



---

## **PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DENGAN MEMANFAATKAN PELUANG BISNIS AYAM GORENG CRISPY PADA MITRA KESWADAYAAN MASYARAKAT DI PEJATEN TIMUR**

**Abdul Azim Wahbi<sup>1</sup>, Syahrudi<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> (Universitas Indraprasta PGRI)

<sup>1</sup>[abdul.azimwahbi@gmail.com](mailto:abdul.azimwahbi@gmail.com), <sup>2</sup>[syahrudi.saja@gmail.com](mailto:syahrudi.saja@gmail.com)

---

### **Abstrak (Indonesia)**

Usaha kecil dan menengah (UKM) memiliki peranan vital dalam pembangunan ekonomi nasional, namun masih menghadapi tantangan rendahnya produktivitas dan daya saing, terutama pada segmen usaha mikro. Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh dosen Universitas Indraprasta PGRI bersama komunitas Petir di Pejaten Timur bertujuan untuk menjawab tantangan tersebut melalui pelatihan kewirausahaan berbasis produk ayam goreng crispy. Program ini mencakup tiga fokus utama: pelatihan produksi ayam crispy, manajemen usaha sederhana, dan promosi berbasis media sosial. Metode yang digunakan adalah pelatihan partisipatif dengan tahapan persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi, yang dilakukan secara langsung dan berkelanjutan. Hasil pelaksanaan menunjukkan peningkatan signifikan pada pemahaman, keterampilan teknis, serta keberanian masyarakat dalam memulai usaha. Sebagian mitra mulai memasarkan produknya secara mandiri dan menunjukkan antusiasme tinggi terhadap kegiatan usaha. Pendampingan intensif pasca pelatihan serta pembentukan kelompok usaha bersama diusulkan sebagai tindak lanjut guna memperkuat keberlanjutan program. Dengan memanfaatkan potensi lokal dan pendekatan edukatif, pelatihan ini terbukti menjadi strategi efektif dalam mendorong terbentuknya UMKM baru yang mandiri, kreatif, dan berdaya saing.

### **Sejarah Artikel**

*Submitted: 20 Oktober 2025*

*Accepted: 28 Oktober 2025*

*Published: 2 November 2025*

### **Kata Kunci**

Kewirausahaan, Pelatihan Usaha, Pengabdian kepada Masyarakat (PKM)

---

## **PENDAHULUAN**

Usaha kecil dan menengah (UKM) memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, dan memperkuat ketahanan ekonomi lokal. RPJMN 2022 secara tegas menempatkan UKM sebagai sektor strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi inklusif. Pemerintah ingin agar UKM tidak hanya menyediakan pekerjaan informal, tetapi juga mampu masuk dalam rantai pasok ekspor nasional. Namun, produktivitas dan daya saing UKM masih menjadi tantangan besar, terutama pada usaha mikro yang mendominasi struktur UKM di Indonesia. Usaha mikro cenderung memiliki nilai tambah yang rendah dan belum memberikan kesejahteraan optimal bagi pelaku usahanya. Hal ini menyebabkan kesenjangan pendapatan dan memperlambat mobilitas sosial-ekonomi masyarakat kelas bawah. Oleh karena itu, perlu dilakukan intervensi yang menyeluruh untuk meningkatkan kapasitas UKM. Peningkatan tersebut mencakup aspek teknologi, manajerial, dan kewirausahaan yang selama ini belum optimal. Intervensi semacam ini harus dilakukan secara terstruktur dan berkelanjutan agar UKM dapat naik kelas dan berkontribusi lebih besar terhadap ekonomi nasional.

Permasalahan rendahnya produktivitas UKM sebagian besar disebabkan oleh lemahnya penguasaan teknologi dan manajemen usaha. Banyak pelaku UKM masih menjalankan usahanya secara tradisional tanpa sentuhan teknologi modern. Selain itu, akses terhadap modal,



informasi pasar, dan pelatihan kewirausahaan masih terbatas. Minimnya pendampingan dari lembaga pemerintah maupun perguruan tinggi juga memperburuk kondisi ini. Padahal, dengan pelatihan dan pendampingan yang tepat, UKM memiliki potensi besar untuk tumbuh menjadi usaha yang mandiri dan berkelanjutan. Oleh karena itu, kehadiran dosen sebagai pelaksana Tridarma Perguruan Tinggi sangat dibutuhkan dalam menjembatani kesenjangan tersebut. Dosen dapat berperan sebagai agen perubahan yang membantu masyarakat dalam membangun ekosistem usaha yang kreatif dan adaptif. Sinergi antara akademisi dan masyarakat lokal akan mempercepat proses pemberdayaan berbasis potensi wilayah. Dengan pendekatan yang tepat, UKM tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang secara signifikan.

Salah satu bentuk nyata dari peran dosen dalam pengabdian masyarakat adalah Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh dosen Universitas Indraprasta PGRI bersama komunitas Keswadayaan Masyarakat Petir di Pejaten Timur. Program ini mengangkat tema pelatihan usaha ayam goreng crispy sebagai pintu masuk untuk membangun semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat. Kegiatan ini didasari oleh kenyataan bahwa banyak warga yang ingin berwirausaha tetapi terhambat oleh keterbatasan modal dan pengalaman. Potensi pasar untuk makanan cepat saji seperti ayam crispy sangat besar, terutama di lingkungan perkotaan. Oleh sebab itu, pelatihan ini diharapkan dapat menjawab kebutuhan masyarakat akan jenis usaha yang mudah dijalankan, memiliki pasar jelas, dan modal terjangkau. Dosen tidak hanya memberikan materi teknis, tetapi juga mendampingi peserta dalam membangun mindset wirausaha. Pelatihan ini bertujuan agar peserta memiliki keterampilan produksi serta dasar manajemen usaha yang sederhana namun efektif. Selain itu, pelatihan menjadi bagian dari strategi jangka panjang untuk membentuk UMKM baru yang tangguh dan berdaya saing.

Masyarakat Petir di Pejaten Timur menggambarkan komunitas perkotaan dengan keinginan kuat untuk maju, namun menghadapi keterbatasan sumber daya dan informasi. Berdasarkan observasi awal, warga memiliki semangat berwirausaha, tetapi belum mampu memilih jenis usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan kemampuan mereka. Banyak dari mereka tidak memiliki pengalaman, modal, atau panduan dalam merintis usaha secara tepat. Kondisi ini sering menyebabkan kegagalan usaha yang dirintis secara spontan tanpa persiapan matang. Di sisi lain, persaingan usaha makanan yang sangat ketat menimbulkan rasa ragu dan takut gagal. Karena itu, diperlukan pendekatan pelatihan yang kontekstual dan realistis agar peserta merasa lebih percaya diri. Kehadiran dosen dalam program pelatihan ini menjadi sangat penting untuk membimbing warga dalam menentukan langkah awal yang tepat. Metode pelatihan partisipatif dipilih agar peserta aktif belajar dari pengalaman dan praktik langsung. Dengan cara ini, pelatihan tidak hanya mengajarkan teori, tetapi juga membangun keberanian warga untuk mengambil risiko usaha kecil.

Masalah yang dihadapi mitra dalam program ini cukup kompleks, mulai dari kurangnya modal, rendahnya keterampilan produksi, hingga minimnya kemampuan dalam pemasaran. Hal ini menjadikan masyarakat cenderung pasif dan hanya menunggu peluang datang, padahal sebenarnya banyak peluang usaha yang tersedia di sekitar mereka. Oleh karena itu, program ini dirancang untuk menyoroti tiga aspek penting, yaitu pelatihan produksi ayam crispy, pembekalan manajemen usaha sederhana, dan pelatihan promosi berbasis media sosial. Ketiga aspek ini menjadi kunci agar masyarakat tidak hanya mampu membuat produk, tetapi juga menjualnya secara mandiri. Pendekatan terpadu ini diharapkan mampu menciptakan unit usaha rumahan yang berdaya saing dan tahan terhadap tekanan pasar. Tanpa strategi yang jelas, usaha mikro akan sulit bertahan, apalagi tumbuh. Oleh karena itu, pelatihan ini tidak berhenti pada

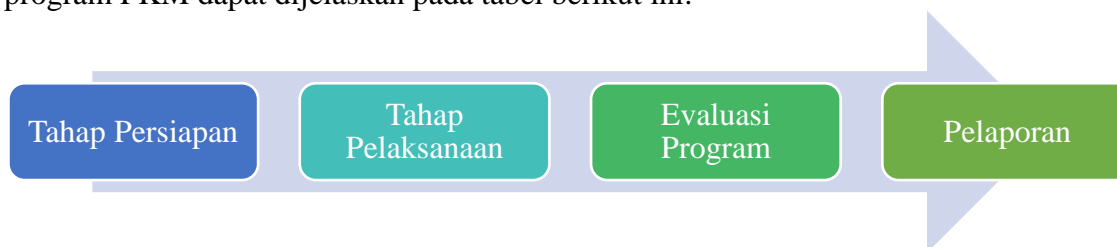


teknis, tetapi juga membangun jaringan antarwarga sebagai komunitas usaha kecil. Dengan jejaring ini, masyarakat bisa saling belajar dan mendukung satu sama lain dalam mengembangkan usaha.

Dengan memperhatikan seluruh permasalahan dan potensi yang dimiliki oleh masyarakat Petir di Pejaten Timur, maka pelatihan kewirausahaan berbasis produk ayam goreng crispy menjadi langkah awal yang strategis untuk mendorong terbentuknya UMKM baru. Intervensi ini tidak hanya akan berdampak pada aspek ekonomi, tetapi juga mampu meningkatkan rasa percaya diri dan kemandirian masyarakat dalam menghadapi tantangan ekonomi global. Kesuksesan pelatihan ini diharapkan dapat menjadi model replikasi untuk komunitas lain yang memiliki permasalahan serupa. Ke depan, pelatihan seperti ini bisa dikembangkan ke berbagai jenis produk berbasis potensi lokal lainnya yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan dukungan akademisi, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya, program pemberdayaan ini akan menjadi fondasi yang kokoh bagi pembangunan ekonomi berbasis komunitas. Penguatan UKM dari tingkat lokal akan memberikan kontribusi nyata terhadap pertumbuhan ekonomi nasional yang inklusif dan berkelanjutan.

## **METODE PENELITIAN**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (abdimas) ini dilakukan melalui tiga tahap utama yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada tahap persiapan, dilakukan observasi langsung ke lokasi mitra untuk mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan mereka, khususnya terkait wawasan kewirausahaan dan keterampilan menjalankan UMKM, serta dilakukan pembentukan tim pelaksana dengan keahlian sesuai permasalahan yang dihadapi mitra. Setelah identifikasi masalah selesai, tim menyusun proposal sebagai dasar pelaksanaan program serta mengadakan koordinasi intensif dengan mitra guna menyusun perencanaan operasional, pembagian tugas, serta menyiapkan alat dan bahan pelatihan. Tahap pelaksanaan dilaksanakan secara langsung di lokasi mitra dan dimulai dengan kegiatan sosialisasi tentang peluang usaha ayam goreng crispy serta manajemen pemasaran melalui pemaparan materi, diskusi, dan forum group discussion (FGD). Selanjutnya, dilakukan demonstrasi pembuatan ayam goreng crispy, simulasi penyajian, serta strategi pemasaran untuk memberikan gambaran nyata kepada peserta agar siap menjalankan usaha secara mandiri. Dalam pelaksanaan, peserta juga diajak untuk aktif bertukar pengalaman serta mengidentifikasi kendala usaha yang mungkin dihadapi. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program, dilihat dari peningkatan pemahaman, keterlibatan aktif dalam praktik usaha, serta kesiapan menjalankan UMKM secara mandiri. Indikator keberhasilan dilihat dari adanya perubahan sikap, pengetahuan, dan kesiapan masyarakat dalam mengelola usaha, serta terbentuknya unit usaha kecil yang siap berkontribusi dalam ekonomi lokal. Seluruh rangkaian kegiatan kemudian didokumentasikan dalam laporan akhir sebagai bentuk pertanggungjawaban dan bahan publikasi akademik. Tahapan kegiatan program PKM dapat dijelaskan pada tabel berikut ini:



**Gambar 1. Tahapan Kegiatan Program PKM**



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Identifikasi dan Analisis Situasi

#### Latar Belakang Wilayah Mitra

Wilayah mitra kegiatan pengabdian masyarakat terletak di Kelurahan Pejaten Timur, yang dihuni oleh masyarakat dengan latar belakang sosial ekonomi menengah ke bawah. Sebagian besar penduduknya menggantungkan hidup dari kegiatan informal, seperti berdagang kecil-kecilan, menjadi pekerja harian lepas, atau ibu rumah tangga tanpa penghasilan tetap. Dalam kehidupan sehari-hari, mereka berhadapan dengan keterbatasan akses informasi usaha, minimnya pelatihan keterampilan, serta belum optimalnya pemanfaatan potensi wilayah, seperti lokasi strategis yang dekat dengan pusat keramaian. Kondisi ini menjadikan wilayah mitra sebagai daerah yang potensial untuk dilakukan intervensi kewirausahaan berbasis pelatihan dan pengembangan usaha kecil.

#### Permasalahan yang Dihadapi Mitra

Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah rendahnya kemampuan dalam mengelola dan menjalankan usaha secara efektif. Masyarakat mengaku bingung memilih jenis usaha yang tepat dengan modal terbatas dan belum memiliki keterampilan serta pengalaman kewirausahaan. Beberapa dari mereka memang sudah memiliki usaha kecil seperti penjual buah, namun belum berkembang karena pendapatan yang diperoleh masih pas-pasan. Selain itu, mereka belum memahami strategi pemasaran modern, kurang mampu memanfaatkan lokasi usaha dengan baik, dan belum memiliki pengetahuan mengenai sistem usaha kemitraan atau franchising yang potensial.

#### Potensi dan Peluang Usaha di Lingkungan Mitra

Lingkungan mitra sebenarnya memiliki potensi besar untuk pengembangan usaha mikro, salah satunya karena lokasinya yang dekat dengan pusat aktivitas masyarakat, seperti pasar dan terminal. Selain itu, masyarakat di sekitar wilayah ini memiliki ketertarikan tinggi terhadap produk makanan cepat saji, khususnya ayam goreng crispy. Produk makanan ini bersifat umum, disukai oleh berbagai kalangan, dan tidak tergantung pada tren musiman. Dengan pendekatan sistem kemitraan yang terbukti sukses seperti Rafiza Fried Chicken, peluang pengembangan usaha ini semakin terbuka lebar. Peluang ini sangat menjanjikan, terlebih karena model bisnisnya dapat dijalankan dengan modal terbatas namun menghasilkan keuntungan yang stabil.

### Analisis Kebutuhan Pelatihan



Gambar 2. Pemdampingan dan Pelatihan



Hasil observasi dan diskusi kelompok menunjukkan bahwa mitra sangat membutuhkan pelatihan kewirausahaan yang praktis dan aplikatif. Pelatihan yang dibutuhkan mencakup keterampilan teknis seperti cara produksi ayam goreng crispy, manajemen operasional sederhana, strategi pemasaran, serta pengenalan terhadap sistem kemitraan usaha. Selain itu, pelatihan juga harus mencakup aspek motivasi dan pengembangan mindset kewirausahaan untuk mendorong keberanian mereka dalam memulai usaha baru. Kebutuhan pelatihan ini sangat penting agar mitra dapat mandiri, kompeten, dan mampu bersaing dalam sektor UMKM.

### **Tujuan Intervensi**

Tujuan utama dari intervensi ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan masyarakat mitra dalam bidang kewirausahaan, khususnya usaha kuliner ayam goreng crispy berbasis kemitraan/franchising. Melalui pelatihan dan pendampingan, diharapkan masyarakat mampu mengidentifikasi peluang usaha yang sesuai, mengembangkan produk dengan kualitas baik, serta memasarkan produknya secara efektif. Selain itu, intervensi ini juga bertujuan menciptakan UMKM baru yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

## **B. Monitoring**

### **Metode Monitoring dan Evaluasi**

Monitoring dan evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan secara berkelanjutan melalui pendekatan partisipatif dan observasi langsung di lapangan. Metode yang digunakan meliputi kunjungan berkala ke lokasi mitra, wawancara mendalam, diskusi kelompok terfokus (FGD), serta penggunaan instrumen kuesioner untuk menilai perkembangan keterampilan dan pemahaman mitra terhadap materi pelatihan. Evaluasi dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif untuk mengukur perubahan perilaku dan peningkatan kapasitas mitra, baik dari sisi produksi maupun strategi pemasaran usaha.

### **Indikator Monitoring**

Indikator yang digunakan dalam monitoring mencakup beberapa aspek utama, yaitu:

- Peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep usaha UMKM dan sistem kemitraan (franchising).
- Kemampuan teknis dalam memproduksi ayam goreng crispy sesuai standar pelatihan.
- Peningkatan kemampuan dalam menyusun dan menjalankan strategi pemasaran sederhana.
- Kemandirian dalam mengelola usaha secara berkelanjutan.
- Jumlah peserta yang memulai usaha baru setelah pelatihan.
- Ketersediaan alat dan bahan produksi secara mandiri oleh mitra.
- Tingkat partisipasi mitra dalam proses pendampingan pasca pelatihan.

### Hasil Monitoring Sementara



**Gambar 3. Monitoring Pendampingan dan Pelatihan**

Hasil monitoring sementara menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah memahami alur produksi ayam goreng crispy dan menunjukkan antusiasme dalam praktik langsung. Beberapa mitra telah mencoba menjual produk hasil pelatihan secara mandiri di lingkungan sekitar dengan respon positif dari konsumen. Meskipun masih terdapat kendala seperti keterbatasan peralatan dan belum meratanya pemahaman strategi pemasaran digital, namun secara umum mitra menunjukkan kemajuan yang signifikan dalam aspek keterampilan teknis dan kepercayaan diri memulai usaha.

#### **Tindak Lanjut dan Rekomendasi**

Sebagai tindak lanjut, tim pengabdian akan melakukan pendampingan intensif selama tiga bulan pasca pelatihan, termasuk bantuan konsultasi usaha, penyediaan informasi bahan baku, dan strategi pemasaran berbasis media sosial. Disarankan untuk membentuk kelompok usaha bersama (KUB) sebagai wadah kolaborasi antar mitra guna meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, direkomendasikan adanya kerja sama dengan lembaga keuangan mikro untuk akses permodalan yang lebih mudah serta pelatihan lanjutan dalam branding produk dan manajemen keuangan sederhana.

#### **KESIMPULAN**

Pelatihan kewirausahaan berbasis produk ayam goreng crispy di komunitas Petir, Pejaten Timur, merupakan langkah strategis yang menjawab langsung permasalahan keterbatasan modal, minimnya keterampilan usaha, serta kurangnya pemahaman manajerial masyarakat. Hasil Pengabdian kepada masyarakat dengan tema Pelatihan Kewirausahaan Dengan Memanfaatkan Peluang Bisnis ayam Goreng Crispy pada mitra abdimas Badan Keswadayaan masyarakat Pesona Mandiri Pejaten Timur Jakarta selatan dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan serta kemampuan dalam berwirausaha dan penjualan melalui bergai solusi dan arahan yang ditawarkan kepada mitra abdimas melalui pelatihan, seminar serta pemanfaatan alat pemasaran yang sederhana, tepat dan efektif.



---

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh tim PKM bahwa telah terjadi peningkatan pemahaman dan kesadaran dalam berwirausaha dan kemampuan berproduksi dan berinovasi serta kemampuan dalam penggunaan alat strategi pemasaran sehingga setelah di berikan arahan serta solusi mitra dengan kesadarannya menjalankan seluruh arahan yang kita berikan dan ini terlihat dari hasil monitoring yang kami lakukan setiap 3 hari sekali dan harapan besar bahwa hasil penjualan yang didapat oleh mitra dapat meningkat secara drastis.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Dharmesta, Basu Swastha, 2002, *Asas- Asas Marketing*, Yogyakarta : Liberty
- Kotler, Philip, 2002, *Manajemen Pemasaran*, jilid 2, Alih Bahasa oleh Hendra Teguh dkk, edisi Milenium, Jakarta: PT. Prihalindo
- Dharmesta dan Irawan, 2005, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Ke 2, Yogyakarta : Liberty
- A.Shim, Terence, 2003, *Periklanan Promosi, Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, Jakarta, penerbit Erlangga
- Hasibuan,H.Malayu S.P, 2011. *Manajemen, Dasar, pengertian dan Masalah*. Jakarta : Bumi Aksara
- Bangsawan, Satria, 2016 *Manajemen Pemasaran Usaha Kecil*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Salami,Rohani Urip dan Rahadi Wasi Bintoro. 2013. *Alternatif Penyelesaian Sengketa dalam Sengketa transaksi Elektronik (E-Commerce)*. Purwokerto : Jurnal Dinamika Hukum FH Unsoed. Vol.13 No.1
- Mery Oky Zufi Yanti dan Hendri Sukotjo. 2016. *Pengaruh Kesadaran Merek, Asosiasi Merek dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Aqua*. Surabaya : Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen STIE Ekonomi Indonesia. Vol.5 No.5
- Undang-Undang No.20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis