

PKM KULINER MAKANAN KECIL DI JALAN BIBIS RAYA KASIHAN BANTUL DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Barbara Gunawan^{1*}

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

*e-mail: barbaragunawan@yahoo.co.id

Abstrak

Sasaran program PKM ini adalah kelompok masyarakat usaha kecil/industri rumahan penjual dan pembuat makanan kecil. Tujuan program adalah untuk mengembangkan masyarakat yang mandiri secara ekonomi. Mitra usaha dalam program ini adalah usaha kecil pembuatan dan penjualan kue kecil. Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra 1 dan Mitra 2 adalah a) Tempat penyajian makanan yang kurang layak dan tidak rapi, b) Tidak ada identitas nama toko, c) meja etalase yang kurang memadai, d) perlengkapan dari pembuat makanan yang kurang layak dan bukan *food grade*, e) Pencatatan yang belum rapi, dan f) kurangnya edukasi tentang kebersihan. Target dan luaran yang dihasilkan dari program pengabdian masyarakat PKM Kuliner Makanan Kecil di Jalan Bibis Raya Kasihan Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta adalah a) Tempat penyajian makanan yang layak dan rapi, b) Ada banner, spanduk, dan taplak meja dengan informasi nama toko, c) Meja etalase yang rapi dan bersih, d) Tempat makanan dari supplier yang tertutup dan ada simbol *food grade*, e) Pencatatan yang rapi, dan f) Pemahaman akan kebersihan penyajian dan lingkungan sekitar toko. Metode yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut adalah a) Pengadaan tempat penyajian makanan, b) Perancangan dan pembuatan banner, spanduk, dan taplak meja, c) Pengadaan meja etalase yang rapi, d) Pengadaan tempat makanan untuk supplier, e) Pelatihan pencatatan keuangan, dan f) *Focus discussion group* tentang kebersihan penyajian dan lingkungan sekitar toko. Hasil akhir dari program ini adalah tempat penyajian makanan yang rapi, terpasang spanduk dan taplak meja dengan identitas Mitra; tersedia meja yang rapi, tersedia tempat makanan dengan simbol *food grade*, terselenggara pelatihan pencatatan keuangan, dan terselenggara *focus discussion group*. Setelah adanya identitas toko, sudah terjadi beberapa kali pesanan *snack box* yang tentunya akan meningkatkan pendapatan Mitra.

Kata Kunci: Bibis Raya; Kuliner; Makanan Kecil.

Abstract

The target of the PKM program is the community groups of small businesses / home industry sellers and small food makers. The aim of the program is to develop economically independent communities. Business partners in this program are small businesses making and selling small cakes. Problems faced by Partner 1 and Partner 2 are a) Inadequate and untidy food presentation, b) No store name identity, c) inadequate storefront table, d) equipment from food manufacturers that are not appropriate and not food grade, e) Recording is not neat, and f) lack of education about cleanliness. The targets and outcomes

generated from the Community Service Program for Small-scale Food Culinary Workers at Jalan Bibis Raya Kasihan Bantul Special Region of Yogyakarta are a) A decent and neat place for serving food, b) There are banners, banners and tablecloths with information on store names, c) A neat and clean storefront table, d) Food stalls from suppliers are closed and there is a symbol of food grade, e) neat recording, and f) An understanding of the cleanliness of the presentation and the environment around the store. The method used to achieve these objectives is a) Procurement of food serving places, b) Design and manufacture of banners, banners and tablecloths, c) Procurement of a neat storefront table, d) Procurement of food containers for suppliers, e) Training in financial records, and f) Focus group discussions about the cleanliness of the presentation and the environment around the store. The end result of this program is a neat place for serving food, with banners and tablecloths with a Partner identity; neat tables are available, there are food places with food grade symbols, financial record training is held, and focus group discussions are held. After the existence of the store identity, snack box orders have occurred several times which will certainly increase Partner's income.

Keywords: *Bibis Raya; Culinary; Snack.*

A. Pendahuluan

Kuliner makanan kecil berupa jajan pasar atau kue basah dapat dengan mudah dijumpai di Yogyakarta, beberapa diantaranya adalah kuliner yang terdapat di sepanjang Jalan Bibis Raya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta.

Seiring dengan semakin berkembangnya Kecamatan Kasihan, diikuti dengan bertambahnya perumahan, dan beriringan dengan banyaknya penduduk, semakin bertambah pula ragam kuliner yang ada di Jalan Bibis Raya.

Paling tidak ada lebih dari 20 pedagang makanan kecil berupa jajan pasar atau kue basah di sepanjang Jalan Bibis Raya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dua diantaranya menjadi Mitra dalam Pengabdian Masyarakat ini, dimana satu Mitra berada di Timur Balaidesa, sedangkan 1 Mitra lainnya berada di barat Balaidesa Tamantirto.

Mitra 1 (Ibu Nur Yanti) dan Mitra 2 (Ibu Erni) menjual makanan kecil berupa kue basah yang buka setiap hari pada pukul 05.00 hingga 12.00 siang. Ibu Nur Yanti sebagai pemilik toko hanyalah sebagai penjual saja, setiap hari Ibu Nur Yanti menerima titipan p dari para supplier pembuat kue. Setiap hari, Mitra 1 menerima titipan makanan kecil dari sekitar 50 supplier, sedangkan Mitra 2 menerima titipan dari sekitar 30 supplier. Secara tidak langsung Mitra dalam pengabdian ini juga adalah supplier yang menitipkan makanan kecil pada Mitra 1 dan Mitra 2.

Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra 1 dan Mitra 2 untuk Aspek Produksi yaitu tidak ada kontrol dari penjual akan produk yang dititipkan, karena penjual hanya menjual saja tanpa mengetahui cara memproduksinya. Oleh karena itu perlu adanya pengetahuan dalam memproduksi serta melakukan inovasi produk seperti yang dikemukakan Hardin *et al.*, (2019) bahwa pengusaha UMKM yang melakukan inovasi produk yang ramah lingkungan akan meningkatkan kinerja pemasaran yang semakin meningkat seiring dengan meningkatnya permintaan terhadap produk yang mereka produksi sambil meningkatkan pendapatan mereka.

Dari aspek pemasaran dan akuntansi, permasalahan Mitra adalah a) Tempat penyajian makanan yang kurang layak dan tidak rapi, b) Tidak ada identitas nama toko, c) meja etalase yang kurang memadai, d) perlengkapan dari pembuat makanan yang kurang layak dan bukan food grade, e) Pencatatan yang belum rapi, dan f) kurangnya edukasi tentang kebersihan. Maka dari itu perlu adanya pembenahan baik secara produk maupun brand karena kualitas produk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen (Maria and Anshori). Kondisi Mitra 1 dan Mitra 2 tampak pada Gambar 1.



Gambar 1. Kondisi Mitra 1 dan Mitra 2

Produk yang di jual Mitra adalah berupa makanan kecil (kue basah) sangat banyak diminati konsumen, terutama anak sekolah yang akan dibawa sebagai bekal, bagi keluarga makanan tersebut juga sebagai camilan saat sarapan atau suguhan untuk tamu. Adapun jenis kue yang dijual diantaranya adalah kelepon, kue lapis, putu ayu, dadar gulung, tahu isi, lempur, arem-arem, kue lumpur, dan lain-lain yang tampak pada Gambar 2. Kue basah tersebut diproduksi oleh *supplier* di rumah masing-masing untuk kemudian dititipkan kepada Mitra 1 dan Mitra 2 pada pagi hari untuk kemudian diambil kembali pada sekitar pukul 12.00 siang.



Gambar 2. Produk Kue Jajan Pasar

B. Masalah

1. Aspek Produksi (Indah Kusuma Dewi, Hardin dan Fahmil Ikhsan Taharu, 2021).
Permasalahn yang dihadapi Mitra untuk aspek produksi adalah tidak ada kontrol dari penjual akan produk yang dititipkan, karena penjual hanya menjual saja tanpa mengetahui cara memproduksinya, sehingga tidak dapat diketahui aspek kebersihan maupun aspek kehalalan produk.
2. Aspek Manajemen Pemasaran
Permasalahan Mitra 1 dan Mitra 2 dari aspek pemasaran adalah:
 - a. Tempat penyajian makanan yang kurang layak dan tidak rapi, Tempat penyajian makanan hanya berupa nampan yang mayoritas adalah milik supplier berupa nampan yang terbuat dari bahan daur ulang. Makanan disajikan secara terbuka tanpa penutup, padahal beberapa makanan tanpa bungkus plastic, sementara toko berada di pinggir jalan yang dilalui oleh kendaraan yang berpotensi menimbulkan debu.
 - b. Tidak ada identitas nama toko. Baik Mitra 1 maupun Mitra 2 tidak membuat identitas toko secara lengkap, sehinga sulit bagi calon customer potensial untuk mencari

lokasi toko.

- c. Meja etalase yang kurang memadai, Meja etalase terbuat dari papan dengan ditutupi taplak seadanya yang tidak layak dan kurang bersih.
- d. Perlengkapan dari *supplier* pembuat makanan yang kurang layak dan bukan food grade,
- e. Pencatatan yang belum rapi. Penjual hanya mencatat seadanya jumlah titipan kue.
- f. Kurangnya edukasi tentang kebersihan. Belum ada edukasi tentang faktor kebersihan, baik saat pembuatan maupun penyajian.

C. Metode Pelaksanaan

Program pengabdian dilaksanakan melalui langkah-langkah berikut ini:

1. Pemilihan Sasaran

Awalnya tim pengabdian melakukan observasi pada beberapa lokasi penjual makanan kecil yang terdapat di sekitar jalan Bibis Raya, Tamantirto, 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 Mitra 1 milik Ibu Nur Yanti yang terletak disisi utara jalan Bibis Raya, dan berjarak kira-kira 3 kilometer dari Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Adapun Mitra 2 adalah usaha milik Ibu Erni Andriani yang juga menjual makanan kecil, berada di sisi selatan jalan Bibis Raya, berjarak kira-kira 2 kilometer dari Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Jarak antara Mitra 1 dan Mitra 2 adalah 1,5 kilometer.

Berbagai permasalahan yang dihadapi mitra dapat digolongkan menjadi dua aspek kegiatan, yaitu 1) aspek produksi dan 2) aspek manajemen pemasaran

2. Mengidentifikasi Masalah

Langkah selanjutnya yang dilakukan pengabdian adalah mengidentifikasi masalah yang ada pada mitra. Masalah-masalah yang didapatkan pada mitra tersebut selanjutnya digolongkan dalam dua aspek permasalahan, yaitu aspek produksi serta aspek manajemen pemasaran dan akuntansi.

3. Menyampaikan Tawaran Solusi Kepada Mitra

Setelah mengidentifikasi masalah 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.

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra yang telah disepakati bersama untuk segi utama dalam kurun waktu realisasi program PKM.

1. Metode Pelaksanaan yang Ditawarkan dalam Bidang Produksi dan Telah Disepakati
 - Pengadaan (menambah/mengganti) alat saji makanan
2. Metode Pelaksanaan yang Ditawarkan dalam Bidang Produksi dan Telah Disepakati
 - a. Pembuatan banner, taplak meja, dan spanduk yang namanya akan disepakati bersama Mitra.
 - b. Merancang dan membuat stiker merk
 - c. Pelatihan menghitung harga pokok produksi dan laporan keuangan.
 - d. *Focus discussion group* untuk kebersihan, kerapian, dan produk halal.

D. Pembahasan

1. Rancangan Logo Taplak, Banner, dan Spanduk

Kegiatan diawali mengukur kebutuhan taplak, banner, stiker dan spanduk untuk kedua Mitra, dilanjutkan dengan membuat beberapa alternative rancangan logo dan gambar, kemudian dari beberapa alternative tersebut didiskusikan dengan Mitra. Dalam hal merancang logo dan gambar, ada beberapa makna dan filosofi yang melandasi, hingga terbentuk dan terpilih logo dan merk yang akan dipakai oleh Mitra 1 dan Mitra 2. Adapun rancangan logo, gambar, dan ukuran tampak pada Gambar 3.



Gambar 3. Rancangan Banner, Taplak, dan Stiker

2. Pengadaan Alat Saji Makanan dan Stiker

Pengadaan alat saji berupa tempat makanan dengan kualifikasi “food grade”, transparan, dan dapat dibawa dengan aman dari tempat produksi ke tempat Mitra. Alat yang dibeli oleh pengabdian ini sudah dikomunikasikan dengan Mitra. Tempat saji ini adalah milik Mitra, namun akan dibawa oleh supplier. Untuk menunjukkan bahwa tempat saji tersebut adalah milik Mitra, maka tempat saji tersebut diberi label stiker identitas Mitra. Tempat saji dan label tampak pada Gambar 4.



Gambar 4. Tempat Saji Makanan

3. Penyerahan Tempat Saji dan Pemasangan

Tempat makanan yang sudah diberi stiker beserta taplak meja, banner, dan spanduk; selanjutnya diserahkan kepada Mitra 1 dan Mitra 2 untuk kemudian dipasang. Penyerahan, pemasangan, hingga penyajian untuk Mitra 1 tampak pada Gambar 5; sedangkan penyerahan dan hasil pemasangan untuk Mitra 2 tampak pada Gambar 6.



Gambar 5. Penyerahan dan Pemasangan untuk Mitra 1



Gambar 6. Penyerahan dan pemasangan untuk Mitra 2

4. *Focus Discussion Group* dan Pelatihan

Focus discussion group dilaksanakan untuk Mitra dan supplier, dimana pada supplier pembuat makanan kecil diundang untuk diajak berdiskusi sekaligus diberi edukasi tentang kebersihan, penggunaan bahan baku yang halal, dan penyajian yang baik.

Pelatihan berupa cara menghitung harga pokok produksi dan pencatatan. Dalam kegiatan pelatihan pencatatan ini diberikan gambaran tentang menghitung harga pokok produksi pembuatan makanan yang terdiri dari bahan baku, bahan penolong, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik untuk dengan pemahaman ini dapat membantu Mitra dan Supplier dalam mengatur modalnya, karena usaha akan mengalami kemajuan atau

kemunduran bahkan tidak terjaga keberlangsungannya tanpa pengelolaan modal yang memadai (Mangantar *et al*, 2016). Pelatihan dan FGD tampak pada Gambar 7.



Gambar 7 Pelatihan dan FGD

E. Kesimpulan

Tujuan program adalah untuk mengembangkan masyarakat yang mandiri secara ekonomi. Mitra usaha dalam program ini adalah usaha kecil pembuatan dan penjualan kue kecil. Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra 1 dan Mitra 2 adalah a) Tempat penyajian makanan yang kurang layak dan tidak rapi, b) Tidak ada identitas nama toko, c) meja etalase yang kurang memadai, d) perlengkapan dari pembuat makanan yang kurang layak dan bukan *food grade*, e) Pencatatan yang belum rapi, dan f) kurangnya edukasi tentang kebersihan. Metode yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut adalah a) Pengadaan tempat penyajian makanan, b) Perancangan dan pembuatan banner, spanduk, dan taplak meja, c) Pengadaan meja etalase yang rapi, d) Pengadaan tempat makanan untuk supplier, e) Pelatihan pencatatan keuangan, dan f) *Focus discussion group* tentang kebersihan penyajian dan lingkungan sekitar toko. Hasil akhir dari program ini adalah tempat penyajian makanan yang rapi, terpasang baner, spanduk, dan taplak meja dengan identitas Mitra; tersedia meja yang rapi, tersedia tempat makanan dengan simbol *food grade*, terselenggara pelatihan pencatatan keuangan, dan terselenggara *focus discussion group*. Setelah adanya identitas toko, sudah terjadi beberapa kali pesanan *snack box* yang tentunya akan meningkatkan pendapatan Mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Hardin, Suriadi, Dewi, I. K., Yurfiah, Nuryadin, C., Arsyad, M., Darwis, Akhsan, Diansari, P., & Nurlaela. (2019). Marketing of innovative products for environmentally friendly small and medium enterprises. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 235(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/235/1/012035>.
- Kusuma Dewi, I., Hardin, & Ikhsan Taharu, F. (2021). Pemanfaatan Mesin Standing Mixer dalam Pembuatan Pewarna Alami, Perbaikan Manajemen Dan Legalitas Usaha Tenun Masyarakat Desa Wabula 1 Kabupaten Buton. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat MEMBANGUN NEGERI*, 5(2), 485–505. <http://jurnal-umbuton.ac.id/index.php/ppm/article/view/1997>
- Mangantar, Maryam, et al. "Usaha Mikro Makanan Tradisional Tentang Manajemen Modal Kerja." *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, vol. 3, 2016, pp. 80-91.
- Maria, Monica, and Mohamad Y. Anshori. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen King Cake." *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, no. 1, 2013, pp. 50-51.