

## **PENYULUHAN MANAJEMEN BAGI PENGUSAHA KECIL DI PESISIR PANTAI SANUR**

I. G. A. K. Giantari<sup>1</sup>, N.N Kerti Yasa<sup>2</sup>, H. Rahyuda<sup>3</sup>, N.W Ekawati<sup>4</sup>,  
I.P.G. Sukaatmadja<sup>5</sup>, M.K Sri Budhi<sup>6</sup>

### **ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan pemahaman tentang kualitas layanan, kualitas produk, cara penetapan harga, cara melakukan komunikasi dan pengelolaan keuangan secara profesional kepada para pengusaha kecil yang ada di Pantai Sanur. Metode kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode penyuluhan yaitu mendatangi satu persatu peserta pengabdian, praktek, diskusi dan tanya jawab. Metode penyuluhan digunakan untuk menyampaikan pengetahuan secara umum tentang kualitas layanan dan laporan keuangan perusahaan yang sederhana kepada peserta. Praktek digunakan untuk memberikan keterampilan langsung mengenai pembuatan laporan neraca dan rugi laba yang sederhana sehingga mereka faham dan dapat mengaplikasikan dalam kegiatan usahanya. Tanya jawab digunakan untuk melengkapi hal-hal yang belum terakomodasi oleh kedua metode di atas. Penyuluhan ini diikuti oleh para pengusaha yang terdapat di Pantai Sanur sebagai subyek sasaran.

Hasil penyuluhan menunjukkan bahwa kegiatan ini cukup berhasil dilakukan hal ini dapat dilihat dari: (1) peserta yang berpartisipasi sesuai dengan target yaitu 100 persen (16 dari 16 orang pengusaha bersedia diberikan penyuluhan) (2) hasil penyuluhan dinyatakan sangat baik sesuai dengan kuesioner yang diisi oleh peserta, (3) Peserta sangat antusias mengikuti penyuluhan yang dilihat dari keseriusan mengikuti penyuluhan, banyak pertanyaan yang diajukan.

Kata kunci : penyuluhan, pengusaha kecil, manajemen pemasaran, manajemen keuangan

### **ABSTRACT**

Community service activities is aimed at providing an understanding of the quality of service, product quality, pricing method, how to communicate in a professional and financial management to the small entrepreneurs in Sanur Beach. This method of community service activities using extension methods that come one by one participant dedication, practice, discussion and question and answer. Extension methods used to convey general knowledge about the quality of service and the company's financial reports are simple to participants. The practice used to provide immediate skills regarding the manufacture of the balance sheet and income statement are simple so that they understand and can apply in their business activities. Question and answer used to complement the things that have not been accommodated by the two methods above. This extension followed by entrepreneurs who are at Sanur Beach as the target subject.

Results counseling show that this activity is quite successful this can be seen from: (1) the participants who participated in accordance with the target of 100 percent (16 of 16 businessmen who are willing to be given counseling) (2) results of counseling otherwise excellent fit with the questionnaires filled out by participants,

---

<sup>1</sup> Staf Pengajar FEB Unud, [gti\\_d3@yahoo.com](mailto:gti_d3@yahoo.com)

<sup>2</sup> Staf Pengajar FEB Unud, [manraikerti@yahoo.co.id](mailto:manraikerti@yahoo.co.id)

<sup>3</sup> Staf Pengajar FEB Unud., [Henny3als@yahoo.com](mailto:Henny3als@yahoo.com)

<sup>4</sup> Staf Pengajar FEB Unud, [niwayanekawati@gmail.com](mailto:niwayanekawati@gmail.com)

<sup>5</sup> Staf Pengajar FEB Unud, [sukaatmadja@yahoo.com](mailto:sukaatmadja@yahoo.com)

<sup>6</sup> Staf Pengajar FEB Unud, [kacung\\_dobel@yahoo.com](mailto:kacung_dobel@yahoo.com)

(3) The participants were very enthusiastic extension seen from seriousness to follow counseling, a lot of questions.

Keywords: Community service activities, SMEs, marketing management, finance management.

## **1. PENDAHULUAN**

Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi, peranan usaha kecil sangat diperlukan. Bahkan di masa depan, usaha kecil-menengah (UKM) diharapkan bisa menjadi tulang punggung perekonomian nasional selain pariwisata dan pertanian. Pengembangan UKM itu sendiri semakin mendapat dukungan dari pemerintah yang tercermin dari berbagai usaha yang dilakukan dalam memberdayakan perekonomian rakyat di pedesaan. Hal itu dilaksanakan pemerintah antara lain melalui perbaikan infrastruktur perbaikan fasilitas bagi pengembangan ekonomi rakyat dan memberikan subsidi dalam investasi.

Di tengah gejolak kondisi sosial politik yang terjadi baik di tanah air maupun di tingkat global tentu membawa dampak pada perekonomian dan dunia usaha saat ini. Hal ini memungkinkan, karena maraknya berbagai permasalahan yang sedang melanda Indonesia pada khusus dan dunia pada umumnya. Kenyataan seperti ini jelas menambah berat persaingan industri-industri yang ada termasuk UKM dalam merebut konsumen agar mau membeli produknya.

Perkembangan ekonomi daerah Bali akan menghadapi perubahan lingkungan eksternal yang cukup besar akibat dampak globalisasi dengan berlakunya era pasar bebas dan perubahan faktor lingkungan internal berlakunya otonomi daerah. Jika diperhatikan struktur ekonomi Bali berdasarkan *Product Domestic Regional Bruto* (PDRB) tampak komposisinya didominasi empat sektor ekonomi yang dominan, yaitu perdagangan, hotel dan restoran (33 persen), pertanian (22 persen), jasa-jasa (14 persen), sektor-sektor pengangkutan dan transportasi (11 persen) dan sisanya (20 persen) diisi oleh berbagai sektor properti dan pertambangan.

UKM merupakan industri yang memainkan peran penting karena mampu mempekerjakan 96,2 persen pekerja di Indonesia. Berdasarkan data BPS (2012), penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Denpasar paling besar dibandingkan di kabupaten yang lain di Bali hal mana mengindikasikan bahwa peluang UKM cukup tinggi sehingga kemungkinan masuknya pesaing baru akan semakin besar. Melihat peran UKM demikian besar dalam menggerakkan roda perekonomian di Indonesia, pemerintah telah menyusun rencana pemberdayaan koperasi dan UMKM yang terintegrasi, sistematis dan berkelanjutan, mengacu pada PP No 07 tahun 2005 tentang Rencana Pembangunan Nasional Jangka Menengah (RPJM) periode tahun 2004 – 2009. Dengan adanya perangkat konstitusi tersebut, pengembangan UKM di tingkat provinsi dan tingkat Kabupaten/Kota tentunya juga mengacu pada PP tersebut.

Perkembangan usaha kecil di pesisir Pantai Sanur, Desa Sanur Kaja cukup pesat hal ini nampak dari semakin bertumbuhnya bisnis ini yang berlokasi di Kota Denpasar. Namun demikian perkembangan ini tidak didukung oleh kemampuan pengusaha dalam mengelola bisnisnya. Untuk itu penting diberikan penyuluhan tentang manajemen khususnya di bidang pemasaran dan keuangan. Di bidang pemasaran, memberikan pemahaman tentang bagaimana menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan para wisatawan baik domestik maupun wisman, karena penyampaian kualitas produk yang baik menimbulkan kepuasan (Norizan dan Salaheldin., 2009). Selain itu disampaikan tentang penetapan harga yang sesuai yang dapat meningkatkan penjualan (Kotler and Keller, 2007). Perancangan bauran promosi dan saluran distribusi yang tepat sehingga sampai pada pasar sasaran (Kotler dan Armstrong, 2008). Pada bidang keuangan diberikan penyuluhan tentang pengelolaan keuangan yang baik sehingga lebih profesional dalam artian tidak mencampur adukkan antara keuangan bisnis dengan rumah tangga (Wild *et al.*, 2005).

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan pemahaman tentang kualitas layanan, kualitas produk, cara penetapan harga, cara melakukan komunikasi dan pengelolaan keuangan secara profesional kepada para pengusaha kecil yang ada di Pantai Sanur.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Penyuluhan ini dilakukan dengan mendatangi para pedagang dari satu tempat ke tempat yang lain. Kemudian diberikan arahan tentang bagaimana melayani pembeli dengan baik di sebuah tempat yang sudah ditentukan. Kemudian akan diberikan penyuluhan tentang pemasaran oleh anggota tim pengabdian (I Putu Sukaatmaja dan Ni Nyoman Kerti Yasa) yang lebih menekankan pemberian pelayanan, strategi pemasaran untuk mengantisipasi persaingan yang ada. Materi keuangan diberikan oleh anggota Tim (Henny Rahyuda dan Ni Wayan Ekawati) yang menyampaikan tentang pentingnya membuat laporan keuangan sederhana baik neraca maupun rugi laba. Walaupun membuat laporan keuangan itu menurut pedagang tersebut berat tetapi paling tidak diberikan penjelasan tentang pentingnya memisahkan keuangan bisnis dengan keuangan rumah tangga.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik peserta penyuluhan manajemen adalah para pengusaha kecil berjumlah 16 orang yang berasal dari para pengusaha kecil yang melakukan bisnis di pesisir Pantai Sanur. Jenis usaha yang dilakukan terdiri dari usaha *retail* (pedagang) baik *art shop* maupun pedagang makanan dan minuman. Adapun karakteristik para peserta disajikan pada Tabel 4.1.

**Tabel 4.1** Karakteristik Pengusaha Kecil di Pesisir Pantai Sanur

No	Keterangan	Jumlah (orang)
Jenis Kelamin		
1	Laki-laki	7
2	Perempuan	9
	Total	16
Usia Tahun		
1	35 – 39	5
2	40 - 44	6
3	45 - 49	5
	Total	16
Jenis Usaha (dagang)		16
Modal Usaha		
1	< 5.000.000	4
2	5.000.000 - < 10.000.000	6
3	≥ 10.000.000	6
	Total	16

Sumber : Data primer, 2014

Acara penyuluhan manajemen ini dilakukan pada tanggal 29 Agustus 2014 pukul 09.00 wita di Pesisir Pantai Sanur. Selanjutnya langsung dilakukan penyuluhan oleh masing-masing tim dosen kepada para pedagang yang mayoritas terdiri dari pedagang makanan dan minuman. Pada kesempatan tersebut disampaikan konsep pemasaran yang harus difahami oleh pengusaha kecil ketika bersaing dalam merebut pasar. Konsep pemasaran sederhana meliputi pemahaman tentang kebutuhan konsumen kemudian menawarkan produk yang sesuai sehingga laku di pasar. Untuk strategi penetapan harga lebih cocok dengan menggunakan strategi berdasarkan *cost plus pricing* yaitu penetapan harga dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan ditambah dengan margin yang ingin diperoleh. Namun demikian hal itu harus dimodifikasi dengan penetapan harga oleh

pesaing yaitu selalu disesuaikan dengan harga yang ditetapkan oleh pesaing. Untuk promosi lebih mengandalkan dengan menggunakan *word of mouth* karena *target market*nya wisman dan wisnu yang berkunjung ke pantai Sanur, sehingga hal ini lebih efektif apalagi dari segi dana promosi para pengusaha ini belum memungkinkan. Sedangkan untuk saluran distribusi, menggunakan saluran distribusi langsung (nol tingkat) yaitu pendistribusian langsung dari pengusaha (pedagang) ke konsumen (pembeli).

Pada kesempatan itu disampaikan tentang laporan keuangan sederhana yang wajib dibuat oleh pengusaha kecil yaitu laporan rugi laba dan neraca. Hal ini penting diberikan mengingat pengusaha kecil sering mencampuradukkan antara modal kerja dengan keuangan rumah tangga, sehingga sulit menghitung berapa keuntungan yang diperoleh dan berapa modal kerja yang sudah digunakan untuk usaha tersebut. Keputusan pendanaan merupakan hal yang penting dibahas dalam topik ini, yang mana keputusan pendanaan sumbernya dari sumber internal (laba ditahan, penyusutan dan cadangan-cadangan), sedangkan sumber eksternal berasal dari utang dagang, utang bank, obligasi dan modal sendiri. Untuk pengusaha kecil yang melakukan kegiatan di pesisir pantai keputusan pendanaan dominan menggunakan modal sendiri.

Permasalahan di bidang keuangan yang banyak didiskusikan oleh peserta mengingat dalam operasional perusahaan untuk kepentingan pribadi para pengusaha mengambil uang dari perusahaan, apakah ini dibenarkan? Maka dijelaskan bahwa para pengusaha boleh saja tetapi di sebut dengan *prive*. Pada saat menjalankan bisnis apakah pengusaha memperhitungkan gajinya sendiri karena selama ini mereka tidak pernah memperhitungkannya? Dijelaskan bahwa perlu diperhitungkan gaji untuk pengusaha itu sendiri sehingga mereka mampu untuk menghitung berapa sebenarnya biaya operasional usahanya. Untuk laporan Keuangan maka materi yang diberikan seperti berikut.

Laporan keuangan yang disusun dan disajikan kepada semua pihak yang berkepentingan dan eksistensi suatu perusahaan, pada hakekatnya merupakan alat komunikasi. Artinya laporan keuangan itu adalah suatu alat yang digunakan untuk mengkomunikasikan informasi keuangan dan kegiatan sehari-hari dari suatu perusahaan kepada mereka yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut. Secara garis besar pihak-pihak yang berkepentingan dengan eksistensi perusahaan itu dapat dibedakan menjadi dua golongan yaitu : pihak ekstern dan pihak intern.

Dalam kaitannya dengan pihak yang berkepentingan itu, laporan keuangan terutama ditujukan dan lebih banyak berorientasi kepada pihak ekstern yang terdiri dari banyak pihak. Namun tidak berarti bahwa laporan keuangan, tidak berguna bagi pihak intern. Laporan keuangan yang disusun untuk tujuan ini memenuhi kebutuhan bersama sebagian besar pemakai. Namun demikian, laporan keuangan tidak menyediakan semua informasi yang mungkin dibutuhkan pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi karena secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian di masa lalu, dan tidak diwajibkan untuk menyediakan informasi non keuangan.

Untuk mengetahui keberhasilan kegiatan ini maka kepada para pengusaha kecil di Desa pesisir pantai Sanur diberikan kuesioner pada akhir kegiatan. Evaluasi melalui pengisian kuesioner ini dimaksudkan untuk melihat optimalisasi dari pencapaian tujuan penyuluhan manajemen ini, sekaligus sebagai umpan balik bagi panitia untuk penyelenggaraan kegiatan yang sama di masa yang akan datang. Dari seluruh kuesioner yang disebarakan kepada peserta maka hasil menunjukkan skor sangat baik, ini artinya seluruh kegiatan pengabdian masyarakat ini menurut peserta telah dilaksanakan dengan **sangat baik**.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

Penyuluhan manajemen bagi pengusaha kecil di pesisir Pantai Sanur telah dilaksanakan dengan sangat baik. Adapun hal-hal yang dapat disimpulkan :

- a. Para pengusaha kecil sebaiknya lebih memahami konsep pemasaran yaitu mengetahui kebutuhan konsumen kemudian baru menawarkan kepada masyarakat.
- b. Kebijakan penetapan harga sebaiknya menggunakan *cost plus pricing method* dimodifikasi dengan penetapan harga berdasarkan pesaing sehingga hal ini tidak jauh berbeda dengan harga yang ditawarkan pesaing walaupun tetap menghitung biaya- biaya yang dikeluarkan.
- c. Menggunakan *word of mouth* sebagai ajang untuk berpromosi sehingga pengusaha lebih dikenal.
- d. Mendistribusikan produk secara langsung (nol tingkat) ke konsumen
- e. Di bidang keuangan lebih ditekankan kepada penyusunan rugi laba dan neraca dan neraca yang sederhana sesuai dengan jenis usaha yang dimiliki.

Adapun saran yang dapat diberikan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

- a. Dari hasil pemantauan pada saat diskusi dengan para pengusaha kecil mereka berharap Tim Pengabdian Masyarakat melakukan sistem bapak angkat yang selalu memberikan penyuluhan di bidang pemasaran dan keuangan sehingga mereka lebih faham dan dapat melaksanakan usahanya secara profesional.
- b. Para pengusaha kecil hendaknya memberikan pelayanan yang baik dan ramah sehingga mempunyai keunggulan dibandingkan dengan pesaingnya.
- c. Memberikan nama toko tempat melakukan kegiatan usaha sehingga dapat lebih dikenal oleh konsumen.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kepada LPPM melalui Dana PNBP Universitas Udayana dengan Surat Perjanjian Penugasan Pengabdian Kepada Masyarakat Nomor: 219.1/UN.14/PKM.01.03.00/2013, tanggal 5 Mei 2014 sehingga memungkinkan pengabdian masyarakat itu dapat dilakukan. Kepala Desa Sanur Kaja yang sudah memberikan izin untuk melaksanakan kegiatan pengabdian di Pantai Sanur..

#### DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Provinsi Bali, 2012, Tenaga Kerja, [http://bali.bps.go.id/tabel\\_detail.php?ed=605002&od=5&id=5](http://bali.bps.go.id/tabel_detail.php?ed=605002&od=5&id=5) diakses tanggal 22 Januari 2014.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, 2008, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jilid 1 dan 2, Jakarta : Penerbit Erlangga
- Kotler, P. dan Keller, K.L. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke 12, Jakarta: PT Index.
- Norizan Mohd Kassim and Salaheldin Ismail (2009). Investigating the complex drivers of loyalty in e-commerce settings. *Measuring Business Excellence* VOL. 13 NO. 1 2009, pp. 56-71.
- Wild, J.J., K.R. Subramanyam, R.F. Hansley. 2005. *Financial Statement Analysis, AnalisisLaporan Keuangan*, Jilid 1 dan 2. Edisi ke – 8. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.