan menjangkau konsumen anak muda, usaha tersebut didirikan dengan modal yang masih terbatas dengan modalbersama. Akhirnya terciptalah usaha mereka bertiga dengan menyewa suatu tempat (parkiran sebuah ruko) yang berada di daerah Kampung Hutan Ciputat Tangerang Selatan. Mereka membuka usahanya mulai jam 17.30 - 10.00 WIB dengan menggunakan tenda. Permasalahan yang ada adalah; belum mempunyai cara yang tepat dalam melakukan pembagian keuntungan atau kerugian kepada para penanam modal; Masih menggunakan tenda dalam menjalankan usahanya; Masih 1 varian makanan yang ditawarkan kepada konsumen. Solusi yang ditawarkan kepada pengusaha kedai moji grill adalah : Membantu memberikan pelatihan pembuatan kerjasama dalam penanaman modal usaha. Hasil Pelaksanaan abdimas terhadap mitra adalah dengan melakukan pelatihan kepada para pencetus usaha tersebut yaitu terdiri Aulia Hazmi Ramadhan, Bimo , Abduel Surahman, dan satu orang karyawan yaitu Dede Maulana. Pelatihan yang diberikan adalah pelatihan pembuatan kerjasama Dalam Penanaman modal pada usaha Moji Grill. Saat ini usaha tersebut sedang mempersiapkan membuka cabang baru dengan masuknya investor baru yang tertarik dengan usaha tersebut.

Kata kunci: Modal, Kerjasama, Usaha, Pelatihan

Abstract. *Kedai Moji Grill was initiated by three young people who have creative minds in finding current business opportunities. This business is motivated by their desire to increase their income (the Covid 19 condition) has decreased, this happens because most of them work the WFH way. Starting with chatting with the three of them and finally they have an idea, how they can open a culinary (food) business that has contemporary values with the aim of attracting young consumers, the business was founded with limited capital with shared capital. Finally, the three of them created their business by renting a place (parking a shophouse) in the Kampung utan Ciputat area, South Tangerang. They open their business from 17.30 - 10.00 WIB by using a tent. The problems that exist are; does not yet have the right way to distribute profits or losses to investors; Still using tents in running their business; There is still 1 variant of food offered to consumers. The solutions offered to moji grill shop entrepreneurs are: Helping provide training in making cooperation in business investment. The results of the implementation of abdimas to partners is to conduct training to the initiators of the business, namely Aulia Hazmi Ramadhan, Bimo Aulia Utomo, Abduel Surahman, and one employee, namely Dede Maulana. The training provided is training in making cooperation in investment in the Moji Grill business. Currently the business is preparing to open a new branch with the entry of new investors who are interested in the busines.*

Keywords: *Capital, Cooperation, Business, Training*

Pendahuluan

Usaha merupakan aktivitas yang dilakukan oleh manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan misalnya pendapatan atau laba. Dalam dunia bisnis atau aktivitas ekonomi, seringkali diartikan sebagai sebuah bisnis. misalnya menjadi pengusaha di bidang kuliner atau dibidang yang lain yang memberikan keuntungan baik untuk dirinya maupun untuk orang lain. Menurut Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, Kosim (2006) usaha adalah segala kegiatan yang dilakukan manusia dalam rangka mencapai tujuan tertentu. sedangkan menurut wasis, sugeng Yuli Irianto (2008), usaha adalah upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Usaha dalam sains adalah gaya yang diberikan oleh suatu benda sehingga bisa mengubah posisi benda tersebut.

Terdapat 3 macam kebutuhan manusia yaitu kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, dan kebutuhan tertier. Makanan merupakan suatu yang dibutuhkan oleh semua orang, karena dengan makanan, manusia dapat melaksanakan aktivitas sehari-hari dalam rangka mencukupi kebutuhan hidup mereka. Saat ini banyak makanan yang ada di masyarakat adalah makanan yang dapat memenuhi selera masyarakat.

Kedai Moji Grill di prakarsai oleh tiga (3) orang anak muda yang memiliki pemikiran kreatif dalam mencari peluang bisnis saat ini. Usaha ini dilatarbelakangi oleh keinginan mereka untuk menambah penghasilan mereka (kesemuanya bekerja pada perusahaan yang berbeda-beda) yang saat ini (kondisi Covid 19) mengalami penurunan, hal ini terjadi karena kebanyakan mereka bekerja dengan cara WFH (*Work From Home*). Berawal dengan ngobrol bareng bertiga dan akhirnya mereka mempunyai pemikiran, bagaimana mereka bertiga sepakat bergabung dalam suatu usaha kuliner (makanan) yang mempunyai nilai kekinian dengan tujuan menjaring konsumen anak muda, usaha tersebut didirikan dengan modal yang masih terbatas dengan modalbersama. Akhirnya terciptalah usaha mereka bertiga dengan menyewa suatu tempat (parkiran sebuah ruko) yang berada di daerah Kampung Hutan Ciputat Tangerang Selatan. Mereka membuka usahanya mulai jam 17.30 setelah Ruko tutup, sampai jam 10.00 WIB dengan menggunakan tenda.

Profil usaha, nama usaha “Moji Grill”, bidang usaha kuliner dengan konsep makanan Jepang, pendirinya merupakan 3 anak muda yang memiliki pekerjaan kantoran yang bernama Aulia Hazmi, Bimo, dan Abdul, mereka merupakan karyawan pada sebuah perusahaan. Tempat usaha : Jl. Manjangan Kampung Hutan Ciputat Tangerang Selatan. Usaha tersebut berdiri mulai bulan desember 2020. Saat ini kedai Moji Grill sudah memiliki 3 orang karyawan yang membantu mereka dalam memberikan pelayanan kepada konsumen yang datang ke kedai mereka.

Dalam menjalankan bisnis moji grill mempunyai peluang yaitu belum banyak usaha seperti moji di daerah tersebut. Harga yang relative terjangkau dengan sajian makanan dengan rasa yang enak, disajikan dengan sajian yang bagus, namun masih ada kekurangan dari kedai moji ini, mereka hanya buka pada waktu menjelang malam hari.. Saat ini, mereka sudah mempunyai perhitungan bahwa modal yang mereka tanamkan sudah kembali artinya sudah BEP. Namun mereka ingin menambah investasi dengan menambah varian makanan yang mereka tawarkan. Awalnya sasaran mereka anak muda, namun dalam perjalanan usahanya banyak orangtua atau keluarga yang berkunjung ke kedai mereka. Dengan perkembangan yang sangat pesat, maka perlu adanya perjanjian-perjanjian kerjasama antar mereka sebagai pendiri usaha moji grill tersebut, sehingga timbullah keinginan untuk memberikan “*pelatihan pembuatan kerjasama dalam penanaman modal usaha pada kedai moji grill*”.

Keinginan dari para penggiat usaha moji grill adalah mereka memperoleh bantuan dalam membuat kerjasama dalam penanaman modal usaha serta cara pembagian hasil keuntungan ataupun pembagian kerugian dalam kerjasama yang mereka lakukan bertiga agar tidak ada kesalahan-kesalahan. Karena tidak menutup kemungkinan terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha, hal itu wajar dalam usaha.

Perbaikan terus menerus dilakukan oleh Mitra dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen. Mereka memanfaatkan peluang yang ada dengan menambah varian dari jenis makanan yang ditawarkan kepada konsumen atau calon konsumen. Hal ini menjadi daya tarik para konsumen, oleh karena itu mitra perlu ada tambahan modal, sehingga mereka membutuhkan investor dalam rangka menanamkan modal usaha. Strategi yang digunakan untuk memperkenalkan dan mengembangkan usaha mitra yaitu dengan menggunakan strategi SWOT, yaitu : [1] Strength (kekuatan); dalam menjalankan usaha mitra mempunyai kekuatan yaitu harga yang murah dibandingkan pesaing, di daerah tersebut belum ada usaha kuliner yang sejenis, tempat yang strategis. [2] Weakness (kelemahan) ; buka usaha kulinernya sore sekitar jam 17.30 WIB karena tempatnya berada di halaman sebuah ruko yang tutupnya jam 17.00 WIB, masih menggunakan tenda yang tidak terlalu luas, persediaan bahan baku usaha kulinernya tidak terlalu banyak sehingga seringkali kehabisan bahan makanan tersebut. [3] Opportunity (peluang) ; kesempatan (peluang) yang dimiliki adalah belum ada usaha sejenis di daerah tersebut, kuliner kekinian

yang banyak diminati oleh anak muda jaman sekarang, sudah mulai dikenal. [4] Treat (ancaman) ; pesaing yang mulai banyak dengan kuliner yang sama dengan harga yang murah, bahan baku daging yang mempunyai harga yang seringkali turun naik atau tidak stabil, tendanya kecil. dari strategi ini mitra berusaha memaksimalkan kekuatan danpeluang serta mengatasi dan memperbaiki kelemahan dan ancaman yang dihadapi mitra.

Permasalahan yang ada pada adanya kelemahan dan ancaman antara lain : 1) Belum mempunyai cara yang tepat dalam melakukan pembagian keuntungan atau kerugian kepada para penanam modal. 2) Masih menggunakan tenda dalam menjalankan usahanya 3) Masih 1 varian makanan yang ditawarkan kepada konsumen.

Solusi dari permasalahannya adalah : adanya kekuatan dan peluang yang dimiliki, serta : 1) Membantu memberikan pelatihan pembuatan kerjasama dalam penanaman modal usaha. 2) Membantu untuk mendaftarkan merk mereka.

Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Metode penjarangan data dengan melakukan survey secara langsung ke objek abdimas yaitu usaha moji grill yang terletak di daerah Ciputat Tangerang Selatan.

Tahapan-tahapan yang dilakukan : 1) Survey langsung ke objek abdimas, dimana yang menjadi objek adalah usaha moji grill dengan bidang usaha kuliner. Dalam rangka mendapatkan data-data, peluang, kelemahan dan kesulitan yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha pada masa covid 19 ini. Apalagi dengan adanya pemberlakuan PKKM yang menghancurkan setiap usaha harus menutup usahanya sampai jam 21.00 di wilayah Tangerang Selatan. Ini juga merupakan ancaman bagi para pelaku usaha yang berjualannya mulai malam hari. 2) Memberikan pelatihan bagaimana pembuatan kerjasama dalam penanaman modal usaha pada kedai moji grill. Diharapkan dengan adanya pelatihan yang diberikan mengenai pelatihan pembuatan kerjasama dalam penanaman modal usaha pada kedai moji grill, dapat membantu mereka membuat pembagian keuntungan ataupun kerugian dalam menjalankan usaha sesuai dengan modal yang mereka tanamkan. 3) Membantu untuk mendaftarkan merek usaha mereka. Mereka berharap dapat mendaftarkan (hak paten) dari merek usaha mereka, agar tidak diakui oleh pihak lain yang tidak bertanggung jawab. Karena untuk mem patenkan merek membutuhkan biaya yang lumayan besar, sehingga mereka belum bisa mem patenkan merek usaha mereka.

Untuk Strategi, digunakan analisis SWOT, untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh usaha moji grill, kelemahan nya juga di lihat apakah kelemahan tersebut dapat diperbaiki oleh usaha moji grill, peluang-peluang apa yang dimiliki oleh usaha moji grill dalam mengembangkan usahanya tersebut hal ini harus dimaksimalkan untuk mengambil kesempatan- kesempatan sebagai peluang untuk melakukan pengembangan usaha, pesaing-pesaing harus diantisipasi, walaupun bukan dari usaha sejenis.

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Abdimas

Pelaksanaan kegiatan Abdimas kepada Mitra, dengan melakukan survey terlebih dahulu ke tempat mitra yaitu Kedai Moji Grill yang terletak di jalan Menjangan Kampung Utan Ciputat Tangerang Selatan. Tim pengabdian dari UMJ yang terdiri ketua: Hasanah, anggota : Azimah Hanifah, Nazifah Husainah, Sunarti, dan Rohmah Sriwahyuni. Melakukan pengabdian ke Mitra Moji Grill yaitu kelompok usaha yang didirikan oleh para alumni Fakultas Ekonomi dan Bisnis, usahanya adalah kuliner (makanan) Jepang dengan menggunakan tenda dan berada di area parkir sebuah ruko. Tim Abdimas UMJ membantu mitra untuk memberikan pelatihan mengenai pembuatan kerjasama dalam penanaman modal usaha serta membantu mitra untuk mengenalkan lembaga untuk mempatenkan merek yang mereka miliki. Pelaksanaan pelatihan dilakukan pada hari minggu tanggal 12 September 2021, yang diikuti oleh kelompok mitra tersebut yang terdiri dari Aulia Hazmi Ramadhan, Bimo, Abdul, dan Fajri. Pelatihan ini dilakukan di tempat usaha mitra sebelum mitra membuka usahanya. Pelatihan ini bermaksud memberikan pengetahuan mengenai bagaimana melaksanakan kerjasama dalam penanaman modal. Karena modal yang mereka miliki masih kecil, jadi mereka ingin ada kerjasama dalam penanaman modal (investasi) pada usaha mereka. Dengan begitu mereka dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih banyak varian produk yang ditawarkan kepada konsumen mereka. Mitra juga menginginkan ada pengetahuan mengenai hukum dalam kerjasama, baik mengenai pembagian keuntungan atau sebagainya.

Nara sumber dalam melakukan pelatihan dalam abdimas kepada mitra dilakukan Tim Abdimas sendiri, karena tim abdimas terdiri dari beberapa kompetensi yaitu pemasaran, sumber daya manusia, dan

keuangan. Pelaksanaan pelatihan dengan memberikan PPT untuk materi dengan penjelasan yang dilakukan secara langsung kepada mitra. Tim Abdimas UMJ juga memberikan bantuan dalam pembelian barang-barang modal seperti penambahan tenda, piring, gelas, kompor sebesar Rp. 1 juta. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen dengan tenda yang lebih luas dan peralatan makan yang kekinian dan sesuai dengan jenis kuliner yang di dirikan mereka. Kegiatan abdimas ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada mitra untuk selalu survive dalam menjalankan usahanya dan berkembang. Karena dengan begitu, maka usaha mitra tersebut dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat.

Tim abdimas juga membantu dan memberikan pengetahuan mengenai pembuatan Haki dan hak paten dari logo yang mereka punya, hal ini di maksudkan untuk melegalkan logo yang mereka pakai agar tidak ada pengakuan dari orang lain terhadap logo atau merek dari mitra. Karena untuk membuat hak paten biayanya besar, maka mitra belum berencana untuk mendaftarkan hak paten dari merek mitra tersebut.

Teknologi yang digunakan dalam memberikan pelatihan kepada mitra yaitu pelatihan pembuatan kerjasama dalam penanaman modal, menggunakan computer/laptop, wifi, dan dengan keterbaruan dalam menyajikan perhitungan-perhitungan pembagian keuntungan-keuntungan atau kerugian-kerugian yang dimiliki usaha tersebut, dengan menggunakan materi yang disajikan dalam bentuk PPT.

Memberikan gambaran untuk promosi usaha mitra di berbagai social media, baik itu di internet, IG, facebook atau WA grup yang mitra miliki sebagai alumni UMJ dimana saat ini masyarakat sudah sangat tergantung pada teknologi. karena dengan teknologi, kita sudah dapat mengetahui apa saja yang kita ingin tahu baik selera, keinginan atau kebutuhan dari masyarakat yang kita bisa gunakan sebagai peluang usaha mitra. IPTEK sangat diperlukan oleh setiap usaha baik usaha dibidang makanan, transportasi atau usaha dibidang lainnya. Dengan IPTEK maka informasi dan komunikasi dapat berjalan dengan lancar. Apalagi saat ini dengan adanya kondisi pandemic covid 19, yang banyak terdapat pembatasan untuk kita beraktivitas keluar rumah. maka teknologi informasi dan komunikasi sangat penting.

Saat ini, mitra melakukan strategi dengan jemput bola, dimana konsumen dapat memesan jenis makanan yang akan dipesan dan diantarkan ke rumah konsumen dengan memberikan harga yang sama dengan apabila makan ditempat. Hal ini merupakan service atau pelayanan kepada konsumen agar mereka tetap merasakan produk yang dihasilkan mitra yaitu makanan atau kuliner ala Jepang.

Daftar Pustaka

- 1) Harmaizar Z, Menangkap Peluang Usaha, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa Ed. II, 2008), h.13.
- 2) Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, Kosim, IPS terpadu (Sosiologi, Geografi, Ekonomi, Sejarah), (Bandung: PT. Grafindo Media Pratama, 2006), h. 342.
- 3) Novian, Budhy. 2010. Sekilas Tentang Pemberdayaan Perempuan. Artikel Sanggar Kegiatan Belajar Kota Pangkalpinang, Kepulauan Bangka Belitung.
- 4) Sanusi, Achmad (1994). Menelaah Potensi Perguruan Tinggi Untuk Membina Program Kewirausahaan Mengantar Kehadiran Pewirausaha Muda. Makalah Seminar Kewirausahaan, Inkubator Bisnis Bandung, STMB-KADIN Jabar.
- 5) Siswanto, Bedjo. (1989). Manajemen Tenaga Kerja, Rancangan Dalam Pendayagunaan dan Pengembangan Unsur Tenaga Kerja. Bandung: Sinar Baru.
- 6) Suryana, 2003. Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, Jakarta: PT. Salemba Empat.
- 7) Sugiyono, 2008. Metode Penelitian Bisnis, cetakan ke 12, Bandung: Alfabeta
- 8) Wasis, Sugeng Yuli Irianto, Ilmu Pengetahuan Alam, (Jakarta: PT. Gramedia, 2008), h.17