



PKM Pemberdayaan Kelompok Pedagang Pasar Sukawati, Desa Sukawati, Gianyar

Putu Gede Wisnu Permana Kawisana¹ | Nengah Ganawati¹ | Ni Kd Sioaji Yamawati¹

1. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar Bali

Correspondence address to:

Putu Gede Wisnu Permana Kawisan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar Bali
email address: Permanaunwar@gmail.com

Abstract. Pasar Sukawati merupakan salah satu pusat perdagangan tradisional yang memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, khususnya di Kabupaten Gianyar, Bali. Pasar ini menjadi tempat utama bagi pedagang kecil dan menengah untuk memasarkan berbagai produk, termasuk kerajinan tangan, pakaian tradisional, serta hasil pertanian lokal. Namun, di tengah perkembangan zaman dan meningkatnya persaingan dengan pasar modern serta e-commerce, pedagang di Pasar Sukawati menghadapi berbagai tantangan yang mengancam keberlangsungan usaha mereka. Beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh para pedagang di Pasar Sukawati meliputi keterbatasan akses terhadap modal usaha, rendahnya pemahaman akan strategi pemasaran digital, serta kurangnya keterampilan manajemen usaha yang efisien. Selain itu, pandemi COVID-19 yang melanda beberapa tahun terakhir juga memberikan dampak signifikan terhadap jumlah kunjungan wisatawan dan daya beli masyarakat, sehingga memperburuk kondisi ekonomi para pedagang. Salah satu Mitra PKM yaitu Kelompok Pedagang Pasar Sukawati memiliki permasalahan sepertipencatatan keuangan yang masih kurang, tidak bisa membuat laporan keuangan sederhana, dan system pemasaran yang masih bersifat konvensional. Solusi yang dapat ditawarkan oleh tim pkm meliputi, pelatihan pencatatan transaksi keuangan dan kas harian, penyusunan laporan keuangan digital, sosialisasi media pemasaran digital, serta menyediakan sarana prasarana pendukung aktivitas operasional.

Kata Kunci: Kelompok pedagang Pasar Kesenian Sukawati; sosialisasi pencatatan keuangan; pemasaran online; sarana prasarana pendukung aktivitas operasional.



This article published by, Universitas Warmadewa is open access under the term of the Creative Common, CC-BY-SA license

PENDAHULUAN

Pasar Sukawati merupakan salah satu pusat perdagangan tradisional yang memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, khususnya di Kabupaten Gianyar, Bali. Pasar ini menjadi tempat utama bagi pedagang kecil dan menengah untuk memasarkan berbagai produk, termasuk kerajinan tangan, pakaian tradisional, serta hasil pertanian lokal. Namun, di tengah perkembangan zaman dan meningkatnya persaingan dengan pasar modern serta e-commerce, pedagang di Pasar Sukawati menghadapi berbagai tantangan yang mengancam keberlangsungan usaha mereka.

Beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh para pedagang di Pasar Sukawati meliputi keterbatasan akses terhadap modal usaha, rendahnya pemahaman akan strategi pemasaran digital, serta kurangnya keterampilan manajemen usaha yang efisien. Selain itu, pandemi COVID-19 yang melanda beberapa tahun terakhir juga memberikan dampak signifikan terhadap jumlah kunjungan wisatawan dan daya beli masyarakat, sehingga memperburuk kondisi ekonomi para pedagang.

Melihat kondisi ini, diperlukan sebuah program kemitraan masyarakat yang dapat memberdayakan para pedagang di Pasar Sukawati agar lebih adaptif terhadap perubahan zaman serta mampu meningkatkan daya saing usaha mereka. Program kemitraan ini bertujuan untuk membangun kolaborasi antara pedagang dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah daerah, institusi pendidikan, komunitas bisnis, serta platform digital, guna menciptakan ekosistem perdagangan yang lebih berkelanjutan dan kompetitif. Dengan adanya program kemitraan ini, diharapkan para pedagang dapat memperoleh berbagai manfaat, seperti pelatihan kewirausahaan, akses permodalan yang lebih mudah, serta pendampingan dalam penerapan teknologi digital untuk pemasaran produk. Dengan demikian, Pasar Sukawati dapat tetap menjadi pusat perdagangan yang berkembang dan mampu bersaing di era modern tanpa kehilangan nilai budaya dan kearifan lokal yang telah menjadi ciri khasnya.

METHOD

Kelompok Pedagang Pasar Kesenian Sukawati yang diketuai oleh I Ketut Partini sebagai mitra pengabdian. Adapun tahap pelaksanaan program kerja yang kami lakukan disesuaikan dengan pemecahan masalah yaitu sebagai berikut:

Pelatihan Pencatatan Transaksi Kas Harian

Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra terkait keterbatasan kemampuan dalam hal pencatatan transaksi keuangan khususnya dalam hal penentuan aliran kas masuk dan keluar, maka solusi yang kami tawarkan adalah berupa sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan. Dibekali latar belakang pendidikan dosen akuntansi, maka program sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan dilaksanakan oleh anggota II. Dalam prosesnya, program kerja ini juga akan dibantu oleh ketua pengabdian dalam hal pendampingan mitra apabila mengalami kesulitan ketika sosialisasi dilaksanakan.

Tahapan pelaksanaan program kerja ini yaitu pada tahap awal anggota II mempersiapkan materi tentang catatan kas harian. Apabila dirinci materi yang diberikan yakni pertama terkait penentuan saldo awal operasi. Kemudian tahap berikutnya adalah pencatatan aliran kas masuk yang terkait dengan aktivitas usaha seperti pendapatan usaha. Tahap berikutnya adalah pencatatan dan pengklasifikasian aliran kas keluar misalnya pembelian bahan baku atau bahan pembantu/penolong. Patut digarisbawahi bahwa penting untuk diklasifikasikan dan dibedakan aliran kas keluar untuk aktivitas pribadi dan aktivitas usaha. Tahap terakhir adalah penentuan

jumlah saldo kas di tangan dengan kas pada pencatatan pembukuan. Pada program kerja ini, tim pengabdian juga mempersiapkan buku peraga yang dapat mempermudah mitra untuk memahami materi sosialisasi yang disampaikan.

Penyediaan Sistem Penyusunan Laporan Keuangan Digital

Program sosialisasi dan penyediaan sistem penyusunan laporan keuangan ter-digitalisasi dilaksanakan oleh ketua pengabdian. Selain itu, tim pengabdi dibantu oleh tenaga praktisi yang notabene juga merupakan serta anggota III yang berlatar belakang teknologi informasi turut serta memberikan penyediaan aplikasi ini. Program kerja yang kami tawarkan ini merupakan bentuk adaptasi kegiatan usaha bisnis terhadap revolusi industri 4.0. Metode penyampaian materi yakni via laptop serta *smartphone*. Tahap pelaksanaannya pertama penyediaan dan pengenalan sistem pembukuan berbasis *Microsoft Excel*. Alasan pemilihan sistem *Microsoft Excel* karena sistem ini bersifat paling adaptif dan fleksibel terkait penyesuaian dengan karakteristik usaha. Tahap akhir mitra akan diajarkan untuk mencetak *output* transaksi berupa laporan keuangan atau laporan hutang-piutang.

Penyediaan Media pemasaran Digital dalam Bentuk Strategi Pemasaran dan Pelatihan Strategi Promosi *Online* Terintegrasi (Via Aplikasi Pihak Ketiga yang Terintegrasi dengan Media Sosial)

Dibantu oleh anggota I yang berlatar belakang sebagai akademisi Program Studi Manajemen serta anggota III yang berlatar belakang teknologi informasi, kami menawarkan program kerja berupa penyediaan *website* serta promosi online yang terintegrasi dengan media sosial (Tiktok Apps, *Instagram apps* dan *Tokopedia apps*). Tahap awal yang dilakukan adalah memberikan pelatihan bagaimana cara membuat akun pada Instagram, tiktok dan Tokopedia, Selanjutnya penjual telah mampu untuk membagikan tautan link toko via *Instagram*, *tiktok* dan *tokopedia* sebagai bentuk pemasaran online terintegrasi. Metode promosi jenis ini merupakan bentuk penyesuaian karakteristik konsumen dan masyarakat pada umumnya yang mayoritas menggunakan media sosial *Facebook* dan *Instagram* (Kawisana, 2021). Pemanfaatan kemajuan teknologi digital di era globalisasi merupakan bentuk relevansi marketing dalam upaya memasarkan produk khususnya untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan lebih berfokus pada foto atau gambar (Yamawati dkk, 2023). Melalui sosialisasi strategi pemasaran mitra dapat memiliki gambaran yang jelas dan terarah mengenai apa yang akan dilakukan, sehingga posisi mitra di pasar dapat dipertahankan sekaligus dapat ditingkatkan (Muliawan,2023).

Pembaharuan dan peningkatan kualitas sarana dan prasarana penunjang aktivitas operasional

Untuk jenis usaha yang digeluti oleh kelompok pedagang sukawati, kami tim pengabdi berfokus kepada fasilitas pendukung dari toko tersebut, dapat dilihat dari foto bahwa barang-barang yang dijual masih sifatnya tidak tertata dengan rapi. Oleh sebab itu bentuk peningkatan kualitas yang tim pengabdi tawarkan adalah memberikan rak etalase display yang memiliki daya Tarik tambah bagi mitra kami, sehingga dari fasilitas penunjang itu akan memudahkan pedagang untuk memasarkan produk produk yang dimiliki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada **hari pertama**, kegiatan difokuskan pada **pelatihan kas kecil dan pembukuan sederhana**. Mitra bersama kelompoknya diajak untuk memahami pentingnya pencatatan setiap transaksi, baik pengeluaran maupun pemasukan, sebagai dasar untuk mengetahui kondisi usaha secara nyata. Melalui metode simulasi, tim memberikan contoh pencatatan kas harian dan

mingguan sehingga pedagang dapat mengontrol arus keuangan dengan lebih teratur. Selain itu, pembukuan sederhana juga diajarkan agar para pedagang tidak hanya bergantung pada ingatan atau catatan seadanya, tetapi mampu menyusun laporan keuangan kecil yang bisa digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan usaha. Suasana pelatihan berlangsung interaktif, kelompok pedagang aktif bertanya dan berbagi pengalaman dalam mengelola keuangan harian mereka.



Gambar 1. kunjungan hari pertama

Berlanjut ke **hari kedua**, fokus kegiatan diarahkan pada **pelatihan stock opname barang** dan **penggunaan media elektronik sebagai sarana penjualan online**. Stock opname barang menjadi hal yang sangat penting bagi pedagang agar mengetahui jumlah persediaan yang tersedia, produk mana yang cepat laku, dan mana yang perlu ditingkatkan pemasarannya. Tim memberikan pemahaman mengenai cara menghitung persediaan secara berkala dan mencatat hasilnya dengan rapi agar meminimalisir terjadinya selisih antara catatan dengan barang yang tersedia di lapangan. Selain itu, dalam era digital yang semakin berkembang, tim juga memberikan pelatihan mengenai penggunaan media elektronik seperti smartphone, aplikasi pesan instan, hingga platform marketplace untuk memasarkan produk secara online. Para pedagang diperkenalkan pada cara membuat katalog produk digital, memotret barang dengan tampilan menarik, hingga menyebarkannya ke media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, baik dari dalam negeri maupun mancanegara.



Gambar 2. kunjungan hari kedua

Hari ketiga menjadi momentum penyempurnaan dari materi-materi sebelumnya. Para pedagang diberi kesempatan untuk mempraktikkan langsung hasil pelatihan, baik dalam menyusun pembukuan sederhana, melakukan stock opname, maupun mencoba mengunggah produk ke media sosial dan marketplace. Pada hari terakhir ini, tim juga mengadakan sesi diskusi reflektif untuk mendengarkan pengalaman peserta selama pelatihan berlangsung, kesulitan yang mereka hadapi, serta strategi keberlanjutan yang dapat mereka lakukan setelah program selesai.

Kehadiran dua mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini juga sangat membantu, baik dalam pendampingan teknis maupun memberikan contoh nyata penggunaan teknologi dalam aktivitas usaha sehari-hari.

Secara keseluruhan, Program Kemitraan Masyarakat Pasar Sukawati ini berhasil memberikan dampak positif dan peningkatan kapasitas bagi para pedagang. Melalui kerja sama yang solid antara tim pelaksana, mahasiswa, dan mitra pedagang, tercipta suasana pembelajaran yang hangat, kolaboratif, dan penuh semangat. Diharapkan setelah program ini, para pedagang dapat mengelola usaha mereka dengan lebih profesional, mampu menyusun laporan keuangan sederhana, menjaga persediaan barang secara efektif, serta memanfaatkan media digital untuk memperluas pasar. Dengan demikian, Pasar Sukawati akan semakin dikenal bukan hanya sebagai pusat seni tradisional, tetapi juga sebagai pasar modern yang mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman.



Gambar 3. Program Kemitraan Masyarakat

CONCLUSION

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) di Pasar Sukawati yang dipimpin oleh Putu Gede Wisnu Permana Kawisana bersama tim dan didukung oleh dua mahasiswa telah berjalan dengan baik sesuai rencana. Kegiatan selama tiga hari meliputi pelatihan kas kecil dan pembukuan sederhana, stock opname barang, penggunaan media elektronik untuk penjualan online, serta penambahan fasilitas dekorasi pajangan pada kios pedagang. Seluruh kegiatan ini mendapat respon positif dari mitra yang dikoordinatori oleh Ibu Partini beserta kelompok pedagangnya.

Hasil yang dicapai menunjukkan adanya perubahan nyata, baik dari segi keterampilan pedagang dalam mengelola usaha maupun dari segi penampilan outlet dagang yang kini lebih menarik. Para pedagang telah mampu menyusun pembukuan sederhana, mencatat arus kas, mengelola stok barang secara lebih teratur, serta mulai memanfaatkan media sosial untuk memperluas jaringan pemasaran. Selain itu, dekorasi pajangan yang ditambahkan memberikan nilai tambah estetika yang meningkatkan daya tarik kios di mata konsumen. Dengan demikian, program PKM ini berhasil memberikan dampak positif pada tiga aspek utama, yaitu: Aspek manajerial: meningkatnya kemampuan pedagang dalam pencatatan keuangan dan pengelolaan stok. Aspek digital: terbukanya wawasan pedagang dalam memanfaatkan teknologi untuk pemasaran online. Aspek visual: meningkatnya daya tarik kios pedagang melalui dekorasi dan tata letak produk yang lebih profesional.

REFERENCE

- Kawisana, P. G. W. P., & Wulandari, I. G. A. A. (2021). Pendampingan Sistem Pengendalian Manajemen Karyawan pada SDM Usaha Akomodasi Pariwisata Desa Candikuning Bedugul Tabanan. *Jurnal Bakti Saraswati (JBS): Media Publikasi Penelitian dan Penerapan Ipteks*, 10(2).
- KAWISANA, P. G. W. P., WULANDARI, I. G. A. A., & SANJAYA, I. G. A. M. P. (2023). Pemberdayaan Ekonomi Kelompok Usaha Wanita Tani “Sari Murni” Desa Landih, Dusun Buayang-Bangli. *Akuntansi dan Humaniora: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 42-47.
- Muliawan, M. S. D., Yamawati, N. K. S., & Putri, D. A. D. P. (2022). Pendampingan Pemasaran Produk Berbasis Online bagi Kelompok Pengusaha Babi Guling. *Jurnal Abdidas*, 3(6), 1055-1061.
- Yamawati, N. K. S. (2023). Strategi Pemasaran dan Teknologi Informasi Digital pada Patung Kayu Abstrak yang Hampir Punah di Desa Mas. *Jurnal Abdidas*, 4(4), 306-310.