

Pemberdayaan Pelaku Usaha Bakso sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Keluarga di Pangkalan Kerinci

Gemayel Putra¹

¹STIE Mahaputra Riau

E-mail : Gemayalputra1619@gmail.com

Article Informations

Received:
(17-12-2025)

Accepted
(24-06-2026)

Available Online :
(30-06-2026)

Keywords

kewirausahaan,
pemberdayaan
masyarakat, strategi
pemasaran

Abstract

This study explores the entrepreneurial journey of Winarso, a migrant from a modest family background who successfully built the culinary business “Bakso 50” in Pangkalan Kerinci. Growing up in financial hardship and unable to continue his education beyond junior high school, Winarso began working at a meatball shop where he gained valuable skills in food preparation, customer service, and quality control. After several years working as a contract laborer, he and his wife decided to pursue their dream of opening their own meatball business. The early phase of the venture was marked by failure due to an unsuitable location, which resulted in low customer turnout and financial loss. However, instead of giving up, Winarso demonstrated resilience by analyzing the challenges and relocating the business to a more strategic area. This decision became a turning point for the growth of “Bakso 50.” The success of the business is supported by several strategies, including selecting a strategic location, maintaining consistent taste, offering friendly and fast service, managing finances wisely, and introducing menu variations. The business not only improved the economic stability of Winarso’s family but also contributed positively to the surrounding community by providing employment opportunities and stimulating local economic activity. This case study highlights that hard work, perseverance, risk-taking, and the ability to learn from failure are essential factors in entrepreneurial success. It provides valuable insights for aspiring entrepreneurs who seek to build a business from the ground up.

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga Indonesia sebagai negara berkembang menjadikan UMKM sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat, hal ini dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi (Gamedia Blog, 2020). Sebutan UMKM merujuk pada kegiatan usaha yang dibentuk oleh warga negara, baik berupa usaha pribadi ataupun badan usaha (Wilantara, 2016). Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ialah bagian yang cukup besar dalam perekonomian negara, karena sangat

berperan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Keberadaan UMKM sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara serta dapat bermanfaat dan mendistribusikan pendapatan masyarakat maupun dari sisi jumlah usahanya. UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga Indonesia sebagai negara berkembang menjadikan UMKM sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat, hal ini dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi (Gramedia Blog, 2020). Sebutan UMKM merujuk pada kegiatan usaha yang dibentuk oleh warga negara, baik berupa usaha pribadi ataupun badan usaha (Wilantara, 2016)

Salah satu bentuk UMKM yang berkembang adalah usaha kuliner, termasuk bisnis bakso. Pengabdian Masyarakat ini dilakukan untuk mengkaji perjalanan usaha Bakso 50 milik Winarso, seorang perantau yang memulai usaha dari nol hingga berkembang. Studi pada mahasiswa berprestasi dan wirausahawan menemukan bahwa kerja keras dan tekad adalah faktor utama yang mendorong kesuksesan, baik secara parsial maupun simultan, bersama dengan faktor lain seperti optimisme dan kejujuran (Khalil, Anwer dan Qamar, 2023). Bahkan, dalam dunia sains dan penelitian, kerja keras dianggap lebih penting daripada kecerdasan semata dalam menentukan keberhasilan karier (Tambunan dan Anindya, 2020)

Berbagai tantangan dihadapi Winarso selaku pemilik usaha bakso 50 mulai dari lokasi yang kurang strategis, meningkatkan pelayanan, makanan yang berkualitas, serta rasa yang konsisten. Pencapaian pertama yang sangat berarti adalah berdirinya warung bakso sederhana dengan modal keringat sendiri. Warung pertama memang memang tidak bertahan lama karena kendala lokasi yang kurang strategis. Namun, fakta bahwa winarso mampu mewujudkan mimpi membuka usaha dengan modal terbatas sudah menjadi prestasi awal yang luar biasa. Pencapaian kedua adalah kemampuan Winarso untuk bangkit kembali setelah kegagalan. Banyak orang menyerah ketika usaha pertama tidak berjalan sesuai harapan akan tetapi, winarso justru belajar dari kesalahan, menganalisa kelemahan lokasi sebelumnya dan dengan tekad yang lebih kuat mencari tempat yang lebih strategis. Dari sanalah warung bakso di simpang tiga Pangkalan Kerinci berdiri. Lokasi itu menjadi titik balik kesuksesan usahanya. Pencapaian ketiga adalah popularitas dan kepercayaan pelanggan, Warung bakso 50 kini dikenal sebagai salah satu tempat favorit masyarakat sekitar, letaknya yang strategis membuatnya ramai dikunjungi ditambah lagi dengan rasa bakso yang konsisten, pelayanan yang ramah, serta harga terjangkau membuat pelanggan.

Metode Pengabdian

Metode pengabdian ini akan berfokus pada pendampingan manajemen, dan penerapan teknologi tepat guna untuk meningkatkan kualitas produk, dan daya saing pasar.

1. Pendampingan Manajemen usaha : lokasi strategis, pencatatan keuangan sederhana, inovasi serta konsistensi rasa.
2. Penerapan teknologi : pemasaran media sosial yaitu melatih pelaku usaha cara mempromosikan produk mereka secara luas melalui platform media sosial.
3. Evaluasi dan pemantauan berkelanjutan : menilai dampak pelayanan terdapat pelanggan, serta menilai dampak dari program peningkatan jumlah volume penjualan.

Hasil Pengabdian dan Pembahasan

Berdasarkan observasi dan wawancara Bakso 50 winarso menghadapi empat masalah utama dalam pengembangan bisnis UMKM nya :

1. Pemilihan lokasi yang strategis : belajar dari kegagalan lokasi usaha pertama, keputusan Winarso akhirnya jatuh pada sebuah lahan kosong disimpang tiga di Pangkalan Kerinci. Lokasi ini sangat strategis karena menjadi jalur penghubung antara sekolah, pabrik, dan pemukiman warga. Selain itu lahan yang luas memberi kesempatan menyediakan area parkir yang lega , sesuatu yang tidak dimiliki lokasi sebelumnya. Strategi ini terbukti Pelanggan yang membawa motor maupun mobil merasa nyaman.
2. Inovasi Bakso dan konsistensi rasa : Winarso menyadari bahwa cita rasa adalah identitas utama. Sejak berkomitmen menjaga kualitas bahan baku, memilih daging yang segar, bumbu yang tepat, serta mengelolah bakso dengan takaran yang konsisten. Baginya satu pelanggan kecewa bisa berarti hilangnya banyak pelanggan lain. Strategi menjaga rasa inilah yang membuat warung bakso 50 cepat mendapat pelanggan setia.
3. Manajemen pelayanan : Strategi lain yang sederhana namun efektif adalah pelayanan. Winarso selalu menekankan pentingnya sikap ramah kepada setiap pelanggan. Senyum, sapaan hangat, dan penyajian yang cepat menjadi ciri khas warungnya. Tidak sedikit pelanggan yang kembali bukan hanya baksonya enak, tetapi juga karena suasana warung yang nyaman.
4. Manajemen keuangan : Winarso tidak tergoda untuk langsung hidup mewah ketika usahanya mulai ramai. Sebagian besar keuntungan ia putar kembali menjadi modal. Ia membeli perlengkapan dapur yang lebih baik , memperbaiki fasilitas warung dan menabung hingga akhirnya bisa membeli lahan sendiri seharga Rp 500 juta.
5. Pemanfaatan media sosial : penggunaan media sosial sebagai media promosi sangat membantu dalam perkembangan usaha Winarso, dimana meningkatkan volume penjualan.

Simpulan

1. Peluang Pasar yang Luas: Bakso adalah makanan cepat saji yang sangat dikenal dan diminati, menjadikannya pilihan bisnis kuliner yang stabil dengan permintaan tinggi sepanjang tahun.
2. Keberhasilan usaha bakso 50 didorong oleh ketekunan, strategi tepat, inovasi, keberanian mengambil resiko, dan kemampuan bangkit dari kegagalan.
3. Faktor Penentu Keberhasilan: Kunci sukses utama meliputi menjaga cita rasa dan kualitas produk yang konsisten, memilih lokasi strategis, menawarkan harga terjangkau, dan memberikan pelayanan terbaik.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada bapak Winarso serta pihak pihak yang telah mendukung kegiatan pengabdian ini.

Daftar Pustaka

- ckstein, L. E., Finaret, A. B. dan Whitenack, L. B. (2023) "Teaching the Inevitable: Embracing a Pedagogy of Failure," *Teaching and Learning Inquiry*, 11. doi: 10.20343/teachlearninqu.11.16.
- Henry, M. A. et al. (2019) "FAIL Is Not a Four-Letter Word: A Theoretical Framework for Exploring Undergraduate Students' Approaches to Academic Challenge and Responses to Failure in STEM Learning Environments," *CBE—Life Sciences Education*. Diedit oleh S. Gardner, 18(1), hal. ar11. doi: 10.1187/cbe.18-06-0108.
- Khajavy, G. H. dan Aghaee, E. (2024) "The contribution of grit, emotions and personal bests to foreign language learning," *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, 45(6), hal. 2300–2314. doi: 10.1080/01434632.2022.2047192.
- Khalil, F., Anwer, M. dan Qamar, M. R. (2023) "In their Own Words Who do the High Achiever Students Attribute their Success," *Journal of Social Sciences Review*, 3(1), hal. 989–1003. doi: 10.54183/jssr.v3i1.364.
- Maltese, A. V., Simpson, A. dan Anderson, A. (2018) "Failing to learn: The impact of failures during making activities," *Thinking Skills and Creativity*, 30, hal. 116–124. doi: 10.1016/j.tsc.2018.01.003.
- Tambunan, F. dan Anindya, D. A. (2020) "The Influence Encouragement of Achievement, Hard Work and Optimism towards Entrepreneurial Success," *The International Journal of Business & Management*, 8(12). doi: 10.24940/theijbm/2020/v8/i12/BM2012-038.
- Wulandari, A. dan Deliabilda, S. A. (2020) "Keberanian Mengambil Risiko Bisnis pada Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis," *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(3), hal. 217. doi: 10.33370/jpw.v22i3.494.