

PENGGUNAAN METODE *DESIGN THINKING* UNTUK PENGEMBANGAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PADA USAHA TOKO ROTI ABANA KITCHEN

Daniel Yudistya Wardhana¹

Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Email : yudistya.wardhana@uajy.ac.id

Ignatius Novianto Hariwibowo²

Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Email : novianto.wibowo@uajy.ac.id

ABSTRACT

The development of the culinary business in DIY had experienced heavy pressure during the pandemic. Along with the recovery of economic activities, culinary businesses are facing changes in consumer tastes that need to be faced by business actors. Abana Kitchen is one of the businesses that faces the challenge of adjusting business processes needed to adjust conditions after the pandemic. Therefore, this devotion is done to help Abana Kitchen to adjust business processes. This service uses a design thinking approach in the preparation of new business processes, which consist of 5 stages, namely: empathize, define, ideate, prototype, test. The result of this devotion is a new business process that suits the needs of Abana Kitchen, which is business management activity that aligned with product standardization that produce high quality products.

Keywords: Design Thinking, Standard Operational Procedure, MSMEs

ABSTRAK

Perkembangan bisnis kuliner di DIY sempat mengalami tekanan yang berat pada masa pandemi. Seiring dengan pemulihan kegiatan ekonomi, usaha kuliner menghadapi perubahan selera konsumen yang perlu dihadapi oleh pelaku usaha. Abana Kitchen merupakan salah satu usaha yang menghadapi tantangan penyesuaian proses bisnis yang diperlukan untuk menyesuaikan kondisi saat setelah pandemik. Oleh karena itu, pengabdian ini dilakukan untuk membantu Abana Kitchen untuk menyesuaikan proses bisnis. Pengabdian ini menggunakan pendekatan design thinking dalam penyusunan proses bisnis baru, yang terdiri dari 5 tahap yaitu: empathize, define, ideate, prototype, test. Hasil dari pengabdian ini adalah proses bisnis yang baru yang sesuai dengan kebutuhan Abana Kitchen, yaitu pengelolaan aktivitas bisnis yang mengikuti standar kerja baku sehingga menghasilkan proses bisnis yang tertata dan hasil produk dengan kualitas yang terjamin.

Kata Kunci: Design Thinking, Standard Operational Procedure, UMKM

1. PENDAHULUAN

Industri kuliner di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta tumbuh dengan cukup signifikan dalam rentang 5 tahun terakhir dengan maraknya pelaku usaha baru baik secara *offline* maupun *online*. Kabupaten Sleman yang termasuk sebagai salah satu tujuan pariwisata di Yogyakarta masih menyimpan potensi yang besar bagi industri pariwisata. Namun, tingkat persaingan yang ketat menjadi salah satu tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha apalagi dengan adanya kondisi pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia sudah tentu memberikan dampak yang sangat besar bagi pelaku usaha. Menurut data BPS DIY tahun 2020 menunjukkan secara keseluruhan perekonomian di DIY mengalami penurunan pertumbuhan tak terkecuali industri penyedia makanan dan minuman, yang mengalami penurunan 16,91% selama tahun 2020. Namun demikian, kesempatan dan potensi pasar yang ada masih sangat besar untuk dikembangkan. Di lain pihak peran pemerintah dan perkembangan teknologi informasi dirasa cukup membantu dan memberikan iklim yang sehat dalam persaingan usaha kuliner secara umum.

Dinas Koperasi UKM Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Diskopnakertrans) Kota Yogyakarta telah menyediakan anggaran pengembangan UKM di Kota Yogyakarta cukup besar, mencapai Rp4,6 miliar. Pemerintah daerah juga senantiasa melakukan pembaruan data UMKM yang ada. Berdasarkan data yang terdaftar dalam Izin Usaha Mikro (IUM) pada tahun 2019 jumlah pelaku UMKM di Yogyakarta tercatat sekitar 3.244 yang didominasi oleh usaha *fashion*, kuliner dan kriya. Lebih jauh, menurut (Hermawan, 2020) Dinas Koperasi dan UMKM DIY sekitar 70 % pelaku UMKM di DIY beralih produksi ke sektor kuliner.

Mitra pengabdian yang menjadi binaan merupakan usaha makanan dan minuman di daerah Sidomoyo yang termasuk usaha mikro berbasis usaha keluarga yang dikelola oleh suami

istri dan 2 orang karyawan yang bertugas membantu proses produksi harian. Usaha ini bergerak dibidang penyediaan makanan dan minuman, khususnya kue kering, snack, roti, nasi kotak dan juga kue ulang tahun. Usaha ini berdiri sejak tahun 2016 dirintis oleh pasangan Bahtiar Effendi dan Retno Hastuti yang merupakan pendiri sekaligus pengelola usaha tersebut.

Usaha tersebut dikenal dengan merek Abana Kitchen. Mayoritas konsumen adalah keluarga dan instansi pemerintahan dan swasta yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta. Harga produk makanan dan minuman bervariasi mulai dari Rp 5.000 untuk produk eceran hingga Rp 500.000 untuk paket makanan. Saat ini Abana Kitchen masih dikelola secara perseorangan, karena merupakan usaha keluarga. Namun, setelah mampu bertahan dan bahkan berkembang pada masa Pandemi Covid-19, kesadaran akan keberlanjutan usaha dan juga standarisasi proses dan kualitas mulai muncul, dan menjadi perhatian utama dari pemilik usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Bahtiar Effendi, ditemukan permasalahan terkait dengan kondisi ketika ada pesanan makanan mendadak dan juga biaya bahan baku naik akan memengaruhi proses dan kualitas produk, juga bagaimana menjaga higienitas produk di era sekarang tanpa harus menaikkan biaya. Terlebih usaha kuliner yang bersinggungan langsung dengan konsumen perlu menjaga kualitas layanan, responsif terhadap konsumen, mendengarkan keluhan konsumen dan memberikan pengalaman terbaik kepada konsumen agar konsumen puas dan menjadi loyal (Andalas & Kartika, 2021).

2. METODE PELAKSANAAN

Data Dinas Koperasi dan UMKM DIY menunjukkan hingga September 2020, UMKM yang tergabung dalam aplikasi *SiBakul* mencapai 300 ribu pelaku usaha dengan berbagai sektor yang tersebar di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Berdasarkan data dari (Badan Pusat

Statistik DIY, 2021) Pandemi Covid-19 berdampak nyata terhadap struktur perekonomian DIY tahun 2020. Peran sektor pertanian, informasi dan komunikasi serta kesehatan di masa pandemi mengalami peningkatan, namun sementara itu peran sektor penyediaan akomodasi dan makan minum, konstruksi serta transportasi dan perdagangan berkurang cukup besar. Lebih jauh dijelaskan bahwa, sektor penyediaan akomodasi dan makan minum hanya menyumbang 8,84% dari total struktur perekonomian DIY di tahun 2020. Kondisi perekonomian di DIY yang secara umum mengalami kontraksi akibat dampak pandemi Covid-19 walaupun secara bertahap mulai membaik, meskipun belum sepenuhnya kembali pada jalur yang normal (Badan Pusat Statistik DIY, 2021). Sebagian besar dari usaha yang bergerak dibidang pariwisata dan perjalanan mengalami penurunan yang signifikan dan masih belum meningkat. Namun demikian, terjadi kenaikan yang cukup pada kuartal ke 4 tahun 2020 pada industri penyediaan makanan dan minuman yaitu sebesar 14,99% dibandingkan dengan kuartal sebelumnya. (Evianti, 2019) menegaskan bahwa persaingan ketat pada suatu industri mengharuskan suatu usaha mempunyai aturan dan kebijakan yang ketat dalam menjalankan aktivitas operasionalnya. Pemaparan di atas menunjukkan bahwa persaingan dalam industri tersebut semakin ketat sehingga diperlukan suatu tindakan penyesuaian dan perbaikan.

Faktor perilaku konsumen juga menjadi pertimbangan penting bagi pelaku usaha kuliner, menurut penelitian (Anindita et al., 2020), kepercayaan konsumen terhadap produk kuliner dengan standar kebersihan dan protokol kesehatan menjadi hal yang utama. Mendukung pendapat tersebut, (Rohmah, 2020) menegaskan bahwa konsumen melakukan penyesuaian diri terhadap kondisi sekarang dan semakin rasional dalam melakukan pembelian, baik terkait kondisi keuangan maupun keamanan dalam

mengonsumsi produk. Lebih lanjut, (Fitriyani et al., 2020) mengemukakan bahwa pengembangan kualitas operasional dan efisiensi usaha dapat menjadi strategi yang tepat untuk menghadapi kondisi usaha pasca pandemi.

Menyikapi kondisi tersebut, tampak bahwa pelaku usaha termasuk kuliner perlu untuk semakin mengembangkan usahanya dan reputasinya agar mencapai keuntungan lebih baik namun juga terkait dengan tata kelolanya mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan evaluasi (Gozali et.al, 2022). Adanya gap antara kebutuhan konsumen dengan kualitas pelayanan dari pelaku usaha menjadi hal yang perlu untuk diselesaikan (Osterwalder & Pigneur, 2010). Salah satu langkah yang bisa dilakukan adalah melakukan perbaikan dalam hal standar operasional hariannya agar siap menghadapi perubahan industri dan mampu mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Oleh karena itu perlu adanya penilaian dan evaluasi mengenai tata kelola usaha yang baik, agar terhindar dari permasalahan dikemudian hari. Berdasarkan beberapa pemaparan di atas, maka ada beberapa hal yang perlu mendapat perhatian dalam proposal ini adalah bidang perencanaan bisnis dan pembenahan dalam sistem dan prosedur standarisasi usaha. Program pengabdian ini menyoal kepada proses perancangan standar operasional prosedur pada suatu usaha yang secara umum akan memberikan kelancaran dalam berbagai arus dan proses bisnis baik antara karyawan, perusahaan dan pihak yang terkait dan menjadi dasar hukum apabila terdapat penyimpangan (Irawati et al., 2016). *Standard Operating Procedure* (SOP) merupakan kelengkapan dokumen yang berisi prosedur operasional dan alur proses seluruh aktivitas yang harus sesuai dengan standar yang telah ditetapkan (Fitriyani et al., 2020) Bentuk pengabdian masyarakat kepada pihak pemilik usaha sebagai pengelola adalah berupa pembuatan perencanaan

standar operasional untuk pengembangan potensi dimasa depan.

Pembuatan perencanaan standar operasional tersebut dilakukan menggunakan beberapa metode yaitu: wawancara dan *focus group discussion* dengan pelaku usaha, pengolahan data-data primer untuk melihat praktek standar dari industri sejenis dan juga

No	Fase	Hasil Identifikasi
1	<i>Empathize</i>	Ditemukan bahwa ada proses yang belum efisien dan efektif seperti; belanja bahan, penyimpanan stok, pemakaian stok lama / baru, perbedaan jenis bahan baku (merek, rasa, kualitas).
2	<i>Define</i>	Setelah proses wawancara, dilakukan proses FGD sederhana untuk menentukan apa sebenarnya masalah yang ada dari kondisi saat ini, sebagai berikut: <ol style="list-style-type: none"> 1) pencatatan belanja masih sederhana 2) belum stabilnya kualitas produk 3) pengembangan produk baru 4) strategi pemasaran yang efektif
3	<i>Ideate</i>	Ide yang akan diimplementasikan dalam penelitian ini menitik beratkan pada keberlanjutan usaha yaitu menyediakan dokumen mutu yang terstandar sebagai panduan proses produksi dan operasional.
4	<i>Prototype</i>	Luaran dari program ini adalah dokumen SOP yang juga akan di sosialisasikan kepada mitra.
5	<i>Test</i>	Luaran yang sudah disosialisasikan akan diuji cobakan oleh mitra dalam proses operasional dan produksi usaha.

kompetitor dan kemudian menentukan langkah

penyusunan standar operasional yang sesuai dengan kebutuhan mitra yang dalam hal ini bergerak pada sektor kuliner.

Langkah awal yang dilakukan dalam perancangan standar operasional ini adalah dengan menggunakan metode *design thinking* dimana terdapat 5 fase yang harus dilakukan mulai dari fase *empathize* yaitu dengan melakukan wawancara langsung dan menghimpun berbagai permasalahan yang ada pada usaha Abana Kitchen, kemudian dilanjutkan dengan fase *define* atau perumusan permasalahan dari hasil wawancara yang akan diolah menjadi suatu ide solusi dalam fase *ideate*. Langkah berikutnya masuk pada fase *prototype & test* yaitu proses penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) Abana Kitchen yang kemudian diuji cobakan dalam proses bisnis yang dijalankan. Berikut adalah gambar penjelasan fase *design thinking* (Lewrick et al., 2020).



Gambar 1. Proses *Design Thinking*

Tabel 1. Hasil Analisis *Design Thinking*

Dari hasil wawancara, pada tabel 1 di atas ditampilkan fase *design thinking* yang telah dilakukan. Pada dasarnya prosedur produksi yang telah dilakukan merupakan kegiatan rutin yang repetitif namun perlu distandarkan.

Proses pembuatan SOP dilakukan berdasarkan wawancara dari semua proses terkait yang selama ini dilakukan oleh pihak Abana Kitchen. Kemudian dilakukan evaluasi proses dengan cara membandingkan proses yang dilakukan dengan standar operasional pada industri serupa yaitu industri kuliner. Dilakukan analisis kesesuaian proses dengan standar dan kemudian dilakukan konfirmasi kembali kepada pihak mitra, apakah proses yang sudah dievaluasi

dapat dilakukan atau masih ada bagian atau prosedur yang masih perlu diperbaiki.

Pembuatan SOP dengan menggunakan metode *design thinking* ini menitikberatkan pada pengalaman dan faktor *pain and gain* atau pengalaman praktik baik maupun kendala dari mitra yang menjadi narasumber sehingga akan tampak bagian mana yang masih perlu untuk diperbaiki dan dikembangkan lagi agar proses produksi yang dilakukan menjadi efektif dan efisien.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Standar operasional prosedur berisi pedoman dalam melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan fungsinya (Syahdi, 2020). Organisasi atau pihak pengguna akan melakukan prosedur kerjanya berdasarkan indikator – indikator baik teknis, administratif dan prosedural sesuai sistem kerja pada perusahaannya. Hasil dari proses *design thinking* yang telah dilakukan menghasilkan suatu *prototype* atau luaran yaitu dokumen standar operasional prosedur pada bagian tertentu.

Pihak mitra yaitu Abana Kitchen telah mengikuti proses dari *design thinking* sebagai narasumber utama terkait dengan hal teknis dari proses bisnis yang dijalankan. Lebih jauh, penyusunan standar operasional dari Abana Kitchen merupakan salah satu upaya berkelanjutan bagi pelaku usaha agar dapat mengatasi masalah kualitas sehingga produk atau layanan yang dihasilkan.

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik yaitu Bapak Bahtiar Effendi, proses bisnis yang dilakukan oleh Abana Kitchen secara umum mencakup tiga aktivitas besar yaitu, persiapan produksi, produksi dan pasca produksi, oleh karena itu SOP yang disusun meliputi:

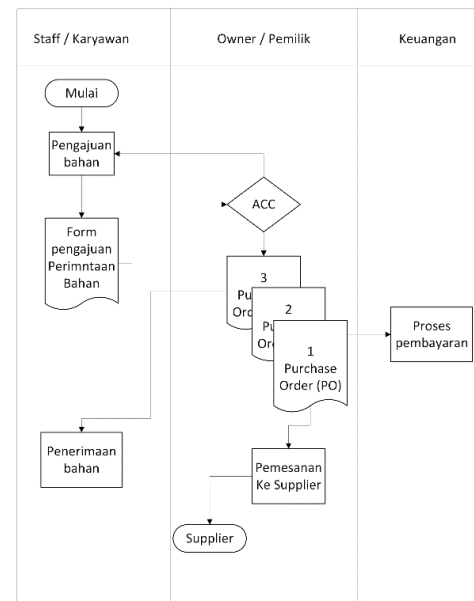
- 1) SOP Pembelian Bahan Baku
- 2) SOP Rencana Produksi
- 3) SOP Proses Produksi

4) SOP *Quality Control*

5) SOP *Social Media Marketing*

Penyusunan SOP sebagai salah satu upaya peningkatan mutu telah dijelaskan pada penelitian (Winata, 2016). Penelitian tersebut dilakukan pada usaha produksi coklat yang masih dapat dikategorikan usaha menengah. Adanya SOP yang pada proses usaha menyebabkan hasil layanan dan produk yang lebih terstandar, sehingga memudahkan untuk proses evaluasi.

Oleh karena itu, pada pengabdian ini, aktivitas yang telah diidentifikasi akan dimasukkan dalam suatu diagram alir dan diterjemahkan dalam suatu dokumen yang lebih rinci untuk masing-masing aktivitas. Dengan adanya standar operasional prosedur pada Abana Kitchen ini diharapkan dapat menjadi *prototype* solusi atas permasalahan dari UMKM yang sedang berkembang ini terkait dengan standarisasi produksi yang selama ini menjadi permasalahan utama. Berikut akan dipaparkan detail dari aktivitas yang dimaksud.



Gambar 2. Alur Tahap Persiapan Produksi

1. Tahap Persiapan Produksi

Tahap ini meliputi aktivitas perencanaan (pengecekan stok, belanja bahan baku, persiapan bahan makanan, pengukuran takaran resep) yang termasuk pada SOP 1 dan 2. Tahap perencanaan merupakan hal yang penting dan mendasar yang harus diperhatikan agar proses produksi berjalan dengan efektif dan efisien, sesuai dengan biaya produksi, resep dan standar pengemasan.

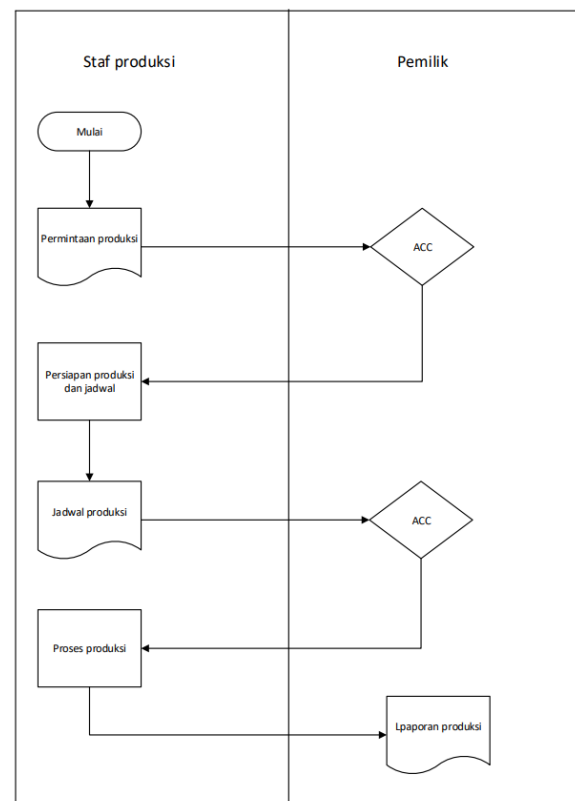
Pada tahapan persiapan produksi, terdapat tiga pihak yang terlibat didalamnya, antara lain: staf atau karyawan, pemilik, dan bagian keuangan. Tahapan produksi dimulai dari pengajuan bahan dari staff yang akan digunakan pada proses produksi. Karena lingkup usaha yang sederhana, maka pemilik usaha sendirilah yang melakukan persetujuan pembelian bahan. Dari pengajuan yang di setujui atau di ACC, pemilik akan menerbitkan dokumen pembelian (PO) yang terdiri dari 3 lembar. Lembar pertama akan dikirim ke pemasok, lembar kedua dikirim kebagian keuangan untuk disiapkan pembayarannya, dan lembar ketiga akan didibagikan kepada staff produksi yang akan digunakan untuk pemeriksaan kedatangan bahan yang dipesan oleh staf yang mengajukan bahan. Walaupun masih tergolong usaha menengah, langkah persetujuan pemilik ini dibuat sebagai bentuk pengendalian terhadap jumlah dan jenis bahan yang datang, supaya sesuai dengan dengan pesanan (Winata, 2016).

2. Tahap Produksi

Meliputi aktivitas pengerjaan (persiapan produksi, produksi setengah jadi (tergantung jenis makanan), produksi final dan pengecekan sample atau *quality control* dan pengemasan (sesuai dengan pesanan oleh konsumen) masuk pada SOP 3 dan 4. Proses produksi mempunyai karakteristik yang berbeda-beda tergantung dari produk yang dibuat karena Abana Kitchen sendiri mempunyai varian produk yang beraneka ragam, misalnya produk camilan, produk roti kering, roti, makanan (tumpeng, nasi kotak)

maupun produksi makanan prasmanan. Standar operasional prosedur yang ada akan dibuat secara umum dan ada bagian yang menyesuaikan resep-resep sesuai dengan produk yang dihasilkan.

Hotima, (2021) menjelaskan bahwa adanya SOP dalam proses produksi akan dapat mempertahankan kekhasan hasil yang menjadi keunikan yang bisa dipertahankan oleh setiap UMKM. Dengan demikian, SOP yang disusun dalam Abana Kitchen pada proses produksi adalah sebagai berikut:



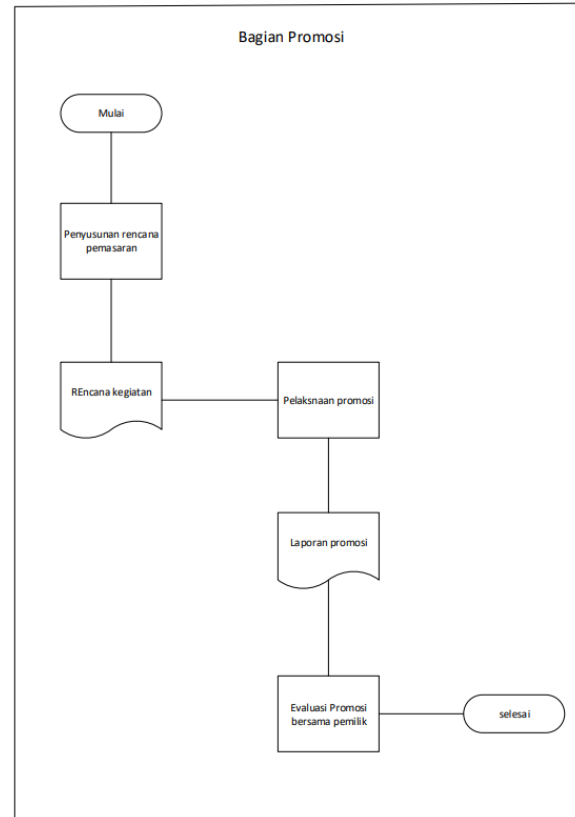
Gambar 3. Alur Tahap Produksi

Tahapan produksi sepenuhnya dilakukan oleh staff atau karyawan bagian produksi. Proses pengendalian pada tahap produksi yang dilakukan, dimulai dengan pengajuan permintaan dari bagian produksi. Sebagai bentuk pengendalian, bagian produksi akan mengajukan

dokumen berupa permintaan produksi, jadwal, dan laporan produksi. Dengan bentuk pengendalian ini, maka semua proses produksi dapat dilakukan oleh bagian produksi, dengan pengendalian dari pemilik usaha. Langkah ini juga merupakan upaya mempertahankan keunikan dasar yang telah dikembangkan pemilik selama ini (Laricha et al., 2021).

3. Tahap Pemasaran

Tahap terakhir merupakan bagian pemasaran menjadi tahap terakhir masuk pada SOP 5 antara lain, melakukan dokumentasi hasil produk, memasukkan dalam media sosial (*update social media*) dan melakukan promosi usaha. Penyusunan SOP pada tahap pemasaran merupakan aktivitas yang tidak biasa dilakukan dalam UMKM. Namun demikian, pengabdian yang dilakukan oleh (Setiabudi & Subarjo, 2022) telah menunjukkan bahwa SOP yang pada aktivitas pemasaran UMKM akan membuat pemasaran yang lebih terarah. Dengan demikian secara strategi aktivitas pemasaran ini dapat dipantau dan dievaluasi pencapaiannya. Oleh karena itu, pada pengabdian ini, penyusunan SOP pada aktivitas pemasaran dilakukan untuk dapat membantu Abana Kitchen untuk meningkatkan strategi pemasaran yang lebih efektif.



Gambar 3. Alur Tahap Pemasaran

Pada tahapan pemasaran ini, Abana Kitchen lebih memilih menggunakan media sosial yang dilakukan pada bagian pemasaran. Satu-satunya pengendalian yang dilakukan pada tahap ini adalah laporan promosi yang memuat tentang perkembangan promosi yang telah dilakukan.

Setelah proses penyusunan SOP pada beberapa bagian utama dari proses produksi Abana Kitchen, pihak mitra yaitu Bapak Bahtiar Effendi telah mengikuti pertemuan sebagai bentuk pendampingan dan mengonfirmasi hasil dari standar operasional prosedur yang telah disusun. Proses pelaksanaan SOP dapat dilakukan segera setelah penyerahan dokumen baik ketika ada pesanan atau jika pihak mitra Abana Kitchen akan melakukan proses produksi makanan ringan atau roti yang menjadi andalannya yaitu Stik Kentang, Roti Pisang, Roti Manis, Macaroni Panggang dan lainnya. Ketika standarisasi telah dilakukan dengan seksama

maka konsistensi produksi akan diperoleh, selanjutnya dapat mulai melangkah pada penyusunan strategi secara kombinasi, atau menggunakan beberapa strategi dalam waktu tertentu seperti strategi integrasi dengan partner, pengembangan produk maupun diversifikasi produk (Hariwibowo & Wardhana, 2023). Mitra telah memperoleh penjelasan dan juga pemaparan hasil dari dokumen yang diberikan seperti yang dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Gambar 2. Sesi Pendampingan



Tampak pada gambar 2, telah dilakukan proses penjelasan hasil analisis dari standar operasional dari Abana Kitchen dan penyerahan drat SOP kepada pemilik yaitu Bapak Bahtiar Effendi.

Gambar 3. Foto Produk Abana Kitchen



Gambar 3 menunjukkan beberapa menu yang ditunjukkan dan menjadi unggulan dari mitra, yang beberapa diantaranya akan diperbaiki standarnya dengan SOP yang sudah diberikan.

Gambar 4. Foto Pemilik Abana Kitchen



Mitra juga menunjukkan beberapa foto kegiatandan produk yang telah dilakukan sebagai dokumentasi kegiatan.

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil dari proses identifikasi metode *design thinking* dan juga evaluasi proses produksi dan operasional Abana Kitchen maka dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga proses utama yang dilakukan sehingga diperlukan standarisasi aktivitas bisnis yang sesuai dengan standar industri. Program penyusunan standar operasional prosedur ini diharapkan dapat memangkas gap permasalahan dari pihak mitra dengan pihak konsumennya, sehingga permasalahan yang selama ini muncul dapat diminimalkan.

Analisis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa Abana Kitchen telah melakukan sebagian proses perencanaan, produksi dan pemasaran secara sederhana namun masih ada bagian yang terbuka untuk ditingkatkan agar semakin efektif, efisien dan mampu memberikan pelayanan maupun produk yang berkualitas tinggi. Oleh karena itu dengan dilakukannya pendampingan penyusunan SOP ini Abana Kitchen akan mendapatkan manfaat yaitu mempunyai SOP yang akan membantu mitra untuk dapat menghasilkan produk yang berkualitas

Saran bagi program selanjutnya dapat kembali melakukan evaluasi proses standarisasi dan menerapkan metode lain untuk membedah

permasalahan tata kelola, aspek halal ataupun inovasi bisnis.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih peneliti sampaikan kepada pihak Abana Kitchen yaitu Bapak Bahtiar Effendi & Ibu Rento Hastuti selaku mitra atas kesempatan yang diberikan. Pihak LPPM Universitas Atma Jaya Yogyakarta atas dukungannya dan juga pihak terkait lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

6. REFERENSI

- Andalas, P. R., & Kartika, L. N. (2021). *Comparative Study Of Post-Marriage Nationality Of Women In Legal Systems Of Different Countries International Journal Of Multicultural And Multireligious Understanding Experiential Marketing As A Means To Build Customer Loyalty In Traditional Concept Restaurants In Sleman Regency, Indonesia*. <https://doi.org/10.18415/ijmmu.v8i6.2722>
- Anindita, R., Dammar, B., & Ayasofia, F. (2020). *Memprediksi Orientasi Perilaku Konsumen Pasca Pandemi Covid19* (Vol. 7, Issue 1).
- Badan Pusat Statistik DIY. (2021). *Pertumbuhan Ekonomi DIY Triwulan IV 2020, Dilihat 5 Januari 2023*. <https://yogyakarta.bps.go.id/pressrelease/2021/02/05/1147/pertumbuhan-ekonomi-diy-triwulan-iv-2020.html>.
- Evianti, D. (2019). *Perancangan SOP Divisi Keuangan Dalam Menunjang Sistem Penerimaan Dan Pengeluaran Kas PT. Smartelco Solusi Teknologi*.
- Daniel Yudistya Wardhana, Ignatius Novianto Hariwibowo
- Fitriyani, I., Sudiyarti, N., & Nur Fietroh, M. (2020). *3-Article Text-422-1-10-20200517*.
- Gozali E, S. R. H. R. N. A. (2022). Pelatihan Penyusunan Anggaran Kas Bagi Home Industri Makanan Dan Minuman Di Kota Palembang. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 6(2), 122–130. <https://journal.ukmc.ac.id/index.php/jpm/article/view/712>
- Hariwibowo, I. N., & Wardhana, D. Y. (2023). Literasi Pemanfaatan Business Model Canvas Dan Analisis SWOT Dalam Perumusan Strategi Usaha Burung Puyuh Di Desa Dero, Pakem, Sleman. In *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 6, Issue 1). <http://ejournal.bsi.ac.id/ejournal/index.php/abdimas>
- Hermawan, W. (2020). *Sekitar 70 Persen UMKM Di DIY Beralih Produk Ke Usaha Kuliner*. <https://jogja.tribunnews.com/2020/10/02/sekitar-70-persen-umkm-di-diy-beralih-produk-ke-usaha-kuliner>.
- Hotima, S. H. (2021). Pengembangan Umkm Filter Coffee Melalui Standar Operasional Prosedur (SOP) Produksi Guna Mempertahankan Citra Institusi. In *PELITA ILMU* (Vol. 4, Issue 2).
- Irawati, R., Basuki, E., & Hardiastuti, W. (2016). *Perancangan Standard Operating Procedure (SOP) Proses Pembelian Bahan Baku, Proses Produksi Dan Pengemasan Pada Industri Jasa Boga (Studi Kasus Pada PT. KSM Catering & Bakery Batam)*. 4(2), 186–193.
- Laricha, L., Saryatmo, M. A., Kosasih, W., & Sanjaya, E. (2021). *Sosialisasi Sop*

- Berbasis Haccp Secara Daring Pada Umkm Produksi Makanan Berbahan Dasar Ikan.*
- Lewrick, M., Leifer, L., & Link, P. (2020). *Also By Michael Lewrick And Larry Leifer: The Design Thinking Toolbox The Design Thinking Playbook.*
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook For Visionaries, Game Changers, And Challengers* (Vol. 1). John Wiley & Sons.
- Rohmah A. (2020). *Pandemi Covid-19 Dan Dampaknya Terhadap Perilaku Konsumen Di Indonesia.* 1(7).
- Setiabudi, D. H., & Subarjo, A. H. (2022). Peningkatan pengetahuan etika beserta standar operasional prosedur dalam bisnis dan strategi pemasaran UMKM. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1). <https://doi.org/10.28989/kacanegara.v5i1.1020>
- Syahdi, N. (2020). *Analisis Sop Dalam Proses Produksi Roti Gembong Pada Usaha Roti Gembong Bite Di Samarinda.* 8(2), 103–110.
- Winata, S. V. (2016). Perancangan Standard Operating Procedure (Sop) Pada Chocolab. In *Performa: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* (Vol. 1, Issue 1).