

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat
18 Mei 2024, Hal. 754-758
e-ISSN: 2686-2964

Model pemberdayaan saudagar muhammadiyah berbasis *e-mubarok*

Salamatun Asakdiyah¹, Sukardi², Rai Rake Setyawan³, Andy Passyada Salampessy⁴

Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Ringroad Selatan, Kragilan, Tamanan, Kec. Banguntapan,
Kabupaten Bantul, 55191, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia^{1,2,3,4}
Email: salamatun.asakdiyah@mgm.uad.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan bisnis ritel di Daerah Istimewa Yogyakarta saat ini sangat pesat, terutama ritel modern dengan berbagai variasi. Perkembangan ini merupakan salah satu upaya pemerintah daerah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dengan mengembangkan bisnis ritel. Beberapa faktor pendukung perkembangan usaha ritel modern diantaranya adalah cukup terbukanya peluang pasar, perkembangan usaha manufaktur yang akan memasok produknya ke peritel, dan kebijakan pemerintah daerah terkait pembukaan ritel modern. Pengabdian ini secara umum bertujuan untuk meningkatkan strategi pemasaran, penataan toko, pengelolaan keuangan dan SDM saudagar dengan memberikan pelatihan pemasaran secara *online/offline*, pelatihan pelayanan kepada konsumen yang baik, pelatihan penataan toko yang benar dan penyusunan laporan keuangan yang benar secara sederhana, serta memperkenalkan *website e-mubarok*. Pengabdian ini dilaksanakan secara bertahap yaitu tahap pertama pada tanggal 27 April dan Tahap kedua 14 Mei dengan metode pelaksanaan pengabdian adalah identifikasi kebutuhan, perancangan, pembuatan, pendampingan operasional, dan implementasi kepada para saudagar Muhammadiyah. Hasil dari pengabdian ini berupa peningkatan kemampuan saudagar dalam mengelola ritel baik dalam memenuhi kebutuhan ritel, menata barang dagangan, mengelola keuangan ritel, dan dapat mengelola ritel dengan menggunakan *e-mubarok*.

Kata kunci: e-Mubarok; Grosir; Ritel; Sudagar Muhammadiyah.

ABSTRACT

The development of retail businesses in the Special Region of Yogyakarta is currently very rapid, especially modern retail with various variations. This development is one of the local government's efforts to encourage economic growth by developing the retail business. Some of the factors supporting the development of modern retail businesses include sufficient market opportunities, the development of manufacturing businesses that will supply their products to retailers, and local government policies related to the opening of modern retail. This service generally aims to improve marketing strategies, shop arrangement, financial management and human resources of merchants by providing online/offline marketing training, training on good customer service, training on proper shop arrangement and preparation of simple correct financial reports, and introducing the e-mubarok website. This service was carried out in stages, namely the first stage on 27 April and the second stage on 14 May with the method of

implementing the service being identification of needs, design, manufacture, operational assistance, and implementation to Muhammadiyah merchants. The result of this service is an increase in the ability of merchants to manage retail both in meeting retail needs, organising merchandise, managing retail finances, and being able to manage retail using e-mubarak.

Keywords: *e-Mubarak; Retail; Sudagar Muhammadiyah; Wholesale.*

PENDAHULUAN

Perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin cepat mengakibatkan semakin ketatnya persaingan dalam bisnis ritel. Salah satu tolak ukur keberhasilan perekonomian suatu negara adalah keberhasilan dalam sektor bisnis ritel. Bisnis ritel meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan bisnis (Kotler dan Keller, 2014).

Perkembangan bisnis ritel di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta saat ini sangat pesat, terutama perkembangan ritel modern dengan berbagai macam usaha. Perkembangan ini mengakibatkan semakin ketatnya persaingan bisnis ritel di Daerah Istimewa Yogyakarta. Oleh karena itu, salah satu upaya pemerintah untuk meningkatkan daya saing bisnis ritel dengan meningkatkan kemampuan manajemen bisnis ritel baik dibidang manajemen pemasaran maupun pengembangan iptek, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Salah satu komitmen Muhammadiyah dibidang ekonomi adalah pemberdayaan dan peningkatan kemandirian amal usaha Muhammadiyah untuk memajukan kehidupan umat dan bangsa (PP Muhammadiyah, 2022). Kebijakan muktamar Muhammadiyah dilanjutkan dengan Musyawarah Daerah Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Bantul (PDM Bantul).

PDM Bantul memiliki kebijakan untuk mendirikan Badan Usaha Milik Muhammadiyah (BUMM) dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT). BUMM dikembangkan dalam bentuk pendirian Grosir Mubarak yang bergerak dibidang ritel dan pengelolaan seragam sekolah. Grosir Mubarak pelaksanaannya diprioritaskan melalui pemberdayaan saudagar Muhammadiyah yang menjadi pelaku bisnis dibidang ritel.

Peningkatan daya saing pelaku bisnis ritel Sudagar Muhammadiyah dapat dilakukan melalui pemberdayaan saudagar Muhammadiyah dengan meningkatkan kemampuan manajemen dan teknologi. Peningkatan kemampuan manajemen dan teknologi saudagar Muhammadiyah akan berdampak pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan saudagar Muhammadiyah.

Dengan demikian pemberdayaan saudagar Muhammadiyah mempunyai arti penting bagi keberlanjutan usaha pelaku bisnis ritel, sehingga akan meningkatkan daya saing saudagar Muhammadiyah baik secara nasional maupun internasional. Tabel 1 dibawah merupakan Metode Pelaksanaan Pengabdian dan Pelaksanaan.

METODE

Tabel 1: Metode Pelaksanaan Pengabdian dan Pelaksanaan

No	Program	Metode Pelaksanaan Program	Nara sumber	Kepakaran	Tugas	Sasaran	Waktu Pelaksanaan	Metode penyampaian
1	Sosialisasi dan peningkatan kualitas pelayanan	Sosialisasi dan diskusi (FGD) dan pelatihan	Dr. Salamatin Asakdiyah, M.Si	Manajemen Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Mengkoordinasi kegiatan dengan pihak mitra ➢ Menyusun laporan pengabdian 	Saudagar Muhammadiyah	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 27 April 2024 1x200 menit ➢ 14 Mei 2024 1x200 menit 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Sosialisasi dan FGD secara langsung ➢ Pelatihan
2	Pendampingan penyusunan laporan Masuk Keluar Barang	Membuat system dan pelatihan SDM	Dr. Sukardi, M.M	Manajemen, memberikan informasi dan Menyusun laporan Masuk Keluar Barang	Mengelola kegiatan dan laporan	Ranting Saudagar Muhammadiyah	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 27 April 2024 1x200 menit ➢ 14 Mei 2024 1x200 menit 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Pelatihan tata Kelola SDM dalam penyusunan laporan masuk dan keluar sembako
3	Melakukan Pelatihan pelaporan keuangan berbasis Teknologi	Program Pelatihan dan Pemberdayaan	Rai Rake Setyawan, S.E., M.SA.,M.GD.Bu s., P.hD dan Andy Passyada Salampessy	Manajemen, memberikan pelatihan administrasi dan Pemberdayaan	Mengelola kegiatan dan luaran hasil pengabdian dan kesekretarian	Saudagar Muhammadiyah	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 14 Mei 2024 1x200 menit ➢ 14 Mei 2024 1x200 menit 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Pelatihan offline (langsung)

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melibatkan Tim Pengabdian kepada Masyarakat baik dosen sebagai narasumber yang pelaksanaannya dibantu oleh mahasiswa, pelaku bisnis ritel yang tergabung dalam Saudagar Muhammadiyah, Pengurus Grosir Mubarak dan Pimpinan Daerah Muhammadiyah Bantul serta staff tendik Program Magister Manajemen FEB UAD.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK



Gambar 1. Pelatihan manajemen usaha bisnis

Hasil pengabdian kepada masyarakat (Gambar 1) dapat memberikan manfaat dan hasil keberdayaan kepada mitra baik non produktif dan produktif ekonomi dapat dicapainya:

1. Meningkatnya pengetahuan pelaku usaha ritel Saudagar Muhammadiyah sebagai pelanggan Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.
2. Meningkatnya kemampuan manajemen dan teknologi pelaku usaha ritel saudagar Muhammadiyah sebagai pelanggan Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.
3. Meningkatnya kemampuan manajemen dan teknologi pengurus Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.
4. Meningkatnya kualitas pelayanan pelaku usaha ritel saudagar Muhammadiyah dan Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.
5. Meningkatnya kepuasan pelanggan pelaku bisnis ritel saudagar Muhammadiyah dan Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.

6. Meningkatnya pendapatan pelaku usaha bisnis ritel saudagar Muhammadiyah dan Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.

Dengan demikian kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan berdampak positif baik dibidang ekonomi maupun sosial. Hal ini dapat dijelaskan bahwa dampak positif dibidang ekonomi akan berdampak positif dibidang sosial. Dampak positif dibidang sosial dapat ditunjukkan melalui peningkatan pendapatan saudagar Muhammadiyah akan meningkatkan kesejahteraan serta kualitas hidup saudagar Muhammadiyah khususnya dan masyarakat pada umumnya.

SIMPULAN

Pemberdayaan saudagar Muhammadiyah yang menjadi pelanggan Grosir Mubarak dapat dilakukan melalui peningkatan kemampuan manajemen dan teknologi pelaku bisnis ritel. Peningkatan kemampuan manajemen dan teknologi akan berdampak pada peningkatan pendapatan, kesejahteraan dan kualitas hidup saudagar Muhammadiyah dan Grosir Mubarak di Kabupaten Bantul.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada LPPM UAD yang telah memberikan dukungan dana sehingga aktivitas pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, ucapan terima kasih disampaikan kepada Pimpinan Daerah Muhammadiyah Bantul dengan amal usaha Grosir Mubarak atas partisipasinya dalam aktivitas ini. Ucapan terimakasih juga diucapkan kepada program studi magister manajemen FEB UAD atas fasilitas yang diberikan. Semoga pengabdian ini bermanfaat bagi peningkatan pendapatan, kesejahteraan dan kualitas hidup saudagar Muhammadiyah dan masyarakat di Kabupaten Bantul. Kepada mahasiswa FEB UAD juga diucapkan terimakasih atas dukungannya sehingga aktivitas pengabdian ini berjalan dengan lancar. Semoga semua ini menjadi amal dan iabah yang diridhoi Allah SWT, Aamiin.

DAFTAR PUSTAKA

1. Asakdiyah, S., Bonaga, J. K., Maheswari, U., Prastowo, I., & Salampessy, A. P. (2024). The mediating role of customer loyalty on the effect of celebrity endorsement to impulse buying behavior. *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis*, 14(1), 124-135.
2. Ekawati, S., & Sha, T. L. (2019). Implementasi Strategi Manajemen Ritel Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 2(1), 48-57. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v2i1.4316>
3. Imamul Hakim, & Muslikhati, M. (2022). Model Gerakan Ekonomi Muhammadiyah Pasca Muktamar ke 47. *Jurnal Sinar Manajemen*, 9(2), 315-324. <https://doi.org/10.56338/jsm.v9i2.2556>
4. Kotler, P. and KL., Keller (2014), *A Framework for Marketing Management*, 6 ed., United State of America: Pearson Hight.
5. Muliati, & Endah, Y. (2016). Pengembangan Model Pembelian Berulang Pada Pusat Grosir Dengan Antiseden Brand, Quality, Patron Status, Fashion Involvement Dan Store Atmosphere. *Journal NeO-Bis*, 8(2), 164-178. <https://journal.trunojoyo.ac.id/neo-bis/article/viewFile/471/441>
6. Pimpinan Pusat Muhammadiyah. (2022). Tanfidz Keputusan Muktamar ke-48 Muhammadiyah.
7. Puspitaningrum, Y., & Damanuri, A. (2022). Analisis Lokasi Usaha Dalam Meningkatkan. 2(2), 289-304

8. Reichenbach, A., Bringmann, A., Reader, E. E., Pournaras, C. J., Rungger-Brändle, E., Riva, C. E., Hardarson, S. H., Stefansson, E., Yard, W. N., Newman, E. A., & Holmes, D. (2019).
9. Salampessy, A. P., & Asakdiyah, S. (2024). Analisis Keputusan Konsumen Melakukan Pembelian Online Berdasarkan Efektivitas Iklan Melalui Citra Merek.
10. Titin Kristiana. (2018). Sistem Pendukung Keputusan Dengan Menggunakan Metode TOPSIS Untuk Pemilihan Lokasi Pendirian Grosir Pulsa. *Paradigma*, 20(1), 8–12. <https://repository.nusamandiri.ac.id/index.php/unduh/item/235936/2908-9372-1-PB.pdf>
11. Utamajaya, J. N., Afrina, A., & Fitriah, A. N. (2021). Analisis Manajemen Risiko Teknologi Informasi Pada Perusahaan Toko Ujung Pandang Grosir Penajam Paser Utara Menggunakan Framework Iso 31000:2018. *Sebatik*, 25(2), 326–334. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v25i2.1430>