



Penguatan Strategi UMKM AA Fried Chicken

***Karina Silaen¹, Arisman Parhusip², Lasman Eddy Bachtiar³, Montaris Silaen⁴, Sri Rezeki⁵**

¹²³⁴Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Bisnis dan Komputer Indonesia, Indonesia

⁵Manajemen, Universitas Negeri Medan, Indonesia

karin.laen@gmail.com; arismanparhusip01@gmail.com; lasmaneddy28@gmail.com; 05monsil@gmail.com; drsrirezeki@unimed.ac.id

ABSTRAK

Wirausaha harus dapat memikirkan cara-cara baru untuk memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan pasar yang ada. Memiliki keterampilan kepemimpinan yang baik untuk memotivasi tim, mengambil keputusan yang tepat, dan mengarahkan arah bisnis itu harus dimiliki wirausahawan. Sekarang ini berwirausaha sangatlah penting dan juga dikategorikan sebagai kebutuhan. Usaha yang maju akan menghasilkan keuntungan yang lebih banyak. Selain itu juga dapat memberi peluang yang luas bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan. Jadi kewirausahaan lebih banyak untungnya dari pada ruginya apabila dikelola dengan sebaik mungkin. Kendala yang masih ada pada usaha AA Fried Chicken: Kurangnya pekerja, banyaknya pelanggan yang membuat pekerja kewalahan dalam pemesanan konsumen, Beberapa pekerja di AA Fried Chicken ada yang masih kurang cepat dalam melakukan pekerjaan sehingga kurang terkendali. Untuk memperoleh data yang dibutuhkan terkait dengan pengabdian ini, menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut: Observasi sering disebut juga sebagai metode pengamatan. Ringkasnya metode observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis. Interview (wawancara) merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Berdasarkan dari kegiatan pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, maka terciptalah sebuah strategi dalam meningkatkan produktivitas UMKM AA Fried Chicken untuk membantu mendorong pertumbuhan ekonomi dan pekerjaan yang layak, penulis ingin memberikan gambaran kepada masyarakat bahwa peran dan kontribusi UMKM sangatlah besar untuk memutar roda ekonomi. Pembahasan mengenai kegiatan sosialisasi strategi UMKM melibatkan upaya untuk menyebarkan informasi, pengetahuan, dan keterampilan terkait strategi bisnis kepada pemilik UMKM, pelaku usaha, dan pemangku kepentingan lainnya.

Kata kunci : *UMKM, Strategi, AA Fried Chicken.*

PENDAHULUAN

Praktik wirausaha telah ada sejak zaman kuno, tetapi istilah "wirausaha" sendiri mulai populer pada abad ke-18. Di masa lalu, wirausaha sering dikaitkan dengan perdagangan, petualangan, dan penjelajahan. Namun, dengan perkembangan ekonomi modern, konsep wirausaha telah berkembang menjadi lebih kompleks dan bervariasi. Pada abad ke-20, terutama setelah Perang Dunia II, wirausaha mendapat perhatian yang lebih besar sebagai motor utama pertumbuhan ekonomi. Inovasi teknologi dan globalisasi telah membuka peluang baru bagi para wirausaha untuk menciptakan bisnis yang sukses. Wirausaha memainkan peran penting dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi. Mereka menciptakan lapangan kerja, menghasilkan inovasi, dan memperluas pasar (Suryono, 2006; Yusuf et al., 2022). Wirausaha juga berkontribusi pada kemajuan sosial dan

menciptakan nilai tambah bagi masyarakat. Berwirausaha sangatlah penting untuk membuka lapangan pekerjaan dan menjadi sumber perekonomian yang baru. Senyakin berkembangnya zaman, maka banyak para pengusaha menciptakan berbagai macam usaha khususnya dalam bidang kuliner untuk dijadikan peluang dalam suatu usaha. Usaha kecil menengah itulah salah satu contoh yang mungkin banyak kita temukan. Berwirausaha adalah proses menciptakan, mengelola, dan mengembangkan bisnis atau usaha dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Ini melibatkan identifikasi peluang bisnis, pengambilan risiko, inovasi, manajemen sumber daya, dan berbagai keterampilan lainnya (Anindita et al., 2022). Memulai bisnis di bidang makanan bisa menjadi ide yang tidak akan pernah mati karena pada dasarnya setiap orang membutuhkan makan dan minum untuk menjalani aktivitas setiap harinya (Melson et al., 2023). Keterampilan mencari peluang bisnis yang dapat dimanfaatkan untuk menciptakan nilai tambah. Ini bisa berupa kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, tren baru, atau perubahan dalam lingkungan bisnis. Kesuksesan dalam berwirausaha sering kali didorong oleh inovasi. Wirausaha harus dapat memikirkan cara-cara baru untuk memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan pasar yang ada. Memiliki keterampilan kepemimpinan yang baik untuk memotivasi tim, mengambil keputusan yang tepat, dan mengarahkan arah bisnis itu harus dimiliki wirausahawan. UMKM merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki jumlah terbesar di Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM terdapat 65,47 juta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) pada tahun 2019 (Melati et al., 2022). Jumlah tersebut mengalami peningkatan sebesar 1,98% dari jumlah di tahun 2018 sebanyak 64,2 juta unit (Rohmah & Hera, 2022).

Sejalan dengan besarnya jumlah UMKM, tentu akan berdampak pada tingkat persaingan yang semakin tinggi. UMKM yang mampu menghadapi tantangan akan terus maju dan berkembang, berbeda halnya dengan UMKM yang tidak sanggup menghadapi tantangan akan mengalami penurunan penjualan bahkan kebangkrutan. Kondisi tersebut tentunya harus dihadapi dan dipersiapkan pelaku UMKM untuk dapat cepat beradaptasi dengan perubahan. Oleh karena itu, pemilihan strategi sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu UMKM dalam mencapai tujuannya, khususnya di era perkembangan digital sekarang. Berkembangnya teknologi saat ini, membuat UMKM harus melek dengan digitalisasi. Pelaku usaha perlu menyadari bahwa dengan hadirnya teknologi bukan menjadi halangan untuk berkembang, melainkan menjadi sarana untuk memudahkan proses pemasaran (Rohmah & Hera, 2022). Perkembangan waralaba di Indonesia khususnya makanan siap saji sangat pesat. Dimungkinkan karena pengusaha yang berkedudukan sebagai penerima waralaba (franchise) diwajibkan mengembangkan bisnisnya melalui master franchise yang diterimanya dengan cara mencari atau menunjuk penerima waralaba (Wahbi & Ariwibowo, 2020). Adapun Salah satu contoh usaha kecil menengah adalah Usaha UMKM AA FRIED CHICKEN yang menyediakan menu Bakso goreng Nugget, Siomay, Ayam Lava, dan berbagai minuman segar seperti teh manis dingin dan orange . Beliau telah mengolah modal untuk usaha tersebut dengan sebaik mungkin. Pendapatan yang telah didapatkannya selama ini sudah cukup lumayan. Sekarang ini berwirausaha sangatlah penting dan juga dikategorikan sebagai kebutuhan. Usaha yang maju akan menghasilkan keuntungan yang lebih banyak. Selain itu juga dapat memberi peluang yang luas bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan. Jadi kewirausahaan lebih banyak untungnya dari pada ruginya apabila dikelola dengan sebaik mungkin. Kendala yang masih ada pada usaha AA Fried Chicken : Kurangnya pekerja, banyaknya pelanggan yang membuat pekerja kewalahan dalam pemesanan konsumen, Beberapa pekerja di AA Fried Chicken ada yang masih kurang cepat dalam melakukan pekerjaan sehingga kurang terkendali.

Berdasarkan latar belakang diatas, ada beberapa pertanyaan yang mendasar terkait Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di AA Fried Chicken: Siapa Pendiri usaha AA Fried Chicken, Sudah berapa lama didirikan usaha AA Fried Chicken, Apa alasan berjualan di tempat ini, Berapa modal awal mendirikan usaha AA Fried

Chicken, Berapa pendapatan yang didapat setiap harinya di AA Fried Chicken, Berapa laba yang dihasilkan setiap harinya di AA Fried Chicken, Kalangan apa yang paling berminat di warung AA Fried Chicken, Kendala apa saja yang masih terjadi didalam usaha AA Ftied Chiken.



Gambar 1. Dokumentasi

METODOLOGI

Nama Usaha : AA Fried Chicken, Nama Pemilik : Anto Widoyo, Alamat : Jalan Tuasan, No.54 A, Sidorejo Hilir, Medan Tembung. Untuk memperoleh data yang di butuhkan terkait dengan pengabdian ini, menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut: Observasi sering disebut juga sebagai metode pengamatan. Ringkasnya metode observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis. Interview (wawancara) merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

Mengetahui strategi yang efektif untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melibatkan beberapa tahapan yang perlu dipahami dan dianalisis dengan cermat. Berikut adalah tahapan umum untuk menentukan strategi yang efektif untuk UMKM:

1. Pemahaman Terhadap Pasar dan Pelanggan
2. Identifikasi Posisi dan Keunggulan Bersaing
3. Penetapan Tujuan dan Sasaran.
4. Menganalisis Biaya.

Rangkaian Kegiatan:

1. Sambutan dan Pembukaan
Pembukaan disampaikan oleh perwakilan Asosiasi UMKM Kota XX, diikuti dengan kata sambutan dari pemilik UMKM AA Fried Chicken.
2. Presentasi Mengenai Strategi Bisnis AA Fried Chicken
Pemilik UMKM AA Fried Chicken mempresentasikan sejarah dan perkembangan bisnis mereka, serta strategi bisnis yang telah terbukti efektif dalam meningkatkan pertumbuhan dan keberlanjutan.

3. **Diskusi Panel: Praktik Terbaik dalam Industri Makanan Cepat Saji**
Sebuah panel diskusi diadakan dengan pemilik UMKM sejenis lainnya untuk berbagi pengalaman dan pelajaran yang mereka dapatkan dalam menjalankan bisnis di industri makanan cepat saji.
4. **Lokakarya: Penerapan Strategi Bisnis**
Lokakarya dipandu oleh konsultan bisnis terkait, fokus pada langkah-langkah praktis untuk menerapkan strategi bisnis dalam operasional sehari-hari UMKM AA Fried Chicken.
5. **Sesi Tanya Jawab**
Kesempatan diberikan kepada peserta untuk bertanya langsung kepada pemilik UMKM AA Fried Chicken dan pemilik UMKM sejenis lainnya, serta pemerintah daerah dan pendamping UMKM, mengenai tantangan dan peluang dalam menjalankan bisnis UMKM.
6. **Pameran Produk dan Jaringan Kolaborasi**
Pameran produk diadakan untuk memperkenalkan produk-produk UMKM kepada peserta acara, sementara jaringan kolaborasi dibangun antara UMKM, pemerintah daerah, dan lembaga pendukung UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari kegiatan pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat sesuai dengan jadwal yang telah di tentukan, maka terciptalah sebuah strategi dalam meningkatkan produktivitas UMKM AA Fried Chicken untuk membantu mendorong pertumbuhan ekonomi dan pekerjaan yang layak, penulis ingin memberikan gambaran kepada masyarakat bahwa peran dan kontribusi UMKM sangatlah besar untuk memutar roda ekonomi. Pembahasan mengenai kegiatan sosialisasi strategi UMKM melibatkan upaya untuk menyebarkan informasi, pengetahuan, dan keterampilan terkait strategi bisnis kepada pemilik UMKM, pelaku usaha, dan pemangku kepentingan lainnya (Tianur et al., 2022; Yuniarti et al., 2022).

Peningkatan pemahaman pemilik UMKM tentang strategi bisnis yang efektif, terutama dalam konteks industri makanan cepat saji. Pemilik UMKM perlu memahami pasar mereka dengan baik, termasuk tren konsumen, preferensi, dan perilaku pembelian. Mereka dapat melakukan penelitian pasar untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen. Lokasi merupakan faktor kunci dalam kesuksesan bisnis makanan cepat saji. Pemilik UMKM perlu memilih lokasi yang strategis dengan lalu lintas pelanggan yang tinggi, baik itu di pusat perbelanjaan, kawasan perkantoran, atau pusat-pusat aktivitas lainnya. Melalui pemahaman yang mendalam tentang strategi bisnis yang efektif, pemilik UMKM dalam industri makanan cepat saji dapat meningkatkan kesempatan mereka untuk berhasil dan berkembang dalam pasar yang kompetitif.

Adopsi praktik terbaik dan inovasi yang diharapkan dalam operasional UMKM AA Fried Chicken dan UMKM sejenis lainnya. Mengadopsi sistem pemesanan dan pembayaran digital dapat meningkatkan efisiensi proses transaksi dan mengurangi waktu tunggu pelanggan. Fitur seperti aplikasi pemesanan online, pembayaran melalui smartphone, atau mesin pembayaran otomatis dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan mengurangi kesalahan transaksi. Menerapkan program loyalitas dan promosi dapat meningkatkan retensi pelanggan dan mendorong pembelian ulang. UMKM dapat menawarkan diskon, hadiah, atau poin reward untuk setiap pembelian, serta mengirimkan promosi khusus kepada pelanggan yang telah mendaftar sebagai anggota loyalitas.

Menguatnya jaringan kolaborasi antara UMKM, pemerintah daerah, dan lembaga pendukung UMKM untuk mendukung pertumbuhan UMKM lokal. Pemerintah daerah dapat memfasilitasi pembentukan forum

kolaborasi yang melibatkan pemilik UMKM, perwakilan pemerintah, dan lembaga pendukung UMKM seperti asosiasi bisnis, perguruan tinggi, dan organisasi non-profit. Forum ini dapat menjadi wadah untuk berbagi informasi, pengalaman, dan sumber daya, serta merancang program-program bersama untuk mendukung UMKM lokal (Algivari, 2024; Setyowati & Rohmah, 2022). Pemerintah daerah dan lembaga pendukung UMKM dapat mengembangkan program pendampingan yang bertujuan untuk memberikan bimbingan dan dukungan langsung kepada UMKM dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari perencanaan strategis hingga pemasaran dan manajemen keuangan. Program ini dapat melibatkan tenaga ahli dan mentor yang memiliki pengalaman dalam industri tertentu.

Biaya produksi / hari = Biaya bahan baku + Biaya Air & Listrik

= Rp 2.500.000 + Rp 500.000

= Rp 3.000.000

Biaya produksi / unit = Biaya produksi / Total produksi

= Rp 3.000.000 / 100

= Rp 30.000

Analisis Break Event Point

BEP = Modal / hari : (harga jual – biaya produksi/unit)

= Rp 3.000.000 (Rp 45.000 – Rp 30.000)

= 200 porsi/ hari

Jadi untuk mencapai titik BEP di AA Fried Chicken maka, menu yang harus diproduksi

ialah sebanyak 200 porsi/hari. -

Keuntungan/ laba yang dihasilkan

Laba = Pendapatan – Biaya/hari

=Rp 4.000.000 – Rp3.000.000

= Rp 1.000.000.

KESIMPULAN

Wirausaha harus dapat memikirkan cara-cara baru untuk memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan pasar yang ada. Memiliki keterampilan kepemimpinan yang baik untuk memotivasi tim, mengambil keputusan yang tepat, dan mengarahkan arah bisnis itu harus dimiliki wirausahawan. Sekarang ini berwirausaha sangatlah penting dan juga dikategorikan sebagai kebutuhan. Usaha yang maju akan menghasilkan keuntungan yang lebih banyak. Selain itu juga dapat memberi peluang yang luas bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan. Jadi kewirausahaan lebih banyak untungnya dari pada ruginya apabila dikelola dengan sebaik mungkin. Kendala yang masih ada pada usaha AA Fried Chicken: Kurangnya pekerja, banyaknya pelanggan yang membuat pekerja kewalahan dalam pemesanan konsumen, Beberapa pekerja di AA Fried Chicken ada yang masih kurang cepat dalam melakukan pekerjaan sehingga kurang terkendali. Untuk memperoleh data yang di

butuhkan terkait dengan pengabdian ini, menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut: Observasi sering disebut juga sebagai metode pengamatan. Ringkasnya metode observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis. Interview (wawancara) merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Berdasarkan dari kegiatan pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat sesuai dengan jadwal yang telah di tentukan, maka terciptalah sebuah strategi dalam meningkatkan produktivitas UMKM AA Fried Chicken untuk membantu mendorong pertumbuhan ekonomi dan pekerjaan yang layak, penulis ingin memberikan gambaran kepada masyarakat bahwa peran dan kontribusi UMKM sangatlah besar untuk memutar roda ekonomi. Pembahasan mengenai kegiatan sosialisasi strategi UMKM melibatkan upaya untuk menyebarkan informasi, pengetahuan, dan keterampilan terkait strategi bisnis kepada pemilik UMKM, pelaku usaha, dan pemangku kepentingan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Algivari, M. (2024). Perancangan Website UMKM D ' KRIUK FRIED CHICKEN Pasar Baru Menggunakan Blogger. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat*, 02(01).
- Anindita, R., Khoiriyah, N., & Sa'diyah, A. A. (2022). Food consumption pattern Far Away From Home as a source of household food protein in Indonesia. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 1107(1), 12118. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1107/1/012118>
- Melati, I. S., Siwi, M. K., & Wibawa, R. P. (2022). Eksistensi Ekonomi Kerakyatan di Indonesia. Academia Publication
- Melson, Sinaga, L. H., Lie, W., Sembiring, T., & ... (2023). Analisis Lingkungan Eksternal pada Perusahaan Kentucky Fried Chicken (KFC) di Indonesia. *Jurnal Sains Dan ...*, 4(3), 98–105. <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/saintek/article/view/1096%0Ahttp://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/saintek/article/download/1096/826>
- Rohmah, A. N., & Hera, H. (2022). Pemanfaatan Google My Business Sebagai Media Digital Marketing Pada Bukuan Fried Chicken. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 1(3), 37–42.
- Setyowati, R., & Rohmah, A. N. (2022). Peningkatan Promosi Melalui Fotografi Produk Dengan Smartphone Pada Bukuan Fried Chicken (BFC). *Jurnal Pengabdian Masyarakat ...*, 1(3), 75–82. <https://journal.adpebi.com/index.php/JPMA/article/view/236%0Ahttps://journal.adpebi.com/index.php/JPMA/article/download/236/327>
- Suryono, A. A. (2006). *Waralaba Indonesia Pilihan bagi Wirausahawan Pemula*. 1–4.
- Tianur, Madhona, P., & Trisnadoli, A. (2022). Pengembangan Usaha Tepung Fried Chicken Melalui Penerapan IPTEK untuk Meningkatkan Efisiensi Waktu, Kuantitas dan Kualitas Produksi. *Seandanan: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 100–105. <https://doi.org/10.23960/seandanan.v2i2.45>
- Wahbi, A. A., & Ariwibowo, P. (2020). PKM kepada Mitra Bisnis Rafiza Fried Chicken di Wilayah Depok , Jawa Barat PKM to Rafiza Fried Chicken Business Partners in Depok , Jawa Barat Area pemahaman mengenai strategi pemasaran dan manajemen usaha (manajemen. *KANGMAS: Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 1(1).
- Yuniarti, E., Hardiman, M. Y., Kusumantoro, H. R., Vidyasari, R., Grafika, T., Teknik, J., & Jakarta, P. N. (2022). *LABEL INOVATIF UKM AYAM KRISPI sebagai berikut : 1(1)*, 39–44.
- Yusuf, Y., Subhan Fadli, & Hidayatul Muarifin. (2022). Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Umkm (Restoran Ayam Goreng Kampung Banjar). *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*, 1(1), 49–55. <https://doi.org/10.56127/jammu.v1i1.254>