

Pemberdayaan Berbasis Aksi: Implementasi Manajemen Usaha Dan Digitalisasi Untuk Penguatan Pasar Rakyat

Luh Kadek Budi Martini*, Putu Suweca Nata Udayana, I Gusti Ayu Ngurah Pradnyadevi Utami

Sekolah Tinggi Bisnis Runata, Bali, Indonesia

Email: jrseruni@gmail.com*

ABSTRAK

Berdasarkan hasil observasi di Pasar Rakyat Nyanggelan, Desa Adat Panjer, ditemukan beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh para pedagang, yaitu rendahnya kualitas pelayanan kepada pelanggan, kurangnya kemampuan dalam pencatatan keuangan sederhana, serta belum optimalnya pemanfaatan sistem pembayaran digital. Sebagai solusi atas permasalahan tersebut, diusulkan program pemberdayaan melalui penguatan aspek pelayanan, manajemen keuangan, dan adopsi teknologi transaksi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas, profesionalisme, dan kemampuan adaptasi pedagang terhadap ekosistem bisnis modern. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi sosialisasi, pelatihan interaktif, dan pendampingan secara langsung. Dalam proses analisisnya, intervensi difokuskan pada peningkatan keterampilan komunikasi dan penataan produk, implementasi pencatatan arus kas dan pemisahan modal usaha, serta edukasi penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran non-tunai. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas yang signifikan juga terjadi pada aspek manajerial dan adaptasi teknologi. Melalui pendampingan secara personal, pedagang kini terbukti mampu menyusun pembukuan arus kas harian secara mandiri dan mengimplementasikan prinsip pemisahan antara modal usaha dengan dana pribadi. Selain itu, program ini berhasil mematahkan keraguan pedagang terhadap teknologi, dibuktikan dengan peningkatan penggunaan QRIS sebesar 60% sebagai metode transaksi non-tunai utama yang cepat dan aman. Secara keseluruhan, keberhasilan program pengabdian ini memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat daya saing, meningkatkan profesionalisme kerja, serta memastikan keberlanjutan usaha pedagang Pasar Rakyat Nyanggelan agar tetap kompetitif sebagai pusat ekonomi masyarakat di era digital.

Katakunci: Digitalisasi, Manajemen Keuangan, Pasar Rakyat, Pelayanan, Pemberdayaan Pedagang.

ABSTRACT

Based on observations at the Nyanggelan Traditional Market in Panjer Traditional Village, several key issues were identified, including poor customer service, inadequate financial record-keeping, and suboptimal digital payment system utilization. To address these issues, an empowerment program was proposed, focused on strengthening service, financial management, and adopting transaction technology. This community service program aims to improve the capacity, professionalism, and adaptability of traders to the modern business ecosystem. The methods used included outreach, interactive training, and direct mentoring. The analysis focused on improving communication skills and product organization, implementing cash flow recording and business capital segregation, and educating traders on the use of QRIS as a non-cash payment method. The results of the program indicate significant capacity improvements, including in managerial and technological adaptation. Through personal mentoring, traders are now able to

independently prepare daily cash flow records and implement the principle of separating business capital from personal funds. Furthermore, the program has successfully overcome traders' skepticism about technology, evidenced by a 60% increase in QRIS usage as the primary, fast and secure cashless transaction method. Overall, the success of this community service program has significantly contributed to strengthening competitiveness, enhancing professionalism, and ensuring the sustainability of Nyanggelen Traditional Market traders' businesses, ensuring they remain competitive as a center of the community's economy in the digital era.

Keywords: *Digitalization, Financial Management, Service Quality, Trader Empowerment, Traditional Market.*

PENDAHULUAN

Pasar rakyat merupakan fondasi penting perekonomian lokal yang berperan strategis dalam menjaga stabilitas ekonomi masyarakat, khususnya di Kota Denpasar. Di tengah pesatnya perkembangan ritel modern dan perdagangan digital, pasar rakyat tetap menjadi ruang ekonomi vital. Pasar tradisional menyediakan kebutuhan pokok dengan harga terjangkau, membuka lapangan kerja, serta menjadi pusat interaksi sosial (Pameling et al., 2024). Pasar rakyat juga secara nyata mencerminkan identitas ekonomi kerakyatan dan budaya lokal masyarakat Bali. Perekonomian Kota Denpasar pada tahun 2025 menunjukkan tren positif dengan pertumbuhan sebesar 5,04 persen, tingkat pengangguran terbuka 4,85 persen, dan inflasi 2,72 persen (Badan Pusat Statistik, 2026). Kondisi tersebut mencerminkan aktivitas ekonomi yang dinamis pada sektor perdagangan tradisional.

Pemerintah Kota Denpasar secara berkesinambungan melakukan revitalisasi pasar guna meningkatkan kebersihan, kenyamanan, dan daya saing (Pratiwi & Kartika, 2019). Salah satu wujud revitalisasi tersebut terdapat di Kelurahan Panjer, yakni Pasar Rakyat Nyanggelen Desa Adat Panjer. Pasar ini telah direvitalisasi pada tahun 2013 melalui alokasi anggaran dari APBN, Lembaga Perkreditan Desa (LPD), koperasi, dan sumber lainnya. Pasar Nyanggelen menampung 185 pedagang yang tersebar dalam 14 kios, 39 toko, 120 los, serta 13 stan kuliner. Keberadaan pasar desa yang representatif ini memegang peran krusial untuk mendorong pendapatan masyarakat, khususnya para pedagang, sekaligus meningkatkan gairah perekonomian Desa Panjer. Pedagang di Pasar Nyanggelen masih menghadapi berbagai tantangan dalam mempertahankan daya saing meskipun memiliki infrastruktur yang memadai. Tim Pengabdian kepada Masyarakat dari Sekolah Tinggi Bisnis (STB) Runata telah melakukan observasi lapangan dan mengidentifikasi tiga permasalahan krusial. Masalah pertama terletak pada aspek pelayanan. Kualitas interaksi pedagang dengan pembeli belum memenuhi standar prima prima, ditandai dengan kurangnya sikap ramah, ketiadaan sapaan, serta penampilan fisik pedagang yang kurang rapi (Gambar 1 dan Gambar 2). Penataan barang dagangan juga masih tumpang tindih hingga melewati batas area los atau kios (Gambar 3). Suasana belanja menjadi kurang nyaman akibat kondisi ini dan berpotensi menurunkan loyalitas konsumen (Romadhon & Rachman, 2021).

Terlihat pada gambar 1, seorang pedagang dengan raut wajah datar dan nada bicara yang terkesan ketus saat melayani pembeli. Interaksi berlangsung singkat tanpa senyum atau sapaan hangat, menciptakan suasana yang kurang nyaman. Gambaran ini menunjukkan bagaimana sikap pelayanan yang kurang ramah dapat memengaruhi pengalaman belanja dan menurunkan minat pelanggan untuk Kembali (Hardiansyah, 2011). Pada gambar 2, penampilan pedagang kurang rapi dan bersih.



Gambar 1. Pedagang Tidak Tersenyum Saat Melayani



Gambar 2. Penampilan Pedagang Kurang Rapi



Gambar 3. Penataan Barang Dagangan kurang rapi

Gambar 3 menunjukkan penataan barang dagangan yang kurang rapi, bahkan sebagian melewati batas los dan kios. Barang terlihat menumpuk dan tidak tertata dengan baik, sehingga membuat area pasar menjadi sempit dan kurang nyaman. Kondisi ini mencerminkan pentingnya penataan yang lebih teratur agar pasar terlihat bersih, tertib, dan memudahkan pembeli saat berbelanja.

Permasalahan krusial lainnya adalah manajemen keuangan. Sebagian pedagang belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis dan masih mencampurkan keuangan usaha

dengan pribadi. Rendahnya literasi keuangan serta keterbatasan akses permodalan menjadi hambatan dalam pengembangan usaha (Nuryani. Hanifa Sri, 2024). Seperti terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Para Pedagang Kebingungan Membuat Lapaoran Keuangan

Masalah kedua berkaitan dengan manajemen keuangan. Sebagian besar pedagang belum melakukan pencatatan arus kas secara sistematis dan masih mencampurkan dana usaha dengan keuangan pribadi. Pedagang mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi besaran modal, pengeluaran, maupun keuntungan usaha secara pasti (Gambar 4). Rendahnya literasi keuangan ini menjadi hambatan utama dalam pengembangan kapasitas dan keberlanjutan usaha para pedagang (Saul & Hendry, n.d.).

Masalah ketiga adalah minimnya adaptasi terhadap teknologi digital. Para pedagang masih bergantung sepenuhnya pada transaksi tunai dan belum memiliki fasilitas pembayaran non-tunai seperti QRIS. Digitalisasi pada tahun 2026 bukan lagi sebuah pilihan, melainkan sebuah urgensi yang harus direspons secara cepat oleh pelaku UMKM. Perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih kepraktisan transaksi menuntut pasar rakyat untuk bertransformasi agar tidak tertinggal dari ritel modern (Martini et al., 2016). Ketiadaan opsi pembayaran digital dapat mengakibatkan hilangnya potensi pendapatan dari segmen konsumen masa kini.



Gambar 5. Pedagang Tidak Memiliki Qris Dan Masih Menggunakan Pembayaran Tunai

Menyikapi ketiga permasalahan prioritas tersebut, STB Runata mengusulkan intervensi nyata melalui pendekatan pemberdayaan berbasis aksi (*action-based empowerment*). Kegiatan pengabdian ini tidak sekadar memberikan teori, tetapi berfokus pada pendampingan langsung. Tujuan utama kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas pedagang Pasar Nyanggelan melalui perbaikan kualitas pelayanan prima, penguatan literasi pencatatan keuangan sederhana, dan percepatan adopsi pembayaran digital berbasis QRIS. Kontribusi nyata dari kegiatan ini diharapkan mampu menciptakan perubahan perilaku pedagang secara praktis, meningkatkan profesionalisme pengelolaan usaha, serta memperkuat daya saing pasar rakyat sebagai ekosistem bisnis yang adaptif di era digital (Ningsih et al., 2025).

Berdasarkan hasil observasi tim Pengabdian Kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Bisnis Runata menemukan permasalahan yaitu masalah pertama adalah di bidang pelayanan: pelayanan pedagang belum ramah, ekspresi masih datar, tidak menyapa, tidak menawarkan bantuan serta tidak mengucapkan terima kasih setelah mengakhiri pelayanan, penampilan pedagang kurang rapi dan bersih, penataan barang dagangan kurang rapi. Masalah kedua dari aspek manajemen keuangan: pedagang kebingungan dalam mencatat cash flow harian, pedagang tidak mampu memisahkan antara modal dan pendapatan.

Solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra diimplementasikan melalui penerapan Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni (IPTEKS) dalam bentuk pelatihan dan pendampingan. Berdasarkan prioritas dan target dari program Pengabdian kepada Masyarakat, solusi tersebut dijabarkan ke dalam tiga aspek utama sebagai berikut:

1. Aspek Pelayanan

Intervensi pada aspek ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas interaksi pedagang dengan pelanggan dan menciptakan pengalaman belanja yang nyaman. Solusi yang diberikan meliputi:

- a. Pelatihan Tata Wiraga (Gestur dan Sikap): Mengatasi masalah pelayanan yang terkesan kurang ramah dan berekspresi datar. Pedagang diberikan pemahaman dan praktik langsung mengenai pentingnya bahasa tubuh yang baik saat melayani pembeli.
- b. Pelatihan Komunikasi Efektif (Public Speaking): Membekali pedagang dengan keterampilan komunikasi dasar agar mampu menyapa, menjelaskan keunggulan produk dengan artikulasi yang baik, serta mengucapkan terima kasih secara proaktif.
- c. Edukasi dan Pendampingan Grooming: Merupakan solusi atas kurangnya kesadaran pedagang terhadap kebersihan dan kerapian diri. Pedagang diberikan edukasi mengenai standar penampilan diri guna memberikan impresi yang profesional dan higienis.
- d. Bimbingan Tata Letak Produk (Visual Merchandising): Mengatasi masalah penataan barang dagangan yang tidak beraturan. Pedagang dilatih teknik layout atau penataan produk agar tampil rapi, menarik secara visual, dan memudahkan pembeli dalam memilih barang.

2. Aspek Manajemen Keuangan

- a. Penyelesaian masalah manajerial difokuskan pada peningkatan literasi keuangan dasar agar pengelolaan usaha menjadi lebih terukur. Solusi yang diberikan meliputi:

- b. Pelatihan Pencatatan Arus Kas (Cash Flow) Harian: Merespons kebingungan pedagang terkait sirkulasi uang masuk dan keluar. Selain pelatihan, pedagang dibekali fasilitas fisik berupa buku catatan kas harian sebagai alat bantu agar pencatatan dapat dilakukan secara sistematis dan konsisten.
- c. Bimbingan Teknis Pemisahan Modal dan Keuntungan: Memberikan pemahaman akuntansi sederhana agar pedagang tidak lagi mencampuradukkan keuangan usaha dengan dana pribadi. Langkah ini diharapkan mampu membantu pedagang merencanakan usahanya dengan lebih tepat dan meminimalisasi risiko kerugian.

3. Aspek Digitalisasi

- a. Transformasi digital dilakukan guna mengadaptasi tren transaksi modern dan memperluas jangkauan layanan. Solusi yang diberikan meliputi:
- b. Sosialisasi Urgensi Pembayaran Digital: Memberikan pemahaman kepada pedagang yang masih bergantung pada transaksi tunai mengenai manfaat, efisiensi, dan keamanan sistem pembayaran digital (cashless).
- c. Fasilitasi dan Pendampingan Penggunaan QRIS: Pedagang tidak hanya dikenalkan pada teknologi non-tunai, tetapi difasilitasi dalam pembuatan QRIS dan didampingi secara langsung (praktik di tempat) hingga terbiasa mengoperasikannya. Hal ini bertujuan untuk menciptakan proses transaksi yang lebih cepat, aman, dan relevan dengan preferensi konsumen masa kini.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang secara sistematis untuk mengatasi tiga permasalahan prioritas pedagang di Pasar Rakyat Nyanggelan. Pendekatan yang digunakan merupakan kombinasi dari penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan berkelanjutan. Secara rinci, tahapan kegiatan yang dilakukan oleh Tim Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Bisnis (STB) Runata adalah sebagai berikut:

1. Penyuluhan dan Sosialisasi Program

Tahap awal difokuskan pada penyuluhan untuk merespons permasalahan rendahnya kesadaran mitra terhadap pentingnya pelayanan prima, manajemen keuangan, dan urgensi digitalisasi. Penyuluhan ini berfungsi sebagai pembentuk pola pikir (*mindset*) pedagang sebelum memasuki tahap praktik. Kegiatan penyuluhan diimplementasikan melalui pemaparan materi edukasi secara tatap muka, dilanjutkan dengan sesi diskusi interaktif dan tanya jawab. Melalui metode dua arah ini, Tim STB Runata menyosialisasikan rancangan program pelatihan sekaligus memastikan mitra memahami tujuan, manfaat, dan relevansi intervensi yang akan diberikan.

2. Pelatihan Keterampilan dan Manajemen

Tahap kedua adalah pelaksanaan pelatihan teknis untuk membekali pedagang dengan keterampilan praktis guna menyelesaikan permasalahan operasional. Pelatihan ini dibagi ke dalam dua fokus utama. Pertama, pelatihan aspek pelayanan yang mencakup simulasi tata wiraga, standar penampilan (*grooming*), dan teknik komunikasi (*public speaking*) dasar untuk menyapa pembeli secara profesional. Kedua, pelatihan aspek keuangan melalui simulasi pengisian buku catatan arus kas harian dan teknik pemisahan antara modal dengan keuntungan usaha.

3. Pendampingan Penerapan Teknologi (Digitalisasi QRIS)

Tahap ketiga merupakan langkah intervensi langsung untuk mengatasi keterbatasan adopsi teknologi pembayaran. Tim STB Runata tidak hanya memberikan teori, tetapi melakukan pendampingan secara individual kepada pedagang di lapak masing-masing (*bimbingan teknis*). Kegiatan pendampingan ini mencakup fasilitasi pendaftaran QRIS, simulasi pemindaian kode, hingga pedagang mampu memproses pembayaran non-tunai secara mandiri dan aman.

4. Monitoring dan Evaluasi

Tahap terakhir adalah pemantauan dan penilaian pasca-intervensi. Tim melakukan observasi lapangan untuk mengukur efektivitas program terhadap perkembangan mitra. Evaluasi diukur berdasarkan indikator peningkatan pemahaman teori, perubahan sikap dalam melayani pelanggan, kedisiplinan mencatat keuangan, dan konsistensi penggunaan QRIS. Evaluasi ini

bertujuan untuk memastikan bahwa setiap solusi yang diterapkan memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kualitas operasional dan daya saing pedagang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi dilaksanakan sebagai langkah awal untuk menyamakan persepsi dan membangun pemahaman dasar mitra mengenai urgensi peningkatan kualitas pelayanan, pencatatan keuangan, dan pemanfaatan teknologi digital. Materi yang diberikan mencakup standar pelayanan prima (sikap ramah, komunikasi, penanganan keluhan), konsep pemisahan modal dan keuntungan usaha, serta pengenalan efisiensi transaksi menggunakan QRIS.

Partisipasi dan keaktifan peserta dalam kegiatan ini sangat tinggi. Hal ini terlihat pada sesi diskusi interaktif, di mana para pedagang banyak mengajukan pertanyaan terkait kendala teknis pembuatan QRIS dan kesulitan membagi waktu untuk mencatat pembukuan. Pendekatan yang digunakan meliputi penyampaian materi, simulasi kasus sederhana, dan sesi tanya jawab dua arah. Berdasarkan evaluasi lisan sebelum dan sesudah kegiatan (*pre-test* dan *post-test* sederhana), terjadi peningkatan pemahaman peserta sebesar 80% terkait materi yang disampaikan. Sosialisasi ini terbukti efektif dalam mengubah mindset pedagang untuk lebih terbuka terhadap perubahan dan siap mengikuti tahapan pendampingan selanjutnya.



Gambar 6. Sosialisasi Tim STB Runata Bersama Para pedagang di Pasar Rakyat Nyanggelan

Aspek Pelayanan

Pelaksanaan program pada aspek pelayanan difokuskan pada peningkatan keterampilan praktis pedagang dalam berinteraksi dengan pembeli. Tim STB Runata memberikan bimbingan teknis mengenai empat standar pelayanan yang diharapkan konsumen pasar rakyat: (1) kejujuran dan keramahan; (2) kebersihan dan kenyamanan kios; (3) kesegaran produk; serta (4) kehygienisan barang dagangan.

Para pedagang diminta untuk mempraktikkan langsung tahapan pelayanan kepada pembeli, mulai dari menyapa pembeli yang datang, menawarkan bantuan, melakukan penimbangan, hingga mengakhiri transaksi. Pada simulasi awal, masih banyak pedagang yang mengabaikan transparansi, seperti tidak memperlihatkan angka timbangan dalam posisi netral, tidak menyebutkan nominal uang yang diterima dan dikembalikan, serta lupa mengucapkan terima kasih. Tim secara langsung mengoreksi dan memberikan Standar Operasional Prosedur (SOP) pelayanan lisan agar penjual dan pembeli merasa nyaman.

Hasil dari kegiatan pendampingan pelayanan ini menunjukkan perubahan perilaku yang signifikan. Berdasarkan observasi pasca-kegiatan, sebanyak 20 pedagang telah terbiasa menerapkan senyum dan sapaan saat pembeli datang. Selain itu, tingkat kedisiplinan pedagang dalam menjaga kerapian penataan barang dagangan dan penggunaan APD di los daging mengalami peningkatan yang berdampak pada suasana pasar yang lebih bersih dan profesional.



Gambar 7. Pemaparan Materi Pelayanan kepada Para Pedagang

Terlihat pada gambar 7, Tim STB Runata memberikan pemaparan terkait materi pelayanan dari menyapa pembeli, memahami produk yang dijual dan mengakhiri pelayanan. Tujuannya agar para pedagang mampu menyapa dengan baik, memahami produk yang dijual sehingga pedagang informatif serta melatih pedagang agar terbiasa mengucapkan terima kasih saat mengakhiri pelayanan.



Gambar 8. Praktek Pedagang dalam memberi Pelayanan

Pada gambar 8, para pedagang dilatih melalui praktek langsung bagaimana cara melayani pembeli. Para pedagang diminta untuk mempraktekkan saat pembeli datang membeli produknya sampai mengakhiri pelayanan. Para pedagang masih banyak yang kurang paham dalam melayani pembeli, seperti tidak memperlihatkan timbangan, memberikan tas plastik saat membungkus produk serta tidak menyebutkan nominal uang yang diserahkan pembeli sehingga bisa menimbulkan salah hitung. Pada praktek pelayanan Tim STB menyampaikan, hal-hal yang harus dilakukan pedagang dalam melayani pembeli menyapa pembeli dengan salam lalu pedagang

menawarkan produk dagangannya, para pembeli dipersilahkan untuk memilih dan saat produk ditimbang, para pedagang harus memperlihatkan posisi timbangan sudah seimbang, memastikan tempat timbangan dalam keadaan kosong, dan menginformasikan pembeli untuk memperhatikan timbangan supaya tidak ada kesalahpahaman, selanjutnya produk yang dibeli dimasukkan tas belanja yang ramah lingkungan. Tahap berikutnya pedagang menghitung jumlah belanjaan dan menyampaikan jumlah nominal yang dibayarkan oleh pembeli dan pembeli menyerahkan uangnya dan pedagang menyebutkan nilai nominal yang dibayarkan pembeli agar jelas dan apabila ada kembalian sebutkan jumlahnya. Demikian SOP pelayanan pedagang pasar kepada pembeli yang harus diikuti, sehingga pedagang dan pembeli sama-sama nyaman.



Gambar 9. Pedagang terlihat tersenyum dan berpakaian Rapi, bersih serta menggunakan APD



Gambar 10. Terlihat Penataan dagangan sayur-mayur dan sembako sudah terlihat rapi

Selain komunikasi, pedagang juga diedukasi mengenai grooming atau penampilan diri. Pedagang diimbau untuk berpakaian rapi, bersih, dan menggunakan alas kaki. Khusus bagi pedagang di los daging, diwajibkan menggunakan Alat Pelindung Diri (APD) berupa celemek, sarung tangan, dan penutup kepala (Gambar 9). Tata letak barang dagangan juga diperbaiki agar tidak menutupi jalan dan dikelompokkan sesuai jenisnya (Gambar 10).

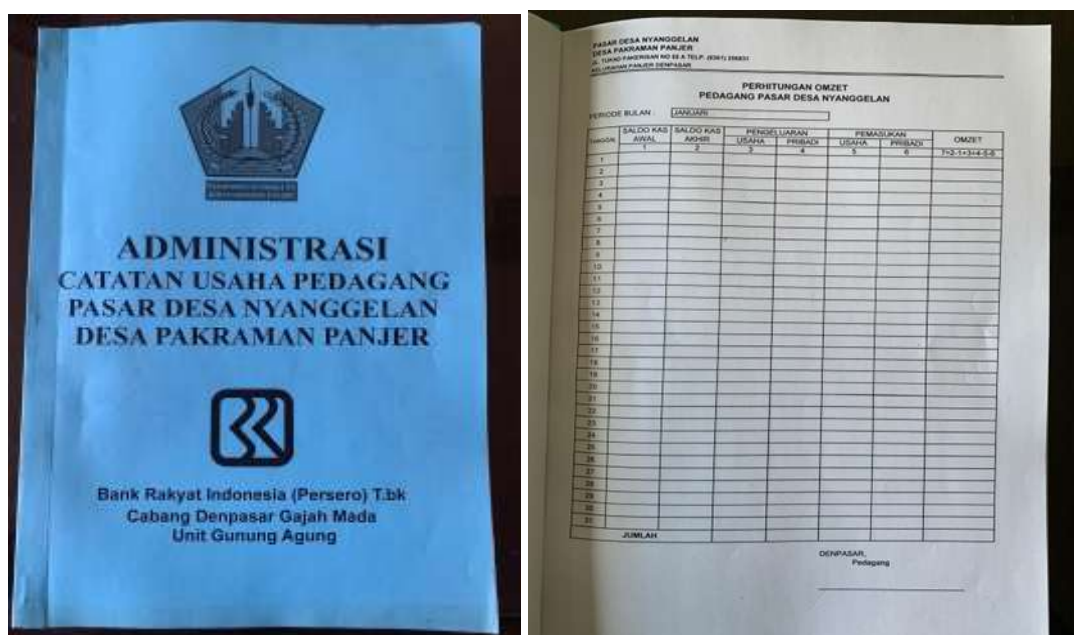
Aspek Keuangan

Pendampingan pada aspek keuangan langsung difokuskan pada penyelesaian masalah administrasi, yaitu praktik pencatatan arus kas harian. Tim STB Runata membagikan fasilitas

berupa buku catatan keuangan yang didukung oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) kepada para pedagang (Gambar 11).

Pedagang dilatih dan didampingi secara personal untuk mengisi buku catatan tersebut. Pada tahap awal, pedagang tampak kebingungan dalam mengkategorikan pos pengeluaran (pembelian stok, operasional) dan pos penerimaan (hasil penjualan harian), serta kesulitan memisahkan uang pribadi dengan uang usaha. Melalui pendampingan intensif oleh tim dosen dan mahasiswa, pedagang dibimbing satu per satu hingga mampu memasukkan nominal ke dalam lajur yang benar dan menghitung saldo akhir usahanya (Gambar 12).

Hasil dari pendampingan aspek keuangan ini sangat terukur. Sebanyak 20 pedagang yang mengikuti pelatihan kini mampu menyusun laporan cash flow sederhana secara mandiri. Para pedagang yang sebelumnya tidak mengetahui pasti besaran laba/ruginya, kini telah memiliki catatan harian yang rapi. Rutinitas pencatatan ini secara langsung membantu pedagang dalam mengamankan modal usaha dan mempersiapkan syarat administrasi apabila mereka membutuhkan akses pendanaan dari lembaga keuangan di masa mendatang.



Gambar 11. Buku Catatan diberikan kepada Pedagang

Pelaksanaan pendampingan aspek keuangan difokuskan pada praktik langsung pengisian buku catatan cash flow harian. Pada tahap awal simulasi, sebagian besar pedagang masih tidak terbiasa dan kebingungan dalam mengklasifikasikan pos pengeluaran usaha dan pos penerimaan. Menyikapi hal tersebut, Tim STB Runata bersama para mahasiswa melakukan pendampingan secara personal (one-on-one) untuk membimbing pedagang memasukkan nominal sesuai dengan pos keuangan dan menghitung saldo akhir usaha.

Berdasarkan evaluasi di akhir sesi pelatihan, kemampuan manajerial pedagang menunjukkan hasil yang terukur. Sebanyak 20 pedagang telah mampu membuat catatan cash flow usahanya secara mandiri dan akurat tanpa bantuan instruktur. Tingkat pemahaman pedagang terhadap pentingnya pemisahan dana pribadi dan modal usaha juga meningkat secara signifikan berdasarkan sesi tanya jawab pasca-pelatihan. Melalui rutinitas pencatatan ini, para pedagang diharapkan mampu mengidentifikasi arus kas serta laba/rugi usahanya secara riil, yang sekaligus

berfungsi sebagai kelengkapan administrasi untuk mempermudah akses pendanaan dari lembaga keuangan (Gambar 12).



Gambar 12. Para pedagang dilatih untuk mengisi buku catatan usaha

Aspek Digitalisasi

Permasalahan utama yang dihadapi pedagang pasar rakyat saat ini adalah masih dominannya transaksi tunai, sehingga pencatatan keuangan menjadi tidak rapi, sulit dikontrol, dan rawan kesalahan. Selain itu, keterbatasan pemahaman teknologi membuat pedagang enggan beralih ke sistem pembayaran digital. Kondisi ini berdampak pada rendahnya efisiensi transaksi, terbatasnya akses terhadap konsumen non-tunai, serta berkurangnya peluang meningkatkan penjualan di tengah perubahan perilaku masyarakat yang semakin terbiasa dengan pembayaran cashless (Efendi & Yazid, 2026).



Gambar 13. Para Pedagang masih menerima pembayaran tunai dan tidak memiliki QR Qris

Sebelum pelaksanaan program pengabdian, sekitar 40% pedagang di Pasar Nyanggelan belum mengaktifkan layanan pembayaran non-tunai (QRIS) dan sepenuhnya bergantung pada transaksi tunai. Kendala utama yang ditemukan adalah faktor usia (mayoritas di atas 50 tahun) yang menyebabkan ketakutan dan keterbatasan pemahaman terhadap teknologi. Hal ini menghambat efisiensi pelayanan karena pedagang sering kesulitan mencari uang kembalian dan rawan terhadap risiko salah hitung.

Menyikapi hal tersebut, tim STB Runata melakukan pendampingan secara langsung (*door-to-door*) di setiap kios. Pedagang diberikan edukasi bahasa sederhana mengenai keamanan

transaksi QRIS dan didampingi dalam proses pemindaian (*scan*) hingga memverifikasi dana masuk melalui aplikasi di ponsel pintar mereka. Strategi pemasaran lainnya untuk mendukung keberhasilan yang mungkin bisa dilakukan adalah pelatihan digital marketing dengan menggunakan berbagai platform e-commerce yang sedang tren saat ini (Sari, et al., 2023)



Gambar 14. Para Pedagang sudah menggunakan Qris dalam bertransaksi

Hasil dari pendampingan digitalisasi ini terbukti mampu mempercepat adaptasi teknologi pedagang. Setelah kegiatan pendampingan selesai, terdapat kenaikan pemakaian QRIS sebesar 60%. Kini, sebanyak 60% dari total pedagang Pasar Nyanggelen telah aktif menyediakan dan menggunakan QRIS sebagai metode transaksi reguler. Transformasi ini membuat proses pembayaran menjadi lebih cepat, aman dari risiko uang palsu, dan pencatatan dana masuk menjadi lebih transparan karena tercatat langsung oleh sistem perbankan

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Pasar Rakyat Nyanggelen, Desa Adat Panjer, telah terbukti berhasil menyelesaikan permasalahan prioritas mitra secara terukur. Intervensi melalui pendekatan pemberdayaan berbasis aksi (*action-based empowerment*) secara efektif mampu meningkatkan kapasitas dan keterampilan praktis pedagang pada tiga aspek utama, yakni pelayanan, manajemen keuangan, dan digitalisasi usaha. Pada aspek pelayanan, program ini berhasil mengubah perilaku pedagang menjadi lebih berorientasi pada kepuasan pelanggan, yang ditandai dengan penerapan komunikasi interaktif secara ramah, kepatuhan pada standar penampilan (*grooming*), serta kedisiplinan dalam menata produk agar lebih rapi dan higienis.

Peningkatan kapasitas yang signifikan juga terjadi pada aspek manajerial dan adaptasi teknologi. Melalui pendampingan secara personal, pedagang kini terbukti mampu menyusun pembukuan arus kas harian secara mandiri dan mengimplementasikan prinsip pemisahan antara modal usaha dengan dana pribadi. Selain itu, program ini berhasil mematahkan keraguan pedagang terhadap teknologi, dibuktikan dengan peningkatan penggunaan QRIS sebesar 60% sebagai metode transaksi non-tunai utama yang cepat dan aman. Secara keseluruhan, keberhasilan program pengabdian ini memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat daya saing, meningkatkan profesionalisme kerja, serta memastikan keberlanjutan usaha pedagang Pasar Rakyat Nyanggelen agar tetap kompetitif sebagai pusat ekonomi masyarakat di era digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2026, March 2). Inflasi year-on-year (y-on-y) pada Februari 2026 sebesar 4,76 persen. Badan Pusat Statistik.
- Efendi, A. R. S., & Yazid, M. (2026). Fenomena Cashless Society di Indonesia: Analisis Deskriptif Perkembangan dan Dampaknya Terhadap Perilaku Konsumen. *PERFORMANCE: Jurnal Bisnis & Akuntansi*, 16(1), 109–116.
- Hardiansyah. (2011). Kualitas Pelayanan Publik; Konsep, Dimensi, Indikator dan Implementasinya. Gava Media.
- Martini, L. K. B., Kepramareni, P., & Widyani, D. A. (2016). Strategi Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Upaya Mengantisipasi Pertumbuhan Pasar Modern di Bali. Seminar Nasional Inovasi IPTEKS Perguruan Tinggi Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat, 488–496.
- Ningsih, A. S., Utami, C. A., & Hendra. (2025). Digitalisasi Pasar Tradisional: Peran Fintech Dalam Penguatan Ekosistem Usaha di Pasar Tavip Kota Binjai. *An-Najah: Journal of Islamic Economic*, 1(1).
- Nuryani. Hanifa Sri. (2024). Dampak Literasi Keuangan, Sikap Keuangan dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Sumbawa. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 10(2), 684–695.
- Pameling, D. P., Sari, G., Faradea, N., & Hendra, K., J. (2024). Pengaruh Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Di Era Digital. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7(4), 16218–16223.
- Pratiwi, K. S., & Kartika, I. N. (2019). Analisis Efektivitas Program Revitalisasi Pasar Tradisional Dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Pedagang Dan Pengelolaan Pasar Pohgading. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 8(7), 805–834.
- Romadhon, R. D., & Rachman, M. M. (2021). Pengaruh kualitas pelayanan kualitas produk dan suasana restoran terhadap kepuasan konsumen pancious restoran cws. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 2(1), 597–604. <http://jurnal.unipasby.ac.id/index.php/jsbr/article/view/3440>
- Sari, N. M.W., Febrilia, B. R. A., Kisman., Haryanto, H., Nurrachman., Sudjatismiko, D. P., Suparyana, P. K., Danasari, I. F., Widyanti, N. M. N. Z., & Saputra, I. M. A. B. (2023). Sosialisasi Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran Produk Gula Semut Di Desa Dasan Geria, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 6(4). 1156-1162. <https://doi.org/10.29303/jpmpi.v6i4.6316>
- Saul, R., & Hendry, M. (n.d.). Pelatihan Literasi Keuangan Dalam Pengelolaan Keuangan Umkm Klinik Wonosari Aek Kanopan Yang Sistematis. <https://doi.org/10.5281/zenodo.18449626>