

## Sosialisasi Penerapan Konsep Manajemen Ritel Modern Dalam Usaha Kecil Menengah di Lingkungan Sekolah

Dellia Mila Vernia\*<sup>1</sup>, N. Yeffa Afnita Apriliyani<sup>2</sup>, Sigit Widiyanto<sup>3</sup>, Tony Margiyanto<sup>4</sup>,  
Anjah Akhmad Ulinnuh<sup>5</sup>

<sup>1,2,4,5</sup>FIPPS, Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

<sup>3</sup>Fakultas Pasca Sarjana, Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

email: [unindra103@gmail.com](mailto:unindra103@gmail.com)

### Abstract

*This research is motivated by the challenges faced by Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in school environments in managing their businesses in the era of globalization. Many MSMEs lack understanding of modern retail management concepts, particularly in operational and financial management. The aim of this activity was to socialize the application of modern retail management concepts to 10 teachers at the Citra Binar Rahma Foundation through participatory and needs-based training. Training results show good understanding of basic retail management concepts and product/customer service strategies. However, challenges remain in understanding operational and financial management. The use of digital technology was enthusiastically received, but its implementation requires further support. It is recommended that further training focus on operational and financial management, along with technical support for the implementation of digital technology. Continuous evaluation is needed to ensure the sustainability of the training's impact.*

**Keywords:** Socialization, retail management, MSMEs.

### Abstrak

*Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tantangan yang dihadapi UMKM di lingkungan sekolah dalam mengelola usaha di era globalisasi. Banyak UMKM yang kurang memahami konsep manajemen ritel modern, terutama dalam manajemen operasional dan keuangan. Tujuan kegiatan ini adalah mensosialisasikan penerapan konsep manajemen ritel modern kepada 10 guru di Yayasan Citra Binar Rahma melalui pelatihan partisipatif dan berbasis kebutuhan. Hasil pelatihan menunjukkan pemahaman yang baik terhadap konsep dasar manajemen ritel dan strategi produk/layanan pelanggan. Namun, terdapat kendala dalam pemahaman manajemen operasional dan keuangan. Pemanfaatan teknologi digital disambut antusias, tetapi implementasinya perlu dukungan lebih lanjut. Disarankan pelatihan lanjutan difokuskan pada manajemen operasional dan keuangan, serta dukungan teknis implementasi teknologi digital. Evaluasi berkelanjutan diperlukan untuk memastikan keberlanjutan dampak pelatihan.*

**Kata Kunci:** sosialisasi, manajemen ritel, UMKM

### PENDAHULUAN

Globalisasi yang semakin meningkat, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menghadapi berbagai tantangan yang dapat mengancam kelangsungan dan pertumbuhannya. Menurut Azhari dkk. (2023), banyak UMKM yang berjuang agar tidak tenggelam oleh arus perubahan yang diakibatkan oleh globalisasi. Hal ini

menunjukkan bahwa UMKM perlu mendapatkan bantuan dan pelatihan yang lebih intensif untuk meningkatkan daya saing mereka. Meningkatkan daya saing tidak hanya menjadi pilihan, tetapi juga merupakan jalan yang harus ditempuh oleh UMKM untuk mencapai tujuan perusahaan yang lebih besar.

[1] mengungkapkan pentingnya UMKM untuk memiliki strategi yang baik

dalam meningkatkan daya saing. Usaha Kecil dan Menengah (IKM) yang mengalami permasalahan perlu dibantu agar memiliki proses produksi dan manajemen yang baik menurut standar nasional (SNI). Dengan memaksimalkan dan mendorong akses pasar, diharapkan IKM dapat bersaing secara langsung dalam industri perhotelan dan ritel modern. Dalam jangka panjang, hal ini juga akan membuka peluang bagi IKM untuk melakukan ekspor, sehingga meningkatkan kontribusi mereka terhadap ekonomi global.

Di sisi lain, upaya untuk memperluas pangsa pasar produk makanan halal di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) yang diungkapkan oleh [2] menunjukkan bahwa strategi yang tepat akan sangat berguna untuk menarik perhatian konsumen yang peka terhadap keamanan pangan. Kegiatan ini menunjukkan perlunya memahami faktor-faktor yang membentuk perilaku konsumen dalam memasarkan produk.

[3] menambahkan bahwa proses analisis yang kuat dan perencanaan yang baik serta infrastruktur yang mendukung adalah kunci dalam pengembangan kebijakan yang efektif. Penyiapan fasilitas pendukung dan sistem monitoring yang baik menjadi indikator penting untuk menilai keberhasilan UMKM dalam beroperasi. Hal ini menjadi kerangka dasar yang perlu diterapkan dalam sosialisasi manajemen ritel bagi UMKM di lingkungan sekolah.

Sementara itu, [4] menyoroti keberhasilan Pesantren Modern An Nahdliyah dalam menerapkan strategi pemasaran yang efektif, yang berkontribusi pada peningkatan pendaftaran siswa. Dengan memanfaatkan media digital, seperti situs web resmi dan media sosial, pesantren ini berhasil menjangkau audiens target mereka dengan strategi pemasaran yang berbasis kolaborasi antara tim pemasaran dan manajemen pesantren. Keterlibatan aktif pejabat pesantren dalam kegiatan promosi menunjukkan betapa pentingnya kolaborasi dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Pada konteks lain, [1] melaporkan bagaimana usaha UJ.Mart Utami Jaya mampu meningkatkan kenyamanan berbelanja dan kemudahan transaksi, yang berfungsi sebagai nilai tambah bagi pelanggan. Melalui penciptaan papan nama toko yang kreatif dan modern, usaha ini menunjukkan bahwa identitas dan branding yang kuat dapat meningkatkan jumlah pengunjung dan volume penjualan secara signifikan.

Meskipun terdapat berbagai upaya dan inisiatif yang dikemukakan dalam penelitian sebelumnya, terdapat tantangan signifikan yang masih dihadapi oleh UMKM, terutama yang berada di lingkungan sekolah, yang sering kali kurang memahami konsep manajemen ritel modern. Oleh karena itu, diperlukan sebuah kegiatan yang bertujuan untuk menyosialisasikan penerapan konsep manajemen ritel modern kepada pelaku UMKM di sekolah dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana mengelola usaha secara efisien.

Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif dan praktis tentang konsep manajemen ritel modern bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di lingkungan sekolah. Dengan latar belakang kurangnya pemahaman yang memadai dan kebutuhan untuk efisiensi kerja dalam mengembangkan usaha, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi pelaku UMKM.

Dalam kegiatan ini, peserta akan diperkenalkan pada berbagai teknik dan strategi manajemen yang relevan di era digital dan keuangan[5]. Penggunaan teknologi dalam pemasaran, termasuk pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce, akan menjadi salah satu fokus utama. Ini sangat penting mengingat digitalisasi adalah tren besar dalam dunia bisnis saat ini, dan UMKM yang memiliki pengetahuan tentang ini akan memiliki keunggulan kompetitif yang lebih kuat.

Sosialisasi ini juga akan mencakup sesi pelatihan langsung yang melibatkan praktik terbaik dari pelaku usaha yang sudah sukses. Peserta akan diberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman dan belajar dari usaha lain.

## **METODE PENGABDIAN**

Kegiatan ini dirancang dengan metode yang berbasis partisipatif, berbasis kebutuhan, dan berkelanjutan untuk memastikan efektivitas dalam memberikan pemahaman mengenai manajemen ritel modern bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di lingkungan sekolah.

Pada awal pertemuan, dilakukan sesi perkenalan di mana peserta saling mengenal satu sama lain dan membangun keakraban. Selanjutnya, fasilitator akan memaparkan tujuan kegiatan, menjelaskan pentingnya manajemen ritel modern dalam mendukung UMKM, serta bagaimana kegiatan ini dapat memberikan kontribusi langsung bagi pengembangan usaha kecil di lingkungan sekolah.

Masing-masing pertemuan akan terdiri dari penyampaian materi yang terfokus dan diskusi terbuka. Materi akan disampaikan dengan pendekatan berbasis kebutuhan, yang artinya sebelum setiap pertemuan, peserta akan diminta untuk mengemukakan isu-isu atau tantangan spesifik yang mereka hadapi dalam manajemen ritel. Hal ini memungkinkan fasilitator untuk menyesuaikan konten materi agar relevan dan bermanfaat bagi peserta, dengan fokus pada solusi yang praktis.

Untuk membangun partisipasi aktif, kegiatan akan melibatkan diskusi kelompok kecil di mana peserta dapat berbagi pengalaman dan praktik terbaik. Sesi ini tidak hanya mendorong keterlibatan, tetapi juga meningkatkan rasa kepemilikan terhadap pembelajaran yang terjadi. Dengan berbagi pengalaman, peserta akan saling memberi inspirasi dan pembelajaran dari berbagai sudut pandang.

Kegiatan ini akan mencakup lima topik utama; yaitu Konsep Dasar Manajemen

Ritel Modern, Strategi Produk dan Layanan Pelanggan, Manajemen Operasional, Manajemen Keuangan, dan Pemanfaatan Teknologi Digital. Setiap topik akan dibahas secara mendalam dengan metode yang relevan seperti studi kasus, role play, dan workshop di mana peserta dapat menerapkan teori yang telah dipelajari secara langsung dalam simulasi nyata.

Dalam setiap pertemuan, selain penjelasan materi, juga akan ada sesi tanya jawab yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada peserta untuk mendalami topik lebih lanjut dan menyelesaikan masalah yang mungkin mereka hadapi dalam praktik. Hal ini mendorong pembelajaran berkelanjutan, di mana peserta didorong untuk berpikir kritis dan menjelajahi materi lebih jauh.

Sebagai penutup setiap sesi, akan dilakukan refleksi dan umpan balik dari peserta mengenai materi yang telah disampaikan. Di akhir semua pertemuan, peserta diharapkan dapat membuat rencana aksi yang konkret tentang bagaimana menerapkan konsep-konsep manajerial yang telah dipelajari dalam usaha mereka, baik di lingkungan sekolah maupun di luar sekolah.

Dengan metode yang partisipatif, berbasis kebutuhan, dan berkelanjutan ini, diharapkan kegiatan sosialisasi ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga praktik yang berarti bagi guru dan UMKM di lingkungan sekolah. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha kecil serta memperkuat posisi mereka dalam menghadapi tantangan di dunia ritel modern.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan ini dilaksanakan melalui serangkaian pelatihan yang terdiri dari empat sesi, di mana masing-masing sesi menjelaskan satu dari lima tema yang diangkat. Pelatihan dilaksanakan secara partisipatif dan berbasis kebutuhan, dengan metode diskusi interaktif, presentasi, dan sesi praktik langsung. Melalui pendekatan ini, kami berharap dapat menggali

pengetahuan yang sudah dimiliki para guru sekaligus mengidentifikasi area yang memerlukan perhatian lebih lanjut.

Materi pertama yang disampaikan adalah Konsep Dasar Manajemen Ritel Modern. Dalam sesi ini, para guru diperkenalkan pada definisi dan fungsi manajemen ritel, serta peran pentingnya dalam konteks usaha kecil. Konsep ini meliputi berbagai unsur yang membentuk manajemen ritel, seperti pemilihan lokasi, desain toko, pengelolaan inventaris, serta pelayanan pelanggan. Pembelajaran ini bertujuan untuk memberikan guru pemahaman yang solid tentang apa yang dimaksud dengan manajemen ritel modern. Diskusi kelompok dilakukan untuk membahas contoh-contoh penerapan manajemen ritel di lingkungan sekitar. Dari hasil observasi, sekitar 70% guru mampu memahami dan menjelaskan dengan jelas konsep dasar manajemen ritel modern. Namun, 30% lainnya masih merasa kesulitan dalam mengaitkan teori dengan praktik nyata di lapangan.

Materi kedua adalah Strategi Produk dan Layanan Pelanggan. Pada sesi ini, guru diberikan wawasan tentang bagaimana menentukan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen serta pentingnya menciptakan pengalaman pelanggan yang positif. Diskusi ini mencakup teknik-teknik untuk menganalisis pasar, segmentasi konsumen, serta pengembangan produk berdasarkan umpan balik pelanggan. Dalam sesi praktik, guru diajak untuk menganalisis produk yang ada di sekitar mereka dan mencoba merumuskan strategi produk yang tepat berdasarkan karakteristik pasar lokal. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa 85% guru memahami strategi produk dan mampu memberikan contoh bagaimana layanan pelanggan dapat ditingkatkan. Meskipun demikian, hanya 50% yang dapat menjelaskan secara rinci teknik untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, dan hal ini menunjukkan perlunya bimbingan lebih

lanjut dalam menciptakan pengalaman pelanggan yang menyenangkan [6].



Gambar 1. Kegiatan di Yayasan Citra Binar

Materi ketiga yang diajarkan adalah Manajemen Operasional. Di sini, guru diajarkan tentang pengelolaan harian dalam usaha ritel, termasuk manajemen persediaan, pengaturan ruang toko, dan pengelolaan sumber daya manusia. Diskusi membahas tantangan yang sering dihadapi dalam operasional sehari-hari dan bagaimana cara menghadapinya. Pada akhir sesi, guru diminta untuk merancang rencana operasional sederhana untuk usaha kecil mereka sendiri. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya 40% guru yang benar-benar memahami dan dapat menerapkan prinsip-prinsip manajemen operasional dengan baik. Banyak dari mereka yang mengaku frustrasi dengan tantangan yang harus dihadapi dalam pengaturan operasional yang efektif [7]. Evaluasi menunjukkan bahwa masih banyak yang perlu dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan di bidang ini.



Gambar 2. Materi Komunikasi dalam Ritel

Materi keempat adalah Manajemen Keuangan. Di sesi ini, guru diberikan pengenalan tentang pengelolaan keuangan yang efektif, yang mencakup perencanaan anggaran, pengelolaan arus kas, serta penyusunan laporan keuangan. Guru diajarkan tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik untuk keberlangsungan usaha. Tes awal menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman guru dalam hal manajemen keuangan sangat rendah, dengan nilai rata-rata hanya mencapai 40%. Setelah mengikuti sesi pelatihan, peningkatan terjadi, tetapi angka tersebut masih di bawah harapan dengan rata-rata nilai 55%. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen keuangan menjadi salah satu area yang paling memerlukan perhatian. Hanya sekitar 30% guru yang merasa yakin dapat menerapkan pengetahuan tentang manajemen keuangan dalam praktik sehari-hari mereka [8].



Gambar 3. Salah 1 Usaha ritel Mitra

Materi terakhir yang dibahas adalah Pemanfaatan Teknologi Digital. Sesi ini membahas tentang bagaimana teknologi dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas manajemen ritel. Materi mencakup penggunaan aplikasi untuk mengelola inventaris, pemasaran melalui media sosial, dan alat digital lainnya yang dapat memudahkan operasional usaha. Guru diajarkan tentang keunggulan yang ditawarkan oleh teknologi dalam mempromosikan produk.

Literasi keuangan menjadi faktor penting dalam mengelola suatu bisnis ritel [9]. Dari kegiatan diatas nampak bahwa

kemampuan keuangan sangat dibutuhkan [10]

## SIMPULAN

Pelatihan mengenai Manajemen Ritel modern yang diadakan untuk sepuluh guru di Taman Baca Masyarakat Yayasan Citra Binar Rahma telah berhasil memberikan pemahaman dasar yang lebih baik mengenai konsep manajemen ritel. Dari lima materi yang diajarkan, konsep dasar manajemen ritel modern dan strategi produk serta layanan pelanggan diperoleh dengan baik oleh mayoritas peserta. Namun, tantangan signifikan muncul dalam pemahaman manajemen operasional dan manajemen keuangan, di mana hanya 40% dan 30% guru yang menguasai materi tersebut setelah pelatihan. Ini mengindikasikan bahwa ada kebutuhan mendesak untuk menambah bimbingan dan pelatihan lebih lanjut dalam kedua aspek tersebut. Sementara itu, pemanfaatan teknologi digital sebagai alat untuk meningkatkan efektivitas manajemen ritel juga menunjukkan antusiasme di antara para guru, meskipun implementasinya masih memerlukan dukungan teknis dan pembelajaran lebih lanjut. Secara keseluruhan, kegiatan ini memberikan fondasi yang kuat bagi pengembangan kemampuan guru dalam menerapkan manajemen ritel modern, tetapi tetap memerlukan evaluasi berkelanjutan dan pelatihan lanjutan untuk meningkatkan pemahaman pada area yang kurang dikuasai.



Gambar 3. Foto Bersama Tim dan Mitra dan Mahasiswa

## UCAPAN TERIMAKASIH

Peneliti menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Indraprasta PGRI atas dukungan dana yang diberikan melalui program Penelitian/PkM Hibah Unndra dengan Nomor Kontrak: 1921/SP3M/KPM/LPPM/UNINDRA/Xi?2024. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Indraprasta PGRI atas dukungan dan fasilitasi yang telah memungkinkan terlaksananya penelitian ini. Tim kegiatan Pkm mengucapkan terimakasih kepada Raden Dewi Rahnawati, M.Si, M.Pd, beserta para guru. Tim juga mengucapkan semua pihak yang telah membantu penyelenggaraan kegiatan hingga selesai.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] B. H. Rezal, "Pemaksimalan dan Penerobosan Akses Pasar Produk Olahan Industri Kecil Menengah (IKM) Pada Retail Modern Dan Industri Perhotelan Di Sulawesi Selatan," *Aspirasi: Jurnal Ilmiah Administrasi Negara*, vol. 4, no. 1, p. 1, Mar. 2019, doi: 10.53712/aspirasi.v4i1.502.
- [2] S. Adewumi and S. C. Cele, "Financial literacy skills level among small and medium scale businesses: lessons for entrepreneurial decision-making in Lagos, Nigeria," *EUREKA: Social and Humanities*, no. 1, pp. 14–26, Jan. 2023, doi: 10.21303/2504-5571.2023.002799.
- [3] E. M. NALIEN, "EFEKTIVITAS RETAIL MINANG MART BERBASIS KEARIFAN LOKAL SEBAGAI ALTERNATIF FRANCHISE DI KOTA PADANG," *Jurnal Ilmu Pemerintahan Widya Praja*, vol. 46, no. 1, pp. 301–316, May 2020, doi: 10.33701/jipwp.v46i1.895.
- [4] Atika Aini Nasution, A'an Nurhadi, Muhammad Ras Muis, and Muhammad Prasetyo Wibowo, "Sosialisasi Manajemen Pemasaran Yang Strategis Dalam Pengembangan Pesantren Modern Saifullah An Nahdliyah," *Faedah: Jurnal Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, vol. 2, no. 2, pp. 14–22, May 2024, doi: 10.59024/faedah.v2i2.797.
- [5] J. Mesa J. R., "Employee perceptions of the need for financial literacy in the workplace," 2023.
- [6] A. Supandi *et al.*, "Bagaimana Anak Mempelajari Kemampuan Kewirausahaan Sejak Dini?," *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, vol. 7, no. 4, pp. 4267–4275, Aug. 2023, doi: 10.31004/obsesi.v7i4.4557.
- [7] S. Mahmudah, W. Widajati, A. Wijastuti, and Pamuji, "Vocational Life Skills Students With Disabilities Through Experiential Learning," *Studies in Learning and Teaching*, vol. 4, no. 3, pp. 499–507, Dec. 2023, doi: 10.46627/silet.v4i3.345.
- [8] I. Katnic, M. Katnic, M. Orlandic, M. Radunovic, and I. Mugosa, "Understanding the Role of Financial Literacy in Enhancing Economic Stability and Resilience in Montenegro: A Data-Driven Approach," *Sustainability*, vol. 16, no. 24, p. 11065, Dec. 2024, doi: 10.3390/su162411065.
- [9] S. Addin, A. Hidayat, N. Herawati, and L. D. Warpindyastuti, "Pendidikan Keuangan Untuk Mahasiswa: Tantangan dan Dampaknya terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi," *JIIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, vol. 7, no. 12, pp. 14108–14114, Dec. 2024, doi: 10.54371/jiip.v7i12.6570.
- [10] R. K. Dewi and A. H. Purwantini, "Literasi dan Inklusi Keuangan, serta

Keterampilan Akuntansi untuk Keberlanjutan UMKM (Financial Literacy and Inclusion, as well as Accounting Skills for MSME Sustainability),” *Akuntansi Bisnis & Manajemen ( ABM )*, vol. 30, no. 2, Oct. 2023, doi: 10.35606/jabm.v30i2.1279.