

“PENDAMPINGAN MANAJEMEN DAN PENGEMBANGAN USAHA SADE AYAM DI SEMARANG”

Sulistyorini¹, Masine Slahanti²,
Ayu Nurafni Octavia³, Risti Ulfi Hanifah⁴
sulistyorini@usm.ac.id¹, masine_slahanti@usm.ac.id²
ayunurafni@usm.ac.id³, ristiulfi@usm.ac.id⁴

Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia^{1,2)}
Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia^{3,4)}

Abstrak

Di Kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan terdapat masyarakat baik individu maupun pengusaha yang telah mendirikan dan membuka outlet usaha kuliner cepat saji berbahan dasar ayam filled, salah satunya yaitu pelaku usaha “Sade Ayam”. Adapun keunggulan yang dimiliki oleh pelaku usaha sade ayam yaitu harga yang rendah, diferensiasi produk, dan rasa. Akan tetapi pelaku usaha Sade Ayam penerapan dalam pengelolaan manajemen dari segi produksi, pemasaran, keuangan serta pengembangan usaha belum maksimal. Hal ini menyebabkan jumlah pemesanan belum optimal.

Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha “Sade Ayam” adalah belum maksimalnya penerapan pengelolaan manajemen (manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan) serta pengembangan usaha, yang berdampak pada pemesanan yang belum optimal. Solusi yang ditawarkan adalah pendampingan dan pelatihan dalam pengelolaan manajemen, memotivasi dalam pengembangan usaha, menciptakan strategi dalam produksi dan pemasaran

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pada pelaku usaha sade ayam bahwa pelaku usaha menerapkan pengelolaan dalam bidang manajemen dengan manajemen produksi, pemasaran dan keuangan, pelaku usaha termotivasi dalam mengembangkan usaha dengan berbagai keunggulan yang dimiliki, sehingga akan berdampak pada peningkatan angka pemesanan .

Kunci: Manajemen, Pengembangan Usaha, Meningkatkan Pemesanan.

Abstract

In Tlogosari Wetan Village, Pedurungan District, there are both individuals and entrepreneurs who have established and opened fast food culinary business outlets made from filled chicken. one of them is the business actor "Sade Chicken". The advantages possessed by the chicken saddle business actor are low prices, product differentiation, and taste. However, the implementation of Sade Ayam business in management in terms of production, marketing, finance and business development has not been maximized. This causes the number of orders is not optimal.

The problems faced by the "Sade Ayam" business actors are that the application of management (production management, marketing management, financial management) and business development has not been maximized. which has an impact on ordering that is not optimal. The solutions offered are mentoring and training in management management, motivating in business development, creating strategies in production and marketing.

The results obtained from activities in the chicken saddle business actor are that business actors apply management in the field of management with production, marketing and financial management, business actors are motivated to develop businesses with various advantages, so that it will have an impact on increasing the number of orders.

Key: Management, Business Development, Increasing Orders.

PENDAHULUAN

Analisa Situasi

Di wilayah Kota Semarang, saat ini banyak masyarakat baik individu maupun pengusaha yang telah mendirikan dan membuka outlet usaha kuliner cepat saji dengan berdasar bahan ayam fillet seperti, rocket chicken, olive fried chicken, chicken cruch, dan lain sebagainya. Salah satunya adalah pelaku usaha sade ayam tepatnya berada di Perum Dolog Blok F No.91 Kelurahan Tlogosari Wetan Kecamatan Pedurungan Kota Semarang yang di kelola oleh Ibu. Heru Sripeni Sulistiorini.

Nama Sade Ayam berasal dari kata “Sade” yang dalam bahasa jawa adalah jual maka nama sade ayam yang diambil pelaku usaha Sade Ayam adalah jualan produk dari bahan dasar ayam, merupakan salah satu produk kuliner yang cukup populer di kalangan masyarakat. Kuliner sade ayam dengan aneka sauce sesuai selera yang dikreasikan sehingga dapat menarik lidah, dengan varian sauce yang bisa dinikmati semua kalangan dari anak-anak, dewasa dan orangtua sehingga wirausaha ini memiliki peluang yang besar dalam masyarakat. Keunggulan yang dimiliki pelaku usaha sade ayam yaitu produk yang dihasilkan tidak hanya sade ayam saja, juga menerima pemesanan dalam segala acara sesuai permintaan pelanggan dengan nasi box, abon.

Keunggulan bersaing adalah suatu kemampuan menciptakan produk yang memiliki nilai tambah lebih yang mampu dijadikan sebagai kekuatan untuk memenangkan persaingan, (Zahara et al., 2020). Keberhasilan suatu usaha tidak lepas dari strategi karena dengan strategi suatu usaha akan bisa dapat melakukan keberlanjutan usahanya dengan berbagai macam hambatan dan ancaman yang dihadapi suatu pelaku usaha. Menurut Hunger dan Wheelen (2001:5), manajemen strategi merupakan suatu bidang ilmu menggabungkan kebijakan bisnis dengan lingkungan dan tekanan strategis. Sedangkan menurut David (2006:5), manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya.



Gambar 1 . Produk Sade Ayam

Pada pelaku usaha sade ayam memiliki keunggulan dalam mengembangkan usahanya yaitu yang pertama dengan harga

yang rendah dan diferensiasi produk, kemampuan usaha atau sade ayam untuk merancang, membuat dan memasarkan sebuah produk sebanding dengan cara yang lebih efisien dibanding pesaingnya. Apabila strategi biaya rendah dan diferensiasi memenuhi pasar sasaran luas, maka strateginya dikenal dengan kepemimpinan biaya (cost leadership), dengan harga yang rendah dan kualitas yang baik, pelanggan bisa request sauce sesuai dengan permintaan, oleh karena pelaku usaha “sade ayam” memiliki keunggulan dibanding dengan pesaingnya, hanya saja pelaku usaha “sade ayam” belum memiliki pengembangan dalam usahanya untuk dikenal masyarakat luas.

Yang kedua, Diferensiasi yang dilakukan pelaku usaha “sade ayam” adalah kemampuan pelaku usaha “sade ayam” untuk

menyediakan nilai unik atau superior kepada pembeli dari segi kualitas, keistimewaan/ciri-ciri khusus, atau layanan purna jual, salah satu langkah atau cara bagi pelaku usaha “sade ayam” untuk mewujudkan keunggulan bersaing dengan menciptakan suatu keistimewaan dengan memberikan nilai tambah yang berbeda dengan pengusaha sejenis lainnya untuk menarik minat konsumen, produk yang di produksi pelaku usaha “sade ayam” tidak hanya rice box akan tetapi pelaku usaha “sade ayam” juga membuat abon ayam dan abon sapi, kemudian menerima pesanan dalam jumlah besar untuk pemesanan nasi box yang digunakan untuk acara atau hajadatan pelanggan, berikut adalah produk yang dihasilkan selain dengan rice box ‘sade ayam’



Gambar 2. Produk Abon

Pelaku usaha “sade ayam” memiliki pesaing yang cukup ketat. Pesaing pelaku usaha di seluruh Kota Semarang yang berusaha dibidang makanan khususnya makanan berbahan daging ayam, untuk dapat bertahan dan berkembang dimasa pandemic covid-19, dengan berbagai keunggulan yang dimiliki pelaku usaha sade ayam mampu



Gambar 3. Nasi Kotak

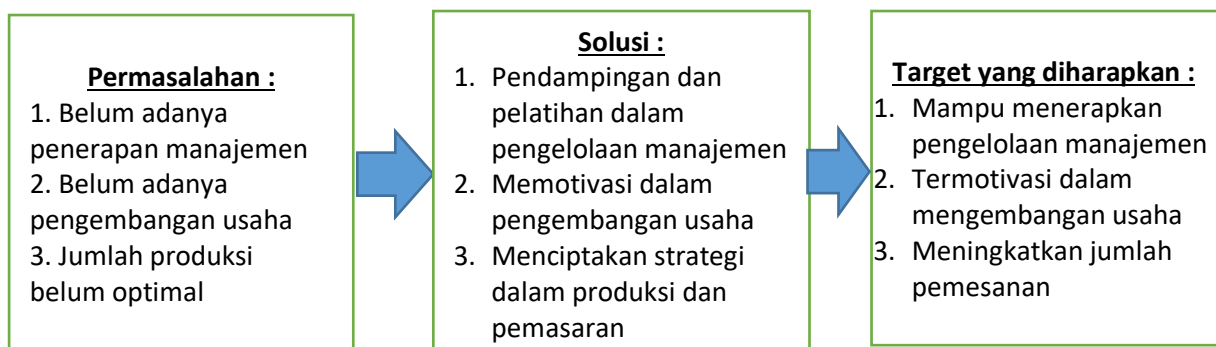
bersaing dengan pelaku usaha kuliner yang lain oleh karena itu perlu adanya pendampingan manajemen produksi, pemasaran, keuangan dan pengembangan usaha, pelaku usaha “sade ayam” harus menerapkan pengelolaan manajemen dalam mengembangkan usahanya.

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha sade ayam yaitu dalam manajemen dimana pengelolaan manajemen yang dijalankan di pelaku usaha sade ayam masih belum diterapkan, karena minimnya pengetahuan pelaku usaha dalam mengelola manajemen suatu usaha, selain manajemen yaitu dalam segi pengawasan produknya yaitu proses produksi pada pelaku usaha sade ayam hanya memproduksi barang sesuai dengan pemesanan yang diterima, karena pelaku usaha

kuliner sade ayam menjalankan usaha di rumah, belum memiliki outlet diluar rumah oleh karena itu proses pemasarannya belum maksimal dalam memasarkan hasil produksi karena hanya menerima produksi sesuai pesanan saja, kemudian dalam membuat laporan keuangan, kuliner sade ayam masih belum dilakukan secara rutin dengan membuat laporan keuangan sederhana, berikut adalah gambar hasil usaha “sade ayam”.

Solusi Yang Ditawarkan



METODE PELAKSANAAN

Tahapan atau Proses Pengabdian kepada Masyarakat

a. Tahap Persiapan dan Observasi Mitra

Tahap pertama yang dilakukan pada pengabdian adalah dengan melakukan persiapan, dimana tim pengabdian melakukan observasi pada mitra untuk menentukan permasalahan yang terjadi pada mitra sehingga tim pengabdian bisa memberikan solusi yang akan ditawarkan kepada mitra. Tahap kedua membuat proposal untuk diajukan kepada mitra untuk memberikan solusi permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian mengenai pengelolaan manajemen dan pengembangan

usaha. Tahap terakhir dalam tahapan observasi adalah memberikan pendampingan mengenai pembinaan upaya meningkatkan pengelolaan dalam bidang manajemen dan pengembangan usaha.

b. Tahap Pelaksanaan dan Pelatihan

Pada tahap pelaksanaan pendampingan dan pelatihan kepada mitra, pertama tim pengabdian memberikan pendampingan dalam pengelolaan manajemen produksi, pemasaran, keuangan dan pengembangan usaha sade ayam.

c. Tahap Evaluasi

Pada tahapan evaluasi terhadap

program pendampingan dan pelatihan dilaksanakan dengan membandingkan keadaan mitra sebelum dan sesudah program kegiatan pengabdian melalui pretes dan post test melalui pertanyaan yang tim pengabdian berikan sebelum melaksanakan pendampingan dan pelatihan, kemudian pertanyaan yang tim pengabdian berikan setelah pelaksanaan pendampingan dan pelatihan pengabdian kepada masyarakat.

d. Pelaporan

Tahap pelaporan merupakan tahapan terakhir dari kegiatan pengabdian, dimana team pengabdian kepada masyarakat melakukan pelaporan mengacu pada kegiatan yang diselenggarakan pada pelaku usaha “sade ayam” di Semarang.

Metode Pelaksanaan Pengabdian.

Mengenai metode pengabdian yang akan dilaksanakan tentang “pendampingan manajemen dan pengembangan usaha kuliner sade ayam” berupa presentasi ceramah dan pemaparan materi secara langsung kepada mitra. Adapun penjelasan mengenai metode pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut dengan cara:

a. Metode Ceramah

Dengan metode ceramah ini team pengabdian melakukan presentasi kepada mitra mengenai pendampingan terhadap pelaku usaha sade ayam melalui pemaparan dengan memberikan penjelasan dalam pengelolaan

manajemen dan pengembangan usaha kepada mitra. Selain dengan presentasi juga dilakukan sesi tanya jawab kepada mitra, sehingga diharapkan dengan sesi tanya jawab mitra nantinya akan termotivasi untuk mengelola manajemen dan pengembangan usaha dengan baik sehingga meningkatkan pemesanan pelanggan, pada saat pemaparan mitra dapat mengikuti kegiatan dengan baik dan mitra juga sharing terkait usaha yang dijalankannya.

b. Metode Praktik Pelatihan

Dengan metode praktek secara langsung tim pengabdian memberikan pelatihan kepada pelaku usaha mengenai proses pembuatan laporan keuangan sederhana secara mudah, manajemen produksi melalui pendampingan proses pengubahan bahan mentah menjadi produk sade ayam sampai dengan pengepakan yang baik, kemudian pemaparan dan pengetahuan untuk mitra bagaimana cara pemasaran yang baik agar produk sade ayam dapat dikenal masyarakat, serta motivasi dengan memberikan berbagai praktiknya cara dalam pengembangan usaha. Diharapkan metode praktek ini mampu meningkatkan motivasi pelaku usaha sade ayam dalam mengelola manajemen dan pengembangan usaha yang akan berdampak pada peningkatan pemesanan pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PELAKSANAAN

PELAKSANAAN

Urutan kegiatan pengabdian yang berjudul “Pendampingan Manajemen dan Pengembangan Usaha Sade Ayam di Semarang” adalah sebagai berikut :

a. Sosialisasi dan Pendampingan Mengenai Pengelolaan Manajemen

Pada kegiatan sosialisasi dan pendampingan dilakukan dengan pemaparan dalam pengelolaan manajemen diantaranya manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, serta pengembangan usaha. Dimana pelaku usaha sade ayam menyadari jika usaha yang saat ini dilakukan belum diterapkan pengelolaan manajemen dan pengembangan dalam usahanya, apalagi setelah adanya covid-19 usaha sade ayam mengalami penurunan dalam pemesanan karena adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat, hal tersebut memicu hampir saja pelaku usahanya vakum dalam menjalankan usaha sade ayam.

b. Diskusi dan tanya jawab (*Sharing*) dengan Menggali Pengetahuan Pelaku Usaha Sade Ayam dalam Pengelolaan Manajemen

Pada kegiatan pengabdian ini tim pengabdian memberikan pertanyaan sebelum dilakukannya kegiatan PKM (*Pre-test*) dan pertanyaan sesudah dilakukan kegiatan PKM (*Post-test*). Dimana tim pengabdian memberikan pertanyaan dengan menggali

pengetahuan mitra dalam pengelolaan manajemen dan pengembangan usaha, dengan berbagai tahapan dalam memberikan pertanyaan yaitu pentingnya manajemen produksi bagi UMKM, Mengapa UMKM membutuhkan strategi pemasaran ?, Langkah dan manfaat strategi pemasaran, pembuatan laporan keuangan sederhana, strategi pengembangan UMKM yang efektif dilakukan. Salah satu keberhasilan suatu usaha terlihat dalam pengelolaan manajemen di antaranya manajemen produksi, pemasaran, keuangan serta dalam pengembangan usahanya, apabila dikelola dengan baik maka pelaku usaha dapat menjalankan usahanya dengan baik dan berkelanjutan.

c. Praktek dalam Proses Produksi dan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana

Pada kegiatan pengabdian ini tim pengabdian melakukan praktek dalam pendampingan manajemen produksi karena pelaku usaha makanan harus mampu membuat manajemen produksi yang baik agar lebih kompetitif serta mampu menghasilkan produk yang bermutu dan berkualitas dari segi rasa, harga, kemasan, dll. Kemudian tim pengabdian memberikan pendampingan dalam praktek langsung cara membuat laporan keuangan sederhana, karena

banyak pelaku usaha yang sering mengalami masalah keuangan bisnis, biasanya hal ini sering terjadi karena tidak adanya pembukuan dan pencatatan laporan keuangan.

HASIL KEGIATAN

Pengabdian kepada Masyarakat yang telah kami lakukan mengenai “Pendampingan Manajemen dan Pengembangan Usaha Sade Ayam di Semarang” adalah sebagai berikut :

- a. Pelaku usaha Sade Ayam sangat antusias dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ditunjukkan oleh pelaku usaha Sade Ayam dalam kegiatan pendampingan manajemen dan pengembangan usaha, dimana pelaku usaha Sade Ayam akan menerapkan pengelolaan manajemen (manajemen produksi, pemasaran, keuangan) yang selama ini belum diterapkan secara maksimal. Saat ini pelaku usaha Sade Ayam menerapkan pemasaran yang mungkin biasa dilakukan oleh pelaku usaha lainnya yaitu dengan online melalui whatapp, instagram, juga mendaftarkan usaha di grab food, pemasaran melalui mouth to mouth.
- b. Peran aktif pelaku usaha Sade Ayam dalam mengikuti setiap tahapan

- pemaparan materi, pemberian pertanyaan *pre-test* dan *post-test*, tanya jawab yang diberikan tim pengabdian kepada pelaku usaha Sade Ayam sangat antusias terlihat dari pelaku usaha Sade Ayam menceritakan kepada kami tim pengabdian untuk mencari solusi akan pengembangan usaha yang dijalankan dari berbagai masalah yang dihadapi, hambatan yang terjadi akibat pandemi juga hampir membuat pelaku usaha tidak beroperasi.
- c. Keaktifan pelaku usaha Sade Ayam dalam mengikuti praktek dalam proses produksi dan Pembuatan laporan keuangan sederhana hal tersebut terlihat dari pelaku usaha Sade Ayam antusias untuk memaksimalkan manajemen produksi dari proses pengubahan bahan mentah menjadi produk yang diinginkan sesuai dengan yang direncanakan sampai dengan proses pengepakan. Kemudian pelaku usaha Sade Ayam termotivasi untuk membuat pembukuan laporan keuangan sederhana, karena selama ini pelaku usaha Sade Ayam belum menerapkan pembukuan karena terbatasnya waktu dan susahny dalam pencatatan.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Pemaparan & Diskusi
(Sharing)



Gambar.2 Pendampingan Pembuatan
Laporan



Gambar 3. Pendampingan Produksi



Gambar 4. Foto Bersama

DAFTAR PUSTAKA

- Singgih, M., Prajitiasari, E. D., Suhartadi, K.,
& Nugraha, W. (2022).
*PENDAMPINGAN MANAJEMEN DAN
PENGEMBANGAN USAHA KULINER
DONATE*. 2(1), 146–155.
- Siagian, P., Sondang. 2016. *Manajemen
Sumber Daya Manusia*. PT.Bumi Aksara.
2016. Jakarta
- Yani., H.M. 2012. *Manajemen Sumber Daya
Manusia*. Mitra Wacana Media. 2012. 1 Jil.,
Hal:230.