



PENINGKATAN RASA DAN PENYAJIAN SOTO SAPI JAEN SAN DI DESA KEROBOKAN, KECAMATAN KUTA, KABUPATEN BADUNG, PROVINSI BALI**Oleh****Eko Sulistyo¹, I WK. Teja Sukmana², Ida Bagus Kurniawan³, I Wayan Ruspendi Junaedi⁴****^{1,2,4}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika, Bisnis dan Humaniora, Universitas****³Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Vokasi, Universitas Dhyana Pura Jl. Raya Padang Luwih Tegaljaya Dalung Kuta Utara, bali, Indonesia****Email: ¹ekosulistyo@undhirabali.ac.id, ²baguskurniawan@undhirabali.ac.id,****³tejasukmana@undhirabali.ac.id, ⁴ruspendijunaedi@undhirabali.ac.id**

Article History:*Received: 19-11-2021**Revised: 16-12-2021**Accepted: 24-12-2021***Keywords:***Soto Sapi, Kewirausahaan, Hygine-Sanitasi, Dan Pemasaran.*

Abstract: *Kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San yang diketuai oleh Bapak Putu Yansen terletak di Desa Kerobokan, Kecamatan Kuta, Provinsi Bali. Dari hasil pengamatan pada kelompok ini diketahui bahwa belum menerapkan manajemen pengelolaan dan pemasaran yang profesional. Pada pemasaran serta pelaporan keuangan belum menggunakan teknologi secara maksimal. Dalam proses pembuatan serta penyajian Soto Sapi Jaen San kurang memperhatikan Hygine dan sanitasi. Akibatnya, kelompok mitra belum berkembang secara maksimal sehingga omzet penjualannya relatif masih kecil. Apabila mitra ini menerapkan manajemen pengelolaan serta pemasaran yang benar dengan menggunakan teknologi maka omzet penjualannya dapat mencapai 2-3 kali lipat dari kondisinya saat ini. Berdasarkan hasil sosialisasi tentang program PKM ini, maka kelompok ini menginginkan agar tim dari Universitas Dhyana Pura bersedia membantu mereka untuk mentransfer ipteks dalam rangka mengatasi masalah yang dihadapi selama ini. Dalam menyelesaikan masalah di atas, maka solusinya adalah memberikan pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan tentang manajemen pengelolaan dan pemasaran serta hygine dan sanitasi. Target program ini bersifat aktual untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San dalam penggunaan teknologi tepat guna, manajemen pengelolaan, dan pemasarannya semakin lebih baik. Untuk mencapai tujuan program ini melibatkan tenaga pakar dan praktisi dari Universitas Dhyana Pura. Dalam rangka keberlanjutan program PKM ini, maka tim melakukan evaluasi serta monitoring secara berkala terhadap*



kelompok mitra tersebut. Dengan demikian, Usaha Soto Sapi Jaen San dapat berkembang, omzet penjualan semakin meningkat, dan memberikan inspirasi kepada masyarakat untuk berwirausaha sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.

PENDAHULUAN

Kendati soto sapi sudah lama dikenal oleh masyarakat, namun Soto Sapi Jaen San merupakan varian baru yang berbeda dengan soto pada umumnya. Keunikan Soto Sapi Jaen San terletak pada rasa, bentuk, dan racikan bumbunya yang lezat sehingga menggugah selera konsumen. Soto Sapi Jaen San memiliki cita rasa yang tinggi sesuai level kepedasannya. Industri rumah tangga Soto Sapi Jaen San ini terletak di Desa Kerobokan, Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Logo Soto Sapi Jaen San bisa dilihat pada gambar 1.1. di bawah ini.



Gambar 1. Logo Soto Sapi Jaen San

Usaha Soto Sapi Jaen San di Desa Kerobokan, Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung, Provinsi Bali diketuai oleh Bapak Putu Yansen. Kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San sudah berdiri sekitar 4 tahun lalu yang beranggotakan 5 orang. Usaha ini masih mengerjakan secara konvensional serta belum menerapkan manajemen pengelolaan dan pemasaran yang profesional selama ini. Proses pembuatan Soto Sapi Jaen San diawali dengan vacuum preservation sapi, kemudian dimasak untuk mendapatkan rasa gurihnya. Selain itu, menggunakan bahan/bumbu seperti cabe, bawang merah goreng, saus, kecap, serta beberapa bumbu pelengkap lainnya. Bahan baku Soto Sapi Jaen San menggunakan garam, bumbu megenep dan air. Proses pembuatan Soto Sapi Jaen San masih menggunakan alat sederhana serta kurang memperhatikan hygieneitas seperti yang terlihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 2. Proses pembuatan Soto Sapi Jaen San tanpa sarung tangan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Putu Yansen dijelaskan bahwa pada awal membuka Usaha Soto Sapi Jaen San rata-rata omzet penjualan sekitar Rp. 6.000.000/bulan. Harga Soto Sapi Jaen San Rp15.000/porsi. Omzet penjualan relatif sangat kecil, apalagi dibarengi dengan pandemic covid 19 yang melanda seluruh Bali, Indonesia bahkan dunia.

Proses pembuatan Soto Sapi Jaen San membutuhkan waktu sekitar 10-15 menit/porsinya. Waktu yang cukup lama ini sangat mengganggu kenyamanan konsumen. Kepuasan pelanggan menjadi prioritas utama karena semakin tinggi kepuasan konsumen terhadap pelayanan perusahaan, maka semakin banyak konsumen yang loyal (Primayani & Reonningrat, 2015: 157). Dengan memberikan kepuasan dan pelayanan yang maksimal kepada konsumen, maka omzet penjualan Soto Sapi Jaen San tersebut semakin meningkatkan.

Kendala yang dihadapi oleh kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San selama ini adalah belum menggunakan teknologi tepat guna secara maksimal, manajemen pengelolaan dan pemasaran yang kurang profesional, serta penyajiannya masih bersifat rumahan. Sumber daya manusia yang profesional merupakan salah satu kunci untuk meningkatkan kinerja dalam industri rumah tangga seperti Usaha Soto Sapi Jaen San (Leovani, 2016). Omzet penjualan yang relatif kecil disebabkan tidak ada transfer teknologi yang optimal (Hapsari dan Prakoso, 2016). Akibatnya, setiap porsi Soto Sapi Jaen San membutuhkan waktu yang cukup lama.

Potensi pengembangan Usaha Soto Sapi Jaen San di daerah ini sangat besar. Letak lokasi kelompok mitra ini sangat strategis karena kawasan padat penduduk, terdapat SD-SMA, kampus, serta jalur menuju objek wisata Tanah Lot di Bali. Menurut Gunawan dan Suprpti (2015: 75) bahwa faktor demografi dapat mempengaruhi tingkah laku konsumen pada suatu produk, begitu pula pada sikap dan kesediaan konsumen untuk membayar. Hal ini sejalan dengan pendapat J. Barsky and L. Nash (Andimarjoko dan Wiharto, 2014: 38) menyatakan bahwa *understanding customers emotional responses to a product or service is crucial for service businesses these responses affect customers' purchase decisions*.

Lokasi yang sangat strategis ini menunjukkan adanya potensi pasar yang terbuka lebar jika dikelola secara maksimal. Ada tiga faktor yang mempengaruhi sikap terhadap lingkungan, yaitu faktor kepribadian, demografis, dan sistem nilai (Djumaty, 2015). Ketiga faktor sangat mempengaruhi pengembangan Usaha Soto Sapi Jaen San pada daerah ini. Akan tetapi, kelompok usaha ini hanya mampu melayani pesanan masyarakat dengan jumlah



terbatas selama ini. Apabila ada acara ulang tahun atau event yang sifatnya mendadak maka terpaksa ditolak karena keterbatasan SDM, modal, dan alat yang masih sederhana tersebut.

Apabila kelompok PKM Soto Sapi Jaen San ini menggunakan teknologi tepat guna secara maksimal dan menerapkan manajemen pengelolaan serta pemasaran online secara profesional maka dapat meningkatkan omzet penjualan Soto Sapi Jaen San sekitar 2-3 kali lipat. Oleh sebab itu, solusi untuk mengatasi masalah kelompok usaha ini yaitu memberikan pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan tentang manajemen, pemasaran online & e-commerce, dan penggunaan teknologi tepat guna, serta menyajikan Soto Sapi Jaen San secara hygiene dan modern, sehingga memberikan pelayanan yang maksimal kepada setiap konsumen.

Selain itu, Usaha Soto Sapi Jaen San berdampak positif terhadap peningkatan ekonomi kelompok usaha ini serta masyarakat di sekitarnya. Oleh sebab itu, kelompok usaha ini menginginkan agar mendapatkan pendampingan dan pelatihan secara khusus agar mereka mampu menggunakan teknologi tepat guna secara maksimal, menerapkan manajemen usaha yang profesional, memberikan kepuasan kepada konsumen, serta mampu menjaga kuantitas dan kualitas produk Soto Sapi Jaen San tersebut.

Permasalahan Mitra

Permasalahan pada kelompok industri rumah tangga Soto Sapi Jaen Sandi atas, yaitu:

Identifikasi permasalahan yang dihadapi

Berdasarkan hasil wawancara serta pengamatan terhadap kelompok mitra ini terdapat beberapa masalah yang dihadapi, yaitu:

1. Masalah produksi. Mitra ini masih sangat minim pengalaman, sehingga kuantitas dan kualitas produksi Soto Sapi Jaen San kurang memuaskan konsumen. Kelompok mitra ini belum menggunakan teknologi tepat guna penggilingan cabe (Tidak adanya *Blender*), dan tidak ada diversifikasi produk selain soto (dibutuhkan *deep fryer*) sehingga ada diversifikasi produk.
2. Masalah Kewirausahaan dan Pembukuan. Proses pembuatan dan penyajiannya Soto Sapi Jaen San masih bersifat rumahan. Sumber daya manusia yang kurang kompeten dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Jumlah anggota Kelompok Bapak Putu Yansen hanya 4 orang. Manajemen pengelolaan serta pembuatan buku laporan keuangan masih bersifat sederhana, sehingga laporan keuangannya kurang valid, kurang rapi, dan kurang transparan (masih gabung Antara warung dan pribadi).
3. Masalah pemasaran online. Dalam pemasaran produk Soto Sapi Jaen San selama ini menggunakan spanduk di depan toko dan promosi dari mulut ke mulut, sehingga hanya sedikit konsumen yang mengetahuinya. Dengan manajemen pemasaran yang kurang baik, maka pangsa pasar yang digarap belum memenuhi standard yang maksimal sehingga omzet penjualannya sedikit. Apalagi dengan wabah pandemic covid 19 yang menyebabkan menurunnya omset dari Soto Sapi Jaen San ini.
4. Higiye dan Sanitasi. Dalam proses pembuatan serta penyajian Soto Sapi Jaen San kurang memperhatikan higiye, dan sanitasi. Jika dalam proses pembuatan tidak higiye dan tidak memperhatikan kebersihan, maka pelanggan bisa meninggalkan Warung soto sapi ini.

Permasalahan perioritas yang harus ditangani

Berdasarkan permasalahan di atas, maka beberapa hal yang menjadi prioritas utama untuk penyelesaiannya, yaitu:



1. Pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam meningkatkan produksi Soto Sapi Jaen San dengan menggunakan teknologi *Blender*, dan *Deep Fryer*. Dengan penggunaan teknologi maka kualitas Soto Sapi Jaen San meningkat, adanya diversifikasi produk usaha soto sapi jaen san.
2. Pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam laporan keuangan dan kewirausahaan. Pendampingan serta pelatihan membuat buku laporan keuangan sederhana dan kewirausahaan diperlukan. Menurut Wijayanti dan Insani (2016: 297) bahwa keberadaan perusahaan ditandai dengan adanya inovasi produk, pasar, teknologi, dan sikap proaktif. Penerapan manajemen yang baik maka dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas Soto Sapi Jaen San pada kelompok ini. Dengan demikian, manajemen ini dapat mendukung pengembangan calon wirausaha baru di Provinsi Bali pada khususnya dan Indonesia pada umumnya.
3. Pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam pemasaran online dan e-commerce. Pemasaran online sangat penting dilakukan oleh setiap pelaku usaha terlebih terhadap produk Soto Sapi Jaen San ini. Oleh sebab itu, tim memberikan pendampingan dan pelatihan dalam membuat konsep pemasaran online, promosi produk melalui internet (media sosial) dan media elektronik seperti IG, FB dan Line. Dalam dunia bisnis seperti Usaha Soto Sapi Jaen San membutuhkan internet untuk mempromosikan produknya dan menjadi ladang perburuan emas (*gold rush*) yang berkembang saat ini (Atmanto, 2017).
4. Pendampingan, penyuluhan dan pelatihan dalam proses pembuatan serta penyajian Soto Sapi Jaen San agar memperhatikan hygiene dan sanitasi.

Tabel 1. Masalah dan Solusi Terhadap Mitra

No	Masalah	Solusi	Target Luaran
1	Produksi	Pelatihan dan pendampingan penggunaan teknologi tepat guna serta membantu pembelian <i>Blender</i> , dan <i>deep fryer</i>	Mempercepat proses produksi serta meningkatkan kualitas dan kuantitas daging sapi, dan adanya diversifikasi produk yang digunakan oleh Soto Sapi Jaen San tersebut.
2	Hygine dan Sanitasi	Pelatihan dan pendampingan manajemen pengelolaan yang profesional pada kelompok mitra, seperti hygine dan sanitasi, etika dan budaya konsumen	Memberikan kepuasan kepada konsumen sesuai etika dan budaya kerja yang profesional serta mitra tahu hygine dan penerapan sanitasi di Soto Sapi Jaen San.
3	Pemasaran online dan e-commerce	Konsep Pemasaran online dan Pelatihan pemasaran di internet dan media	Masyarakat semakin mengetahui produk Soto Sapi Jaen San dan omzet penjualan meningkat setiap tahunnya



		elektronik (FB, IG dll).	
4	Laporan Keuangan dan Kewirausahaan	Memberikan pelatihan laporan keuangan dan kewirausahaan	Agar Mitra bisa membuat laporan keuangan yang baik agar terpisah Antara keuangan pribadi dan keuanganan warung dan kewirausahaan sehingga terjadi kepuasan kepada konsumen.

Solusi Dan Target Luaran

Solusi

Industri rumah tangga Soto Sapi Jaen San di Desa Kerobokan ternyata belum berkembang secara maksimal karena ada beberapa masalah yang dihadapi selama ini. Berdasarkan hasil pengamatan dan keluhan serta keinginan dari kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San ini, maka beberapa solusi penyelesaian masalahnya, yaitu:

1. Memberi pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan kepada wirausaha baru ini agar mampu menggunakan teknologi tepat guna *Blender*, kompor dan *deep fryer*. Oleh sebab itu, dibantu untuk pembelian *Blender*, kompor dan *deep fryer* pada mitra. Pemanfaatan teknologi tepat guna dapat meningkatkan produksi Daging Soto Sapi Jaen San, memberikan pelayanan yang cepat kepada konsumen, serta adanya diversifikasi produk, sehingga omzet penjualan meningkat setiap tahunnya.
2. Memberikan pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan Higyne dan sanitasi. Kelompok diberi pelatihan tentang Higyne dan sanitasi dalam melayani konsumen sesuai budaya. Dalam proses pembuatan dan penyajiannya harus menjaga higienitas serta kebersihan lingkungan kerja. Dengan memiliki sumber daya manusia yang profesional maka konsumen terpuaskan. Tujuan pelatihan ini ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan mitra untuk hygiene dan sanitasi.
3. Memberikan pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam pemasaran online dan e-commerce produk Soto Sapi Jaen San secara benar dengan menggunakan internet dan media elektronik (FB, IG dll). Pemasaran menjadi kunci utama dalam menjual produk Soto Sapi Jaen San. Dengan promosi yang benar maka dapat meningkatkan omzet penjualan serta mengembangkan usaha ini demi kesejahteraan kelompok usaha ini maupun masyarakat di sekitarnya.
4. Memberikan Pendampingan, penyuluhan dan pelatihan laporan keuangan dan kewirausahaan. Dengan Pelatihan, maka Mitra bisa membuat laporan keuangan yang baik dan mengerti dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan serta kewirausahaan.

Target Luaran

Program kemitraan kepada masyarakat industri rumah tangga Soto Sapi Jaen San terhadap Kelompok Bapak Putu Yansen di Desa Kerobokan, Kec.Kuta Kabupaten Badung; memiliki target luaran sebagaimana tertuang pada tabel di bawah ini.



Tabel 2. Tabel Target PKM

No	Uraian	Target Kelompok Mitra	Keterangan
1	Pelatihan dan pemberian bantuan teknologi tepat guna.	Kelompok mitra mendapatkan pelatihan dan pendampingan penggunaan teknologi serta bantuan <i>Blender</i> , dan <i>deep fryer</i> serta Kompor rinai (Eko Sulistyono, SE., MM)	Mesin <i>Blender</i> , dan <i>deep fryer</i> berfungsi untuk mempercepat produksi dan adanya diversifikasi produk serta meningkatkan kualitas usaha soto sapi Jaen San.
2	Pendampingan dan pelatihan manajemen pengelolaan (Hygiene dan sanitasi)	Kelompok mitra mendapatkan pelatihan Hygiene dan sanitasi serta pendampingan dalam penyajian Soto Sapi Jaen San (I WK Teja Sukmana, SE., M.M.)	Memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen sesuai etika dan budaya serta mitra tahu apa itu hygiene –sanitasi dan penerapannya
3	Pendampingan dan pelatihan pemasaran online dan e-commerce produk melalui internet dan media elektronik.	Kelompok mitra mendapatkan pelatihan pemasaran online dan E-commerce produk melalui internet dan media cetak seperti FB, IG dll. (Iida Bagus Kurniawan, S.Kom., M.Kom)	Pemasaran melalui media sosial dan media elektronik dapat meningkatkan jumlah konsumen dan omzet penjualan Soto Sapi Jaen San.
4	Pendampingan dan pelatihan Laporan keuangan dan kewirausahaan	Kelompok mitra mendapatkan pelatihan Laporan keuangan dan kewirausahaan dilakukan oleh Dr. I Wayan Ruspindi Junaedi, SE., MA	Agar mitra bisa membuat laporan keuangan yang baik dan mendapatkan pengetahuan tentang kewirausahaan.

METODE

Metode Pelaksanaan

Lokasi Program Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada industri rumah tangga Soto Sapi Jaen San Kelompok Bapak Putu Yansen di Desa Kerobokan, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Program pengabdian kepada masyarakat terhadap kelompok usaha ini merupakan sebuah program yang bersifat aktual dalam rangka



peningkatan pengetahuan serta wawasan kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San tersebut. Oleh sebab itu, beberapa langkah untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra ini, yaitu:

1. Permasalahan dalam bidang produksi. Memberikan pendampingan dan pelatihan penggunaan teknologi tepat guna serta bantuan pembelian *Blender*, Kompor dan *deep fryer* sehingga produksi makin mantap dan adanya diversifikasi produk baru.
2. Permasalahan dalam bidang Hygine dan sanitasi. Memberikan pendampingan dan pelatihan dalam hygine dan sanitasi Usaha Soto Sapi Jaen San serta pemahaman tentang etika dan budaya konsumen. Dengan manajemen yang profesional dan pemahaman etika serta budaya, maka dapat meningkatkan minat konsumsi konsumen terhadap Soto Sapi Jaen San tersebut.
3. Permasalahan dalam bidang pemasaran online. Memberikan pendampingan dan pelatihan dalam memasarkan Soto Sapi Jaen San secara benar dengan menggunakan internet dan media elektronik (IG, FB dll). Dengan penggunaan metode pemasaran seperti ini dapat mempercepat anggota masyarakat mengetahui lokasi dan keistimewaan dari produk yang dipasarkan, sehingga jumlah konsumen semakin banyak dan omzet penjualan pun pasti meningkat.
4. Permasalahan di bidang laporan keuangan dan kewirausahaan. Memberikan pendampingan dan pelatihan dalam membuat laporan keuangan yang baik dan membuat Harga Pokok Penjualan (HPP). Sehingga dengan adanya pelatihan ini, maka Mitra bisa membuat laporan keuangan valid dan transparan (tidak tercampur Antara keuangan warung dengan keuangan pribadi) serta pelatihan kewirausahaan.

Pelaksanaan program ini tetap mengacu pada pola sinergisitas antara kelompok mitra, tenaga pakar dan praktisi dari Universitas Dhyana Pura. Oleh sebab itu, program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan terciptanya iklim kerja sama yang kolaboratif serta demokratis dalam dimensi mutualis antara dunia perguruan tinggi dengan kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San maupun masyarakat di sekitarnya dalam masa pandemi covid-19.

Mitra Usaha Soto Sapi Jaen San ini dapat memberikan kontribusi positif bagi generasi muda untuk menjadi wirausaha baru dalam berbagai bidang kegiatan usaha, sehingga tercipta wirausaha muda yang semakin banyak di Desa Kerobokan. Berdasarkan uraian di atas, maka program ini merupakan sebuah langkah inovatif dan produktif yang sejalan dengan Tri Dharma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat. Dengan demikian, PKM ini bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Bali pada khususnya, dan Indonesia pada umumnya.

Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan program kemitraan kepada masyarakat kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu:

1. Kegiatan sosialisasi. Kegiatan sosialisasi dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat dari Undhira. Kegiatan sosialisasi dilaksanakan secara klasikal dengan menghadirkan peserta dalam suasana "*kelas belajar*". Target awal sosialisasi ini adalah setiap kelompok mendapatkan pemahaman tentang program ini, sehingga mereka berkeinginan menerima program ini.
2. Kegiatan pelatihan penggunaan teknologi dan produksi soto sapi. Mitra mendapatkan bantuan alat berupa pembelian *Blender*, Kompor dan *deep fryer* sehingga produksi makin mantap dan adanya diversifikasi produk baru, kemudian dilatih oleh tim dan pakar dari

- Undhira tentang cara penggunaan alat tersebut. Setiap kelompok dilatih sampai bisa menggunakan alat ini serta dievaluasi.
3. Kegiatan pelatihan hygiene, sanitasi. Kegiatan pelatihan dilakukan oleh tim pengabdian Undhira. Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk menerapkan hygiene dan sanitasi di mitra yang profesional serta memperhatikan etika dan budaya konsumen pada saat menyajikan produk Soto Sapi Jaen San ini dan dapat meningkatkan kepuasan konsumen.
 4. Kegiatan pelatihan pemasaran online dan e-commerce. Dalam meningkatkan omzet penjualan, maka diperlukan pelatihan tentang pemasaran melalui media social dan media elektronik seperti FB, IG dll. Semakin banyak promosi, maka masyarakat banyak yang mengetahui Soto Sapi Jaen San tersebut.
 5. Kegiatan pelatihan Laporan keuangan dan kewirausahaan, agar mitra bisa mengerti tentang HPP (Harga Pokok Penjualan) sehingga bisa lebih efisien dan bisa memilah keuangan pribadi dan keuangan warung/usaha.

Partisipasi dan kontribusi mitra

Setiap kelompok Usaha Soto Sapi Jaen San berpartisipasi dalam menyiapkan tempat untuk kegiatan sosialisasi maupun pelatihan program ini.

Rancangan evaluasi

Dalam rangka mengevaluasi PKM ini, maka anggota kelompok harus melaksanakan setiap petunjuk yang telah diberikan oleh para tim pengabdian secara konsisten. Tim akan melakukan supervisi dan monitoring ke lokasi secara berkala, sehingga dapat diketahui perkembangan Usaha Soto Sapi Jaen San tersebut.

Keberlanjutan program

Dalam rangka keberlanjutan program ini maka setiap kelompok usaha mitra ini terus meningkatkan produktivitasnya serta mengajar kelompok usaha yang sejenis atau pun berbeda agar mendapatkan pengetahuan dalam mengelola usahanya secara profesional. Dengan demikian, program ini dapat menciptakan lebih banyak wirausaha baru pada mitra ini secara khusus dan wilayah Indonesia secara keseluruhan.

HASIL

Persiapan PKM

Setelah mendapatkan surat tugas pelaksanaan pengabdian dari LPPM Undhira, tim pengabdian melakukan rapat tim membahas persiapan kegiatan pengabdian setelah Pengumuman penerimaan proposal hibah Pengabdian Masyarakat tahun 2021. Dalam rapat tim tersebut, membahas terkait teknis pelaksanaan, khususnya perencanaan penggunaan anggaran berdasarkan persetujuan anggaran pengabdian dari LPPM UNDHIRA agar bermanfaat maksimal bagi mitra.



Gambar 4.1 Koordinasi Awal Persiapan Kegiatan



Tim pengabdian juga melakukan pertemuan untuk rencana sosialisasi awal dan kunjungan langsung ke pihak mitra pengabdian yaitu Soto Sapi Jaen San di Br. Semer, Kerobokan, Kecamatan Kuta Utara, Kabupaten Badung.



Gambar 2. Sosialisai Dan Pertemuan Awal Dengan Pihak Soto Sapi Jaen San.

Setelah mengetahui kebutuhan mitra pengabdian yaitu kelompok dampingan PKM Soto Sapi Jaen San, tim melakukan pertemuan untuk pemetaan materi sosialisasi dengan melakukan pembelian peralatan yang diperlukan saat pengabdian.



Gambar 3. Koordinasi Pembelian Alat-Alat Bagi Mitra Pengabdian

Pelaksanaan PKM

Pelatihan Kewirausahaan dan Laporan Keuangan (Pembukuan)

Pelatihan dan pendampingan hari pertama sekaligus pembukaan pengabdian pelatihan dan pendampingan kelompok dampingan PKM Soto Sapi Jaen San, dilaksanakan pada hari sabtu, 4 September 2021. Peserta diberikan pemaparan materi, contoh, dan praktik kewirausahaan dalam memotivasi mitra dan pengetahuan Harga Pokok Penjualan (HPP) serta pemisahan keuangan Pribadi dan keuangan warung (usaha) oleh Bapak Dr. I Wayan Ruspindi Junaedi, Dosen Manajemen Undhira. Sebelum memulai kegiatan, peserta diberikan form kuisioner (pratest) untuk mengetahui kemampuan dan pemahaman terkait dengan Kewirausahaan dan laporan keuangan begitu juga setelah pelatihan diberikan form kuisioner (post tes). Detail kegiatan ada pada logbook kegiatan (terlampir). Kegiatan ini menekankan agar Mitra bisa berani berusaha, mampu menciptakan keunikan produk, komitmen, konsisten dan mampu membuat laporan keuangan.



Gambar 5. Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat tentang Kewirausahaan dan laporan Keuangan

Pelatihan Digital Marketing Melalui Media Sosial

Pelatihan dan pendampingan hari kedua pelatihan dan pendampingan kelompok dampingan PKM Soto Sapi Jaen San, dilaksanakan pada 11 September 2021. Peserta diberikan pemaparan materi, contoh, dan praktik penggunaan digital marketing melalui media sosial oleh Bapak Ida Bagus Kurniawan, S.Kom., M.Kom. Kegiatan ini menekankan agar Mitra bisa membuat konten di FB, IG, Line, Whats up, mengelola akun FB, IG dan bisa bekerjasama dengan Go Jek dan Go Grab agar bisa dikenal oleh masyarakat (konsumen) sehingga banyak konsumen bisa datang dan berbelanja yang pada akhirnya bisa meningkatkan penjualan Soto Sapi Jaen San.



Gambar 6. Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat Tentang Digital Marketing

Pelatihan Hygine dan Sanitasi

Pelatihan dan pendampingan hari ketiga pelatihan dan pendampingan kelompok dampingan PKM Soto Sapi Jaen San, dilaksanakan pada 18 September 2021. Peserta diberikan pemaparan materi, contoh, dan praktik hygiene dan sanitasi oleh Bapak IWK Teja Sukmana, SE., M.M. Kegiatan ini menekankan agar Mitra bisa menjaga kebersihan makanan dan menjaga kesehatan lingkungan.



**Gambar 7 Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat tentang Hygine dan Sanitasi
*Pelatihan Penggunaan teknologi dan Produksi Kuah dan Daging Soto Sapi***

Pelatihan dan pendampingan hari keempat pelatihan dan pendampingan Soto Sapi Jaen San, dilaksanakan pada 25 September 2021. Peserta diberikan pemaparan materi, contoh, dan praktik pembuatan kuah soto, dan daging sapi yang kenyal oleh Bapak Eko Sulisty, SE., MM. Kegiatan ini menekankan agar Mitra bisa memproduksi Soto Sapi Jaen San memiliki Cita rasa yang lezat dan memiliki kekenyalan daging yang mantap.



**Gambar 8. Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat tentang Produksi Kuah dan Daging
Soto Sapi**

Pada tanggal 19 Oktober 2021 dilakukan penyerahan bantuan alat-alat berupa deep fryer, blender dan kompor untuk mitra soto sapi jaen san, agar mempercepat produksi dan memiliki diversifikasi produk. Lihat gambar dibawah ini.



Gambar 8. Tim Pengabdi Memberikan Bantuan Alat



Dalam kegiatan penutupan kegiatan pengabdian masyarakat, sekaligus dilakukan penyerahan bantuan alat dari tim pengabdi kepada Mitra. Adapun Alat-alat yang diberikan adalah sebagai berikut: Kompor, *Blender* dan *Deep Fryer*. Berikut Berita acara (lihat pada gambar 4.9. (dibawah))



Gambar 9. Berita Acara Serah Terima Bantuan Alat/Barang

DISKUSI

Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan, didapatkan perbandingan sebelum dan sesudah dilaksanakan pelatihan seperti yang ditunjukkan pada diagram 1 sampai diagram 1.

Diagram 1. Perbandingan Presentase Pratest Dan Posttest Kewirausahaan

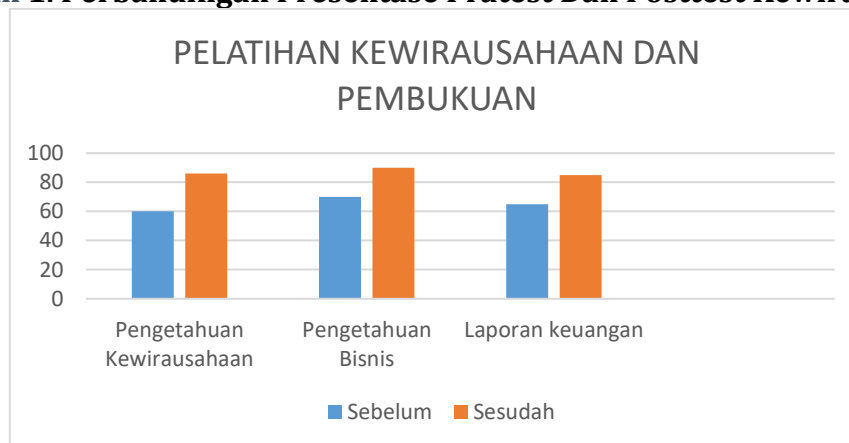




Diagram 2. Perbandingan Presentase Pratest Dan Posttest Digital Marketing

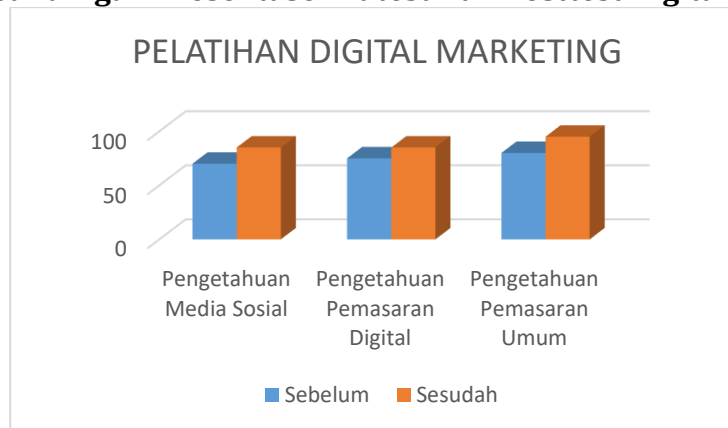


Diagram 3. Perbandingan Presentase Pratest Dan Posttest Hygine dan Sanitasi

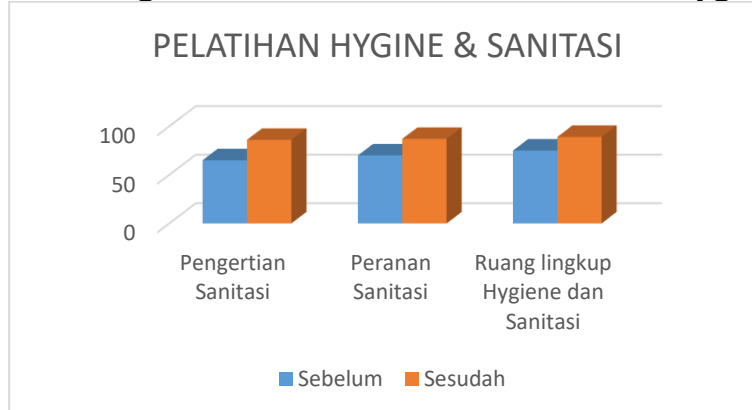
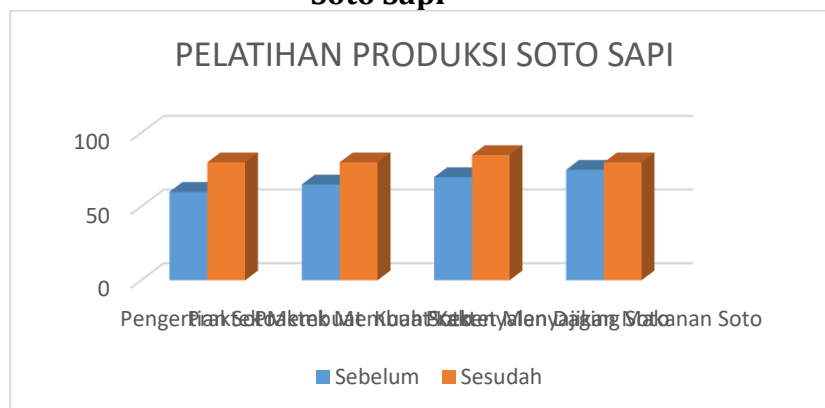


Diagram 4. Perbandingan Presentase Pratest Dan Posttest Produksi Kuah dan Daging Soto Sapi



Berdasarkan perbandingan *pratest* dan *posttest* peserta pelatihan dan pendampingan kelompok dampingan PKM Soto Sapi jaen San dapat disimpulkan bahwa adanya peningkatan di masing-masing instrument pelatihan, sehingga kegiatan pelatihan cukup efektif meningkatkan kemampuan peserta.

KESIMPULAN

Setelah diberikan sosialisasi dan pelatihan pada Bulan September 2021, dan dilakukan pendampingan hingga Bulan Nopember 2021, terdapat peningkatan pengetahuan dan



ketrampilan yang terkait tentang pemanfaatan, laporan keuangan dan pemasaran *online* seperti yang ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 1. Dampak Program PKM Soto Sapi Jaen San

No	Uraian	Pengetahuan & Ketrampilan Awal (Pretest)	Pengetahuan & Ketrampilan Akhir (Postest)
1	Teknologi tepat guna dan produksi Soto	Pengetahuan tentang teknologi tepat guna belum ada dan pengetahuan pembuatan produksi soto belum maksimal.	Pengetahuan tentang teknologi tepat guna setelah mendapatkan sosialisasi dapat meningkat dan pengetahuan pembuatan produksi soto lebih kenyal dan lezat.
2	Manajemen pengelolaan kewirausahaan dan Pembukuan	Kelompok mitra belum memiliki pengetahuan dan ketrampilan Bisnis dan pengelolaan usaha serta masih tercampurnya keuangan pribadi dan keuangan warung (usaha).	Kelompok mitra memiliki pengetahuan dan ketrampilan Start up Bisnis dan pengelolaan usaha serta peningkatan pengetahuan membuat laporan keuangan.
3	Pemasaran produk barang dan jasa melalui media cetak serta media social.	Kelompok Mitra Belum tahu pemasaran produk melalui internet dan media cetak, hanya secara konvensional.	Kelompok mitra memiliki pengetahuan dan ketrampilan Pemasaran melalui internet, pemasaran media cetak dan media sosial, (FB, IG dan Line) dan omset penjualan meningkat.
4	Higyne dan Sanitasi	Kelompok Mitra Belum tahu implementasi Hygine dan sanitasi.	Kelompok Mitra memiliki pengetahuan dan ketrampilan tentang implementasi Hygine dan sanitasi .

Luaran Yang Dicapai

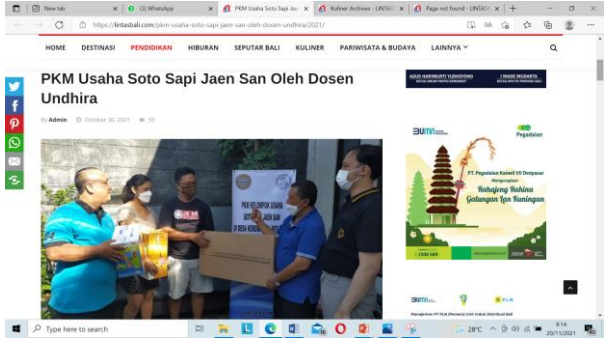
Kegiatan PKM Kelompok Dampingan PKM Soto Sapi Jaen San, Br. Semer, Kerobokan, Kec. Kuta Utara, Kabupaten Badung, Provinsi Bali telah berjalan dengan baik. Luaran yang telah dicapai pada akhir pelaksanaan program kerja meliputi video pelaksanaan kegiatan yang diunggah melalui Youtube bisa dilihat di <https://youtu.be/ja0sV0QoiE0> Berita elektronik (<https://lintasbali.com/pkm-usaha-soto-sapi-jaen-san-oleh-dosen-undhira/2021/>) di Lintas Bali, informasi kegiatan pada media sosial dan website program studi, pengadaan alat berupa Kompor Rinai, Blender Myako dan Deep Fryer. Luaran yang dicapai pada pelaksanaan PKM Kelompok Dampingan PKM Soto Sapi Jaen San, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung, Provinsi Bali, dapat dilihat pada Tabel 5.1



Tabel 2. Luaran Yang Dicapai

No	Luaran	Indikator capaian
Luaran wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal pengabdian masyarakat berISSN "paradharmia"	 SURAT PERNYATAAN ARTIKEL TELAH DITERIMA Tim Redaksi Paradharmia (Jurnal Aplikasi IPTEK) menyatakan bahwa artikel dengan judul : "PENINGKATAN RASA DAN PENYAJIAN SOTO SAPI JAEN SAN DI DESA KEROBOKAN, KECAMATAN KUTA, KABUPATEN BADUNG, PROVINSI BALI" Penulis: Eko Sulistyio, I WK Teja Sukmana, Ida Bagus Kurniawan, I Wayan Ruspindi Junaedi. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika, Bisnis dan Humaniora Universitas Dhyana Pura Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Vokasi, Universitas Dhyana Pura Email: 1. ekosulistyo@undhirabali.ac.id 2. baguskurniawan@undhirabali.ac.id 3. tejasukmana@undhirabali.ac.id 4. ruspendijunaedi@undhirabali.ac.id Artikel ini dalam tahap review dan akan dipublikasikan pada PARADHARMA (JURNAL APLIKASI IPTEK) VOLUME 6 NOMOR 1 dengan Nomor pISSN 2549-7405; eISSN 2775-331X yang akan terbit pada bulan April 2022. Demikian surat pernyataan ini kami buat agar dapat dipergunakan seperlunya. Badung, 10 Desember 2022 Paradharmia (Jurnal Aplikasi IPTEK)  Eko Sulistyio Ketua Redaksi Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Dhyana Pura – Bali Jln. Raya Padang Luwih, Tegal Jaya, Dalung, Kuta Utara, Badung, Bali Telp. (0361) 426450 / 426451, Faks. (0361) 426452 Email : paradharmia@undhirabali.ac.id, atau paradharmia.undhirabali@gmail.com Ada (Lampiran 1)
2	Video Pelaksanaan Kegiatan	 https://youtu.be/BjFTQwsoOt0 (Lampiran 2)



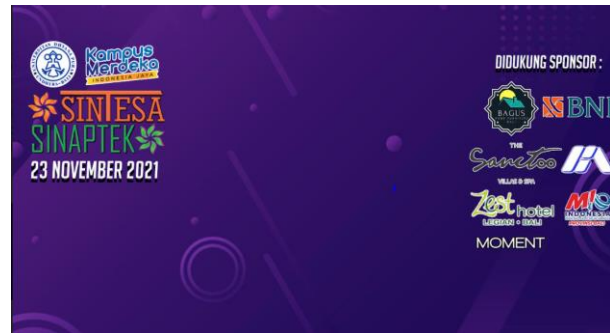
3	Berita Elektronik di Lintas Bali. Bisa diakses di (https://lintasbali.com/pkm-usaha-soto-sapi-jaen-san-oleh-dosen-undhira/2021/)	 (https://lintasbali.com/pkm-usaha-soto-sapi-jaen-san-oleh-dosen-undhira/2021/)
3	Peningkatan pengetahuan (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah Sumber daya manusia)	Ada Ada di penjelasan hasil pengabdian bab lima
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (digital marketing melalui media sosial)	Ada Ada di penjelasan hasil pengabdian bab lima

Luaran tambahan

1 Pemakalah dan Publikasi di prosiding SINAPTEK 2021

The image shows the front cover of a certificate book. At the top left, there are logos for 'Kampus Merdeka INDONESIA 2021' and 'SINAPTEK'. The title 'SERTIFIKAT' is prominently displayed in the center. Below it, the text reads: 'No. 023/UNDHIRA-LPPM/SERTIFIKAT/XI/2021', 'Diberikan Kepada', 'Eko Sulisty', 'Atas Partisipasinya sebagai', 'PEMAKALAH', 'Seminar Ilmiah Nasional', '“Aplikasi Iptek”', '“Inovasi Penelitian dan Pengabdian Masyarakat di Era Merdeka Belajar”', and 'Yang Diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Dhyana Pura'. The bottom section features a purple and yellow ribbon design with a gold seal. On the left, it says 'Mengetahui', 'Ketua Lembaga Penelitian & Pengabdian Masyarakat', and 'Putu Chris Susanto, BA.,M.BA.,M.Ed'. On the right, it says 'Badung, 23 November 2021', 'Ketua Panitia', and 'Putu Indah Lestari, SP.,M.Pd'.

G	G11	Gerson Feoh (CHAIR)	PENINGKATAN KEMAMPUAN KELOMPOK DAMPINGAN BALAI LATIHAN KERJA KOMUNITAS, MAHA BHOGA MARGA DALAM PENGGUNAAN CANVA
	G12	Eko Sulisty	PENINGKATAN RASA DAN PENYAJIAN SOTO SAPI JAEN SAN DI DESA KEROBOKAN, KECAMATAN KUTA, KABUPATEN BADUNG, PROVINSI BALI
	G13	Yeyen Komalasari	ERGONOMI PRODUKSI DARI PERSPEKTIF SDM (Studi Kasus UMKM Nasi Koco, Banjar Grenceng, Denpasar-Bali)
	G14	Luh Diah Citra Resmi Cahyadi	PEMBAYARAN DIGITAL BAGI UMKM KULINER DALAM UPAYA MENINGKATKAN LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN DI KELURAHAN PANJER DENPASAR



Join our Cloud HD Video Meeting

Zoom is the leader in modern enterprise video communications, with an easy, reliable cloud platform for video and audio conferencing, chat, and webinars across mobile, us06web.zoom.us

Undhira is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: Sintesa Sinaptek 2021

Time: Nov 23, 2021 09:00 Wita

Join Zoom Meeting

[https://us06web.zoom.us/j/82280085938?](https://us06web.zoom.us/j/82280085938?pwd=UEw0Vmp4WUhqM1FsNC9TWlpWamNWdz09)

[pwd=UEw0Vmp4WUhqM1FsNC9TWlpWamNWdz09](https://us06web.zoom.us/j/82280085938?pwd=UEw0Vmp4WUhqM1FsNC9TWlpWamNWdz09)

Meeting ID: 822 8008 5938

Passcode: undhira

08.08

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Terimakasih kepada Rektorat Universitas Dhyana Pura dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Undhira yang telah memberikan dukungan dana dan dampingan sehingga pengabdian kepada masyarakat bisa berjalan dengan baik.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Andimarjoko, P. dan Wiharto, B. 2014. The effects and importance of authenticity: A studi on Indonesian and Thai restaurant in Prague. Dalam Jurnal of Business and Entrepreneurship. 2 (3): 36-52.
- [2] Atmanto, A.M. 2014. Efektifitas iklan pada situs jejaring sosial (sebuah studi pada situs facebook.com). Dalam Jurnal of Business and Entrepreneurship. 2 (3): 17-35.
- [3] Atmoko, W.B. dan Among, N. 2016. Sustainability consumption: Perubahan perilaku mengkonsumsi daging. Dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis. XIX (2): hlm. 249-267.
- [4] Djumaty, B.L. 2015. Dari “ya” menjadi “tidak” studi tentang persepsi dan sikap masyarakat Desa Idamdehe terhadap rencana pembangunan PLTP di Idamdehe dan Idamdehe Gamsungi. Dalam Jurnal Studi Pembangunan Interdisiplin “Kritis”. XXIV (1): hlm. 21-39.
- [5] Gunawan, K.Y.I. dan Suprpti, N.W.S. 2015. Peran pendapatan dalam memoderasi pengaruh sikap pada kesediaan membayar produk ramah lingkungan. Dalam Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan. 9 (1): hlm. 74-82.
- [6] Hapsari, R.D. dan Prakoso, I. 2016. Penanaman modal dan pertumbuhan ekonomi tingkat



-
- provinsi di Indonesia. Dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis. XIX (2): 210-227.
- [7] Leovani, E. 2016. Implementasi modal pemberdayaan karyawan (Employee empowerment di PT FIFGROUP Tbk cabang Palembang). Dalam Jurnal Manajemen. XX (1): hlm. 241-259.
- [8] Primayani, P.M. dan Reonningrat, N.L.P.A. 2015. Analisis kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan di PDAM Buleleng cabang Kubutambahan. Dalam Jurnal Manajemen dan Akuntansi STIE Triatma Mulya. 21 (2): hlm. 157-168.
- [9] Wijayanti, A.W. dan Insani, S.F. 2016. Analisis anteseden kewirausahaan di perusahaan keluarga. Dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis. XIX (2): hlm. 290-306.



HALAMAN INI SENGAJA DI KOSONGKAN