

## PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN “ANISAH CATERING” MELALUI PENINGKATAN MANAJEMEN USAHA MIKRO

**Sirajuddin Omsa<sup>1)</sup>, Dahsan Hasan<sup>1)</sup>, Mansur<sup>1)</sup>, Irvan Bravelly<sup>1)</sup>  
Aulia Salsabilah Suryadi<sup>2)</sup>, Aini Putri Ischika<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup>Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

<sup>2)</sup>Mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

Email: [sirajud\\_om@poliupg.ac.id](mailto:sirajud_om@poliupg.ac.id)

### Abstract

Anisah Catering's main problem is the stagnancy of its sales volume, This community service aims to increase the knowledges and skills of Anisah Catering business owner and employees, especially in the field of production and marketing. Through increasing partner's knowledges and skills, the partner is expected to obtain three benefits, namely increase production, sales, and profits. The target to be achieved from this activity are having business licence, varied products, a marketable brand, and marketing content on social media. The business license has been obtained with number 0308230146342 dated 03 August 2023. The products are also more varied. Furthermore, partner chooses AniSah as the product brand with the characteristics of the capital letters of A and S, red, and uses the Brush Script MT font. Content marketing trough social media has also been finalized. After two months of achieving the targets, production total, sales volume, and profit began to increase. The variety of products and the promotion through social media are suspected as the main causes of the production, sales, and profit increasing.

**Keywords:** *community service, production, sales, marketing, profit*

### Abstrak

Masalah utama usaha Anisah Catering adalah jumlah penjualan yang stagnan. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemilik usaha dan karyawan Anisah Catering khususnya di bidang produksi dan pemasaran. Melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan, mitra diharapkan dapat memperoleh tiga manfaat, yaitu peningkatan produksi, penjualan, dan keuntungan. Sasaran yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah memiliki izin usaha; produk yang bervariasi; merek yang dapat dipasarkan, dan konten pemasaran di media sosial. Izin usahanya telah terbit dengan nomor 0308230146342 tanggal 03 Agustus 2023. Produknya juga lebih variatif. Selanjutnya mitra memilih AniSah sebagai merek produk dengan ciri huruf kapital A dan S, warna merah, dan menggunakan font *Brush Script MT*. Konten pemasaran juga telah selesai dan sudah tersebar di media sosial. Setelah dua bulan mencapai target tersebut, total produksi, volume penjualan, dan laba mulai meningkat. Beragamnya produk dan tersebarnya konten pemasaran di media sosial ditengarai sebagai penyebab utama meningkatnya produksi, penjualan, dan laba mitra.

**Kata Kunci:** *pengabdian kepada masyarakat, produksi, penjualan, pemasaran, keuntungan*

## PENDAHULUAN

Permasalahn utana yang dihadapi mitra adalah nilai penjualan selama 6 (enam) bulan beroperasi cenderung stagnan. Beberapa penyebab hal ini terjadi adalah mitra memiliki kapasitas produksi yang sangat rendah karena tidak memiliki fasilitas

penyimpanan persediaan produk yang memadai. Selain itu, ketiadaan izin usaha dan brand produk, variasi produk yang terbatas, dan konten marketing yang tidak update di sosial media yang dimiliki mitra, menjadi pemicu lain dari rendahnya nilai penjualan mitra selama 6 (enam) bulan tersebut.

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengelola usaha Anisah Catering, khususnya dalam bidang produksi dan pemasaran agar kinerja keuangan mitra dapat meningkat di masa yang akan datang. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra di bidang produksi dan pemasaran dipandang sangat penting karena dapat memperoleh tiga manfaat, yaitu peningkatan produksi, peningkatan penjualan, dan peningkatan laba. Telah banyak riset terdahulu yang menunjukkan hubungan antara *marketing mix* (bauran pemasaran) dengan volume atau nilai penjualan. Diantaranya riset yang dilakukan oleh Kereh, Tumbel dan Loindong (2018) yang menunjukkan bahwa bauran pemasaran yang di dalamnya terdiri dari 7P yang meliputi *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat), *people* (orang), *process* (proses) dan *physical evidence* (bukti fisik) berdampak positif dan signifikan dalam meningkatkan penjualan Yamaha Mio di PT. Hasjrat Abadi Outlet Yamaha Sam Ratulangi. Sementara hasil penelitian Irham (2021) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan dari produk, harga, lokasi atau saluran distribusi dan promosi baik secara parsial maupun secara simultan terhadap penjualan. Adapun hasil riset dari Karim, Sepang, dan Lumanauw (2014) menunjukkan bahwa produk, promosi, harga dan tempat berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap volume penjualan.

## **METODE**

Untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi mitra tersebut, maka metode yang digunakan adalah tampak seperti pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1  
Metode Pelaksanaan

No	Metode	Keterangan
1.	Ceramah	Metode ini dilakukan saat tim pelaksana PKM memberikan materi mengenai: (1) aspek hukum dalam bisnis dengan fokus utama pada syarat-syarat pengurusan izin usaha; (2) Strategi pemasaran melalui pemberian <i>brand</i> pada produk, variasi produk, dan <i>e-marketing</i> .
2.	Tanya Jawab	Agar terjadi komunikasi 2 arah, maka mitra diberi kesempatan untuk menyampaikan pertanyaan-pertanyaan yang butuh penjelasan tambahan. Sebaliknya, untuk mengukur kemampuan mitra dalam menangkap materi yang telah disampaikan, tim pelaksana juga menyampaikan pertanyaan-pertanyaan ke mitra, khususnya yang terkait dengan materi.
3.	Pendampingan	Metode pendampingan dilakukan dengan cara mendampingi mitra agar: (1) memperoleh izin usaha dari instansi terkait; (2) memiliki <i>brand</i> dan varian produk; serta (3) memiliki konten marketing di media sosial.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

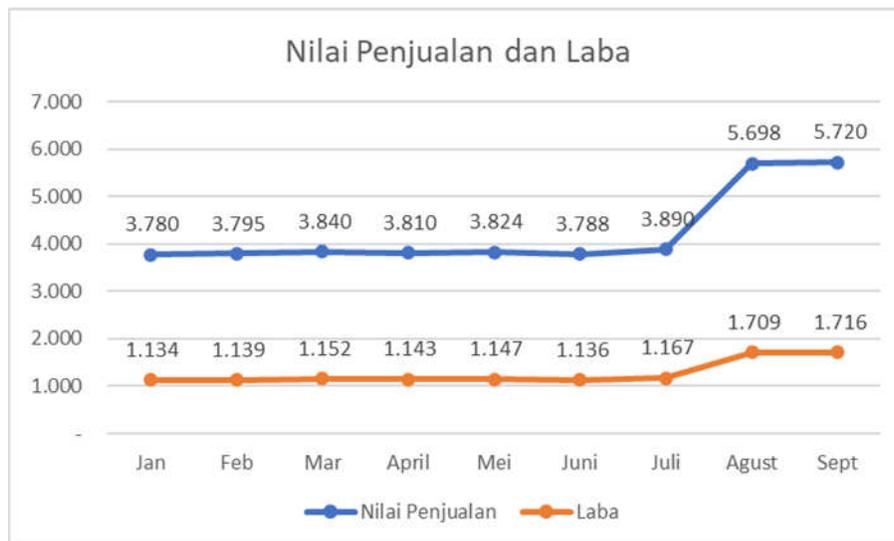
Berdasarkan 5 (lima) masalah utama yang dihadapi oleh mitra yang diuraikan pada bagian pendahuluan, maka tim pelaksana pengabdian pada masyarakat, skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini telah memberikan solusi sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan proses pengurusan izin usaha dalam bentuk nomor induk berusaha (NIB).
2. Melakukan pelatihan cara meningkatkan penjualan melalui *branding* dan varian produk.
3. Memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan konten *marketing* di media sosial sebagai upaya melakukan *digital marketing*.

Berdasarkan tiga kegiatan tersebut di atas, maka target dari kegiatan PKM ini adalah:

1. Terbitnya izin usaha atau nomor induk berusaha (NIB) *Anisah Catering*.
2. *Anisah catering* memiliki produk yang variatif
3. *Anisah Catering* memiliki *branding* yang *marketable*.
4. *Anisah Catering* memiliki konten *marketing* di media sosial yang dimilikinya.

Dampak dari capaian target tersebut terhadap penjualan dan laba sangat signifikan, dan diharapkan akan lebih maksimal lagi dampaknya setelah konten *marketing* telah tersebar lebih luas di media sosial. Gambar 1 menunjukkan dampak dari capaian target terhadap penjualan dan laba mitra periode Agustus dan September 2023. Pada periode Januari s.d Juni 2023, belum dilaksanakan program kemitraan masyarakat (PKM). Tanggal 22 dan 29 Juli 2023 dilaksanakan pelatihan dan pendampingan sebagai metode pelaksanaan PKM. Oleh karena itu, dapat dijelaskan bahwa penjualan dan laba yang meningkat pada bulan Agustus dan September 2023 merupakan dampak positif dari pelaksanaan PKM di akhir bulan Juli 2023 tersebut.



Gambar 1. Grafik penjualan dan laba Anisah Catering (Jan-Sept 2023)

Sumber: Laporan Penjualan Anisah Catering (2023)

## Pembahasan

Berikut diuraikan kegiatan, target dan hasil yang telah dicapai:

1. Pelatihan pengurusan izin usaha dalam bentuk nomor induk berusaha (NIB) telah dilaksanakan pada Sabtu, 22 Juli 2023. Materi disajikan oleh Bapak Dr. Dahsan

Hasan, S.H., M.H., didampingi oleh Bapak Mansur, S.Si., M.Si. Pelatihan diikuti oleh 6 (enam) orang dengan perincian 3 (tiga) orang mewakili mitra dan 3 (tiga) orang lainnya adalah calon *entrepreneur* yang tertarik membuka usaha baru. Output dari pelatihan ini adalah terbitnya nomor induk berusaha (NIB) tanggal 03 Agustus 2023 dengan nomor 0308230146342.

2. Pelatihan cara meningkatkan penjualan melalui *branding*, varian produk, dan pembuatan konten marketing di media sosial telah dilaksanakan pada Sabtu, 29 Juli 2023. Materi dipandu oleh Dr. Sirajuddin Omsa, S.E., M.Ed.Mgmt. dan disampaikan oleh Bapak Irvan, S.S.T., M.Acc.

Pelatihan tersebut dilaksanakan di lokasi mitra yang beralamat di BTN CV. Dewi Blok B4 No. 17, Kel. Pandang, Kec. Panakkukang, Makassar. Pelatihan diikuti oleh 6 (enam) orang dengan rincian 3 (tiga) orang dari mitra dan 3 (tiga) orang lainnya dari masyarakat umum yang berminat untuk membuka usaha kuliner. Output dari kegiatan ini adalah mitra telah memiliki branding dengan nama brand *AniSah*. Produk mitra juga semakin variatif, karena setelah pelatihan, mitra tidak hanya menjual risoles mayo, tetapi juga menjual ubi goreng, pisang coklat, dan kue lupis, serta telah bermitra dengan *frozen food* halal.

3. Pendampingan pengurusan izin usaha dalam bentuk nomor induk berusaha (NIB) telah dilaksanakan dengan terlebih dahulu mendampingi mitra mengurus NPWP di Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Madya Makassar yang beralamat di Komplek Gedung Keuangan Negara, Jalan Urip Sumoharjo KM 4, Pampang, Kecamatan Panakkukang, Kota Makassar, Sulawesi Selatan pada Senin, 17 Juli 2023. Kunjungan langsung ke KPP Madya Makassar tersebut dilakukan meskipun pengurusan NPWP dapat dilakukan secara *online* melalui link <https://ereg.pajak.go.id/>, tetapi terdapat isian yang harus dikonsultasikan dengan staf KPP. Setelah mitra memiliki NPWP barulah dapat dilanjutkan pengurusan izin usaha dalam bentuk nomor induk berusaha (NIB) melalui link <https://oss.go.id/>. Berikutnya, izin usaha *Anisah Catering* dalam bentuk nomor induk berusaha (NIB) telah terbit per tanggal 03 Agustus 2023 dengan nomor 0308230146342. Adapun *branding* yang digunakan adalah *AniSah*.
4. Pendampingan pembuatan konten *marketing* di media sosial sudah terlaksana dan konten marketingnya akan terus diupdate oleh mitra.

5. Pasca pelatihan yang dilaksanakan pada 22 Juli 2023 dan 29 Juli 2023, pada periode Agustus dan September 2023 penjualan dan laba mitra telah menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan, yaitu mencapai 46,5%.

Berikut adalah perincian data penjualan per Agustus dan September 2023, yaitu pasca pelaksanaan pelatihan.

Tabel 2  
Nilai Penjualan dan Laba per Varian Produk (Agustus 2023)

No	Varian Produk	Nilai Penjualan (Rp)	Laba (Rp)
1	Risoles mayo	3.560.000	1.068.000
2	Ubi goreng	820.000	246.000
3	Pisang coklat	646.000	193.800
4	Kue lupis*	240.000	72.000
5	<i>Frozen food</i> halal	432.000	129.600
<b>Jumlah</b>		<b>5.698.000</b>	<b>1.709.400</b>

\* Varian baru di pertengahan Agustus 2023

Sumber: Anisah Catering

Tabel 3  
Nilai Penjualan dan Laba per Varian Produk (September 2023)

No	Varian Produk	Nilai Penjualan (Rp)	Laba (Rp)
1	Risoles mayo	3.420.000	1.026.000
2	Ubi goreng	780.000	234.000
3	Pisang coklat	640.000	192.000
4	Kue lupis*	360.000	108.000
5	<i>Frozen food</i> halal	520.000	156.000
<b>Jumlah</b>		<b>5.720.000</b>	<b>1.716.000</b>

Sumber: Anisah Catering

Tabel 2 menunjukkan terjadi peningkatan sebesar 46,5% nilai penjualan pada bulan Agustus 2023 (pasca pelatihan dan pendampingan), yaitu dari Rp3.890.000 di bulan Juli menjadi Rp5.698.000 di bulan Agustus 2023. Seiring dengan peningkatan nilai penjualan tersebut, keuntungan mitra juga meningkat sebesar 46,4% yaitu meningkat dari Rp1.167.000 di bulan Juli 2023 (sebelum pelatihan dan pendampingan) menjadi Rp1.709.000 pada bulan Agustus 2023. Selanjutnya tabel 3 menunjukkan nilai

penjualan dan laba bulan September 2023. Penjualan dan laba pada bulan ini kembali meningkat. meski dengan peningkatan yang tidak signifikan, dibandingkan penjualan dan laba di Agustus 2023. Peningkatan pasca pelaksanaan PKM ini diduga disebabkan oleh semakin bervariasinya produk mitra, telah memiliki *brand* yang menarik yaitu *brand* AniSah, dan promosi yang dilakukan tidak hanya melalui WhatsApp tetapi juga melalui media sosial.

## SIMPULAN

Dari hasil dan pembahasan yang diuraikan pada bagian sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nomor induk berusaha (NIB) *Anisah Catering* telah terbit pada tanggal 03 Agustus 2023 dengan nomor 0308230146342.
2. Varian produk *Anisah Catering* telah bertambah menjadi beberapa varian, yaitu risoles mayo, ubi goreng, pisang coklat, dan kue lupis, serta telah bermitra dengan *frozen food* halal.
3. Brand yang digunakan oleh *anisah catering* adalah AniSah dengan ciri khusus huruf A dan S menggunakan huruf besar (*capital*), tulisan berwarna merah dan menggunakan huruf *Brush Script MT*.
4. Konten *marketing* untuk mempromosikan produk di media sosial seperti *faceebook*, *Instagram*, dan *tiktok* telah terealisasi dan akan terus diupdate kontennya.
5. Penjualan dan laba mitra telah menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan pada Agustus dan September 2023 dibandingkan dengan bulan-bulan sebelum pelaksanaan pengabdian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Catering, Anisah. (2023). Laporan Produksi dan Omzet Penjualan Periode Oktober 2022 s.d. Maret 2023. Makassar: Dicitak sendiri oleh Anisah Catering.
- Hery. (2018). Perencanaan Bisnis. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia. Infobrand.id. 2023.
- Irham, Muhammad Mahfudz. Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Penjualan pada Masa Pandemi Covid-19 di Toko Niya Jaya Kecamatan Undaan Kabupaten Kudus. *Journal of Social Science Education and Sports*, vol. 1, no. 1, pp. 25-30, November 2021.

- Karim, Djameluddin; Jantje L. Sepang; & Bode Lumanauw. Marketing Mix Pengaruhnya terhadap Volume Penjualan pada PT. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal EMBA*, vol. 2, no. 1, pp. 421-430, Maret 2014.
- Kereh, F., Tumbel, A. L., dan Loindong, S. S. (2018). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Motor Yamaha Mio Pada PT.Hasjrat Abadi Outlet Yamaha Sam Ratulangi. *Jurnal EMBA*. Vol.6 No.2, pp. 968-972, April 2018.
- Kotler, Philip. (2008). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Terjemahan oleh Dermawan Kartajaya dan Iwan Setiawan. New York: Wiley.
- Madura, Jeff. (2007). *Introduction to Business*. Ohio: Thomson South-Western.
- Serangkab. Info. (2023). [https://id.images.search.yahoo.com/search/images;\\_ylt=AwrKA0XqqF1kxiUTfsD.ZHRG;\\_ylu=Y29sbwNzZzMEcG9zAzEEdnRpZAMEc2VjA3BpdnM-?p=image+produk+indofood+sukses+Makmur&fr2=piv-web&type=E210ID91215G0&fr=mcafee#id=1&iurl=https%3A%2F%2Fserangkab.info%2Fwp-content%2Fuploads%2F2019%2F02%2FIndofood.jpg&action=click](https://id.images.search.yahoo.com/search/images;_ylt=AwrKA0XqqF1kxiUTfsD.ZHRG;_ylu=Y29sbwNzZzMEcG9zAzEEdnRpZAMEc2VjA3BpdnM-?p=image+produk+indofood+sukses+Makmur&fr2=piv-web&type=E210ID91215G0&fr=mcafee#id=1&iurl=https%3A%2F%2Fserangkab.info%2Fwp-content%2Fuploads%2F2019%2F02%2FIndofood.jpg&action=click), (diakses 02 Mei 2023).
- Tekno Indonesia. (2023). [https://id.images.search.yahoo.com/search/images?p=imaj+contoh+izin+usaha+mikro&fr=mcafee&type=E210ID91215G0&imgurl=https%3A%2F%2Fwww.staticsrc.com%2Fwcsstore%2FIndraprastha%2Fimage%2Fcatalog%2Ffull%2F97%2FMtA9472308%2Foriginal\\_original\\_izin\\_usaha\\_mikro\\_kecil\\_iumk\\_full01\\_bawnkub7.jpg#id=9&iurl=https%3A%2F%2Fwww.staticsrc.com%2Fwcsstore%2FIndraprastha%2Fimages%2Fcatalog%2Ffull%2F97%2FMtA9472308%2Foriginal\\_original\\_izin\\_usaha\\_mikro\\_kecil\\_iumk\\_full01\\_bawnkub7.jpg&action=click](https://id.images.search.yahoo.com/search/images?p=imaj+contoh+izin+usaha+mikro&fr=mcafee&type=E210ID91215G0&imgurl=https%3A%2F%2Fwww.staticsrc.com%2Fwcsstore%2FIndraprastha%2Fimage%2Fcatalog%2Ffull%2F97%2FMtA9472308%2Foriginal_original_izin_usaha_mikro_kecil_iumk_full01_bawnkub7.jpg#id=9&iurl=https%3A%2F%2Fwww.staticsrc.com%2Fwcsstore%2FIndraprastha%2Fimages%2Fcatalog%2Ffull%2F97%2FMtA9472308%2Foriginal_original_izin_usaha_mikro_kecil_iumk_full01_bawnkub7.jpg&action=click), (diakses tanggal 27 April 2023).
- Tirapedia.com. (2023). [https://id.images.search.yahoo.com/search/images;\\_ylt=Awr1Ra56HlJk5OY2pszNQwx.;\\_ylu=c2VjA3NIYXJjaARzbGsDYnV0dG9u;\\_ylc=X1MDMjExNDczMzAwNQRfcgMyBGZyA21jYWZlZQRmcjIDcDpzLHY6aSxtOnNiLXRvcARncHJpZANjdWgzNGtjTFFRS2MyTmNoQnAxTjdBBG5fcnNs dAMwBG5fc3VnZwMwBG9yaWdpbgNpZC5pbWFnZXMuc2VhcmNoLnlhaG9vLmNvbQRwb3MDMARwcXN0cgMEcHFzdHJsAzAEcXN0cmwDMTcEcXVlcnkDdmllbnRhJTlWZG91YmxlJTlwcGFuBHRfc3RtcAMxNjgzMTAzNDY0?p=vienta+double+pan&fr=mcafee&fr2=p%3As%2Cv%3Ai%2Cm%3Asb-top&ei=UTF8&x=wrt&type=E210ID91215G0#id=7&iurl=https%3A%2F%2Ftirapedia.com%2Fwp-content%2Fuploads%2F2021%2F04%2Fdouble-pan-1.jpg&action=click](https://id.images.search.yahoo.com/search/images;_ylt=Awr1Ra56HlJk5OY2pszNQwx.;_ylu=c2VjA3NIYXJjaARzbGsDYnV0dG9u;_ylc=X1MDMjExNDczMzAwNQRfcgMyBGZyA21jYWZlZQRmcjIDcDpzLHY6aSxtOnNiLXRvcARncHJpZANjdWgzNGtjTFFRS2MyTmNoQnAxTjdBBG5fcnNs dAMwBG5fc3VnZwMwBG9yaWdpbgNpZC5pbWFnZXMuc2VhcmNoLnlhaG9vLmNvbQRwb3MDMARwcXN0cgMEcHFzdHJsAzAEcXN0cmwDMTcEcXVlcnkDdmllbnRhJTlWZG91YmxlJTlwcGFuBHRfc3RtcAMxNjgzMTAzNDY0?p=vienta+double+pan&fr=mcafee&fr2=p%3As%2Cv%3Ai%2Cm%3Asb-top&ei=UTF8&x=wrt&type=E210ID91215G0#id=7&iurl=https%3A%2F%2Ftirapedia.com%2Fwp-content%2Fuploads%2F2021%2F04%2Fdouble-pan-1.jpg&action=click), (diakses tanggal 25 April 2023).