

# Peningkatan Ketrampilan Dan Manajemen Pemasaran Usaha Rumahan Penghasil Kue Di Kelurahan Sidomulyo

Sri Rahmayanti<sup>1</sup>, Misral Misral<sup>2</sup>, Siti Hanifa Sandri<sup>3</sup>, Hendri Ali Ardi<sup>4</sup>, Bakaruddin Bakaruddin<sup>5</sup>, Norra Isnasia Rahayu<sup>6\*</sup>, Jeki Algusri<sup>7</sup>

<sup>1234567</sup>Prodi Keuangan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Riau

\* email: [norraisniasarahayu@umri.ac.id](mailto:norraisniasarahayu@umri.ac.id)

## Abstract

*The cake making business is a home-based business that is widely practiced by people in Pekanbaru. The large demand for cakes is a promising business opportunity. The conditions of intense competition require cake-making businesses to be active in making breakthroughs and innovations, so that their products remain in demand by consumers. The cake-making business as a small business also experiences various obstacles, including low turnover and production capacity, as well as weakness in the marketing aspect, especially in distribution channels for its products. This community service activity is carried out on cake-making entrepreneurs in West Sidomulyo Pekanbaru. This activity aims: 1) cake-producing entrepreneurs can run their business professionally, creatively and innovatively, 2) expand the market for their products, 3) increase their production capacity, 4) increase their expertise and skills in making sponge cakes. Activities in this service include training in marketing management, entrepreneurship, and preparation of financial reports). Based on the implementation and evaluation of the results of activities, it can be concluded that cake-producing entrepreneurs can run their business professionally, creatively and innovatively, and there is an increase in production capacity due to increased demand from customers.*

**Keywords:** Creative Business, Innovation, Cake, UKM

## Abstrak

*Usaha pembuatan kue merupakan usaha rumahan yang banyak dilakukan oleh masyarakat di Pekanbaru. Banyaknya permintaan terhadap kue merupakan suatu peluang usaha yang menjanjikan. Kondisi persaingan yang ketat menuntut usaha pembuatan kue untuk aktif dalam melakukan terobosan dan inovasi, supaya produknya tetap diminati oleh konsumen. Usaha pembuatan kue sebagai usaha kecil juga mengalami berbagai kendala, diantaranya omzet dan kapasitas produksi yang rendah, serta lemahnya pada aspek pemasaran terutama dalam saluran distribusi bagi produknya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada pengusaha pembuatan kue di Sidomulyo Barat Pekanbaru. Kegiatan ini bertujuan: 1) pengusaha penghasil kue dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, 2) dapat memperluas pasar bagi produknya, 3) dapat meningkatkan kapasitas produksinya, 4) meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan kue bolu. Kegiatan dalam pengabdian ini meliputi pelatihan manajemen pemasaran, kewirausahaan, dan penyusunan laporan keuangan). Berdasarkan pelaksanaan dan evaluasi hasil kegiatan dapat disimpulkan pengusaha penghasil kue dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, serta terdapat peningkatan kapasitas produksi karena bertambahnya permintaan dari pelanggan.*

**Kata kunci:** Usaha Kreatif, Inovasi, Kue, UKM.

## 1. PENDAHULUAN

Pada saat ini usaha yang mengalami perkembangan pesat adalah usaha makanan, khususnya usaha kue. Kegiatan pembuatan kue bolu banyak dilakukan oleh usaha rumahan. Peminat pada makanan ini dari berbagai kalangan masyarakat dan usia. Persaingan pada bisnis inipun cukup ketat, hal ini ditandai dengan semakin bermunculannya usaha yang sama, dan semakin banyaknya variasi kue yang ditawarkan.

Pelaku usaha pada bisnis ini dituntut untuk banyak belajar tentang proses dan persoalan mengenai pemasaran kue, serta memahami seluk beluk pembuatan dan inovasi dari kue bolu itu

sendiri. Karena saat ini kue bolu yang ditawarkan di pasar sangat bervariasi dan menarik selera. Sehingga untuk tetap bertahan di pasar, maka dibutuhkan kemampuan untuk menyediakan kue bolu yang sedang diminati oleh konsumen, namun dengan tetap fokus pada jenis kue yang ditekuni. Selain mempelajari tentang kue, juga harus mempraktekkan berbagai macam resep kue bolu, supaya bisa tetap melayani permintaan pasar. Sehingga peluang pasar dapat dimanfaatkan secara baik.

Seperti pada umumnya usaha kecil, pada usaha kecil penghasil kue juga memiliki karakteristik yang terdapat pada usaha kecil umumnya yaitu: 1) usaha informal yang memiliki aset modal, omzet yang amat kecil dan kapasitas produksi yang rendah, 2) lemah dalam manajemen, teknologi, dan informasi pasar, 3) dikelola dalam manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian, 4) tidak menguasai saluran distribusi dan lemah dalam pemasaran, 5) tidak memiliki legalitas usaha, 6) memiliki kelemahan dalam manajemen keuangan sehingga lembaga keuangan formal mengalami kesulitan dalam mengukur kemampuan usahanya (Partomo & Soejoedono: 2011).

Di wilayah Pekanbaru banyak tersebar para pelaku bisnis kue dengan berbagai jenis kue bolu yang ditawarkan. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada beberapa usaha kecil penghasil kue di Kelurahan Sidomulyo Barat Pekanbaru. Pada usaha kecil ini jumlah karyawannya terbatas, dan pelaksanaan operasional sepenuhnya di bawah kontrol pemilik usaha. Praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan usaha kecil penghasil kue tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional.

Pada beberapa Usaha Kecil peserta pelatihan, produk yang dihasilkan, jumlah dan jenisnya juga masih dalam skala kecil serta dalam kemasan sederhana. Pelanggannya adalah masyarakat di sekitarnya, penjual kue di pasar, kantin-kantin sekolah, warung-warung, dan angkringan. Adapun saluran distribusi yang digunakan untuk memasarkan produknya adalah distribusi langsung dan melalui para penjual untuk dijual kembali. Pada kedua usaha ini juga melayani pesanan dari pelanggan. Kegiatan promosi untuk produknya dilakukan hanya secara personal selling. Sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas.

Bahan baku yang digunakan pada kedua usaha ini tidak jarang harganya mengalami fluktuasi disebabkan kondisi ekonomi secara mikro maupun makro. Bahan baku dasar yang digunakan diantaranya adalah tepung terigu, telur, gula, dan susu. Sehingga berdampak pada penurunan margin keuntungan yang diterima. Sampai saat ini kapasitas produksi sulit untuk ditingkatkan, hal ini disebabkan kurangnya modal, kurangnya peralatan yang digunakan untuk membuat roti dan kue basah, dan kurangnya tenaga kerja yang ikut membantu dalam penyelesaian operasionalnya. Kondisi ini menyebabkan hilanglah kesempatan untuk mendapatkan keuntungan, selain itu tidak terlayannya konsumen yang membutuhkan produk yang dicari dan sedang diminati.

Sumber pendanaan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan bisnis (Suryana: 2010). Selama ini kedua usaha kecil tersebut, lebih banyak mengandalkan dari modal sendiri, atau meminjam dari keluarga, kerabat, atau kenalan. Selain itu juga berasal dari uang muka pemesan. Sedangkan untuk bisa mendapatkan sumber pendanaan dari lembaga keuangan formal seperti bank atau lembaga keuangan mikro, masih sulit. Karena pada umumnya lembaga keuangan formal mensyaratkan adanya kelengkapan administrasi (Yusuf: 2011). Pada kedua usaha kecil ini tidak pernah melakukan pencatatan laporan keuangan secara sistematis. Karena tidak memiliki kemampuan untuk menyusun laporan keuangan. Catatan hanya dibuat sekedaranya sehingga kemajuan usahanya sulit diketahui dan diukur.

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi para peserta dapat disebutkan sebagai berikut: 1) praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan usaha kecil penghasil kue tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional, 2) kompetensi dibidang pemasaran masih kurang, sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas, 3) kegiatan penyusunan laporan keuangan belum terlaksana secara sistematis, hal ini disebabkan usaha kecil penghasil kue tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan tentang sistem laporan keuangan, sehingga kemajuan usaha kurang dapat diketahui dan diukur, 4) ketersediaan peralatan yang terbatas, mengakibatkan kapasitas produksi tidak maksimal dan daya saing berkurang. serta variasi produk terbatas, 5) pengetahuan dan keahlian menghasilkan roti dan kue basah masih kurang, sehingga masih perlu ditingkatkan seiring dengan cepatnya perkembangan variasi kue yang beredar di pasaran.

Tujuan yang ingin dicapai dari dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah :

1. Memberikan pelatihan pembuatan berbagai varian kue bolu, sehingga pengusaha penghasil kue

- dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif
2. Untuk memperoleh tambahan pendapatan dan menumbuhkan usaha ekonomi berskala kecil, memberikan motivasi wirausaha serta gambaran peluang-peluang bisnis.
  3. Dapat memperluas pasar bagi produknya dan meningkatkan kapasitas produksinya,
  4. Meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan kue.

## 2. METODE

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan survey tim ke lokasi pengabdian masyarakat dan berkoordinasi dengan pihak setempat. Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilaksanakan dengan metode ceramah, pelatihan dan tanya jawab yang dilaksanakan selama 1 hari. Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut :

- a) Metode presentasi  
Metode ini digunakan untuk menyampaikan materi tentang pelatihan peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue.
- b) Metode Prektek Langsung  
Metode ini digunakan untuk mempraktekkan langsung bagaimana cara memulai pelatihan peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue.

Pelatihan ini diikuti oleh Ibu-ibu yang berada di Jl. Melur Komplek Melur Permai RT.25 Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Jumlah peserta dipelatihan ini 18 orang dengan usia produktif 20-40 tahun. Kegiatan ini melibatkan tim dosen dan mahasiswa dalam upaya menjalin kerjasama dengan masyarakat setempat dan peserta didik.

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu:

### 1. Pelatihan Pembuatan Kue

Pelatihan pembuatan kue ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pembuatan berbagai varian kue bolu. Materi pelatihan mencakup mengetahui apa saja alat dan bahan yang dibutuhkan, dan tahap-tahap dalam membuat kue.

### 2. Pelatihan Manajemen Pemasaran

Pelatihan manajemen pemasaran ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pemasaran. Materi pelatihan mencakup konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran (Tjiptono: 2011).

### 3. Pelatihan Kewirausahaan

Pelatihan kewirausahaan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha. Materi kewirausahaan yang diberikan mencakup konsep dasar kewirausahaan, kreativitas dan inovasi, motivasi kewirausahaan, serta usaha kecil (Mutis: 2011).

### 4. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan

Pelatihan ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai arti pentingnya laporan keuangan, selain itu untuk menanamkan kesadaran kepada usaha kecil penghasil roti dan kue basah bahwa penyusunan laporan keuangan adalah merupakan kebutuhan dan unsur penting untuk mengetahui kemajuan usaha (Al Haryono: 2014).

Pengabdian peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue ini dilaksanakan selama 1 hari, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan pada:

- a. Tempat  
Adapun tempat pelaksanaan Pengabdian Masyarakat adalah di Jl. Melur Komplek Melur Permai RT.25 Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru
- b. Waktu

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan pada Senin, 11 Januari 2021 pukul 09.00 -16.00 WIB.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue dilaksanakan di Jl. Melur Komplek Melur Permai RT.25 Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Kegiatan ini dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan dan disepakati oleh Ibu-ibu di Kelurahan Sidomulyo Barat Pekanbaru.

Kegiatan ini dilaksanakan dalam rangka catur dharma Perguruan Tinggi Muhammadiyah, yang salah satu nya adalah pengabdian pada masyarakat. Pelatihan ini diberikan untuk menambah pendapatan dan menumbuhkan usaha ekonomi masyarakat kecil serta menumbuhkan kreatifitas dan produktifitas masyarakat.

Kegiatan awal yang dilakukan untuk menuju pada serangkaian kegiatan pengabdian adalah melakukan persiapan. Pada tahapan ini diisi dengan koordinasi antara tim pelaksana PKM dengan peserta. Koordinasi ditujukan untuk persiapan dilaksanakannya kegiatan-kegiatan yang telah disepakati bersama berdasarkan prioritas kegiatan dan pencapaian tujuan kegiatan yang hendak dicapai. Termasuk dalam tahapan persiapan ini adalah perencanaan jadwal pelatihan dan pendampingan bagi peserta. Koordinasi internal dilaksanakan pada tanggal 1 Januari 2021.

Kegiatan selanjutnya adalah kegiatan identifikasi jenis dan isi materi pelatihan bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang materi yang dibutuhkan oleh kedua mitra penghasil kue bolu dalam meningkatkan kapasitas usahanya. Identifikasi materi pelatihan dilaksanakan pada tanggal 2 Januari 2021. Selain jenis dan isi materi pelatihan juga ditentukan narasumber diantara anggota tim pelaksana yang akan memberikan pelatihan. Materi pelatihan terdiri dari:

- 1) Pelatihan Pembuatan Kue Bolu oleh Sri Rahmayanti, SE.,MM;
- 2) Manajemen pemasaran oleh Siti Hanifa Sandri, SE.,M.Si.;
- 3) Kewirausahaan oleh Misral, SE.,MM.;dan
- 4) Penyusunan Laporan Keuangan oleh Norra Isnasia Rahayu, SE.,MSA.,Ak.,CA.

Berikutnya dilakukan penyusunan administrasi dan materi pendampingan dilaksanakan pada tanggal 3 Januari 2021. Pada kegiatan ini disiapkan dokumen yang dibutuhkan dalam penyelenggaraan pendampingan seperti, modul/bahan ajar, media ajar, buku konsultasi, daftar hadir dan dokumentasi.

Pelatihan yang diselenggarakan bagi peserta ditujukan untuk mempersiapkan pengusaha kecil penghasil kue untuk meningkatkan kapasitas usahanya sehingga peluang memperluas pasar dan meningkatkan layanan bagi pelanggan dapat dilakukan. Pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan, diikuti oleh peserta dengan melibatkan Ibu-ibu dan pengusaha kecil penghasil kue. Kegiatan pelatihan pembuatan kue, manajemen pemasaran, pelatihan kewirausahaan dilaksanakan pada tanggal 11 Januari 2021. Setelah pelaksanaan pelatihan, peserta diberikan kuisioner tentang pelatihan yang dilaksanakan, tujuannya untuk mengetahui pendapat dan kemanfaatannya pelatihan diberikan kepada mitra.

Pelatihan manajemen pemasaran diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (mitra) dalam bidang pemasaran. Pada tahapan ini alternatif teknologi yang diterapkan adalah pengenalan praktik-praktik implementasi sistem dan strategi manajemen pemasaran yang tepat. Materi dalam pelatihan ini ditekankan pada penentuan strategi pemasaran terutama strategi promosi yang tepat bagi produknya, sehingga meningkatkan omzet penjualan.

Pelatihan kewirausahaan diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha, mempercepat proses belajar sehingga dapat menyelesaikan persoalan operasional usaha, dan meningkatkan kinerja usaha secara efisien. Selain itu pelatihan ini juga untuk membantu meningkatkan semangat dan memotivasi mitra. Pada tahapan ini alternatif teknologi yang diterapkan adalah memperkenalkan praktik-praktik manajerial (Lynn & Lynn: 2009).

Pelatihan penyusunan laporan keuangan diberikan untuk meningkatkan pengetahuan kepada peserta mengenai arti pentingnya laporan keuangan bagi suatu usaha. Materi dalam pelatihan

penyusunan laporan keuangan berupa teori dan praktik, terutama berkaitan langsung dengan usaha yang tengah dijalankan oleh peserta.

Pelatihan yang dilaksanakan terhadap Ibu-ibu dan pengusaha kecil penghasil kue telah memberikan manfaat positif bagi pengembangan usahanya. Manfaat tersebut diantaranya:

1. Meningkatnya pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (peserta) dalam bidang pemasaran, indikasinya bahwa peserta dapat memanfaatkan peluang yang ada, dan dapat melayani permintaan konsumen terhadap produk yang diminati.
2. Peserta dapat memperluas jaringan kerjasama dengan pengusaha atau rekanan lainnya untuk menjual produknya dan menginformasikan mengenai produk barunya.
3. Meningkatnya pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha dan mengembangkan usaha.
4. Meningkatnya pengetahuan mengenai penyusunan laporan keuangan dengan pencatatan administrasi keuangan secara tertib dan teratur.



Gambar 1. Foto Bersama Peserta Pelatihan



Gambar 2. Pelaksanaan Praktek Pembuatan Kue

Evaluasi pada tahap pertama telah sesuai dengan indikator dan rancangan evaluasi diperoleh data sebagai berikut:

1. Jumlah peserta yang hadir sebanyak 18 orang.
2. Peserta sangat terlihat antusias selama mengikuti kegiatan hingga pelatihan selesai.



3. Seluruh peserta mengikuti pelatihan peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue dan praktek langsung cara dan teknik pembuatan kue.
4. Setelah dilakukan pelatihan diharapkan Ibu-ibu di Kelurahan Sidomulyo Barat dapat membuat kegiatan yang menambah penghasilan. Selain itu, diharapkan para peserta pelatihan dapat mengembangkan ilmu yang telah didapat ke masyarakat setempat sehingga mereka memiliki keahlian dan pendapatan.

Evaluasi kegiatan secara umum berhasil dengan baik dan memuaskan peserta maupun instruktur pelatihan. Peserta berharap ditahun-tahun berikutnya dapat diberikan kesempatan untuk mendapatkan pelatihan sejenis.



Gambar 3. Hasil Praktek Pelatihan Pembuatan Kue

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini mendapatkan sambutan yang cukup baik dari peserta, hal ini ditunjukkan dengan partisipasi aktif dari para peserta dengan mengikuti secara teratur semua tahapan kegiatan. Pelatihan ini memberikan keterampilan dan pengetahuan tentang teknik membuat berbagai varian kue bolu dan cara pemasarannya, sebagai bekal untuk memulai usaha sampingan yang dapat menumbuhkan usaha ekonomi berskala kecil. Dengan dikuasainya sejumlah keterampilan oleh peserta pelatihan akan berdampak juga pada peningkatan taraf ekonomi individu.

Kepada peserta pelatihan diharapkan bisa menerapkan kemampuan kompetensi yang didapat dari materi tersebut sebagai life skill (kecakapan hidup), untuk dipergunakan ketika peserta berada di masyarakat. Selain itu seringkali mengulang, menekuni dan mempraktekkan apa yang telah diajarkan, dapat meningkatkan kreatifitas yang dimiliki sehingga menjadikan individu yang kreatif.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Jusuf, A.H (2014) Dasar-Dasar Akuntansi. Jilid 1 Edisi ke-4. Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN
- Lynn, G.S. & Lynn, N.M. (2009). Innopreneurship, Probus Publishing Co
- Mutis, T. (2011). Kewirausahaan yang Berproses, Jakarta: Grasindo
- Partomo, Titik S. & Soejoedono, A. R. (2011). Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Suryana. (2010). Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat
- Tjiptono, F. (2011). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset
- Yusuf, N. (2011). Wirausaha dan Usaha Kecil. Jakarta: Modul PTKPNF Depdiknas