

**STRATEGI UMKM DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN
DAN PENJUALAN DI AYAM GORENG PAK WAHYU 234**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh:

NUR DWI WIJAYANTI

20.14.0016

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN
DAN PENJUALAN DI UMKM MAKAMHAJI

Disusun oleh:

Nur Dwi Wijayanti

20.14.0016

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja Usaha,
guna melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata kuliah Tugas Akhir.

Program Studi Manajemen

Surakarta, 30 Mei..... 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



M. Luqman Hakim S.E., M.B.A.

NIDN: 0604069401

Kepala Program Studi Manajemen



Tri Ratna Pamikatsih S.E., M.B.A.

NIDN:

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan semua nikmat dan iman-Nya , sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas Laporan Kuliah Kerja Usaha penulis yang bertemakan **“STRATEGI UMKM DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN DAN PENJUALAN DI AYAM GORENG PAK WAHYU 234”**. Untuk memenuhi tugas Kuliah Kerja Usaha (KKU) sebagai prasyarat skripsi. Saya sebagai penulis menyadari bahwa penulisan laporan Kuliah Kerja Usaha ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto S.E., M.M., M.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M. selaku Wakil Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Ibu Tri Ratna Pamikatsih S.E., M.B.A. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
4. Bapak Luqman Hakim. S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing saya dengan baik.
5. Bapak Wahyudi dan Ibu Ngatuni selaku Pemilik Warung Ayam Goreng Pak Wahyu 234 yang telah memberikan izin penulis untuk melaksanakan KKU di usahanya.
6. Orang tua, saudara – saudara dan teman – teman yang telah memberikan dukungan, doa, dorongan serta semangat sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan KKU dengan baik.

Saya sebagai penulis menyadari bahwa Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Penulis mengucapkan terimakasih dan doa semoga apa yang telah diberikan tercatat sebagai amak dan mendapatkan balasan langsung dari Allah SWT. Namun demikian saya sebagai penulis berharap bahwa Laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Penulis

Nur Dwi Wijayanti

DAFTAR ISI

HAL PENGESAHAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. DIVISI KERJA	3
a) Profil UMKM.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
b) Alamat UMKM.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
c) Struktur Organisasi.....	4
C. AKTIVITAS	6
D. POKOK MASALAH	9
E. SOLUSI.....	10
F. KESIMPULAN DAN SARAN	16
LAMPIRAN.....	18

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Struktur Organisasi.....	5
----------------------------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	alamat UMKM melalui GoogleMaps.....	4
Gambar 2	profil GoFood.....	7
Gambar 3	profil GrabFood.....	7
Gambar 4	profil ShopeeFood.....	7
Gambar 5	promo GoFood di Whatsapp Status	8
Gambar 6	tampilan packaging kardus lama	10
Gambar 7	tampilan packaging kardus baru.....	10
Gambar 8	Pendapatan UMKM by GoFood	15
Gambar 9	Pendapatan UMKM by GrabFood	15
Gambar 10	Pendapatan UMKM by ShopeeFood.....	16

DAFTAR LAMPIRAN

lampiran 1 warung UMKM tampak depan	18
lampiran 2 penulis melayani pembeli	18
lampiran 3 penulis memabntu menyiapkan pesanan warung.....	18
lampiran 4 adonan kremes yang diproduksi sendiri.....	19
lampiran 5 beberapa menu di etalase Ayam Goreng Pak Wahyu 234.....	19
lampiran 6 best seller menu 1 'Ayam Goreng Utuh'	19
lampiran 7 best seller 2 'paketan kecil'	20
lampiran 8 kondisi dalam UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234.....	20
lampiran 9 akun akun aplikasi GOFOOD, GRABFOOD, & SHOPEEFOOD.....	20
lampiran 10 Daftar Hadir Mahasiswa	21
lampiran 11 lembar konsultasi dosen.....	22
lampiran 12 Logbook Mahasiswa	23

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

UMKM memiliki kepanjangan yaitu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pembahasan UMKM sangat ramai diperbincangkan dari kalangan masyarakat kelas bawah maupun masyarakat kelas atas. Salah satu contoh yang bisa diambil dari hasil data yaitu UMKM di Jawa Tengah, pada provinsi Jawa Tengah Jumlah UMKM sendiri mencapai 19.265 UMKM yang terdiri atas makanan dan minuman (12.645 atau 65,64%); Fashion (1.868 atau 9,70%); Perdagangan (1.567 atau 8,13%) ; jasa (972 atau 5,05%) ; Pertanian/Pertenakan (966 atau 5,01%) ; Handycraft (863 atau 4,48); Lain lain (384 atau 1,99%).

UMKM adalah bisnis yang dijalankan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil dan rumah tangga. UMKM di Indonesia merupakan pondasi yang paling utama dalam sektor perekonomian di masyarakat, hal ini dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya di sektor ekonomi. Perkembangan UMKM di Indonesia juga sangat meningkat dari segi kualitasnya, karena mendapatkan dukungan dari pemerintah dalam pengembangan yang di lakukan kepada pengusaha UMKM.

Pemerintah juga telah menetapkan pengertian UMKM dan kriterianya, beserta contoh UMKM serta arti UMKM telah tertera dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM terus merupakan salah satu sektor yang memiliki kontribusi besar terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia salah satunya adalah Produk Domestik Bruto (PDB) dari tahun ke tahun. Kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai kisaran 61,9% pada tahun 2023 menurut data dari Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia dalam siaran pers pada tanggal 6 Maret 2023. Tidak hanya dalam PDB namun UMKM Indonesia juga berkontribusi dalam menyerap tenaga kerja di unit usaha Indonesia sebesar 97% pada tahun 2023.

Zaman sekarang sudah berkembang menjadi serba digital, ekonomi Indonesia mengadakan revolusi digital 4.0, hal ini membuat perubahan banyak kepada UMKM karena gaya belanja yang berbeda dari offline menjadi online. Seorang Ekonom terkenal yang berasal dari Jerman, merupakan Pendiri dan Ketua Eksekutif World Economic Forum (WEF) yang bernama Prof Klaus Schwab adalah tokoh yang mengenalkan konsep Revolusi Industri 4.0, melalui bukunya yang berjudul “The Fourth Industrial Revolution” pada tahun 2017. Dalam bukunya menjelaskan revolusi industri 4.0 yang telah mengubah gaya hidup dan

cara kerja manusia secara fundamental. Revolusi industri 4.0 memiliki perbedaan dengan revolusi sebelum – sebelumnya, seperti memiliki skala, ruang lingkup dan kompleksitas yang lebih meluas. Kemajuan teknologi baru yang mengintegrasikan dunia fisik, digital, dan biologis memengaruhi semua disiplin ilmu, ekonomi, industri, dan pemerintah. Dengan evolusi waktu dan teknologi, Industri 4.0 menjadi sangat penting. Revolusi industri sedang mencapai puncaknya saat ini dengan lahirnya teknologi digital yang berdampak besar bagi kehidupan manusia di seluruh dunia. Revolusi industri terbaru atau revolusi industri generasi keempat mendorong penggunaan sistem otomasi dalam segala aktivitas Teknologi Internet yang terus berkembang tidak hanya menghubungkan jutaan orang di seluruh dunia, tetapi juga menjadi dasar transaksi perdagangan dan transportasi online. Kita hanya perlu mempersiapkan diri sebaik mungkin agar dapat menghadapi era industri ini dengan sebaik mungkin. Salah satu persiapan yang diperlukan adalah menyiapkan koneksi internet untuk mengikuti revolusi industri 4.0. Misalnya, banyak UMKM saat ini menggunakan Internet sebagai sarana untuk memperoleh informasi Administrasi atau akuntansi sekarang juga lebih banyak menggunakan teknologi dan jaringan Internet. Pabrik yang sudah menggunakan konsep seperti itu disebut pabrik pintar.

Kegiatan yang sering ditemui dalam kehidupan sehari-hari adalah berburu kuliner, yang biasanya dilakukan oleh seseorang untuk mendapatkan suatu makanan yang mereka inginkan. Menanggapi kebutuhan primer mereka sehari-hari. Faktor pada keputusan pembelian seringkali bervariasi dari orang ke orang. Untuk mewujudkan keinginan tersebut, pasti ada seseorang yang membangun ide bisnis khususnya pada bidang kuliner yang sekarang banyak diantara mereka menyebutnya UMKM Kuliner. Oleh karena itu, UMKM khususnya kuliner memainkan peran penting yang menentukan pelanggan untuk membeli, salah satu bentuk UMKM yang ada di Indonesia yang memiliki tempat khusus dan hanya fokus pada 1 ciri khas makanan yaitu Rumah makan atau warung.

Restoran adalah tempat pertemuan antara pembeli dan penjual, penjual menjual untuk mendapatkan keuntungan sedangkan kebutuhan utama pembeli adalah makanan. Dimana kita bisa memilih menu yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan individu. Rumah makan biasanya memiliki berbagai lauk, minuman dan berbagai jenis makanan ringan lainnya. Pelanggan akan langsung memesan apa yang mereka inginkan lalu tunggu pesanan diantarkan ke meja yang tersedia dan jika tidak sesuai dengan pesanan sebagai pembeli berhak untuk mengajukan komplain terhadap pemilik restoran tersebut lalu setelah selesai, pembeli dapat membayar segera di meja kasir.

Restoran atau Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 adalah salah satu contoh UMKM yang berdiri sendiri tanpa adanya bantuan dari badan usaha

lainnya, atau dari bisnis rumah tangga. Sistem yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 adalah memasak sendiri dengan bumbu yang sudah disiapkan sesuai dengan takarannya.

Ayam Goreng Pak Wahyu 234 memiliki konsep yang masih sederhana yang mana semua kegiatan masih dilakukan dengan manual, dari penulisan keuangan dan secara strategi marketingnya juga masih menunggu pelanggan datang.

Berlandaskan latar belakang masalah diatas, maka penulis mengambil judul **“Strategi UMKM Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan Dan Penjualan Di Ayam Goreng Pak Wahyu 234”**

B. DIVISI KERJA

a) PROFIL UMKM

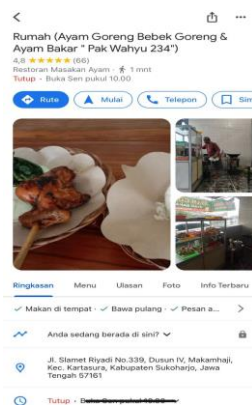
Restoran atau Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 adalah salah satu contoh UMKM yang berdiri sendiri tanpa adanya bantuan dari badan usaha lainnya, atau bisa dibilang berasal dari bisnis rumah tangga. Rumah makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 berada dipinggir jalan dan di pertengahan warga sekitar yang sudah mendapatkan izin dari warga setempat. Berada di Jalan Slamet Riyadi No. 339, Windan Rt01/08 Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo, Jawa Tengah. Berada di tempat yang cukup strategis karena dekat dengan pabrik dan juga perkampusan. Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 merupakan sebuah UMKM yang sudah berdiri sejak tahun 2007 hingga sekarang masih aktif berjalan. Berada di tanah kepemilikan Bapak Wahyudi dan dibantu oleh istri beliau Ibu Ngatuni. Karena bisnis keluarga, maka yang menjadi penanggung jawab warung adalah seluruh keluarga, antara lain bapak, ibu dan anak anaknya. Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 belum mempunyai karyawan yang bertugas untuk membantu kepengurusan yang ada diwarung, didalam bisnis ini Bapak Wahyudi dan Ibu Ngatuni dibantu dengan kedua anaknya. Jam operasional di Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 buka dari jam 10.00 sampai dengan jam 18.30 atau bisa dibilang bada maghrib.

Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 memiliki beberapa menu yang bisa dinikmati oleh pembeli yaitu antara lain, ayam goreng utuh, ayam goreng dan bakar potongan, paket ayam goreng dan bakar beserta minuman, bebek goreng, paket bebek goreng, ikan lele dan ikan nila serta terdapat berbagai macam minuman antara lain es teh, teh hangat, es jeruk, jeruk hangat, es *lemontea* dan *lemonte* hangat.

Sistem operasional yang diterapkan dalam Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 ialah produksi mandiri dengan bahan dan alat yang mereka miliki. Pengolahan utama Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 ialah sekor ayam. Ayam tersebut diambil dari pasar ayam daerah Semanggi, disana pemilik warung sudah mempunyai tempat langganan untuk membeli ayam dan bahkan sekaligus dengan tempat dimana ayam tersebut harus disembelih dan dipotong jadi ketika dirumah, pemilik hanya tinggal membersihkan bagian yang sekiranya belum bersih. Setelah selesai dibersihkan, maka ayam tersebut dicampuri dengan bumbu bumbu yang sudah dipersiapkan untuk setiap macamnya. Perlengkapan di Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 tidak hanya ayam, namun ada beberapa bahan yang harus dilengkapi seperti untuk bumbu – bumbu ayam, sayur – sayur untuk lalapan, cabai untuk membuat sambal, dsb. Sayur – sayur yang dibeli oleh bagian operasional warung memilih untuk di Pasar Tradisional Jongke, Laweyan, Surakarta, karena di pasar tersebut dari pihak Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 sudah memiliki pedagang langganan yang sudah terbiasa membeli ditempat tersebut.

Secara sistem di dalam Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 yaitu masih serba manual, dari aspek marketing ataupun aspek keuangan. Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 masih menggunakan prinsip menunggu pembeli datang dan untuk keuangan masih dengan hitungan imajinasi (kira - kira).

b) ALAMAT UMKM



Gambar 1 alamat UMKM melalui GoogleMaps

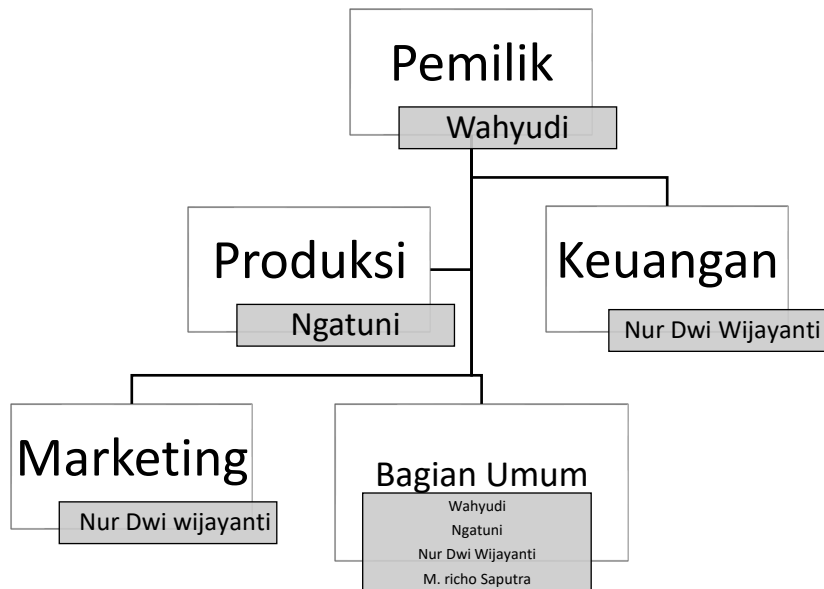
Gambar 1 merupakan alamat UMKM Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234 berada di Jl. Slamet Riyadi no 339, Windan Rt01/Rw08, Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo, Jawa Tengah.

c) Struktur Organisasi

Pola struktur organisasi UMKM yang sudah berkembang biasanya sangat banyak digunakan bahkan mungkin diperlukan agar UMKM tersebut dapat bekerja sama dalam forum dan saling melengkapi untuk mencapai tujuannya.

Adapun struktur organisasi dari UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 seperti :

Tabel 1 Struktur Organisasi



Pada tabel 1 merupakan struktur organisasi UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234, dengan pembagian tugas masing masing.

Pada dasarnya setiap struktur dalam sebuah organisasi khususnya pada UMKM memiliki tugas dan wewenang masing masing yang mana hal tersebut dapat untuk melengkapi satu sama lainnya, dengan tujuan mencapai tujuan dan mempunyai hasil dari usaha tersebut.

Adapun tugas dari bagian bagian yang ada di Rumah Makan Ayam goreng Pak Wahyu 234 seperti:

1. Pemilik

⇒ Hanya ada satu orang yang memimpin sebuah UMKM ini, dimana bertugas untuk mengatur semuanya agar UMKM berjalan dengan lancar dan sesuai rencana

2. Produksi

⇒ Di bagian produksi bertugas untuk mengatur dan mengendalikan berbagai proses yang ada sebelum siap untuk disajikan dan dipasarkan kepada konsumen yang ada.

3. Keuangan

- ⇒ Di bagian keuangan mendapatkan tugas yang hanya tertuju pada pencatatan keuangan, biasanya bertugas untuk mencatat penghasilan harian (berapa banyak item yang terjual dan berapa jumlah uang yang masuk), pencatatan untuk mengetahui berapa laba/rugi yang diperoleh disetiap harinya, dan mencatat pengeluaran modal apa saja yang diperlukan untuk disetiap harinya.

4. Marketing

- ⇒ Bagian marketing ini mengurus semua digital platform yang ada, seperti GoFood, GrabFood, ShopeeFood dan WhatsApp. Di aplikasi Ojek Food Online bertugas untuk memantau menu yang tersedia dan sudah tidak tersedia, memantau perkembangan konsumen, memantau harga yang sudah tertera apakah mendapatkan profit atau justru malah mengalami kerugian. Sedangkan untuk di aplikasi WhatsApp sendiri bertugas untuk merespon customer yang ingin bertanya perihal menu yang tersedia di Ayam Goreng Pak Wahyu 234, membagikan sebuah informasi mengenai UMKM di status WhatsApp, dan merespon customer yang ingin memesan di Rumah Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234.
- ⇒ Selain di bagian Digital Platform, tugas marketing juga mengendalikan konten yang akan dibagikan ke customer, seperti membuat konten video saat ada acara di UMKM.

5. Bagian Umum

- ⇒ Pada bagian umum ini, mendapatkan tugas yang bisa dilakukan semua orang, seperti melayani customer dari warung buka hingga tutup. Kembali, harus melaporkan ke bagian marketing mengenai ketersediaan stok supaya bagian marketing bisa mengatur Digital Platform yang terdaftar.

C. AKTIVITAS

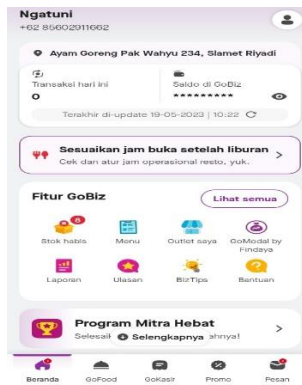
Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Usaha mulai dari tanggal 1 Februari 2023 hingga 31 Maret 2023. Penulis ketika melaksanakan Kuliah Kerja Usaha diberikan pekerjaan yang sesuai dengan bidang yang dikuasai penulis yaitu bagian marketing dan bagian keuangan.

1. Aktivitas kerja sebagai Marketing

a. Mendaftarkan warung ke platform digital food

Aplikasi yang digunakan untuk mendaftar warung media social yaitu GoFood, GrabFood dan ShopeeFood. Berikut merupakan

profil dari UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 di platform digital seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood



Gambar 2 profil GoFood



Gambar 3 profil GrabFood



Gambar 4 profil ShopeeFood

b. Membuat konten untuk dokumentasi warung

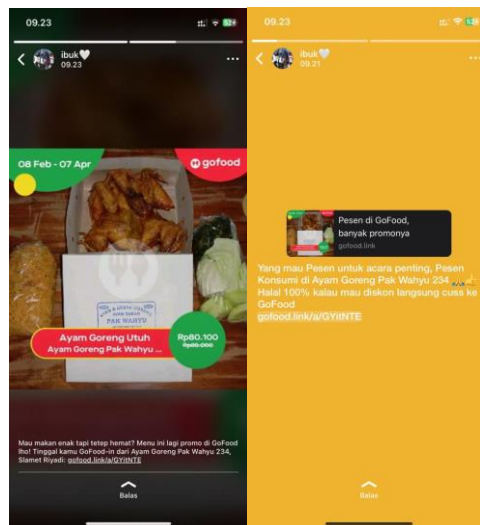
Konten berupa video atau foto yang biasa akan diupload di sosial media pemilik.

c. Upload konten

Setelah proses editing, maka konten tersebut akan diupload di status whatsapp oleh pemilik dan juga yang lainnya untuk menarik pelanggan dari kalangan terdekat terlebih dahulu.

d. Membuat promo yang kemudian dibagikan Kembali di social media melalui whatsapp

Promo yang penulis rancang pada salah satu platform digital akan penulis bagikan kembali di sosial media melalui aplikasi whatsapp, dikarenakan whatsapp pemilik UMKM juga mempunyai relasi relasi yang berteman di whatsapp. Seperti yang ada dibawah ini contoh bukti promo yang di share di aplikasi whatsapp melalui status whatsapp



Gambar 5 promo GoFood di Whatsapp Status

2. Aktivitas kerja sebagai keuangan

a. Membuat pencatatan harian

Hasil dalam sehari akan dicatat sebagai bukti transaksi yang sudah masuk dalam penghasilan harian.

b. Membuat pencatatan laba rugi usaha

Setelah menghitung uang masuk didalam pencatatan harian, selanjutnya menghitung uang keluar atau modal yang keluar hari itu, setelah itu dihitung untuk mengetahui apakah mendapatkan laba atau malah rugi.

3. Aktivitas sebagai bagian umum

a. Membeli perlengkapan di pasar

Ayam dan perlengkapan lainnya untuk warung pemilik memilih untuk membeli sendiri di pasar yang sudah biasa pemilik kunjungi. Penulis disini diberi kesempatan untuk terjun langsung ke pasar untuk mengetahui bagaimana proses dari memilih ayam yang

seperti apa, memilih tempat pemotongan yang halal, dan mengamati bagaimana harga pasaran sekarang.

b. Menyiapkan perlengkapan dan peralatan untuk warung

Setelah ayam yang dari pasar sudah dicuci, maka akan dibersihkan kembali. Penulis tidak hanya menyiapkan ayam saja, akan tetapi juga dari sambal untuk lalapan dan sayur sayur pelengkap lalapan.

c. Membantu mengoperasikan warung dari buka hingga tutup

Penulis ikut serta dalam berjualan di warung selama 2 bulan ini. Penulis mengetahui bagaimana cara kerja di dunia kuliner, seperti apa melayani pelanggan dengan benar, dan itu berjalan dari jam 10.00 sampai jam 18.00 WIB.

D. POKOK MASALAH

Dalam melaksanakan Kuliah Kerja Usaha (KKU), saya sebagai penulis menemukan sebuah masalah yang dapat mengakibatkan kendala untuk kemajuan UMKM dalam jangka berikutnya, yaitu:

1. Masalah di dalam pengembangan sistem marketing masih secara offline.

Kurangnya informasi dan pengetahuan mengenai system marketing yang seharusnya mengakibatkan UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 sedikit tertinggal dengan yang lainnya. Karena sekarang untuk pengembangan bisnis terutama kuliner bidang marketing sangat berperan aktif dan banyak diupayakan oleh pengusaha di bidang kuliner untuk memajukan bisnis mereka.

2. Terkena dari dampak Covid 19

Pada tahun 2019 akhir dan sepanjang tahun 2020 hingga 2021, Indonesia bahkan seluruh dunia digemparkan dengan virus yang mematikan yaitu Corona Virus. Virus tersebut tidak hanya menyerang nyawa manusia, akan tetapi juga menyerang perekonomian masyarakat diseluruh dunia, terutama bagi pada pemilik UMKM. UMKM yang tetap berdiri di tengah perkembangan Corona Virus ini harus menahan sabar yang luar biasa, karena jika stok mereka yang biasanya untuk 1 hari ini bisa digunakan untuk 2 hari bahkan lebih.

E. SOLUSI

Berdasarkan pengalaman yang didapat dari kegiatan KKU, penulis bermaksud untuk memberikan solusi atas setiap permasalahan yang muncul pada posisinya, agar kedepannya menjadi pembelajaran yang positif, sehingga dapat dijadikan sebagai acuan. untuk kebaikan lingkungan. Ada beberapa solusi yang diajukan oleh penulis, antara lain seperti:

1. Menerapkan ilmu strategi pemasaran 4P

- Product

Tanpa produk, sebuah usaha tidak memiliki harga, pemasaran, atau lokasi. Oleh karena itu, produk adalah unsur P terpenting dari semua strategi pemasaran 4P. Di sini penting untuk memahami hubungan antara produk dan bauran pemasaran. Dalam kasus ini, saya menerapkan mengganti design di kardus kemasan dari yang monoton seperti hanya menggunakan stempel, ini saya memberikan ide untuk mengganti dengan design yang baru dan lebih menarik perhatian konsumen, seperti pada gambar dibawah ini :

Design lama



Gambar 6 tampilan packaging kardus lama

Design baru



Gambar 7 tampilan packaging kardus baru

Gambar 6 & 7 merupakan perbedaan antara design lama kardus dan design baru kardus dari UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234

- **Price**

Harga adalah nilai moneter yang harus dibayar pelanggan untuk menerima atau membeli produk perusahaan. Merupakan komponen pendapatan yang penting bagi perusahaan. Keputusan penetapan harga harus dilakukan dengan sangat hati-hati karena merupakan pedang bermata dua. Jika produk terlalu mahal, itu bisa memberi kesan kualitas. Pada saat yang sama, produk akan ditempatkan di toko terbatas, jadi pedagang harus tahu seni mendapatkan harga yang tepat. Banyak pada situasi sekarang pelaku UMKM terutama pedagang bermain di dalam angka, karena itu sangat berpengaruh terhadap loyalitas pembeli atau konsumen,

- **Promotion**

Salah satu strategi pemasaran 4p ini bertujuan untuk melayani dua tujuan. Pertama, memberi tahu calon pelanggan tentang produk kita dan kedua, meyakinkan mereka untuk membeli produk kita. Oleh karena itu, strategi promosi mencakup berbagai cara di mana kita dapat berkomunikasi dengan audiens target kita. Campuran promosi yang efektif menghasilkan penjualan yang baik, dan pemasar harus berusaha untuk menciptakan lingkungan yang mendukung.

- **Place**

Lokasi fisik atau distribusi mengacu pada transfer kepemilikan produk dari produsen ke pelanggan. Margin keuntungan dapat bergantung pada seberapa cepat kita dapat mengirimkan barang. Semakin cepat produk sampai ke toko, semakin besar kemungkinan akan memuaskan pelanggan dan meningkatkan loyalitas merek. Oleh karena itu, faktor lokal sangat penting untuk memastikan daya saing produk kita di pasar.

2. Memanfaatkan Platform Digital

Pada awalnya, Gojek hanya melayani panggilan telepon untuk transportasi roda dua pada tahun 2010. Namun, saat ini Gojek telah berkembang menjadi platform mobile on-demand yang menyediakan berbagai layanan lengkap melalui aplikasinya, termasuk transportasi, logistik, pembayaran, pengiriman makanan, reservasi tiket, dan layanan kesehatan

Indonesia adalah negara dengan berbagai macam produk kuliner. Karena keragaman kuliner Indonesia, tidak semua orang Indonesia mengenal dan mengetahui berbagai kuliner khas Indonesia. GO-JEK melihat peluang ini dan berharap Go-Food dapat memperkenalkan dan menginformasikan kepada masyarakat tentang keragaman kuliner Indonesia. Go-Food bertujuan untuk mempromosikan kekayaan kuliner khas Indonesia. Go-Food adalah layanan pesan antar makanan, seperti pesan antar makanan. GO-JEK memesan dan mengantarkan hidangan yang dipesan secara langsung. Bagi pengusaha kuliner yang memiliki dana terbatas untuk mengembangkan layanan order-to-order, Go-Food bisa menjadi solusi alternatif untuk membantu para pengusaha kuliner. Pengusaha Kuliner bisa mendapatkan layanan berlangganan tanpa biaya kepegawaian.

Pelaku usaha makanan dapat langsung merasakan manfaat dari layanan ini karena tidak perlu mengalokasikan anggaran yang besar untuk mengembangkan layanan order-to-order dan layanan pesan antar makanan dapat menjadi pilihan yang sangat berguna, sederhana dan menguntungkan. Dengan Gofood dari aplikasi GO-JEK, pengguna aplikasi dapat memesan menu apa saja dari berbagai restoran kapan saja. Restoran yang tidak memiliki layanan pesan antar dapat memperluas pasarnya dan bersaing dengan restoran waralaba untuk penjualan produknya. Selain itu, kehadiran Go-Food dapat memberikan peluang bagi para pengusaha kuliner kecil dan menengah untuk lebih mengembangkan usahanya.

Dalam revolusi industry 4.0 ini, banyak sekali pengusaha menggunakan kekuatan social media untuk memajukan usaha mereka terutama untuk Gofood, maka penulis juga memberikan solusi kepada UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 untuk

mendaftarkan UMKM nya ke platform digital yang mengarah ke makanan seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood.

Media sosial saat ini banyak memiliki manfaat yang sangat menguntungkan untuk pihak UMKM seperti:

1. Memudahkan dalam promosi menu makanan.
2. Bisa untuk meningkatkan omset harian.
3. Memudaghkan konsumen untuk mencari UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234.
4. Menjadi jembatan untuk mendapatkan konsumen yang lebih luas dan banyak.

Penulis memberikan informasi bagaimana cara mendaftarkan warung, cara menambahkan produk sampai cara mengoperasikannya. Penulis akan menampilkan profil UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 sebagai dokumen lampiran dibawah ini.

Adapun penulis juga akan memberikan cara bagaimana cara untuk mendaftarkan UMKM ke plarform digital dibidang kuliner salah satunya yaitu GoFood, caa untuk mendaftarkan UMKM sebagai berikut:

1. Download aplikasi GoBiz melalui Google Play Store, lalu klik 'Daftar Gobiz'
2. Pilih jenis pendaftaran yang sesuai dengan tipe usaha anda
3. Isi data pemilik atau pengguna sesuai dengan data pemilik itu sendiri, jika sudah klik 'kirim data pemilik/pengguna'
4. Masukkan kode OTP yang diterima melalui SMS, lalu klik 'Konfirmasi'
5. Lengkapi data usaha sesuai dengan tipe usaha yang anda pilih
6. Setelah semuadata usaha sudah dilengkapi, centang 'pelajari Syarat & Ketentuan', jika sudah klik 'Verivikasi data usaha saya' dan 'Kirim'
7. Data usaha akan diproses verivikasi sekitar 2 hari kerja.
8. Setelah verivikasi berhasil, proses selanjutnya aktivitas layanan GoFood, anda akan diminta untuk melengkapi data data seperti
 - Profil Restoran
 - Daftar Menu
 - Jam Operasional

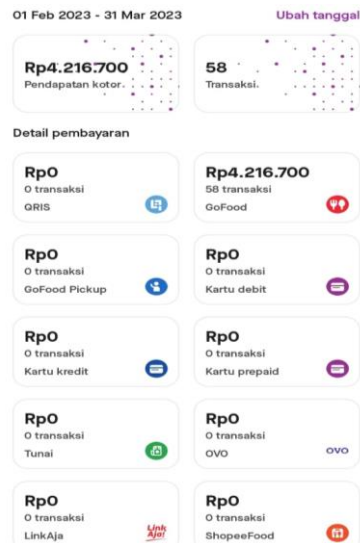
9. Selama proses juga diharapkan untuk selalu mengecek Kembali Email yang terdaftar di aplikasi GoBiz secara berkala untuk mengetahui langkah langkah selanjutnya

Dengan melihat data dari We Are Social menunjukkan jumlah pengguna aktif social media di Indonesia sebanyak 167 juta orang pada Januari 2023, setara dengan 60,4% dari populasi dalam negeri. Adapun waktu yang dihabiskan bermain social media di Indonesia mencapai 3 Jam 18 Menit dan durasi tersebut menjadi peringkat tertinggi kesepuluh di dunia.

Penulis melihat banyak nya minat dari masyarakat untuk berbelanja melalui online, sehingga penulis memberikan ide dengan memanfaatkan digital platform yang tersedia dan mendaftarkan UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 untuk gabung di beberapa digital platform seperti GoFood, GrabFood dan ShopeeFood, yang awalnya hanya pembelian melalui datang langsung ke warung kini sudah berkembang menjadi pembelian melalui aplikasi ojek online tersebut. Pembeli bisa memilih menu yang tersedia di aplikasi dan langsung memesan melalui aplikasi tersebut sekaligus hanya menunggu di rumah pesanan yang sesuai dengan pembeli akan segera datang tanpa harus untuk keluar rumah.

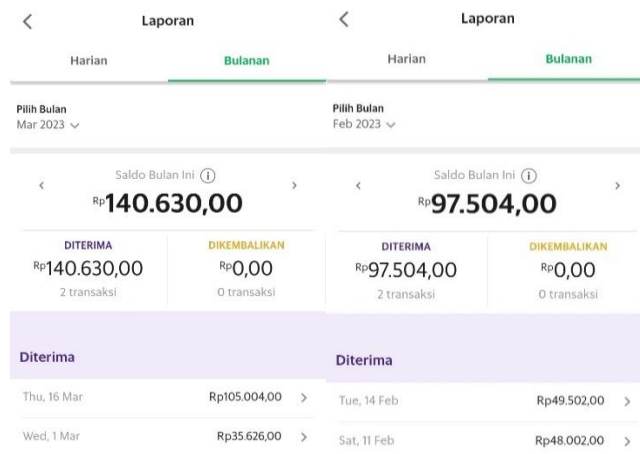
Dari segi pendapatan UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 setelah menerapkan ide dari penulis untuk menggunakan kekuatan sosial media justru semakin meningkat. Data yang tertulis di pencatatan keuangan UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 untuk pembelian online dan offline sekitar 75% offline dan 25% online. Data penjualan melalui online salah satunya dari aplikasi GoFood, GrabFood dan ShopeeFood akan penulis lampirkan sebagai berikut:

GoFood



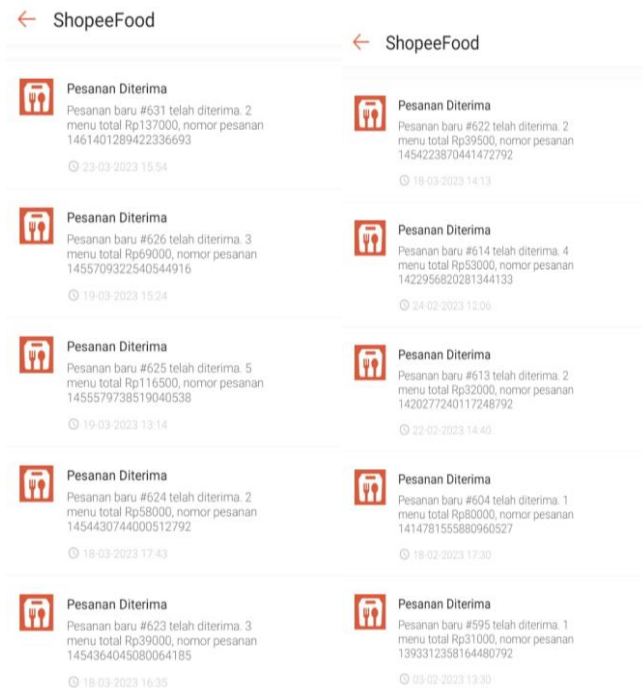
Gambar 8 Pendapatan UMKM by GoFood

GrabFood



Gambar 9 Pendapatan UMKM by GrabFood

ShopeeFood



Gambar 10 Pendapatan UMKM by ShopeeFood

Gambar 8 – 10 merupakan data dari GoFood, GrabFood dan ShopeeFood menunjukkan mengenai pendapatan UMKM selama bulan Februari – Maret tahun 2023

Bukan hanya menjualkan produk makanan dari Platform digital saja akan tetapi penulis juga menyarankan UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234 untuk mengadakan promo yang bermanfaat untuk peningkatan penjualan dari sistem penjualan online, karena akan banyak yang tertarik dengan adanya promo yang terdapat diprofil UMKM pada aplikasi tersebut. Promo potongan harga atau diskon merupakan salah satu strategi marketing yang bisa dilakukan melalui online dan offline bisa untuk menarik perhatian para pembeli supaya banyak pelanggan yang masuk dan bahkan menjadi pelanggan loyal untuk UMKM tersebut.

F. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan diatas dapat penulis simpulkan dan ambil kesimpulan bahwa kekuatan platform digital untuk perkembangan bisnis

UMKM sangat berpengaruh, walaupun tidak terlalu mendominasi akan tetapi ada perubahan signifikan yang ditimbulkan oleh pengaruh aplikasi tersebut. Dengan adanya pengembangan? pengaruh UMKM akan terlihat dengan jelas.

Untuk pengembangan lebih lanjut penulis bermaksud untuk memberikan sarana agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234. Adapun beberapa saran yang dapat dipraktikkan sebagai berikut:

1. Untuk penerapan 4P pada UMKM harus lebih maksimal dan diperhatikan lebih antar satu faktor strategi dengan yang lainnya, upaya tersebut mampu meningkatkan penjualan dalam sistem offline. Peningkatan melalui faktor harga juga sangat berpengaruh untuk penjualan dalam UMKM, karena faktor tersebut merupakan faktor yang sangat berpengaruh dari faktor yang lain, dimana sekarang banyak penggeliat usaha menggunakan permainan harga untuk menarik dan mempertahankan usaha bisnis mereka. Maka dari itu saran dari penulis untuk UMKM ini, lebih diperhatikan dari segi faktor satu dengan yang lainnya.
2. Untuk meningkatkan jumlah penjualan di bagian online menggunakan kekuatan platform digital, dimana tidak berhenti di mendaftarkan saja, akan tetapi juga mengembangkan dengan cara melakukan banyak promosi yang akan mengundang banyak pembeli yang tertarik dengan promo yang kita buat. Dengan platform digital yang sudah kita terapkan banyak dari mereka yang secara tidak langsung membeli karena promosi akan tetapi banyak dari pembeli juga akan menilai dan merasakan dari UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234.

LAMPIRAN



lampiran 1 warung UMKM tampak depan



lampiran 2 penulis melayani pembeli



lampiran 3 penulis memabntu menyiapkan pesanan warung



lampiran 4 adonan kremes yang diproduksi sendiri



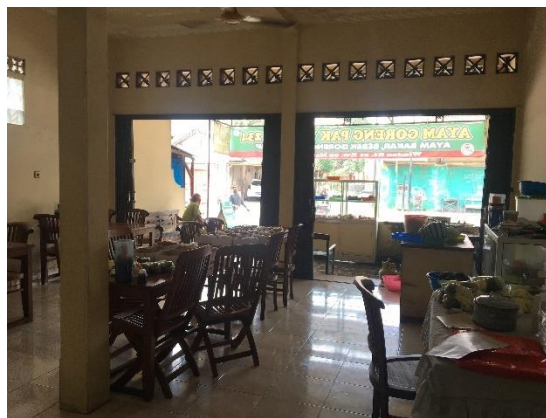
lampiran 5 beberapa menu di etalase Ayam Goreng Pak Wahyu 234



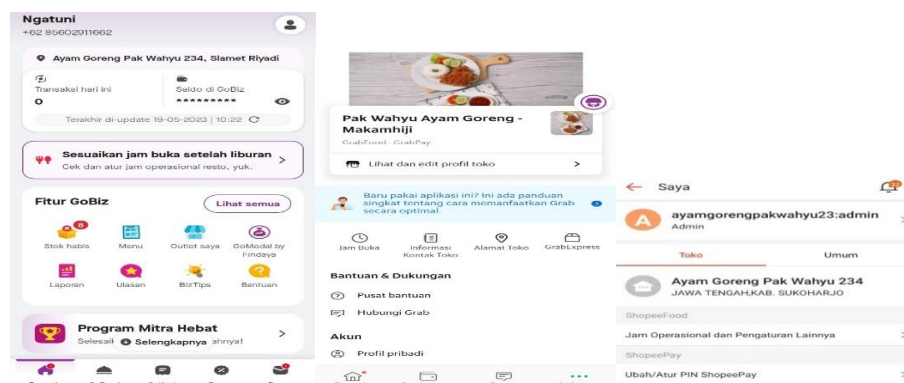
lampiran 6 best seller menu 1 'Ayam Goreng Utuh'



lampiran 7 best seller 2 'paketan kecil'



lampiran 8 kondisi dalam UMKM Ayam Goreng Pak Wahyu 234



lampiran 9 akun akun aplikasi GOFOOD, GRABFOOD, & SHOPEEFOOD



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Periode

Nama Mahasiswa : NUR DWI WIJAYANTI Nama Instansi : AYAM GORENG PAK WAHYU 234
NIM : 20190016 Alamat Instansi : Winden rt a (rw 08 Mekamhati) Surakarta
Pembimbing : Bapak Muh. Luyman Hakim Nama Pimpinan : Pak Wahyu
No. Telp Pembimbing : 0812 1719 6836 No. Telp Pimpinan : 0856 0291 1662

FEBRUARI 2023																											
RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	-	LEBUR	-	<i>gaji</i>	<i>gaji</i>	-	-	<i>gaji</i>	-	-	-	

MARET 2023																														
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
-	-	-	-	-	-	-	-	gaji	-	gaji	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	LIBUR	-	-	-	-	-	-	-	-	-

APRIL 2023																													
SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
						libur															libur								

Surakarta, 31 Maret 2023
Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

WAHYUDI
(.....)

lampiran 10 Daftar Hadir Mahasiswa



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
(STIE SURAKARTA)

Jl. Slamet Riyadi No.473, Makamhaji Telp. (0271) 717785, Fax. (0271) 724810
www.stiesurakarta.ac.id

NAMA : NUR DWI WIJAYANTI PRODI : S1 MANAJEMEN
NIM : 20140016 SEMESTER : 6
DOSEN : Muhammad Luqman Hakim S.E., M.B.A ANGKATAN : 2020

LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING KULIAH KERJA USAHA

TANGGAL	KETERANGAN	PARAF
16 februari 2023	Pembahasan judul laporan Kku untuk laporan kku kedepannya	
5 Maret 2023	melalui email mengirim laporan berupa draft judul beserta latar belakang.	
15 Maret 2023	bimbingan Offline dikampus membahas tentang isi laporan kku	
29 Maret 2023	bimbingan offline membahas isi yang kurang lengkap	
23 Mei 2023	bimbingan Offline untuk semua laporan kku dari awal sampai akhir.	
30 Mei	Finalisasi ACC	

Log Book Kegiatan Kuliah Kerja Usaha 2023

Manajemen Bisnis Digital

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Nama : Nur Dwi Wijayanti

NIM : 20140016

Tempat : Warung Makan Ayam Goreng Pak Wahyu 234

TANGGAL	KEGIATAN
Rabu, 1 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Kamis, 2 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Jumat, 3 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Sabtu, 4 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Minggu, 5 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Senin, 6 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka

	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Selasa, 7 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Membuat promo mandiri supaya bisa lebih menarik pelanggan
Rabu, 8 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Mengatur harga produk platform digital supaya tidak rugi
Kamis, 9 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menulis laporan keuangan harian dari modal sampai laba yang didapatkan
Jumat, 10 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menulis laporan keuangan harian dari modal sampai laba yang didapatkan
Sabtu, 11 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka

	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Minggu, 12 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menulis laporan keuangan harian dari modal sampai laba yang didapatkan
Senin, 13 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Selasa, 14 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menulis laporan keuangan harian dari modal sampai laba yang didapatkan
Rabu, 15 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menyiapkan pesanan 110 nasi box pada jam 03.00
Kamis, 16 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membantu jualan dari jam 10.00 sampai 18.30
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Senin, 20 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membantu jualan dari jam 10.00 sampai 18.30
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Selasa, 21 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Membersihkan warung sebelum warung buka
	Membantu jualan dari jam 10.00 sampai 18.30

	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menulis laporan keuangan harian dari modal sampai laba yang didapatkan
Jumat, 24 Februari 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Menyiapkan pesanan 40 nasi box lele pada jam 14.00
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
Kamis, 9 Maret 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menyiapkan pesanan nasi box sebanyak 70 box pada jam 17.00
Sabtu, 11 Maret 2023	Membantu masak untuk perlengkapan warung
	Berinteraksi terhadap pembeli dari jam buka sampai tutup
	Mengoperasikan aplikasi seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food
	Menyiapkan segala persiapan untuk pesanan dine in sebanyak 40 orang
	Membuat content yang bisa diupload di status Whatsapp sebagai strategi marketing.

lampiran 12 Logbook Mahasiswa