

# PENINGKATAN OMSET UKM BINTANG MELALUI MESIN TEKNOLOGI TEPAT GUNA PANGGANG AYAM

Mulus Sugiharto<sup>1</sup>, Dewi Suprobowati<sup>2</sup>, Subaderi<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Universitas Wijaya Putra

<sup>1</sup>korespondensi: mulussugiharto@uwp.ac.id

## ABSTRAK

Salah satu contoh bisnis di bidang jasa boga adalah layanan katering yang menyediakan pesanan makanan untuk dikirim ke berbagai tempat sesuai kebutuhan pelanggan. Elysabeth Annete, selaku Ketua Mitra UKM Bintang Surabaya, bertindak sebagai sponsor bagi UKM tahun ini. Namun, mitra menghadapi beberapa kendala, seperti kapasitas produksi yang terbatas sehingga tidak mampu memenuhi permintaan pasar. Hal ini disebabkan oleh penggunaan mesin pengolahan daging yang masih tradisional (lambat), proses produksi yang mengandalkan peralatan manual, serta kurangnya kemampuan dalam mengatur keuangan secara mandiri. Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) ini yaitu Meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas mesin mitra dengan menerapkan teknologi tepat guna. Meningkatkan pendapatan mitra melalui peningkatan kapasitas produksi. Metode pelaksanaan program mencakup perencanaan, pelaksanaan, pemantauan dan evaluasi, indikator keberhasilan, serta target pencapaian program. Fokus percobaan ini adalah meningkatkan tekanan desain melalui penerapan Teknologi Tepat Guna (TTG) pada Mesin Panggang Ayam, sehingga dapat memperbesar kapasitas produksi dan kualitas produk. Hasilnya, mitra berhasil menyelesaikan program pelatihan dan penyesuaian sesuai dengan panduan dari tim PKM UWP.

Kata Kunci: Omset Penjualan, Teknologi Tepat Guna, Mesin Panggang ayam

## ABSTRACT

*One example of a business in the food service sector is a catering service that provides food orders to be delivered to various places according to customer needs. Elysabeth Annete, Chairperson of Bintang Surabaya's SME Partners, acted as a sponsor for the SMEs this year. However, the partners faced several obstacles, such as limited production capacity that was unable to meet market demand. This is due to the use of traditional (slow) meat processing machines, production processes that rely on manual equipment, and the lack of ability to manage finances independently. The objectives of this Student Creativity Program (PKM) are to increase the production capacity and quality of partner machines by applying appropriate technology. Increase partner income through increased production capacity. The program implementation method includes planning, implementation, monitoring and evaluation, success indicators, and program achievement targets. The focus of this experiment is to increase design pressure through the application of Appropriate Technology (TTG) on Chicken Roasting Machines, so as to increase production capacity and product quality. As a result, the partners successfully completed the training and adjustment program in accordance with the guidelines from the PKM UWP team.*

*Keywords: Sales Turnover, Appropriate Technology, Roast Chicken Machine*

## PENDAHULUAN

Meskipun dilihat dari skala ekonominya tidak seberapa namun jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), bagian penting dari perekonomian suatu negara, sangat besar dan dominan serta yang diberikan selama ini baik untuk masyarakat maupun untuk negara. Peran penting tersebut sudah

mendorong banyak negara termasuk negara Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (1).

UMKM mana pun di Indonesia berpotensi menjadi persaudaraan. masyarakat, dan lebih khusus lagi, keluarga. Sebagai bagian dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Menengah merupakan pilar penting perekonomian Indonesia. UMKM berpengalaman dalam pertumbuhan masyarakat

ekonomi dan bisa menciptakan belajar pekerjaan (2).

Istilah "katering" mengacu pada industri jasa yang melayani kebutuhan makanan pelanggan sebagai respons atas permintaan mereka dengan mengirimkan makanan ke berbagai lokasi. Bisnis katering, yang sering kali menawarkan berbagai pilihan makanan dan minuman untuk memenuhi berbagai acara dan kebutuhan, akhir-akhir ini berkembang pesat di Indonesia. Pertumbuhan sektor ini diiringi dengan semakin banyaknya bisnis terkait di berbagai daerah. Kemampuan untuk memberikan keuntungan dengan cepat dan memenuhi kebutuhan masyarakat secara efektif menjadi pendorong dibalik tingginya minat mereka terhadap industri perhotelan. Pemilik bisnis harus memahami kebutuhan dan keinginan setiap pelanggan terkait layanan atau produk yang ditawarkan agar bisnis mereka dapat terus berjalan (3).

Masalah gizi ganda masih menjadi salah satu masalah yang belum terselesaikan di Indonesia. Prevalensi obesitas (IMT  $\geq 27$ ) sebesar 21,8%, sedangkan prevalensi berat badan lebih (IMT  $\geq 25$  s/d 27) sebesar 13,6%, menurut data Riskesdas 2018. Apa penyebabnya? karena pola makan sehari-hari yang tidak konsisten (4).

Jumlah UMKM di Indonesia meningkat pesat. Saat ini, jumlah anggota UMKM mencapai 64 juta orang atau 99 persen dari total pelaku usaha di Indonesia, dengan

tambahan 5 juta anggota sejak tahun 2015. Dari sisi pertumbuhan ekonomi, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tengah merambah pesat ke dalam perekonomian Indonesia (5).

Karena meningkatnya permintaan dan kebutuhan akan lebih banyak layanan, mereka membutuhkan solusi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memastikan kepuasan pelanggan. Pengembangan aplikasi katering dapat mengambil manfaat dari kemajuan teknologi di berbagai bidang, termasuk otomatisasi, manajemen data, dan interaksi pengguna. Mengintegrasikan platform penjualan online dengan sistem manajemen internal dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Aplikasi untuk katering dapat memberikan manfaat bagi pelanggan dan konsumen, memanfaatkan kemajuan teknologi, dan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan dengan meningkatkan efisiensi proses pengiriman makanan dan meningkatkan efisiensi operasional katering (6).

Karena harga paket yang lebih terjangkau, katering menjadi lebih kompetitif di era digital. Gaya hidup sehat juga menjadi slogan untuk mempromosikan layanan katering dengan menawarkan paket makanan sehat yang mendukung pola makan konsumen (7).

Sebagai hasil dari revolusi teknologi, bisnis di sektor katering kini berkembang pesat dan berkembang, yang cukup membantu para pengusaha. Kini ada beberapa perusahaan katering yang menggunakan SMS atau telepon

untuk proses bisnis mereka; pemiliknya kemudian harus menjelaskan praktik bisnis mereka secara ringkas (8).

Saat ini, ketika memulai layanan pesan antar, konsumen seringkali mencari informasi tentang penyedia layanan melalui berbagai sumber informasi, seperti situs web, mesin pencari (seperti Google dan Yahoo!), media sosial, dan bahkan teman dan keluarga. Setelah konsumen memberikan informasi, informasi tersebut disortir dan dibandingkan berdasarkan item menu yang diinginkan, harga, lokasi, atau ketersediaan tempat pada hari acara (9).

Ada banyak perusahaan katering di luar Sana, dan berbagai paket yang mereka tawarkan-dari yang dasar hingga premium-dalam hal harga, kualitas, kuantitas, jenis menu, dan faktor lainnya-menyulitkan pelanggan untuk memilih layanan katering yang sesuai dengan mereka. Portofolio bisnis tidak dapat ditingkatkan di era digital seperti sekarang ini tanpa menyertakan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lainnya yang memiliki standar yang berbeda, terutama dalam hal harga. Harga yang ditawarkan jelas dan tidak ambigu. Pelanggan yang hilang adalah akibatnya. Kerugian memiliki paket non cokelat terbaik (10).

Istilah “katering” sering digunakan secara bergantian dengan “makanan” ketika membahas bisnis yang berhubungan dengan makanan; untuk alasan ini, ‘katering’ berarti

“katering” dalam konteks ini. Industri jasa seperti katering memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Orang-orang yang secara aktif terlibat dalam produksi makanan memiliki andil dalam tujuan industri katering untuk menyediakan makanan. Elysabeth Annete, yang kini tinggal di Pondok Benowo Indah Blok GG No. 7, Surabaya, adalah salah satu pelaku UKM tersebut. Ada dua masalah utama: 1) kapasitas produksi rendah dan tidak dapat memenuhi permintaan pasar karena mesin ayam menggunakan peralatan yang sudah tua; 2) produksi dilakukan dengan cara yang kurang baik, sehingga hasilnya kurang baik menurut kesehatan; 3) Mitra tidak dapat menangani keuangan suahan.

## METODE

Karena peralatan pemanggang ayam yang masih manual, proses produksi yang dilakukan oleh Mitra agak lambat dan tidak dapat memenuhi permintaan pasar, sehingga dibutuhkan waktu satu jam untuk proses pemanggangan. Solusinya adalah dengan mengembangkan dan mengaplikasikan TTG mesin pemanggang ayam, dibutuhkan waktu 20 menit proses pemanggangan sudah selesai, dan dengan waktu yang lebih efisien.

kapasitasnya lebih banyak. Dalam pelaksanaan pelatihan Panggang ayam partisipasi dari mitra sangat antusias untuk mengikuti pelatihan tersebut, semua anggota mitra hadir, saling mengamati dan menerapkan apa yang disampaikan pada proses pelatihan yang sudah diberikan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Mitra tersebut mendapatkan bantuan pengadaan seperti: 1) Mesin TTG panggang ayam; 2) Mesin giling daging; 3) *Vacuum sealer*; 4) Kompor jos.

Pelatihan yang diterima meliputi: 1) Pelatihan dan pengujian mesin TTG Panggang Ayam pada bulan Agustus tahun 2024. Sebagai hasil dari pelatihan tersebut, Mitra dan kelompoknya belajar tentang teknik terkini untuk memerah sapi. Peningkatan kompetensi sebesar 50% dalam menyiapkan dan menangani panggang ayam; 2) Untuk proses konsumsi yang disusui Mitra rolade, *vacuum sealer* tidak ada. Solusi Menyediakan alat food *vacuum sealer*, Target Dijual: satu unit *vacuum sealer*. Jumlah Capaian Indikator Terdapat peningkatan efisiensi sebesar 50% dalam hal perakitan dan pembongkaran *vacuum sealer*. Selain itu, menyediakan perawatan dan kompresi pada daerah mitral dan dalam konteks penggunaan Teknologi *Vacuum sealer*; 3) Proses jasa penggilingan dalam proses produksi giling daging, Solusi Menawarkan berbagai produk pembersih, Target Tersedia dalam 1 unit giling daging.

Luaran Capaian Indikator Salah satu manfaat penggunaan alat giling daging adalah peningkatan kapasitas produksi yang semakin ditingkatkan dengan adanya pelatihan dan bimbingan kepada operator. Peningkatan kapasitas produksi mencapai 70%; 4) Kompor jos, dengan adanya

komponen ini kapasitas produksi juga meningkat hingga 70% karena proses produksi dapat lebih cepat dan hasil yang diperoleh lebih baik. 5) Dalam kegiatan Manajemen Keuangan, Mitra menjalankan kegiatan dengan disiplin. Hasil pembelian ini mitra sudah mulai melakukan transaksi uang usahanya secara bulanan. mitra dapat mengetahui kondisi kerugian lama keuangan usahanya dan meningkatkan kesejahteraan karyawannya melalui pelatihan pembukuan keuangan ini. Luaran capaian indikator dari lini produksi mesin panggang ayam TTG terjadi peningkatan kapasitas produksi sebesar 70%. Terdapat peningkatan efisiensi sebesar 50%. Dalam hal penyiapan dan penanganan: 1) mesin panggang ayam TTG. serta memberikan pelatihan kepada mitra dan bimbingan dalam menggunakan mesin TTG Panggang ayam; 2) Proses produksi rolade belum menggunakan alat *vacuum sealer*. Target Solusi menawarkan satu buah *vacuum sealer* sebagai tambahan alat *vacuum sealer* makanan. Luaran indikator capaian adanya peningkatan efisiensi sebesar 50% dalam perakitan dan pembongkaran alat *vacuum sealer*. Serta merawat dan melumasi mitra dan sekitarnya menggunakan Teknologi *Vacuum sealer*; 3) Menggunakan jasa penggilingan dalam proses produksi giling daging. Solusi: Sediakan alat daging, Target terdekat Tersedia dalam 1 unit giling daging. Luaran Capaian Indikator Sebagai pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam menggunakan Alat giling daging, juga memberikan penerapan kapasitas produksi. Perusahaan produksinya kurang

bagus, Solusinya Memberikan kupon saya joss. Saya menargetkan Anda. Ini berisi satu unit senyawa joss dan indikator kapasitas beban. Kehadiran kompor joss meningkatkan kapasitas produksi. Manfaatkan lem dengan lem. sampai mitra melakukan akuntansi keuangan, solusinya

ada penelitian tentang pencetakan uang, Penetapan tujuan Konversi mata uang dilakukan secara rutin, Indikator kapasitas pinjaman Untuk memahami evaluasi kinerja laba omset lab. Selain pelatihan rutin dan pengawasan pembuatan laporan keuangan.

**Tabel 1: Hasil Produksi Mitra**

No	Hasil Produksi	Pesanan Sebelum Pelatihan	Pesanan Setelah Pelatihan	Omzet Sebelum Pelatihan (perminggu)	Omzet Sesudah Pelatihan (perminggu)
1	Ayam Panggang	20 Kg	34 Kg	Rp. 1.400.000,-	Rp. 2.380.000,-
2	Rolade	10 Kg	17 Kg	Rp. 2.000.000,-	Rp. 3.400.000,-
3	Chicken Katsu	80 Pcs	170 Kotak	Rp. 800.000,-	Rp. 1.700.000,-
4	Nasi Kotak	100 Pcs	130 pcs	Rp. 2.500.000,-	Rp. 3.250.000,-
5	Nasi Tumpeng	35 tumpeng	60 Tumpeng	Rp. 14.000.000,-	Rp.24.000.000,-
6	Makanan Prasmanan	300 Porsi	510 Porsi	Rp. 9.000.000,-	Rp.15.300.000,-
7	Makanan rantangan	30 rantang	55 Rantang	Rp. 600.000,-	Rp. 1.100.000,-
	Jumlah			<b>Rp. 30.380.000</b>	<b>Rp.51.130.000,-</b>

Sumber: Data dari UKM Bintang Katering 2024

Kegiatan yang ditujukan untuk masyarakat umum ini akan berlangsung antara bulan Juli dan Desember 2024. Jln. Pondok Benowo Indah Blok GG No. 07 Surabaya adalah lokasi kantor pusat Mitra.

Kegiatan ini dilaksanakan dalam beberapa tahap yaitu:

1. Tahap Awal melakukan survei atau analisis situasi Mitra dari sisi produksi dan manajemen hingga mengidentifikasi kebutuhan peserta pelatihan.
2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan yang dilaksanakan adalah: TTG Panggang

Ayam Bulan Agustus 2024: Mata kuliah ini diampu oleh sepuluh mahasiswa mitra dan dihadiri oleh mahasiswa, dosen bidang studi, dan tim abmas. Sesi dimulai pada pukul 09.00 dan berakhir pada pukul 12.00 WIB. Selama pelatihan ini, seluruh mahasiswa diwajibkan untuk menggunakan mesin TTG Panggang ayam dengan baik dan benar. Penggunaan TTG Panggang ayam mesin pada periode ini memungkinkan proses yang lebih cepat dan efisien serta dapat dipantau perkembangannya dan diproduksi dalam jumlah yang banyak.



**Gambar 1: Pelatihan TTG Mesin Panggang Ayam**



**Gambar 2: Pelatihan TTG Mesin Panggang Ayam**



**Gambar 3: Pelatihan Vacuum sealer**

3. Pelatihan Perawatan Mesin Giling Mingguan pada bulan Agustus 2024. Pelajaran ini diajar oleh seorang guru dan siswa, dan diikuti oleh sepuluh siswa senior. Sidang akan dimulai pukul 13.00 s.d. dan berakhir pukul 16.00. Saya berharap para karyawan dan ketua mitra mendapatkan sesuatu dari kegiatan ini. Dengan menggunakan alat ini akan

menghasilkan manajemen waktu yang lebih efisien dan kualitas produk yang lebih baik.

4. Setiap karyawan akan berpartisipasi dalam pelatihan *vacuum sealer* pada bulan Agustus 2024, kegiatan ini juga melibatkan tim abmas. Sesi akan dimulai pada pukul 8:00 dan berakhir pada pukul 11:00. Karena sudah ada *vacuum sealer*, hasil dari proses ini meningkatkan

kualitas produk. Produk yang disegel menggunakan *vacuum sealer* akan tetap tersegel selama dua bulan. Setiap manajer proyek menggunakan mitra sebagai alat bantu untuk tahap evaluasi dan pemeliharaan ini. Pada akhir kegiatan Pengabdian Kepada

Masyarakat (PKM) ini, akan dilakukan evaluasi untuk mengetahui hasil dari perawatan TTG dan peralatan yang digunakan, serta apakah ada peningkatan produksi sejak kegiatan dimulai pada periode September-Desember 2024.



**Gambar 4: Hasil Produk Mitra dalam Bentuk Box**



**Gambar 5: Hasil Produk mitra dalam bentuk catering prasmanan**

Pada pelatihan mesin TTG Panggang ayam Mitra beserta karyawannya merasa senang sekali dengan alat yang modern dan dari sisi waktu dan kualitas produksinya sangat membantu. Hampir semua dari sepuluh karyawannya dapat menggunakan alat tersebut secara efektif. Saat menggunakan timer ayam panggang manual, dibutuhkan waktu satu jam, namun saat menggunakan

Mesin TTG Panggang ayam timer, dibutuhkan waktu 25 menit setiap pemanggangan.

Terkait dengan pelatihan giling daging Hasilnya, yang didasarkan pada kualitas produk dan waktu serta harga barang (yang biasanya dijual di pasaran), cukup mengesankan. Akibatnya, kita perlu mengambil 1-2 kemacetan tergantung pada antrian. Bila

menggunakan alat penggiling, kita hanya membutuhkan waktu 15 menit.

Terkait dengan pelatihan *vacuum sealer* Hasilnya lebih higienis. Produk yang dibuat dengan *vacuum sealer* ini akan berukuran kurang dari dua milimeter.

## PENUTUP

Pada kegiatan pelatihan TTG panggang ayam, mesin giling daging, *vacuum sealer*, pembukuan sederhana semuanya berjalan dengan baik dan lancar, hal ini terbukti ada keinginan untuk melakukan praktek dari mitra setelah ada kegiatan pelatihan tersebut. Untuk mendukung peningkatan pesanan dan peningkatan omset mitra tim abmas menyediakan alat-alat seperti *vacuum sealer*, giling daging, TTG panggang ayam, dan kompor jos. Dan untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat pada mitra UKM Bintang diharapkan untuk bisa menjaga dari sisi rasa, harga, higienitas makanan katering serta kepuasan konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Lubis La. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Mengembangkan Bisnis Pada Umkm Falisha Katering Medan. *J Masharif Al-Syariah J Ekon Dan Perbank Syariah*. 2023;8(3).
2. Martini M, Wibowo Bt, Nugroho Ps. Pengelolaan Keuangan Usaha Katering Dan Pemberdayaan Sumber Daya Manusia Pada Katering Mak Ni Epi. *Community Dev J J Pengabdian Masy*. 2024;5(4):6296–8.
3. Nurhalizah Df, Harahap Hs. Analisis Strategi Bisnis Pada Denis Katering. *J Ekon Trisakti*. 2024;4(1):995–1004.
4. Rizkitania A, Auliyah A, Wani Ya. Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Terhadap Katering Sehat. *Natl Nutr Journal/Media Gizi Indones*. 2022;17(2).
5. Rahmawati F, Hadita H, Komariah Ns. Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Katering Ar-Risalah Di Kota Bekasi. *Digit Bisnis J Publ Ilmu Manaj Dan E-Commerce*. 2024;3(1):10–21.
6. Fachrie M. Pengembangan Aplikasi Katering Pada Rumah Makan Berbasis Mobile. *J Indones Manaj Inform Dan Komun*. 2024;5(2):1332–43.
7. Tangkudung Ag, Sompie Pl, Mahdi U. Strategi Dan Inovasi Model Bisnis Katering Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Era Pasar Digital. *J Syntax Admiration*. 2024;5(4):1144–53.
8. Septian Rd. Perancangan Jasa Katering Dengan Memanfaatkan Sistem Informasi Berbasis Website (Studi Kasus: Kebayoran Lama, Jakarta Selatan). *J Sist Inf Dan E-Bisnis*. 2020;2(4):466–78.
9. Khotimah K. Perancangan Aplikasi E-Market Place Katering Berbasis Android. *Technol J Ilm*. 2024;15(2):250–9.
10. Suryani S, Annah A, Patulak Fs, Pabembe Aa. Sistem Rekomendasi Paket Katering Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Ahp). *Digit Transform Technol [Internet]*. 2023 Aug 15 [Cited 2025 May 25];3(1):200–9. Available From: <https://jurnal.itscience.org/index.php/digitech/article/view/2669>