



USAHA KECIL MENENGAH (UKM) BEBEK SAMBAL GALAK DAN SOLUSI PERMASALAHANNYA DI CONDONG CATUR, DEPOK, SLEMAN, YOGYAKARTA

Oleh

Danang Sunyoto¹, Riza Saputra², Putri Fitrianingrum³, Sri Sangadah⁴, Ismi Meilana Sari⁵, Reska Anggara Putra⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Janabadra, Yogyakarta

E-mail: ¹Danang_sunyoto@janabadra.ac.id

Article History:

Received: 10-08-2022

Revised: 20-08-2022

Accepted: 18-09-2022

Keywords:

UKM, Pembenahan,
Pelayanan

Abstract: *UKM Bebek Sambal Galak harus melakukan pembenahan dan pembaruan mengenai promosi / pemasaran, keuangan, produksi, sumberdaya manusia, dan inventaris / perlengkapan. Dengan dilakukannya pembenahan kelima hal penting tersebut menjadikan usaha UKM Bebek Sambal Galak dapat berkembang dan meningkat volumen penjualannya, serta dapat melakukan efektivitas kerja dan efisien biaya usaha. Disamping itu pihak UKM perlu melakukan pelayanan yang lebih atau meningkatkan pelayanan yang lebih baik daripada pelayanan UKM sejenis, sehingga konsumen/pembeli dapat merasakan perbedaan pelayanan yang diperoleh dari UKM Bebek Sambal Galak dengan pelayanan UKM sejenis lainnya.*

PENDAHULUAN

UKM Bebek Sambal Galak atau lebih dikenal dengan Bebek Galak berdiri pertama kali di Yogyakarta tanggal 10 September 2015. UKM ini didirikan oleh bapak H.Iyan W. Rachmat dengan nama Bebek Hj.Nina yang dua hari kemudian berubah menjadi Bebek Sambal Galak. Nama Bebek Sambal Galak diambil dari ciri khas rumah makan ini yang menyediakan hidangan utama berupa bebek dengan sambal rasa yang pedas/ galak yang kemudian sering disebut bebek galak. Di UKM ini juga menyediakan hidangan lain seperti ayam kampung dan lidah sapi.

Saat ini rumah makan Bebek Sambal Galak sudah memasuki generasi ke-2. Pada generasi ini, Bebek Sambal Galak telah berhasil membuka dua cabang baru yang bertempat di Food Court Hartono Mall Lt.2 dan di Jalan Tamansiswa No.92 dengan pusat di Jalan Palagan Tentara Pelajar KM.10 Kompleks Pasar Rejodani Ngaglik yang merupakan tempat pertama kali bebek galak dibuka. Dengan tetap berkomitmen menjaga kualitas dan rasa. Kedepan bebek galak berusaha untuk memperluas jangkauan pasar hingga keluar daerah. Saat ini outlet bebek sambal galak cabang Hartono Mall terdapat 3 karyawan dengan rincian 1 orang bagian produksi, 1 orang sebagai pelayan dan 1 orang karyawan dibagian kasir.

Permasalahan yang timbul pada UKM antara lain; 1) Promosi UKM Bebek Sambal Galak dilakukan dengan cara menawarkan langsung produknya kepada pengunjung food court Hartono Mall. Sedangkan pemanfaatan promosi yang dilakukan melalui media sosial masih belum maksimal; 2) Dalam pelaporan keuangan masih dilakukan secara manual. Proses pembukuan pada saat closing yaitu mencatat rekap penjualan berdasarkan mesin



kasir dan selanjutnya dicatat pada buku; 3) Produksi; UKM Bebek Sambal Galak belum mempunyai kartu stok untuk mencatat persediaan barang yang ada ditempat persediaan. Hal ini membuat karyawan selalu melihat persediaan barang yang ada belum melakukan reorder ke pusat; 4) Sumber daya manusia. Karyawan UKM Bebek Sambal Galak yang ada saat ini sudah cukup memadai, tetapi disaat salah satu karyawan mendapat jatah libur, maka terjadi penambahan beban kerja pada karyawan dan tidak adanya system shift; 5) Inventaris / Perlengkapan. Di UKM Bebek Sambal Galak perlengkapan sudah lengkap. Namun ada beberapa barang yang perlu diperbarui untuk meningkatkan daya saing dengan kompetitor sejenis.

METODE

Pada bagian ini pengabdian menguraikan metode / teknik atau cara menyelesaikan tantangan, persoalan atau kebutuhan pokok yang menjadi target.

HASIL

Berdasarkan pelaksanaan yang telah dilakukan dalam rangka mengatasi permasalahan dan sekaligus memberikan solusinya, hasilnya sebagai berikut:

1. Promosi/Pemasaran

Untuk memaksimalkan volume penjualan UKM Bebek Sambal Galak, dilakukan strategi pembagian promosi melalui dua (2) strategi, yaitu media sosial dan penawaran langsung ke pembeli. Promosi yang dilakukan dengan cara mengupload video mengenai produk UKM Bebek Sambal Galak ke media sosial, membuat promosi berupa brosur dan stiker. Untuk brosur dibagikan langsung kepada calon pembeli yang ada di Hartono Mall, dan diunggah ke sosial media



Gambar 1. UKM Bebek Sambal Galak (1)



Gambar 2. UKM Bebek Sambal Galak (2)



Gambar 3. Promosi UKM Bebek Sambal Galak

2. Keuangan

Permasalahan keuangan UKM Bebek Sambal Galak diatasi dengan menggunakan aplikasi AKUN.biz. dengan aplikasi ini kasir dapat memasukkan nota penjualan dan pengeluaran pada saat setelah transaksi sehingga owner dapat memantau secara berkala omset yang diperoleh tanpa harus meminta laporan para karyawannya.



Gambar 4. Pelatihan
Pencatatan
Keuangan UKM
Bebek Sambal Galak
(1)



Gambar 5. Pelatihan
Pencatatan Keuangan
UKM Bebek Sambal
Galak (2)

3. Produksi

Permasalahan yang timbul pada produksi UKM Bebek Sambal Galak, dilakukan pencatatan stok barang persediaan menggunakan kartu stok persediaan. Sehingga dapat mengurangi terjadinya risiko barang sediaan tidak terorder.



Gambar 6. Menu
UKM Bebek Sambal
Galak



Gambar 7. Menu
Utama UKM BSG (1)



Gambar 8. Menu
Utama UKM BSG (2)



Gambar 9. Menu
Utama UKM BSG (3)

4. Sumberdaya Manusia

Permasalahan sumber daya manusia atau karyawan/tenaga kerja UKM Bebek Sambal Galak dengan memberikan metode untuk menentukan jumlah karyawan yang dibutuhkan pada saat itu, sehingga dapat dilakukan efisiensi dan efektif dalam pengeluaran untuk memberikan upah setiap bulannya. Hal ini karena penentuan jumlah karyawan yang memadai sesuai dengan beban kerja yang diperlukan, dan tidak terjadi overload tenaga kerja.



Gambar 9. Pengembangan Karyawan

5. Inventaris/Perlengkapan

Permasalahan inventaris / perlengkapan UKM Bebek Sambal Galak dilakukan penomoran meja dan buku menu, perlu dilakukan pembaruan, dengan harapan penomoran meja yang pasti dan jelas akan memberikan kontribusi pada percepatan pelayanan yang cepat dan tepat. Disamping itu pembuatan buku menu yang akurat dan jelas, akan memberikan kontribusi pada pelayanan yang baik, karena pembeli tidak terlalu sulit untuk menentukan pilihan menu yang diharapkan.

Gambar 10. Sarana
UKM Bebek
Sambal Galak (1)Gambar 11. Sarana UKM
Bebek
Sambal Galak (2)Gambar 12. Sarana
UKM Bebek
Sambal Galak (3)

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan solusi atas permasalahan yang terjadi pada UKM Bebek Sambal Galak, maka dapat disimpulkan bahwa UKM Bebek Sambal Galak harus melakukan pembenahan dan pembaruan baik mengenai tampilan sarana dan prasarana yang secara fisik dilihat oleh calon pembeli sehingga akan kelihatan menarik. Disamping itu pihak UKM perlu melakukan pelayanan yang lebih atau meningkatkan pelayanan yang lebih baik daripada pelayanan UKM sejenis, sehingga konsumen/pembeli dapat merasakan perbedaan pelayanan yang diperoleh dari UKM Bebek Sambal Galak dengan pelayanan UKM sejenis lainnya.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Pada kesempatan ini kami tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada pemilik UKM Bebek Sambal Galak, Condong Catur, Depok, Sleman, Yogyakarta yang telah memberikan ijin untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat, dan pihak-pihak lain yang telah membantu terlaksananya program PKM ini.



DAFTAR REFERENSI

- [1] Manajemen Pemasaran: Umkm Dan Digital Sosial Media, Dr. Miguna Astuti, S.Si., M.M., Mos., Cpm, Nurhafifah Matondang, S. Kom., M.M., M.Ti. Cetakan Ke-1, 2020, Yogyakarta, Penerbit Deepublish, Anggota Ikapi (076/Diy/2012)
- [2] Melejitkan Pemasaran Umkm Melalui Media Sosial, Eko Nur Syahputro, Edisi 1, 2020, Gresik, Jawa Timur, Penerbit Caremedia Communication.
- [3] Strategi Pemasaran Umkm Di Masa Pandemi, Hadion Wijoyo, Cetakan 1, 2021, Sumatera Barat, Penerbit Pt Insan Cendekia Mandiri, Anggota Ikapi: 020/Sba/20
- [4] Strategi Pemasaran Kewirausahaan Umkm, Dr. Cicik Harini, Mm, Cetakan 1, 2020, Bandung, Jawa Barat, Penerbit Media Sains Indonesia



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN