



Observasi Biaya Produksi Pedagang Batagor untuk Perencanaan Penjualan

Baiq Emilia Annisa Putri ¹, Nugraeni²

¹ Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Yogyakarta

² Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Yogyakarta

Email: emiliaannisa16@gmail.com nugraeni@mercubuana-yogya.ac.id

Abstract

Among the people of Indonesia, batagor is a very popular food. Apart from its tempting and savory taste, the price of this batagor is also quite affordable. One of the business actors who sell batagor using mobile carts is Pak Sala. Batagor Pak Sala is quite popular, because the price is quite cheap with good quality taste. This service uses the interview method. The results of this dedication show that Mr. Sala often experiences problems such as a lack of buyers because currently many batagor traders have emerged due to employees who have been laid off due to the impact of Covid 19, with the latest innovations owned by other batagor traders, causing competition between traders. Another obstacle is that there is no special place to sell. The purpose of this service is to help record the costs required for Mr. Sala's business. So that he can set a financial strategy for sales when at any time the buyer experiences loneliness.

Keywords: batagor, innovation, production.

Abstrak

Dikalangan masyarakat Indonesia, batagor merupakan makanan yang sangat digemari. Selain rasanya yang menggoda gurih, harga batagor ini juga cukup terjangkau. Salah satu pelaku usaha yang berjualan batagor dengan menggunakan gerobak keliling adalah Pak Sala. Batagor Pak Sala cukup diminati, karena harga yang cukup murah dengan kualitas rasa yang enak. Pengabdian ini menggunakan metode wawancara. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan bahwa Pak Sala seringkali mengalami kendala seperti sepi pembeli karena saat ini banyak bermunculan para pedagang batagor akibat karyawan yang kena PHK akibat dampak Covid 19, dengan inovasi terbaru yang dimiliki oleh para pedagang batagor lainnya sehingga menimbulkan persaingan antar pedagang. Kendala lainnya tidak ada tempat khusus untuk berjualan. Tujuan dari pengabdian ini untuk membantu mencatat biaya yang diperlukan untuk usaha Pak Sala. Sehingga beliau bisa mengatur strategi keuangan untuk penjualan ketika sewaktu waktu mengalami kesepian pembeli.

Kata Kunci: Batagor, Inovasi, Produksi

PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima merupakan UMKM yang paling banyak diminati di berbagai lokasi. Pedagang kaki lima sering berjualan dengan berkeliling menggunakan gerobak. Gerobak digunakan untuk menyimpan bahan makanan, alat masak, dan alat saji. Hampir

semua bahan, alat masak, dan peralatan saji disimpan di dalam gerobak. Karena itu, semua yang dilakukan oleh pedagang kaki lima dilakukan di dalam gerobak. Pedagang kaki lima menggunakan gerobak untuk memanaskan kembali makanan yang telah dijual. Mulai dari proses pembuatan bahan makanan hingga terakhir pengemasan makanan untuk konsumsi, semuanya dilakukan dalam gerobak.

Setiap perabot disimpan di gerobak dengan bahan dan peralatan makanan yang diperlukan untuk menyiapkan atau menyajikan makanan. Karena semua aktivitas yang dilakukan oleh pedagang kaki lima dilakukan di dalam gerobak, maka pedagang kaki lima harus mengikuti prosedur tertentu agar bisnis dapat berjalan senormal mungkin. Selain memiliki peralatan yang sesuai, pedagang kaki lima juga harus mengetahui lokasi di mana mereka akan menjalankan bisnisnya. Sebaiknya mungkin tidak mengganggu pengguna jalan, atau fasilitas yang disediakan oleh pemerintah, karena peningkatan produktivitas memerlukan kondisi kerja yang baik, maka lokasi tempat kerja pekerja gerobak sebaiknya mungkin tidak mengganggu pengguna jalan dan pekerjaan yang sedang berlangsung disana. Contoh pedagang kaki lima yang paling umum adalah pedagang batagor. Batagor merupakan salah satu makanan yang sering dikonsumsi oleh masyarakat umum. Selain harganya yang terjangkau, juga memiliki cita rasa yang tidak kalah dengan makanan yang dijual di restoran. Dari hasil wawancara saya dengan Pak Sala, penjual batagor, saya mengetahui bahwa sudah banyak yang menjadi kendala beliau, diantaranya adanya pandemi covid yang saat ini sedang ditangani, semakin banyak UMKM menandakan bahwa semakin ketat nya persaingan antar sesama penjual, Persaingan antar pedagang ini disebabkan oleh munculnya pandemi covid 19 karena sejak adanya pandemi covid 19, mulai diberlakukan *sosial distancing*, Esteele, E. L., & Ditta, N. (2023). Akibatnya, banyaknya para karyawan yang kena PHK dari perusahaan tempat nya bekerja, sehingga banyak mantan karyawan yang mulai membuka usaha kecil kecilan untuk memulihkan perekonomian dan bertahan hidup, dengan adanya pelaku usaha yang muncul, menyebabkan persaingan antar pedagang dengan inovasi inovasi makanan yang bermacam dan unik. Adanya persaingan ketat sesama pelaku UMKM menyebabkan tuntutan untuk penjual untuk mempertahankan kuantitas, kualitas, harga dari produk yang dijual dengan biaya seefisien mungkin, untuk itu para pelaku usaha harus mengatur strategi untuk keberlangsungan usaha terutama biaya, karena dengan memperhatikan biaya, setiap rincian biaya yang tercatat dalam laporan keuangan akan membantu Pak Sala untuk menentukan besaran harga produksi. Pak Sala juga akan terbantu dalam menghitung besaran untung dan rugi yang didapat. Jika tidak ada laporan keuangan, maka akan sulit untuk menentukan harga produksi dan mengetahui besaran untung rugi. Sehingga dalam penelitian ini, pengabdian ingin membantu pelaku usaha untuk mencatat biaya yang dipakai dalam usaha Pak Sala.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini menggunakan metode wawancara

dengan tanya jawab / pengenalan. Salah satu cara untuk memperoleh informasi dan dapat mendekatkan diri dengan pelaku UMKM. Setelah melakukan wawancara. Pengabdian menemukan kendala-kendala yang dihadapi pelaku UMKM, serta memberikan solusi dari kendala yang dihadapi.

HASIL

Pak Sala menyimpan bahan-bahan dan peralatan perdagangan di gerobaknya, ia hanya berjualan sendiri, untuk proses pembuatan batagor adalah Pak Sala mengambil batagor dari peniris minyak menggunakan penjepit, kemudian Pak Sala meletakkannya di talenan, setelah itu ia memotong-motong batagor menggunakan gunting, setelah batagornya terpotong, ia membuka wadah bumbu kacang, kemudian Pak Sala menuangkan bumbu kacang sesuai pesanan, jika pembeli membeli batagor dengan dibungkus, Pak Sala menuangkan bumbu kacang di bungkus, jika pembeli makan di tempat, maka Pak Sala menuangkan bumbu kacang di piring, proses penuangan bumbu kacang dilakukan berkali-kali, kemudian menambahkan kecap dan sambal,

proses penyajian batagor ada dua cara, pertama dengan makan di tempat, kedua dengan dibungkus. proses penyajian makan di tempat yaitu pertama Pak Sala mengambil batagor dari peniris minyak menggunakan penjepit, kemudian meletakkannya ke talenan, setelah itu memotong-motong batagor menggunakan gunting, kemudian ia meletakkan batagor ke piring, Pak Sala menambahkan bumbu kacang, sambal dan kecap, sedangkan proses penyajian di bungkus yaitu, Pak Sala mengambil batagor dari peniris minyak menggunakan penjepit, kemudian meletakkannya ke talenan, setelah itu ia memotong-motong batagor menggunakan gunting, kemudian ia mengambil bungkus batagor dan meletakkan batagor ke dalam bungkus, lalu Pak Sala menambahkan bumbu kacang, kecap, dan sambal.



DISKUSI

Setelah melakukan studi kasus dan wawancara terhadap pelaku ekonomi terhadap pedagang kaki lima yaitu pedagang batagor yang ada di pasar Colombo Yogyakarta, Terdapat beberapa masalah yang dihadapi pelaku ekonomi tersebut, dalam berjualan

batagor disekitar pasar colombo.

A. Adanya Persaingan Antar Pedagang

Adanya persaingan antar pedagang merupakan salah satu kendala yang dialami oleh pak sala,. Beliau harus bisa menstabilkan harga jual batagor agar penghasilan dari penjualan batagor tidak menurun dan mengalami kerugian. Persaingan antar pedagang ini disebabkan oleh munculnya pandemi covid 19 karena sejak adanya pandemi covid 19, mulai diberlakukan *sosial distancing*, Estelee, E. L., & Ditta, N. (2023). Karena banyaknya para karyawan yang kena PHK dari perusahaan tempat nya bekerja, sehingga banyak mantan karyawan yang mulai membuka usaha kecil kecilan untuk memulihkan perekonomian dan bertahan hidup, dengan adanya .pelaku usaha yang muncul, menyebabkan persaingan antar pedagang dengan inovasi makanan yang bermacam dan unik.

B. Kesulitan dalam Memulihkan Perekonomian Setelah Adanya Pandemi Covid 19

Dampak dari adanya pandemi covid 19 yaitu penurunan perekonomian secara besar besaran. Karena banyak para pelaku umkm terpaksa meminjam duit di bank bahkan di manusia atau biasa dikenal dengan rentenir , hal ini dilakukan untuk menutupi kerugian akibat dagang yang tidak laku akibat adanya kegiatan lockdown yang diberlakukan pemerintah. Meskipun sekarang pandemi sudah berkurang, dan kebijakan pemerintah untuk lockdown sudah diberhentikan, namun pak sala harus harus membayar cicilan dari hutang yang dipinjam ketika pandemi kemarin melanda, dengan demikian, pengeluaran Pak Sala, semakin banyak, akibat adanya cicilan tersebut, belum lagi bahan baku untuk pembuatan batagor mengalami peningkatan seperti harga bahan baku ayam .ketika pandemi virus covid-19 yang terjadi pedagang batagor merasa kesulitan untuk mendapatkan modal. Karena kebutuhan perekonomian semakin meningkat sedangkan pemasukan yang berasal dari penjualan batagor semakin menurun. Sehingga pedagang batagor kesulitan untuk mendapatkan modal untuk penjualan kembali dikemudian hari. Keadaan seperti ini membuat para pelaku usaha kecil atau pedagang kaki lima harus mulai beradaptasi dan menyesuaikan produk dan pelayanan supaya dapat bersaing dan tetap bertahan terhadap perubahan metode pembelian masyarakat selama musim pandemi hingga saat ini pasca pandemi (Rakhmanita, 2021).

C. Tidak Adanya Tempat Khusus untuk Berjualan

Pedagang kaki lima seperti pedagang batagor indetik dengan cara berjualan yang berpindah-pindah atau tidak menetap. Karena tidak adanya tempat khusus atau tidak terfasilitasinya tempat khusus para pedagang kaki lima seperti pedagang batagor untuk berjualann membuat para pedagang kaki lima seperti pedagang batagor seringkali berjualan dipinggir jalan atau disembarang tempat, yang bisa jadi mengganggu lalu lintas kendaraan maupun pejalan kaki. terlebih jika pedagang kaki lima berjualan yang dilarang oleh pemerintah , hal itu seringkali membuat pedagang kaki lima seperti pedagang batagor terjaring razia tempat berjualan yang dilakukan oleh pemerintah. Alasan mengapa lokasi menjadi faktor yang sangat penting dalam menentukan tingkat aktivitas pedagang kaki lima saat ini adalah karena karakteristik pedagang kaki lima sangat peka terhadap

lingkungan, terutama bagi mereka yang melakukan aktivitas. Pemerintah telah diinstruksikan untuk mendistribusikan lokasi tempat istirahat yang telah ditentukan agar orang tidak berkumpul di area tersebut. Hal ini terjadi mengingat situasi saat ini menuntut penutupan sementara beberapa area tertentu. Dari kendala di atas, tampaknya perhatian utama pemerintah terhadap inisiatif pedagang kaki lima penataan adalah hal ini. Selain kuantitasnya yang meningkat, pedagang kaki lima secara keseluruhan dipengaruhi secara negatif oleh berbagai faktor, terutama ekonomi. Masalah utama pedagang kaki lima penataan adalah jumlahnya yang banyak dan membutuhkan ruang yang besar untuk aktivitasnya.

Solusi Permasalahan dan Gagasan Kreatif/Inovasi

Solusi Permasalahan

Sebagian besar pelaku UMKM merasakan penurunan ekonomi yang sangat drastis akibat pandemi. Penyebabnya adalah penurunan jumlah pelanggan saat masa pembatasan sosial berskala besar (PSBB) berlangsung. Ketidakpastian pasar ternyata mempengaruhi permintaan barang yang dijual. Ketika pandemi mewabah, konsumen cenderung memilih melakukan pengeluaran untuk kebutuhan esensial, seperti produk kesehatan. Selain itu, konsumen lebih memilih untuk membeli segala kebutuhan secara online daripada langsung ke tempat. Hanya dengan memesan melalui aplikasi online, maka tidak akan membuat kekhawatiran oleh masyarakat untuk terpapar virus menurun drastis. Omset penjualan yang diperoleh Pak Sala selaku pedagang batagor di pasar colombo dikarenakan adanya lockdown dan pembatasan sosial berskala besar, menjadikan dagangan batagor menjadi sepi dan pemasukan menjadi sangat menurun bahkan turun 50% dari pemasukannya sebelum pandemi covid 19. Alasan Pak Sala yang masih mempertahankan berjualan batagor ini dikarenakan tuntutan ekonomi, karna untuk mencukupi kebutuhan sehari-harinya dan keluarganya. Padahal, banyak sekali saingan dalam berdagang batagor apalagi tentu akan sangat sulit saat adanya pandemi sekarang untuk berjualan. Akan tetapi, pak sala tetap optimis berjualan batagor karena dia tau bahwa kebutuhannya dan keluarganya tiap hari makin bertambah, sehingga dia harus tetap berjualan batagor.

Menurut saya solusi yang tepat untuk pak sala adalah dengan strategi digitalisasi. Digitalisasi merupakan rekomendasi strategi penjualan yang mungkin akan memberi pengaruh lebih baik untuk mendapat cuan. Pak Sala sebagai pedagang batagor, bisa mulai menjualkan produknya melalui online. Cukup dengan memposting foto produk dibuat semenarik mungkin dan juga mulai memikirkan kemasan yang baik untuk diperjualkan produk batagor tersebut untuk online. Mulai dari menjualkan produk di daerah tempat tinggal terlebih dahulu, mengingat masa kadaluwarsa batagor tidak lama. Sehingga, jika konsumen yang membeli produk ada di daerah yang sama, bisa dengan melakukan COD (*Cash on Delivery*). Tentu ini sangat menguntungkan, karena sebagai pedagang tidak perlu berkeliling ataupun berteriak mendagangkan produk batagornya, bisa dikatakan mendapatkan efisiensi dan efektivitas.

Kondisi pandemi telah merubah perilaku masyarakat untuk terbiasa melakukan transaksi secara digital, dimana akan membantu mengurangi penyebaran covid 19 yang sekarang sedang dialami dunia. Bila sebelum adanya pandemi covid 19 banyak melakukan aktivitas di luar rumah, akan tetapi demi menjaga kesehatan akan lebih banyak mengurangi aktivitas di luar. Pembatasan aktivitas masyarakat ini yang menyebabkan kebiasaan berberlanja atau jajan pun berubah menjadi pemesanan lewat aplikasi, seperti Instagram, Facebook, Twitter, dll.

Gagasan Kreatif/Inovasi

Kreatif yang bisa Pak Sala lakukan adalah dengan mulai memberi nama jualan online dia untuk nama produk yang dijual dan juga dengan membuat kemasan yang bagus untuk menarik pembeli. Hal ini merupakan kreatifitas untuk menunjang usaha Pak Sala agar lebih banyak diminati oleh masyarakat.

Kini inovasi berjualan juga yang dahulunya offline dengan mendagangkan batagor di Pasar Colombo menjadi online, dimana akan terbukanya harapan bagi Pak Sala akan keberlangsungan usaha jualan batagor miliknya. Jika sudah mulai menginjaki kaki ke dunia digitalisasi, maka akan merasakan efek dari penjualan. Harapannya digitalisasi bisa membangkitkan usaha Pak Sala dari pandemi akan terbuka lebar, usaha semakin laris dan tentunya pendapatan Pak Sala akan meningkat, bahkan diharapkan meninggap dari sebelum adanya pandemi covid 19. Apalagi sekarang adanya bantuan dan seruan pemerintah berupa keringanan atau restrukturisasi utang bank kepada pedagang UMKM kecil seperti Pak Sala agar tidak terkena dampak lebih dalam dan bisa membangun optimisme lebih untuk bangkit dari pandemi.

Kreatif dan inovasi, serta pintarnya membaca peluang bisnis untuk bisa bangkit dari pandemi. seperti Pak Sala, pelaku umkm lokal dalam bidang makanan dengan menjual batagor juga bisa menerapkan kreatif dan inovasi di tengah pandemi dengan digitalisasi. gagasan inovatis lainnya yaitu melaukan inovasi terhadap makanan yang dijual oleh Pak Sala, karena dengan banyaknya persaingan antar pedagang batagor menyebabkan banyak cita rasa dan inovativ terbaru dari pedagang yang baru bermunculan, itu sebabnya inovasi terbaru terhadap makanan yang dijual sangat dibutuhkan mengingat selera konsumen yang bisa berubah atau bosan dengan cita rasa yang monoton.

KESIMPULAN

Hasil pengabdian UMKM pedagang batagor Pak Sala, yaitu dampak yang terjadi bagi perekonomian masyarakat Indonesia. Terkhusus bagi Pak Sala sendiri sebagai pedagang kaki lima. Dampak dari adanya pandemi covid 19 itu samapi sekarang dirasakan oleh Pak Sala, karena adanya pandemi Covid 19 dan adanya *Sosial Distancing* beberapa daerah memberlakukan pembatasan pergerakan orang kerumunan sampai ada yang melakukan karantina parsial banyak pedagang kaki lima yang merugi karena pembeli sangat jarang bahkan tak ada. Beberapa pedagang masih mencari peruntungan

berjual meski dengan resiko ditertibkan. Hal itu, karena kehidupan pak sala sangat bergantung kepada pendapatan harian. Sehingga, ketika merebaknya virus ini Pak Sala harus tetap berjuang mencari nafkah agar anggota keluarganya tak kelaparan. Semenjak beberapa daerah memberlakukan pembatasan pergerakan orang, kerumunan sampe ada yang melakukan karantina parsial, banyak para pedagang rugi karena pembeli yang sangat jarang ,

PENGAKUAN

Terimakasih kepada pihak 1) Universitas Mercu Buana Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan bagi mahasiswanya untuk melakukan pengabdian masyarakat, 2) pelaku umkm pedagang batagor yang sudah memberikan kesempatan untuk melakukan wawancara sekaligus untuk mengetahui kendala kendala yang dialami Pak Sala, 4) Bu Nugraeni selaku dosen pembimbing yang membantu dalam penyelesaian artikel ini dan semua pihak yang mendoakan saya sehingga artikel ini dapat diterbitkan.

DAFTAR REFERENSI

- Estelee, E. L., & Ditta, N. (2023) *Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Kota Metro: Pasca Pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada PKL di Jl. Kihajar Dewantara Metro Timur)*. Jurnal Maneksi (Vol 12, No. 1, Maret 2023)
- Ertien, R. N., & Nabila, A. S., (2022). *Strategi Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sentra Wisata Kuliner Wiyung Kota Surabaya*. Jurnal Noken: Ilmu-Ilmu Sosial 8 (1):135-44
- Rakhmanita, A. (2021). *Usaha Kuliner Berskala Mikro Dan Kecil Di Desa Gunung 94 Sindur Kabupaten Bogor : Kondisi Pasca Covid-19*. Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika, 19(1), 41–47.
- Sodikin, S. S., & Riyono, B. A. (2014). *Akuntansi Pengantar 1 (9th ed.)*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Wahyono, B. (2017). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul*. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Yogyakarta.