

PKM PENDAMPINGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH, KASUS PEDAGANG KAKI LIMA (PK5) KANRERONG KAREBOSI KOTA MAKASSAR

Lukman Hakim¹, Ismail Badollahi²

¹⁾ Dosen Prodi Ilmu Administrasi Negara Universitas Muhammadiyah Makassar

²⁾ Dosen Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar

ABSTRACT

The problem faced by Kanrerong Karebosi Street Vendors (PKL) is the underdevelopment of partner businesses caused by the lack of access to marketing results of business results and the lack of access to information to get business capital, the quality of business types. Besides the limitations in establishing cooperation/partnerships with banks, government institutions and other business groups. Therefore the solution that needs to be done is to provide assistance (capacity building) to street vendors as partners in the form of improving marketing knowledge and business management as well as competency in using Information Technology (IT) applications in building partnerships with banks, entrepreneurs and related government institutions. The output of this activity is the existence of national journals, proceedings and the existence of guidelines for developing business partners and the availability of partnership application information systems. The planned activities that will be carried out are: 1) providing assistance to street vendors in terms of marketing, financial management, cooking methods, and 2) technical guidance of IT applications in developing partnerships.

Keywords; Assistance, Information, Technology, Partnership.

PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang dikenal dengan UMKM yang merupakan jenis usaha yang terbukti mampu memberikan kontribusi serta peran yang nyata pada sektor perekonomian. Secara umum, khususnya dalam aspek pengembangan marketing dan keuangan, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam kinerja marketing dan keuangannya. Hal ini tak lepas dari ketidaksadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pemasaran usaha serta keuangan usaha yang dilakukannya. Laporan keuangan digunakan sebagai sajian informasi keuangan yang digunakan baik bagi pihak internal maupun eksternal kegiatan usaha tersebut. (Sulistiyowati, 2017).

Pedagang Kaki Lima (PKL) di kawasan Kanrerong Karebosi membutuhkan pendampingan agar usaha mereka semakin maju serta berkesinambungan. Pada tahun 2019 Pedagang kaki lima terdaftar sebanyak 205 PKL, sementara yang sudah aktif berjualan sebanyak 135 PKL (Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Makassar). Pedagang Kaki Lima di Kanrerong Karebosi mendapat tempat lapak dengan sistem sewa kecuali air bersih diberikan secara gratis dan mendapat binaan dan bimbingan dari SKPD Pemkot Makassar. Setiap pedagang diupayakan beromset Rp 2 juta perhari. Jika hal tersebut dapat dicapai maka akan berdampak terhadap penurunan kemiskinan di Kota Makassar, inflasi juga akan semakin turun dan perekonomian bisa semakin meningkat. Menurut hitungan bisnis, dari tempat itu saja bisa menyumbang Pendapatan Asli Daerah (PAD) Rp17 miliar per tahun, sementara modal pemerintah dalam membangun Kanrerong kawasan Kaarebosi hanya dikisaran Rp 9 miliar. "Kalau ada 10 tempat lokasi PKL yang terbina seperti PKL Karebosi maka PAD Kota Makassar akan bertambah Rp170 miliar pertahun. Dengan demikian dari sisi keuntungan ekonomi, Pedagang Kaki Lima memiliki peran yang cukup strategis dalam pembangunan perekonomian kota.

Hasil riset pendahuluan yang dilakukan oleh mahasiswa bimbingan pengusul Sriyanti (2019) menyatakan keberadaan komunitas sektor informal pedagang kaki lima (PKL) merupakan realita perekonomian kota dan perlu mendapat perhatian secara memadai dalam proses pembangunan. Tidak dipungkiri bahwa keberadaan PKL sering menimbulkan permasalahan dalam pembangunan kota, misalnya menimbulkan permasalahan kebersihan lingkungan dan keindahan, kesemrawutan lalu lintas, potensi konflik yang relatif besar dan sebagainya. Namun demikian, PKL mempunyai kontribusi yang berarti bagi perekonomian masyarakat terutama pada saat semakin sempitnya lapangan kerja. PKL perlu ditangani/ditata secara terpadu yang melibatkan semua pihak yang berkepentingan, manusiawi, dan berorientasi pada pemberdayaan komunitas PKL. Pedagang kaki lima merupakan suatu kegiatan ekonomi dalam wujud sektor

¹ Korespondensi penulis: Lukman Hakim, Telp. 0811414659, lukman.hakim@unismuh.ac.id

informal yang membuka usahanya di bidang produksi dan penjualan barang dan jasa dengan menggunakan modal yang relatif kecil serta menempati ruang publik. Sebagaimana sektor informal lainnya, pedagang kaki lima juga banyak menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi (Syaiful dalam Sriyanti, 2019). Pedagang Kaki Lima (PKL) di jalan Jend Ahmad Yani No. 47-49 dan Jl. A. Pettarani Makassar tidak hanya memberikan dampak negatif tetapi juga memberikan dampak positif. Dampak positif itu terbukti dari (1) Pendapatan Asli Daerah Kota Makassar yang meningkat. Hal tersebut dapat dibuktikan dari struktur pendapatan retribusi di Kota Makassar yang salah satunya dari retribusi lapak pedagang kaki lima. Pendapatan Asli Daerah Kota Makassar sebesar 5 Milyar per tahun, sedangkan pendapatan retribusi sebesar Rp 300,- per hari, dan pos laba dari perusahaan milik daerah 2.743.50 (Makassar dalam Angka, 2018). Angka tersebut menunjukkan bahwa dalam struktur PAD sumbangsih masyarakat Kota Makassar dari sektor informal merupakan paling besar, (2) masyarakat sekitar akan dengan mudah mendapat kebutuhan sehari-harinya. Bagi para PKL keadaan ini akan mempengaruhi peningkatan pendapatan mereka sehingga taraf hidup PKL akan lebih baik. Sedangkan dampak negatif keberadaan Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar terbukti dari (1) kehadiran PKL dianggap sebagai kambing hitam permasalahan kesemrawutan kota yang terjadi di kota besar, (2). PKL sebagai objek penertiban dan harus disingkirkan, karena kehadiran PKL menyebabkan kemacetan lalu lintas, mendatangkan sampah atau bahkan lingkungan masyarakat kumuh kota. Oleh sebab itu perlu adanya pembinaan dan pengawasan yang terarah dan berkesinambungan. Dengan terciptanya suasana kota yang lebih bersih, hijau, indah, aman dan sehat serta guna terwujudnya suasana lingkungan kota, perlu diadakan penertiban dan penataan terhadap para pedagang kaki lima di Kota Makassar (Sriyanti, 2019).

PERMASALAHAN

Berdasarkan butir analisis situasi diatas, maka uraian permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Masih kurangnya kemampuan marketing (penjualan) sehingga para pedagang masih khawatir menempati kawasan usaha baru di Karebosi. Hal tersebut akan berakibat pada kerugian usaha dan menurunnya omzet serta lambatnya perputaran modal yang mereka tidak harapkan.
2. Masih rendahnya pengetahuan manajemen keuangan khususnya penyusunan laporan keuangan yang dapat dijadikan modal usaha
3. Masih rendahnya pengetahuan dan keterampilan cara memasak kuliner yang memiliki citarasa yang tinggi dan daya tarik selera pengunjung.
4. Kemampuan teknis aplikasi IT dalam mengembangkan kemitraan masih rendah

TINJAUAN PUSTAKA

Praktik Manajemen Keuangan Di UMKM

Menurut Mulyani (2014) Laporan keuangan bagi UMKM adalah sebuah informasi akuntansi yang mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha. Karena laporan keuangan dapat menjadi dasar informasi akuntansi yang andal bagi pengambilan keputusan ekonomis dalam pengelolaan UMKM, antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga dan sebagainya. Penyediaan informasi akuntansi bagi UMKM juga diperlukan salah satunya untuk akses subsidi pemerintah dan akses tambahan modal bagi usaha kecil dari kreditur (Bank). Namun masih banyak UMKM yang belum menyelenggarakan pencatatan atas laporan keuangan usahanya. Akibatnya, sulit mendapatkan tambahan modal dari perbankan.

Perlunya penyusunan laporan keuangan bagi UMKM sebenarnya bukan hanya untuk kemudahan memperoleh kredit dari kreditur, tetapi untuk mengetahui laba atau rugi yang sebenarnya, pengendalian aset, kewajiban dan modal serta perencanaan pendapatan dan efisiensi biaya-biaya yang terjadi yang pada akhirnya sebagai alat untuk pengambilan keputusan perusahaan.

Laporan Keuangan UMKM

Laporan keuangan merupakan catatan informasi suatu perusahaan pada periode akuntansi yang menggambarkan kinerja perusahaan tersebut. Laporan keuangan berguna bagi banker, kreditor, pemilik dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam menganalisis serta menginterpretasikan kinerja keuangan dan kondisi perusahaan (IAI, 2016). Laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang menyediakan informasi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan didalam pengambilan

keputusan ekonomi. Laporan Keuangan terdiri dari lima macam, yaitu Laporan Laba/Rugi, Neraca, Perubahan Modal, Arus Kas, serta Catatan Atas Laporan Keuangan. (Isnawan, 2012)

Tujuan laporan keuangan adalah untuk menyediakan informasi posisi keuangan dan kinerja suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomik oleh siapapun yang tidak dalam posisi dapat meminta laporan keuangan khusus untuk memenuhi kebutuhan informasi tersebut (Ningtyas, 2017) Pengguna tersebut meliputi penyedia sumber daya bagi entitas, seperti kreditor maupun investor. Dalam memenuhi tujuannya, laporan keuangan juga menunjukkan pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya. (IAI, 2016)

Akuntabilitas Keuangan UMKM

Akuntabilitas adalah sebuah kewajiban untuk memberikan penjelasan tentang pelaksanaan tanggung jawab bagi pihak yang mempercayakan tanggung jawab. Pembahasan tentang akuntabilitas mengarah pada upaya-upaya penggalian skema internal organisasi yang bersandar pada aspek profesionalisme di satu sisi dan relasi eksternal yang mengarah pada pertanggung jawaban (Widyatama dan Yanida, 2016).

Sistem akuntabilitas keuangan UMKM diatur dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK EMKM) yang terdiri dari Neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan arus kas. Jenis-jenis Laporan Keuangan Menurut Kieso, Weygant & Warfield (2007) laporan keuangan yang lengkap terdiri dari komponen-komponen berikut ini:

1. Neraca (Balance Sheet) Neraca menyediakan informasi mengenai sifat dan jumlah investasi dalam sumber daya perusahaan, kewajiban kepada kreditor, dan ekuitas pemilik dalam sumber daya bersih. Neraca dapat membantu meramalkan jumlah, waktu, dan ketidakpastian
2. Laporan Laba Rugi (Income Statement) Laporan laba rugi menyediakan informasi yang diperlukan oleh para investor dan kreditor untuk membantu mereka memprediksikan jumlah, penetapan waktu, dan ketidakpastian dari arus kas masa depan
3. Laporan Arus Kas (Cash Flow Statement) Tujuan laporan arus kas adalah menyediakan informasi yang relevan mengenai penerimaan dan pembayaran kas dari suatu perusahaan selama satu periode.
4. Laporan Perubahan Ekuitas Laporan perubahan ekuitas merangkum perubahan-perubahan yang terjadi pada ekuitas pemilik selama suatu periode waktu tertentu.
5. Catatan Atas Laporan Keuangan meliputi penjelasan naratif atau rincian jumlah yang tertera dalam neraca, laporan rugi laba, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas serta informasi tambahan seperti kewajiban kontinjensi dan komitmen. Catatan atas laporan keuangan juga mencakup pernyataan Standar Akuntansi Keuangan dan pengungkapan-pengungkapan lain yang diperlukan untuk menghasilkan penyajian laporan keuangan secara wajar

Memahami Aplikasi Teknologi Informasi (TI)

Teknologi informasi berperan penting untuk kelangsungan bisnis atau perusahaan yaitu diantaranya: 1) mempermudah komunikasi. Email merupakan salah satu bentuk teknologi informasi yang sudah familiar sebagai alat komunikasi. Email dalam bisnis digunakan sebagai sarana komunikasi antar karyawan, supplier dan pelanggan. Penggunannya yang mudah menjadikan email lebih efisien dan efektif daripada facsimile dalam hal komunikasi. Seiring berjalannya waktu juga muncul istilah “chatting” sebagai alat komunikasi yang lebih cepat daripada email, 2) manajemen data. Pada pengertian teknologi informasi sebelumnya telah disinggung salah satu manfaatnya untuk pengarsipan dokumen. Dengan adanya database perusahaan, maka saat ini tidak lagi dibutuhkan kumpulan dokumen-dokumen dalam lemari arsip. Pada bisnis profesional saat ini semua pengarsipan dokumen dilakukan secara digital melalui perangkat penyimpanan, 3) sistem informasi manajemen. Teknologi informasi mendukung sistem informasi manajemen perusahaan dimana alat ini berperan untuk melacak data penjualan, biaya dan tingkat produktivitas perusahaan. Melalui informasi tersebut dapat digunakan untuk melacak profitabilitas dari waktu ke waktu, mengidentifikasi bidang yang memerlukan perbaikan, dan memaksimalkan laba atas investasi, 4) customer relationship management (CRM). Bisnis yang menerapkan teknologi informasi terbaru maka berguna untuk merancang dan mengelola hubungan dengan pelanggan. CRM dapat menangkap setiap interaksi antara perusahaan dengan pelanggan sehingga jika sewaktu-waktu membutuhkan data pelanggan, maka data tersebut sudah terrecord dengan baik. Selain itu, CRM juga dapat memaksimalkan kepuasan pelanggan dengan adanya pelayanan yang cepat dari perusahaan, 5) bisnis dapat beraktivitas selama 24 jam sehari. Dengan adanya teknologi informasi maka bisnis bisa beroperasi selama 24 jam. Dalam hal ini bisnis yang Anda jalankan tidak terbatas ruang dan waktu.

Pemesanan produk bisa dilakukan selama 24 jam dimana hal ini berkaitan dengan kompetisi. Semakin mudah pelayanan yang Anda berikan maka usaha Anda akan semakin mudah dikenal masyarakat secara luas, dan 6) . Munculnya Peluang *e-Bussiness*. Teknologi informasi yang semakin maju maka semakin meningkatkan peluang untuk mendorong kemajuan bisnis. Dengan adanya *e-bussiness* atau *e-commerce* (baca: Pengertian *E-Commerce*) maka kebutuhan waktu dan biaya menjadi lebih efisien. *E-bussiness* memungkinkan Anda untuk berbisnis secara online melalui internet. (<https://www.maxmanroe.com/vid/teknologi/teknologi-informasi.html>)

METODE PELAKSANAAN

Beberapa metode dalam bentuk tahapan dan langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan PKL yaitu:

1. Praktek pembuatan laporan keuangan dengan menyiapkan contoh-contoh bahan tertulis hingga anggota PKL mampu menyusun laporan perencanaan keuangan
2. Anggota mitra (pedagang) dituntun mendiskusikan tata cara mengembangkan kemampuan marketing (penjualan) sehingga para pedagang tidak merugi dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan omzet serta lancarnya perputaran modal yang mereka harapkan. Setiap anggota mitra diberi alat tulis untuk mengemukakan permasalahan dan masing-masing anggota saling bertanya dan mencari solusi, kemudian pendamping mengemukakan arahan dan membantu memberi solusi permasalahan
3. Praktek keterampilan cara memasak kuliner yang memiliki citarasa yang tinggi dan daya tarik selera pengunjung.
4. Bimbingan dalam meningkatkan kemampuan teknis aplikasi IT dalam mengembangkan kemitraan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang kaki lima (PKL) kanrerong kawasan Karebosi Makassar terdiri dari pedagang kuliner khas Makassar, barang klontongan, dan pada umumnya kurang memiliki manajemen usaha yang baik. Oleh sebab itu diberi pendampingan kepada PKL dari aspek penjualan, manajemen keuangan, cara memasak, dan semuanya dilakukan dengan pendampingan. Namun Persoalan yang dihadapi mitra (PKL) antara lain adalah kekhawatiran mengembangkan usaha dilokasi baru (karebosi) karena mereka takut merugi dan mayoritas adalah pedagang yang dipindahkan/relokasi dari kawasan lain seperti PKL Jl. Sunu, PKL sepanjang Jl AP Pettarani dan PKL Jl. Slamet Riyadi. Persoalan sumber daya lainnya adalah belum adanya perbankan yang bersedia memberi pinjaman permodalan. Namun hal ini dapat dimediasi oleh pemerintah Kota Makassar (Semasa Walikota lama Danny Pamanto) untuk mendapat modal usaha dari pihak bank. Modal usaha tersebut untuk pengembangan jualan para pedagang. Hal ini ditandai dengan adanya penandatanganan nota kesepahaman kerja sama kemitraan pembiayaan lunak bagi PKL Kanrerong Karebosi antara Pemkot Makassar dengan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk di Ruang Sipakatau lantai 2 Balaikota Makassar. Kemudian persoalan lainnya adalah masih kurangnya pembeli yang berkunjung walaupun disekitar kawasan karebosi banyak karyawan dari perkantoran pemerintah dan swasta yang bisa menikmati usaha kuliner Makassar. Barang jualan masih kurang laku dan omzet paling banyak 300 ribu perhari. Secara keseluruhan omzet tersebut tergolong kecil dan bahkan masih ada yang tidak kedatangan pembeli atau tidak mendapat pemasukan dalam sehari. Oleh sebab itu PKL ini diharapkan terus berinovasi mengembangkan usaha kuliner yang memiliki prospek usaha yang cukup bagus di Kota Makassar.

Tabel 1. Jumlah Pedagang Berdasarkan Jenis Dagangan

Jenis Dagangan	Jumlah Lapak	Persentase
Coto Makassar	1	0,8
Nasi Palekko	2	1,6
Pallu Basa	1	0,8
Sop Ikan	1	0,8
Ikan Pallumara	1	0,8
Pisang Ijo	1	0,8
Kue Tradisional Khas Makassar	5	4,1
Makanan Tradisional daerah Lainnya (Jawa dan Manado)	3	2,5
Barang Campuran	105	87,5
Jumlah	120	100

Sumber: Data Primer Hasil Survei, 2019

Tujuan awal dibukanya PKL *kanrerong* karebosi adalah untuk memberi kesempatan kepada pedagang kuliner Makassar seperti coto, pallu basa, sop konro, sarabba, pisang epe dan kue tradisional khas Makassar lainnya. Namun nampaknya sebagian besar beralih menjual barang campuran karena situasi pembeli yang masih sepi. Konsep awal penataan jenis usaha adalah bahwa setiap 2 pedagang kuliner diapit oleh 1 pedagang campuran sehingga akan nampak lebih banyak pedagang kuliner daripada barang campuran. Hal tersebut menjadi sebuah kesepakatan antara Pemkot dengan pedagang, namun dalam proses perjalanannya konsep tersebut kurang dapat terlaksana dengan baik karena kurangnya pembeli makanan kuliner dan lebih banyak untuk barang campuran. Oleh sebab itu peningkatan kemampuan pedagang kuliner menjadi salah satu perhatian yang perlu dilakukan, baik dengan memberi sosialisasi atau pelatihan pengolahan makanan khas kuliner Makassar. Selain itu masalah luas tempat jualan kuliner masih sempit sehingga kurang layak ditempati khusus dapur ruang dapur tempat memasak dan membersihkan peralatan masakan. Walaupun demikian Pemerintah Kota Makassar telah memberikan bantuan yang cukup baik kepada pedagang seperti ketersediaan air bersih secara gratis kecuali listrik serta pembebasan retribusi usaha. Kebijakan tersebut diberikan agar PKL yang sebelumnya tersebar pada beberapa tempat di kawasan Jalan Pettarani, Rappocini, Bontoala dan Ujung Tanah dapat dipindahkan dan menyatu di Karebosi sehingga dapat membantu kebersihan dan keindahan Kota Makassar. Sebagian pedagang merasa terpaksa pindah ke karebosi karena tergusur di lokasi lama walaupun pendapatan mereka mengalami penurunan. Fasilitas lainnya adalah bantuan modal yang akan dikucurkan oleh perbankan sesuai kesepakatan pemerintah kota dengan pihak bank beserta para pedagang untuk mengucurkan dana pinjaman sebagai modal usaha. Namun kesepakatan tersebut belum terealisasi hingga kegiatan ini dilaksanakan walaupun para pedagang telah menyerahkan syarat-syarat berkas administrasi yang dibutuhkan pihak bank. Keterbatasan komunikasi antara pedagang dengan pihak bank juga dirasakan sebagian pedagang karena belum ada aplikasi informasi *online* yang bisa diakses untuk menghubungi pihak bank. Ketersediaan teknologi IT kurang dimanfaatkan dengan baik khususnya dalam memasarkan barang dagangan baik kuliner maupun barang campuran.

KEGIATAN PKM

1. Praktek pembuatan Laporan keuangan dengan menyiapkan contoh-contoh bahan tertulis hingga anggota PKL mampu menyusun laporan keuangan. Contoh laporan keuangan yang disampaikan adalah sebagai berikut:

Gambar 1. Contoh Data Laporan Keuangan Usaha Kuliner Kanrerong Karebosi Makassar yang diajarkan kepada Pedagang



No	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
1	1 September 2019	Saldo bulan lalu	2.500.000		2.500.000
2	2 September 2019	Belanja Peralatan		750.000	1.500.000
3	3 September 2019	Hasil Penjualan	1.350.000		2.830.000
4	4 September 2019	Hasil Penjualan	1.000.000		3.830.000
5	5 September 2019	Hasil Penjualan	1.100.000		4.930.000
6	6 September 2019	Belanja beras		400.000	4.530.000
7	7 September 2019	Belanja daging		900.000	3.630.000
8	8 September 2019	Belanja rempah		300.000	3.330.000
9	9 September 2019	Hasil Penjualan	1.250.000		4.580.000

2. Meningkatkan kemampuan marketing (penjualan)
 Peningkatan kemampuan marketing (penjualan) dilakukan dengan mengikut sertakan 4 orang karyawan penjual kuliner dalam pelatihan atas kerjasama dengan pemilik lapak sebagai pemilik modal. Dari 4 orang yang telah mengikuti pelatihan berkewajiban mendiskusikan hasil pelatihan bersama dengan pedagang lainnya.
3. Praktek keterampilan cara memasak kuliner
 Contoh: Masakan Ikan Pallumara
 Kegiatan ini diawali dengan meminta penjual kuliner ikan Pallumara membuat masakan ikan Pallumara yang dilakoni selama berjualan. Dari hasil praktek masakan tersebut lalu hidangan dinikmati dan

berlangsung tanya jawab tentang citarasa ikan Pallumara yang sesungguhnya sesuai khas cita rasa bugis Makassar. Ditemukan cita rasa yang kurang memuaskan, kemudian diberikan resep yang sesuai karena bahan masakan yang telah diolah masih kurang lengkap dari citarasa ikan Pallumara. Resep yang diberikan adalah sebagai berikut:

Langkah /Resep Masakan Ikan Pallu Mara

1. Potong ikan bandeng jadi 3 atau 4 bagian. Sisihkan.
2. Panaskan minyak. Tumis bawang putih dan merah hingga harum.
3. Masukkan ikan bandeng, air asam, serai, dan kunyit. Tuangkan air lalu aduk rata. Masak hingga mendidih.
4. Masukkan cabai rawit dan tomat. Bumbui dengan garam, gula merah, dan kaldu bubuk.

Sumber:

<https://www.google.com/search?q=Resep+masakan+Pallumara&oq=Resep&aqs=chrome.1.69i5912j69i57j69i6113.5869j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

Contoh: Masakan Coto Makassar

Kegiatan ini tahapannya sama dengan tahapan praktek ikan Pallumara diatas. Dari hasil praktek masakan tersebut lalu hidangan dinikmati dan berlangsung tanya jawab tentang citarasa coto Makassar yang sesungguhnya sesuai khas cita rasa bugis Makassar. Ditemukan cita rasa yang kurang memuaskan, kemudian diberikan resep yang sesuai karena bahan masakan yang telah diolah masih kurang lengkap dari citarasa coto

Makassar. Resep yang diberikan adalah sebagai berikut:

Bahan Bahan yang Dibutuhkan Untuk Membuat Coto Makassar Kuliner Nusantara yang Enak dan Lezat

1. 1 kg daging sapi.
2. 5 batang serai.
3. 2.000 ml air cucian beras putih.
4. 5 lembar daun salam.
5. 3 sendok makan minyak goreng.
6. 250 gram kacang tanah.
7. 5 cm jahe.
8. 1 ruas lengkuas.

Sumber:

<https://www.google.com/search?q=Resep+masakan+coto+Makassar&oq=Resep+masakan+coto+Makassar&aqs=chrome..69i57j015.16985j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>



Contoh: Masakan Nasi Palekko

Kegiatan ini tahapannya sama dengan tahapan praktek masakan coto Makassar. Dari hasil praktek masakan tersebut lalu hidangan dinikmati dan berlangsung tanya jawab tentang citarasa nasi Palekko yang sesungguhnya sesuai khas cita rasa bugis mandar. Ditemukan cita rasa yang kurang memuaskan, kemudian diberikan resep yang sesuai karena bahan masakan yang telah diolah masih kurang lengkap dari citarasa nasi palekko.

Langkah/Resep Masakan Nasi Palekko

1. Dalam wadah, masukkan ayam dan air asam kental. Lumuri sekaligus remas-remas ke seluruh bagian ayam.
2. Panaskan minyak. Tumis bumbu halus hingga harum.
3. Masukkan ayam sekaligus air asamnya. Aduk rata.

4. Masukkan serai, lengkuas, daun salam, garam, gula merah, merica bubuk, dan kaldu bubuk.

Sumber:

<https://www.google.com/search?q=resep+nasi+palekko&oq=resep+nasi+palekko&aqs=chrome..69i57j0l5.15038j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

4. Cara Membuat Akun Instagram Bisnis

Pedagang diajarkan cara mengaplikasi Instagram untuk masuk ke akun bisnis.

1. Download aplikasi Instagram (dari App Store jika Anda menggunakan iOS, Google Play Store dari Android, dan Windows Phone Store untuk device Windows). Setelah aplikasi terinstal di handphone Anda, Anda tinggal membuka aplikasinya.
2. Pilih Sign Up , masukkan alamat email Anda, dan klik Next . Anda juga bisa login dengan menggunakan akun Facebook Anda.
3. Setelah Anda masuk ke dalam aplikasi, pilih Settings , dan scroll ke bawah sampai Anda menemukan Switch to Business Account.
4. Setelah Anda mengubah akun Anda menjadi akun bisnis, Anda tinggal memasukkan informasi penting seperti waktu bisnis, alamat bisnis, dan nomor telepon bisnis Anda.

Sumber: https://www.youtube.com/watch?v=877ZalW0r_I

KESIMPULAN

1. Masih rendah pengetahuan manajemen keuangan khususnya penyusunan laporan keuangan bagi pedagang kaki lima (PKL) Kanrerong Karebosi
2. Masih kurangnya kemampuan marketing (penjualan) sehingga para pedagang masih belum mampu mengembangkan usaha
3. Masih rendahnya pengetahuan dan keterampilan cara memasak kuliner yang memiliki citarasa sesuai dengan citarasa selera pengunjung yang kebanyakan adalah orang bugis makassar
4. Kemampuan teknis aplikasi IT dalam mengembangkan kemitraan masih rendah

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Badan Pusat Statistik Kota Makassar, 2018. *Makassar dalam Angka*, <https://makassarkota.bps.go.id/publication/2018/08/20>
- [2] Devi, A. Analisis Pengelolaan Keuangan Dalam Entrepreneurship, Jurusan Manajemen, Universitas Komputer Indonesia, Bandung, Indonesia, https://www.academia.edu/37067697/analisis_pengelolaan_keuangan_dalam_entrepreneurship
- [3] Dinas Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah Kota Makassar, 2019. Upayakan Permodalan Kepada Pkl Kanrerong, <https://www.Makassarinfo.Co/2019/02/07/Dinas-Koperasi-Dan-Ukm-Makassar>
- [4] IAI. 2016. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan
- [5] Irham, Fahmi. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan ke-2. Bandung: Alfabeta
- [6] Isnawan, Ganjar. 2012. Akuntansi Praktis Untuk UMKM. Jakarta: Laskar Aksara
- [7] Kieso, Weygandt, Warfield. 2007. Intermediate Accounting, Twelfth Edition, Erlangga, Jakarta.
- [8] Mulyani, S. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada UMKM di Kabupaten Kudus. *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis*, 11(2).
- [9] Ningtyas, J. D. A. 2017. Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK-EMKM)(Study Kasus Di UMKM Bintang Malam Pekalongan). *Riset & Jurnal Akuntansi. Politeknik GANESHA Medan*.
- [10] Sulistyowati Y. 2017. Pencatatan Pelaporan Keuangan UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi* Vol. 5 No. 12.
- [11] Sriyanti, Darma. 2019. Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) Berbasis Teknologi Informasi di Kota Makassar (Proposal Tesis), Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar
- [12] Widyatama, A., & Yanida, M. (2016). Akuntabilitas Keuangan UMKM: Bagaimana Perspektif dari Sebuah UMKM Bidang Perdagangan?. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 1(3), 202-210.
- [13] <https://www.google.com/search?q=Resep+masakan+coto+Makassar&oq=Resep+masakan+coto+Makassar&aqs=chrome..69i57j0l5.16985j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

[14]<https://www.google.com/search?q=Resep+masakan+Pallumara&oq=Resep&aqs=chrome.1.69i59l2j69i57j69i61l3.5869j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

[15]https://www.youtube.com/watch?v=877ZalW0r_I

UCAPAN TERIMA KASIH

Demikian penyajian karya ilmiah pengabdian (PkM) ini, dan kami ucapkan terima kasih kepada Bapak Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar yang mengalokasikan bantuan dana internal PkM tahun 2019 melalui Lembaga Penelitian, Pengembangan dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M). Demikian pula ucapan terima kasih kami kepada Panitia Pelaksana Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Politeknik Ujung Pandang (PNUP) Tahun 2019 yang telah memberi kesempatan sebagai penyaji di Hotel Singgasana Makassar, Semoga hasil karya ini bermanfaat dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya dalam pengabdian masyarakat. Semoga Allah SWT, Tuhan yang Maha Kuasa senantiasa memberikan rahmat-Nya kepada saya dan kepada Bapak yang telah berupaya membantu kegiatan seminar nasional ini. Aamiin.