

Pendampingan Usaha Ritel Lokal Untuk Menghadapi Persaingan Dengan Toko Berjejaring Nasional

Local Retail Business Assistance To Deal With Competition With National Network Shops

Eva Vitari Br Ginting¹, Ika Wulandari², Yantini Yantini³

¹ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

² Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email Korespondensi: vitarieva@gmail.com^{1*}, ikawulandari@mercubuana-yogya.ac.id²⁾

Article History :

Received: : 02 Februari 2023

Revised: 21 Maret 2023

Accepted: 12 April 2023

Keywords: *Retail Business Assistance Dealing with National Network Stores in Sleman Regency*

Abstract: *Local retail business assistance is considered important in increasing the progress of retail businesses, especially those in Sleman Regency. This article will explain in more detail the steps and benefits of the mentoring. This article will also discuss the challenges and obstacles that may be encountered during the mentoring process and how to overcome them. It is hoped that with this retail business assistance, traditional retail businesses in Sleman Regency will be able to compete with national network store*

Abstrak

Pendampingan usaha ritel lokal dianggap penting dalam meningkatkan kemajuan usaha ritel khususnya yang berada di Kabupaten Sleman. Artikel ini akan menjelaskan lebih rinci tentang langkah-langkah dan manfaat diadakannya pendampingan tersebut. Artikel ini juga akan membahas tantangan dan hambatan yang mungkin dihadapi selama proses pendampingan serta cara mengatasinya. Diharapkan dengan adanya pendampingan usaha ritel ini bisa memajukan usaha ritel tradisional yang berada di Kabupaten Sleman dapat bersaing dengan toko berjejaring nasional.

Kata kunci : pendampingan usaha ritel menghadapi toko berjejaring nasional di Kabupaten Sleman.

PENDAHULUAN

Kemajuan yang cukup pesat terjadi pada industri ritel modern seiring dengan majunya perekonomian secara global, kecanggihan teknologi dan tingkat persaingan usaha. Di tengah maraknya toko berjejaring nasional seperti Swalayan, Alfamart, Indomaret, Supermarket, dan Hypermarket mengurangi keuntungan para pengusaha ritel lokal. Kehadiran toko modern menjadikan persaingan bisnis ritel menjadi kian ketat. Jika fundamental toko ritel lokal tidak kuat, tidak menutup kemungkinan ritel lokal menjadi terkalahkan dengan turunnya omset penjualan (Yantini, 2022).

Keberadaan para ritel modern menjadi masalah besar bagi para pelaku usaha ritel tradisional. Minimarket waralaba yang merupakan jenis ritel modern sangat banyak memberikan dampak pada ritel lokal karena ritel-ritel besar memiliki keunggulan seperti harga yang dapat bersaing, jaringan yang lebih canggih, pelayanan yang nyaman saat berbelanja, sedangkan di Indonesia ritel lokal masih mempunyai masalah pada bagian internal pasar contohnya manajemen pasar yang buruk, minimnya sarana dan prasarana yang ada di pasar. Pedagang lokal dapat terancam dengan adanya perkembangan ritel modern karena masuknya peritel asing dan tidak adanya peraturan. Tidak dapat dihindari bahwa akan ada persaingan di antara keduanya.

Di tengah ritel lokal hadir juga ritel modern yang sangat berdampak cukup besar terhadap jumlah pedagang lokal dan menurunnya omzet dari pedagang lokal tersebut, sehingga pedagang lokal harus dibekali dengan ilmu manajemen ritel modern serta perhitungan pencatatan akuntansi agar memiliki daya saing (Wahyuni, Kartika, & Rahayu, 2020). Ritel lokal biasanya menggunakan manajemen yang sederhana tanpa adanya bantuan perangkat teknologi modern yang merupakan golongan pedagang menengah ke bawah. Sementara itu, pada umumnya toko ritel tradisional di Indonesia masih menghadapi beberapa permasalahan, seperti minimnya pengetahuan pengelolaan pasar dan minimnya sarana dan prasarana yang dimiliki. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemerintah untuk mengembangkan kebijakan yang melindungi keberadaan toko ritel kecil dan tradisional tanpa menghalangi keberadaan bisnis ritel di Indonesia untuk menjaga keseimbangan antara toko ritel besar dan kecil (Sani, 2020).

Usaha ritel melibatkan penjualan barang di berbagai gerai termasuk kios, pasar, *department store*, butik dan lain-lain. Industri ritel di Indonesia dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu ritel lokal dan ritel modern. Industri ritel modern sebagian besar merupakan evolusi dari industri ritel lokal. Seiring dengan perkembangan teknologi, ekonomi, dan gaya hidup masyarakat, format ritel ini bisa muncul dan berkembang sehingga masyarakat semakin menuntut kenyamanan saat berbelanja (Kasmia, Sarjan, & Hamzah, 2021). Pendampingan pada hakekatnya adalah suatu kegiatan atau kegiatan yang secara sadar, terencana, terarah dan bertanggungjawab yang dilakukan secara konsisten dalam rangka penumbuhan, peningkatan, dan pengembangan kemampuan dan sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan (Abdul & Yasin, 2020).

Di Kabupaten Sleman regulasi tentang industri ritel, khususnya mengenai jarak lokasi ritel sudah diatur dalam Perda Nomor 14 Tahun 2019 tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Swalayan sehingga dapat membantu upaya melindungi ritel tradisional. Upaya tersebut dijamin oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman khususnya pada Bidang Usaha dan Perdagangan dengan cara memberikan pembinaan kepada para pelaku ritel tradisional agar siap bersaing dengan para pelaku usaha modern. Pendampingan ini diharapkan agar ritel tradisional berbenah dengan mengambil keunggulan ritel modern tentang manajemen, penataan, dan pelayanan. Secara umum pendampingan usaha ritel merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencapai tujuan di masa yang akan datang.



Gambar 1. Pendampingan Usaha Ritel Lokal

Beberapa masyarakat khususnya di daerah di pedesaan masih belum paham tentang pentingnya pendampingan usaha ritel dimana masih banyak warga yang belum bisa kelola usahanya dengan baik. Saat ini usaha lokal sudah disaingi dengan adanya ritel modern, sehingga perlu diadakan pendampingan kepada masyarakat agar dapat mengelola usahanya dengan baik. Berdasarkan uraian tersebut, maka perlu dilakukan pendampingan usaha ritel di dusun Paguyuban, Gamping, Kabupaten Sleman untuk melihat faktor apa saja yang mempengaruhi usaha ritel agar dapat bersaing dengan usaha nasional atau modern.

Berdasarkan atas situasi, ada beberapa hal yang hendak dicapai antara lain :

- a. Pelaku usaha ritel hendaknya membuat target yang ingin di capai dalam jangka waktu terdekat.
- b. Pelaku usaha ritel yang belum mengikuti pendampingan terkait Usaha Ritel diharapkan ikut serta dalam proses tersebut.
- c. Pelaku usaha ritel diharapkan dapat bersaing dengan usaha ritel modern yang ada di sekitar.

Tujuan dari kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan tentang perencanaan dan pengelolaan keuangan bagi usaha ritel lokal di dusun Paguyuban, Gamping, Kabupaten Sleman pada khususnya.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pendampingan penguatan modal, pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan, perubahan pola pikir menuju toko modern, transaksi secara digital, penataan *lay out/ display* toko yang lebih rapi. Dalam kegiatan pengabdian ini melibatkan seluruh pengusaha ritel lokal yang berada di dusun Paguyuban, Gamping, Kabupaten Sleman DIY. Pada kegiatan pendampingan ini dijelaskan tentang bagaimana cara mengelola keuangan. Selain itu juga disampaikan cara untuk menata suatu produk agar terlihat menarik dan rapi. Untuk mencapai itu seorang pengusaha ritel lokal harus memenuhi semua kriteria yang ada untuk dapat bersaing dengan usaha modern.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian masyarakat ini diselenggarakan dengan Kelompok pengusaha ritel lokal Paguyuban, Gamping, Sleman Yogyakarta. Kegiatan penyuluhan ini dilaksanakan pada tanggal Kamis, 16 Maret 2023 bertempat di RM Puri Mararam, Payuban Gamping Sleman. Secara umum kegiatan yang dilakukan lancar tanpa terkendala apapun. Kegiatan ini direncanakan dihadiri oleh 30 peserta, namun pada hari pelaksanaan hanya dihadiri oleh 20 peserta pengusaha lokal.

Tahap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Pada tahap persiapan meliputi perizinan dari Ketua RT setempat, pembuatan materi, pembuatan dan penyampaian undangan, pembuatan spanduk, persiapan dokumen dan sarana prasarana pendukung. Pada tahap persiapan dilakukan

koordinasi antara narasumber dan ketua kelompok peserta pendampingan mengenai tanggal dan tempat pelaksanaan. Pada tahap kedua yaitu pelaksanaan kegiatan, tim pengabdian memberikan pendampingan, membimbing praktik, diskusi dan tanya jawab. Acara kegiatan dilaksanakan mulai pukul 09.00 s.d 12.00 WIB. Tahap terakhir dilakukan evaluasi pendampingan dengan memberikan beberapa pertanyaan terkait materi yang sudah disampaikan. Selain itu juga dilakukan pemantauan pasca kegiatan pendampingan.

Tahap pelaksanaan kegiatan meliputi sesi pembukaan, sesi penyampaian materi, sesi praktik, tanya jawab, diskusi, sesi lain lain dan penutup. Sesi pembukaan diawali dengan menyanyikan lagu Indonesia Raya dan berdoa Bersama. Sebelum sesi penyampaian materi, pertama kali disampaikan maksud dan tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian. Pada sesi utama yaitu penyampaian materi dilakukan secara bergantian. Sesi ini meliputi tahap pendampingan dengan tema “Cara mengatur modal, pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan, penataan *lay out* atau *display* produk, dan cara bertransaksi secara digital”. Setelah tahap itu selesai, dilanjutkan dengan sesi praktik yaitu berlatih melakukan perencanaan dan pengelolaan keuangan yang disesuaikan dengan kondisi keuangan masing-masing.

Garis besar saat pendampingan adalah cara mengatur modal dengan cara memperhitungan modal dan perkiraan untung yang didapat. Modal adalah sekumpulan dari uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Modal digunakan untuk membeli bahan produksi atau barang jualan. Setiap pengusaha ritel akan memiliki perbedaan modal untuk memenuhi keperluan usahanya. Beberapa pengusaha sudah memperkirakan keuntungan yang didapat, missal modal Rp 200.000,00 diharapkan mendapatkan keuntungan setengah dari modal tersebut. Pada saat pendampingan diajarkan cara pengelolahaan keuangan dalam sebuah usaha ritel lokal. Dapat diketahui saat ini masih banyak pengusaha-pengusaha ritel lokal yang belum bisa mengelola keuangan usaha sendiri. Mereka bahkan bisa rugi besar jika belum dapat mengelola keuangan dengan baik. Hal ini dikarenakan kurang memahami cara penyusunan laporan keuangan. Seharusnya seorang pengusaha harus bisa bersaing dengan usaha-usaha modern yang ada di lingkungan sekitar. Meskipun terkadang kalah jauh dengan alat-alat transaksi yang digunakan di usaha modern atau nasional. Dengan dilakukan pendampingan diharapkan masyarakat khususnya di dusun Paguyuban, Gamping Sleman dapat mengelola keuangan dengan benar.

Pada saat itu juga membahas bagaimana cara penataan *lay out* atau *display* sebuah produk agar dapat memikat konsumen untuk membeli produk. Seorang usaha ritel lokal harus mampu bersaing dengan usaha modern. Sekarang ini usaha ritel lokal sudah mengalami gulung tikar, hal ini disebabkan karena kehadiran toko-toko modern seperti, Indomart, Alfamart, Swalayan dan minimarket. Gulung tikar diakibatkan karena kurangnya peminat atau pembeli yang berbelanja, hal itulah yang membuat banyak toko ritel sudah tutup. Dengan adanya pembinaan tersebut, diharapkan pengusaha ritel lokal harus dapat membuat *display* semenarik mungkin agar calon pembeli bisa bertambah lagi. Banyak toko ritel lokal di sekitaran tempat tinggal kita kurang diminati oleh pembeli salah satu penyebabnya adalah *display* yang kurang menarik dipandang. Dari masalah tersebut, diajak semua pengusaha ritel lokal untuk dapat mengikuti pola pikir menuju toko yang berjejaring nasional. Dengan begitu, usaha yang dijalankan dapat bersaing dalam keadaan seperti apapun. Diharapkan Warga dusun Paguyuban, Gamping, Sleman dapat melaksanakan hal itu demi kemajuan usaha ritel lokal yang sedang dikelola.

Pada sesi praktik, peserta pembinaan diberikan kesempatan untuk melakukan perencanaan keuangan dengan menggunakan asumsi sesuai penghasilan masing-masing dan bagaimana mengalokasikan penghasilan tersebut ke modal usaha. Pada sesi ini peserta dibantu untuk melakukan penghitungan dan perencanaan oleh narasumber. Sebagai ilustrasi seseorang memiliki penghasilan sebesar Rp 5.000.000,00 dan modal usaha, maka alokasi penghasilan

yang ideal adalah maksimal Rp 2.000.000,00 untuk modal usaha, Rp 500.000,00 untuk menabung, Rp 2.000.000,00 untuk kebutuhan sehari-hari, sisanya Rp 500.000,00 buat kegiatan sosial.

Pada sesi diskusi dan tanya jawab terdapat beberapa pertanyaan yang diajukan oleh peserta seperti cara mengelola keuangan, bagaimana mengelola usaha, dan bagaimana tips memajukan toko yang berjejaring nasional. Antusiasme peserta dalam mengajukan pertanyaan, menunjukkan minat yang tinggi terhadap kegiatan yang dilakukan. Pada sesi ini terdapat umpan balik yang baik antara tim pengabdian dan peserta dengan memberikan jawaban yang sesuai. Sesi selanjutnya adalah sesi lain-lain yang diisi dengan pembagian doorprize bagi peserta yang mampu menjawab pertanyaan seputar materi pendampingan. Pada sesi penutup ditutup oleh Ketua Tim Pengabdian. Berikut dokumentasi kegiatan pendampingan :



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Pendampingan di Dusun Paguyuban

Setelah pelaksanaan pendampingan, dilakukan evaluasi dengan cara pemantauan secara berkala. Pada tahap evaluasi pengusaha ritel lokal, memberikan informasi terkait kegiatan

perencanaan dan pengelolaan keuangan yang sudah dilakukan pasca kegiatan pendampingan. Sebagai indikator keberhasilan dari kegiatan pendampingan, disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 1
Indikator Keberhasilan Kegiatan Penyuluhan

No	Keterangan	Sebelum pendampingan	Sesudah pendampingan
1	Peserta yang memahami pentingnya penguatan modal	45%	100%
2	Peserta mengetahui cara pengelolaan keuangan dengan baik	50%	90%
3	Peserta mengetahui cara transaksi secara digital	40%	85%
4	Peserta memahami cara penataan produk display dengan rapi	55%	90%

Sebelum dilakukan pendampingan hanya sekitar 45% dari peserta pendampingan yang memahami pentingnya melakukan penguatan modal, setelah pendampingan jumlahnya meningkat menjadi 100%. Sebelum pendampingan hanya sebanyak 50% dari peserta yang mengikuti pendampingan dan setelah pendampingan dilakukan maka jumlah peserta yang mengetahui cara pengelolaan keuangan dengan baik menjadi 90%. Dengan diadakannya pendampingan sebelumnya peserta yang mengetahui cara transaksi hanya sebesar 40% dan setelah dilakukan pendampingan maka jumlah peserta yang memahami meningkat menjadi 85%. Sebelum dilakukan pendampingan hampir 55% dari jumlah peserta yang tidak memahami cara penataan produk display dengan baik dan rapi, hal ini disebabkan karena rasa ketidakpedulian untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Setelah pendampingan sekitar 90% dari peserta pendampingan sudah tahu bagaimana cara penataan suatu produk agar dapat bersaing dengan toko berjejaring nasional.

KESIMPULAN :

Pengabdian kepada masyarakat dengan pendampingan penguatan modal, pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan, menggunakan transaksi secara digital, dan penataan *lay out* toko yang lebih rapi. Peserta yang ikut pendampingan memberi tanggapan yang positif dan antusiasme yang tinggi dari pelaku usaha ritel loka. Melalui kegiatan ini, pelaku usaha ritel lokal menjadi mengetahui akan pentingnya pengelolaan usaha dalam menjalankan bisnis atau usaha.

Melalui kegiatan ini pelaku usaha ritel lokal di dusun Paguyuban, Gamping , Sleman mengetahui cara pengelolaan keuangan dalam usaha kecil, meskipun kecil tetapi laporan keuangannya harus jelas. Dengan adanya pendampingan maka pelaku usaha ritel lokal akan terinisiatif untuk ingin melakukan hal-hal yang mendorong kemajuan usaha atau bisnisnya. Dengan menggunakan transaksi secara digital juga akan mengurangi pencatatan yang dilakukan secara manual menggunakan kertas dan pulpen tetapi hanya menggunakan smartphone agar lebih praktis.

PENGAKUAN/ ACKNOWLEDGEMENTS

Pengabdian mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah memberi dukungan baik financial maupun non financial terhadap pelaksanaan kegiatan ini. Pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada masyarakat di dusun Paguyuban, Gamping Sleman yang sudah bersedia menjadi narasumber dalam kegiatan ini yaitu khususnya kepada peserta yang ikut dalam pendampingan usaha ritel lokal.

DAFTAR REFERENSI

- Anggini, E.T.(2021,September 19). Mengenal Bisnis Ritel dan Jenis-jenisnya. *Retrieved from Money* <https://blog.amartha.com>.
- Ga Nugraha (2023). Pengaruh Inovasi Produk, Tata Letak, dan Lokasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Kedai Berkonsep Alam Di Kabupaten Tasimalaya. repositori.unsil.ac.id
- Kasmia, Sarjan, A., & Hamzah, A (2021). Pengaruh Etika Bisnis Dn Strategi Manajemen Bisnis Ritel Modern Terhadap Kinerja Ritel Tradisional di Watampone. *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah*..
- Sani, N.M.(2020). Implementasi Strategi 6R pada Bisnis Ritel Untuk Menghadapi Persaingan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Eprints repository software*.
- Wahyuni, N.,Kartika, U., & Rahayu, Y.S (2020). Pendampingan Manajemen Ritel Modern Bagi Komunitas Pedagang Ritel Tradisional Pasar Dinoyo Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat*, 4,2.