

Optimalisasi profitabilitas ,perluasan pemasaran dan literasi keuangan pada usaha *sculpture painting cake*

Rio Dhani Laksana, Intan Shaferi, Alisa Tri Nawarini

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

Penulis korespondensi : Intan Shaferi

E-mail : intan.shaferi@unsoed.ac.id

Diterima: 07 Agustus 2024 | Direvisi: 21 Agustus 2024 | Disetujui: 22 Agustus 2024 | © Penulis 2024

Abstrak

Kewirausahaan merupakan aktivitas yang dinamis. Pada usaha dengan keterampilan khusus seperti usaha pembuatan cake dan kue, wirausaha menjadi sangat penting. Hal ini karena selain keterampilan yang harus dimiliki, dalam menjalankan usaha juga perlu keterampilan manajemen, seperti pemasaran dan juga pengelolaan keuangan. Beberapa usaha atau usaha skala UMKM masih belum memiliki keterampilan keuangan atau literasi masih kurang. Karena fokus pada pembuatan produksi namun belum dapat melakukan pemasaran dan keuangan. Metode Penelitian dilakukan secara kualitatif dengan observasi dan wawancara terhadap mitra untuk mengidentifikasi langsung masalah dan memberikan solusi atas permasalahan tersebut. Penelitian dilakukan bersama mitra usaha yang merupakan usaha berlabel Cake dan Catering Purwokerto. Hasil pelaksanaan ini merupakan diskusi dan materi mengenai bisnis dan wirausaha dengan tujuan memberikan dimensi manajemen keuangan, pemasaran, operasional dan sumber daya manusia untuk strategi bisnis dan usaha. Diskusi kewirausahaan memberikan arahan untuk dapat berdaya saing dalam usaha agar profit dapat dibukukan dengan baik. Hal ini diupayakan karena mitra merupakan usaha rumahan dimana terdapat kemungkinan wirausaha yang dijalankan menjadi kurang fokus dalam pencatatan keuangan. Untuk produksi karena penyedia jasa pada makanan, permintaan konsumen merupakan bagian dari inovasi dan adaptasi yang perlu selalu dikedepankan oleh mitra.

Kata kunci: profitabilitas ; pemasaran ; literasi keuangan ; *sculpture painting cake*.

Abstract

Entrepreneurship is a dynamic activity. In businesses with special skills such as cake and pastry making businesses, entrepreneurship becomes very important. This is because apart from the skills you must have, running a business also requires management skills, such as marketing and financial management. Some businesses or MSME scale businesses still do not have financial skills or literacy is still lacking. Because the focus is on making production but cannot do marketing and finance. The research method was carried out qualitatively by observing and interviewing partners to directly identify problems and provide solutions to these problems. The research was conducted with a business partner which is a business labeled Cake and Catering Purwokerto. The results of this implementation are discussions and material regarding business and entrepreneurship with the aim of providing financial, marketing, operational and human resource management dimensions for business and business strategies. Entrepreneurship discussions provide direction for being competitive in business so that profits can be recorded well. This is done because the partner is a home business where there is a possibility that the entrepreneur being run will be less focused on financial recording. For production as food service providers, consumer demand is part of the innovation and adaptation that Mitrav needs to always prioritize

Keywords: profitability; marketing ; financial literacy ; *sculpture painting cake*.

PENDAHULUAN

Wilayah Purwokerto memiliki berbagai macam kegiatan UMKM dan juga usaha rumahan yang menjadikan wirausaha dapat berkembang. Beberapa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) serta beberapa usaha rumahan menggunakan usaha ini untuk kegiatan produksi. Beberapa usaha sudah menunjukkan kemajuan dan perkemabangan. Beberapa usaha lain masih mengalami stagnasi atau berjalan apa adanya. Kompetisi yang semakin ketat juga membuat para UMKM harus bisa berinovasi dan berkreasi (Guine, 2021). Beberapa peran perlu dikaitkan, seperti misalnya peran pemerintah yang akan berpengaruh pada kinerja UMKM (Vashist, 2021). Namun demikian adanya peran kemandirian UMKM menjadi pilar yang cukup penting dalam berjalanya usaha.

Usaha kue merupakan usaha yang menjanjikan karena permintaan konsumen yang selalu ada pada hari-hari tertentu seperti pada perayaan hari besar dan hari-hari istimewa bagi individu. Bukan hanya itu, hari besar bagi beberapa perusahaan juga merupakan hari perayaan yang secara umum menggunakan kue dengan motif tertentu dalam selebrasinya. Oleh karena itu *sculpture painting cake* biasanya akan dipilih untuk menggambarkan perayaan hari besar tersebut pada cake. Oleh karena itu wisrausaha di bidang ini sangatlah layak dan perlu dipotimalisasikan dengan adanya pengetahuan mengenai pemasaran dan literasi keuangan. Supaya kewirausahaan menjadi ladang yang dapat dimaksimalkan, terutama untuk UMKM dan usaha rumahan.

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian, semakin baik penerapan orientasi pasar pada kinerja UKM, maka semakin mendorong penerapan pemasaran kewirausahaan pada kinerja UKM. Temuan ini karena adanya kegiatan pemasaran yang berorientasi pada pelanggan dan koordinasi antar fungsi yang baik akan mempengaruhi kinerja UKM dalam menerapkan pemasaran kewirausahaan. Semakin baik penerapan orientasi kewirausahaan pada kinerja UKM, maka semakin mendorong penerapan pemasaran kewirausahaan pada kinerja UKM. Temuan ini dikarenakan kemauan berinovasi dan keberanian mengambil risiko usaha akan mendorong Usaha Kecil Menengah untuk menerapkan pemasaran kewirausahaan (Nuvriasari, 2020).

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh usaha kecil untuk kebutuhan mencapai target pasar target pasar dengan cara melihat kebutuhan-kebutuhan calon konsumen. Konsep terakhir pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan bauran pemasaran (Selvia, 2021).

Strategi pemasaran, loyalitas pelanggan, dan keterlibatan karyawan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja, terutama di industri kuliner. Temuan ini menyoroti pentingnya faktor-faktor ini dalam mendorong kinerja UMKM. Strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemasaran media sosial, kolaborasi dengan influencer, dan partisipasi dalam acara-acara kuliner, terbukti secara signifikan mempengaruhi kinerja UMKM. Temuan ini memberikan wawasan berharga bagi UMKM di industri kuliner, pembuat kebijakan, dan pemangku kepentingan industri untuk mengembangkan strategi dan inisiatif yang dapat meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM di Kota Bandung. Dengan memanfaatkan strategi pemasaran yang efektif, menumbuhkan loyalitas pelanggan, dan mendorong keterlibatan karyawan, UMKM dapat memposisikan diri mereka untuk pertumbuhan dan kesuksesan yang berkelanjutan dalam industri kuliner yang dinamis (Wahyono, 2023).

Studi ini menganalisis dampak berbagai dimensi inovasi, proaktif, dan pengambilan risiko terhadap pertumbuhan perusahaan konstruksi lokal Tanzania. Inovatif dan pengambilan risiko memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan pertumbuhan profitabilitas perusahaan konstruksi lokal di Tanzania (Okagi, 2019). Kewirausahaan harus dibarengi dengan sikap mandiri, kreatif, proaktif, dan juga mau belajar. Dengan strategi pemasaran yang sesuai maka akan mendapatkan banyak konsumen, namun untuk dapat profit maka perlu adanya pengelolaan keuangan yang dalam hal ini, harus melek keuangan atau iterasi keuangan. Keterampilan diperlukan bukan hanya dalam hal produksi namun juga keterampilan mendapatkan profit dengan leiterasi keuangan.

Hasil regresi menemukan bahwa literasi keuangan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM setelah dilakukan pengendalian terhadap profil manajer dan karakteristik spesifik UKM. Selain itu, variabel kontrol seperti pengalaman manajer dan tingkat pendidikan, serta sektor usaha di mana UKM beroperasi, secara signifikan mempengaruhi kinerja UKM (Yakop, 2021). Literasi keuangan mengedepankan pendidikan terkait keuangan dan pengelolaan keuangan (Lubis, 2022). Literasi keuangan ini berpengaruh secara positif terhadap UMKM (Susan, 2020; Gunawan, 2023). Perlu adanya pengelolaan terhadap aliran kas dan laporan keuangan untuk mengetahui profitabilitas (Briones, 2024).

Mitra usaha merupakan usaha berlabel Cake dan Catering Purwokerto dan menjual kue sesuai pemesanan. Keterampilan yang dimiliki sudah lebih dari lima tahun di bidang ini. Keahlian dalam sculpture cake painting ini yaitu dengan membuat lukisan di atas kue dengan dimensi Panjang, lebar dan volume. Oleh karena itu, sangat menarik dan sangat dapat dikembangkan untuk dapat lebih banyak memiliki pasar. Berikut contoh produksi mitra.



Gambar 1. *Sculpture Painting Cake*

Namun demikian, untuk dapat mengoptimalkan usaha mandiri ini, perlu adanya usaha lain yaitu pemasaran dan literasi keuangan. Karena pengelola bukanlah berasal dari latar belakang ilmu ekonomi. Oleh karena itu, diharapkan dengan adanya program ini dapat memberikan pengetahuan kepada usaha rumahan lebih berkembang. Unsoed dapat berkontribusi dengan ilmu kepada wirasusaha mandiri mitra ini.

Penerapan IPTEKS dalam program ini berupa kegiatan kewirausahaan focus pada pemasaran dan literasi keuangan untuk mendapatkan profit yang lebih baik. Mitra program diharapkan mendapatkan manfaat dari konsep kewirausahaan, pemasaran dan keuangan dalam program ini.

Identifikasi permasalahan mitra dilakukan dengan melakukan melihat kondisi situasi dan menggali informasi dari mitra. Usaha kue mitra dengan sculptur painting cake nya merupakan usaha dengan potensi besar mengingat banyak kegiatan-kegiatan dan event dari banyak perusahaan, isntansi, dan bahkan individua tau keluarga yang dapat dibuat dengan tema. Oleh karean itu usaha ini sangat berpotensi berkembang karena menarik dan dapat disesuaikan dengan keinginan konsumen.

Ipteks yang diterapkan dalam PKM mengarah pada peningkatan jiwa kewirausahaan melalui perluasan pemasaran dan juga literasi keuangan. Hal ini dilakukan untuk dapat meningkatkan keuntungan usaha.

Bagian dari solusi dari sebuah permasalahan yaitu dengan adanya pemecahan masalah. Berikut pemecahan masalah mitra:

1. Meningkatkan jiwa kewirausahaan.
2. Memperluas cakupan pemasaran.
3. Memiliki pengetahuan literasi keuangan untuk mengelola keuangan.

Upaya mengatasi permasalahan mitra merupakan bagian dari program pengabdian kepada masyarakat. Permasalahan yang dihadapi mitra diberi solusi berdasarkan hasil identifikasi masalah. Gambaran permasalahan dan solusi disajikan sebagai berikut.

Masalah yang dihadapi mitra dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Belum optimalnya pemasaran yang dilakukan, dalam hal ini mitra menunggu pesanan saja. Pesanan tidak rutin dan data mitra belum terdata.
2. Belum optimal dalam mendapatkan profit. Dengan melihat potensi kembangnya usaha maka dapat ditingkatkan lagi.

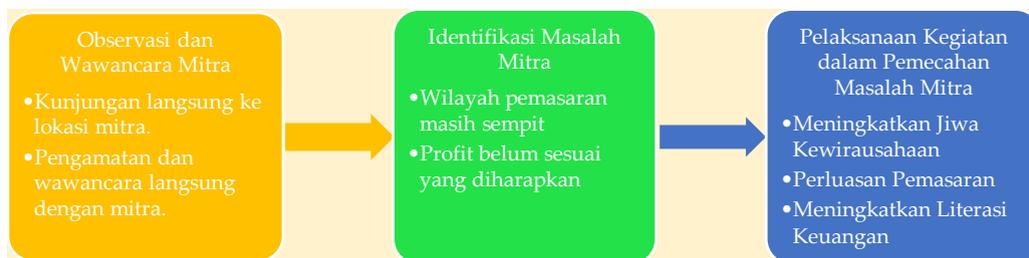
Mitra program pengabdian yaitu cake dan catering Lia memproduksi kue sculpture painting cake. Dengan masalah yang dihadapi tersebut di atas, maka solusi yang ditawarkan dalam pengabdian ini yaitu:

1. Adanya pelatihan kewirausahaan, sehingga jiwa wirausaha semakin terasah. Bukan hanya ketrampilan produksi sculpture painting namun juga mengelola usahanya.
2. Adanya pelatihan pemasaran dengan strategi-strategi yang sesuai dengan usaha. Mengembangkan pengetahuan mengenai bauran pemasaran.
3. Adanya pelatihan mengenai literasi keuangan, sehingga lebih cakap dalam mengelola keuangan untuk dapat mengoptimalkan profita yang didapatkan.

METODE

Metode yang diterapkan dalam pelaksanaan kegiatan dijelaskan sebagai berikut:

1. Identifikasi Masalah Mitra oleh tim Pelaksana
Dilakukan dengan survey dan observasi ke lokasi.
2. Pelatihan dan pengembangan usaha
Dilakukan pendampingan terhadap mitra, dalam hal pemasaran yaitu data customer dan juga metode-metode pemasaran. Selain itu dilakukan literasi keuangan untuk pengetahuan dan ketrampilan keuangan.
3. Hasil dan evaluasi



Gambar 2. Metode Pelaksanaan Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan pada bulan Mei hingga Agustus 2024. Mitra kegiatan merupakan wirausaha dengan kegiatan produksi kue dan cake berlabel Cake and Catering di Purwokerto.

Kegiatan dilaksanakan dengan beberapa langkah:

1. Observasi produk kepada mitra dengan datang langsung ke tempat produksi, wawancara dengan mitra, dan melakukan telusur pemasaran untuk mengidentifikasi permasalahan mitra. Hasil identifikasi memberikan indikasi bahwa mitra memerlukan perluasan pemasaran dan peningkatan penjualan.
2. Pelaksanaan kegiatan pelatihan kewirausahaan dengan diskusi dan materi mengenai bisnis dan wirausaha dengan tujuan memberikan dimensi manajemen keuangan, pemasaran, operasional dan sumber daya manusia untuk strategi bisnis dan usaha. Diskusi kewirausahaan memberikan arahan untuk dapat berdaya saing dalam usaha agar profit

Optimalisasi profitabilitas ,perluasan pemasaran dan literasi keuangan pada usaha *sculpture painting cake*

dapat dibukukan dengan baik. Hal ini diupayakan karena mitra merupakan usaha rumahan dimana terdapat kemungkinan wirausaha yang dijalankan menjadi kurang fokus dalam pencatatan keuangan. Untuk produksi karena penyedia jasa pada makanan, permintaan konsumen merupakan bagian dari inovasi dan adaptasi yang perlu selalu dikedepankan oleh mitra.

3. Pelatihan pembuatan cake. Dengan observasi langsung pada saat produksi, maka mengetahui bagaimana agar produksi dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien. Seperti penggunaan bahan baku dan waktu pembuatan yang dilakukan dengan langkah-langkah yang tepat (mana yang di dahulukan dan mana yang dapat dilakukan terpisah atau setelahnya). Hal ini membuat mitra dapat menampung banyak jumlah pesanan sehingga dapat meningkatkan penjualan dan profit.
4. Pelatihan keuangan. Upaya ini dilakukan dengan memberikan kesadaran literasi keuangan. Dimana perlunya mengetahui bagaimana dana digunakan secara tepat dan dapat melakukan pengelolaan keuangan usaha yang terpisah dari keuangan pribadi. Sehingga dapat selalu dievaluasi dan dioptimalkan keuangan usahanya.

SIMPULAN

Kegiatan telah dilakukan dari tahap awal hingga akhir. Diharapkan mitra dapat secara konsisten melakukan usaha kegiatan perluasan pemasaran. Adanya dukungan dari fasilitas seperti adanya promosi dengan media social dan pengenalan mitra kepada tempat-tempat sasaran usaha seperti kegiatan anak-anak dan tempat eduwisata dapat dilakukan karena akan memberikan informasi kepada khalayak masyarakat di laur wilayah. Selain itu, perlunya pengetahuan keuangan dalam mengelola bisnis sehingga hasil penjualan dapat mejadi profit seperti yang diharapkan.

DAFTAR RUJUKAN

- Briones, O. F., Camino-Mogro, S. M., & Navas, V. J. (2024). Working capital, cash flow and profitability of intensive MSMEs: Evidence from Ecuador. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 16(2), 396-417.
- Guiné, R. P. F., Florença, S. G., Barroca, M. J., & Anjos, O. (2021). The duality of innovation and food development versus purely traditional foods. In *Trends in Food Science and Technology* (Vol. 109, pp. 16–24). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2021.01.010>
- Gunawan, A., Jufrizen, J., & Pulungan, D. R. (2023). Improving MSME performance through financial literacy, financial technology, and financial inclusion. *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, 15(1), 39-52.
- Lubis, K. S., & Irawati, L. (2022). The Effect of Financial Literacy and Capital Management on MSME Performance. *Asean International Journal of Business*, 1(1), 77-85.
- Nuvriasari, A., Ishak, A., Hidayat, A., Mustafa, Z., & Haryono, S. (2020). The effect of market and entrepreneurship orientation on SME's business performance: the role of entrepreneurial marketing in Indonesian Batik industries. *European Journal of Business and Management*, 12(5), 29-37.
- Okangi, F. P. (2019). The impacts of entrepreneurial orientation on the profitability growth of construction firms in Tanzania. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 14.
- Selvia, H., & Rahman, H. (2021). Strategi Pemasaran Pembiayaan Akad Murabahah pada Bmt Nu Cabang Pragaan dalam Meningkatkan Profitabilitas. *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah & Bisnis Islam (e-Journal)*, 8(1), 126-147
- Susan, M. (2020). Financial literacy and growth of micro, small, and medium enterprises in west java, indonesia. In *Advanced issues in the economics of emerging markets* (pp. 39-48). Emerald Publishing Limited.

-
- Vashist, R. P., Arya, A., & Dhiman, A. (2021). An analysis of e-governance and its impact on the profitability of MSMEs: A structural equation modelling approach. *FIIB Business Review*, 23197145211032729.
- Wahyono, D., Supriandi, S., & Pontoan, D. R. (2023). Menguji Hubungan Antara Strategi Pemasaran, Loyalitas Pelanggan, Keterlibatan Karyawan Terhadap Profitabilitas UMKM Kuliner di Kota Bandung. *Jurnal Bisnis dan Manajemen West Science*, 2(02), 106-117.
- Yakob, S., Yakob, R., BAM, H. S., & Rusli, R. Z. A. (2021). Financial literacy and financial performance of small and medium-sized enterprises. *The South East Asian Journal of Management*, 15(1), 5.