

PENDAMPINGAN WIRAUSAHAWAN MENUJU UMKM BANGKIT KEMBALI PASCA PANDEMI DI YOGYAKARTA

*Padrul Jana¹, Danuri², Inayat Hanum Indriati³, Isma Asriyanti⁴

^{1,2,3,4} Universitas PGRI Yogyakarta

*Korespodensi: padrul.jana@upy.ac.id

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has not only had an impact on health problems, but has penetrated the economic and business sectors. One of those affected by this outbreak is UKM "Dermayu Catering Jogja". This condition caused problems including (1) Orders decreased because events involving crowds of residents were prohibited and employees were unable to pay. (2) Not yet optimal marketing by utilizing information technology, managerial production processes that have not been stable after the vacuum due to Covid-19, have not been able to keep production and sales bookkeeping. The solutions offered are through mentoring and training on market mapping and targeting, production and marketing managerial, financial accounting, as well as digitalization and standardization of product quality. Through mentoring and training for partners, the realization of Entrepreneurs is formed in the UKM "Dermayu Catering Jogja" which has risen, is able to compete, and produces better products than before. Entrepreneurs rise and recover more quickly after the pandemic situation that hit Indonesia. This can be seen in post-training, mentoring and monitoring of Dermayu catering Yogyakarta, acceptance of catering orders has increased. Another indicator of the increase in the number of turnover of catering orders, partners have opened kiosk outlets displaying products produced by Dermayu Catering.

Keywords : *Catering, Pandemic, SMEs, Rising Entrepreneurs.*

ABSTRAK

Masa pandemi Covid-19 tidak hanya berdampak pada masalah kesehatan, tetapi sudah merambah ke sektor ekonomi dan bisnis. Salah satu yang terdampak wabah ini adalah UKM "Dermayu Catering Jogja". Kondisi tersebut menimbulkan permasalahan diantaranya (1) Pesanan menurun karena dilarang ada acara yang melibatkan kerumunan warga dan tidak sanggup membayar karyawan. (2) Belum optimalnya pemasaran dengan pemanfaatan teknologi informasi, manajerial proses produksi yang belum stabil pasca vakum akibat covid-19, belum mampu melakukan pembukuan produksi dan penjualan. Solusi yang ditawarkan adalah melalui pendampingan dan pelatihan pemetaan pasar dan target sasaran, manajerial produksi dan pemasaran, pembukuan keuangan, serta digitalisasi dan standarisasi kualitas produk. Melalui pendampingan dan pelatihan pada mitra terwujudnya Wirausahawan/i yang di wadah dalam UKM "Dermayu Catering Jogja" yang bangkit, mampu bersaing, serta menghasilkan produk yang lebih baik dari sebelumnya. Wirausahawan bangkit dan pulih lebih cepat pasca situasi pandemi yang melanda Indonesia. Hal ini nampak pada pasca pelatihan, pendampingan dan monitoring Dermayu catering jogja penerimaan orderan catering meningkat. Indikator lainnya dari peningkatan jumlah omset pesanan catering, mitra sudah membuka gerai kios display produk-produk yang dihasilkan dermayu catering.

Keywords : *Catering, Pandemi, UKM, Wirausahawan Bangkit*

PENDAHULUAN

Berdiri dan majunya suatu Negara tertentu tidak lepas dari keberhasilan pemerintah dalam melaksanakan program pembangunan di berbagai sektor kehidupan masyarakatnya. Dan sektor ekonomi tentu menjadi salah satu aspek yang sangat penting bagi kemajuan sebuah negara. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah termasuk pemerintah Indonesia dalam memajukan perekonomian rakyatnya. Salah satu faktor penting dalam hal tersebut yaitu tentang kontribusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan perekonomian suatu Negara. UMKM menjadi salah satu industri rumahan kreatif yang usahanya berfokus pada pengembangan kreasi dan inovasi baik pada produk yang dihasilkan maupun metode penjualannya (Khairani and Pratiwi 2018). UMKM juga dapat bergerak dalam berbagai bidang diantaranya jasa, budi daya pertanian, peternakan, pengolahan makanan, sektor komunikasi, perhotelan dan produk lainnya (Hertina, Hendiarto, and Wijaya 2021). Faktanya menunjukkan bahwa keberadaan UMKM di Indonesia menjadi motor penggerak ekonomi dalam negeri dengan berkontribusi lebih dari 99% dari total perusahaan yang ada di berbagai sektor dan mampu menampung dan menyediakan 90% lapangan pekerjaan bagi negara Indonesia (Wardani, Rianto, and Nilansari 2020). Kondisi terbaru menuntut masyarakat untuk lebih mandiri di sektor keuangan hal ini dikarenakan keterbatasan lapangan pekerjaan yang tersedia. Kemandirian itu mengacu pada terbentuknya wirausahawan yang lebih kreatif serta inovatif yang mempunyai komitmen manajerial unggul dalam pengelolaan usahanya (Putri et al. 2019).

Jenis usaha yang kuat dan tahan banting terhadap krisis ekonomi, oleh karena itu jenis usaha ini perlu untuk dikembangkan. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran vital dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Peran UMKM dalam kehidupan masyarakat diantaranya: sebagai sarana dalam meratakan tingkat perekonomian rakyat kecil, sarana untuk mengentaskan masyarakat dari permasalahan ekonomi, dan dapat memberikan pemasukan devisa untuk negara. Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM ini sebagai perwujudan konkret ekonomi rakyat yang mampu menyediakan lapangan pekerjaan yang dapat menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi. Pemerintah bertanggungjawab dan mempunyai peran dalam mengembangkan usaha kecil menengah yang ada di Indonesia. Kemudahan dalam perizinan, pengembangan kemitraan dan pelatihan, pembinaan kepada

wirausaha dan menciptakan kondisi iklim usaha yang kondusif berupa keringanan pajak termasuk upaya yang perlu diciptakan oleh pemerintah.

UMKM salah satu aktor utama yang menjadi pilar proses kemajuan dan pembangunan nasional. UMKM memiliki peranan tersendiri dalam menumbuhkan ekonomi dan terciptanya lapangan pekerjaan. Sehingga pengembangan dan perhatian pada UMKM perlu dilakukan dan diberdayakan secara lebih serius (Sasongko et al. 2020). Peran UMKM khususnya dalam perekonomian Indonesia sangat penting dan terlihat nyata telah menjadi salah satu parameter pertumbuhan perekonomian Indonesia saat ini. Sedangkan menurut Irawan and Affan (2020) salah satu perannya yaitu pemenuhan kebutuhan masyarakat akan sebuah produk unggul, membuka lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan pendapatan daerah. Peningkatan atau penurunan pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk keterlibatan UMKM. Pandemi yang disebabkan oleh Covid-19 ditahun 2020 sampai dengan saat ini secara masif telah berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Pandemi Covid-19 telah membuat menurunnya daya beli masyarakat, tidak terkecuali UMKM Dermayu Catering Jogja. Diperlukan strategi yang tepat demi UMKM. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah membuat pembukuan perusahaan yang rapi (Alfrian and Pitaloka 2020). Dukungan dan kerjasama serta kolaborasi dengan berbagai pihak saat ini sangat dibutuhkan agar pelaku usaha UMKM dapat segera bangkit dan mampu bersaing pasca pandemik ini. Program Pengabdian Masyarakat dari tingkatan Universitas kepada UMKM juga merupakan salah satu bentuk kolaborasi yang dapat memberikan peningkatan dan kemajuan bagi para pelaku usaha dalam skala mikro.

Lokasi pengabdian masyarakat pada UMKM ini yaitu Dermayu Catering yang beralamat di Perumahan Alam Citra E/7, Cabaian, Panggungharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul. Dermayu Catering Jogja merupakan mitra sebuah unit usaha yang bergerak di bidang kuliner, berdiri sejak tahun 2016 dengan nama merek dagang awal "Salmon Brothers Catering".

Berikut kami gambarkan sejarah dari mitra dalam sebuah diagram pada Gambar 1.



Gambar 1. Sejarah Berdirinya Dermayu Catering

Berdasarkan diagram di atas dapat diuraikan bahwa mitra mengawali usaha pertamanya dengan membuka gerai jajanan yang ada di pinggir jalan menggunakan gerobak. Setelah satu tahun berjalan, usahanya tak kunjung memberikan keuntungan yang signifikan dikarenakan lokasi yang digunakan untuk berjualan tidak strategis, namun pertimbangan tersebut dipilih karena dekat dengan tempat tinggal. Akhirnya pada tahun 2016 mitra memutuskan untuk menjual gerobaknya dan memulai menawarkan jasa catering berupa snack dan nasi kotak untuk acara-acara yang ditawarkan mulai dari tetangga dan teman-teman yang dikenal.

Profil Mitra kami uraikan sebagai berikut:

Nama Usaha	: Dermayu Catering Jogja
Nomor Induk Berusaha	: 0220504883112
Nomor Telepon	: 08998257227 / 082300091558
Alamat Usaha	: Perum Alam Citra E-7, Kel Panggunharjo, Kapanewon Sewon, Kab. Bantul, Yogyakarta
Jumlah Anggota Tetap	: 5 Orang
Jumlah Karyawan/I Tambahan	: 3 Orang

Satu tahun berjalan jasa catering mitra tidak mengalami perkembangan usaha yang signifikan, namun dengan kesabaran barulah pada tahun 2018 usaha mitra mulai dikenal melalui pelanggannya yang memberikan informasi dari mulut ke mulut dan promosi menggunakan sosial media. Singkat cerita pada tahun 2019-2020 (awal) usaha dari mitra mulai mengalami kemajuan. Mitra sudah memiliki pelanggan tetap sebagai *suplayer snack* di salah satu unit usaha Boga di sebuah kampus swasta di Yogyakarta. Selain itu, mitra juga sudah memiliki pelanggan yang rutin memesan snack dan nasi kotak untuk acara-acara pengajian, arisan, syukuran, rapat kantor dan

kegiatan sekolah. Tetapi pada bulan Maret 2020 sejak ditetapkannya pandemi omset penjualan menurun drastis hal ini terlihat dari Tabel 1.

Tabel 1. Omset Sebelum dan Saat Pandemi

Tahun	Omset Penjualan Perbulan	Keterangan	
		Sebelum Pandemi	Saat Pandemi
2019	Rp. 18.000.000	√	
2020 (Januari-Maret)	RP. 23.000.000	√	
2020 (Maret-Desember)	Rp. 8.000.000		√
2021	Rp. 10.000.000		√
2022 (Januari)	Rp. 12.000.000		√

Akhir Februari 2020 merupakan awal dimana covid-19 masuk ke Indonesia, dan mulai meluas di berbagai wilayah termasuk Yogyakarta pada bulan Maret 2020. Saat itulah seluruh aspek usaha mulai mengalami guncangan hebat yang membuat para pelaku UKM/UKMK sangat terpukul tak terkecuali juga dengan mitra. Betapa tidak? Keuntungan dari omset yang biasanya bisa mencukupi kebutuhan produksi hingga mengangsur cicilan pinjaman Bank, kini tak dapat lagi diharapkan. Omset harian dan bulanan mitra sangat menurun karena adanya pembatasan untuk mengurangi kegiatan yang ada diluar ruangan untuk menekan persebaran pandemi. Adanya pembatasan untuk mengurangi kegiatan yang menimbulkan keramaian menyebabkan banyaknya pembatalan acara-acara yang sudah terjadwalkan, sehingga berimbas pada pembatalan order yang sudah masuk. Kondisi itupun masih berlanjut hingga saat ini. Adanya pandemi Covid-19 juga berpengaruh dalam bisnis yang ada di Indonesia yang secara tidak langsung mendorong adanya perubahan. Perubahan tersebut yaitu kewirausahaan digital dengan beralihnya bisnis *offline* menuju bisnis digital. Adanya aktivitas digital marketing yang bervariasi berbasis media sosial seperti Instagram, Youtube, serta Facebook yang dilakukan melalui teknologi digital. Secara umum dapat menaikkan dan meningkatkan nilai jual produk dari UMKM, sehingga distribusi produk pada pasar domestik dapat berjalan pada masa pandemi Covid-19. Oleh karena itu, diperlukan model kewirausahaan yang bisa beradaptasi dengan

kemajuan teknologi. Hal inilah yang kemudian melahirkan model kewirausahaan digital.

Masalah yang dihadapi dalam pengembangan UMKM menurut Solikhah and Wahyudin (2019) menyatakan permasalahan internal usaha mikro kecil dan menengah: rendahnya profesionalisme sumber daya manusia yang mengelola, keterbatasan permodalan dan akses terhadap perbankan dan pasar, kemampuan penguasaan teknologi yang rendah, sedangkan permasalahan eksternal; iklim usaha yang kurang menguntungkan bagi pengembangan usaha kecil, kebijakan pemerintah yang belum memihak bagi pengembangan usaha kecil, kurangnya pembinaan manajemen dan peningkatan kualitas sumberdaya manusia.

Di masa pandemik menuntut pelaku UMKM berfikir keras demi keberlangsungan usahanya terus berjalan, mulai dari perampingan pekerja sampai melakukan strategi pemasaran secara digital dengan sistem jemput bola. Peran teknologi digital memiliki pengaruh yang signifikan terhadap unit bisnis baru yang dibuat. Paradigma teknologi yang muncul memanfaatkan potensi kolaborasi dan kecerdasan kolektif untuk merancang dan meluncurkan inisiatif kewirausahaan yang lebih kuat serta berkelanjutan. Namun seringkali hal tersebut terkendala dengan keterbatasan perangkat yang idealnya bisa digunakan untuk memproduksi konten-konten promosi yang membutuhkan aplikasi dan kapasitas memori perangkat *smartphone* yang baik. Dan sangat efisien jika mitra dapat menerapkan sistem penjualan secara online menggunakan *platform* yang mempermudah konsumen dalam menemukan profil di mesin pencarian seperti *google*. Hal tersebut tidak hanya mempermudah penjualan, akan tetapi sekaligus dapat menambah *brand value* terhadap konsumen.

Di era New Normal sebenarnya order skala besar untuk acara-acara sudah mulai ada, namun karena dampak pengurangan karyawan membuat mitra dan tim yang ada bekerja ekstra demi memenuhi pesanan skala menengah dan besar, terlebih lagi ketika rentang waktu pesanan sangat dekat dengan pengantaran. Ditambah lagi peralatan yang masih konvensional membuat mitra tidak bisa membiarkan alat bekerja secara otomatis, sehingga mitra harus fokus menunggu secara bertahap dalam proses pembuatan produk.

Berdasarkan uraian analisis situasi di atas, terdapat permasalahan mitra yang dihadapi selama masa pandemik yaitu orderan menurun karena ditiadakannya acara-acara yang dapat menimbulkan kerumunan. Selain itu terdapat permasalahan lainnya

yang dihadapi oleh Dermayu Catering, permasalahan tersebut antara lain: (1) Membutuhkan *platform* penjualan berbasis IT yang dapat terintegrasi dengan *smartphone*; (2) Butuh perangkat untuk memproduksi gambar dan video untuk iklan/promosi; (3) Tidak sanggup membayar karyawan tetap; (4) Kesulitan dalam standarisasi produk karena alat yang masih konvensional; (5) Pembinaan dalam manajerial pelayanan; (6) Kesulitan dalam menakar kadar gizi untuk segmen khusus; (7) Sulit memenuhi order skala besar dengan efisiensi karyawan; (8) Sulit membuat pembukuan. Sejalan dengan pendapat Widyowati, Setianingsih, and Agustina (2020) yang menyatakan bahwa kendala bisnis yang paling sering terjadi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang sebagian besar memiliki manajemen kurang baik, diantaranya dalam menyelenggarakan proses pencatatan akuntansi.

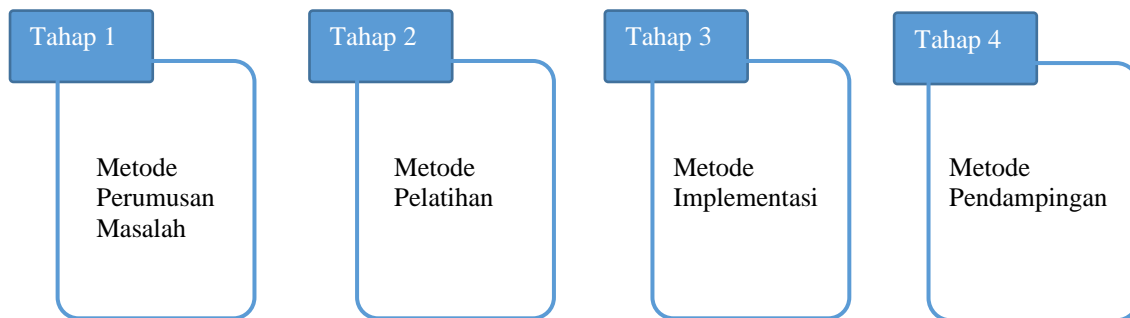
Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka solusi untuk mengatasi masalah tersebut antara lain: (1) Menambah sistem penawaran produk melalui *platform/website*, sosial media dan group komunitas secara individu dengan sistem pesan antar atau ojek *online*; (2) Membuat dan membangun website sebagai *platform* profil perusahaan dan penjualan; (3) Pengadaan *smartphone* dengan kamera dan kapasitas memori besar; (4) Perampingan karyawan; (5) *Digitalisasi* alat (modernisasi alat); (6) Pelatihan manajerial pelayanan; (7) Pendampingan dari ahli gizi khususnya dalam pemenuhan order khusus seperti RS; (8) Butuh alat penyimpanan produk setengah jadi berkapasitas lebih besar; (9) Pelatihan akuntansi/pembukuan.

Pengabdian ini bertujuan untuk menambah pengetahuan berupa wawasan dalam cara mengelola usaha dengan lebih baik khususnya dalam bidang manajerial, pengelolaan keuangan dan pemasaran. Target dalam kegiatan pengabdian ini adalah karyawan di Dermayu Catering dapat meningkatkan keterampilan karyawan dalam menjalankan tugasnya masing-masing dengan lebih baik dan konsisten.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini berlangsung sejak bulan Juni sampai dengan awal bulan November 2022. Lokasi pengabdian masyarakat pada UMKM ini yaitu Dermayu Catering yang beralamat di Perumahan Alam Citra E/7, Cabaian, Panggunharjo, Kecamatan Sewon,

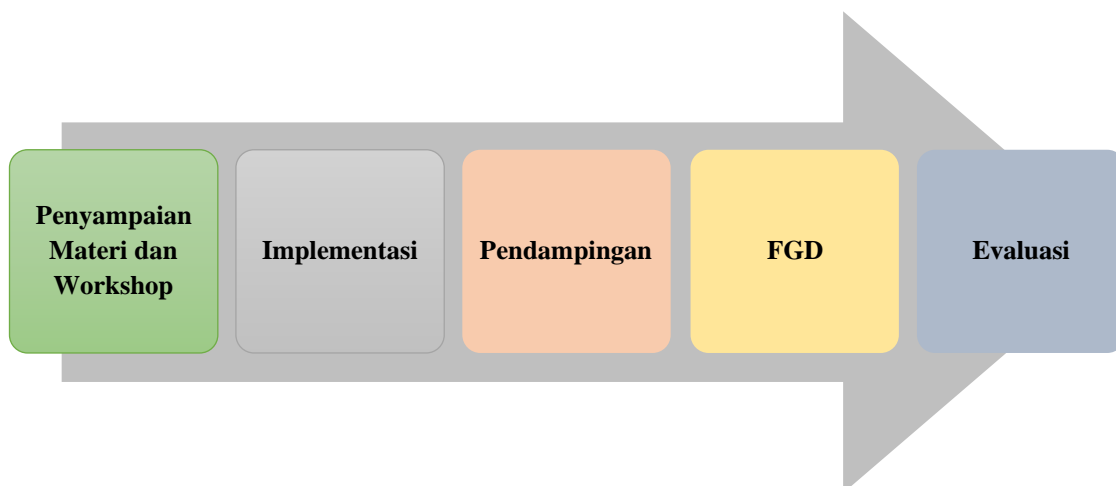
Kabupaten Bantul. Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode Perumusan Masalah, Pelatihan, Implementasi dan Pendampingan. Perumusan masalah dilakukan untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang menyebabkan mitra kesulitan dalam bertahan dan mengembangkan usahanya pada masa pandemi, sehingga akan diperoleh luaran yang dapat dijadikan program selama masa pengabdian. Berikut tahap metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang disajikan dalam bentuk diagram pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram Alir Tahap Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Pada tahapan pelaksanaan solusi dari yang ditawarkan pengabdian kepada mitra diantaranya yaitu: (1) Penyampaian materi dan *workshop*; (2) Implementasi; (3) Pendampingan; (4) *Focus Group Discussion* (FGD); (5) Evaluasi. Pelatihan dalam penyampaian materi dan *workshop* dilakukan untuk membangun pemahaman mitra/wirausahawan mengenai metode untuk membangkitkan kembali UKM/UMKM yang sempat tersendat akibat pandemi covid-19. Metode yang digunakan dengan memakai teknik ceramah interaktif dengan menghadirkan para ahli di bidang usaha dan bisnis. Adapun materi yang disampaikan pada tahap ini yaitu: (1) Strategi mengenali kebutuhan pelanggan; (2) Strategi peningkatan kualitas produk; (3) Strategi pengemasan, standarisasi produk, gizi dan *display* produk; (4) Strategi penetapan harga jual; (5) Strategi promosi dan *branding* berbasis *online*; (6) Tata cara pembukuan/akuntansi sederhana. Tahap Implementasi mitra dan pengabdian mengimplementasikan pengetahuan yang telah diperoleh pada langkah sebelumnya. Pada tahap ini mitra/wirausahawan menerapkan kegiatan-kegiatan yang sebelumnya belum pernah dilakukan atau pernah dilakukan tetapi belum berjalan sempurna. Kegiatan yang dilakukan mitra dan pengabdian pada tahap ini adalah berupa (1) Implementasi peningkatan pengemasan dan kualitas produk; (2) Implementasi

promosi via offline dan online secara terstruktur; (3) Implementasi penyusunan pembukuan secara berbasis aplikasi dan terstruktur dan lain sebagainya; (4) Implementasi mengenai standarisasi produk. Adapun pada Tahap Pendampingan, tim pengabdian kepada masyarakat secara intensif juga akan mendampingi serta memantau pelaksanaan Program Pelatihan dan Pendampingan bagi wirausahaan di Dermayu Catering Jogja. Selain pendampingan secara fisik/datang langsung, juga dapat dilakukan melalui kontak *telephone* maupun pesan singkat (WA) karena cara tersebut dirasa lebih efektif dan efisien jika dalam praktek dilapangan. Hal ini sejalan dengan pendapat Hanim, Soponyono, and Maryanto (2022) yang menyatakan bahwa media sosial dan *market place* (perantara) dapat menjadi sebuah konsep untuk mempermudah pelaku UMKM mendapatkan akses pemasaran yang lebih luas. Selanjutnya yaitu tahap *Focus Group Discussion* (FGD) dimana kegiatan ini dilaksanakan untuk mengukur proses yang telah berlangsung. Hal ini juga dilakukan untuk mendapatkan *feed back*, masukan, kritik, saran, masukan. FGD ini menghadirkan para ahli di bidang usaha dan bisnis. Hasil FGD digunakan sebagai bahan evaluasi dan perbaikan agar UKM/UMKM berjalan sebagaimana mestinya dan berjalan lebih baik lagi. Tahap kegiatan yang terakhir adalah kegiatan evaluasi yang bertujuan untuk mengetahui keberhasilan dari kegiatan, maka evaluasi dilakukan dengan cara menilai partisipasi peserta serta keaktifan peserta pada saat kegiatan pelatihan berlangsung. Mengukur implementasi program, mengevaluasi target dan indikator capaian serta menentukan langkahlangkah perbaikan untuk ke depannya serta keberlanjutan program. Secara singkat uraian tersebut disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Metode/Tahapan Pelaksanaan

Adapun partisipasi dari mitra dalam kegiatan pengabdian ini antara lain: (1) Mitra memberikan data terkait permasalahan dan solusi yang belum maupun yang sudah dilakukan serta dampak yang timbul setelahnya. Selain itu juga mitra bersedia untuk dibimbing dalam pembenahan dan pengembangan secara manajerial; (2) Mitra bersama tim pengabdian bersama-sama mengevaluasi pelaksanaan program, dampak, dan keberlanjutan program; (3) Mitra menjadi kolaborator dalam kegiatan pengabdian dan memungkinkan dijadikan UKM/UMKM/Wirausahawan binaan; (4) Mitra menyediakan tempat, karyawan dan peralatan selama kegiatan pengabdian berlangsung.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian terdapat tahap evaluasi pelaksanaan dan keberlanjutan program. Kegiatan evaluasi pelaksanaan program pengabdian masyarakat selain dilakukan oleh tim pengabdian dan mitra juga melibatkan pihak LPPM Universitas PGRI Yogyakarta dan tim Monitoring dan Evaluasi yang ditunjuk Ditjen Diktiristek. Sedangkan keberlanjutan program, UKM/UMKM/Wirausahawan mitra akan tetap menjadi **UKM binaan** sebagai wujud keberlanjutan kerjasama dan pemantauan program yang telah dilaksanakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini diikuti oleh 10 orang karyawan termasuk pemilik usaha dan tenaga kerja paruh waktu (*Freelancer*). Dalam pelaksanaannya pada tahapan perumusan masalah merupakan yang terpenting karena hal tersebut dibutuhkan untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang membuat bisnis usaha mitra menurun dan menghambat berjalannya proses produksi. Sehingga dari proses ini dapat ditentukan program pengabdian yang tepat untuk menjadi solusi dari permasalahan yang sedang dihadapi mitra. Disamping itu, program pelatihan dan pendampingan telah memberikan mitra pemahaman yang lebih baik perihal manajemen pengelolaan produksi, pencatatan keuangan, hingga pada tahapan pemasaran yang efektif. Pada bidang manajerial, mitra dipahamkan tentang pengelolaan produksi mulai dari penerimaan order, manajemen stock, standarisasi produk dan efisiensi dalam proses operasional. Sementara itu, pembekalan keterampilan dalam pembukuan usaha menjadi pelajaran penting yang harus diimplementasikan. Sedangkan pada bidang pemasaran mitra belajar tentang strategi dalam meningkatkan penjualan dan memaksimalkan sosial media sebagai alat pemasaran yang murah namun efektif.

Secara keseluruhan program pengabdian yang dilakukan oleh pengabdian diakui mitra telah banyak memberikan manfaat khususnya dalam meningkatkan mental dalam bertahan dan bangkit di tengah kondisi pandemik serta dalam meningkatkan penjualan dari usaha yang dijalankan oleh mitra. Berikut dokumentasi pelaksanaan pengabdian:



Gambar 4. Pelaksanaan Pendampingan dan Pelatihan dengan Mitra

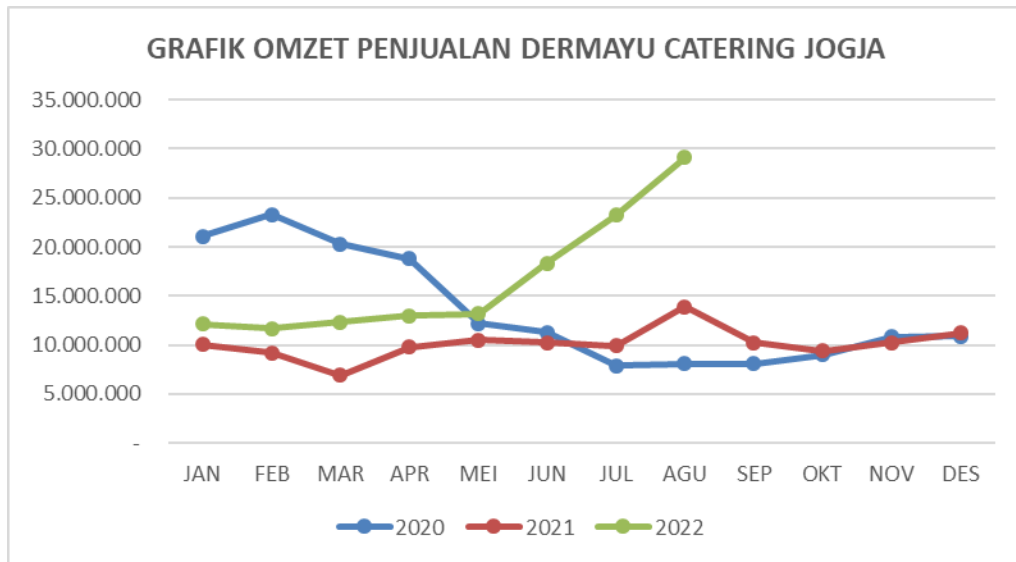


Gambar 5. Produk UMKM Mitra Dermayu Catering

Tahap selanjutnya adalah proses pendampingan kepada mitra pengabdian masyarakat secara intens dan serius. Pendampingan ini melibatkan tim pengabdian, mahasiswa dan mitra. Rangkaian pendampingan kegiatan mitra meliputi penyiapan bahan dan kebutuhan catering, proses produksi, pengemasan, pemasaran dan pengiriman produk ke konsumen. Proses pendampingan dilakukan oleh tim pengabdian setiap seminggu sekali secara bergantian.

Proses evaluasi kegiatan dan perkembangan penjualan dermayu catering dilakukan setiap bulan melibatkan pemilik UMKM, Dosen pengabdian dan mahasiswa yang terlibat. Hasil evaluasi tersebut digunakan sebagai perbaikan Dermayu catering Jogja untuk selalu memperbaiki kualitas dan kuantitas produksi serta pemasaran. Akhirnya, luaran seluruh rangkaian kegiatan bermuara kepada peningkatan omset penjualan dermayu catering Jogja. Berikut kami sampaikan

grafik fluktuasi omset Dermayu Catering Jogja sebelum dan sesudah program pengabdian.



Gambar 6. Grafik Penjualan Dermayu Catering

Sebagai bentuk capaian lain dari kegiatan pengabdian ini adalah UMKM Dermayu Catering Jogja sudah mampu membuka gerai/kios di jalan Parangtritis. Lokasi sangat strategis dan mudah dijangkau oleh pembeli. Hal ini sebagai dampak dari peningkatan omset penjualan Dermayu Catering Jogja. Gerai/kios tersebut digunakan untuk display dan rumah produksi produk-produk yang dihasilkan dermayu catering.

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, hasil yang telah dicapai pada pengabdian masyarakat ini adalah terlaksananya pembinaan dan pendampingan kepada karyawan dari Mitra Dermayu Catering Jogja. Hasil pengabdian tersebut telah meningkatkan wawasan, kemampuan serta omset penjualan dari usaha mitra. Adanya perubahan yang lebih baik pada karyawan dalam menjalankan pekerjaannya serta mulai stabilnya besar penjualan yang cenderung meningkat mengindikasikan bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dialami oleh mitra. Harapannya dengan meningkatnya omset penjualan, mitra dapat semakin tumbuh berkembang menjadi UMKM yang segera “naik kelas”. Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil kegiatan

pengabdian ini adalah hendaknya Mitra dapat melanjutkan dan meningkatkan budaya dan *skill* yang sudah baik untuk lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfrian, Gregorius Rio, and Endang Pitaloka. 2020. "Strategi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid 19 Di Indonesia." *Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOVE)* 6(2):139–46.
- Hanim, Lathifah, Eko Soponyono, and Maryanto Maryanto. 2022. "Pengembangan UMKM Digital Di Masa Pandemi Covid-19." *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(1):30–39. doi: 10.24967/psn.v2i1.1452.
- Hertina, Dede, Susanto Hendiarto, and John Henry Wijaya. 2021. "Dampak Covid-19 Bagi UMKM Di Indonesia Pada Era New Normal." *Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri* 3(2):110–16. doi: <http://dx.doi.org/10.32493/j.pdl.v3i2.8798>.
- Irawan, Dwi, and Muhammad Wildan Affan. 2020. "Pendampingan Branding Dan Packaging Umkm Ikatan Pengusaha Aisyiyah Di Kota Malang." *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat (Janayu)* 1(1):32–36. doi: 10.22219/janayu.v1i1.11188.
- Khairani, Siti, and Raisa Pratiwi. 2018. "Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk Dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang." *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1(1):36–43. doi: 10.31960/caradde.v1i1.18.
- Putri, Linzzy Pratami, Rini Astuti, Delyana Rahmawany Pulungan, and Isna Ardila. 2019. "Pelatihan Total Quality Management Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)." *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* 1(1):399–402. doi: <https://doi.org/10.30596/snk.v1i1.3643>.
- Sasongko, Dimas, Intan Rahma Putri, Vivi Nur Alfiani, Saskia Dyah Qiranti, Riski Sinta Sari, and Pramania Eka Allafa. 2020. "Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung." *Jurnal Ilmiah Pangabdhi* 6(2):92–96. doi: 10.21107/pangabdhi.v6i2.7809.
- Solikhah, Badingatus, and Agus Wahyudin. 2019. "Pelatihan Dan Pendampingan Menuju Peningkatan Usaha Dan Kemandirian UMKM Di Kelurahan Kalisegoro." *Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian Kepada Masyarakat* 263–66.

- Wardani, Setia, Rianto Rianto, and Anis Febri Nilansari. 2020. "Pemanfaatan Sumber Daya Lokal Untuk Meningkatkan Umkm Dusun Pulo Gulurejo." *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat* 3(2):99–108. doi: 10.28989/kacanegara.v3i2.643.
- Widyowati, Lestari Adhi, Sri Setianingsih, and Yumniati Agustina. 2020. "Pelatihan Perpajakan Bagi Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah Bidang Usaha Dagang Pada UMKM Binaan Pusat Inkubasi Bisnis Syariah Majelis Ulama Indonesia (PINBAS MUI)." *Intervensi Komunitas* 2(1):28–35. doi: 10.32546/ik.v2i1.751.
- World Health Organization. (2017d). *Mental Health Atlas 2017*. Geneva: World Health Organization.
- Xiong, J., Et.Al. (2020). Impact Of Covid-19 Pandemic On Mental Health In The General Population: Asystematic Review. *Journal Of Affective Disorders* 277 (2020) 55–64. <https://doi.org/10.1016/J.Jad.2020.08.001>.
- Yuliana. (2020). Corona virus diseases (Covid-19); Sebuah tinjauan literatur. *Wellness and Healthy Magazine*, 1, 187–192. <https://wellness.journalpress.id/wellness/article/view/21026/pdf>
- Zang Y, Wei L, Li H, Pan Y, Wang J, Li Q, Wu Q, Wei H. The Psychological Change Process Of Frontline Nurses Caring For Patients With Covid-19 during Its Outbreak. *Issues Ment Health Nurs*. 2020 Jun;41(6) 18 525–530. Doi:10.1080/01612840.2020.1752865 . Pmid: 3249745