

PKM PEDAGANG KULINER KAKI LIMA DI TAMANTIRTO KASIHAN KABUPATEN BANTUL DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Barbara Gunawan¹⁾ Indah Fatmawati²⁾

Fakultas ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta¹⁾
barbaragunawan@yahoo.co.id¹⁾

Fakultas ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta²⁾

ABSTRAK

Tujuan program adalah untuk mengembangkan masyarakat yang mandiri secara ekonomi. Mitra usaha dalam program ini adalah usaha kecil pembuatan dan penjualan ayam goreng dan Es kelapa muda. Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra 1 adalah 1) Gerobak untuk proses produksi sudah kurang layak, tidak pantas pakai, 2) Tidak mempunyai papan nama, 3) Kurangnya sarana prasarana 4) Tidak ada media promosi, dan 5) Mitra tidak melakukan pencatatan laporan keuangan. Target dan luaran yang dihasilkan dari program pengabdian masyarakat PKM Pedagang Kuliner Kaki Lima di Kelurahan Tamantirto Kasihan Bantul DIY adalah untuk kedua Mitra akan diberi bantuan 1) Gerobak, 2) Plang papan nama 3) Kursi dan meja 4) Piring, gelas, sendok, dan garpu 5) Tempat sampah, 6) Facebook dan Instagram, dan 7) Laporan keuangan. Metode yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut adalah 1) membuat gerobak untuk kedua Mitra agar tampil lebih bersih, menarik, dan nyaman dipakai, 2) Pembuatan plang papan nama 3) Pengadaan meja dan kursi, 4) Pengadaan peralatan makan minum, 5) Pengadaan tempat sampah, 6) Pembuatan akun facebook dan Instagram untuk kedua mitra, 7) Pelatihan manajemen pemasaran, dan 8) Pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan. Program ini diharapkan mampu memfasilitasi perkembangan usaha mitra untuk kemudian mampu memberikan *multiplier effect* bagi usaha sejenis dan usaha lain yang terkait (bermitra) dengannya. Hasil dari Pengabdian Masyarakat ini penyerahan gerobak, papan nama, dan berbagai peralatan, untuk Mitra 1 telah disepakati nama “Abimanyu Fried Chicken” sedangkan Mitra 2 diberi nama “Es Degan Paijo”. Kedua Mitra juga telah dibuatkan dan diberi pelatihan mengoperasikan Instagram dan Facebook sebagai media promosi. Untuk seluruh pedagang kuliner kaki lima di Tamantirto, diberikan pelatihan kreatif marketing, pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan ETAP, pelatihan manajemen pemasaran, dan pelatihan manajemen keuangan.

Kata kunci: Kuliner kaki lima, ayam goreng, es kelapa muda

ABSTRACT

The aim of the program is to develop economically independent communities. Business partners in this program are small businesses making and selling fried chicken and young coconut ice. The problems faced by the two partners 1 are 1) The cart for the production process is less feasible, inappropriate, 2) Not having a signboard, 3) Lack of infrastructure 4) There is no media promotion, and 5) Partners do not record financial statements. The targets and outcomes resulting from the community service program PKM Pedestrian Culinary Traders in Tamantirto Kasihan Village Bantul DIY are for both Partners to be given assistance 1) Carts, 2) Nameplate Signboards 3) Chairs and tables 4) Dishes, glasses, spoons, and fork 5) dust bin, 6) Facebook and Instagram, and 7) Financial reports. The method used to achieve this goal is 1) making carts for both Partners to appear cleaner, attractive, and comfortable to wear, 2) Making nameplate signpost 3) Procurement of tables and chairs, 4) Procurement of drinking utensils, 5) Procurement of premises garbage, 6) Making Facebook and Instagram accounts for both partners, 7) Marketing management training, and 8) Training and mentoring in preparing financial reports. This program is expected to be able to facilitate the development of partner businesses and then be able to provide multiplier effects for similar businesses and other businesses that are associated (partnering) with them. The result of Community Service is the handover of carts, signboards, and various equipment, for Mitra 1 the name "Abimanyu Fried Chicken" was agreed upon while Mitra 2 was named "Es Degan Paijo". Both Partners have also been created and trained to operate Instagram and Facebook as promotional media. For all five culinary traders in Tamantirto, creative marketing training, training and mentoring in ETAP financial report preparation, marketing management training, and financial management training are provided.

Keywords: *Culinary sidewalk, fried chicken, young coconut ice*

PENDAHULUAN

Kuliner kaki lima adalah kuliner yang paling banyak diminati wisatawan, karena kuliner kaki lima biasanya menawarkan makanan khas dengan harga yang relatif murah. Apalagi memang Yogyakarta terkenal dengan kuliner kaki lima dan atau "lesehan". Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah sebuah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (DMJ) yang diperuntukkan bagi pejalan kaki.

Salah satu kuliner kaki lima yang ada di Yogyakarta adalah kuliner kaki lima yang terletak di Depan pertokoan di pinggir jalan raya Padokan Desa Tamantirto Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta; tempat yang sangat strategis karena jalan tersebut dilalui oleh warga Padokan, Kembaran, Bangunjiwo, dan sekitarnya. Kelompok pedagang Kuliner kaki lima tersebut sudah ada sejak 10 tahun terakhir sejak dibangunnya pertokoan yang terletak di dekat ibukota Kecamatan Kasihan. Saat ini penjual makanan dan minuman yang menempati tempat tersebut sebanyak 15 pedagang yang menjual beraneka makanan dan minuman seperti bakso kuah, bakso bakar, es kelapa muda, pisang molen, ayam goreng krispi, berbagai snack gorengan, sate ayam, lutis, keripik singkong, dan pukis. Adapun para pedagang tersebut merupakan warga setempat.

Omzet pedagang ayam goreng kaki lima per hari bisa mencapai Rp 1.000.000, sedangkan pedagang sate ayam lebih fantastis lagi bisa hingga Rp 2.000.000 per hari (Lien, 2015). Omzet pedagang es kelapa muda bisa mencapai Rp. 700.000 per hari, hal ini menunjukkan jika bisnis ini didampingi dengan baik maka akan berkembang dan maju sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Dengan pendampingan yang baik, melalui pelatihan dan pembinaan dapat semakin meningkatkan pendapatan masyarakat (Harahap, 2014).

Saat ini pendapatan per hari dari penjualan ayam goreng Pak Hendro yang buka mulai

sekitar pukul 10.00 hingga pukul 19.00 berkisar antara Rp.500.000 – Rp 600.000, artinya dari satu pedagang ayam goreng saja bisa menghasilkan omzet Rp 18.000.000 per bulan. Sedangkan omzet pedagang es kelapa muda dari menjual sekitar 70 kelapa per hari dengan harga Rp 7000 per porsi adalah Rp 490.000, artinya omzet satu penjual kelapa muda per bulan adalah Rp 14.700.000. Masih besar peluang untuk meningkatkan pendapatan para pedagang mengingat lokasi tempat berjualan sangat strategis, setiap hari paling tidak dilewati oleh penduduk dari wilayah Bangunjiwo, Kembaran, Padokan, dan sekitarnya serta pendatang yang merupakan mahasiswa dari Universitas Mhammadiyah Yogyakarta dan Alma Ata; apalagi sejak Mei 2017 jalan tersebut sudah dilalui bis Trans Yoga. Kondisi Mitra 1 (pedagang ayam goreng) dan Mitra 2 (pedagang es kelapa muda) tampak pada Gambar 1.



Gambar 1. Kondisi Mitra 1 dan Mitra 2

Aspek Produksi Mitra Usaha

Produksi mitra 1 adalah ayam goreng krispy (masyarakat biasa menyebutnya ayam KFC). Bahan baku dan bahan penolong terdiri dari ayam potong, tepung terigu, tepung beras, air, minyak, dan aneka bumbu. Baik proses produksi maupun display produk dilakukan di sebuah gerobak. Produksi mitra 2 adalah es kelapa muda yang bahan pokoknya terdiri dari kelapa muda, sirup cocopandan, sirup gula jawa, dan es batu.

Baik mitra 1 maupun mitra 2 belum mempunyai sarana dan prasarana yang memadai, padahal produk yang dijual mitra sangat diminati dan disukai pembeli, untuk itu perlu adanya pengadaan sarana dan prasarana.

Aspek Akuntansi, Manajemen, dan Pemasaran Mitra Usaha

Konsumen dari mitra usaha adalah warga sekitar Dusun Padokan, Kembaran, dan Bangunjiwo. Konsumen mengenal produk hanya ketika melewati jalan raya padokan, ketika ada penjual yang menjual barang sejenis, maka biasanya konsumen hanya menyebut penjual yang di timur atau di barat, karena memang lapak-lapak tersebut tidak diberi nama. Pendapatan mitra juga hanya terbatas dari penjualan di tempat, padahal jika produk tersebut dipromosikan maka tidak menutup kemungkinan Mitra 1 sebagai penjual ayam goreng bisa melayani penjualan produk ayam goreng dan nasi box. Demikian juga dengan es kelapa muda, Mitra 2 hanya menunggu konsumen yang melintasi jalan raya Padokan yang biasanya kebetulan lewat saja. Baik Mitra 1 maupun Mitra 2 tidak melakukan promosi untuk menjual produknya, tidak pula melakukan pencatatan selain menghitung belanja dan omzet.

Permasalahan

A. Permasalahan Aspek Produksi

1. Peralatan/perlengkapan produksi kurang memadai dan sudah tidak layak pakai

Mitra 1 hanya menjual produk berupa ayam goreng saja, tidak dengan nasi dan makan di tempat. Sedangkan Mitra 2 hanya menjual es kelapa muda saja, kebanyakan konsumen juga membeli untuk dibawa pulang. Hal ini terjadi karena tidak adanya meja dan kursi yang layak dan memadai untuk konsumen makan di tempat.

B. Permasalahan Aspek Akuntansi, Manajemen, dan Pemasaran

1. Pasar masih terbatas, mitra hanya membuat dan menjual produk ke konsumen sekitar Tamantirto dan Bangunjiwo yang biasanya melintasi jalan Padokan
2. Promosi belum banyak dilakukan, padahal ada potensi besar bagi Mitra 1 dan Mitra 2 untuk meningkatkan omzet penjualan jika diadakan promosi
3. Tidak ada papan nama mitra sehingga konsumen sulit mengenali produk dan penjual
4. Mitra tidak melakukan pencatatan laporan keuangan
5. Lokasi sekitar kurang bersih, banyak sampah terutama daun yang gugur dari pepohonan perindang

Tujuan Kegiatan

Kegiatan bertujuan untuk meningkatkan daya saing bagi Mitra 1 dan Mitra 2, serta meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, yang pada akhirnya bisa meningkatkan omzet penjualan.

METODE PELAKSANAAN

A. Metode

Program pengabdian dilaksanakan melalui langkah-langkah berikut ini:

1. Pemilihan Sasaran

Awalnya tim pengabdian melakukan observasi pada beberapa blok kuliner kaki lima yang ada di wilayah Desa Tamantirto Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul Propinsi DIY. Setelah observasi dilakukan, dilanjutkan dengan memilih mitra yang berminat dan layak bekerjasama dengan tim pengabdian. Setelah melalui berbagai pertimbangan kelayakan, maka sasaran pada kegiatan pengabdian ini adalah usaha pembuatan dan penjualan ayam goreng milik Pak Hendro dan usaha pembuatan dan penjualan es kelapa muda milik Pak Wawan, keduanya berlokasi di tepi jalan Raya Padokan Desa Tamantirto Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul Propinsi DIY.

Terkait korelasi antara dua mitra yang sejak awal memang sudah berjualan di wilayah tersebut, usaha Pak Hendro merupakan makanan, sedangkan usaha Pak Wawan adalah minuman. Lokasi yang saling berdekatan ini membuat beberapa solusi atas permasalahan yang ada akan sekaligus menjadi solusi bagi kedua mitra tersebut. Berbagai permasalahan yang dihadapi kedua mitra dapat digolongkan menjadi dua aspek kegiatan, yaitu 1) aspek produksi dan 2) aspek manajemen dan pemasaran.

2. Mengidentifikasi Masalah

Langkah selanjutnya yang dilakukan pengabdian adalah mengidentifikasi masalah yang ada pada kedua mitra. Masalah-masalah yang didapatkan pada kedua mitra tersebut selanjutnya digolongkan dalam dua aspek permasalahan, yaitu aspek produksi serta aspek manajemen dan 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 dari Permasalahan Mitra:**1. Permasalahan dalam Bidang Produksi**

- a. Peralatan/perengkapan produksi kurang memadai dan sudah tidak layak pakai
- b. Mitra 1 hanya menjual produk berupa ayam goreng saja, tidak dengan nasi an makan di tempat. Sedangkan Mitra 2 hanya menjual es kelapa muda saja, kebanyakan konsumen juga membeli untuk dibawa pulang. Hal ini terjadi karena tidak adanya meja dan kursi yang layak dan memadai.

2. Permasalahan dalam Bidang Akuntansi, Manajemen, dan Pemasaran

- a. Pasar masih terbatas, mitra hanya membuat dan menjual produk ke kon- sumen sekitar Tamantirto dan Bangunjiwo yang biasanya melintasi jalan Pa- dokaan
- b. Promosi belum banyak dilakukan, padahal ada potenssi besar bagi Mitra 1 dan Mitra 2 untuk meningkatkan omzet penjualan jika diadakan promosi
- c. Tidak ada papan nama mitra sehingga konsumen sulit mengenali produk dan penjual
- d. Mitra tidak melakukan pencatatan laporan keuangan
- e. Lokasi sekitar kurang bersih, banyak sampah terutama daun yang gugur dari pepohonan perindang

C. Metode Pendekatan yang Ditawarkan untuk Menyelesaikan Persoalan Mitra yang Telah Disepakati Bersama untuk Kedua Segi Utama dalam Kurun Waktu Realisasi Program PKM.**1. Metode Pelaksanaan yang Ditawarkan dalam Bidang Produksi dan Telah Di- sepakati**

- a. Pengadaan gerobak untuk mempermudah proses produksi dan display produk.
- b. Pengadaan sarana prasarana berupa meja, kursi, dan peralatan makan mium se- hingga konsumen bisa makan dan minum di tempat (*dine in*)

2. Metode Pelaksanaan yang Ditawarkan dalam Bidang Pemasaran dan Telah Di- sepakati

- a. Pelatihan manajemen pemasaran
- b. Pembuatan plang papan nama Mitra 1 dan Mitra 2
- c. Pembuatan akun facebook dan Instagram atas nama Mitra 1 dan Mitra 2
- d. Pelatihan Akuntansi dan Manajemen keuangan untuk membuat catatan/laporan keuangan
- e. Pengadaan tempat sampah

D. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Partisipasi mitra terhadap program ini adalah mitra mencarikan informasi terkait peralatan yang dibutuhkan dan harga per itemnya. Informasi-informasi tersebut penting untuk menentukan besaran pengajuan anggaran. Disamping itu mitra dalam pelaksanaan program nantinya akan mengundang para UKM yang ada di wilayah sekitarnya untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan akuntansi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran.

E. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program Setelah Selesai Kegiatan PKM Dilaksanakan

Evaluasi yang dilakukan terkait pelaksanaan program adalah tim pengabdian akan melakukan kontrol/pengawasan secara bertahap terhadap pelaksanaan program tersebut, dengan tujuan apabila terdapat kesulitan-kesulitan yang dialami mitra misalnya

pemahaman membuat laporan keuangan dan pemasaran masih ada kesulitan, maka tim pengabdian akan segera membantu mitra mencari solusinya.

Keberlanjutan program setelah selesai kegiatan PKM dilaksanakan adalah berencana melanjutkan program untuk mencari potensi/keunggulan dari Kuliner kaki lima.

Lokasi Mitra

Lokasi Mitra 1 dan Mitra 2 berada di depan pertokoan di pinggir jalan raya Padokan Desa Tamantirto Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Denah lokasi Mitra 1 dan Mitra 2 tampak pada Gambar 2.



Gambar 2. Denah Lokasi Mitra 1 dan Mitra 2

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Sosialisasi Kegiatan

Kegiatan diawali dengan kunjungan lapangan ke lokasi yang menjadi objek Pengabdian pada Masyarakat, yaitu di kawasan pedagang kuliner kaki lima di Tamantirto, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul. Dari hasil kunjungan lapangan tampak ada dua Mitra yang dapat diajak bekerjasama dan perlu diberdayakan untuk selanjutnya dilakukan pembinaan agar bisnis kuliner Mitra semakin berkembang. Ada banyak hal yang perlu dibenahi sebagaimana yang telah diungkapkan sebelumnya. Setelah dilakukan kunjungan lapangan, pengusul kemudian melakukan sosialisasi program supaya kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan mitra.

Kegiatan terutama ditujukan untuk Mitra 1 sebagai pedagang ayam goreng dan Mitra 2 sebagai pedagang es kelapa muda. Sosialisasi penting supaya mitra dan para pedagang disekitar mengerti kegiatan yang akan dilakukan. Selain ditujukan kepada Mitra 1 dan Mitra 2, berbagai pelatihan ditujukan untuk para pedagang di sekitar.



Gambar 3 Sosialisasi Program

Merancang Merk dan Logo

Setelah sosialisasi program, dilanjutkan diskusi lebih detail dengan Mitra. Dari hasil diskusi, Mitra 1 (Pedagang ayam goreng) menginginkan agar branding untuk gerobak, plang papan nama, kantong plastik, bungkus ayam goreng, dan social media menggunakan nama “**Abimanyu Fried Chicken (AFC)**”; sedangkan Mitra 2 (Pedagang es kelapa muda) menginginkan agar branding untuk gerobak, plang papan nama, kantong plastik, dan bungkus plastik menggunakan nama **Es Degan Paijo**. Rancangan logo, kemasan, papan nama, dan gerobak. Yang digunakan untuk Es Degan Paijo Abimanyu Fried Chicken tampak pada Gambar 4.



Gambar 4. Alternatif Rancangan Merk dan Logo

Desain Gerobak, Papan Nama, dan Meja

Setelah disepakati merk dagang kedua mitra kemudian pengusul bersama Mitra merancang logo dan desain gerobak untuk Mitra (ayam goreng dan es kelapa muda), plang papan nama, kantong plastik, kemasan, dan lain-lain.

Selama ini Mitra 1 dan Mitra 2 berdagang tanpa merk dan identitas sama sekali, oleh karena itu maka dirancang plang papan nama yang memuat informasi nama, nama produk, gambar produk, dan nomor telepon selular.

Plang papan nama, meja, dan desain gerobak dibuat sesuai dengan hasil diskusi antara Pengusul dengan Mitra. Mengingat lahan yang terbatas, mitra meminta supaya gerobak dibuat secara simple dan fungsional, namun Abimanyu Fried Chicken meminta agar dapat diberi bantuan wajan serta kompor dan kelengkapannya, mengingat kompor yang ada sudah kurang layak pakai.

Meja yang semula dirancang polos, dalam perkembangannya untuk kepentingan estetika kemudian diberi label dan identitas, sehingga tampilan meja juga lebih cerah dan lebih menarik. Selain bantuan meja, tak lupa juga dilengkapi dengan kursi yang dipilih berwarna putih sesuai kesepakatan dengan Mitra.



Gambar 5. Meja dan Plang Papan Nama

Sambil membuat rancangan, pengusul juga membeli kebutuhan Mitra 1 dan Mitra 2 berupa piring, gelas, sendok makan, garpu makan, sendok es, keranjang untuk meletakkan kelapa muda, tempat sampah, kualii, dan kompor gas khusus untuk Abimanyu Fried Chicken.



Gambar 6. Gerobak serta Peralatan Produksi dan Pemasaran



Gambar 7. Pelatihan Pemasaran Kreatif dan Manajemen Keuangan

Serah Terima Barang

Pada 6 September 2018 dilaksanakan serah terima barang, kepada pemilik usaha “Es Degan Paijo”. Adapun barang yang diserahkan berupa 1) Gerobak kuliner dilengkapi branding “Es Degan Paijo”, 2) Papan nama 60 x 120 cm bolak-balik, 3) Meja lipat kuliner dilengkapi branding “Es Degan Paijo”, 4) Kursi stall plastik, 5) gelas es, 6) Sendok Es, 7) Kemasan tas plastik sablon “Es Degan Paijo”, 8) Kontainer plastik jumbo, dan 9) Tempat sampah regatta 42 L.

Sedangkan barang yang diserahkan kepada pemilik usaha “Abimanyu Fried Chicken” berupa 1) Gerobak kuliner dilengkapi branding “Abimanyu Fried Chicken”, 2) Papan nama 60 x 120 cm bolak-balik, 3) Dua unit meja lipat kuliner dilengkapi branding “Abimanyu Fried Chicken”, 4) Lima kursi stall plastik, 5) Dua lusin piring makan, 6) Dua lusin sendok makan dan garpu makan, 7) Kemasan 7) Kemasan tas plastik sablon “Abimanyu Fried Chicken”, 8) Kemasan kantong kertas sablon “Abimanyu Fried Chicken”, 9) Kontainer plastik jumbo, 10) Tempat sampah regatta 42 L, 11) Kompor high pressure “sun rise” Auto, 12) Wajan penggorengan Tebal “PG” 24”, 13) Selang gas + regulator high pressure.



Gambar 8. Serah Terima Barang Produksi dan Pemasaran

Akun Facebook dan Instagram

Untuk kepentingan pemasaran, disamping diperlukan pembenahan sarana dan prasarana fisik, maka diperlukan juga sarana promosi yang menggunakan media online, untuk itu baik “Abimanyu Fried Chicken” maupun “Es Degan Paijo” telah dibuatkan dan memiliki akun facebook dan Instagram. Akun Instagram “Abimanyu Fried Chicken” bernama “AFC (Abimanyu Fried Chicken)”, sedangkan akun instagram “Es Degan Paijo” diberi nama “esdeganpaijo”. Lima puluh satu koma delapan persen orang Indonesia telah terhubung ke internet, artinya pemasaran melalui media online adalah hal yang tak terelakkan (Kartika et al., 2018).

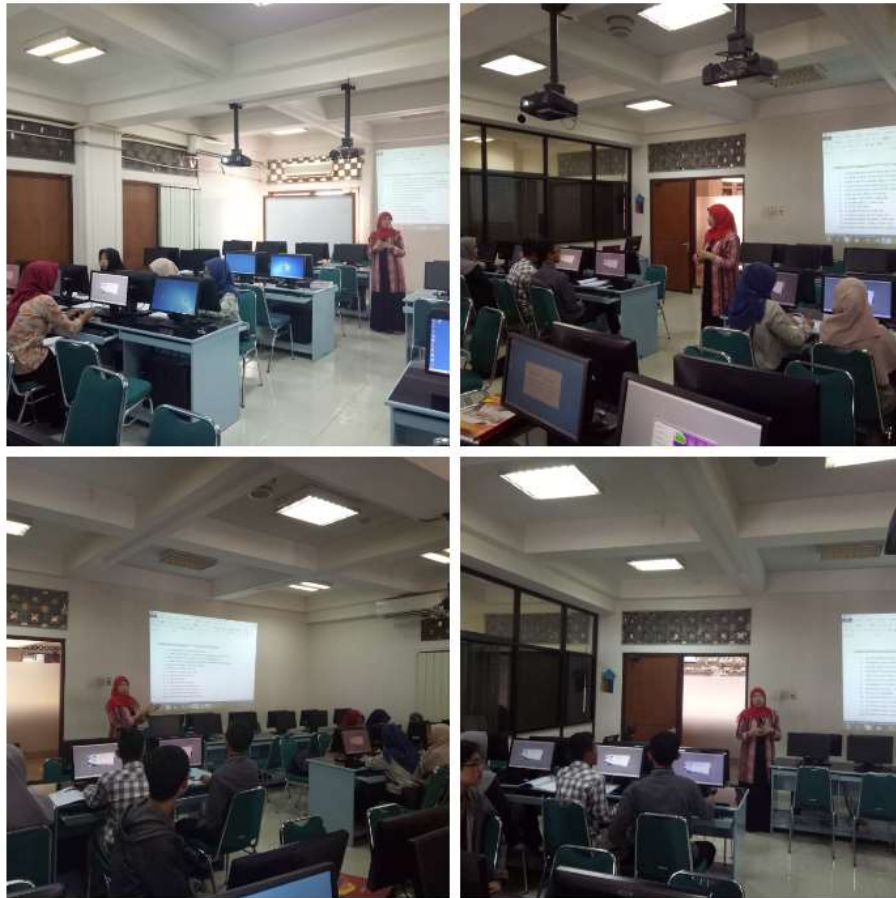


Gambar 9. Akun Facebook dan Instagram

Pelatihan Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan

Selain diselenggarakan pelatihan marketing kreatif, diselenggarakan juga pelatihan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Pelatihan manajemen keuangan sangat sederhana, mengingat para pedagang selama ini belum pernah membuat pencatatan sama sekali, kecuali sekedar menghitung pendapatan dari penjualan harian. Dari hasil diskusi tampak masih aspek manajemen keuangan yang belum dipahami oleh para pedagang, termasuk masalah permodalan dan penjaminan bank. Pelatihan manajemen keuangan juga mengedukasi masyarakat pedagang agar dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan meningkatkan kualitas produk dan pemasaran. Jika produk yang dihasilkan bermutu baik dan dipasarkan dengan baik pula maka akan membuat kepuasan pelanggan, pelanggan yang puas akan kembali membeli dan secara tidak langsung akan mempromosikan kepada pihak lain.

Ketika pelanggan sudah loyal dan senantiasa bertambah, maka akan terjadi peningkatan hasil penjualan, peningkatan hasil penjualan akan berdampak kepada semakin meningkatnya nilai perusahaan.



Gambar 10. Pelatihan Manajemen Pemasaran dan Penyusunan Laporan Keuangan ETAP

Monitoring Perkembangan Penjualan

Secara berkala, pengusul juga melakukan monitoring untuk memantau mekanisme produksi dan pemasaran serta tata letak. Pemantauan bisa dilakukan dengan secara langsung melakukan wawancara atau secara tidak langsung melihat dari kejauhan saat Mitra sedang sibuk melayani pelanggan. Dari beberapa kali kegiatan pelatihan dan monitoring, tampak pedagang yang berdekatan dengan Mitra juga ada yang membuat branding produk agar produknya dikenal oleh customer dan calon customer.

Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat dan Publikasi

Pada 11 September 2018 bertempat di Ruang Sidang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, telah diselenggarakan “Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat” yang dihadiri oleh segenap pimpinan Program Studi dan para dosen Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Dalam Seminar Hasil tersebut terdapat beberapa pertanyaan dan masukan terkait kegiatan Pengabdian pada Masyarakat tersebut. Rangkaian kegiatan Pengabdian Masyarakat juga diunggah di media sosial Youtube dan Repositori Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Disamping diseminasi hasil kegiatan melalui seminar dan publikasi sosial media, hasil dari Pengabdian Masyarakat ini juga diseminarkan dalam kegiatan “Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat” yang akan diselenggarakan oleh LP3M Universitas Ahmad Dahlan Pada Oktober 2018 untuk selanjutnya dipublikasikan di jurnal Pengabdian yang menjadi sponsor kegiatan seminar.



Gambar 11. Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat

Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat ini, selain memberi dampak positif langsung kepada kedua mitra yaitu “Abimanyu Fried Chicken” dan “Es Degan Paijo”, juga memberi dampak positif bagi pedagang lain disekitarnya. Secara keseluruhan, dampak dari pengadaan gerobak dan plang papan nama telah membuat “Abimanyu Fried Chicken” dan “Es Degan Paijo” semakin dikenal karena sudah memiliki merk dagang dan gerobak yang rapi. Selama ini, baik “Abimanyu Fried Chicken” maupun “Es Degan Paijo” tidak memiliki identitas dan merk, sehingga kesulitan bagi para konsumen untuk membeli jika mengutus pihak lain. Pemberian bantuan dan berbagai pelatihan serta pendampingan juga telah membuat penghasilan kedua mitra menjadi semakin bertambah disbanding sebelumnya, paling tidak dagangan mereka lebih cepat habis disbanding sebelumnya. Kondisi lapak kedua mitra sebelum dan sesudah tampak pada Gambar 12.



Gambar 12. Kondisi Lapak Mitra 1 dan Mitra 2: Sebelum dan Sesudah Pengabdian

KESIMPULAN

Secara keseluruhan kegiatan Program Pengabdian pada Masyarakat Pkm Pedagang Kuliner Kaki Lima di Tamantirto Kasihan Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta telah diselesaikan dan berhasil baik. Kegiatan yang sudah terlaksana adalah: pengadaan gerobak, papan nama, dan berbagai peralatan, untuk Mitra 1 telah disepakati nama “Abimanyu Fried Chicken” sedangkan Mitra 2 diberi nama “Es Degan Paijo”. Kedua Mitra juga telah dibuatkan dan diberi pelatihan mengoperasikan Instagram dan Facebook sebagai media promosi. Untuk seluruh pedagang kuliner kaki lima di Tamantirto, diberikan pelatihan kreatif marketing, pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan ETAP, pelatihan manajemen pemasaran, dan pelatihan manajemen keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Harahap, K. (2014). Kebijakan Pengelolaan Keuangan Publik Pada Masa Kekhalifahan Umar Bin Abdul Aziz. <https://doi.org/10.22216/jit.2014.v8i2.424>
- Kartika, M., Pebrianti, W., Makmur, M., Maju, S., Royong, G., & Mulia, S. (2018). The Training and Mentoring of Coconut
- Lien, S. (2015). 12 Bisnis Makanan yang Menjanjikan Untung Besar.
- Sunyoto, Danang (2014), *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, Cetakan ke 1, Penerbit Caps Yogyakarta

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada LP3M UMY dan Kemenristekdikti. Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini terlaksana atas kerjasama dengan LP3M UMY dan dibiayai oleh L2Dikti Wilayah V DIY Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi, Sesuai Surat Perjanjian Pelaksanaan Nomor 169/SP2H/PPM/KOPV/II/2018: tanggal 15 Februari 2018; 042.06.1.4015161/2018: tanggal 5 Desember 2017.