



PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI USAHA KECIL AYAM JONTOR BANG RUDI KELURAHAN CIKOKO KECAMATAN PANCORAN JAKARTA SELATAN

*Entrepreneurship Training For Small Businesses 'Jontor Chicken-Bang Rudi',
Cikoko Pancoran-South Jakarta*

Syofriza Syofyan^{1*}, Henny Setyo Lestari², Srie Wijihastuti³

¹Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Trisakti, Jakarta

Universitas

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, Jakarta

³Program Studi Akutansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, Jakarta

*Penulis Korespondensi: syofriza.syofyan@trisakti.ac.id

Abstrak

Sejarah Artikel

- Diterima
Mei 2022
- Revisi
Juli 2022
- Disetujui
Juli 2022
- Terbit *Online*
Agustus 2022

Kata Kunci:

- kasir digital
- kewirausahaan
- pelatihan
- media sosial
- usaha kecil menengah

Sitasi artikel ini:

Syofyan, S., Lestari, H.S., Wijihastuti, S. 2022. Pelatihan Kewirausahaan bagi Usaha Kecil Ayam Jontor Bang Rudi
Cikoko Kecamatan Pancoran Jakarta Selatan. *Jurnal Akal: Abdimas dan Kearifan Lokal*. 3(2): 208-215.
<https://dx.doi.org/10.25105/Akal.V3i2>.

Kelurahan

Doi:

Abstracts

Keywords:

- digital cashier
- entrepreneurship
- small and medium enterprises
- social media
- training

The implementation of PkM (Community Service) aims to improve community/SME understanding of entrepreneurship and provide capital assistance for the continuity of small and medium-sized enterprises during the Covid-19 pandemic. This activity is in the form of counseling and training at The Frozen Chicken UKM and Sambal Uda located on Jalan Cikoko Barat No. 49, Pancoran district, South Jakarta. The number of participants who participated in training and counseling activities was 10 SME members who pioneered frozen chicken and chili sauce businesses. They will be given additional funds for business capital to buy adequate equipment in order to serve market demand that has begun to expand outside the province and the use of these funds is accompanied by the Chairman of the Partner. Participants will be given material on tips for resilient entrepreneurship, and how to use social media to promote the resulting product. Thus, it is hoped that this PkM activity can improve participants' understanding and expertise about entrepreneurship.



PENDAHULUAN

Saat ini peranan UKM menjadi semakin penting. Ratusan UKM dibuka setiap bulannya oleh orang-orang yang diberhentikan dari perusahaan akibat pengurangan karyawan (*downsizing*) atau yang berhenti secara sukarela dari dunia perusahaan untuk menemukan laju yang lebih lambat dan keseimbangan hidup yang lebih sehat antara pekerjaan dan keluarga. Banyak usaha kecil dibuka oleh kaum wanita dan minoritas yang menghadapi kesempatan terbatas untuk maju di dalam perusahaan besar (Taufik, 2020). Selain itu, internet telah membuka jalan baru untuk pembentukan usaha kecil. Gelombang besar pembentukan perusahaan *dot.com* pada akhir tahun 1990-an didorong tidak hanya oleh mimpi akan kemakmuran, namun juga keinginan orang untuk keluar dari perusahaan besar dan memulai sesuatu yang baru dan menarik (Leon *et al.*, 2020).

Lingkungan usaha kecil menjadi semakin rumit karena pengaruh teknologi, globalisasi, aturan pemerintah dan permintaan pelanggan yang semakin meningkat. Manajemen yang solid merupakan kunci keberhasilan, namun UKM terkadang menghadapi kesulitan untuk mengembangkan keahlian manajemen yang diperlukan agar tetap bertahan dalam lingkungan yang kompleks ini. Sebuah survei mengenai tren dan perkembangan UKM di masa depan menemukan bahwa hampir separuh dari responden memandang ketrampilan manajemen yang tidak memadai sebagai tantangan bagi perusahaan, sedangkan hanya 23% di perusahaan yang lebih besar memandang hal yang sama (Richard L. Daft, 2010).

Sebuah temuan yang menarik adalah bahwa manajer pada UKM cenderung menekankan peranan yang berbeda dari manajer di perusahaan besar. Manajer UKM sering kali melihat bahwa peranan yang paling penting adalah sebagai juru bicara karena mereka harus mempromosikan perusahaan kecil yang tumbuh ke dunia luar. Peranan wirausaha juga sangat penting dalam usaha kecil, karena manajer harus kreatif dan membantu organisasi dalam mengembangkan ide-ide baru agar tetap kompetitif. Manajer UKM cenderung tidak terlalu menekankan peranan sebagai pemimpin dan sebagai pengolah informasi bila dibandingkan dengan sejawatnya di perusahaan besar.

Keberhasilan serta berkesinambungannya bisnis UKM tidak lepas dari kemampuan para pengusaha untuk mengelola usahanya agar kegiatan bisnisnya dapat berjalan lancar. Salah satunya pengetahuan tentang berwirausaha. Berkaitan dengan uraian tersebut, menjadi tanggung jawab dari akademisi khususnya pendidikan tinggi untuk memberi sumbangan pemikiran dan transfer pengetahuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia khususnya pengusaha bisnis UKM.

Salah satu usaha UKM yang memerlukan peningkatan pemahaman mengenai wirausaha adalah UKM Ayam Jontor dan Sambal Uda. Usaha ini dimulai pada tahun 2002 berupa Kedai sambal Jontor Bang Rudi berdiri di kantin Universitas Trisakti Jakarta. Harga dan porsi sesuai dengan kantong mahasiswa. Usaha ini



terus berkembang karena cita rasa yang khas dan sedap. Sejak pandemi Covid 19, usaha ini cukup terkena dampaknya, namun karena usaha ini sudah menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya, maka usaha ini tetap bertahan dan saat ini mulai kembali berkembang. Kesulitan yang dihadapi saat ini adalah kemampuan pemilik usaha dan karyawannya dalam mengelola usaha ini dalam menghadapi perubahan yang cepat dalam teknologi serta memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin banyak. Ketiadaan alat yang memadai untuk proses produksi, perlu ditanggulangi dengan bantuan modal. Peningkatan kemampuan dalam berwirausaha dapat ditingkatkan melalui pelatihan dan penyuluhan dari Tim PkM FEB Usakti sebagaimana telah dirandang dalam Rencana Operasional dan Rencana Strategis Universitas Trisakti (Renop dan Renstra Universitas Trisakti tahun 2020).

Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dilihat bahwa masalah-masalah yang muncul pada UKM adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan tentang kewirausahaan bagi UKM.
2. Kegiatan yang ada sekarang hanya dapat membuka usaha tetapi masih dikelola secara tradisional, karena kurangnya alat yang memadai.

Tujuan

Untuk dapat menyelesaikan masalah yang dirumuskan di atas maka kegiatan ini ditujukan untuk memberikan pengetahuan dan pelatihan tentang kewirausahaan dan bantuan modal usaha bagi UKM dalam Ayam Jontor Bang Rudi di Kelurahan Cikoko, Kecamatan Pancoran, Jakarta Selatan.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan PkM ini adalah melalui pendampingan secara langsung dan monitoring usaha melalui media daring (*zoom meeting*). Bentuk pendampingan yang dilakukan memberikan materi terkait Ilmu Manajemen, Ekonomi Pembangunan dan Akuntansi untuk kelancaran dalam Pengelolaan Usaha, tujuan dari ilmu manajemen agar mitra dapat menjalankan usahanya dengan berbagai teori-teori ilmu manajemennya, sehingga mitra dapat membuat catatan pemasukan dan pengeluaran kas, tujuannya agar mitra bisa menyusun catatan pengelolaan keuangan usahanya secara akuntansi sederhana, sehingga mitra dapat mengetahui hasil dan kinerja usahanya. Secara lebih rinci, pendampingan yang dilakukan adalah:



1. Pendampingan mengenai metode proses bisnis dengan alur yang tepat dan efisien mulai dari dari perencanaan produksi, penjualan dan laporan keuangan.
2. Pendampingan mengenai proses pembuatan akun media sosial sebagai sarana penjualan dan promosi “Ayam Jontor Bang Rudi” (Trulline, 2021).
3. Pendampingan mengenai pembuatan catatan laporan keuangan dan penjualan secara berkala karena sebagian besar UKM membuat laporan keuangan hanya sebagai formalitas saja (Hani, 2019).
4. Pedampingan tentang pembuatan merk produk, logo dan kemasan produk dan lebih representative dan juga agar memiliki label halal dan ijin edar (Agustina *et al.*, 2019).

Metode ini dipilih agar mitra dapat secara langsung mempraktekkan materi yang diberikan. Monitoring dilakukan untuk mengevaluasi jalannya kegiatan usaha mitra sekaligus menyampaikan masalah yang dihadapi dan agar mendapatkan solusinya. Monitoring dilakukan dalam hal:

1. Pengecekan pembuatan laporan keuangan secara berkala.
2. Memantau penggunaan media sosial untuk memasarkan produk.
3. Proses pengurusan merk produk, logo dan kemasan yang sudah terdaftar di BP POM, memiliki ijin edar dan label halal.



HASIL KEGIATAN

Analisis Situasi

Pelaksanaan program kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan melalui program kemitraan antara Tim PkM dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, dengan salah satu Mitra Ayam Jontor Bang Rudi yang berlokasi di Jalan Cikoko Barat No. 49, Kecamatan Pancoran, Jakarta Selatan.

Pelaksanaan Kegiatan PkM

Kegiatan PkM dimulai dari survey ketempat Mitra untuk melihat secara langsung tempat dan kegiatan usaha yang dikembangkan berikut dilihat Gambar 1. Adapun kesempatan ini Tim PKM berdiskusi dengan Mitra mengenai kegiatan dan situasi usaha mitra selama di masa pandemic Covid kendala apa saja yang telah dihadapi selama menjalankan usaha. Terlihat bahwa selama pandemik pendapatan mitra menurun, pemasukan berkurang dan butuh modal disaat pandemi meskipun penjualan sudah dilakukan menggunakan media *online* juga seperti *Go-food* dan *Grabfood*.



Gambar 1. Survey tim PkM ke lokasi mitra

Hasil survey awal ini ditindaklanjuti dengan Tim PkM untuk membahas materi yang akan diberikan kepada mitra, bentuk pendampingan, dan memberikan sejumlah bantuan modal yang di peruntukan bagi kemajuan usaha mitra dan pembagian tugas kepada dosen-dosen pelaksanaan PkM.

Tim PkM telah memberikan materi antara lain



1. Ilmu Manajemen terkait pendampingan mengenai metode proses bisnis dengan alur yang tepat dan efisien mulai dari dari perencanaan produksi, penjualan dan laporan keuangan
2. Ekonomi Pembangunan terkait proses pembuatan akun media sosial sebagai sarana penjualan dan promosi “Ayam Jontor Bang Rudi” dan pembuatan merk produk, logo dan kemasan produk dan lebih representative dan memiliki ijin edar dan label halal.
3. Akuntansi dalam Pengelolaan Usaha, terkait pembuatan catatan laporan keuangan dan penjualan secara berkala

Beberapa waktu setelah mendapatkan pelatihan dan pendampingan, mitra dapat menjalankan usahanya dengan berbagai teori-teori ilmu manajemennya, sehingga mitra dapat membuat catatan pemasukan dan pengeluaran kas, tujuannya agar mitra bisa menyusun catatan pengelolaan keuangan usahanya secara akuntansi sederhana, sehingga mitra dapat mengetahui hasil dan kinerja usahanya. Mitra memiliki tambahan modal sehingga peralatan bertambah untuk meningkatkan kuantitas produksi. Selain itu mitra telah semakin lancar dalam memasarkan produk secara *online* dengan produk yang sudah memiliki ijin edar dan label halal.



Gambar 2. Pendampingan dan monitoring usaha mitra secara daring

Evaluasi dan Monitoring Hasil Kegiatan

Pada kegiatan ini Tim PkM melakukan evaluasi dan monitoring pada Gambar 2. Dari hasil kegiatan dibawah ini : 1) Mitra lebih memahami proses bisnis secara sederhana dimulai dari perencanaan produksi, penjualan dan laporan keuangan; 2) Mitra sudah dapat membuat akun media sosial dan sudah dapat menggunakannya sebagai sarana penjualan dan promosi “Ayam Jontor Bang Rudi”, 3) Mitra dapat



mengerti pentingnya pengendalian usaha dengan cara monitoring melalui pembuatan catatan laporan keuangan dan penjualan secara berkala, 4) Mitra sudah memiliki merk produk, logo dan kemasan produk dan lebih representatif pada Gambar 3 dan 4.



Gambar 3. Proses selesai pengungkapan ayam



Gambar 4. Produk sambal kemasan botol

KESIMPULAN

Dari hasil program PkM ini dapat dilihat bahwa mitra memahami proses bisnis secara sederhana, mulai dari perencanaan produksi, penjualan dan laporan keuangan, lebih paham cara pembuatan akun media social untuk berjualan dan menggunakannya sebagai sarana promosi dan penjualan “Ayam Jontor Bang Rudi” yang dijual, betapa pentingnya pengendalian usaha dengan cara monitoring melalui pembuatan laporan keuangan dan penjualan secara berkala. Selanjutnya mitra dapat memiliki semangat usaha yang tinggi dengan kemampuan bertahan. Tim PkM Usakti dapat meningkatkan kemampuan wirausaha peserta



sehingga produksi terus berjalan dan mitra sudah mempunyai produk yang memiliki ijin edar dan label halal.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Y., Pratikto, H., Churiyah, M., & Dharma, B.A. 2019. Pentingnya Penyuluhan Sertifikasi Jaminan Produk Halal untuk Usaha Kecil Menengah (UKM). *Jurnal Graha Pengabdian*. 1(2): 139-150.
- Daft, Richard. L. 2010. *Management 9th Edition*. South-Western: Cengage Learning.
- Hani, S. 2019. Persepsi Pelaku UKM Terhadap Penyelenggaraan Laporan Keuangan.
- Renop dan Renstra Universitas Trisakti Tahun 2020.
- Schjoedt Leon, Brännback, Malin E., Carsrud, Alan L. 2020. *Understanding Social Media and entrepreneurship. The Business of Hashtags, Likes, Tweets and Stories*, Springer.
- Taufik, & A.E.A., 2020. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*. 22(1): 21-32.
- Trulline, P. 2021. Pemasaran Produk UMKM melalui Media Sosial dan E-Commerce. *Jurnal Manajemen Komunikasi*. 5(2): 259.