PENINGKATAN KAPASITAS USAHA "KANTIN RIZKI" MELALUI PENINGKATAN MANAJEMEN, PRODUKSI DAN PEMASARAN

RINGKASAN

Mitra dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah Kantin Rizki yang didirikan oleh ibu Umi Dorojatun yang berlokasi di jalan Brajan, RT 3, Tamantirto, Kasihan, Bantul. Beberapa masalah yang hadapi oleh kantin ini antara lain masih rendah pengetahuan mengenai pengelolaan/manajemen kantin yang baik, masih rendahnya pengetahuan mengenai aspek produksi yang efektif dan masing rendahnya pengetahuan mengenai aspek pemasaran yang modern.

Program kemitraan masyarakat ini bertujuan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh kantin Rizki antara lain meningkatkan pengetahuan mengenai pengelolaan/manajemen kantin, meningkatkan pengetahuan mengenai aspek produksi dan meningkatkan pengetahuan mengenai aspek pemasaran.

Target luaran yang dicapai dalam pengabdian ini adalah hasil pengabdian yang berupa publikasi dalam jurnal nasional

Kata kunci : manajemen, produksi, pemasaran.

PENDAHULUAN

1. ANALISIS SITUASI

Mitra dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah Kantin Rizki yang didirikan oleh ibu Umi Dorojatun 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). Disamping 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 ramesan, 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 omset 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 omset 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 omset 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.

2. PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan Analisa situasi di atas maka dapat kami simpulkan permasalahan yang dihadapi mitra dapat diklasifikasikan dalam 3 aspek, seperti yang tercantum pada table 1 berikut.

Tabel 1.
Prioritas Masalah di Mitra

	Permasalahan
Aspek Umum	masih rendahnya pengetahuan pengelola terhadap pengelolaan kantin yang optimal
Aspek Produksi	Masih rendahnya pengetahuan mengenai pengelolaan produksi yang efektif dan efisien
Aspek Pemasaran	Masih rendahnya pengetahuan pemasaran kantin yang modern

SOLUSI PERMASALAHAN

a. Solusi yang tawarkan

Dengan mengacu kepada permasalah mitra di atas maka solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Aspek Umum
   - Peningkatan pengetahuan tentang cara pengelolaan kantin yang baik
2. Aspek produksi
   - Peningkatan pengelolaan aspek produksi kantin secara efektif dan efisien
3. Aspek pemasaran
   - Peningkatan pengetahuan pemasaran produk secara modern.

b. Target Luaran

Dari rencana program yang akan dilaksanakan terdapat beberapa luaran yang ditargetkan :

Tabel 2
Target Luaran

No	Aspek Kegiatan	Target Luaran	Spesifikasi
1	Peningkatan pengetahuan tentang cara pengelolaan kantin yang baik	meningkatnya pengetahuan tentang pengelolaan kantin yang baik	pemberian penyuluhan tentang pengelolaan kantin yang baik
2	Peningkatan pengelolaan aspek produksi kantin secara efektif dan efisien	meningkatnya pengetahuan tentang pengelolaan aspek produksi yang efektif dan efisien	pemberian penyuluhan dan pendampingan mengenai pengeloalaan produksi kantin yang efektif dan efisien
3	Peningkatan pengetahuan pemasaran produk secara modern.	meningkatnya pengetahuan tentang pemasaran produk secara modern	pemberian penyuluhan dan pendampingan mengenai pengelolaan pemasaran produk secara modern

METODE PELAKSANAAN

a. Metode

Program pengabdian dilaksanakan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

1. Pemilihan sasaran

Pemilihan sasaran program pengabdian disini 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 obyek 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 kelompok sasaran
2. Pelaksanaan

   Dalam tahap ini, sudah mulai dilaksanakan program pemecahan masalah pada kelompok sasaran sesuai dengan tempat dan jadwal yang sudah disepakati bersama, dengan menggunakan metode penyuluhan, pelatihan dan pendampingan terhadap kelompok

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.

JADWAL

No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Konsolidasi Mitra												
2	Identifikasi Permasalahan Mitra												
3	Pemberian penyuluhan pengelolaan/manajemen kantin yang baik												
4	Pemberian penyuluhan cara pengelolaan/manajemen produksi yang baik												
5	Pemberian pendampingan pengelolaan produksi yang efektif dan efisien												
6	Pemberikan penyuluhan tentang cara memasarkan produk yang modern												
7	Pemberikan pendampingan tentang cara memasarkan produk yang modern												
8	Pelaporan												
9	Publikasi												

DAFTAR PUSTAKA

1) https://www.bisnisjasa.id/2017/07/pentingnya-semangat-wirausaha-bagi.html

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

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

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

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

GAMBARAN IPTEK

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pendampingan kewirausahaan pada kantin Rizki dimaksudkan untuk memberikan penyuluhan kewirausahaan tentang pentingnya pengetahuan pengelolaan/manajemen yang baik.

Dengan potensi pasar yang ada diharapkan pengelola mampu menyerap ilmu pengetahuan (transfer knowledge) dan bagaimana memanfaatkan dan mengimplentasikannya untuk mengatasi berbagai permasalahan berwirausaha serta meningkatkan taraf hidup ke arah yang lebih baik. Di samping itu pengelola juga diberi pengetahuan tentang dasar-dasar kewirausahaan dan aplikasi kewirausahaan, sehingga semangat berwirausahanya dapat terus ditingkatkan.

2. Dalam pelaksanaan penyuluhan, akan digunakan cara melihat kehidupan pribadi kita, sebagai sumber inspirasi terbaik, atau dari lingkungan sekitar. Yang dari kehidupan kita bisa dilakukan dengan mendapatkan:

a. Ide dari Masalah yang Sering Dialami

b. Ide dari Keahlian

c. Ide dari Hobi

Sedang yang dari lngkungan dapat dilakukan dengan

a. Bertemu dengan Banyak Orang

b. Melihat Bagaimana Pebisnis Lain Menemukan Ide

c. Mengamati Problem Lingkungan

3. Dalam pelaksanaan pelatihan pembuatan produk yang bernilai jual, para anggota Muhammadiyah akan dibekali bagaimana langkah-langkah membuat produk yang dipandang dapat terjual dengan mengundang narasumber yang berkompeten.

4. Dalam pelaksanaan pelatihan pemasaran, para anggota Muhammadiyah akan dibekali beberapa strategi pemasaran produk, yang meliputi:

a. Kenali pasar atau pelanggan kita

b. Gencarkan promosi

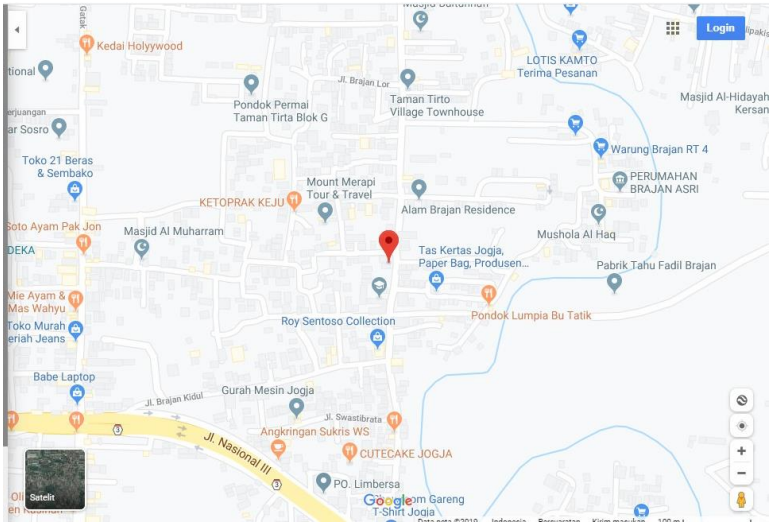
c. Pilih tempat yang strategis

d. gunakan internet online marketing

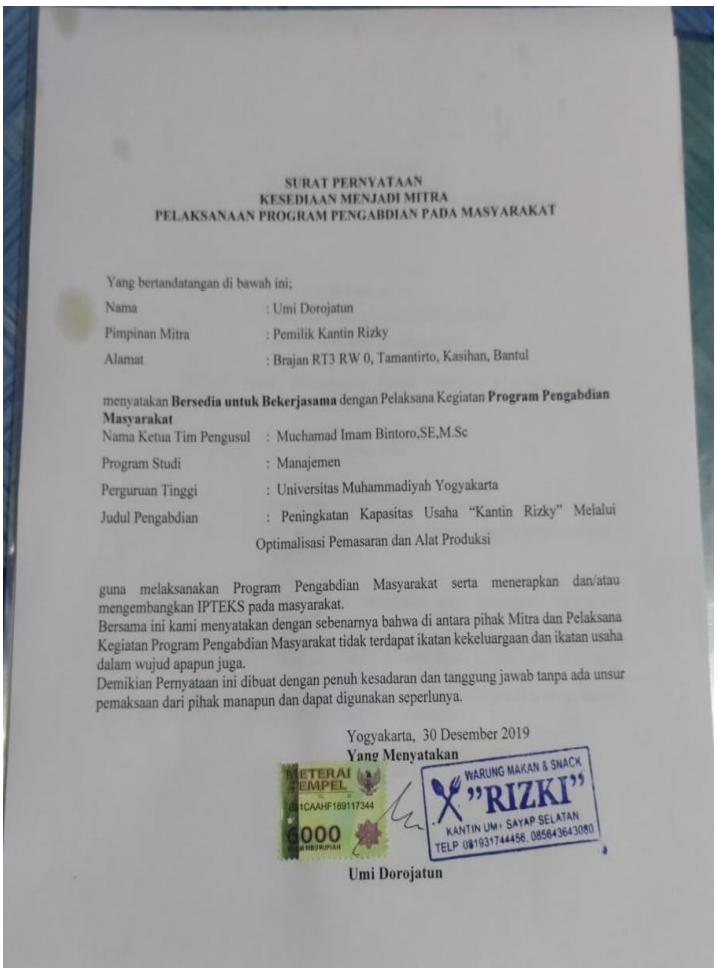
e. Jalin hubungan yang baik dengan pelanggan

f. Evaluasi dan tingkatkan produkkita

PETA LOKASI MITRA SASARAN



LAMPIRAN : SURAT KESEDIAAN MITRA



SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI MITRA
PELAKSANAAN PROGRAM PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

Yang bertandatangan di bawah ini;

Nama	: Umi Dorojatun
Pimpinan Mitra	: Pemilik Kantin Rizky
Alamat	: Brajan RT3 RW 0, Tamantirto, Kasihan, Bantul

menyatakan **Bersedia untuk Bekerjasama** dengan Pelaksana Kegiatan **Program Pengabdian Masyarakat**

Nama Ketua Tim Pengusul	: Muchamad Imam Bintoro,SE,M.Sc
Program Studi	: Manajemen
Perguruan Tinggi	: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Judul Pengabdian	: Peningkatan Kapasitas Usaha "Kantin Rizky" Melalui Optimalisasi Pemasaran dan Alat Produksi

guna melaksanakan Program Pengabdian Masyarakat serta menerapkan dan/atau mengembangkan IPTEKS pada masyarakat.
Bersama ini kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara pihak Mitra dan Pelaksana Kegiatan Program Pengabdian Masyarakat tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan ikatan usaha dalam wujud apapun juga.
Demikian Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan dari pihak manapun dan dapat digunakan seperlunya.

Yogyakarta, 30 Desember 2019
Yang Menyatakan

METERAI TEMPEL
6000 RUPIAH

WARUNG MAKAN & SNACK
"RIZKI"
KANTIN UM1 SAYAP SELATAN
TELP 0819317444456, 085843643080

Umi Dorojatun