

Strategi Pengembangan dan Percepatan Digitalisasi UKM Kuliner "GAB"

Balok Hariadi, Ahmad Habib*

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Semolowaru 45 Surabaya, Indonesia

*e-mail korespondensi: habib@untag-sby.ac.id

Abstract

The Community Partnership Program (PKM) has the urgency of enhancing the home-based catering business "GAB" in Mananggal, Gayungan, Surabaya. This business receives various orders for boxed rice meals, but the production process is simple, and pricing relies solely on estimates. There is no structured marketing strategy, relying solely on word-of-mouth recommendations. Product packaging is also very basic, and orders are often rejected due to exceeding daily production capacity. The PKM presents seven solutions in three areas: management, marketing, and production. In management, the PKM involves training in the use of a simple and user-friendly sales accounting application and assistance with business permits and P-IRT certificates. In the marketing field, there will be improvements in product packaging design, online marketing training, and the teaching of effective advertising strategies. In production, the goal is to double production capacity to eliminate order rejections. It is expected that through this PKM, there will be a 20% increase in partner assets, a 90% improvement in partner capabilities, a 20% enhancement in partner skills, and a 60% increase in product quality. Addressing and solving these issues are anticipated to have a positive impact on the "GAB" catering business and contribute to the local economy.

Keywords: PKM; development; digitalization; SME; GAB.

Abstrak

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini memiliki urgensi yaitu untuk meningkatkan usaha catering rumahan "GAB" di Mananggal, Gayungan, Surabaya. Usaha ini menerima beragam pesanan nasi kotak, namun proses produksi sederhana dan penetapan harga bergantung pada perkiraan semata. Tidak ada strategi pemasaran yang terstruktur, hanya mengandalkan rekomendasi dari mulut ke mulut. Kemasan produk juga sangat sederhana, dan pesanan sering harus ditolak karena melebihi kapasitas produksi harian. PKM ini menyajikan tujuh solusi dalam tiga bidang: manajemen, pemasaran, dan produksi. Dalam manajemen, PKM ini melibatkan pelatihan penggunaan aplikasi akuntansi penjualan yang sederhana dan mudah dioperasikan serta bantuan perizinan usaha dan sertifikat P-IRT. Di bidang pemasaran, perbaikan desain kemasan produk, pelatihan pemasaran online, dan pembelajaran strategi periklanan efektif akan diimplementasikan. Di sisi produksi, tujuannya adalah meningkatkan kapasitas produksi dua kali lipat agar pesanan tidak lagi harus ditolak. Diharapkan melalui PKM ini, akan terjadi peningkatan sebesar 20% dalam jumlah aset mitra, kemampuan mitra meningkat sebesar 90%, keterampilan mitra bertambah 20%, dan kualitas produk meningkat sebesar 60%. Pemahaman dan penanganan masalah ini akan memberikan dampak positif pada usaha catering "GAB" dan dapat membantu meningkatkan kontribusi pada perekonomian lokal.

Kata Kunci: PKM; pengembangan; digitalisasi; UKM; GAB.

Accepted: 2023-09-23

Published: 2023-10-18

PENDAHULUAN

Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat ini, memfokuskan perhatian pada analisis situasi usaha rumah tangga yang menjadi pilihan utama bagi ibu-ibu rumah tangga untuk meningkatkan pemasukan keluarga (Khuluqo & Nuraini, 2021) (Siahaan, 2022). Usaha-usaha ini, seperti penjualan nasi padang rumahan, nasi kuning, dan sejenisnya, sering kali menjadi pilihan yang paling umum. Salah satu elemen kunci dalam menarik minat konsumen terhadap usaha semacam ini adalah desain kemasan dan tampilan produk (Yulianti, 2020) (Juniawan et al., 2019) (Hidayat et al., 2014).

Oleh karena itu, akan melakukan analisis mendalam terhadap sebuah usaha catering rumahan yang dikenal dengan nama "GAB." Usaha ini dikelola secara sederhana dan berlokasi di Mananggal,

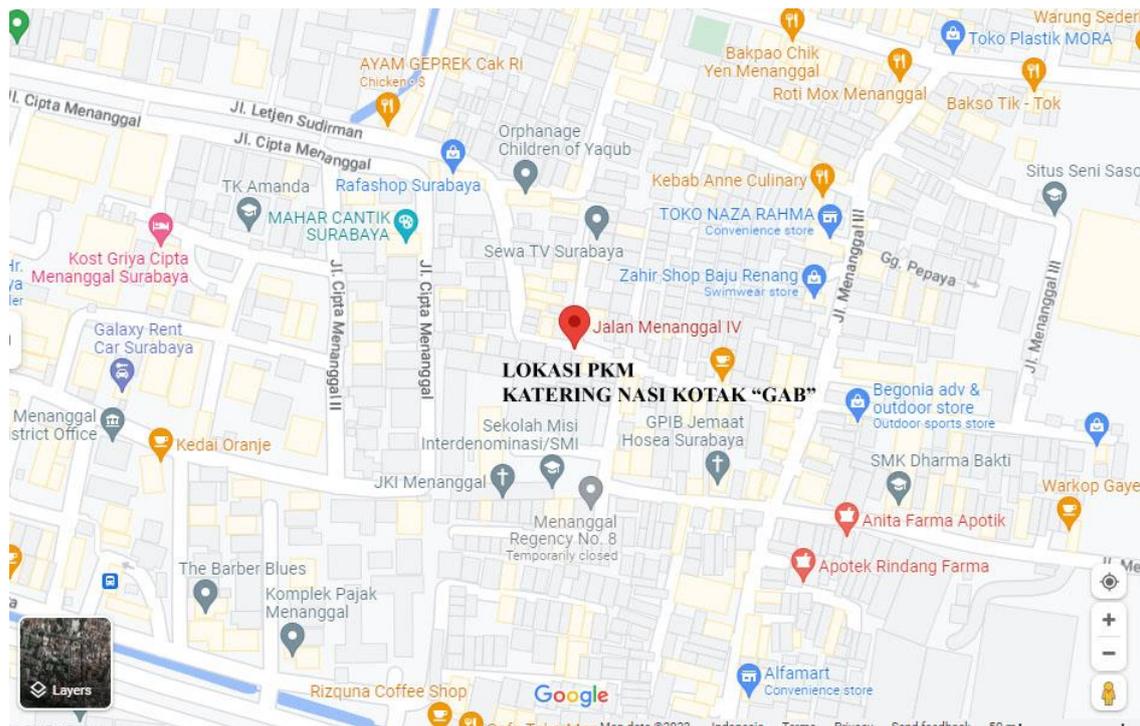
kecamatan Gayungan, Surabaya. Pada awalnya, usaha ini didirikan dengan tujuan utama untuk mendukung perekonomian keluarga. "GAB" catering rumahan menyediakan pesanan nasi kotak dengan berbagai jenis lauk, termasuk daging rendang, ayam goreng balado, kikil, dan lain sebagainya, seperti yang tergambar pada gambar 1(Krisbiantoro, 2021)(Amir et al., 2021)(Amir et al., 2021).



Gambar1. Berbagai macam lauk nasi kotak "GAB"

Lokasi mitra terletak di pinggiran kota dan di permukiman padat penduduk yang beragam, seperti yang terlihat dalam Gambar 2. Kondisi ini menghasilkan banyak acara seperti rapat, pengajian, syukuran, dan tahlilan yang diadakan setiap minggu. Dampaknya adalah peningkatan permintaan pesanan nasi kotak sebagai pilihan konsumsi yang praktis(Putri et al., 2020)(Ajismanto & Widyanto, 2020)(Hatta, 2014)(Prasetya et al., 2020).

Awalnya, mitra menerima pesanan dalam jumlah kecil, tetapi sekarang mereka mampu memproduksi 200 hingga 500 nasi kotak setiap harinya. Lebih lanjut, di sekitar lingkungan mereka, mitra telah dikenal sebagai produsen makanan lezat yang juga terjangkau. Mitra memiliki empat karyawan yang memiliki keahlian beragam, terbagi menjadi dua kelompok: yang bertanggung jawab atas proses memasak dan yang terlibat dalam penyajian, termasuk pembelian bahan-bahan(Friyani et al., 2020)(Wirasari & Budi, 2022).



Gambar2. Peta kota Surabaya dan lokasi mitra

Setelah melakukan survei dan wawancara dengan mitra, ditemukan bahwa proses produksi sangat sederhana dan harga jual produk masih ditentukan secara perkiraan. Selain itu, biaya produksi dan laba dari setiap pesanan juga sulit untuk diketahui secara pasti (Wirasari & Budi, 2022) (Wirasari & Budi, 2022). Mitra tidak memiliki strategi pemasaran yang terstruktur dan hanya mengandalkan rekomendasi dari mulut ke mulut (Ajismanto & Widyanto, 2020) (Batubara & Hadi, 2020) (Megasari et al., 2022).

Selain itu, desain kemasan produk juga sangat sederhana, hanya menggunakan kardus nasi polos tanpa mencantumkan identitas pembuat seperti nama katering dan nomor telepon yang dapat dihubungi (Ekasari et al., 2019) (Prasetya et al., 2020) (Kurniawati, 2022).

Mitra selama ini fokus pada pembuatan masakan lezat dengan harga terjangkau, menggunakan peralatan masak yang ada di rumah. Seringkali, mitra harus menolak pesanan karena keterbatasan kapasitas produksi harian mereka. Jika pesanan melebihi kapasitas, mereka terpaksa menolak pesanan tersebut. Selain itu, mitra juga tidak memiliki sertifikat industri rumah tangga pangan (P-IRT) dan izin usaha (Ramadhon & Purwanggono, 2017) (Atmaja et al., 2021).

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan usaha mitra dengan menyediakan peralatan produksi berkapasitas lebih besar dan memberikan keterampilan yang mendukung mereka dalam menjalankan usaha mereka (Doloksaribu et al., 2023) (Cahyono et al., 2019).

Indikator Kinerja Utama (IKU) yang relevan dengan kegiatan pengabdian ini adalah IKU 1, yang mencakup pengalaman mahasiswa di luar lingkungan kampus. Selain itu, IKU 5 juga terkait, yang menekankan bahwa hasil kerja dari dosen digunakan oleh masyarakat (Prasetya et al., 2020) (Diningrat et al., 2017).

Selain memenuhi IKU universitas, topik PKM ini juga mendukung program pemerintah, sebagaimana yang telah disampaikan oleh Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati. Beliau menggarisbawahi bahwa pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki signifikansi penting bagi perekonomian global. Hal ini disebabkan UMKM merupakan pilar ekonomi global, termasuk Indonesia, yang menyumbang 90% dari aktivitas bisnis dan menciptakan lebih dari 50% lapangan kerja di seluruh dunia. Di negara-negara berkembang,

UMKM formal juga berperan dalam menyumbang sekitar 40% dari Produk Domestik Bruto (PDB). Seharusnya, kontribusi ini lebih besar lagi jika UMKM informal juga dimasukkan dalam perhitungan, meskipun sebagian besar dari mereka tidak terdaftar secara resmi (Eradayofia, 2016) (Ekasari et al., 2019).

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya mendukung pencapaian IKU universitas tetapi juga berkontribusi pada tujuan pemerintah untuk memperkuat sektor UMKM yang merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia (Habib & Kindhi, 2018) (Firdaus et al., 2018).

Berdasarkan hasil survei dan analisis situasi di "GAB," permasalahan-prioritas mitra dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Kurangnya Pengetahuan dalam Akuntansi Penjualan: Mitra kurang memahami bagaimana menghitung akuntansi penjualan dengan baik.
2. Kemasan Produk yang Kurang Memadai: Produk yang dihasilkan tidak memiliki kemasan yang menarik, sehingga sulit untuk dipasarkan secara lebih luas.
3. Kapasitas Produksi Terbatas: Kapasitas produksi harian terbatas hanya mencapai 50-100 nasi kotak, yang dapat menjadi hambatan untuk memenuhi permintaan yang lebih besar.
4. Kurangnya Pemahaman tentang Pemasaran Online: Mitra tidak memiliki pemahaman tentang cara menjalankan pemasaran online atau marketing online untuk memperluas jangkauan produk.
5. Kurangnya Pemanfaatan Teknologi dalam Manajemen Keuangan: Mitra belum menggunakan teknologi untuk membantu dalam manajemen keuangan mereka.
6. Tidak Tahu Cara Memasang Iklan/Sponsor yang Efektif: Mitra tidak memiliki pengetahuan tentang cara efektif memasang iklan atau mendapatkan sponsor untuk mendukung bisnis mereka.
7. Tidak Memiliki Izin Usaha dan Sertifikat P-IRT: Usaha mitra belum memiliki izin usaha dan sertifikat industri rumah tangga pangan (P-IRT).

Dengan mengatasi permasalahan-prioritas ini, mitra dapat meningkatkan kinerja bisnis mereka dan mengembangkan usaha catering "GAB" dengan lebih baik.

METODE

Pada bagian ini akan membahas mengenai metode pelaksanaan kegiatan yaitu alur kegiatan program kemitraan masyarakat (PKM), Dimana tahapan dalam pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi 5 tahap yaitu :

1. Persiapan,
2. Pengajuan,
3. Pelaksanaan,
4. Evaluasi dan tahap pelaporan.

Detail dari tahapan-tahapan tersebut dapat dilihat pada Gambar 4. dibawah ini (Khomariah, 2021a) (Khomariah, 2021b).



Gambar 4. Tahapan kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi permasalahan yang telah dideskripsikan pada gambar 4 diatas di implementasikan ke dalam beberapa kegiatan berupa pelatihan, sosialisasi dan pendampingan. Tabel dibawah ini menjelaskan permasalahan, solusi, kegiatan, bagaimana bentuk partisipasi mitra dan evaluasi pelaksanaan progam serta hasil yang diinginkan.

Tabel 1. Digitalisasi Manajemen Usaha

Permasalahan Mitra	Solusi Permasalahan	Kegiatan	Partisipasi Mitra
<i>BIDANG DIGITALISASI MANAJEMEN USAHA</i>			
<i>Tidak memiliki pemahaman dan pengetahuan mengenai manajemen usaha</i>	<i>Memberikan pelatihan secara praktek langsung mengenai manajemen usaha, perhitungan biaya produksi, perhitungan harga jual, laba-rugi, dll.</i>	<i>Pelatihan secara praktek langsung mengenai penggunaan sistem informasi akuntansi.</i>	<i>Mitra langsung mempraktekan secara bertahap ditempat usaha mitra.</i>
	Evaluasi perkembangan penerapan digitalisasi manajemen usaha oleh mitra : <ul style="list-style-type: none"> • <i>Pendampingan penerapan digitalisasi manajemen usaha oleh mitra agar terbiasa secara pelan dan bertahap.</i> • <i>Pendampingan mitra melakukan perhitungan biaya produksi.</i> • <i>Pendampingan mitra dalam melakukan perhitungan harga jual, laba-rugi, dll.</i> 		

<p>Mitra tidak menggunakan sistem informasi akuntansi dalam manajemen keuangan</p>	<p>Penerapan digitalisasi sistem informasi akuntansi untuk manajemen usaha mitra.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat sistem informasi yang mudah digunakan. • Pendampingan penerapan digitalisasi sistem informasi. 	<p>Mitra langsung mempraktekan secara bertahap menggunakan laptop mitra.</p>
	<p><u>Evaluasi:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluasi penerapan digitalisasi sistem informasi manajemen usaha oleh mitra. • Memberikan buku tutorial ber ISBN • Pendaftaran paten. 		
<p>Mitra tidak memiliki P-IRT atau ijin usaha.</p>	<p>Diskusi dengan mitra terkait pentingnya P-IRT atau ijin usaha milik mitra, untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu memenuhi syarat pengajuan P-IRT atau ijin usaha mitra. • Membantu pengisian secara online terkait ijin usaha atau P-IRT. 	<p>Mitra menyediakan semua persyaratan terkait pengajuan ijin usaha atau P-IRT.</p>
	<p><u>Evaluasi:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Usaha mitra telah memiliki sertifikat P-IRT atau ijin usaha. • Perkembangan kepercayaan pelanggan terkait terbitnya P-IRT atau ijin usaha. • Stiker label kemasan produk dicantumkan bahwa telah memiliki sertifikat P-IRT dan ijin usaha 		

Tabel 2. Digitalisasi Pemasaran dan Penjualan

Permasalahan Mitra	Solusi Permasalahan	Kegiatan	Partisipasi Mitra
BIDANG DIGITALISASI PEMASARAN DAN PENJUALAN			
<p>Mitra belum memiliki desain kemasan yang menarik dan kekinian.</p>	<p>Mitra praktek secara langsung merancang desain kemasan yang menarik dan kekinian.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi dengan mitra. • Mendesain kemasan yang menarik dan kekinian. 	<p>Mitra menyediakan laptop dan tempat untuk pelatihan secara praktek langsung.</p>
	<p><u>Evaluasi :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitra memiliki kemampuan secara mandiri terkait membuat desain kemasan. • Peningkatan kepercayaan pelanggan melalui quisioner. • Peningkatan pemesanan oleh pelanggan dalam 6 bulan terakhir. 		
<p>Mitra belum melakukan pemasaran secara benar melalui beberapa media</p>	<p>Memberikan pelatihan secara praktek langsung mengenai digitalisasi pemasaran online.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pendampingan mitra dalam membuat dan melakukan pemasaran online. • Pendampingan mitra dalam membuat akun di beberapa media social. 	<p>Mitra menyediakan laptop, internet dan tempat untuk pelatihan.</p>

<i>sosial</i>	<u>Evaluasi:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Mitra sudah memiliki akun di beberapa media sosial. • Mitra melakukan pemasaran online secara mandiri. 		
Mitra belum pernah memasang iklan melalui media sosial secara luas.	Memberikan pelatihan dengan praktek secara langsung terkait membuat kalimat, gambar, animasi serta video iklan usaha mitra.	<ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan menyusun kalimat, gambar, animasi serta video yang promotif dan atraktif serta tidak melanggar etika dalam pemasaran. 	Mitra menyediakan tempat, internet serta laptop milik mitra.
	<u>Evaluasi:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluasi perkembangan perluasan pemasaran oleh produk usaha mitra. 		

Tabel 3. Bidang Kualitas dan Kuantitas Produksi

Permasalahan Mitra	Solusi Permasalahan Mitra	Kegiatan	Partisipasi Mitra
<i>BIDANG KUALITAS DAN KUANTITAS PRODUKSI</i>			
Mitra mampu secara maksimal melayani pesanan paling banyak 100.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan pelatihan secara praktek langsung kepada mitra dengan menghadirkan chef yang telah berpengalaman dalam kreasi menu baru dan meningkatkan keterampilan memasak dengan kapasitas besar. 2. Membantu mitra meningkatkan aset peralatan masak yang canggih untuk meningkatkan kecepatan dan kuantitas produksi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Praktek langsung membuat kreasi menu baru yang dipandu narasumber chef berpengalaman. • Praktek menggunakan peralatan masak yang canggih untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. 	Mitra menyediakan tempat untuk praktek masak bersama narasumber chef.
	<u>Evaluasi:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Mitra mampu memproduksi jumlah pesanan dengan kapasitas 300 – 400. • Mitra terus belajar memaksimalkan peralatan yang telah diberikan secara baik. 		

Dari kegiatan diatas, agar semua dapat berjalan dengan sistematis dan lancar membutuhkan 6 kali kunjungan ke mitra. Kegiatan di lapangan sebagai berikut :

Tabel 4. Daftar Kegiatan

No.	Kegiatan
1	<ul style="list-style-type: none"> - Komunikasi persiapan dengan mitra secara baik dan detil. - Mitra belajar penerapan digitalisasi manajemen usaha mitra. - Mitra belajar perhitungan biaya produksi - Mitra belajar perhitungan harga penjualan dan laba-rugi.
2	<ul style="list-style-type: none"> - Pelatihan digitalisasi manajemen usaha mitra. - Pengajuan P-IRT atau ijin usaha mitra.
3	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra belajar membuat desain kemasan.
4	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra belajar melakukan digitalisasi pemasaran online. - Mitra belajar membuat akun di beberapa media sosial dan market palce.
5	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra belajar digitalisasi sistem informasi akuntansi untuk usaha mitra.

6	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra belajar membuat menu kreasi baru bersama narsum chef. - Mita belajar menggunakan alat-alat masak canggih dilatih narsum chef.
---	--

Peran tim pengabdian, tabel 5 dibawah ini menunjukkan peran dari masing-masing tim dalam kegiatan pengabdian. Semua tim memegang peran penting dan saling membantu agar semua kegiatan terlaksana dengan lancar dan hasil yang maksimal.

Tabel 5. Peran tim pengabdian

NamaTim	Jabatan	Tugas
<i>Ir. Balok Hariadi, MSc</i>	<i>Ketua</i>	<i>Koordinasi seluruh tim agar kegiatan terlaksana dengan baik dan lancar, SosialisasiP-IRT,</i>
<i>Ahmad Habib,S.Kom.,M.M.</i>	<i>Anggota 1</i>	<i>SosialisasiP-IRT, Pelatihan desain kemasan, Pelatihan penggunaan aplikasi sistem informasi akutansi,</i>
<i>Elsen Ronando, S.Si., M.Si., M.Sc.</i>	<i>Anggota 2</i>	<i>Pelatihan penggunaan alat-alat masak secara aman dan efisien.</i>
<i>Cantika Al Madinah NBI. 1122100053</i>	<i>Mahasiswa 1</i>	<i>Memberikan pelatihan terkait manajemen keuangan, Sosialisasi pentingnya iklan dalam pemasaran.</i>
<i>Rizka Kurnia Putri Rahayu NBI.1461900199</i>	<i>Mahasiswa 2</i>	<i>Pelatihan penggunaan aplikasi sistem informasi akutansi, Pelatihan desain kemasan.</i>

Potensi rekognisi mahasiswa, bagi kegiatan MBKM mahasiswa, potensi rekognisi untuk mahasiswa dari Ilmu Administrasi Niaga dikonversi ke mata kuliah ke E-Bisnis (3 SKS), Kewirausahaan (3 sks), Sistem Ekonomi Indonesia (3 SKS), Manajemen Pemasaran (3 SKS). Sedangkan untuk mahasiswa dari Teknik Informatika dikonversi ke mata kuliah Pengembangan Aplikasi Web (3 SKS), Rekayasa dan Proyek Prangkat Lunak (4 SKS) dan Entrepreneurship (3 SKS), untuk lebih jelasnya bisa dilihat ditabel potensi rekognisi mahasiswa dibawah ini.

Tabel 6. Potensi rekognisi untuk mahasiswa

Potensi Rekognisi Kegiatan MBKM Mahasiswa Untuk Program Studi	Konversi Mata Kuliah dalam SKS
<i>Ilmu Administrasi Niaga (12 sks)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>E-Bisnis (3 SKS).</i> 2. <i>Kewirausahaan (3 sks).</i> 3. <i>Sistem Ekonomi Indonesia (3 SKS).</i> 4. <i>Manajemen Pemasaran (3 SKS).</i>
<i>Teknik Informatika (10 sks)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Pengembangan Aplikasi Web (3 SKS).</i> 2. <i>Rekayasa dan Proyek Prangkat Lunak (4 SKS).</i> 5. <i>Entrepreneurship (3 SKS)</i>

Kegiatan dijadwalkan dalam masa 1 tahun, tapi secara aktif dilapangan dilakukan mulai bulan mei 2023, untul lebih detil bisa dilihat pada tabel 7 dibawah ini.

Tabel 7. Jadwal Kegiatan

JADWAL PELAKSANAAN									
No	Nama Kegiatan	Bulan							
		5	6	7	8	9	10	11	12
1	<i>Koordinasi tim pelaksana dan mitra</i>	X	X						
2	<i>Sosialisasi akuntansi penjualan</i>		X						
3	<i>Pembuatan aplikasi SI akuntansi</i>	X	X	X					
4	<i>Pelatihan penggunaan aplikasi</i>			X	X				
5	<i>Sosialisasi pentingnya izin usaha dan P-IRT</i>				X				
6	<i>Pendampingan pengurusan izin usahadan P-IRT</i>				X				
7	<i>Pelatihan pembuatan desain kemasan</i>			X	X				
8	<i>Pelatihan marketing online</i>				X	X			
9	<i>Pelatihan membuat iklan/sponsor</i>					X			
10	<i>Pelatihan cara penggunaan TTG</i>					X			
11	<i>Penyerahan alat ke mitra</i>						X	X	
12	<i>Pembuatan laporan dan luaran-luaran</i>				X	X	X	X	
13	<i>Moitoring dan Evaluasi</i>							X	

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan PKM yang telah dilakukan dan dilaporkan pada uraian diatas, beberapa kesimpulan dapat diambil:

1. Usaha catering "GAB" menghadapi sejumlah tantangan, termasuk proses produksi sederhana, kurangnya strategi pemasaran, dan kapasitas produksi yang terbatas.
2. Melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM), tujuh solusi telah diusulkan, termasuk pelatihan manajemen, perbaikan pemasaran, dan peningkatan kapasitas produksi.
3. Diharapkan implementasi solusi-solusi ini akan menghasilkan peningkatan signifikan dalam aset, kemampuan, keterampilan, dan kualitas produk mitra.
4. PKM ini memiliki potensi untuk memberikan dampak positif pada usaha catering "GAB" dan berkontribusi pada perekonomian lokal.

Saran untuk kegiatan PKM berikutnya adalah:

1. Penting untuk melakukan evaluasi terhadap implementasi solusi-solusi PKM guna memastikan kesuksesan dan efektivitasnya.
2. Penelitian selanjutnya dapat lebih memperdalam analisis pasar dan mengidentifikasi peluang pasar yang belum dieksplorasi.
3. Pemanfaatan teknologi dalam manajemen bisnis catering perlu ditingkatkan lebih lanjut.
4. Studi mendalam tentang perizinan dan izin usaha harus dilakukan untuk memastikan kepatuhan dengan regulasi.

5. Dampak sosial dan lingkungan dari usaha catering juga perlu diperhatikan.
6. Studi kasus serupa pada usaha catering lainnya dapat memberikan wawasan yang lebih luas.
7. Kolaborasi yang kuat dengan pemilik usaha, pelanggan, dan pihak berwenang sangat penting untuk kesuksesan proyek.

Saran-saran ini diharapkan dapat membantu dalam pengembangan usaha catering "GAB" dan penelitian selanjutnya dalam bidang ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajismanto, F., & Widyanto, A. (2020). Analisa Strategi Teknologi Informasi Pemasaran UKM Kuliner di Media Sosial Menggunakan Metode SWOT. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 7(6). <https://doi.org/10.25126/jtiik.2020763791>
- Amir, D., Zaini, H., & Ar, S. (2021). Teknologi Peningkatan Kualitas Produk Kuliner Udang Bileh Crispy Serta Perbaikan Pengelolaan Manajemen Keuangan Pada Usaha Kecil Dan Menengah Ibu Yanti. *Proceeding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe*, 5(1).
- Atmaja, N. P. C. D., Andika, A. W., Kurniari, K., & Asri Pramesti, I. G. A. (2021). PENINGKATAN PRODUKTIVITAS MELALUI DIGITALISASI PADA UKM FORTUNA HANDYCRAFT DALAM MENGHADAPI LESS CONTACT ECONOMY. *Jurnal Pengabdian Masyarakat AbdiMas*, 7(2). <https://doi.org/10.47007/abd.v7i2.3962>
- Batubara, F. H., & Hadi, C. (2020). Analisis Deskriptif Dampak Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Kuliner (Studi Kasus Toko Quinsha) Di Kecamatan Pancoran *Prosiding Seminar Nasional*
- Cahyono, M. S., Harahap, D. H., & Sukrajap, M. A. (2019). Penerapan Teknologi Produksi Makanan Olahan untuk Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Bandung. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1). <https://doi.org/10.28989/kacanegara.v3i1.567>
- Diningrat, D. S., Maulana, B., & Gultom, E. S. (2017). DIGITALISASI UMKM MAKANAN SEHAT DESA SAHKUDA BAYU KABUPATEN SIMALUNGUN SUMATERA UTARA. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPM UNIMED, September*.
- Doloksaribu, M. E., Lubis, I., Rahman, H., Harahap, M. H., Panggabean, D. D., & Syah, D. H. (2023). Peningkatan Kualitas Produk Kripik Tradisional melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna Penggorengan Anti Gosong Di Desa Firdaus. *To Maega: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1). <https://doi.org/10.35914/tomaega.v6i1.1268>
- Ekasari, N., Hasanah, N., Perdana Siregar, A., Sari, N., & Titi Nifita, A. (2019). Implementasi Digital Marketing dan Inovasi Kemasan Kue Bengen Produk Kuliner Khas Jambi. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*, 1(1). <https://doi.org/10.22437/jitdm.v1i1.8675>
- Eradayofia, R. (2016). Pengembangan Usaha Kuliner Berbasis Ekonomi Kreatif untuk Peningkatan Pendapatan di Kota Malang (Studi kasus Jl. Soekarno Hatta Kota Malang). *SKRIPSI Jurusan Ekonomi Pembangunan - Fakultas Ekonomi UM*.
- Firdaus, M., Habib, A., & Sugiono, S. (2018). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kawasan Wisata Trawas Mojokerto Melalui Pengolahan Produk Turunan Pisang dan Ketela. *Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya*, 03(01).
- Friyani, R., Yuliana, Y., Wiralestari, W., & ... (2020). Praktek Akuntansi Manajemen Terkait Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variabel Costing Pada Home Industry Kue Tradisional *Jurnal Karya*
- Habib, A., & Kindhi, B. Al. (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Keuangan Sekolah. *INTENSIF: Jurnal Ilmiah Penelitian Dan Penerapan Teknologi Sistem Informasi*, 2(2), 136. <https://doi.org/10.29407/intensif.v2i2.12139>
- Hatta, I. H. (2014). Analisis Pengaruh Inovasi, Pengambilan Resiko, Otonomi, Dan Reaksi Proaktif Terhadap Kapabilitas Pemasaran UKM Kuliner Daerah Di Jabodetabek. *Jurnal Manajemen*

Pemasaran, 8(2).

- Hidayat, M. J., -, F. H., Simatupang, L. L., & Pialang, Y. A. (2014). Praktik Identitas dalam Desain Kemasan Makanan UKM. *Panggung*, 24(4). <https://doi.org/10.26742/panggung.v24i4.135>
- Juniawan, F. P., Sujono, S., & Hamidah, Hamidah, D. Y. S. (2019). Pelatihan Desain Kemasan Bagi UKM Rumah Tangga di Bangka Barat. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat 2019*, 1.
- Khomariah, N. E. (2021a). Implementasi Pemasaran Ikan Hias "Sub Betta Brothers" Melalui Social Media Dan Digital Marketing. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada ...*, 2(1).
- Khomariah, N. E. (2021b). Pelatihan Desain Label Kemasan Pada Produk Aneka Peyek Merk "Ono" Di Desa Palemwatu Kecamatan Menganti, Gresik. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada ...*, 2(1).
- Khuluqo, I. El, & Nuraini, B. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Aktivitas Keluarga Dalam Menghadapi Covid-19. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada ...*, 2(1).
- Krisbiantoro, D. (2021). PENERAPAN PAYMENT GATEWAY DAN ANTRIAN PADA PEMESANAN KULINER DI PURWOKERTO BERBASIS ANDROID. *Jusikom : Jurnal Sistem Komputer Musirawas*, 6(1). <https://doi.org/10.32767/jusikom.v6i1.1151>
- Kurniawati, N. (2022). Perancangan desain kemasan UKM. *SKRIPSI Mahasiswa UM*.
- Megasari, R., Rachmawati, D., & Putri, R. D. (2022). WARALABA SEBAGAI SARANA EKSPANSI USAHA FOOD STREET MIE AYAM WONOGIRIAN. *Jurnal Pengabdian Pendidikan Dan Teknologi (JP2T)*, 3(2). <https://doi.org/10.17977/um080v3i22022p130-134>
- Prasetya, A. J., Laksono, Y. T., & Hidayat, W. (2020). PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PKM) PENGEMBANGAN MARKETING WEBSITE DAN DESAIN KEMASAN PADA UKM BUMI CIPTA SEJAHTERA SURABAYA. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01). <https://doi.org/10.30996/jpm17.v5i01.3254>
- Putri, L. A., Hidayati, N., & Basalamah, R. (2020). Pengaruh Inovasi, pengambilan risiko, reaksi proaktif terhadap kapabilitas pemasaran UKM kuliner di kecamatan Lowokwaru Malang. *E – Jurnal Riset Manajemen PRODI MANAJEMEN*, 1.
- Ramadhon, I. S., & Purwanggono, B. (2017). ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI (Studi Kasus: UKM Kuliner Diana Bakery). *Industrial Engineering Online Journal*, 6(4).
- Siahaan, M. (2022). Penyuluhan Masyarakat Kewirausahaan Bidang Ekonomi Kreatif Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Desa Sriamur, Tambun Utara, Bekasi. *Dedikasi : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2). <https://doi.org/10.53276/dedikasi.v1i2.10>
- Wirasari, I., & Budi, I. (2022). PERANCANGAN MODEL BISNIS USAHA KECIL MENENGAH MENGGUNAKAN PROSES BISNIS IMPROVEMENT FRAMEWORK (UKM Ardelicious Kitchen Bandung). *Jurnal Sositologi*, 21(1). <https://doi.org/10.5614/sostek.itbj.2022.21.1.4>
- Yulianti, C. (2020). Perancangan ulang desain kemasan produk pada ukm makanan ringan restu ibu menggunakan metode kansei engineering. *Jurnal Mahasiswa Industri Galuh*, 1(1).