

PPM ANGKRINGAN SATE AYAM

Mei Indrawati¹, Woro Utari², Chamariyah³, Risca Ayu Rachmania⁴, Kresensia Darmawati⁵
^{1,2,3,4,5}Universitas Wijaya Putra

meiindrawati@uwp.ac.id¹, woroutari@uwp.ac.id², chamariyah@uwp.ac.id³, riscaayu32@gmail.com⁴,
kresensiadarmawati@gmail.com⁵

Abstrak

Mitra program Pengabdian Kepada Masyarakat ini Ibu Jama'li yang menggeluti usaha sate ayam beralamat di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Kota Surabaya. **Permasalahan** yang dihadapi mitra : 1) pembungkusan yang masih terlihat rembesan minyak dari bumbu, 2) tidak adanya pencatatan keuangan, 3) tidak adanya perencanaan produksi, 4) belum adanya upaya pemasaran yang lebih luas, 5) penetapan harga jual belum dihitung dengan tepat, 6) kebersihan, dan 7) peralatan produksi (kipas angin) yang sudah usang. **Solusi yang ditawarkan** : pelatihan dan pendampingan : 1) *packaging*, 2) manajemen keuangan, 3) perencanaan produksi, 4) pemasaran produk, 5) penetapan harga jual, 6) sanitasi, dan 7) pengadaan kipas angin. **Hasil kegiatan** : terlaksananya pelatihan dan pendampingan 1) *packaging* yang baik, sekarang tidak lagi terlihat rembesan bumbu di bungkus, 2) manajemen keuangan, mitra sudah mampu membuat catatan pengeluaran dan pemasukan dari usahanya, 3) perencanaan produksi, mitra mulai dapat mengurangi jumlah sate yang tidak terjual, 4) pemasaran produk, mitra sudah menggunakan pemasaran *online*, 5) penetapan harga jual produk, mitra bisa menghitung biaya produksi dan mempertimbangkan harga sate pesaingnya, 6) sanitasi, mitra memperhatikan kebersihan produk, alat serta tempat berusahnya, dan 7) tersedia kipas angin baru. Mitra mampu meningkatkan jumlah sate yang terjual dari 100 tusuk menjadi 200 tusuk per hari.

Kata Kunci : Sate ayam, pemberdayaan masyarakat

PENDAHULUAN

Latar belakang kegiatan ini adalah diawali dengan adanya pandemi Covid 19 dan ketatnya persaingan diantara para usah kecil sate ayam di lokasi mitra pengabdian kepada masyarakat. Disamping permasalahan tersebut, masalah yang lebih mendesak yang harus dicaraikan solusinya adalah **permasalahan di bidang produksi** dan permasalahan di bidang **manajemen**. Permasalahan di bidang produksi adalah ketidakmampuan mitra dalam cara *packaging* yang baik. Sedangkan permasalahan di bidang manajemen diklasifikasikan menjadi permasalahan manajemen pemasaran, keuangan dan aspek kebersihan/sanitasi.

Aspek permasalahan produksi meliputi : 1) pembungkusan sate ayam yang masih terlihat rembesan minyak dari bumbu di bungkus sate tersebut, hal tersebut perlu diperbaiki, 2) peralatan produksi (kipas angin) yang sudah usang. Aspek manajemen pemasaran meliputi : terbatasnya wilayah pemasaran. Aspek manajemen keuangan meliputi : 1) tidak adanya pencatatan keuangan, 2) tidak adanya perencanaan produksi, dan 3) penetapan harga jual belum dihitung dengan tepat. Aspek kebersihan/sanitasi meliputi : kebersihan tempat produksi kurang diperhatikan

Urgensi kegiatan ini adalah dapat menumbuhkan jiwa wirausaha bagi masyarakat,

hususnya usaha kecil sate ayam, yang merupakan salah satu sektor informal. Mereka dapat menciptakan usaha sendiri tanpa bergantung pada pemerintah.

Pada awal Maret 2020, pandemi Covid 19 mulai menyerang Indonesia (Nursalim, 2020; Sayuti, 2020; Azimah, 2020). Selain sektor Kesehatan, pandemi Covid 19 berdampak terhadap sektor ekonomi, khususnya keberlangsungan pekerjaan dan pendapatan (Azimah, dkk., 2020). Jadi secara tidak langsung dengan adanya pandemi ini perekonomian Indonesia mejadi tidak stabil. Dampak adanya pandemi Covid 19 ini mempengaruhi berbagai bidang diantaranya adalah pada sektor riil. Terutama bagi masyarakat yang tergolong dalam tingkat menengah ke bawah, seperti pedagang sektor informal. Sektor informal ini merupakan unit usaha skala kecil. Di Indonesia, para pedagang sektor informal ini mempunyai peran yang sangat penting, yaitu dapat menggambarkan turunnya taraf perekonomian karena dampak pandemi Covid 19. Semenjak Pemerintah menerapkan sistem *lockdown* ataupun WFH (*work from home*), pendapatan para pedagang informal ini menjadi berkurang karena pembeli menurun atau bahkan tidak ada.

Dampak pandemi Covid 19 terhadap usaha mandiri membuat usaha menjadi terhenti dan sebagian mengalami penurunan produksi. Sebanyak 40% usaha mandiri terhenti kegiatannya dan 52% mengalami penurunan kegiatan produksi. Hal ini berdampak 35% usaha mandiri tanpa pendapatan dan 28% pendapatan menurun hingga 50%. Diprediksi 10 juta pengusaha mandiri akan terhenti dan 10 juta lainnya akan menurun pendapatannya hingga 40%. Sebanyak 15 juta pekerja bebas atau keluarga akan menganggur (Humas LIPI, 2020).

Salah seorang pelaku pada sektor informal yang terdampak adalah Ibu Jamali, yang bergerak pada usaha kecil sate ayam. Usaha ini sudah dijalani oleh mitra mulai saat sang suami masih ada, yaitu mulai tahun 2004 karena mitra beranggapan bahwa hampir semua orang menyukai sate ayam (wawancara dengan mitra 25 April 2022). Hal ini sesuai dengan Triyananto, dkk. (2020) bahwa hampir semua orang di Indonesia

menyukai sate ayam. Di sisi lain, Agung Eka Satria Wibhawa (2017) berpendapat bahwa usaha sate, khususnya sate ayam cukup berkontribusi dalam pendapatan rumah tangga. Mitra sangat berharap usaha sate ayamnya dapat berkembang, terkenal dan dapat menopang pendapatan keluarganya, karena saat ini hanya usaha sate ayam inilah sebagai sumber pendapatan keluarganya, apalagi mitra adalah tulang punggung keluarga setelah suaminya meninggal. Pendampingan kepada mitra menjadi sangat penting agar usahanya tetap berjalan seiring dengan semakin ketatnya persaingan (Dwi Setia dan Kumalawati, 2018). Penelitian Rapini dkk. (2017) menyimpulkan bahwa sebagian UKM belum memiliki laporan keuangan. Hasil penelitian Indrawati (2020) menyimpulkan bahwa produk (termasuk di dalamnya adalah kemasan) termasuk salah satu yang menjadi pertimbangan konsumen untuk memutuskan suatu pembelian.

Solusi yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah :

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No.	Aspek Permasalahan	Permasalahan	Solusi
1	Produksi	1. Pembungkusan sate ayam yang masih terlihat rembesan minyak dari bumbu di bungkus sate tersebut, hal tersebut perlu diperbaiki;	Pelatihan dan pendampingan tentang <i>packaging</i> yang baik, yaitu disain pembungkusan yang menarik bagi konsumen
		2. Peralatan produksi (kipas angin) yang sudah usang.	Pengadaan kipas angin baru agar proses pembakaran sate berlangsung maksimal
2	Manajemen Pemasaran	Terbatasnya wilayah pemasaran;	Pelatihan dan pendampingan tentang pemasaran produk secara online untuk

			memperluas pasar
3	Manajemen Keuangan	1. Tidak adanya pencatatan keuangan	Pelatihan dan pendampingan tentang pencatatan keuangan agar pengeluaran dan pemasukan uang dari hasil penjualan bisa terkontrol
		2. Tidak adanya perencanaan produksi	Pelatihan dan pendampingan tentang perencanaan produksi, yaitu jangan sampai terjadi over produk (kelebihan penawaran)
		3. Penetapan harga jual belum dihitung dengan tepat;	Pelatihan dan pendampingan tentang penetapan harga jual produk, agar harga yang terjadi bisa bersaing dengan penjual sate yang lain (harga kompetitif)
4	Kebersihan /sanitasi	Kebersihan tempat produksi kurang diperhatikan	Pelatihan dan pendampingan tentang kebersihan/sanitasi agar produk sate yang dijual aman untuk dikonsumsi



Gambar 1. Rembesan Pada Bungkus Sate

METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pelatihan dan pendampingan, namun sebelumnya diawali koordinasi dengan mitra baik sebelum maupun selama pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM), dan

dilanjutkan dengan ;

1. Melaksanakan pelatihan kepada mitra tentang :
a) Disain *packaging* yang baik, b) manajemen keuangan, yang meliputi : pencatatan keluar masuknya arus uang pendapatan dan pengeluaran usaha mitra, c) perencanaan produksi, yang meliputi : penentuan jumlah persediaan dan jumlah produksi sehingga mengurangi berlebihnya produk yang tidak terjual, d) pemasaran produk, yang meliputi : pemasaran online, e) penetapan harga jual produk, f) sanitasi, yang meliputi : kebersihan dan kesehatan lingkungan kerja, peralatan yang digunakan dan kebersihan serta kesehatan produknya .
2. Melaksanakan pendampingan tentang semua kegiatan yang sudah diawali dengan pelatihan, yang meliputi pendampingan tentang : a) Disain *packaging* yang baik, b) manajemen keuangan yang benar, c) perencanaan produksi yang benar, d) pemasaran produk yang benar, e) penetapan harga jual produk yang benar, f. sanitasi.
3. Pengadaan kipas angin baru



Gambar 2 : Pelatihan Disain *Packaging* Kepada Mitra



Gambar 2 : Pelatihan Manajemen Keuangan Kepada Mitra

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat yang ditujukan pada Mitra pengusaha kecil sate ayam, yaitu Ibu Jamali yang meliputi program pelatihan, pendampingan dan pengadaan kipas angin dalam rangka untuk meningkatkan kinerja Mitra dapat diuraikan sebagai berikut.

1. Pelatihan dan pendampingan disain *packaging* kepada mitra

Pelaksanaan pelatihan disain *packaging* kepada mitra dilakukan secara tatap muka langsung (*offline*) antara pelaksana PPM dengan mitra pada bulan Juni tahun 2022. Mitra sangat bersemangat dalam mengikuti kegiatan ini, karena selama ini Mitra tidak memperhatikan hal ini atau menyepelekan hal ini. Dianggapnya tanpa ada *packaging* yang baik, toh tetap saja ada konsumen yang membeli satenya. Tidak memikirkan akibat dari ketidakpuasan konsumen yang disebabkan karena *packaging* yang tidak baik (bumbu sate merembes ke bungkus satenya).

Pendampingan disain *packaging* kepada mitra merupakan kegiatan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan. Kegiatan pendampingan disain *packaging* kepada mitra dilakukan selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari bulan Juni 2022 (setelah pelatihan disain *packaging*) sampai dengan bulan Agustus 2022. Dengan adanya kegiatan pendampingan tersebut, saat sekarang mitra menjadi terbiasa melakukan pembungkusan sate dengan menggunakan alas daun pisang. Memang menambah biaya untuk pembelian daun pisang tersebut, tetapi efeknya pembungkusan sate menjadi rapi dan bersih, karena tidak ada lagi rembesan bumbu sate pada pembungkus sate.

2. Pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan kepada mitra

Pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan kepada mitra dilakukan secara tatap muka langsung (*offline*) antara pelaksana PPM dengan Mitra pada bulan Juni tahun 2022. Dari latar belakang pendidikan dan usia mitra, manajemen keuangan tidak terpikirkan oleh mitra. Jadi dari

pendapatan yang diperoleh, dibelanjakan lagi untuk usaha hari berikutnya, termasuk di dalamnya adalah pengeluaran untuk konsumsi rumah tangga. Artinya mitra tidak membedakan antara pengeluaran untuk usaha dan pengeluaran untuk kebutuhan rumah tangganya. Dan juga tidak menghitung berapa pendapatan dan berapa pengeluarannya. Yang penting hasil kemarin mencukupi untuk usaha hari ini. Oleh karena itu Mitra sangat bersemangat dalam mengikuti kegiatan ini.

Pendampingan manajemen keuangan kepada mitra merupakan kegiatan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan. Kegiatan pendampingan manajemen keuangan kepada mitra dilakukan selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari bulan Juni 2022 (setelah pelatihan Manajemen Keuangan) sampai dengan bulan Agustus 2022. Dengan adanya kegiatan pendampingan tersebut, saat sekarang mitra mulai melakukan manajemen keuangan sederhana, yaitu dengan memisahkan antara penerimaan yang diperoleh dari hasil usaha sate ayamnya dengan berbagai pengeluaran untuk usaha sate ayam tersebut.

3. Pelatihan dan pendampingan perencanaan produksi kepada mitra

Pelaksanaan pelatihan perencanaan produksi kepada mitra dilakukan secara tatap muka langsung (*offline*) antara pelaksana PPM dengan mitra pada bulan Juni tahun 2022. Mitra sangat bersemangat dalam mengikuti kegiatan ini, karena selama ini mitra untuk membuat/memproduksi banyaknya sate, mitra menggunakan acuan kebiasaan saja. Dianggapnya tanpa ada perencanaan produksi yang bagus, usaha sate ayamnya tetap saja berjalan. Meskipun tidak dipungkiri terkadang mitra membawa sate daging ayam yang sudah ditusuk menjadi bahan sate, dibawa pulang lagi karena sampai dengan waktunya pulang, sudah tidak ada lagi yang membeli. Pendampingan perencanaan produksi kepada mitra merupakan kegiatan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan. Kegiatan pendampingan perencanaan produksi kepada mitra dilakukan selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari bulan Juni 2022 (setelah

pelatihan Disain packaging) sampai dengan bulan Agustus 2022. Dengan adanya kegiatan pendampingan tersebut, saat sekarang Mitra sedikit demi sedikit mampu melakukan perencanaan produksi, sehingga mulai dapat mengurangi jumlah sate yang tidak terjual. Mitra sadar kalau sate yang tidak terjual menyebabkan kualitas kesegaran dari daging ayam tersebut berkurang, meskipun sudah ditaruh di dalam freezer.

4. Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Produk Kepada Mitra

Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran Produk kepada mitra dilakukan secara tatap muka langsung (*offline*) antara pelaksana PPM dengan mitra pada bulan Juni tahun 2022. Mitra sangat bersemangat dalam mengikuti kegiatan ini, karena selama ini mitra tidak memperhatikan hal ini atau menyepelekan hal ini. Dianggapnya tanpa ada teknik pemasaran yang baik, sate ayamnya tetap saja terjual, meskipun hasil penjualannya tidak menentu, yang penting hasil dari berjualan satenya bisa untuk menutupi kebutuhannya. mitra tidak memikirkan kalau pesaingnya sudah melakukan berbagai terobosan demi meningkatkan penjualannya. Pelaksana PPM cukup sulit untuk meyakinkan mitra tentang pentingnya strategi pemasaran yang baik, yang terencana. Hal itu disebabkan karena pola pikir dari mitra yang masih sangat konvensional, yang berpikiran sate ayamnya tetap terjual tanpa harus menggunakan media *online*. Tetapi dengan dibantu oleh anaknya yang masih muda, maka pelaksana PPM bisa meyakinkan pentingnya pemasaran *online* meskipun masih sangat sederhana, yaitu dengan media *Whats App* dan *Face book*.

Pendampingan pemasaran produk kepada mitra merupakan kegiatan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan. Kegiatan pendampingan pemasaran produk kepada mitra dilakukan selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari bulan Juni 2022 (setelah pelatihan pemasaran produk) sampai dengan bulan Agustus 2022. Dengan adanya kegiatan pendampingan tersebut, secara perlahan mitra memasarkan produknya secara *online* menggunakan *Whats App* dan *Face Book*.

5. Pelatihan dan pendampingan penetapan harga jual produk kepada mitra

Pelaksanaan pelatihan penetapan harga jual produk kepada mitra dilakukan secara tatap muka langsung (*offline*) antara pelaksana PPM dengan mitra pada bulan Juni tahun 2022. Dalam menetapkan harga sate usahanya, mitra tanpa menghitung secara rinci biaya produksi, harga dari pesaing, serta keuntungan yang diinginkan. Mitra menjual per 10 (sepuluh) tusuk sate dengan harga Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah). Kalau harga bahan baku sate, yaitu daging ayam naik atau menjadi lebih mahal, tentunya akan menurunkan keuntungannya. Kalau harga daging ayam meningkat tajam, mitra akan menunggu sampai dengan harga ayam mendekati normal lagi, mitra akan tidak berjualan beberapa saat. Oleh karena itu mitra sangat bersemangat dalam mengikuti kegiatan ini, mitra ingin mengetahui bagaimana cara menentukan harga jual sate ayam yang dijualnya.

Pendampingan penetapan harga jual produk kepada mitra merupakan kegiatan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan penetapan harga jual produk. Kegiatan pendampingan penetapan harga jual produk kepada mitra dilakukan selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari bulan Juni 2022 (setelah pelatihan penetapan harga jual produk) sampai dengan bulan Agustus 2022. Dengan adanya kegiatan pendampingan tersebut, saat sekarang mitra mulai menghitung /menetapkan harga jual sate dengan dasar biaya produksi, harga pesaing dan keuntungan yang diinginkan.

6. Pelatihan dan pendampingan sanitasi kepada mitra

Pelaksanaan pelatihan sanitasi kepada mitra dilakukan secara tatap muka langsung (*offline*) antara pelaksana PPM dengan mitra pada bulan Juni tahun 2022. Kebersihan yang dilakukan mitra ala kadarnya, bukan merupakan hal yang dianggap penting. Dijelaskan oleh pelaksana PPM bahwa sanitasi merupakan hal yang sangat penting. Karena sate ayam yang dibeli oleh konsumen harus sehat dan bersih. Demikian juga dengan alat yang digunakan baik untuk menyimpan sate maupun alat pembakar satenya

harus *higienis* dan bersih. Lingkungan tempat dimana membuat sate juga harus sehat bersih. Oleh karena itu mitra sangat bersemangat dalam mengikuti kegiatan ini.

Pendampingan sanitasi kepada mitra merupakan kegiatan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan sanitasi. Kegiatan pendampingan sanitasi kepada mitra dilakukan selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari bulan Juni 2022 (setelah pelatihan sanitasi) sampai dengan bulan Agustus 2022. Dengan adanya kegiatan pendampingan tersebut, saat sekarang mitra sudah mulai terbiasa memperhatikan dan melaksanakan kebersihan dari produk, alat yang digunakan serta tempat berusahnya. Mitra sudah paham betul kalau sanitasi yang meliputi kebersihan dan kesehatan lingkungan kerja, peralatan yang digunakan, serta kebersihan dan kesehatan produknya juga menjadi alasan konsumen membeli sate ayamnya.

7. Pengadaan kipas angin baru kepada mitra
Kipas angin merupakan alat yang mutlak harus ada pada usaha mitra, yaitu usaha sate ayam. Karena kipas angin ini yang digunakan untuk membakar sate. Saat ini, kipas angin yang digunakan oleh mitra sudah usang dan kerja kipas angin tersebut sudah tidak bisa maksimal. Akibatnya proses pembakaran menjadi tidak bagus. Oleh karena itu, maka pada kegiatan PPM ini pelaksana PPM mengadakan 1 (satu) buah kipas angin untuk mengoptimalkan usaha sate ayam yang dilakukan oleh mitra. Diharapkan dengan pengadaan kipas angin yang baru dapat memaksimalkan usaha dari mitra. Pelaksana PPM mengadakan kipas angin pada usaha mitra pada bulan Juni tahun 2022.

Dari program PPM berupa pelatihan dan pendampingan serta pengadaan kipas angin tersebut, produk sate yang berhasil dipasarkan oleh mitra meningkat kurang lebih 100 persen (seratus persen), dari semula per hari terjual 100 (seratus) tusuk menjadi kurang lebih 200 (dua ratus) tusuk.

Dari uraian di atas tentang pelaksanaan kegiatan PPM yang berupa beberapa pelatihan dan pendampingan kepada mitra, bisa diringkaskan dalam tabel di bawah ini :

Tabel 2 . Hasil Kegiatan PPM Sate Ayam

NO	PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN	SEBELUM KEGIATAN PPM	SETELAH KEGIATAN PPM
1	Disain <i>packaging</i>	Sate dan bumbu langsung diletakkan di atas kertas	Pembungkus sate diberi daun, sehingga bumbu sate tidak merembes ke pembungkusnya
2	Manajemen keuangan	Mitra tidak menggunakan catatan keuangan untuk pemasukan dan pengeluaran usahanya	Saat ini mitra sudah mampu membuat catatan pengeluaran dan pemasukan dari usahanya
3	Perencanaan produksi	Untuk membuat/memproduksi banyaknya sate, mitra menggunakan acuan kebiasaan saja	Mitra sedikit demi sedikit mampu melakukan perencanaan produksi, sehingga mitra saat ini mulai dapat mengurangi jumlah sate yang tidak terjual
4	Pemasaran produk	Untuk memasarkan satenya, mitra tidak menggunakan strategi pemasaran	Saat ini mitra sudah menggunakan pemasaran melalui face book
5	Penetapan harga jual produk	Dalam menetapkan harga sate, mitra tanpa menghitung secara rinci biaya produksi,	Mitra sudah mampu menghitung/menetapkan harga jual sate dengan dasar biaya produksi, harga

		harga pesaing dan keuntungan yang diinginkan	pesaing dan keuntungan yang diinginkan
6	Sanitasi	Kebersihan yang dilakukan mitra ala kadarnya	Mitra saat ini terbiasa memperhatikan kebersihan dari produk, alat yang digunakan serta tempat berusahnya
7	Kipas angin baru	Kipas angin usang	Tersedia kipas angin baru
8	Jumlah Sate	100 tusuk	Kurang lebih 200 tusuk

KESIMPULAN

Hasil kegiatan program PPM yang sudah dilakukan kepada mitra dapat disimpulkan bahwa program ini telah mampu merubah pola pikir dari mitra. Permasalahan mitra sedikit banyak sudah teratasi. Mitra sudah mulai terbiasa melakukan pembungkusan sate dengan diberi alas daun dahulu, sehingga bumbu sate tidak merembes ke pembungkusnya. Mitra mampu melakukan perencanaan produksi, sehingga mitra dapat mengurangi jumlah sate yang tidak terjual.

Mitra sudah mampu membuat catatan pengeluaran dan pemasukan dari usahanya. Mitra sudah menggunakan pemasaran melalui *face book*. Mitra mampu menghitung/menetapkan harga jual sate dengan dasar biaya produksi, harga pesaing dan keuntungan yang diinginkan. Mitra sudah memperhatikan kebersihan dari produk, alat yang digunakan serta tempat berusahnya. Dari kegiatan tersebut saat ini mitra mampu menjual rata-rata 200 tusuk sate per hari.

IMPLIKASI

1. Bagi Mitra, diharapkan melaksanakan hasil kegiatan pengabdian ini secara berkelanjutan.
2. Bagi Pelaksana Pengabdian kepada Masyarakat, pendampingan terus dilakukan tidak berhenti dengan berakhirnya kegiatan ini.
3. Bagi Pemerintah, tetap memperhatikan dan memfasilitasi apa yang dibutuhkan oleh pelaku di sektor informal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih yang tidak terhingga kami sampaikan kepada Yayasan Insan Indonesia Mandiri, Universitas Wijaya Putra, Program Pascasarjana yang telah memfasilitasi dan membiayai terlaksananya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini.

REFERENSI

Agung Eka Satria Wibhawa, I Gusti (2017). Kontribusi Usaha Sate Bulayak Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat. Thesis, Universitas Mataram.

Alma, Buchari. (2019). *Kewirausahaan*. Penerbit Alfabeta. Bandung.

Azimah, Rizki Nor, Ismi Nur Khasanah, Rizky Pratama, Zulfanissa Azizah, Wahyu Febriantoro, Shafa Rifda Syafira Purnomo. (2020). Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Sosial Ekonomi Pedagang Di Pasar Klaten Dan Wonogiri. *EMPATI, Jurnal Kesejahteraan Sosial* . Vol. 9 No. 1 Juni 2020

Dwi Setia, Lutfiyah dan Lely Kumalawati (2018). Pendampingan Implementasi Aplikasi E-Commerce Sate Ayam Online Khas Ponorogo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat DIKEMAS Vol. 2 Tahun 2018*

E. Triyananto, A. S. Arizona, Rusman, E. Suryanto, R. O. Sujarwanta, Jamhari, dan I. Widyastuti. (2020). Effect of Retorted Packaging and Storage in Room Temperature on Physical and Microbiology of Chicken Meat Satay. *Jurnal Sain Peternakan Indonesia. Volume 15 Nomor 3 edisi Juli-September 2020*. DOI: <https://doi.org/10.31186/jspi.id.15.3.265-272>

Indrawati, Mei (2020). Factors Affecting the Decision of Buying at The Culinary Tourism Center. *Proceedings of the 2nd International Conference on Business and Management of Technology (ICONBMT 2020)*.

Indrawati, Mei, Rahmad H.K & Dwi L.P. (2017). *Kewirausahaan : Pengolahan Limbah Jambu Mete*. Kresna Bina Insan Prima.

LIPI, H. (2020). *Survei Kinerja UMKM di Masa Pandemi COVID19*.

Nursalim, Isnani. (2020). *Imunitas Sosial : Gotong Royong Menghadapi Pandemi Covid-19*. Sukabumi : Haura Publishing.

Rapini, Titi, Umi Farida, Setyo Adji (2017). Menuju Keberhasilan Pembinaan Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Ponorogo. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Sayuti, Rosiady H. (2020). The Influence of Pandemic Covid-19 on Small Business Enterprise in West Nusa Tenggara Province. *Makalah yang dipresentasikan pada The 2nd Annual Conference*

on Education and Social Sciences. FKIP Universitas Mataram, October 26-27, 2020.