

UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA AYAM GEPREK PAK DHE MOMON BERDASARKAN BIAYA ANGGARAN PRODUKSI DAN STRATEGI BISNIS

Andini Taniawaisrin M.A.L¹, Lolita Miranda², , Tiara Ramadhina Alkaisya³,
Ramdani Bayu Putra⁴

Universitas Putra Indonesia YPTK Padang^{1,2,3,4}

andiniwaisrin28@gmail.com , lolitamiranda2209@gmail.com,
tiaramadhina03@gmail.com , ramdanibayuputra@gmail.com

Received: 10-06-2024

Revised: 24-06-2024

Approved: 29-06-2024

ABSTRAK

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menerapkan strategi bisnis yang efektif guna meningkatkan pendapatan UMKM tersebut. Metode Pengabdian yang digunakan adalah kualitatif dengan fokus pada analisis biaya produksi dan strategi pemasaran. Pengabdian ini dilakukan untuk merespons dampak signifikan pandemi COVID-19 terhadap UMKM, termasuk penurunan pendapatan dan kesulitan operasional yang dihadapi. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pengelolaan biaya yang lebih efisien dan inovasi dalam produk dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Strategi promosi melalui poster dan media sosial diidentifikasi sebagai krusial untuk mengembangkan dan meningkatkan hasil produksi serta pendapatan UMKM di sektor kuliner Kota Padang. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk optimalisasi biaya dan strategi pemasaran guna mempertahankan pertumbuhan pendapatan di masa depan bagi UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung.

Kata Kunci: Strategi Bisnis, Analisis Biaya Produksi, Kinerja Keuangan, UMKM

PENDAHULUAN

Pada dasarnya Padang merupakan kota yang memiliki tempat kuliner yang unik dan menarik serta aestetik untuk dikunjungi, selain memaparkan berbagai pilihan menu juga menampilkan view yang bagus untuk dijadikan spot foto dan tempat berkunjung baik dengan teman maupun bersama keluarga. Maka dari itu untuk mengembangkan perkembangan dan kemajuan usaha tersebut dapat meningkatkan hasil produksi dan juga pendapatan bagi usaha yang bergerak di bidang kuliner yaitu dengan cara promosi baik poster maupun melalui media sosial. Dampak pandemi Covid-19 tidak hanya pada sektor manufaktur, tetapi juga terhadap sektor UMKM sejak April 2020. Salah satu upaya pemulihan ekonomi nasional yang dilakukan pemerintah di masa pandemi Covid-19 adalah mendorong sektor UMKM, yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional karena banyaknya pekerja yang terlibat langsung. Apalagi jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,19 juta, dengan komposisi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) sangat dominan yakni 64,13 juta (99,92%) dari keseluruhan sektor usaha. Kelompok ini pula yang merasakan imbas negatif dari pandemi Covid-19. (Putri et al., 2022)

(Nisaak & Khasanah, 2022) UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melandanya masalah pandemi Covid - 19 berdampak di berbagai sektor. Berbicara mengenai sektor ekonomi, Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengatakan bahwa terdapat empat sektor ekonomi yang paling berdampak

besar akibat pandemi yaitu di Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM), seperti penurunan pendapatan akibat adanya peraturan PSBB, permodalan, distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun dan PHK buruh. Salah satu tren kuliner yang populer dalam beberapa tahun terakhir adalah ayam geprek, yang menggabungkan cita rasa pedas dengan tekstur renyah ayam goreng. Ditengah persaingan yang semakin ketat, UMKN perlu melakukan upaya strategis untuk meningkatkan pendapatannya.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dalam (Aulia et al., 2024) menyatakan bahwa pendapatan atau penghasilan merupakan hasil dari sebuah usaha. Pendapatan mencakup semua uang atau barang yang diterima dari pihak lain atau hasil produksi yang dinilai berdasarkan nilai uang aset yang dimiliki pada saat itu. Pendapatan merupakan salah satu elemen penting serta tujuan utama bagi sebuah perusahaan dalam menyusun laporan keuangan. Tentunya setiap UMKM pastinya menginginkan peningkatan dalam pendapatannya yaitu dengan cara mengelola biaya anggaran produksi dengan baik, karena biaya anggaran produksi merupakan kunci utama dalam menjaga keberlangsungan usaha. Optimalisasi biaya produksi tanpa mengurangi kualitas merupakan aspek penting yang perlu diperhatikan. (Indah, 2020) anggaran produksi yaitu anggaran yang menjelaskan berapa banyak unit yang akan diproduksi untuk memenuhi kebutuhan penjualan dan memenuhi kebutuhan persediaan akhir. Selain itu strategi bisnis yang sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar.

Strategi bisnis adalah kemampuan pengusaha / perusahaan dalam analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Perumusan (formulasi) strategi, pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran -sasaran perusahaan. Serta melakukan evaluasi untuk mendapatkan umpan balik dalam rumusan strategi yang akan datang. Dalam menghadapi tantangan dalam peningkatan pendapatan UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang meskipun permintaan terhadap produk ayam geprek yang lezat dan populer terus meningkat, terdapat beberapa permasalahan yang menjadi latar belakang yang menjadi topik penelitian ini. Permasalahan yaitu terdapatnya kurangnya efisiensi biaya anggaran produksi pada Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang dan kurangnya strategi bisnis yang menyebabkan kesulitan dalam meningkatkan pendapatan serta daya saing. Jadi tujuan penelitian yang dilakukan pada UMKM Ayam Geprek Pakdhe Momon ini adalah untuk mencapai peningkatan pendapatan dengan mengoptimalkan biaya anggaran produksi dan meningkatkan strategi bisnis.

METODE PENGABDIAN

Kegiatan Praktek Kerja Lapangan ini dilakukan dengan cara pendekatan sosialisasi kepada pemilik dan karyawan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dengan sosialisasi dengan mengembangkan kemampuan dalam meningkatkan hasil penjualan dan pendapatan (Fitriani et al., 2020) pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang. Kegiatan yang dilakukan dalam praktek kerja lapangan (PKL) adalah ikut serta dalam memproduksi produk yang akan dipasarkan oleh UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang, yang berawal dari penerimaan bahan baku dari distributor seperti ayam, ikan, beras, tepung, bumbu dapur.

Kemudian diolah dengan memarinasi ayam dan ikan dengan bumbu dapur dasar seperti bawang putih, merica, garam yang didiamkan sekitar 15-30 menit. Kemudian melakukan pelapisan dan penggorengan ayam dan ikan dengan cara mencampurkan tepung terigu dengan tepung maizena dengan perbandingan 2:1, dan melakukan penggorengan pada minyak yang sudah di panaskan dengan api sedang selama 15 menit atau hingga bewarna keemasan dan crispy dan ditiriskan. Untuk sambal ayam geprek dan ikan mempunyai 4 jenis sambal, yaitu sambal bawang, sambal matah, sambal terasi dan sambal ijo yang cara pembuatannya sama dengan sambal pada umumnya dengan bumbu dasar cabai, bawang merah dan bawang putih, penyedap, dan serai, daun jeruk khusus untuk sambal matah. Penyajian pada Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang disajikan dengan nasi putih, ayam geprek, sambal, dan pelengkap seperti lalapan atau sayuran.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan pendekatan wawancara untuk mendapatkan informasi secara mendalam. Menurut Nilasari & Madiun, (2022) Metode Penelitian Kualitatif adalah suatu cara yang digunakan untuk menjawab masalah penelitian yang berkaitan dengan data berupa narasi yang bersumber dari aktivitas wawancara, pengamatan, pengalihan dokumen. Menurut Putri et al., (2022) Penelitian Kualitatif merupakan suatu teknik penelitian yang menggunakan narasi atau kata - kata dalam menjelaskan dan menjabarkan makna dari setiap fenomena, gejala, dan situasi sosial tertentu. Dalam penelitian kualitatif, peneliti adalah instrumen kunci untuk memaknai dan menginterpretasikan setiap fenomena, gejala dan situasi sosial tertentu. karena itu peneliti perlu menguasai teori untuk menganalisis kesenjangan yang terjadi antara konsep teoritis dengan fakta yang terjadi. Selain itu dengan menggunakan pendekatan kualitatif peneliti dapat terus menanggapi serta memberikan interpretasi terhadap gejala yang terjadi berkaitan dengan penelitian ini. Oleh karena itu, digunakanlah pendekatan kualitatif sebagai metode penelitian ini sehingga peneliti mendapatkan deskripsi yang jelas mengenai data serta informasi yang dibutuhkan agar sesuai dengan fakta yang terjadi.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Praktek Lapangan (PKL) yang dilaksanakan pada UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang berlangsung selama 2 bulan, yaitu pada bulan Juni sampai dengan Juli. Kegiatan ini terlaksana dengan tertib, baik, dan lancar. Kegiatan ini pada dasarnya merupakan salah satu kegiatan berbasis pengabdian dan edukasi yang diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

- 1) Melalui program ini diharapkan akan bermanfaat bagi UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang untuk menerapkan strategis bisnis untuk meningkatkan pendapatan usaha tersebut.
- 2) Kegiatan pengabdian kemasyarakatan (PKL) ini diharapkan akan bermanfaat bagi pemilik usaha.
- 3) Selain itu kegiatan PKL ini dapat dijadikan motivasi dalam memperluas produktifitas usaha.

Kegiatan ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan mata kuliah PKL pada semester VI yang wajib dilaksanakan setiap mahasiswa, dimana keseluruhannya meliputi :

- 1) Pendidikan dan pengajaran
- 2) Tinjauan ke tempat objek penelitian
- 3) Praktek kerja lapangan



Gambar 1. Wawancara Ayam Geprek Pak Dhe Momon

Praktek Kerja Lapangan (PKL) dengan tema meningkatkan pendapatan berdasarkan anggaran produksi dan strategis bisnis serta memperluas usaha dengan stratregi bisnis pada UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang melalui pengelolaan biaya anggaran produksi dan penerapan strategi bisnis yang efektif. kegiatan ini dimulai dengan pengidentifikasian biaya tetap seperti sewa tempat dan gaji karyawan, biaya variabel termasuk bahan baku. Peneliti menemukan bahwa biaya produksi per unit dapat dikendalikan dengan lebih baik melalui negosiasi dengan pemasok dan peningkatan efisiensi operasional. Pendapatan dari penjualan ayam geprek menunjukkan tren positif, namun mungkin margin laba masih dapat ditingkatkan, kami mengevaluasi strategi pemasaran yang meliputi melalui media sosial dan program loyalitas terhadap pelanggan. Inovasi dalam produk, seperti penambahan varian menu, juga berkontribusi pada peningkatan penjualan. Penetapan harga yang kompetitif, berdasarkan analisis pasar, berhasil menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan frekuensi kunjungan (Kholid, 2023).



Gambar 2. Optimisasi Biaya Produksi dan Strategi Bisnis untuk Meningkatkan Pendapatan Ayam Geprek Pak Dhe Momon

UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang mengoperasikan usahanya dengan modal yang bervariasi, berkisar antara Rp 500.000 hingga Rp 800.000 per hari, dan sekitar Rp 3.500.000 hingga Rp 5.600.000 per minggu. Modal tersebut dapat berfluktuasi sesuai dengan permintaan dan kondisi pasar yang berubah-ubah. Untuk mendukung kegiatan produksinya, biaya bahan baku dianggarkan sekitar Rp 55.000.000 per bulan, sedangkan biaya overhead pabrik diperkirakan sebesar Rp 1.250.000 dan biaya tenaga kerja langsung sekitar Rp 20.000.000 per bulan. Dengan anggaran ini, diestimasikan total pendapatan kotor selama sebulan mencapai sekitar Rp 283.800.000.

Harga menu makanan yang ditawarkan oleh Ayam Geprek Pak Dhe Momon tergolong terjangkau, bergantung pada jenis menu yang dipilih oleh konsumen. Rentang harga untuk menu ini berkisar antara Rp 12.000 hingga Rp 33.000. Menu yang tersedia sangat bervariasi, mulai dari pilihan ayam goreng saja hingga paket yang termasuk nasi dan berbagai tambahan lainnya sesuai dengan selera dan preferensi pelanggan. Dengan berbagai pilihan menu yang menarik dan harga yang kompetitif, Ayam Geprek Pak Dhe Momon mampu menarik minat konsumen di Kota Padang dan sekitarnya. Kehadiran variasi menu ini tidak hanya memenuhi berbagai selera konsumen, tetapi juga mendukung strategi mereka dalam menjaga daya saing di pasar kuliner yang kompetitif (Islachiyana et al., 2023). Dan Kunci dari UMKM ini yaitu menurut terus berupaya untuk tidak hanya mempertahankan, tetapi juga meningkatkan pendapatan mereka melalui strategi yang tepat dalam pengelolaan biaya dan pemasaran produk (Riski et al., 2020).



Gambar 3. Ayam Geprek Pak Dhe Momon

Meskipun strategi bisnis yang diterapkan memberikan hasil yang positif, terdapat ketidakefisienan dalam biaya anggaran yang perlu di perbaiki. Rekomendasi kami meliputi optimalisasi biaya produksi melalui perbaikan proses dan pengendalian overhead (Nur et al., 2023). Penyesuaian strategi pemasaran dan pengembangan produk juga penting untuk mempertahankan pertumbuhan pendapatan (Yusmaniarti et al., 2022). Berdasarkan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan, dapat

disimpulkan bahwa upaya untuk meningkatkan pendapatan pada UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang telah menghasilkan pencapaian signifikan.

Hal ini terjadi berkat pengelolaan biaya yang lebih baik dan penerapan strategi bisnis yang terencana dengan baik. Selama PKL, terlihat bahwa dengan mengelola biaya produksi secara efisien, UMKM dapat mengoptimalkan keuntungan dari setiap penjualan yang dilakukan. Meskipun demikian, terdapat ruang untuk perbaikan yang dapat diidentifikasi, terutama dalam hal efisiensi biaya yang lebih lanjut dan inovasi produk. Dalam konteks ini, rekomendasi telah diajukan untuk diterapkan guna meningkatkan kinerja keuangan serta memastikan keberlanjutan usaha Ayam Geprek Pak Dhe Momon. Pentingnya implementasi rekomendasi tersebut adalah agar UMKM dapat terus berkembang dan menghadapi tantangan ekonomi yang mungkin muncul di masa depan.



Gambar 4. Foto Bersama dalam Kegiatan Pengabdian untuk Meningkatkan Pendapatan Ayam Geprek Pak Dhe Momon

Dengan demikian, hasil dari PKL ini tidak hanya memberikan wawasan tentang kondisi aktual UMKM di sektor kuliner, tetapi juga menyediakan panduan praktis untuk langkah-langkah selanjutnya yang perlu diambil guna mencapai tujuan peningkatan pendapatan secara berkelanjutan. Diharapkan bahwa dengan terus mengoptimalkan biaya dan meningkatkan inovasi produk, Ayam Geprek Pak Dhe Momon dapat mempertahankan daya saingnya di pasar kuliner Kota Padang dan sekitarnya.

SIMPULAN

Kegiatan Praktek Lapangan (PKL) selama dua bulan di UMKM Ayam Geprek Pak Dhe Momon Lubuk Begalung Kota Padang telah membuktikan keberhasilannya dalam menerapkan strategi bisnis untuk meningkatkan pendapatan usaha. Dengan fokus pada pengelolaan biaya anggaran produksi dan strategi pemasaran yang efektif, kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi pemilik usaha dalam meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional, tetapi juga sebagai motivasi untuk memperluas pasar dan mempertahankan pertumbuhan pendapatan. Meskipun demikian, evaluasi juga mengidentifikasi beberapa area yang dapat diperbaiki, terutama dalam hal pengendalian biaya yang lebih optimal dan inovasi produk untuk menghadapi tantangan pasar yang dinamis. Dengan demikian, implementasi rekomendasi yang disarankan diharapkan dapat membawa UMKM ini menuju kinerja keuangan yang lebih baik dan keberlanjutan usaha yang lebih kokoh di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, A. M., Billa, S., Putri, E., Wardani, F. A., & Pandin, M. Y. R. (2024). *Dampak Penggunaan Ekonomi Digital Terhadap Tingkat*. 7, 140–147. <https://doi.org/10.37600/ekbi.v7i1.1391>
- Fitriani, R., Astalini, & Dwi Agus Kurniawan. (2020). *Studi Ekploratif: Pengembangan Modul Elektronik Pada Mata Kuliah Fisika Matematika I*. 44–51.
- Indah, M. wahyu. (2020). *Anggaran Perusahaan*.
- Islachiyana, R., Zunaidi, A., Puspitasari, D. A., & Mahmudi, D. (2023). *Strategi Pengendalian Biaya Produksi : Analisis Perlakuan Akuntansi Produk Cacat di Usaha Kerajinan Terbang Bani Syafi ' i*. 2(1).
- Kholid, A. (2023). *Tujuh Analisis Ketahanan Ekonomi Umkm Di Masa Dan Pasca Pandemi Studi Kasus: Umkm Z-Chicken Binaan Baznas Ri*. *Ekonomi Pembangunan*, 4(1), 2798–2807.
- Nilasari, A. P., & Madiun, U. P. (2022). *Kesulitan Belajar Matematika dalam Menyelesaikan Soal Cerita Pada Siswa Kelas IV Sekolah Dasar*. *Prosiding Konferensi Ilmiah Dasar*, 3, 1505–1514.
- Nisaak, K., & Khasanah, U. (2022). *Literature Review Pengaruh Tingkat Pendapatan, Perubahan Tarif Pajak Insentif Pajak dan Modernisasi Sistem Administrasi Perpajakan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak UMKM di Masa Pandemi*. *Jurnal Ilmu Multidisplin*, 1(2), 422–433. <https://doi.org/10.38035/jim.v1i2.52>
- Nur, L., Zunaidi, A., Maghfiroh, F. L., Jombang, U., Kediri, I., Badrus, I. A. I., & Kediri, S. (2023). *Optimasi Pengendalian Biaya melalui Activity-Based Costing (ABC) : Kerangka Manajemen Lonjakan Harga Saat Ramadhan*. *Slamic Economics, Business, and Philanthropy, Volume 2, Issue 1, 2023 201 Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy*, 2(1).
- Putri, E. E., Yuliandri, F., Rahayu, I. Y., Duha, J., Salmia, P., & Bayu, R. (2022). *Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan (Pada Cafe Rajo Corner Di Padang)*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 1(2), 83–88. <https://doi.org/10.59818/jpm.v1i2.48>
- Riski, H., Nobelson, & Rosali. (2020). *Strategi Pemasaran Umkm Coffee Shop (Studi Kasus Pada Coffee War, Kemang)*. 1.
- Yusmaniarti, Y., Sunarni, S., Sepika, S., Supawanhar, S., & Hernadianto, H. (2022). *Peningkatan Pendapatan Ekonomi Melalui Pengolahan Limbah Urine Sapi Menjadi POC Bagi Kelompok Tani Desa Air Sulau*. *Jurnal Dehasen Mengabdi*, 1(1), 7–12.