

Pelatihan Kelompok Usaha Katering Untuk Promosi Berbasis Digital

Yoice Rita Putung¹, Anthoinete Pemina Yece Waroh², Marike Amelda Silvia Kondo³, Herry Setiawan Langi⁴, Donald Bastian Noya⁵, Grace Helen Pontoh⁶

Teknik Elektro Politeknik Negeri Manado ^{1,2,3,4,5,6}

Email : yoiceputung@gmail.com

Abstrak

Peluang usaha makanan yang menguntungkan ada banyak di sekitar kita. Makanan adalah kebutuhan pokok manusia yang paling utama karena semua manusia pasti butuh makan untuk memberikan nutrisi dan energi pada tubuhnya. Dan peluang bisnis katering boleh dibilang salah satu jenis usaha yang memiliki prospek yang baik karena akan selalu dicari oleh banyak orang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Ibu – ibu rumah tangga adalah salah satu mitra yang menjadi sasaran pelaksanaan program , khususnya bagi mereka yang menjalankan usaha katering makanan dan penjual kue tradisional yang berlokasi di lingkungan VII kairagi II Manado. Usaha menjual makanan sudah dijalankan selama kurang lebih 1 tahun. Persoalan yang dihadapi mitra adalah bagaimana mendapatkan konsumen yang banyak, sehingga mempengaruhi pendapatan usaha yang sementara ditekuni. Salah satu solusi yang didapatkan dari pelaksanaan kegiatan ini setelah melakukan focus grup diskusi adalah mengikuti perkembangan teknologi dengan menyediakan jasa layanan dan promosi secara digital.

Kata Kunci : Mitra, Katering, promosi, digital.

1. PENDAHULUAN

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), termasuk usaha catering merupakan langkah strategis dalam meningkatkan dan memperkuat perekonomian. Hal ini sesuai dengan amanat Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Karena itu, UMKM diharapkan dapat berperan besar dalam proses demokratisasi, penumbuhan kemandirian masyarakat, peningkatan kesejahteraan dan faktor strategis dalam mengurangi angka pengangguran, penurunan jumlah penduduk miskin, serta mengurangi ketimpangan pendapatan masyarakat. Peran UMKM dalam perekonomian nasional dapat dilihat dari kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, penyedia lapangan kerja yang terbesar, pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi, dan sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor. Berbagai kendala yang menjadi masalah sulitnya usaha mitra yaitu menghadapi lingkungan yang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambat eksistensi dan perkembangan usaha kuliner yang dijalankan. Lokasi usaha mitra tidak terletak di tempat yang sangat strategis, letaknya di dalam perumahan tetapi berdekatan dengan sekolah dasar inpres kaiwatu. Berbagai upaya sudah dilakukan untuk mengembangkan usahanya. Namun sampai saat ini usaha mitra tidak dapat berkembang seperti yang diharapkan. Padahal usaha ini sangat dibutuhkan untuk menunjang ekonomi keluarga. Selain itu pengetahuan dalam hal promosi usaha , sangat dibutuhkan mitra saat ini

mengingat gaya hidup masyarakat digital yang ingin hidup serba praktis. Dari hasil diskusi dengan mitra maka ada beberapa masalah yang dihadapi dalam upaya mengembangkan usahanya diantaranya mitra kurang percaya diri untuk mengakui bahwa ia memiliki sebuah bisnis. Hal ini karena bisnisnya masih kecil dan belum berkembang. Karena kurang percaya diri inilah mitra jadi tidak mudah dikenali oleh orang lain. Selain itu persaingan harga dan promosi usaha masih belum dipikirkan sebagai strategi meningkatkan usaha.

Teknologi semakin berkembang dan akses internet semakin luas serta keberadaan media sosial membantu para pelaku usaha dalam memasarkan dagangan dan sebagian besar dari mereka yang mencari peruntungan rejeki lain dengan membuka usaha kecil-kecilan terbantu dengan keberadaan media sosial. Tidak hanya itu, keberadaan ojek online juga membantu para pelaku bisnis dalam mendistribusikan dagangan mereka ke para pelanggan.

2. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Usaha catering termasuk salah satu jenis usaha yang menjadi pilihan banyak orang, karena dianggap lebih mudah dilakukan daripada bisnis lainnya. Namun, anggapan tersebut tidak sepenuhnya benar. Kenyataannya, bisnis catering mengalami pasang surut karena usaha ini termasuk bisnis yang tergolong rumit karena membutuhkan banyak inovasi dan kreativitas yang berkelanjutan apalagi terkait soal rasa. Kesalahan yang tidak diantisipasi ketika menjalankan usaha ini dapat menyebabkan usaha mitra gulung tikar karena tak mampu menghadapi persaingan. Untuk mendukung kegiatan PKM maka metode pelaksanaan yang direncanakan meliputi : tahapan

sosialisasi, pelatihan manajemen usahadan pelatihan promosi secara online.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PIM , diarahkan untuk bagaimana mitra memahami bahwa tidak semua usaha yang dilakukan akan berhasil sesuai dengan yang diharapkan. Kadangkala rencana yang semula telah disusun hasilnya tidak seperti yang diharapkan. Oleh sebab itu perlu strategi yang baik untuk mengembangkan usaha.

Penyusunan materi pelatihan oleh tim berdasarkan hasil percakapan dengan mitra terkait fokus permasalahan yang dihadapi mitra.

Di era pandemi covid-19, banyak pengusaha kuliner melakukan penjualan secara online. Baik yang dilakukan di aplikasi penyedia jasa pesan makanan online ataupun melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, dan pemesanan melalui aplikasi WhatsApp. Bisnis online semakin digandrungi dan semakin tinggi peminatnya di saat pandemik .

Pada saat pandemi usaha mitra mengalami penurunan pendapatan yang signifikan. Oleh sebab itu tim pengabdian mendorong mitra untuk melakukan promosi usaha secara online dengan memanfaatkan berbagai media promosi yang mudah digunakan tanpa memiliki keahlian khusus. Selain itu kegiatan ini mendorong mitra untuk peka dengan harga yang ditawarkan dengan tidak mengikuti harga dari pesaing sejenis, tapi lebih diarahkan untuk fokus dengan hasil yang ditawarkan yaitu *service* kepada pelanggan dengan menjaga kualitas rasa dari makanan yang disajikan.



Gambar 1. Fokus grup diskusi



Gambar 2. Tim pelaksana

Untuk pencatatan laporan keuangan, maka mitra harus membuat buku laporan keuangan secara sederhana, tetapi hal ini wajib dilakukan mitra untuk mendapatkan informasi apakah usaha yang dijalankan mengalami keuntungan artinya mitra harus mampu membedakan mana yang termasuk modal usaha dengan biaya untuk kebutuhan hidup sehari – hari. Usaha yang dijalankan adalah sebuah proses pembelajaran bagi mitra, serta buah dari pemikiran dan kerja keras. Karena itu, dalam usaha sekecil apapun sikap mitra harus profesional dalam menjalankan usaha katering.

Evaluasi dilakukan oleh tim terkait pelaksanaan kegiatan, dan mitra didorong untuk melakukan promosi usaha setiap hari pada media sosial dengan menginfokan para pelanggan yang melakukan pemesanan katering.

4. PENUTUP

Kegiatan PIM memberikan manfaat positif bagi mitra untuk keberlangsungan usaha yang dijalankan. Mitra yang semula tidak memiliki catatan keuangan terkait usaha yang dilajarkannya sekarang merkomitmen untuk mencatat semua aktivitas dalam menjalankan usaha catering serta semakin aktif mempromosikan usahanya lewat media online. Mitra terdorong untuk mendigitalisasi usahanya dengan memanfaatkan media – media promosi gratis. Kegiatan ini berkontribusi pada perbaikan tata nilai masyarakat dengan pelatihan promosi usaha dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Selain itu pengetahuan dan keterampilan mitra semakin luas untuk tetap bertahan menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif. Mitra berusaha untuk menjual produk dengan harga yang kompetitif namun rasa dan kualitasnya tetap baik dengan menekan sedikit keuntungan.

DAFTAR PUSTAKA

Ardianti, P. N. H., Suwandewi, P. A. M., & Danini, D. A. R. (2020). *Bisnis*

kuliner online, solusi usaha di tengah pandemi covid-19. Prosiding Webinar Nasional Universitas Mahasaraswati 2020.

Ayodya, W. (2016). *Business Plan Usaha Kuliner Skala UMKM*. Elex Media Komputindo.

Hamdi, K., & Yadewani, D. (2019). Pengembangan usaha kuliner home industri sebagai peluang kaum perempuan menuju industri kreatif. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3, 101-116.

Safitri, I., Salman, D., & Rahmadani, R (2018). Strategi Pengembangan Usaha Kuliner. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*,14(2),183-194.

UCAPAN TERIMA KASIH

Disampaikan banyak terima kasih kepada Politeknik Negeri Manado lewat Pusat penelitian dan semua pihak yang sudah membantu pelaksanaan kegiatan penerapan IPTEK pada masyarakat.