

MANAJEMEN USAHA PRODUK KULINER DI KELURAHAN MAHAKERET BARAT KECAMATAN WENANG KOTA MANADO

¹Djurwati Soepeno, ²Indrie Palandeng, ³Sinta Wangke, ⁴Reytty Samadi

¹djurwatisoepeno@yahoo.com, ²indriepalandeng@gmail.com
³sintawangke@gmail.com, ⁴reyttysamadi@yahoo.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi

RINGKASAN

Artikel ini merupakan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan TIM PKM Manajemen Usaha Produk Kuliner di Kelurahan Mahakeret Barat Kecamatan Wenang Kota Manado, melalui kerja sama dengan mitra pelaku usaha kuliner yang ada di kelurahan setempat. Tujuan Penerapan PKM ini adalah memberikan pelatihan teknik kepada kelompok penjual kuliner untuk memberikan pengetahuan manajerial tentang manajemen dan kewirausahaan, pengelolaan modal kerja dan pengembangan usaha melalui strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Usaha kecil umumnya dapat bertahan terhadap krisis ekonomi, namun kemampuan untuk berkembang sangat penting menghadapi persaingan usaha. Sebagian besar para pengusaha kecil ataupun menengah memiliki keterbatasan baik dalam kemampuan modal, SDM, akses informasi, maupun teknologi dan sulit untuk berkembang dikarenakan kurangnya pengetahuan dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan yang dihadapi masyarakat dalam bisang kuliner adalah kemampuan manajemen yang rendah dari pemilik usaha. Pelaku usaha memiliki keterbatasan dalam mengembangkan usaha dikarenakan keterbatasan kemampuan manajerial yang dimilikinya, pengetahuan mengenai model pengembangan usaha, pengelolaan modal kerja dan memiliki semangat wirausaha yang rendah.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah Pertama, tim PKM melakukan kerjasama dengan mitra usaha, kedua melakukan sosialisasi dalam bentuk ceramah, pelatihan dan pendampingan dan Ketiga, laporan dan evaluasi. Evaluasi dilakukan dengan melihat perbandingan sebelum dan sesudah kegiatan PKM ini dilaksanakan, kemudian pembuatan laporan. Lingkup batasan penerapan IPTEKS kegiatan ini (i) berbentuk pelatihan teknik kepada masyarakat (pelaku usaha), dan (2) bertujuan memberikan pengetahuan manajerial sekaligus dan ketrampilan teknik mengembangkan usaha.

Luaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah kelompok penjual kuliner yaitu peserta memiliki jiwa wirausaha yang lebih tinggi, adanya peningkatan pemahaman dan pengetahuan mengenai pengembangan usaha, manajemen modal usaha yang berguna untuk peningkatan pendapatan baik secara individu maupun berkelompok.

Kata Kunci: Manajemen, Modal Kerja, Strategi Pemasaran, Usaha Kuliner

PENDAHULUAN

Usaha kecil umumnya dapat bertahan terhadap krisis ekonomi, namun kemampuan untuk berkembang sangat penting menghadapi persaingan usaha yang ketat di era globalisasi. Sebagian besar para pengusaha kecil ataupun menengah memiliki keterbatasan baik dalam kemampuan modal, SDM, akses informasi, maupun teknologi. Sebagian besar pedagang sulit untuk berkembang dikarenakan kurangnya pengetahuan dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan survey awal yang dilakukan terhadap penjual kuliner di Kecamatan Wenang merupakan salah satu lokasi yang paling ramai di Kota Manado, dimana usaha kuliner merupakan salah satu sumber pendapatan masyarakat. Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan Gusti Marliani, Ernawati dan Khairiyahatul Anwar (2017) dimana tujuan kegiatan pengabdian ini untuk meningkatkan kompetensi berupa pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan wanita tani dalam memecahkan masalah di bidang manajemen pemasaran dan manajemen usaha. Peningkatan manajemen pemasaran berupa strategi pemasaran, pembuatan leaflet, papan nama, kemasan dan merk. Peningkatan manajemen usaha berupa pembuatan profil dan struktur organisasi mitra. Hasil dari kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan dalam manajemen pemasaran dan manajemen usaha. Selain itu dihasilkannya produk berupa leaflet atau brosur, papan nama, kemasan dan merk, profil usaha dan struktur organisasi. Besse Wediawati, Rike Setiawati (2015) tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk mengatasi permasalahan manajemen dan produksi yang selama ini dihadapi yaitu kurang dan terbatasnya akses permodalan, belum ada pengelolaan keuangan, produk dan kemasan belum standar, merk produk belum ada, serta rendahnya tingkat produksi. Target luaran dari kegiatan ini adalah metode manajemen, merek, produk yang standar dan peningkatan produktifitas mitra. sedangkan hasil kegiatan Muhammad Tahwin¹ dan A. Aviv Mahmudi (2016) permasalahan yang dihadapi kelompok usaha ini adalah produksi, pemasaran, manajemen bisnis dan administrasi keuangan. Produksi terbatas disebabkan oleh kurangnya mesin jahit dan kemampuan untuk mencetak logo sendiri. Masalah bidang promosi disebabkan oleh cara sederhana untuk melakukan promosi. Dalam manajemen keuangan, klaster industri ini belum dilakukan akuntansi keuangan biasa. Dengan Program IBM, ini akan membantu untuk mengatasi masalah ini dihadapi oleh industri sabuk kerajinan. Hasil program IBM yang (1) klaster industri memiliki blog, brosur dan katalog media pemasaran, (2) klaster industri memiliki organisasi

sederhana, (3) klaster industri telah melakukan pencatatan transaksi dengan komputer (4) Belt kerajinan klaster industri memiliki kemampuan untuk mencetak logo sendiri.

Era globalisasi persaingan di bisnis kuliner sangat ketat, kemajuan perekonomian yang semakin kompetitif memunculkan banyak pengusaha atau pebisnis semakin kreatif, inovatif bahkan modern dengan pengetahuan dan peralatan yang mereka miliki. Kebanyakan para pengusaha seperti ini juga sudah memiliki modal usaha, *skill* seperti ilmu pengetahuan dalam mengelola modal usaha serta pengalaman dalam menjalankan usahanya dengan baik sehingga berdampak bagi para pedagang kecil dimana kebanyakan mereka hanya memiliki pengetahuan yang terbatas serta modal untuk mengembangkan usaha mereka. Berdasarkan fenomena tersebut, maka tim PKM tertarik untuk melakukan kegiatan pengabdian bagi penjual produk kuliner yang berlokasi di Kelurahan Mahakeret Barat. Adapun yang dijadikan mitra dalam pengabdian ini yakni penjual kuliner yang berlokasi di Kelurahan Mahakeret Barat Kecamatan Wenang. Penduduk yang menetap di kelurahan Mahakeret Barat ini berjumlah kurang lebih 3000 KK dan karakteristik pekerjaan penduduknya cukup beragam yaitu wiraswasta, buruh, dan pegawai.

Letak kelurahan Mahakeret Barat ini cukup strategis untuk pengembangan usaha karena berada di pusat Kota Manado yang sehari-harinya dipadati oleh kendaraan yang melintas. Peluang ini sebenarnya sudah dilihat oleh sebagian kecil penduduk yang bergelut di bidang usaha kecil dimana mereka mendirikan kios-kios usaha mereka di sepanjang jalan Garuda Kelurahan Mahakeret Barat Kecamatan Wenang usaha dalam bidang kuliner sangat menguntungkan jika dikelola dengan baik karena pihak-pihak yang merasakan manfaatnya bukan hanya para pelaku usaha tetapi juga masyarakat di sekitarnya yang membutuhkan makanan setiap hari. Seperti yang sudah dikemukakan sebelumnya, peluang usaha dalam bidang kuliner yang menjanjikan tentunya perlu ditunjang dengan kemampuan keterampilan pengelolaan modal yang baik dan semangat wirausaha. Secara teori keberhasilan seorang pedagang ditentukan oleh kemampuan dalam mengelola usaha dengan terampil dalam pengelolaannya misalnya terampil dalam memanaj usaha dengan menjalankan fungsi manajemen, memiliki jiwa wirausaha. Kemampuan penjual juga meliputi kemampuan untuk mengelola keuangan dengan cermat dalam hal ini modal kerja dan pendapatan serta kemampuan memasarkan produknya. Selama ini pemasaran hanya dilakukan di kios- kios yang tentunya hal ini membatasi para pembeli yang berada di Kelurahan

Mahakeret Barat. Kondisi ini berdampak langsung terhadap tingkat pendapatan mereka. Tingkat pendapatan yang baik tentunya menjamin kesinambungan usaha yang baik, demikian juga sebaliknya. Berdasarkan analisis situasi yang terjadi dilapangan, dan hasil kegiatan dari beberapa kegiatan pengabdian mengenai berbagai permasalahan yang dihadapi pelaku usaha dapat disimpulkan bahwa pengusaha kuliner yang ada di Kelurahan Mahakeret Barat adalah memiliki kemampuan yang rendah dalam manajemen, modal kerja yang kurang serta tidak memiliki ketrampilan dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Hal ini dikarenakan walaupun usahanya sudah berjalan lama, namun tingkat kesejahteraan masih rendah. Sehingga TIM PKM mencoba untuk memotivasi para penjual kuliner yang ada agar memiliki semangat dalam bekerja, memiliki jiwa wirausaha, memiliki pengetahuan manajerial yaitu pengelolaan modal kerja dan pengembangan usaha sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi pada mitra, maka TIM PKM memberikan solusi melalui kegiatan pendampingan/pelatihan dan sosialisasi atau *transfer knowledge* kepada mitra untuk memberikan pemahaman, dan peningkatan ketrampilan mitra mengenai bagaimana menumbuhkembangkan jiwa wirausaha mitra, pengelolaan modal kerja dan terampil dalam memanaj usahanya. Dari kesenjangan yang ada maka dirumuskan masalah mitra sebagai berikut: Bagaimanakah cara agar penjual kuliner di Kelurahan Mahakeret Barat dapat memperoleh dan menguasai teknik dan pengetahuan untuk manajemen usaha serta bagaimana pengelolaan modal kerja yang efektif dan efisien sehingga menjamin kesinambungan usahanya. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah: Pertama, memotivasi mitra agar memiliki jiwa wirausaha yang handal, memberikan pelatihan dan pendampingan dalam mengelola modal kerja dan memberikan pemahaman kepada mitra untuk pengembangan usaha melalui pembuatan perencanaan bisnis dan strategi pemasaran yang efisien dan sederhana.

Kegiatan pengabdian ini mencoba untuk memotivasi, menambah pengetahuan dalam manajemen usaha kuliner dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dan tingkat taraf hidup mereka melalui pendampingan dan pelatihan dengan memberikan pemahaman dan pengetahuan secara mandiri dan berkelanjutan.

Target luaran yang diharapkan adalah kelompok peserta memiliki peningkatan pemahaman dan pengetahuan mengenai manajemen pengembangan usaha dan pengelolaan modal kerja yang berguna untuk pengelolaan keuangan baik secara

individu maupun berkelompok dalam lingkungan maupun dalam bersosialisasi di tengah masyarakat. Manfaat dari kegiatan ini yang diharapkan terwujud adalah:

Sisi ekonomi: Peserta dapat meningkatkan dan mengembangkan diri yang akan berdampak pada kemauan untuk meningkatkan modal usaha mereka dan pengembangan usaha pada akhirnya, memberikan peningkatan pendapatan dan kesejahteraan.

Sisi penerapan Ipteks: Peserta dapat menjadi “trainer” bagi para kelompok penjual lainnya.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen menurut R Griffin (2003) adalah suatu proses yang terdiri dari perencanaan,, pengkoordinasian, serta pengontrolan sumber daya seperti manusia, modal dan informasi untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan secara efisien dan efektif, sedangkan menurut G.R Terry (1977) manajemen merupakan proses yang terdiri dari tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan yang dilakukan untuk mencapai sasaran melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki. Fungsi Manajemen menurut Fayol, Henry dalam *Industri dan Manajemen Umum*, Terj. Winardi, London: Sir Issac and Son, 1985 terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengendalian. Dalam teori Manajemen memiliki peran untuk menjelaskan perilaku organisasi yang terkait dengan motivasi, productivity dan satisfaction. Prinsip manajemen adalah penentuan metode kerja, pemilihan pekerja dan pengembangan, prosedur kerja dan batas tugas, spesialisasi kerja, pendidikan dan pelatihan, dan insentif. Hal ini akan meningkatkan efisiensi, efektifitas dan produktifitas. Seorang manajer melakukan praktik manajerial melalui koordinasi dan integrasi untuk mencapai tujuan dengan melibatkan orang, informasi, teknik yang dibuat. Kegiatan manajerial yang dilakukan manajer meliputi banyak aspek. Namun yang menjadi aspek utama tugas seorang manajer adalah bagaimana melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengadakan pengawasan atau pengontrolah.

Kewirausahaan/ Entrepreneurship

Entrepreneurship dalam bahasa Perancis berarti petualang, pencipta, dan pengelola usaha. Richard Cnatillon dalam Hisrich, R.D., Peters, M.P. and Shepherd, D.A. (2005). Menurut J.B.Say (1803) dalam Hisrich, R.D and Peter, M.P. (1998) menjelaskan para pengusaha yang mampu memindahkan sumber-sumber daya ekonomis dari tingkat

produktivitas rendah ke tingkat yang lebih tinggi dan menghasilkan lebih banyak lagi. Raymond W.Y.Kao (1995) menjelaskan bahwa kewirausahaan sebagai suatu proses, yaitu proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang kreatif dan inovatif serta mampu meningkatkan kesejahteraan baik pribadi maupun ditengah masyarakat dan memiliki nilai tambah.

Wirausaha menurut McClelland (2009) adalah orang-orang yang memiliki dorongan berprestasi yang kuat. Hal ini terlihat dari tingkah laku wirausaha, yaitu: memiliki prestasi, tanggung jawab tinggi, keyakinan akan sukses yang tinggi, memiliki umpan balik sebagai dorongan, semangat/cekatan, berani mengambil resiko. Sedangkan penyebab kegagalan seorang wirausaha dapat disebabkan oleh manajemen yang buruk, kurangnya mampu membuat perencanaan keuangan, kurang mampu menganalisa lokasi dan bersifat boros.

Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal usaha yang dibutuhkan dalam menjalankan operasi/ usaha agar dapat berjalan dengan lancar. Modal kerja sangat penting dalam menjalankan operasi perusahaan setiap hari. Modal kerja digunakan misalnya untuk pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja, operasional usaha, perlengkapan dan peralatan dan biaya lainnya. Setiap usaha membutuhkan modal kerja untuk menjalankan operasional dengan harapan akan mendapatkan keuntungan

Definisi modal kerja menurut beberapa ahli adalah:

Menurut Jumingan (2006:66) modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada utang jangka pendek dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan usaha di masa mendatang dan modal kerja adalah jumlah dari aktiva lancar. Definisi ini bersifat kuantitatif karena menunjukkan jumlah dana yang digunakan untuk jangka pendek. Modal kerja dapat digolongkan dua jenis (W.B. Taylor dalam Riyanto (1990) adalah pertama, Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*) yaitu modal kerja primer dan modal kerja normal dimana modal kerja primer adalah jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjaga

kontinuitas usahanya sedangkan modal kerja normal adalah modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan proses produksi yang normal. Kedua Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Menurut Hampton *etal* (1989:180) perusahaan membutuhkan modal kerja ditentukan oleh 4 faktor: Volume Penjualan, Faktor Musim dan Siklus, Perubahan dalam Teknologi dan Kebijakan Perusahaan. Dalam laporan keuangan modal kerja sama dengan harta lancar dikurang kewajiban yang dibayar. Modal kerja dapat juga dalam bentuk aktiva jangka pendek seperti kas, persediaan, piutang, surat berharga dan aktiva lancar lainnya. Terkait dengan kegiatan yang dilakukan TIM PK Sangat penting bagi pelaku usaha dalam hal ini usaha kuliner yang ada di Kelurahan Mahakeret barat untuk membuat laporan keuangan yang baik dan benar sehingga dapat menghitung dan mengontrol modal kerja yang dimiliki.

Strategi Pemasaran.

Kotler P (2005) menjelaskan strategi pemasaran adalah suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana di dalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran. Menurut Stanton pengertian strategi pemasaran adalah sesuatu yang melingkupi semua sistem yang memiliki hubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga hingga mempromosikan dan menyalurkan produk (barang atau jasa) yang dapat memuaskan konsumen. Menurut Kurtz, (2008;p 42) Strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari Marketing Mix; produk, distribusi, promosi, dan harga. Sedangkan menurut Kotler dan Amstrong (2008;0 45), strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan mitra, maka masalah yang perlu diselesaikan adalah bagaimana menumbuhkembangkan jiwa entrepreneurship mitra, pelatihan modal kerja, dan memperbaiki manajemen usaha mitra. Adapun metode yang ditempuh tim pengabdian yaitu metode pelatihan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab. Pelatihan yang dimaksud menyangkut teknik dan pengetahuan pengembangan usaha dan cara pengelolaan modal kerja agar terjadi kesinambungan usaha yang lebih efektif dan

efisien. Materi dalam pelatihan antara lain manajemen dan kewirausahaan, pembuatan perencanaan bisnis dan pengelolaan modal kerja, dengan metode studi kasus untuk membantu melatih mereka dalam menyusun atau membuat laporan keuangan dan proposal perencanaan bisnis/*business plan*. Berikut adalah tabel berupa metode yang disampaikan kepada peserta.

Tabel 3.1 Metode Pelatihan

No	Materi	Alokasi Waktu	Metode Pelatihan
1	Manajemen dan Kewirausahaan	3 jam	1. Ceramah 2. Praktek 3. Diskusi/Tanya
2	Modal kerja	3 jam	1. Ceramah 2. Praktek 3. Diskusi/Tanya
3	Manajemen Usaha Melalui Strategi Pemasaran	2 jam	1. Ceramah 2. Diskusi/Tanya

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Berdasarkan hasil dari kegiatan yang sudah dilaksanakan TIM PKM pada Kelurahan Mahakeret Barat Kecamatan Wenang Kota Manado, para pelaku usaha sangat bersemangat dan antusias dalam mengikuti materi yang sudah diberikan. Hal ini dapat terlihat dari diskusi dan tanya jawab yang dilakukan dapat berjalan dengan baik. Berdasarkan hasil test terhadap para peserta dapat disimpulkan bahwa para peserta dalam kegiatan PKM ini memiliki respon positif dan sangat baik yang terlihat dari hasil evaluasi test yang sudah dilakukan.

Kegiatan pengabdian ini para peserta sangat proaktif dalam melakukan diskusi Tanya jawab dan semangat dalam mendengarkan materi yang dilakukan TIM PKM. Para peserta saling membagi pengalaman dan masalah dalam mengelola bisnis terlebih khususnya dalam pengelolaan modal kerja dan permasalahan dalam pemasaran produk yang dihasilkan.

Hasil yang dicapai dalam pengabdian ini adalah:

Manajemen dan Kewirausahann

Dalam kegiatan pengabdian ini, mitra sangat bersemangat dalam melakukan diskusi dan tanya jawab. Interaksi peserta dan pemateri berjalan cukup baik, sehingga materi yang disampaikan dapat dimengerti peserta. Hasil dan luaran pada materi pertama mengenai manajemen dan kewirausahaan yang disampaikan sebagai berikut:

Pada tahapan awal dalam wawancara kepada peserta mengenai pemahaman mengenai ruang lingkup manajemen dan kewirausahaan 70 persen mitra pernah mendengar apa yang dimaksud dengan manajemen dan 75 persen mitra tidak mengetahui entrepreneurship atau kewirausahaan.

Materi pertama disampaikan oleh Dr. Indrie Palandeng SE.,MSi mengenai ruang lingkup manajemen. Pada saat pemberian materi disampaikan apa yang dimaksud dengan manajemen, tujuan dan proses dan fungsi-fungsi manajemen. Setelah pemberian materi, diadakan diskusi tanya jawab dengan mitra, para peserta pada wawancara terakhir, para peserta sudah menunjukkan perubahan pemahaman dan terjadi peningkatan, yaitu: 85 persen peserta, mengetahui dan memahami bahwa manajemen merupakan ilmu yang penting untuk dipelajari dalam suatu bisnis. 90 persen peserta mengetahui kegiatan dalam proses manajemen sampai pada hasil.

Materi Kewirausahaan disampaikan oleh Reytty Samadi SE.,MM. Pada tahapan awal peserta belum memiliki pemahaman yang jelas mengenai kewirausahaan atau entrepreneurship. Hasil yang diperoleh menggambarkan bahwa 80 persen peserta belum mengetahui apa yang dimaksud dengan kewirausahaan atau *entrepreneur*. Pada saat pemberian materi disampaikan mengenai kewirausahaan, bagaimana menumbuhkan semangat wirausaha yang handal dan bagaimana memiliki semangat wirausaha yang tinggi. Setelah pemberian materi, diadakan diskusi tanya jawab antara peserta dan pemberi materi, peserta sangat aktif dalam diskusi tanya jawab mengenai bagaimana memiliki jiwa entrepreneur,

Pengelolaan Modal Kerja

Hasil dan luaran pada materi Pengelolaan Modal Kerja yang disampaikan Sinta Wangke SE.,MSi yaitu apa yang dimaksud dengan modal kerja dan bagaimana pengelolaannya dalam suatu bisnis. Pada tahapan awal dalam wawancara kepada peserta mengenai modal kerja 90 persen peserta mengetahui apa yang dimaksud dengan manajemen modal kerja namun 90 persen tidak memiliki laporan keuangan yang baik dan benar. Pemateri menjelaskan kepada peserta mengenai apa yang dimaksud dengan modal kerja. Dimana pengertian modal kerja adalah jumlah dana yang harus tersedia yang akan digunakan untuk mendanai atau membelanjakan keperluan usaha sehari-hari. Tingkat modal kerja yang cukup sangatlah penting agar pelaku usaha dapat menjalankan usaha secara berkelanjutan. Dalam pengelolaan modal sangat dibutuhkan laporan keuangan, yang didalamnya terdapat neraca dan rugi laba. Setelah pemberian

materi, diadakan diskusi tanya jawab dengan mitra dan pada saat wawancara terakhir terdapat peningkatan perubahan pemahaman dan terjadi peningkatan, yaitu: 85 persen peserta, mengetahui dan memahami bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dan benar mengenai cara membuat laporan keuangan.

Pengembangan Usaha dan Strategi Pemasaran

Hasil dan luaran pada materi ketiga mengenai pengembangan usaha yang terkait bagaimana membuat perencanaan bisnis dan pemasaran yang efektif untuk usaha masing-masing peserta. Pada tahapan awal dalam wawancara kepada peserta tentang apa yang dimaksud dengan pengembangan usaha dan bagaimana manajemen pemasaran produk yang efektif dan efisien menunjukkan 85 persen peserta belum mengetahui cara untuk mengembangkan usaha dengan menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Setelah pemberian materi oleh Dr. Djurwati Soepeno, SE.,MM diadakan diskusi tanya jawab antara peserta dan pemberi materi, dimana para peserta sangat antusias menanyakan tentang bagaimana pengembangan usaha mereka dan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Pada wawancara dan observasi akhir menunjukkan perubahan pemahaman dan peningkatan, yaitu: 90 persen peserta mengetahui dan memahami bagaimana mengembangkan usaha dengan membuat perencanaan bisnis serta bagaimana strategi pemasaran yang efisien dan efektif untuk pengembangan usahanya.

KESIMPULAN

Berdasarkan laporan akhir dari kegiatan PKM ini terdapat beberapa kesimpulan yaitu:

1. Pemberian pemahaman mengenai manajemen dan kewirausahaan kepada peserta pelaku usaha kuliner di Kelurahan Mahakeret Barat mampu membuka pemahaman peserta mengenai manajemen dan bagaimana memiliki jiwa wirausaha yang handal.
2. Pelatihan dan pendampingan mengenai modal kerja yang dilakukan kepada peserta pelaku usaha Kuliner di Kelurahan Mahakeret Barat dapat membantu peserta untuk membuat laporan keuangan yang baik dan benar .
3. Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan kepada peserta usaha kuliner di Kelurahan Mahakeret Barat mampu membuat perencanaan bisnis dan memiliki .

4. Kegiatan pengabdian ini melalui PKM yang dilakukan TIM FEB Unsrat mampu membentuk kelompok usaha di Kelurahan Mahakeret Barat.
5. Kegiatan pengabdian ini melalui PKM yang dilakukan TIM FEB Unsrat mampu meningkatkan partisipasi dosen dalam kegiatan untuk pengembangan usaha di Kelurahan Mahakeret Barat.

SARAN

1. Berdasarkan laporan TIM PKM yang dilakukan disarankan Universitas Sam Ratulangi Manado untuk mendorong Program Kemitraan Masyarakat melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM).
2. Bagi Pemerintah diharapkan dapat meningkatkan kerja sama dengan berbagai pihak terutama pihak perbankan untuk menunjang modal kerja dan pengembangan usaha di daerah terlebih khusus untuk usaha mikro atau kecil..
3. Dibutuhkan koordinasi dengan pemerintah setempat melakukan pembinaan secara intensif bagi pelaku usaha kuliner untuk menunjang usaha di setiap kelurahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Besse Wediawati, Rike Setiawati (2015) IbM Kelompok Usaha Bersama perempuan Kepala Keluarga (KUBE-PEKA di kecamatan Telanai Pura Kota Jambi. Jurnal Pengabdian pada Masyarakat Volume 30, Nomor 1 Januari – Maret 2015
- Hampton, John J., and Cecilia L. Wagner, 1989, *Working Capital Management*, Penerbit John Wiley and Sons, New York
- Fayol, Henry (1985) *Industri dan Manajemen Umum*, Terj. Winardi, London: Sir Issac and Son, 1985.
- George R. Terry, *Principles of Management*, R.D. Irwin, 1960; 1968; 1971; 7th edition 1977; 8th Edition with Stephen G. Franklin, 1994.
- Gusti Marliani, Ernawati dan Khairiyahatul Anwar (2017) manajemen Pemasaran dan Manajemen Usaha bagi kelompok Wanita Tani Pembuat Telur asin dan Telur Asin Asap di Kabupaten Hulu Sungai tengah. *PengabdianMu*, Volume 2, Nomor 2, September 2017, Hal 79 – 84. <https://media.neliti.com/media/publications/258647-manajemen-pemasaran-dan-manajemen-usaha-a7d7f8f5.pdf>

- Griffin (2003) Management, 4Th. Edition, Houghtan Mifflin Company, Boston.
- Hisrich, R.D., Peters, M.P. and Shepherd, D.A. (2005) Entrepreneurship, MacGraw-Hill, New York.
- Jumingan. 2011. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Bumi Aksara
- Kao, Raymond W.Y. 1995. The Entrepreneurial Organization. New Jersey: Prentice Hall Int. Inc.
- Kotler (2005) Manajemen Pemasaran jilid I dan jilid II. Edisi kesebelas PT indeks Gramedia Jakarta.
- Kotler, Philip, Amstrong, Gary, 2012,Principles Of Marketing,14th Ed., Global Edition, Pearson Education, New Jersey.
- Kurtz, David L. Bone, 2012. Principle of Contemporary Marketing, 14th Edition, Cenbage Learning, USA.
- McClelland, David C. 2009. Entrepreneur Behavior and Characteristics of Entrepreneurs.The Achieving Society.
- Muhammad Tahwin1 dan A. Aviv Mahmudi (2016) IbM Kelompok Usaha Kerajinan Ikan Pinggang di Desa Sendangmulyo. JDC Vol. 1 No. 1 Desember 2016 p 37-45
- Riyanto. Bambang (1990) Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE, Yogyakarta.