

Peningkatan Kapasitas Usaha “Kantin Rizki” Melalui Peningkatan Manajemen, Produksi Dan Pemasaran

Muchamad Imam Bintoro ¹, Rita Kusumawati ²

^{1, 2} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jalan Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta, 55183
Email: ibintoro.17@gmail.com
DOI: 10.18196/ppm.33.170

ABSTRAK

Latar belakang dari program pengabdian masyarakat ini adalah membantu mitra UMKM untuk meningkatkan kapasitas usahanya. Mitra dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah Kantin Rizki yang didirikan oleh ibu Umi Dorajatun yang berlokasi di jalan Brajan, RT 3, Tamantirto, Kasihan, Bantul. Tujuan dari PKM ini adalah membantu memecahkan masalah yang dihadapi oleh kantin Rizki, antar lain: masih rendah pengetahuan mengenai manajemen kantin yang baik, masih rendahnya kualitas proses produksi dan belum optimalnya penggunaan media promosi yang lebih baik. Metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan mitra adalah meningkatkan pengetahuan mengenai manajemen kantin, meningkatkan kualitas proses produksi dan penggunaan media promosi yang lebih baik. Hasil dari program ini adalah: 1) Bertambahnya pengetahuan mitra tentang aspek pengelolaan bisnis yang lebih baik, 2) Perubahan lay out (tata letak) kantin menjadi lebih lebih baik, dan 3) mitra mempunyai peralatan yang lebih baik untuk peningkatan kualitas proses produksi 3) mitra memiliki akun promosi media pemasaran online.

Kata Kunci: peningkatan kapasitas usaha, kantin, manajemen, produksi, pemasaran.

PENDAHULUAN

Mitra dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah Kantin Rizki yang didirikan oleh ibu Umi Dorajatun pada tahun 2005 di kantin Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY). Pada awal pendirian kantin ini karena berlokasi di lingkungan kampus UMY maka pemasarannya masih terbatas pada lingkungan civitas akademika UMY seperti dosen, karyawan, dan mahasiswa.

Seiring dengan perkembangan pembangunan fisik yang dilakukan oleh kampus UMY dimana pihak kampus mengharuskan untuk semua kantin yang berada dilokasi semula untuk dikosongkan, maka oleh pemiliknya Kantin Rizki direlokasi di Jalan Brajan, RT 3, Tamantirto, Kasihan, Bantul pada tahun 2015.

Seiring berpindahnya lokasi tersebut maka terjadi perubahan dalam hal segmen pasar yang dilayani, yang semula para mahasiswa di lingkungan UMY beralih menjadi masyarakat umum di sekitar Brajan dan pelanggan *catering* dari institusi sekitar kantin seperti UMY dan kampus Bina Sarana Informatika (BSI). Di samping itu, pola persaingan yang dihadapi oleh kantin ini juga berubah, yang semula hanya bersaing dengan kantin dan kantin yang ada di dalam kampus UMY, maka mulai saat itu pesaing-pesaingnya menjadi lebih luas karena harus berhadapan dengan kantin dan kantin yang beraneka ragam dengan pengelolaannya yang lebih modern.

Dari sisi produk makanannya yang dijual, menu andalan pada Kantin Rizki ini adalah nasi rames, tongseng ayam, soto ayam, cap jay, dan aneka minuman. Dari sisi pengelolaan produksinya kantin ini mengeluhkan sering tidak terlayani pelanggannya terutama pada saat terjadi permintaan yang bersamaan baik dari pelanggan langsung datang (*walking customer*) atau dari pelanggan *catering* institusi.

Dari *interview* yang dilakukan pada pemilik diketahui omzet kantin per bulan adalah

kurang lebih Rp 13 juta per bulan. Dari hasil analisis persaingan dengan kantin sekitar, dari hasil *interview* yang dilakukan secara acak diketahui bahwa omzet rata-rata kantin dengan segmen dan produk yang sejenis diketahui rata-rata adalah Rp 20-30 juta per bulan. Hal ini berarti bahwa penjualan Kantin Rizki masih di bawah rata-rata omzet pasarnya. Dari analisis pesaing, diketahui pula bahwa rata-rata para pesaing telah melakukan kerjasama dengan pemasaran *online* untuk memperluas pemasaran produknya, yang belum dilakukan oleh Kantin Rizki.

METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian dilaksanakan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

1. Pemilihan sasaran

Pemilihan sasaran program pengabdian di sini didasarkan pada prioritas persoalan yang segera harus di selesaikan. Banyak persoalan yang muncul di Kantin Rizki. Peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan kantin yang baik dipilih sebagai sasaran, didasarkan pada pertimbangan bahwa dengan meningkatnya pengetahuan tersebut maka akan memberikan solusi bagi permasalahan yang dihadapi pengelola.

2. Mengidentifikasi masalah

Langkah selanjutnya yang dilakukan adalah mengidentifikasi masalah yang ada pada objek sasaran. Masalah-masalah yang didapatkan tersebut selanjutnya digolongkan ke dalam tiga aspek permasalahan, yaitu aspek umum, aspek produksi, dan aspek pemasaran.

3. Menyampaikan tawaran solusi kepada mitra

Langkah selanjutnya adalah memberikan tawaran solusi kepada mitra atas persoalan yang mereka alami. Langkah ini diharapkan dapat menjadi jalan keluar bagi mitra dalam menghadapi persoalan mereka selama ini.

b. Tahapan/langkah-langkah dalam melaksanakan solusi

Langkah-langkah dalam melaksanakan solusi dari permasalahan mitra adalah sebagai berikut:

1. Persiapan. Tahap ini merupakan tahap awal dalam pelaksanaan pengabdian, yang meliputi:
 - a. Rancangan materi penyuluhan dan pelatihan
 - b. Penggandaan materi penyuluhan dan pelatihan
 - c. Membuat kesepakatan tentang tempat dan jadwal penyuluhan dan pelatihan dengan mitra sasaran.
2. Pelaksanaan

Pada tahap ini, sudah mulai dilaksanakan program pemecahan masalah pada mitra sasaran sesuai dengan tempat dan jadwal yang sudah disepakati bersama, dengan menggunakan metode penyuluhan, pelatihan dan pendampingan terhadap mitra sasaran.
3. Tindak Lanjut.

Tahap ini dilaksanakan setelah program selesai dilaksanakan untuk menjamin keberlanjutan program yaitu apakah program dapat dilaksanakan setelah kelompok sasaran ditinggal untuk bekerja mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Kantin Rizki adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan Pengetahuan Pengelolaan Kantin yang Baik

Pengelolaan atau manajemen adalah aktivitas kerja yang melibatkan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sehingga pekerjaan tersebut dapat diselesaikan secara efisien dan efektif. Tujuan dari manajemen adalah pekerjaan dapat diselesaikan secara efektif dan efisien (Robbin dan Coulter, 2015).

Pada kegiatan ini, program peningkatan pengetahuan pengelolaan kantin yang baik dilakukan dengan :

a. Diskusi dan Penyuluhan.

Diskusi dan penyuluhan dilakukan kepada mitra mengenai aspek-aspek yang perlu diperhatikan terkait dengan manajemen yang baik. Materi yang disampaikan kepada mitra antara lain pengetahuan mengenai aspek perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan usaha yang baik. Pada tahap ini pihak mitra dibekali pengetahuan mengenai bagaimana menggunakan teori-teori manajemen untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi dari masing-masing tahapan mulai perencanaan sampai dengan pengawasan.

b. Pendampingan manajemen

Pada tahap ini dilakukan pendampingan apakah teori-teori yang sudah disampaikan pada tahap diskusi dan penyuluhan sudah benar-benar diterapkan oleh mitra.



Diskusi, Penyuluhan dan Pendampingan dengan Mitra

2. Peningkatan Kualitas Proses Produksi Kantin

Upaya peningkatan kualitas proses produksi kantin berupa tata letak (*lay out*) yang menarik, kebersihan, kerapian, dan kecepatan pelayanan. Untuk memberikan kenyamanan kepada pelanggan maka diperlukan penataan ulang tata letak kantin sehingga lebih menarik, meningkatkan kebersihan dan kerapian ruangan. Untuk menunjang terjaganya kualitas dan ketepatan waktu mitra perlu menambah peralatan. Tambahan peralatan ini juga untuk

memenuhi kebutuhan permintaan jasa yang semakin meningkat. Peralatan tambahan yang diperlukan berupa: kompor dan kipas angin.



3. Penggunaan Media Promosi yang Lebih Baik

Promosi adalah proses memberikan informasi, membujuk sampai, memengaruhi proses pembelian/penggunaan terhadap suatu produk atau jasa kepada konsumen. Tujuan promosi pada dasarnya untuk mengkomunikasikan produk bisnis baik barang maupun jasa kepada pasar target (Pambudy, Priatna, & Burhanuddin, 2017). Ebert & Griffin (2015) menyatakan bahwa perusahaan melakukan kegiatan promosi dengan tujuan akhir untuk meningkatkan penjualan.

Dalam program ini, program promosi yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan masih terbatasnya pasar atau pelanggan usaha Kantin Rizki adalah sebagai berikut:

a. Pembuatan papan nama usaha

Papan nama usaha merupakan alat promosi yang konvensional dan mudah dilakukan oleh UMKM. Papan nama penting artinya bagi suatu usaha, selain sebagai penunjuk lokasi usaha juga merupakan media promosi bagi suatu usaha. Papan nama yang menarik dan jelas serta mudah dibaca akan memudahkan konsumen untuk menemukan lokasi usaha. Papan nama yang dimiliki mitra sebelum program

pendampingan, masih terlalu sederhana dan tidak begitu menarik. Karena itu dalam program ini kegiatan yang dilakukan diawali dengan pembuatan disain papan nama, membuat dan melakukan pemasangan papan nama tersebut (gambar 1 & gambar 2).



Papan Nama Usaha 1

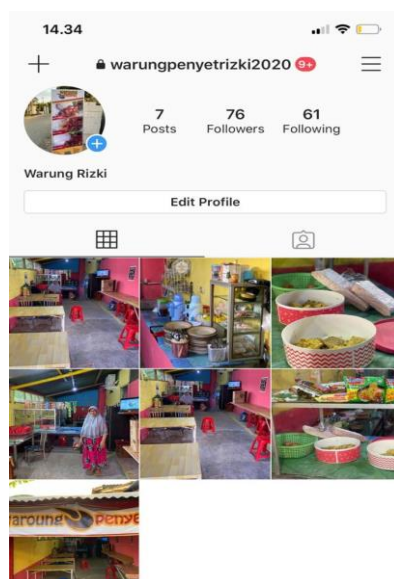


Papan Nama Usaha 2

b. Pembuatan akun usaha di medsos

Di era yang semakin modern saat ini media sosial menjadi salah satu media yang populer dan banyak digunakan masyarakat. Kondisi ini mendorong pelaku usaha untuk memanfaatkan dan melakukan promosi melalui media sosial. Salah satu media sosial yang sering dijadikan media promosi oleh UMKM adalah instagram. Saat ini banyak pelaku usaha mempromosikan produk/jasa mereka melalui instagram karena jangkauan yang lebih luas dan biaya yang tidak mahal dan terbukti efektif dalam menjangkau konsumen. Hasil penelitian Khairani, Soviyant, & Aznuriyandi (2018) menemukan bahwa keefektifan promosi melalui instagram cukup tinggi, artinya promosi yang dilakukan melalui instagram menimbulkan perhatian, ketertarikan dan melakukan *feedback* berupa pembelian atau pemakaian produk/jasa yang ditawarkan.

Pasar sasaran Kantin Rizki adalah mahasiswa, generasi muda yang hampir semuanya mempunyai akun instagram. Karena itu penting bagi mitra untuk membuat akun instagram yang bisa dimanfaatkan untuk mempromosikan jasa laundry.



SIMPULAN

Simpulan dari pelaksanaan program ini adalah:

1. Bertambahnya pengetahuan mitra tentang aspek pengelolaan bisnis yang lebih baik.
2. Terbangunnya kesadaran mitra untuk meningkatkan kualitas produksinya melalui perbaikan *lay out* dan peralatan penunjang kegiatan produksinya
3. Terbangunnya kesadaran mitra untuk mengoptimalkan kegiatan promosinya.
4. Tersedianya media promosi baik yang sederhana dan konvensional berupa papan nama dan brosur maupun media promosi yang berbasis digital yaitu di instagram.
5. Terbangunnya kesadaran mitra untuk menjaga kualitas layanan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini kami menyampaikan terimakasih kepada:

1. LP3M UMY yang mendanai program pengabdian ini dengan nomor kontrak 031/PEN-LP3M/I/2020
2. Umi Dorajatun, selaku pemilik usaha Kantin Rizki yang menjadi mitra dalam program ini.
3. Semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan program pendampingan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indoensia kerjasama dengan Bank Indonesia.

Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (2015). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Fildzah, A. N., & Mayangsari, I. D. (2018). Analisis Strategi Promosi Pada UMKM Social Enterprises (Studi Kasus Pascorner Cafe and Gallery). *Jurnal komunikasi, Volume 12, Nomor 2*, 101-112.

Geoffrey G. Meredith, *et. al.* (2000). *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.

Herwan Abdul Muhyi. (2007). *Menumbuhkan Jiwa Dan Kompetensi*.

Hidayat, N. R. (2016). Upaya Menciptakan Wirausaha Baru, Mandiri Berbasis Ipteks. *Jurnal Terapan Abdimas*, 1-4.

Khairani, Z., Soviyant, E., & Aznuriyandi. (2018). Efektivitas Promosi Melalui Instagram Pada UMKM Sektor Makanan dan Minuman di Pekanbaru. *Jurnal Benefita*, 239-247.

Meliala, A. S., Matondang, N., & Sari, R. M. (2014). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Berbasis Kaizen. *urnal Optimasi Sistem Industri, Vol. 13 No 2*, 641-664.

Meredith, Geoffrey G. (2002). *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Jakarta : PPM

Pambudy, R., Priatna, W. B., & Burhanuddin. (2017). *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Bogor: Idemedia.

Robbin P., Stephen, & Coulter, Mary A., *Management*, 2015

Sampoerna, D. (2018). Pembinaan Tatakelola Administrasi Keuangan Usaha Anggota Koperasi Maju Bersama di Kelurahan Jurang Mangu Timur, Pondok Aren – Tangerang Selatan. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat*, 16.

Suparman Sumahamijaya. (1980). *Membina Sikap Mental Wiraswata*. Jakarta:Gunung Jati

Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati. (2020). Pentingnya Penerapan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 56-62.

<https://www.bisnisjasa.id/2017/07/pentingnya-semangat-wirausaha-bagi.html>

(