

## Pelatihan Manajemen Keuangan Dan Pemasaran Bagi Komunitas Pedagang Di Tugu Pengantin Lungsir

Egi Radiansyah

Prodi Manajemen, STIE Muhammadiyah Kalianda, Kalianda, Indonesia

### Abstrak

Kegiatan ini dirancang untuk mengetahui gambaran kelompok usaha. Menggunakan pendekatan partisipatif yang memungkinkan mengetahui kehidupan dan kondisi pelaku usaha sehingga dapat merencanakan dan bertindak sesuai dengan kondisi yang ada. Faktor yang dianalisis terdiri dari faktor manusia-sosial dan faktor non manusia. Faktor manusia-sosial meliputi faktor predisposing, perilaku dan gaya hidup, unsur sosial, spiritual, dan penguat. Faktor non-manusia terdiri dari faktor finansial, lingkungan, teknologi, dan fisik.

**Kata kunci:** UMKM, *Participatory Rural Appraisal*.

### Abstract

This activity is designed to discover the description of business groups. It uses a participatory approach that allows knowing the lives and conditions of business actors so that they can plan and act according to existing conditions. The analyzed factors consist of human and social factors and non-human factors. Human and social factors include predisposing factors, behavior and lifestyle, and social, spiritual, and reinforcing elements. Non-human factors consist of financial, environmental, technological, and physical factors.

**Keywords:** SMES, *Participatory Rural Appraisal*.

### PENDAHULUAN

Dalam beberapa dekade terakhir dunia telah melihat laju internasionalisasi yang cepat diantaranya pada sektor perdagangan global. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) semakin aktif di kancah internasional, dan beberapa negara telah menerapkan kebijakan yang bertujuan mendorong UKM untuk meningkatkan kegiatan internasionalnya guna mendorong pertumbuhan ekonomi. Kontribusi *Product Domestic Bruto* (PDB) Indonesia dalam Kurun waktu 2010-2019 cukup mengalami fluktuasi naik dan turun tapi jika dilihat secara keseluruhan pada tahun 2019 kontribusi dari UMKM mencapai 60.3% dari keseluruhan PDB Indonesia. Akan tetapi terjadi penurunan yang signifikan pada tahun 2020 dengan kontribusi UMKM pada PDB Indonesia, hal ini disebabkan karena efek pandemi Covid19 yang melanda dunia (BPS, 2020).

Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM terdapat 65.465.497 UMKM di Indonesia pada tahun 2019. Dengan rincian Usaha Mikro (UMi) dengan kontribusi sebesar 98.67% atau sebanyak 63.350.222 Usaha Mikro. Selanjutnya Usaha Kecil (UK) sebesar 1.22% atau sebanyak 798.679 Usaha Kecil, terakhir Usaha Menengah (UM) sebesar 0.10% atau sebanyak 65.465 Usaha Menengah yang ada di Indonesia. Kemudian jumlah serapan Angkatan kerja dari sektor UMKM pada tahun 2018 sebanyak 116.978.631 angkatan kerja. Meningkat 2.30% pada tahun 2019 menjadi 119.562.843. Dengan kata lain terdapat pertumbuhan 2.584.212 angkatan kerja 2019. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM ada roda penggerak perekonomian Indonesia (BPS, 2020).

Pemerintah di beberapa negara telah berfokus pada penciptaan ekosistem kewirausahaan untuk menciptakan

wirausahawan berpotensi tinggi secara global. Ekosistem kewirausahaan adalah jaringan individu berbeda yang saling bergantung dan memiliki keterhubungan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Kekuatan ekosistem terletak pada kemampuannya untuk memungkinkan banyak entitas untuk berbagi pengetahuan, sumber daya, dan kesempatan belajar. Namun banyak dari mereka yang kesulitan dalam implementasi karena berbagai kendala atau kesulitan, yang mengakibatkan kegagalan yang dapat menghambat proses implementasi. Beberapa kendala mengapa tujuan tidak dapat tercapai adalah karena alasan seperti faktor budaya, manusia, dan geografis (Anuar et al., 2022; Jagdish et al., 2014).

Namun saat ini belum ada dukungan terhadap upaya tersebut, kurangnya pengetahuan dan minim dukungan dari berbagai pihak termasuk pemerintah daerah. Padahal kebutuhan akan perbaikan sangat penting. Jika proses perbaikan tersebut tidak dilakukan maka akan berdampak pada usaha yang dijalankan. Kebutuhan ini memerlukan pengkondisian teknis dan dukungan berbagai pihak yang relevan bagi pengembangan usaha yang terintegrasi (Hermansyah et al., 2021).

Untuk itu kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan manajemen bagi komunitas pedagang di Lungsir, Kota Bandar Lampung. Sehingga diharapkan kegiatan ini dapat memberikan edukasi dan bermanfaat bagi kemajuan usaha mereka.

## METODE PELAKSANAAN

*Participatory Rural Appraisal* (PRA) atau pembelajaran dan tindakan yang menggunakan pendekatan partisipatif. PRA telah muncul sebagai pola baru yang berkelanjutan dan menempati tahap sentral pembangunan pedesaan di negara-negara berkembang. Konsep PRA menekankan pada mekanisme interdisipliner, lintas sektoral dan multi institusional. PRA didefinisikan sebagai proses yang bertujuan untuk menciptakan sistem mandiri yang berkelanjutan (Singh et al., 2017). PRA memberikan kesempatan

kepada para pemangku kepentingan untuk bersama-sama merundingkan kepentingan mereka, menetapkan prioritas, mengevaluasi peluang, menerapkan dan memantau hasilnya. PRA berkembang begitu cepat sehingga tidak ada definisi yang final dan harus diperbarui beberapa kali. PRA didefinisikan dan diperbarui beberapa kali oleh peneliti yang berbeda dan beberapa di antaranya diberikan di bawah ini:

*Participatory Rural Appraisal* (PRA) digunakan untuk menggambarkan kelompok pendekatan dan metode yang berkembang untuk memungkinkan masyarakat lokal berbagi, meningkatkan dan menganalisis pengetahuan mereka tentang kehidupan dan kondisi, untuk merencanakan dan bertindak (Coghlan & Brydon-Miller, 2014). PRA didasarkan pada pengalaman desa dalam situasi di mana masyarakat secara efektif mengelola sumber daya alam mereka (Cavestro, 2003) *Participatory Rural Appraisal* (PRA) adalah proses memahami masyarakat, sumber dayanya, kondisi sosial ekonominya, dan proses menggali masalah, aspirasi, dan potensinya dalam kemitraan dengan masyarakat itu sendiri. PRA merupakan komponen integral dari pengelolaan DAS (Winnegge, 2005). PRA didefinisikan sebagai pengalaman belajar 'intensif, sistematis tetapi semi-terstruktur yang dilakukan dalam komunitas oleh tim multidisiplin yang mencakup anggota komunitas (Theis & Grady, 1991). PRA telah digambarkan sebagai pendekatan dan metode keluarga yang berkembang untuk memungkinkan masyarakat lokal mengekspresikan, berbagi, dan menganalisis pengetahuan mereka tentang kehidupan dan kondisi untuk merencanakan dan bertindak. PRA adalah label yang diberikan kepada pendekatan yang menekankan pengetahuan lokal dan memungkinkan masyarakat lokal untuk membuat penilaian, analisis, dan rencana mereka sendiri.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identifikasi Permasalahan

Untuk mendapatkan data terkait permasalahan yang ada di komunitas pedagang di Lungsir, Kelurahan Gulak Galik, Kecamatan Teluk Betung Utara Kota Bandar Lampung dilakukan pendekatan *Focus Group Discussing* (FGD) guna mengidentifikasi permasalahan yang ada. Terdapat dua hal yang diidentifikasi yaitu (1) faktor manusia dan sosial, (2) faktor non manusia.

Faktor manusia dan sosial terdiri dari faktor predisposing (*predisposing factor*), faktor perilaku dan gaya hidup (*behavior and lifestyle factor*), faktor sosial dan spiritual (*social spiritual factor*), faktor penguat (*reinforcing factor*). Faktor non manusia terdiri dari faktor keuangan (*financial factor*), faktor lingkungan (*environmental factor*), faktor teknologi (*technological factor*), faktor fisik (*physical factor*).

Faktor predisposing (*predisposing factor*) yang terjadi yaitu adanya ketakutan akan ketentuan dan persyaratan dalam peminjaman uang baik di bank maupun lembaga keuangan lainnya. Hal ini disebabkan karena tidak adanya edukasi tentang syarat atau ketentuan peminjaman di bank ataupun lembaga keuangan lainnya, bagi pelaku usaha melakukan peminjaman di bank atau lembaga keuangan lainnya adalah sesuatu hal yang mustahil dilakukan karena menurut para pelaku usaha tidak mungkin mereka akan mendapat pendanaan dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Pandangan ini tercipta karena usaha mereka tidak memiliki izin resmi sehingga tidak mungkin akan mendapat pendanaan dari bank ataupun lembaga keuangan lainnya.

Faktor perilaku dan gaya hidup (*behavior and lifestyle factor*) dari hasil diskusi dan wawancara dari beberapa narasumber diketahui bahwa tidak adanya kebiasaan menabung, jadi hasil usaha yang mereka dapatkan selalu habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya seperti konsumsi lauk pauk, biaya pendidikan, kesehatan dan lain lain. Faktor lain yang

menyebabkan tidak adanya kebiasaan menabung karena sepanjang pandemi covid-19 ini pendapatan mereka cenderung turun drastis, sehingga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja sulit, sehingga tidak memungkinkan mereka untuk menabung hasil usaha mereka.

Faktor sosial dan spiritual (*social spiritual factor*), didapatkan fakta bahwa pandangan mereka yang meyakini konsep banyak anak banyak rezeki, akan tetapi konsep tersebut tidak didukung dengan ekonomi mereka yang baik sehingga banyak dari anak-anak mereka putus sekolah ataupun tidak dapat mendapat pendidikan yang berkualitas akibat dari keterbatasan ekonomi orang tuanya.

Faktor penguat (*reinforcing factor*), Menurut para pelaku usaha, ada praktik bank keliling di mana pemilik usaha mikro lebih memilih jalan pintas tersebut, yaitu meminjam modal dari bank keliling dengan sistem kredit, untuk menutupi tantangan permodalan. Namun pada kenyataannya, bank keliling menetapkan suku bunga yang relatif tinggi yang berdampak pada kesehatan usaha mereka.

Faktor keuangan (*financial factor*), sejak pandemi covid19 melanda dunia pada tahun 2020 pendapatan usaha mereka sangat terdampak, bahkan tak jarang mereka tidak mendapatkan pembeli. Menurut keterangan beberapa pedagang penurunan volume penjualan sejak pandemi covid-19 sebesar 70%, hal ini tentu saja berimbas pada kesehatan keuangan usahanya.

Faktor lingkungan (*environmental factor*), dari hasil pengamatan lingkungan diketahui bahwa terdapat kurangnya kepedulian akan kebersihan, hal ini ditunjukkan dengan sampah serta banyaknya jenis usaha sejenis yang menyebabkan tidak adanya unik faktok atau faktor pembeda antara satu usaha dengan usaha yang lainnya. Disisi lain adanya stigma atau pandangan pembeli yang menganggap harga yang dipatok oleh penjual terlalu mahal sehingga menyebabkan mereka enggan untuk datang.

Faktor teknologi (*technological factor*), kurang perdulinya para pelaku usaha dengan perkembangan teknologi menyebabkan mereka tidak dapat bersaing dengan usaha yang lebih besar, hal ini dikarenakan kurangnya kemauan untuk mempelajari hal baru dan anggapan bahwa apa yang mereka lakukan sudah menjadi kebiasaan sejak dahulu.

Faktor fisik (*physical factor*), tempat berjualan mereka kurang layak karena kebanyakan tidak mempunyai *booth stand* dan berjualan dipinggir jalan, hal ini tentu saja membahayakan bagi pembeli ataupun mereka sendiri selaku pelaku usaha.

### Perencanaan dan Pelaksanaan Kegiatan

Dari hasil *focus group discussing* yang telah dilakukan kegiatan selanjutnya yang akan dilakukan yaitu perencanaan kegiatan. Perencanaan kegiatan ini dilakukan bersama sama dengan para pelaku usaha sehingga terjalin suatu kegiatan yang benar benar dapat menjadi solusi bagi beberapa permasalahan yang ada. Beberapa kegiatan yang dilakukan yaitu edukasi tentang manajemen keuangan dan manajemen pemasaran bagi pelaku usaha.

Sosialisasi manajemen keuangan yang dilakukan yaitu edukasi tentang pembuatan pembukuan keuangan sehingga usaha mereka lebih tertata, disisi lain secara informal mengundang karyawan bank untuk sosialisasi terkait persyaratan peminjaman modal usaha, sehingga diharapkan para pelaku usaha tidak lagi meminjam kepada bank keliling.

Fokus sosialisasi manajemen pemasaran adalah pada bidang promosi produk. Dalam berpromosi, pelaku usaha harus berkomunikasi dengan pelanggannya, karena komunikasi yang baik dan jelas akan menciptakan pengaruh yang menguntungkan antara kedua belah pihak, sehingga dapat menimbulkan rasa saling percaya tanpa saling curiga. Akibatnya, pelanggan tidak memiliki keberatan tentang pembelian barang-barang mereka. Konsumen, di sisi lain, secara alami akan menghindari membeli produk mereka jika mereka tidak terkenal.

Promosi jangka pendek ini bertujuan untuk merangsang tanggapan pembeli terhadap produk yang mereka jual, diantara yang telah dilakukan yaitu mengusahakan agar calon pembeli mencoba produk mereka secara gratis serta meminta perhatian dan perbaikan terhadap produk mereka. Dengan pendekatan ini diharapkan pembeli dapat menciptakan kesan terhadap produk yang ditawarkan.

### KESIMPULAN

Seluruh kegiatan yang telah dilakukan bertumpu pada partisipasi pelaku usaha, sehingga penting untuk mengetahui kemauan dan keinginan mereka. Melalui berbagai kegiatan yang telah dilakukan, diharapkan dapat menjadi pemicu agar usaha mereka menjadi lebih baik kedepannya. Namun tentu saja optimisme ini harus diseimbangkan dengan monitoring dan evaluasi yang berkelanjutan agar tidak berhenti ditengah jalan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anuar, A., Hasan, M. Z., Ghazali, M. F., Kheng, L. K., Sadek, D. M., & Habidin, N. F. (2022). *Could Lean Practices and the Theory of Inventive Problem Solving ( TRIZ ) Improve the Entrepreneurial Ecosystem of Small-and Medium-Sized Enterprises ? †*.
- Cavestro, L. (2003). PRA-Participatory Rural Appraisal Concepts Methodologies and Techniques. In *PRA-Participatory Rural Appraisal Concepts Methodologies and Techniques*. Web Address: [Http://Www.Agraria.Unipd.It/Agraria/Master/CS02-03/PARTICIPATORY%20RURAL%20APPRAISAL,14\(October\),01-07](Http://Www.Agraria.Unipd.It/Agraria/Master/CS02-03/PARTICIPATORY%20RURAL%20APPRAISAL,14(October),01-07) (Vol. 14, Issue October). Padova University. Padova PD. Italia.
- Coghlan, D., & Brydon-Miller, M. (2014). Participatory Rural Appraisal. *The SAGE Encyclopedia of Action Research*. <https://doi.org/10.4135/978144629440>

6.n268

- Hermansyah, M., Santoso, I., Wijana, S., Sucipto, & Fudholi, A. (2021). Implementation of Participatory Rural Appraisal (PRA) in empowering gaplek SMEs using Partial Least Square (PLS) analysis. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 16(3), 543–550. <https://doi.org/10.18280/IJSDP.160315>
- Jagdish, R. J., Shankar, S. M., & Santosh, B. R. (2014). Exploring barriers in lean implementation. *International Journal of Lean Six Sigma*, 5(2), 122–148. <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/IJLSS-07-2014-0024>
- Singh, G., Kumar, V., Sharma, K. R., Singh, A., Buttar, T. S., Gupta, R. K., Mir, G., & Kumar, A. (2017). Participatory Rural Appraisal (PRA) Approach for Watershed Management in India: A review. *International Journal of Current Microbiology and Applied Sciences*, 6(7), 1924–1940. <https://doi.org/10.20546/ijcmas.2017.607.229>
- Theis, J., & Grady, H. (1991). *Participatory Rapid Appraisal for Community Development: A training manual based on experiences in the Middle East and North Africa*. International Institute for Environment and Development. [www.alnap.org/resource/8163](http://www.alnap.org/resource/8163)
- Winnegge, R. (2005). Participatory Approach in Integrated Watershed Management. *Proceedings of Topics of Integrated Watershed Management*, 3, 187–202. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2020/02/05/1755/ekonomi-indonesia-2019-tumbuh-5-02-persen.html>