

LAPORAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT



JUDUL

**PENYULUHAN BISNIS PEDAGANG AYAM POTONG DI TINJAU DARI
ASPEK: KEBERSIHAN, KESEHATAN, DAN SYARIAH DI PASAR
PERMAI PULO GEBANG CAKUNG JAKARTA TIMUR**

Oleh

Desnirita, S.E.,M.M. dan 0306065904 Ketua Tim Pengusul

1. Drs. Irwan R Osman, M.M. dan 0028125811, Anggota Tim pengusul
2. Noviherni, S.E.,M.M. dan 0315116302, AnggotaTim Pengusul
3. Elon Manurung, S.E. Ak.,M.M. dan 0328036102, Anggota Tim Pengusul
4. Yuniza Rova, S.E. Ak.,M.M. dan 0301066701, Anggota Tim Pengusul
5. Drs. Suprijadi, M.Ak. dan 0319115402, Anggota Tim Pengusul
6. Drs. Purnawan Sahli, M.M. dan 0331085701, Anggota Tim Pengusul

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI YAI

DESEMBER 2020

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul lbM : Penyuluhan Bisnis Pedagang Ayam Potong di Tinjau dari Aspek Kebersihan, Kesehatan, dan Syariah di Pasar Permai Pulo Gebang Cakung Jakarta Timur
 2. Nama Mitra program lbM : Pedagang ayam potong di Pasar permai Pulo Gebang Cakung Jakarta Timur
 3. Ketua Tim pengusul :
 - a. Nama : Desnirita, S.E.,M.M.
 - b. NIDN : 0306065904
 - c. Jabatan/Golongan : Dosen tetap STIE YAI
 - d. Program Studi : Manajemen
 - e. Perguruan Tinggi : STIE YAI
 - f. Bidang Keahlian : Manajemen
 - g. Alamat Kantor/Telp/Faks : Jl. Salemba 7-9 Jakarta Pusat.
 4. Anggota Tim pengusul :
 - a. Jumlah Anggota : 6 Orang
 - b. Nama :
 1. Irwan R Osman
 2. Noviherni, S.E, M.M
 3. Elon Manurung, SE, Ak, M.M
 4. Yuniza Rova, S.E.AK.,M.M.
 5. Drs. Suprijadi, M. Ak.
 6. Drs. Pumawan Sahli, M.M.
 - c. Mahasiswa Yang terlibat : -
 5. Lokasi Kegiatan/Mitra lbM :
 - a. Wilayah/Desa/Kec./Kab/prof. : Pasar permai/Pulo Gebang/Jakarta Timur/DKI Jakarta
 - b. Jarak PT ke Lokasi Mitra : 21 Km
 6. Luaran Yang Dihasilkan : Para pedangan ayam potong dapat mengerti manajemen menyusun anggaran, mengerti hitung dangan, kualitas produk ayam potong, etika bisnis ayam potong dan tetap memperhatikan aspek kebersihan,kesehatan, dan syariah agar ayam yang dikonsumsi menjadi halal dan berkah.
- 1
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 hari (11 Januari 2020)
 8. Biaya Total : Rp1.659.000 (Rincian Anggaran Tertampir)
 - a. Sumber dana : Dari Peserta Tim Abdimas.
 - b. Sumber lain : -

Menyetujui
Kepala LPPM STIE YAI

Makmuri, S.E.,M. Ak
NIDN : 0309075803

Mengetahui
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I
Ketua

Dr. Reschiwati, SE., MM, Ak, CA
NIDN : 0309116603

Jakarta, 18 Januari 2020

Ketua Tim Pengusul

Desnirita, S.E.,M.M.
NIDN: 0306065903

STRUKTUR LAPORAN

➤ Judul Kegiatan	Penyuluhan Bisnis Pedagang Ayam potong, di Tinjau dari Aspek: Kebersihan, Kesehatan, dan Syariah di Pasar Permai pulo gebang Cakung Jakarta Timur
➤ Mitra Kegiatan	pedagang ayam potong di pasar permai p. Gebang
➤ Jumlah Mitra	1 Pasar permai pulo gebang.
➤ Pendidikan Mitra	SD, SMP, dan SLTA
➤ Persoalan Mitra	Kurangnya para bisnis pedagang ayam potong bila ditinjau dari aspek kebersihan, kesehatan, dan syariah di pasar permai pulo gebang cakung Jakarta Timut.
➤ Lokasi	Di pasar permai Pulo Gebang Jakarta Timur
- Jarak PT ke Lokasi Mitra	21 km
- Sarana Transportasi	Angkot Umum, Motor dan mobil
- Sarana Komunikasi	Telepon/ HP
- Jumlah Dosen	7 (tujuh) orang.
- Jenjang Pendidikan	S2
- Prodi/ Fakultas Sekolah	STIE YAI
➤ Aktivitas	
- Metode Pelaksanaan Kegiatan	Penyuluhan
- Waktu Pelaksanaan Kegiatan	1(satu) hari
➤ Evaluasi Kegiatan	Penyuluhan kebersihan, kesehatan & Syariah
➤ Keberhasilan	
- Indikator keberhasilan	Berhasil
- Keberhasilan Kegiatan dimitra	Peserta dapat mengetahui dan mengerti tentang manajemen etika bisnis, Akuntansi, manajemen pemasaran
➤ Kontribusi Mitra	
- Peran serta Mitra dalam Kegiatan	Aktif
- Alasan kelanjutan kegiatan Mitra	Berlanjut, banyak manfaatnya bagi peserta abdimas.

➤ Anggaran Biaya Abdimas	Dari peserta abdimas
➤ Transpotasi	Dari STIE Y.A.I
➤ Dokumen Ada	Ada
➤ Produk Kegiatan yang dinilai bermanfaat dari berbagai perspektif	Mendukung Kegiatan Dilapangan.
➤ Potren permasalahan yang terekam	Banyak Manfaat dalam kehidupan, keputusan bersama antara peserta penyuluhan, yaitu para pedagang ayan dan penjual ayam potong Jakarta Timur
➤ Jumlah biaya Abdimas	Rp 1.659.000
➤ Manfaat dari mitra	Menambahkan Ilmu pengetahuan bagi mitra.
➤ Hasil Evaluasi kegiatan Abdimas	<i>Peserta masih banyak yang belum mengetahui tentang cara bisnis ayam potong bila di tinjau dari aspek: kebersihan, kesehatan, dan syariah di pasar permai pulo Gebang Cakung Jakarta Timur.</i>

KATA PENGATAR

Puji syukur penulis penjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan berkat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan pengabdian pada masyarakat dengan judul: Penyuluhan bisnis pedagang ayam potong di tinjau dari aspek kebersihan, kesehatan, dan syariah di pasar permai Pulo Gebang Cakung Jakarta Timur.

Penulis menyadari bahwa laporan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan ilmu penulis miliki. Dengan adanya laporan pengabdian pada masyarakat ini dapat menjadikan motivasi bagi para dosen untuk lebih banyak melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat dan merupakan salah satu tugas pokok dosen dalam melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi dalam meningkatkan kaulitas di bidang keahlian/keilmuan yang dimilikinya, serta dapat digunakan sebagai persyaratan dalam mengajukan jenjang kepangkatan akademik maupun untuk pengisian beban kerja dosen (BKD).

Laporan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga laporan pengabdian pada masyarakat ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca pada umumnya, semoga Allah SWT, senantiasa memberikan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua Amiiin.

Jakarta, 16 Januari 2020

Pengabdian Pada Masyarakat STIE YAI
Ketua



Desnirita, S.E., M.M.
NiDN: 0306065904

PASAR PERMAI PULO GEBANG KECAMATAN CAKUNG JAKARTA TIMUR
Jalan Raya Pulo Gebang Cakung Jakarta Timur

Nomor : 169/PSR/P/P.G/JT/1/2020
Lampiran : -
Prihal : Ucapan Terima Kasih

Kepada Yth.
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAI
Jl. Salemba Raya Jakarta Pusat

Dengan hormat,

Sehubungan telah dilaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan tema: "Penyuluhan Bisnis Pedagang Ayam Potong di Tinjau dari Aspek: Kebersihan, Kesehatan, dan Syariah di Pasar Permai Pulo Gebang Cakung Jakarta Timur". Oleh dosen-dosen dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) YAI. Kami kepala Pasar permai Pulo Gebang Kecamatan Cakung Jakarta Timur, mengucapkan terima kasih atas kerjasamanya dan menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada tim dosen pengabdian pada masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) YAI.

Atas waktu dan kesempatannya sebagai pembicara yang dilaksanakan pada;

Hari/tanggal : Sabtu 11 Januari 2020
Selama : 1 (satu) hari
Tempat : Kantor Kepala Pasar Permai Pulo Gebang Cakung
Jakarta Timur
Jln. Raya Pulo Gebang Cakung Jak-Tim

Demikian surat ucapan terima kasih ini kami sampaikan, semoga bermanfaat bagi para tim dosen STIE YAI.

Jakarta, 15 Januari 2020
Kepala Pasar sekaligus Ketua RW 04



Tamin Ameng B

DAFTAR ISI

CAVER PPM	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Kegiatan PPM.....	2
1.3 Gambaran Persoalan Pelayanan Secara Spesifik.....	2
BAB II LANDASAN TEORI ATAU TINJAUAN PUSTAKA.....	3
2.1 Etika dan estetika dalam menjalankan bisnis ayam potong	3
2.2 Inovasi dan kreatifitas produk ayam potong berkualitas...	4
2.3 Menyusun Perencanaan Bisnis Ayam potong	5
2.4 Standar syariah pemotongan ayam para pedagang	7
2.5 Edukasi pedagang taat Perda DKI Jakarta No. 4 th 2007...	8
BAB III KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT.....	12
3.1 Implikasi Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM)..	12
3.2 Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM).....	12
BAB IV KRONOLOGIS KEGIATAN PPM.....	13
4.1 Analisis SWOT Kegiatan PPM.....	13
4.2 Rencana Kegiatan.....	14
4.3 Partisipasi Mitra.....	14
BAB V TARGET LUARAN YANG DICAPAI	15
5.1 Solusi Yang Di Tawarkan.....	15
5.2 Target Luaran	15
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	16
6.1 Kesimpulan.....	16
6.2 Saran.....	16
DAFTAR PUSTAKA.....	17
LAMPIRAN.....	17
1. Rincian Anggaran Biaya PPM.....	18
2. Jadwal Dosen, daftar hadir dan gambar ayam potong.....	19

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Pasar Permai Pulo Gebang akung Jakarta Timur merupakan wilayah yang sangat strategis dalam dunia perdagangan terutama di pasar Permai pulo Gebang yang banyak para pelaku usaha/bisnis ayam potong yang saat ini sangat banyak yang mengkonsumsi baik di kota-kota besar, daerah-daerah, di supermarket, indomaret, aifamart dan khususnya bagi para pedagang kuliner, wartek, rumah makan padang dan banyak dikonsumsi oleh para ibu rumah tangga.

Bisnis ayam potong yang semakin populer dan berkembang di kalangan masyarakat. Sebenarnya, untuk menjadi sukses dalam menjalankan bisnis sangat bergantung pada keuletan dan kerja keras para pedang ayam potong. Bagaimana dan untuk apa Anda menjalankan bisnis tersebut? Jika sudah mengetahui jawaban dari pertanyaan di atas, berikut adalah beberapa pengetahuan dasar yang bisa dipelajari dalam manajemen bisnis yaitu

1) Mampu membangun kepercayaan, 2) Info barang harus jelas, 3) Harga yang terjangkau oleh masyarakat. 4) produk yang berkualitas, 5) Pengemasan barang yang menarik, 6) Cara pembayaran barang mudah, dan 7) standar sarana dan prasana yang bagus dan memadai, 8) pemotongan sesuai standar syariah, dan 9) etika dan estetika pedangan yang bisa menarik simpati pembeli.

Kebijakan Pemerintah Daerah DKI Jakarta yang dituangkan melalui Peraturan Daerah Provinsi DKI Jakarta Nomor 4 Tahun 2007, tanggal 24 April 2007 tentang Pengendalian, Pemeliharaan, dan peredaran unggas akan memiliki dampak yang bersifat positif maupun negative bagi pelaku bisnis ayam ras pedaging (broiler). Kebijakan tersebut apabila tidak dilakukan dengan pendekatan yang tepat diperkirakan akan berdampak cukup serius terutama munculnya flu burung sehingga ketersediaan ayam di pusat-pusat pasar DKI Jakarta. Permasalahan tersebut menjadi sangat krusial bagi Pemda DKI Jakarta yang ingin melakukan penataan ulang pemasukan dan distribusi unggas.

Kegiatan usaha yang berbasis ayam ras (broiler) pedagang di wilayah DKI Jakarta akan menjadi media dan penyebaran wabah AI. Hal ini terkait dengan pelaku usaha yang hanya mengejar keuntungan semata dan kurang memperhatikan aspek kebersihan, higienitas, standar pemotongan secara syariah, produk yang kurang berkualitas, standar sarana dan prasarana yang tidak memadai maka akan sangat merugikan para konsumen ayam potong sehingga muncul berbagai penyakit dan kesehatan bagi pembeli, untuk itu

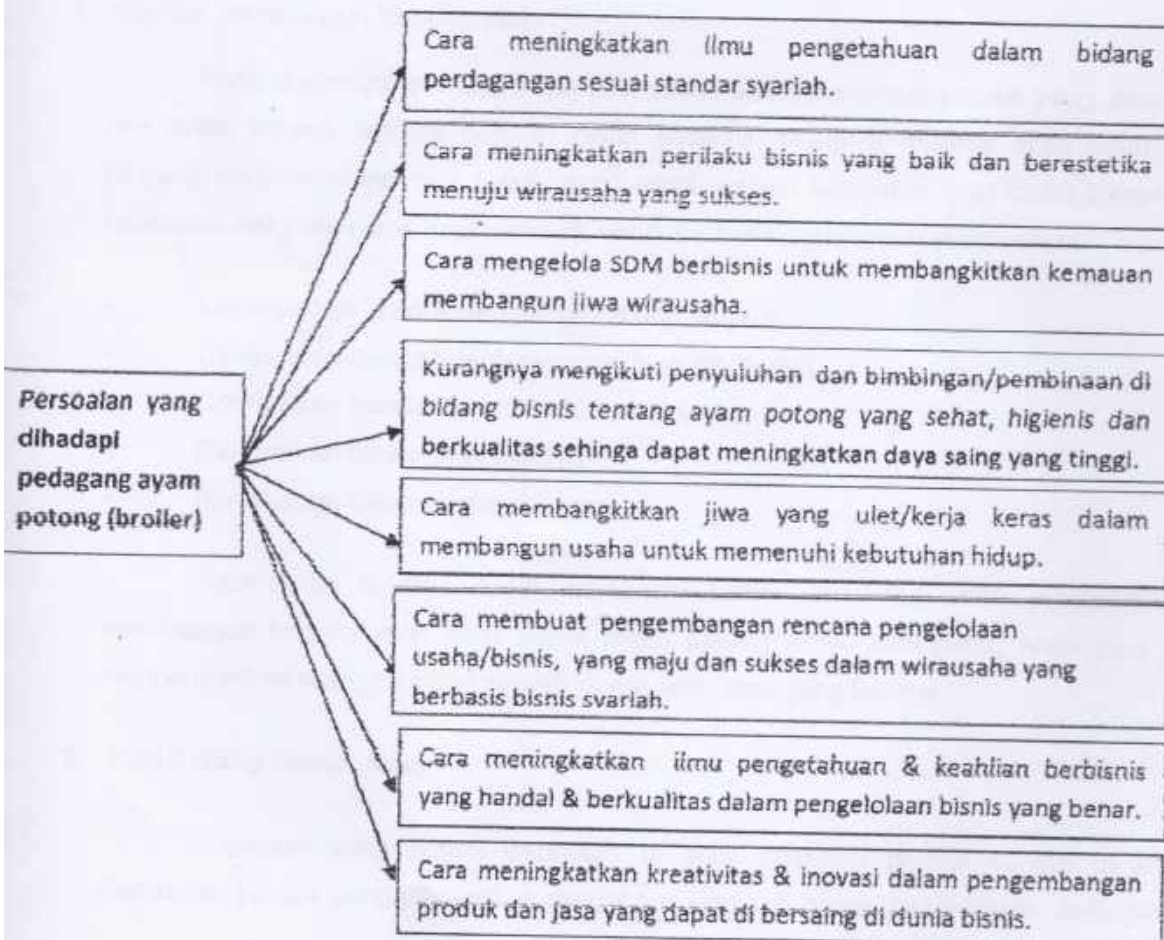
sangat perlu para pedagang ayam potong untuk taat dan patuh melaksanakan Perda Nomor 4 Tahun 2007..

1.2 TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASARAKAT (PPM)

Dengan adanya pengabdian pada masyarakat diharapkan para peserta penyuluhan dapat :

1. Pengetahuan dasar dalam menjalankan bisnis ayam potong (broiler).
2. Meningkatkan inovasi dan kreativitas dalam pengembangan produk yang berkualitas..
3. Memyusun perencanaan bisnis sesuai dengan Perda Nomor 4 Tahun 2007..
4. Termotivasi untuk mempraktekkan/menjalankan bisnis sesuai dengan Perda Nomor 4 Tahun 2007.
5. Membuat standar syariah, sarana dan prasaran sesuai perda nomor 4 tahun 2007 dan memiliki etika bisnis yang tepat dan menarik bagi konsumen.

1.3 Gambaran persoalan secara spesifik :



BAB II LANDASAN TEORI ATAU TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Etika dan Estetika Dalam Menjalankan Bisnis Ayam Potong

Bisnis yang semakin populer di kalangan masyarakat. Seiring dengan perkembangan teknologi, masyarakat lebih suka berbelanja ke pasar tradisional. Hal ini terbukti dengan banyaknya produk ayam potong dipasar-pasar yang sudah siap untuk di masak. Mulai dari ibu rumah tangga, para pedagang, tengkolak, dan lain sebagainya.

Sebenarnya, untuk menjadi sukses dalam menjalankan bisnis sangat bergantung pada keuletan dan kerja keras para pedagang ayam potong. Bagaimana dan untuk apa Anda menjalankan bisnis tersebut? Jika sudah mengetahui jawaban dari pertanyaan di atas, berikut adalah beberapa pengetahuan dasar yang bisa dipelajari dalam menjalankan bisnis ayam potong yaitu

1. Mampu Membangun Kepercayaan

Pada dasarnya, pembeli akan sulit sekali untuk menyukai produk yang ditawarkan jika Anda kurang terbuka dengan calon pembeli. Mungkin mereka akan takut ditipu, bingung cara membayarnya, takut tidak sesuai dengan keinginan, dan masih banyak lagi. Ini adalah hal yang wajar bagi pembeli, untuk itu Anda perlu melakukan berikut:

- Deskripsikan produk dengan detail dan singkat
- Cantumkan nomor telephone yang bisa dihubungi
- Cantumkan alamat dari toko fisik yang ada
- Cantumkan cara pembeliannya
- Keramahan dalam melayani pembeli

Kelima hal di atas dapat membantu calon konsumen untuk memahami dan membangun kepercayaan pada bisnis ayam potong Anda. Jika perlu, Anda juga dapat mencantumkan ruang chatting seperti skype, line, atau yang lainnya.

2. Info Barang Harus Jelas

Seperti yang sudah dikatakan di atas, deskripsi produk sangat diperlukan. Gambaran produk yang ditawarkan sangat berpengaruh besar dalam bisnis. Jadi, gunakan

cara penjualan yang jelas dan janganlah menginformasikan secara berlebihan sehingga tidak sesuai dengan kenyataan produk.

3. Harga Yang Kompetitif

Harga yang ditawarkan untuk setiap produk adalah hal mutlak yang perlu dipikirkan. Kebanyakan calon pembeli pasti akan membandingkan harga dari penjual satu ke penjual yang lainnya. Tawarkan harga yang kompetitif sesuai dengan kualitas produk yang ada.

4. Pengemasan Barang

Hal ini mungkin terasa sepele, namun jika Anda salah mengemas produk maka dapat menurunkan kepercayaan pembeli terhadap bisnis ayam potong Anda. Kemasan produk yang mebarik dan sesuai standar agar selamat sampai ke tangan pembeli. Selain itu, pengemasan juga bergantung pada barang yang Anda jual.

5. Cara Pembayaran Barang

Banyak alat pembayaran yang bisa digunakan saat ini. Umumnya, untuk pembayaran dalam bisnis dilakukan transfer atau secara langsung, untuk itu Anda perlu memiliki rekening bank. Alat pembayaran ini sangat mudah dan cepat sehingga memudahkan bisnis Anda. Jika perlu, buka rekening bank lebih dari satu, karena setiap pembeli belum tentu memiliki rekening bank sama dengan yang Anda gunakan.

Peranan inovasi dan kreatifitas produk ayam potong yang berkualitas

Peranan inovasi dan kreatifitas produk ayam potong yang berkualitas terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperbaiki kinerja usaha. Sedangkan kreatifitas dapat dipandang sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Kemampuan yang dihasilkan oleh kreativitas merupakan kemampuan dalam membuat sesuatu menjadi baru dalam keberadaannya dan merupakan pembentukan ide-ide baru yang original dan tidak biasa atau unik.

Pola pikir dari orang kreatif adalah berpikir out of the box, serta memiliki pikiran yang terbuka dan bebas untuk mendekati sesuatu dengan cara baru. Sedangkan, inovasi adalah mengimplementasikan kreatifitas terhadap sesuatu menjadi satu kombinasi baru

yang dapat menghasilkan. Definisi baru disini tidak selalu pembelajaran kewirausahaan 155 berarti original, melainkan kebaruan atau diperbaharui, yang berarti juga adalah improvement, karena inovasi tidak harus selalu barang atau jasa baru, melainkan perbaikan atau pengembangan dari barang atau jasa yang telah ada. Pengembangan usaha membutuhkan kemampuan inovasi dan kreatifitas untuk menghadapi tantangan dalam usaha, khususnya untuk menemukan produk dan layanan yang unggul. Banyak produk dan layanan yang dihasilkan oleh pebisnis sukses merupakan hasil inovasi dan kreatifitas yang dikembangkan dalam usaha. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausaha yang unggul diperlukan kemampuan melakukan inovasi dan kreatifitas.

Sumber: <http://rkb.id/event/peranan-inovasi-dan-kreatifitas-dalampengembangan-produk-dan-jasa>

2.3 Menyusun Perencanaan Bisnis Ayam potong

Perencanaan bisnis ayam potong tidak hanya didapatkan dengan menggunakan pinjaman dari bank melainkan juga didapatkan melalui modal usaha sendiri. Perencanaan bisnis ayam potong inilah yang dimaksudkan untuk perjalanan bisnis ke depannya. Kerangka perencanaan bisnis ayam potong didapatkan untuk menyusun anggaran dalam usaha/bisnis.

Salah satu upaya yang dilakukan untuk perencanaan bisnis ayam potong ini yaitu dengan pembuatan atau penyusunan bisnis/usaha antara lain :

Tahapan pembuatan bisnis besaran dana yang dijalankan selama proses produksi ditetapkan oleh usaha sebelum proses produksi berlangsung. Hal ini dilakukan sebagai upaya perkembangan bisnis untuk lebih maju kedepannya. Tidak hanya dalam kaitan biaya pendapatan yang bertambah melainkan usaha juga bisa membuka bisnis baru lagi sebagai cabang kesuksesan bisnisnya. Tentunya inilah manfaat yang di dapatkan dalam proses pembentukan bisnis ayam potong. Cara penerapan tahap pembuatan bisnis ini dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Penentuan rusaha dapat dilakukan dengan menggunakan penyusunan rencana bisnis selama setahun yang biasanya dipersiapkan beberapa bulan sebelumnya. Dalam penyusunan rencana bisnis yang dilakukan oleh pengusaha biasanya banyak dikenal manajemen puncak didalamnya. Kegiatan manajemen puncak terbagi atas dua kegiatan diantaranya yaitu :

1. Kegiatan penetapan rencana besar pengusaha seperti halnya tujuan, kebaikan dan asumsi sebagai dasar penyusunan rencana bisnis ayam potong yang ada.
 2. Kegiatan untuk menyusun rencana bisnis yang ada di dunia bisnis.
- b. Persiapan rencana bisnis membutuhkan waktu persiapan bisnis yang dilakukan setelah aktivitas manajemen puncak. Persiapan bisnis ini tidak hanya dilakukan oleh tenaga bagian penyusun rencana bisnis ayam potong akan tetapi juga dibutuhkan kerjasama dengan tenaga para usaha ayam potong serta tenaga umum yang ada di bisnis tersebut.

Ketiga tenaga kerja pembisnis tersebut selanjutnya diberikan wewenang untuk melakukan penyusunan rencana bisnis dengan menggunakan aktifitas penyusunan usaha berikut:

- Penyusunan rencana penjualan
- Penyusunan rencana beban penjualan
- Penyusunan rencana usaha
- Penyusunan rencana produksi yang berkualitas
- Penyusunan biaya atau jasa orang lain
- Penyusunan rencana persediaan usaha
- Penyusunan rencana usaha
- Penyusunan anggaran laba rugi

Penyusunan rencana bisnis tersebut dimaksudkan untuk bisa menjalankan. Ramalan atas usaha yang akan dikeluarkan dan didapatkan oleh sebuah bisnis yang ada. Inilah manfaat dari adanya kegiatan usaha ayam potong..

- c. Pelaksanaan rencana bisnis inilah tahapan ketiga yang dilakukan untuk menyusun rencana bisnis/usaha. Tahapan ini menjadi langkah kesekian kalinya dari proses penyusunan rencana bisnis yang akhirnya diputuskan dengan sebuah keputusan tunggal.

Dalam tahapan ini dibutuhkan pengawasan dari kalangan pedagang ayam potong pada masing-masing bagian yang melakukan tugasnya sendiri-sendiri. Setelah pengawasan sudah dilakukan oleh kalangan pedagang selanjutnya pedagang memiliki wewenang

melaporkan pada seorang pemilik usaha ayam potong. Inilah alur final dari penerapan rencana usaha bisnis di sebuah para pengusaha ayam potong..

Ketiga langkah diataslah yang mampu memberikan anda kemudahan dalam melakukan perencanaan bisnis para pedagang ayam potong di pasar sumur batu jakarta pusat.

Sumber : <http://ahlipresentasi.com/cara-menyusunan-perencanaan-bisnis/>

2.4 Standar syariah dalam pemotongan ayam bagi para pedagang

Standar pemotongan ayam yang sesuai dengan syariah harus memiliki kriteria sebagai beriku: 1) barang/ayam yang di potong harus jelas statunta artinya asal usul ayam harus tahu dari mana ayam itu diperoleh apakah dari pemeliharaan sendiri, dari beli dari orang lain, atau dari pemasok ayam (distributor) harus jelas asal ususnya.

Tempat pemeliharaan apakah sesuai dengan standar kesehatan, maksundya kondisi ayam dalam keadaan sehat, bersih, makanannya yang bagus sesuai standar kesehatan, sehingga kondisi ayam saat mau dipotong dalam keadaan sehat dab segar, juga masih hidup. Untuk ayam yang sudah mati ditempat pemeliharaan harus segera dikubur atau dibuang ditempat yang tidak mengganggu kesehatan lingkungan tempat tinggal para penduduk/masyarakat.

Sistem pemotongan ayam harus membaca bismilah atau menyebut asma Allao SWt, agar ayam yang dipotong dagingnya menjadi halal dan toyibah artinya hala dan bagus/baik. Dan disunnahkan menggunakan alat yang tajam, menghadap kiblat dan selalu melihat mana area yang harus dipotong dan tidak boleh pisau untuk memotong terlepas sebelum ayam potong itu dipastikan mati (tidak hidup lagi). Biasanya ayam yang dipotong sudah sesuai dengan standar syariah rasa ayamnya menjadi tidak amis atau enak dikonsumsi..

Seseorang dikatakan memiliki kemampuan untuk memotong ayam orang tersebut memiliki alasan yang sangat kuat untuk mencapai apa yang diinginkannya dengan mengerjakan pekerjaannya yang sekarang. Dalam kehidupan manusia yang merasa beragama Islam seharusnya belajar bagaimana memotong/menyebelih ayam yang baik dan sesuai dengan syariah Islam, jengan sampai menyembelih ayam tidak tahu cara-cara

menyembelih ayam, sehingga ayam yang dimasak/dikonsumsi tidak halal dan akan menjadi tidak dapat menumbuhkan kesehatan yang baik bagi tubuhnya.

Saya akan jelaskan melalui sebuah ilustrasi. Suatu hari sepulang dari sekolah atau tempat kerja, Anda merasa sangat capek karena berbagai macam kegiatan yang telah Anda lalui sangat menguras tenaga dan pikiran Anda sehingga Anda ingin segera pulang dan istirahat. Namun setibanya di rumah, ternyata ibu sedang membuat kue dan dia menyuruh Anda untuk mengantarkan kue tersebut ke rumah salah satu tetangga Anda saat itu juga. Kebetulan cuaca di luar sedang mendung dan hampir turun hujan. Bagaimana respon Anda? Apakah Anda menolak? menunda? mengeluh? Atau mengerjakannya tetapi dengan perasaan sangat terpaksa? Ok, anggap saja itu hal wajar. Tapi bagaimana kalau cerita diatas diubah sedikit. Ternyata rumah tetangga Anda tersebut adalah rumah artis idola Anda! atau rumah seseorang yang sedang Anda taksir! Hmmm. . Asiiik. .

Sembari belajar dan mengenal bisnis online, artikel tentang pengembangan diri kedepannya akan lebih banyak diposting untuk membangkitkan passion, pikiran positif, menambah pengetahuan, memberikan semangat dan membantu setiap pebisnis online menemukan motivasinya sendiri dengan tepat.

2.5 Edukasi para pedagang taat kepada Perda Nomor 4 Tahun 2007 DKI Jakarta

Peraturan Daerah Nomor 4 Tahun 2007 DKI Jakarta, tentang tempat penampungan ayam dan tempat pemotongan ayam ditinjau dari aspek kebersihan, higienitas, dan syariah terutama para pedagang ayam potong di kota-kota khususnya DKI Jakarta. Peraturan daerah ini menjadi pemicu kelangkaan dan lonjakan harga yang lebih tinggi. Beberapa strategi dalam menjamin kesetersediaan daging ayam diwilayah DKI Jakarta dapat dilakukan dengan menjaga keseimbangan antara pasokan dan permintaan diwilayah DKI Jakarta. Meningkatkan kelancaran arus distribusi dari daerah pemasok terutama ke pusat-pusat pasar diwilayah DKI Jakarta dan upaya stabilitas harga daging ayam ras (*broiler*).

Beberapa dampak negative yang di duga akan muncul dengan diperlakukan Perda DKI Jakarta No. 4 Tahun 2007 adalah

- 1) Pada tahap awal implementasinya diperkirakan akan terjadi ketidakstabilan pasokan daging ayam ke pusat-pusat di wilayah DKI Jakarta yang selanjutnya akan diikuti kenaikan harga daging ayam, sehingga berdampak pada kenaikan harga dan penurunan tingkat konsumsi daging ayam. Hal ini terjadi karena proses sosialisasi yang

tidak matang dan adanya kebijakan distrostif oleh Pemda dalam bentuk pembatasan jumlah dan lokasi tempat penampungan ayam (TpnA) dan tempat pemotongan ayam (TPA).

- 2) Kehilangan sebagian mata pencaharian penduduk DKI Jakarta yang bergerak pada usaha agribisnis broiler apabila tidak mampu menyesuaikan diri. Hal tersebut akan berdampak meningkatnya pengangguran dan jumlah penduduk miskin di wilayah DKI Jakarta.
- 3) Tidak ada tanggungjawab sosial dari penampung dan pemotong ayam yang menghasilkan eksternalitas negative. Kegiatan usaha berbasis system ayam ras pedaging diwilayah DKI Jakarta akan menjadi media penularan dan penyebaran wabah AI. Hal ini terkait dengan perilaku pelaku usaha yang hanya mengejar keuntungan semata dan kurang memperhatikan aspek kebersihan, higienitas, dan standar syariah. Sementara itu, di daerah pemasok utama akan terjadi kelebihan pasokan dan harga ayam akan jatuh. Kalau Pemda Provinsi DKI Jakarta tidak mampu mengawasi peredaran ayam hidup akan terjadi pasar gelap di wilayah DKI.

Kendala Pemda DKI Jakarta terkait pengembangan TpnA dan TPA/RPU antara lain adalah 1) Terbatasnya lahan untuk pembangunan TpnA dan RPA/RPU yang memenuhi kelayakan baik dari aspek teknis, ekonomi, sosial, dan lingkungan, 2) penyediaan infrastruktur TpnA dan RPA/RPU dengan fasilitas yang lengkap (oil stroge, tempat pemotongan dan penanganan yang higienis, mesin, dan alat, armada transformasi) memerlukan pendanaan yang besar, 3) perlu mengembangkan kelembagaan pengelola yang dapat merangkul semua pelaku bisnis perunggasan, baik pemain lama maupun pemain baru, dan 4) kebijakan fasilitatif dari pemda Provinsi DKI Jakarta untuk mendorong berjalannya mekanisme pasar yang kompetitif.

Mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam memulai suatu bisnis, dimana dasar dari pertimbangan-pertimbangan tersebut dapat diperoleh melalui suatu studi terhadap berbagai aspek mengenai kelayakan suatu bisnis yang akan dijalankan, sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan.

Kelayakan bisnis biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu 1) berdasarkan orientasi laba,

yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan pada keuntungan yang secara ekonomis, dan 2) orientasi tidak pada laba (social), yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan suatu proyek tersebut bisa dijalankan dan dilaksanakan tanpa memikirkan nilai atau keuntungan ekonomis.

1. Aspek pasar dan pemasaran

Menyangkut apakah ada peluang pasar untuk produk yang akan dihasilkan oleh kegiatan usaha kita, dengan melihat hal-hal berikut :

- Potensi pasar
- Jumlah konsumen potensial, konsumen yang mempunyai keinginan atau hasrat untuk membeli.
- Tentang perkembangan/pertumbuhan penduduk
- Daya beli, kemampuan konsumen dalam rangka membeli barang mencakup tentang perilaku, kebiasaan, preferensi konsumen, kecenderungan permintaan masa lalu, dll.
- Pemasaran, menyangkut tentang strategi yang digunakan untuk meraih sebagian pasar potensial atau peluang pasar atau seberapa besar pengaruh strategi tersebut dalam meraih besarnya market share.

2. Aspek teknis dan teknologi

Menyangkut pemilihan lokasi, alat-alat, yang sesuai dengan hasil yang diinginkan, lay out, dan pemilihan teknologi yang sesuai.

3. Aspek manajemen

Menyangkut pembangunan dan operasional dalam berbisnis ayam potongnya.

4. Aspek keuangan

Menyangkut sumber dana yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal dan sumber dana yang bersangkutan.

Hasil studi kelayakan bisnis berupa dokumentasi lengkap dalam bentuk tertulis yang diperlihatkan bagaimana rencana bisnis memiliki nilai-nilai positif bagi aspek-aspek yang diteliti, sehingga akan dinyatakan sebagai proyek bisnis yang layak.

Etika dalam Studi Kelayakan Bisnis. Aspek moral dan etika dalam bisnis, khususnya dalam studi kelayakan bisnis (SKB) menjadi hal yang penting. Perilaku etis mengacu pada norma-norma atau standar-standar moral pribadi dalam hubungannya dengan orang lain agar dapat terjamin tidak seorangpun yang akan dirugikan.

1. Menentukan apakah proyek layak dijalankan atau tidak
2. Menentukan apakah proyek layak dijalankan atau tidak
3. Menentukan apakah proyek layak dijalankan atau tidak
4. Menentukan apakah proyek layak dijalankan atau tidak
5. Menentukan apakah proyek layak dijalankan atau tidak



BAB III KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

2.1 Implikasi Peningkatan Kegiatan PPM

Dalam kegiatan usaha/bisnis para pedagang ayam potong harus mengerti, memahami, dan dapat menerapkan bisnis yang memiliki jiwa kreatif dan inovasi, membuat perencanaan keuangan bisnis, mampu membuat stidi kelayakan bisnis yang baik dan benar serta memiliki motivasi untuk berbisnis/wirausaha dengan metode peningkatan kegiatan PPM yang digunakan adalah :

1. Memberikan bekal ilmu Pengetahuan dasar dalam menjalankan bisnis.
2. Memberikan bekal ilmu untuk berinovasi dan berkeaktivitas dalam pengembangan produk yang berkualitas..
3. Memberikan contoh penyusun perencanaan bisnis yang benar dan berstandar syariah.
4. Memberikan motivasi bisnis yang handal dan berkualitas dalam berbisnis
5. Memberikan contoh cara membuat perenanaan bisnis.yang bardaya saing.

2.2 Kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM)

Dilaksanakan di Pasar Permai Pulo Gebang Jakarta Timur pada hari Sebltu 11 Januari 2020.



BAB IV KRONOLOGIS KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (PPM)

4.1 Analisis Swot Kegiatan PPM

Untuk menggambarkan kronologis dan situasi yang lebih skematis, maka akan disajikan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, sebagai berikut:

No	Analisis kekuatan	Analisis kelemahan	Analisis peluang	Analisis ancaman
1	Potensi SDM/pedagang ayam potong yang sangat baik dan pertumbuhan/perkemangan yang sangat memandai.	Pedagang ayam potong belum melaksanakan Perda no. 4 tahun 2007, DKI Jakarta tentang TpnA dan TPA	Penyuluhan ini dapat memotivasi para pedagang ayam potong untuk melaksanakan Perda No.4 Tahun 2007 DKI Jakarta dan bisa melaksanakan standar Syariah.	Mudah terjerumus perdagangan curang dilingkungan pengembangan usaha ayam potong.
2	Potensi lokasi sebagai penyuluhan dan pembinaan yang sangat strategis	Tempat dagang yang kurang memenuhi syarat untuk hidup sehat dan belum standar syariah.	Pewerwujudan kebersamaan dan memotivasi para pedagang ayam potong untuk beraktivitas bisnis.	Pengangguran, konflik rumah tangga, dan krisis ekonomi orang tua, anak menjadi gagal.
3	Tingkat Pendidikan yang dapat menjadikan keberhasilan untuk berbisnis.	Banyaknya pesaing bisnis yang menyebabkan kegagalan wirausaha/bisnis.	Pedagang ayam potong banyak waktu yang bisa digunakan untuk bisnis.	Konflik sosial dan kesenjangan sosial di dunia bisnis sangat mempengaruhi sukses atau gagal dalam berbisnis .

4.2 Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan difokuskan pada 5 aspek utama yaitu (1) Standarisasi sarana dan prasarana ayam potong, (2) etika dan estetika perilaku pedagang ayam potong, (3) standarisasi syariah pemotongan ayam (4) kualitas produk ayam potong, dan (5) edukasi Perda Nomor 4 Tahun 2007 pada pedagang ayam potong.

4.3 Partisipasi mitra para pedagang ayam potong di pasar permai pulo Gebang Jakarta Timur

Partisipasi mitra adalah keterlibatan para pelaku atau unsur-unsur yang terkait dalam sarangkaian kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan secara bersama-sama untuk menjalankan program pengabdian pada masyarakat (abdimas) yang akan di sampaikan oleh para pembicara tim dosen dari STIE YAI yang meliputi:

- a. Memberikan penyuluhan standarisasi sarana dan prasarana bisnis ayam potong.
- b. Memberikan penyuluhan etika dan estetika perilaku pedagang ayam potong
- c. Memberikan penyuluhan standarisasi syariah ayam potong
- d. Memberikan penyuluhan kualitas produk ayam potong
- e. Memberikan penyuluhan edukasi perda no. 4 tahun 2007 para pedagang ayam potong.
- f. Kepuasan konsumen ayam potong.

BAB V TARGET LUARAN

Setelah para pedagang ayam potong mengikuti penyuluhan yang dilaksanakan oleh tim dosen dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) YAI, target luarannya sebagai berikut:

1. Para pedagan ayam potong mengerti dan memahami serta dapat mempraktekkan dan menggunakan sarana dan prasarana bisnis dengan baik
2. Para pedagang ayam potong dapat mengerti dan memahami etika dan estetika perilaku pedagang ayam potong.
3. Para pedagang ayam potong dapat mengerti dan memahami serta dapat mempraktekkan standarisasi syariah dalam pemotongan ayam yang benar..
4. Para pedagang ayam potong dapat mengerti dan memahami kualitas produk ayam potong yang baik.
5. Para pedagang ayam potong dapat mengerti dan memahami serta bisa melaksanakan Perda Nomor 4 Tahun 2007 tentang pemotongan ayam yang sehat, bersih, higienitas, dan sesuai dengan syariah.
6. Para pedangan ayam potong melihat terdapat kepuasan konsumen membeli ayam potong di indikasikan banyak pelanggan yang tidak mau pindah ke pedagang ayam lain.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dalam rangka penyuluhan yang di laksanakan selama 1 hari tanggal 11 Januari 2020, para peserta adalah para pedagang ayam potong di pasar permai Pulo Gebang Cakung Jakarta Timur, peserta sangat antusias (banyaknya para peserta yang bertanya dan mempraktekkan penggunaan sarana dan prasarana sesuai perda no 4 Tahun 2007, mempraktekkan pemotongan secara syariah, kualitas produk/ayam yang bagus, dan mempraktekkan cara melayani konsumen/pembeli dengan etika/estetika yang baik, ramah, banyak senyum dan semua materi yang disampaikan oleh para tim dosen abdimas) dalam mengikuti penyuluhan yang sangat memberikan nilai tambah sebagai wawasan dan bekal untuk bisa termotivasi menjalankan praktek bisnis yang benar, inovasi dan kreativitas dalam pengembangan produk dan jasa yang akan di pilih untuk berbisnis, serta dapat menyusun perencanaan bisnis/usaha sehingga bisa menentukan kapan dan apa yang akan dipraktekkan sesuai dengan Perda Nomor 4 Tahun 2007.

6.2 Saran

Saran dari hasil pengabdian pada masyarakat (PPM) ini dapat memperhatikan hasil dari semua peserta penyuluhan dari para pembicara dapat di pahami, di mengerti dan ada minat dari para peserta untuk di lanjutkan masa yang akan datang dan bagi peserta yang ikut penyuluhan agar dapat di pelajari terus, berlatih terus agar cepat memiliki kemampuan dalam mempraktekkan dan menjalankan bisnis ayam potong, berinovasi dan kreativitas dalam pengembangan produk dan jasa, mampu menyusun perencanaan bisnis, dan termotivasi untuk menjalankan bisnis sesuai standar syariah dan mengau pada Perda Nomor 4 Tahun 2007.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanafi, M. Mamduh, 2005, *Manajemen*, Edisi 2004/2005, Cetakan Pertama, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Kementrian Koperasi dan UKM RI, 2012, *Data UMKM Indonesia 2012*
- Kotler, Philip, (2007) "**Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan Implementasi dan Kontrol**", Jilid 2, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Wati, Evi Emilia. 2011. *Persepsi Para Pelaku UKM (Usaha Kecil dan Menengah) Terhadap Penerapan Akuntansi*. Skripsi yang Dipublikasikan. Surabaya : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas.
- SK direktur BI No.31/24/KEP/DIR tanggal 05 Mei 1998, tentang Usaha Mikro
- SK Direktur BI No.30/45/Dir/UK tanggal 05 Januari 1997, tentang usaha Menengah
- I.D.K.R. Ardiana, I.A. Brahmayanti, Subaedi (2010) dengan Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya, *JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUUSAHAAN*, VOL.12, NO. 1, MARET 2010: 42-55
- Dirjen Kelautan dan Pertanian tentang Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2007 DKI Jakarta.
<http://akusuka.wordpress.com/2011/02/13/income-statement-concept>.
- <https://blog.jejualan.com/7-pengetahuan-dasar-dalam-menjalankan-bisnis-online/>
- <http://rkb.id/event/peranan-inovasi-dan-kreatifitas-dalampengembangan-produk-dan-jasa>
- <http://ahlipresentasi.com/cara-menyusunan-perencanaan-keuangan-bisnis/>
- <http://gubuk-bisnis.blogspot.com/2013/01/artikel-motivasi-bisnis-online.html?m=1>
- <http://studi-kelayakan-bisnis-universitas.blogspot.com/2011/12/studi-kelayakan-bisnis.html?m=1>

**BIAYA KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
DI PASAR PERMAI PULO GEBANG CAKUNG JAKARTA TIMUR**




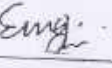



No.	Keterangan	Jumlah
1.	Administrasi Proposal dan penjilidan	Rp250.000,00
2.	Konsumsi 30 orang x @Rp. 15.000,-	Rp450.000,00
3.	Air Minum Aqua 2 dus @Rp. 17.000,-	Rp34.000,00
4.	Spanduk 2 (dua) buah	Rp300.000,00
5.	Photo copy	Rp75.000,00
6.	Pembelian Cendera mata (Plakat)	Rp250.000,00
7.	Biaya pembuatan laporan	Rp300.000,-
Total		Rp1.659.000,00

Terbilang : satu juta enam ratus lima puluh sembilan ribu rupiah

**JADWAL KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
DI PASAR PERMAI PULO GEBANG CAKUNG JAKARTA TIMUR**

NO	Hari/tgl	Waktu	Materi	Pembicara	Peserta	Ket.
1.	Sabtu 11Jan 2019	08.00- 09.00 wib	Sambutan dari: 1. Pengelola pasar 2. Perwakilan dari STIE YAI	Kepala pasar Desnirita	Tim dosen dan peserta abdimas	15 orang
2.	Sabtu 11Jan 2019	09.00- 09.30 wib	1. Etika bisnis ayam potong	1. Irwan R. O	Pemotong ayam dan Pedagang ayam potong	7 orang
3.		09.30- 10.00 wib	2. Kualitas produk ayam potong	2. Noviherni	pedagang ayam potong	7 orang
4.		10.00- 10.30 wib	3. Menyusun perencanaan bisnis	3. Yuniza R	pedagang ayam potong	7 orang
5.		10.30- 11.00	4. Standar, kebersihan, higienis, dan syariah pemotongan ayam	4. Desnirita	Pedagang ayam potong	7 orang
6.		11.00- 11.30 wib	5. Edukasi taat perda DKI Jakarta no.4 th 2007.	5. Suprijadi	Pedagang ayam potong	7 orang
7.		13.00- 13.30	Hitung dagang ayam Potong	6. Elon M	SDA	7 Orang
8.		13.30- 14.30	Kewirausahaan	7. Purnawan Sahli	SDA	7 Orang
9.	Penutup oleh tim abdimas dan para peserta abdimas para pedagang ayam potong					

DAFTAR HADIR PESERTA PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
DI PASAR PERMAI PULO GEBANG CAKUNG JAKARTA TIMUR

NO.	Hari/Tanggal Sabtu 11 Jan 20	Nama	Tanda tangan	Keterangan L/P
1.		Asep Sugiat		L
2.		KARLINA		P
3.		Kosy adi		L
4.		EGI APRIYADI		L
5.		Eka Hartina lestari		P
6.		Tita Sukunorani		P
7.		MTEGUNG P. Adli		L
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				

