

**PENGELOLAAN BISNIS RITEL DALAM ASPEK PEMASARAN DAN KEUANGAN
UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA
PEDAGANG RITEL DI CANGAKAN KALURAHAN
NUSUKAN KECAMATAN BANJARSARI
KOTA SURAKARTA**

Oleh :

Suprihatmi SW dan Retno Susanti

Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta

suprihatmi60@gmail.com

rtnossanti@yahoo.com

ABSTRAK

Bisnis ritel banyak diminati masyarakat Surakarta untuk dikembangkan karena tidak membutuhkan sumber daya yang materiil. Demikian halnya di Kalurahan Nusukan, sebagian masyarakat mempunyai mata pencaharian sebagai pedagang ritel dengan jenis usaha beragam seperti pedagang kelontong, makanan, sembako, pakaian, dan sebagainya. Namun pada kenyataannya usaha ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan belum dapat berkembang dengan baik. Hal ini disebabkan pengusaha dalam memulai usahanya tanpa bekal pengetahuan yang cukup. Aspek pemasaran dan keuangan belum diterapkan dengan baik. Target penyuluhan adalah pengusaha bisnis ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Metode yang digunakan dalam mengatasi masalah pengusaha bisnis ritel di Cangakan adalah penyuluhan sistem pemasaran dan penyuluhan sistem pengelolaan keuangan. Hasil yang dicapai adalah peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan usaha pada aspek pemasaran dan keuangan serta peningkatan laba usaha.

Kata kunci : Pemasaran, Keuangan, Laba.

PENDAHULUAN

Bisnis ritel di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat beberapa tahun terakhir ini. Hal ini sebagai akibat dari adanya peluang pasar yang cukup terbuka. Bisnis ritel cukup fleksibel dan mudah beradaptasi dengan kondisi pasar yang sering mengalami perubahan, sehingga bisnis ritel ini cukup besar kontribusinya dalam pertumbuhan ekonomi secara umum.

Bisnis ritel yang berkembang di kota Surakarta bergerak dengan cepat, baik yang berskala besar maupun yang

berskala kecil. Bisnis ritel mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibanding usaha lain dengan jenis usaha yang beragam.

Bisnis ritel berskala kecil banyak diminati masyarakat Surakarta untuk dikembangkan karena tidak membutuhkan sumber daya yang materiil. Dengan kerja keras, disiplin dan peningkatan pengetahuan pengelolaan usaha, diharapkan bisnis ritel ini mampu berkembang dan bersaing dengan usaha ritel yang lebih besar.

Berdasar informasi pemerintah setempat, di Kelurahan Nusukan sebagian besar masyarakat mempunyai mata pencaharian sebagai pedagang, termasuk di dalamnya sebagai pedagang ritel dengan jenis usaha beragam seperti pedagang kelontong, makanan, sembako, pakaian dan sebagainya (345 buah).

Pada kenyataannya usaha ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan yang kurang dapat berkembang dengan baik, bahkan ada sebagian yang menutup usahanya. Hal ini disebabkan pengusaha dalam memulai usahanya tanpa bekal pengetahuan yang cukup. Bisnis ritel di Cangakan belum dikelola dengan maksimal, aspek pemasaran dan keuangan belum diterapkan dengan baik. Produk yang dijual kadang tidak sesuai dengan kebutuhan pasar dan pelayanannya belum memadai. Penetapan harga tidak mempertimbangkan harga pesaing serta belum memperhitungkan diskon untuk penjualan dalam jumlah besar.

Agar kondisi ini tidak berkelanjutan, maka pemerintah setempat perlu segera mengatasinya dengan memberikan penyuluhan pengetahuan yang diperlukan agar bisnis ritel yang berskala kecil ini dapat berkembang untuk memperkuat perekonomian daerah setempat serta memperluas lapangan kerja sekaligus mengurangi pengangguran.

Secara keseluruhan pengelolaan bisnis ritel membutuhkan implementasi fungsi-fungsi manajemen secara terintegrasi. Untuk menambah pengetahuan pedagang ritel berskala kecil di Cangakan Kelurahan Nusukan dirasa perlu diberikan penyuluhan yang menyangkut aspek pemasaran dan keuangan agar mereka mampu meningkatkan volume penjualannya untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan.

METODE PELAKSANAAN

Target penyuluhan adalah pengusaha bisnis ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Hal ini ditetapkan dengan pertimbangan banyaknya anggota masyarakat yang tertarik dan berusaha di bisnis ritel untuk menopang kehidupannya.

Mereka berusaha meningkatkan bisnis dengan jenis usaha yang beragam untuk mencoba memenuhi kebutuhan konsumen dari berbagai jenis kebutuhan sehari-hari yang harus dipenuhi. Mereka dalam bisnis cukup semangat, ulet, disiplin, jujur dan tidak mudah patah semangat. Hanya kendalanya mereka kurang memiliki pengetahuan tentang usaha terutama aspek pemasaran dan keuangan.

Metode pendekatan yang dipakai untuk mengatasi permasalahan pengusaha

bisnis ritel di yang digunakan dalam mengatasi masalah pengusaha bisnis ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta adalah :

1. Penyuluhan sistem pemasaran untuk bisnis ritel.
2. Penyuluhan sistem keuangan untuk bisnis ritel.

Dengan pemahaman aspek pemasaran dan keuangan pada bisnis ritel diharapkan akan membantu pengusaha mengembangkan usahanya secara bertahap akan berkembang dengan baik.

Kami Dosen Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Slamet Riyadi Surakarta dalam rangka tugasnya mengemban Tri Dharma Perguruan Tinggi bekerja sama dengan Universitas Slamet Riyadi Surakarta mencoba membantu masyarakat pengusaha ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta..

Khalayak sasaran yang dianggap strategis (mampu dan mau) untuk dilibatkan dalam pengembangan usaha, serta dapat menyebarkan hasil kegiatan ini kepada anggota khalayak sasaran yang lain. Khalayak yang dianggap strategis adalah pengusaha bisnis ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta.

A. Metode Kegiatan

Metode kegiatan adalah penyuluhan mengenai bagaimana mengelola usaha terutama pada aspek pemasaran dan keuangan untuk meningkatkan volume penjualan bagi pengusaha bisnis ritel di Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan penyuluhan sebagai berikut :

- a. Melakukan koordinasi dengan Lurah Nusukan, mengenai pokok permasalahan yang dihadapi.
- b. Melakukan koordinasi dengan Ketua PKK Cangakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta.
- c. Menentukan jumlah peserta penyuluhan sebanyak 15-25 orang pengusaha bisnis ritel.
- d. Bahan-bahan penyuluhan disusun dalam bentuk makalah, kemudian diperbanyak sesuai dengan jumlah peserta penyuluhan.
- e. Penyampaian materi penyuluhan digunakan dengan beberapa metode yang relevan antara lain : metode ceramah, tanya jawab, dan diskusi.
- f. Setelah selesai acara para peserta diberikan angket/kuesioner untuk mengukur sejauh mana tujuan penyuluhan ini tercapai.

B. Metode Evaluasi

- a. Tujuan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan kegiatan penyuluhan tentang bagaimana mengelola usaha bisnis ritel yang professional di Cangkakan Kalurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Indikator keberhasilan : 75% lebih para peserta penyuluhan mampu memahami materi yang disampaikan oleh penyuluh.
- b. Teknik evaluasi : dilakukan melalui metode tanya jawab dan kuesioner untuk mengukur kemampuan peserta terhadap materi manajemen dan organisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini merupakan salah satu upaya mewujudkan Visi dan Misi Universitas Slamet Riyadi Surakarta, yaitu menjadi lembaga pendidikan tinggi berkualitas yang dapat berperan aktif dalam pengembangan IPTEKS untuk kesejahteraan umat manusia yang berkelanjutan, menjunjung tinggi budaya bangsa dan berjiwa Pancasila. Dimana dalam misi Universitas disebutkan Unisri menyelenggarakan kegiatan penelitian dan pengabdian, menerapkan serta menyebarluaskan IPTEKS untuk meningkatkan kesejahteraan umat manusia dan menyelenggarakan

pembelajaran yang mengembangkan semangat kewirausahaan.

Selain mewujudkan visi dan misi Unisri Surakarta, kegiatan pengabdian masyarakat ini juga menunjang visi dan misi Fakultas Ekonomi Unisri, terutama misi yang ketiga, Dimana misi yang ketiga Fakultas Ekonomi adalah mengembangkan dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Manajemen dan Akuntansi untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Hasil yang dicapai dari program pengabdian kepada masyarakat ini meliputi :

1. Membekali pengetahuan tentang pengelolaan usaha terutama pada aspek pemasaran.
2. Membekali pengetahuan tentang pengelolaan usaha terutama pada aspek keuangan.
3. Membekali pengetahuan tentang cara meningkatkan volume penjualan untuk meraih keuntungan yang diharapkan.
4. Hasil pengabdian masyarakat dapat dipublikasikan lewat jurnal kewirausahaan yang ada di Fakultas Ekonomi.

Untuk menindaklanjuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, maka rencana kegiatan ke depan yang perlu dilakukan adalah mengadakan kegiatan lanjutan dengan materi yang berbeda untuk menjadikan pengetahuan peserta menjadi lebih komprehensif.

Kami berharap kegiatan ke depan lebih banyak pendampingan kepada para pengusaha bisnis ritel di Cangkakan Kalurahan Nusukan. Hal ini kami lakukan agar usaha yang telah dilakukan dapat kami awasi perkembangannya. Seandainya ada masalah yang dihadapi, secepatnya dapat dicari solusinya.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Manfaat yang dicapai dari Program Pengabdian Kepada Masyarakat di Cangkakan Kalurahan Nusukan sebagai berikut :

1. Peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan usaha pada aspek pemasaran.
2. Peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan usaha pada aspek keuangan.
3. Peningkatan pengetahuan cara meningkatkan volume penjualan untuk meraih keuntungan yang diharapkan.

B. Saran

1. Penyuluhan ini sebaiknya diberikan secara berkesinambungan untuk memberikan tambahan pengetahuan di berbagai bidang agar pengusaha dapat mengembangkan usahanya langkah dan kebijakan yang tepat.
2. Penyuluhan ini akan lebih efektif bila melibatkan dinas terkait seperti

Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi (DISPERINDAKOP) dan Fakultas Ekonomi UNISRI Surakarta.

DAFTAR PUSTAKA

Christina Whidya Utami, 2006, *Manajemen Ritel*, Salemba Empat, Jakarta.

Mamduh M. Hanafi, 2005, *Manajemen Keuangan*, BPFE, Yogyakarta.

Ma'ruf, Hendri, 2005, *Pemasaran Ritel*, Gramedia Pustaka, Jakarta.

Radiosunu, 2001, *Manajemen Pemasaran*, BPFE, Yogyakarta.