

PEMBERDAYAAN UKM UD. BAKSO MARIO BRO'S CATURTUNGGAL, SLEMAN, YOGYAKARTA

Agus Mulyono¹, Danang Sunyoto²

^{1,2}Prodi. Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Janabadra-Yogyakarta

E-mail: danang_sunyoto@janabadra.ac.id²

Info Artikel	Abstrak
Article History: Received: 26 Nov 2022 Revised: 14 Des 2022 Accepted: 22 Des 2022	<i>Usaha Kecil Menengah (UKM) pada saat ini masih memerlukan bimbingan-arahan dari pihak yang berwenang, dalam hal ini pemerintah, dalam rangka usaha meningkatkan dan sekaligus memberikan motivasi atau dorongan untuk berkembang di masa yang datang. Hal ini berkaitan usaha meningkatkan penghasilan masyarakat sehingga dengan berkembangnya UKM dapat memperkuat daya ekonomi keluarga kaitannya dengan tingkat kesejaheteraannya. UKM UD.Bakso Mario Bro's merupakan salah satu usaha kuliner yang ada di Caturtunggal, Sleman, Yogyakarta yang menyediakan berbagai variasi/jenis bakso. UKM ini masih sangat perlu untuk memperoleh pendampingan dari pihak yang pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan volume produk dan sarana prasarana yang mendukung ketertarikan konsumen untuk membeli produk UD.Bakso Mario Bro's.</i>
Keywords: UKM, UD.Bakso Mario Bro's, Konsumen	

PENDAHULUAN

UD. Bakso Mario Bro's berdiri sejak tanggal 7 April 2017 yang beralamatkan di Jalan Nologaten No.85, Caturtunggal, Sleman, Yogyakarta. Latarbelakang penamaan usaha ini berdasarkan dari nama pemiliknya yaitu bapak Mario.

Bakso Mario Bro's memiliki 7 orang karyawan yang diantaranya 2 orang pada bagian produksi, 2 orang bagian cooking, 2 orang pramusaji dan 1 orang sebagai kasir. Produk yang dijual pada bakso mario bro's ada beberapa varian bakso yaitu bakso telur, bakso halus, bakso tahu dan bakso jamur. Produk-produk tersebut termasuk salah satu produk pangan naman karena sudah mendapat sertifikat dari Gerakan Pangan Aman, Fakultas Teknologi Pertanian UGM, Nomor GPA: B062-270917. Bahan dari produk tersebut juga berbahan baku dengan kualitas yang bagus.

Untuk sementara ini bakso mario bro's masih mengembangkan usahanya sendiri. Namun kedepannya bakso mario bro's akan berencana untuk membuka cabang di tempat lain untuk lebih mengembangkan dan mengenalkan produk dari bakso mario bro's.

Produk bakso mario bro's termasuk produk pangan aman seperti yang tercantum pada nomor diatas. Produk tersebut dibuat melalui produksi yang dilakukan sendiri oleh karyawan bakso mario bro's dengan bahan berkualitas baik karena untuk menjamin mutu produk.

Untuk pemasaran yang dilakukan agar produk itu dikenali dan diminati masyarakat.

Bakso mario bro's menggunakan Instagram dan brosur sebagai media pemasaran.

Bakso mario bro's dikepalai satu orang sebagai pemilik, pengelola, manajer, dan coordinator. Sedangkan pemilik yang lain hanya sebagai penyettor modal saja. Sehingga tidak ada struktur organisasi yang membedakan jobdesk antara pemilik satu dengan pemilik lainnya.

Pencatatan keuangan yang ada di bakso mario bro's dilakukan dengan perhitungan sederhana karena kurangnya sumber daya manusia yang menguasai tentang laporan keuangan. Format pencatatan juga masih sederhana, pembukuan belum teratur seperti format laporan keuangan tetapi setiap bukti transaksi disimpan dan dipakai sebagai pembuatan laporan keuangan.

Control kualitas produk yang dilakuakn untuk menjaga kualitas produk yaitu pembuatan bakso menggunakan bahan baku yang baik yaitu daging sapi yang segar dan berkualitas tinggi. Ada varian bakso jamur yang masih jarang ditemui di pasar dan ini sebagai kualitas lain yang diberikan bakso mario bro's dengan menyediakan menu varian bakso yang jarang dipasarkan.

System penggajian yang dilaksanakan setiap bulan dan pada saat penerimaan gaji tersebut aka nada evaluasi kinerja karyawan sebagai langkah untuk memantau bagaimana dan apa saja keluhan dan masukan dari karyawan.

Dalam pengabdian di bakso mario bro's ditemukan beberapa permasalahan, yaitu;

a. Objek pemasaran

- 1) Penjualan tidak stabil. Banyaknya persaingan dengan bidang usaha sejenis membuat persaingan usaha bakso ini sangat ketat. Bahkan didekat lokasi usaha ini terdapat lebih dari 5 tempat usaha yang jaraknya tidak terlalu jauh.
- 2) Lokasi kurang strategis. Tempat usaha bakso mario bro's terletak ditikungan dan tertutup bangunan lain sehingga tidak bisa langsung terlihat dan menarik perhatian.
- 3) Penetapan harga yang tinggi. Harga yang ditetapkan untuk Kawasan sekitar terhitung cukup mahal yaitu antara Rp 15.000 – Rp 22.000. Sedangkan untuk standar harga dilingkunagn sekitar berkisar Rp 10.000 – Rp 15.000.

b. Objek sumber daya manusia

- 1) Pelayanan kurang ramah. Kurangnya pengetahuan para karyawan tentang pentingnya pelayanan dan tata periksa dalam menjamu pelanggan.
- 2) Kurang jelasnya job description. Pekerjaan yang dilakuakn para karyawan belum sepenuhnya dilaksanakan sesuai dengan tanggungjawab masing-masing.
- 3) Tidak adanya standard operating procedur. Pekerjaan yang dilakukan para karyawan sering tidak teratur.

c. Objek persediaan

- 1) Tidak adanya kartu stok. Pencatatan yang dilakukan sebelumnya hanya menggunakan buku dan kurang efektifnya karena tidak dihitung saldo akhir setelah barang masuk maupun barang keluar sehingga tidak dapat mengetahui saldonya.
- 2) Tidak adanya laporan persediaan. Jumlah persediaan bakso tidak pernah diketahui jumlah pastinya.

d. Objek keuangan

- 1) Tidak ada rekap mingguan. Pencatatan yang dilakukan hanya membuat kas harian berapa yang masuk dan keluar tetapi kurang jelas keterangan yang diberikan, sehingga pemilik tidak tahu arus kas keluar.
- 2) Tidak ada laporan keuangan. Terbatasnya sumber daya manusia dan pengetahuan tentang perhitungan laporan keuangan sehingga pencatatan yang dilakukan dibuat sangat sederhana.

METODE PELAKSANAAN

Untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada UKM UD. Bakso Mario Bro's dilakukan kajian bersifat teoritis dan praktis untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada UKM ini. Disamping itu juga menggunakan metode wawancara, observasi, dan melalui website.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Objek Pemasaran

Pemasaran memegang peran penting bagi kelangsungan usaha. Sebuah bisnis dengan hasil produk yang biasa saja bisa jadi sukses hanya karena strategi pemasaran. Sebaliknya usaha dengan produk yang cukup berkualitas pun tidak akan mengalami volume penjualan yang maksimal jika tidak dilakukan upaya pemasaran yang baik pada para konsumen.

Pemasaran merupakan upaya untuk mempromosikan, menginformasikan dan menawarkan produk kepada konsumen. Tanpa pemasaran yang baik, maka pasar tidak akan tahu produk yang dihasilkan.



Gambar 1. Pemilik Bakso Mario bro,s

Masalah yang dihadapi UD. Bakso Mario Bro's adalah penjualan yang tidak stabil, tingkat persaingan tinggi, lokasi kurang strategis dan penetapan harga yang cukup tinggi. Untuk mengatasi hal tersebut, pengabdian melakukan kegiatan yang dapat mengatasi permasalahan tersebut.



Gambar 2. UD. Bakso Mario Bro's

1) Membuat kuesioner untuk pelanggan

Kepuasan pelanggan merupakan suatu keadaan dimana keinginan, harapan dan kebutuhan pelanggan terpenuhi. Suatu pelayanan dinilai memuaskan jika pelayanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan. Pengukuran kepuasan pelanggan merupakan unsur penting dalam menyediakan pelayanan yang lebih baik, telbih efiens dan lebih efektif. Jika pelanggan merasa tidak puas pada pelayanan yang disediakan, maka pelayanan tersebut masih bermasalah.



Foto saat pembagian brosur di Summor UGM

Gambar 3. Pembagian Brosur

2) Melakukan promosi

Promosi penting dilakukan mengingat penjualan Bakso Mario Brp's mengalami penurunan. Promosi sebagai upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi diharapkan volume penjualan dapat

meningkat. Promosi yang dilakukan antara lain; membuat brosur, membuat banner, iklan di media sosial.



Foto saat pembagian brosur di Summor UGM

Gambar 4. Pembagian Brosur di UGM

b. Objek sumber daya manusia

Sumber daya manusia yang ada di Bakso Mario Bro's berjumlah 7 karyawan, dua orang di bagian produksi, 2 orang dibagian cooking, 2 orang waiter dan 1 orang kasir. Masalah yang dihadapi adalah pelayanan yang kurang ramah, tidak adanya job deskripsi yang jelas dan tidak adanya standar operating procedure. Untuk itu pengabdian melakukan sejumlah program yaitu:

- 1) Mengadakan pelatihan untuk waiters.
- 2) Membuat job description
- 3) Membuat SOP

c. Objek persediaan

Tujuan utama setiap usaha untuk mengcopyimalkan laba usaha, hal ini akan berdampak pada kelangsungan hidup usaha. Salah unsur paling penting dalam pencapaian laba usaha adalah eprsediaan. Persediaan merupakan asset usaha yang dapat berupa persediaan bahan baku, persediaan barang-barang dalam proses produksi, dan barang jadi yang siap jual.

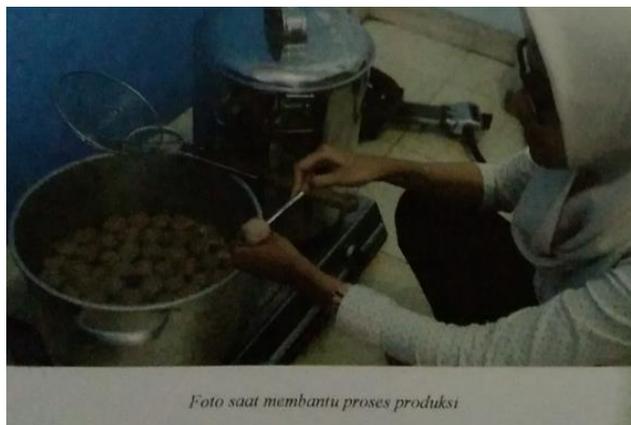


Foto saat membantu proses produksi

Gambar 5. Membantu Proses Produksi

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa usaha harus dilakukan manajemen persediaan untuk mencapai keseimbangan antara investasi persediaan, produksi dan

pemenuhan kebutuhan konsumen.

d. Objek keuangan

Dari laporan keuangan dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan oleh manajemen perusahaan. Laporan keuangan tentu sangat penting untuk mengukur bagaimanakah sebuah kinerja apakah sudah mencapai tujuan atau belum mencapai tujuan. Laporan keuangan meliputi: laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan neraca, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

Selama ini Bakso mario bro's tidak pernah membuat laporan laba rugi sehingga tidak pernah diketahui laba usaha secara tertulis. Pemilik hanya menghitung nominal uang yang tersisa setiap akhir bulan dan itu dianggap sebagai laba usaha.

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Dengan kegiatan promosi melalui brosur, iklan di sosmed dan membuat banner cukup meningkatkan pengenalan tempat kepada masyarakat lebih luas, sehingga memberikan pengaruh yang baik pada tingkat penjualan. Kegiatan pemasaran yang dilakukan pengabdian telah menghasilkan peningkatan penjualan dari bulan sebelumnya.

Dari sumber daya manusia, dengan melakukan kejelasan job description karyawan menjadi terkontrol kinerjanya dengan baik. Juga dilakukan SOP yang baik menjadikan kegiatan yang dilakukan secara berurutan dan terarah. Sedangkan untuk objek eprediaan, dengan adanya kartu persediaan yang baru, stok bahan produksi dan bakso lebih terkendali. Untuk objek keuangan, pembuatan form pengeluaran kas dan penerimaan kas, laporan keuangan dapat terbaca dengan jelas.

KESIMPULAN

Beberapa kendala yang masih ada dapat merupakan program pengabdian selanjutnya dan rekomendasi bagi UKM UD. Bakso Mario Bro's masih memerlukan pembenahan-pembenahan pada objek pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia, dimana dari ketiga objek tersebut masing-masing masih mempunyai beberapa kelemahan yang harus segera diatasi dalam rangka untuk memenangkan persaingan diantara pesaing-pesaing disekitar usaha bakso dilingkungan tersebut.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Mengucapkan banyak terimakasih kepada pemilik UD. Bakso Mario Bro's yang telah memberikan ijin dan kesempatan untuk melakukan pengabdian, dengan berbagai kegiatan usaha dalam usaha meningkatkan volumen penjualan. Juga kepada karyawan bakso martio bro's yang dapat bekerja sama dengan pengabdian dengan baik, sehingga pengabdian menjadi lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Aslam, C. K. Tan and A. Prayitno, Farmasi Klinis (Clinical Pharmacy), Jakarta: Penerbit PT Elek Media Komputindo., 2003.
- [2] Depkes RI, "Standar Pelayanan Kefarmasian di Apotek. Keputusan Menteri Kesehatan Nomor.1027/Menkes/SK/IX/2004," 2004.
- [3] M. Anief, Manajemen Farmasi.Yogyakarta:Anief, M., 2005, Manajemen Farmasi,

- Yogyakarta: Anief, M., 2005, Manajemen Farmasi. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press., 2005.
- [4] Ahaditomo, Standar Kompetensi Farmasis Indonesia, Jakarta: ISFI, 2004.
- [5] D. Sunyoto, Strategi Pemasaran, Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service (CAPS), 2015.
- [6] Nataniel and H. R. Hatta, Perancangan atau desain, Jakarta, 2009.
- [7] M. Hanik, Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Stok Obat Pada Apotek Arjowinangun, Yogyakarta, 2012.
- [8] D. Sunyoto, Perilaku Konsumen, Yogyakarta: Center of Academic Publishing Service (CAPS), 2013.

578

JMAS

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Vol.1, No.5, Januari 2023, pp: 571-578

eISSN 2830-6384 (Online)

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN