

# MENGGALI POTENSI MASYARAKAT DALAM MENGHADAPI PESAING MELALUI EDUKASI MANAJEMEN STRATEGI DI PASAR TRADISIONAL KEC. KOTAGAJAH

Rahyono<sup>1</sup>, Lestari Wuryanti<sup>2</sup>, Iing Lukman<sup>3</sup>, Harmani Harun<sup>4</sup>

1) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Malahayati, Jl. Pramuka No. 27 Bandar Lampung, email: Rahyono@malahayati.ac.id

2) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Malahayati, Jl. Pramuka No. 27 Bandar Lampung, email: lestariwuryanti@gmail.com

3) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Malahayati, Jl. Pramuka No. 27 Bandar Lampung, email: iinglukman@malahayati.ac.id

4) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Malahayati, Jl. Pramuka No. 27 Bandar Lampung, email: harmani.jkt24@gmail.com

**Abstract :** One of the strategies in dealing with competitors is to take advantage of the potential of the community and renew the way of trading by using the latest strategies that are in accordance with the conditions in the current era. This service aims to provide knowledge and skills to traders in the Traditional Market, Kotagajah sub-district, Central Lampung in maximizing the potential of the community through marketing strategy education through strategic management intended to deal with outside competitors. This service provides knowledge to participants who attend, especially traders, to use the best strategy to increase sales. This service is carried out in the Kotagajah sub-district multipurpose building and at the Kotagajah traditional market, the method used is to provide training material through presentations accompanied by management implementation training. strategy. The achievement of this dedication was the implementation of strategic management training which was attended by regional apparatus of Kota Gajah, members of youth organizations, and women farmer groups.

Keywords: strategic management, traditional market, competitors

**Abstrak :** Salah satu strategi dalam menghadapi pesaing adalah dengan memanfaatkan potensi potensi masyarakat dan memperbaharui cara dagang dengan menggunakan strategi strategi terbaru yang sesuai dengan keadaan di era sekarang. Pengabdian ini bertujuan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pedagang-pedagang di Pasar Tradisional kecamatan Kotagajah, Lampung Tengah dalam memaksimalkan potensi masyarakat melalui edukasi strategi pemasaran melalui manajemen strategi yang dimaksudkan untuk menghadapi pesaing diluar. Pengabdian ini memberikan pengetahuan kepada peserta yang hadir terkhusus pada pedagang untuk menggunakan stategi yang terbaik untuk meningkatkan penjualan.pengabdian ini dilaksanakan di gedung serba guba kecamatan kotagajah dan di pasar tadisional kotagajah, metode yang digunakan adalah dengan memberikan materi pelatihan melalui presentasi yang disertai pelatihan implementasi manajemen strategi. Capaian dai pengabdian ini adalah terlaksananya pelatihan manajemen strategi yang diikuti oleh aparatuer daerah kotagajah, angkakota karang taruna, dan kelompok wanita tani (KWT).

Kata kunci: manajemen strategi,pasar tradisional, pesaing

## 1. PENDAHULUAN

Persaingan ketat yang terjadi di era globalisasi sudah tak dapat dipungkiri lagi sehingga semua kalangan masyarakat dan pedagang dapat merasakan fenomena ini, dan diharapkan juga semua yang merasakan arus perubahan globalisasi ini dapat menghadapinya dengan baik. Untuk menghadapi tantangan globalisasi tersebut masyarakat khususnya di kecamatan kotagajah perlu mempersiapkan diri dan lingkungan untuk menjadi masyarakat yang berkualitas dan unggul dalam menghadapi persaingan, melalui edukasi manajemen strategi diharapkan dapat menambah pengetahuan baik bagi masyarakat ataupun pedagang dalam memanfaatkan situasi situasi untuk bertahan dalam persaingan yang begitu ketat.

Salah satu pasar yang menjadi tempat terjadinya transaksi jual dan beli yang cukup populer di Kecamatan Kotagajah adalah pasar baru tradisional kotagajah yang letaknya tidak jauh dari gedung serba guna (GSG) Kotagajah. Menurut sejarahnya pasar ini merupakan pasar kedua yang ada di kecamatan kotagajah setelah pasar lama tradisional kotagajah. Pasar baru tradisional kotagajah adalah pasar yang dulunya pernah direnovasi sebelumnya. Dengan letak yang cukup strategis berada dekat dengan lapangan merdeka Kotagajah, pos polisi, dan jalan lintas sumatera diharapkan pasar baru tradisional tersebut menjadi andalan bagi masyarakat Kotagajah ataupun masyarakat non lokal

Pasar ini menjual beragam produk seperti pakaian, aksesoris, sepatu makanan dan lain-lain. Di Pasar baru tradisional kotagajah ini terkenal beberapa olahan makanan yang murah dan sangat tradisional seperti minuman jamu dan makanan kue tradisional. Mayoritas pedagang di pasar baru ini adalah pedagang makanan, mainan, pakaian, dan juga ada pedagang keliling. Seperti pasar tradisional lainnya.

Pasar baru tradisional Kotagajah ini merupakan salah satu sentra penjualan aneka macam ikan segar dan sayuran segar, baik ikan laut ataupun ikan air tawar. Disamping itu pasar baru tradisional kotagajah sudah menjadi favorit masyarakat kotagajah untuk berbelanja dimana harganya lebih terjangkau dan letaknya tak jauh dari pemukiman warga setempat

Pasar baru tradisional kotagajah sampai saat ini masih menjadi salah satu pusat perekonomian di kecamatan kotagajah. Keberadaan pasar moderen yang tersedia tak jauh dari kampung kotagajah masih belum sepenuhnya menggantikan peran pasar tradisional tersebut, sehingga sampai saat ini pasar tradisional seperti pasar baru kotagajah masih ramai pengunjung dari berbagai kalangan. Apalagi sekarang pasar baru tradisional kotagajah menjadi semakin ramai dengan adanya lapangan merdeka kotagajah yang dijadikan tempat pelatihan sepak bola dan sering juga adanya perlombaan yang lokasinya tak jauh dari pasar baru tradisional Kotagajah.

Dengan semakin berkembangnya pasar baru tradisional koagajah ini dari tahun ke tahun menjadikan bertambah pula jumlah pedagang yang ada di pasar tersebut, sehingga menjadikan produk yang dijual di pasar itu semakin beragam. Hal ini tentunya memberikan keuntungan bagi pengunjung sehingga dapat memilih produk yang dijual sesuai dengan selera yang diinginkan dan juga akan sangat menguntungkan bagi masyarakat Kotagajah.

Melalui pelatihan manajemen strategi diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi masyarakat Kotagajah dan memperluas pangsa pasar guna menangkap peluang bisnis baru dan memenangkan persaingan yang diselenggarakan oleh Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Malahayati melalui edukasi manajemen strategi untuk memaksimalkan potensi masyarakat dalam bersaing sehingga dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan bagi pedagang di pasar baru tradisional kotagajah dalam memanfaatkan sumberdaya yang ada agar mampu bersaing di dunia global.

## 2. METODE PENGABDIAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan presentasi materi, sosialisasi dan implementasi materi secara langsung kepada peserta yang hadir dan kunjungan ke pasar baru tradisional kotagajah.

### 2.1 Sasaran Kegiatan

Sasaran strategis kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pedagang-pedagang yang berada di pasar baru tradisional kotagajah, anggota karang taruna dan masyarakat sekitar kampung Kotagajah.

### 2.2 Pemecahan masalah

1. Memberikan materi berupa bagaimana cara menghadapi persaingan dengan manajemen strategi
2. Memberikan contoh-contoh manajemen strategi pemasaran yang diharapkan akan memaksimalkan penjualan
3. Memberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk mengaplikasikan materi yang diberikan sehingga peserta makin paham dan mengerti tentang materi yang disampaikan.

### 2.3 Gambaran Umum Kegiatan Pelaksanaan Pelatihan Manajemen Strategi

Berikut adalah gambaran umum peserta yang mengikuti kegiatan pelatihan manajemen strategi :



Gambar 2.1 Mahasiswa dan dosen manajemen bersama dengan pedagang pasar baru tradisional kotagajah



Gambar 2.2 foto digedung serba guna (GSG) saat pelatihan manajemen strategi



Gambar 2.3 foto bersama Ka. Prodi Manajemen, Dekan Fakultas Ekonomi dan Manajemen, ketua Karang Taruna, Wakil ketua kampung kotagajah dan Ketua KWT.

**Tabel 2.1 Rincian Anggaran Biaya**

NO	DESKRIPSI	JUMLAH ( Rp)
1.	Dana sokongan	880.000
2.	Prodi	1.000.000
3.	HMM	200.000
	<b>Jumlah</b>	<b>2.080.000</b>

## Pengeluaran

NO	DESKRIPSI	JUMLAH	VOLUME	HARGA SATUAN	HARGA TOTAL
1.	Nasi kotak	56	Paket	18.000	1.008.000
2.	Kue	1	Paket	282.000	282.000
3.	Hansanitizer & masker	1	Paket	41.000	41.000
4.	Plakat	2	Unit	110.000	220.000
5.	Aqua	4	Kardus	20.000	80.000
6.	Bensin	1	Kali	250.000	250.000
7.	Supir	1	Orang	150.000	150.000
8.	Lakban	1	Unit	30.500	30.500
	<b>JUMLAH</b>				<b>2.061.500</b>

**Tabel 2.2 Jadwal Kegiatan**

No	Kegiatan	Bulan Februari		
		Minggu pertama	Minggu ke dua	Minggu ketiga
1.	Kunjungan pertama/survey lokasi dan perizinan			
2.	Sosialisasi dan Pelatihan Manajemen Strategi			
3.	Pembuatan Laporan			

Waktu pelaksanaan pelatihan ini adalah hari Minggu, 06 Februari 2022 pukul 09.00 WIB-Selesai yang bertempat di Balai Desa Kotagajah.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Terlaksananya sosialisasi sekaligus pelatihan tentang manajemen strategi bagi pedagang yang ada di Pasar baru tradisional kotagajah dengan cara demo atau mengunjungi toko/warung ke beberapa pedagang di Pasar baru tradisional kotagajah. Sebagian pedangan sudah melakukan manajemen strategi dengan baik dan ada juga beberapa pedangan yang masih belum paham dengan manajemen strategi untuk memasarkan produknya. Para pedagang mendengarkan pelatihan ini dengan antusias dan tertarik untuk mencobanya bagi yang belum menerapkan manajemen strategi di usahanya. Sedangkan yang sudah melakukan manajemen strategi dengan baik mereka berusaha untuk lebih baik lagi, karena bagaimanapun strategi strategi yang baik kalau tidak di atur atau di manajemen akan menjadi hal yang biasa biasa saja. Maka dari



itulah peran manajemen untuk menciptakan strategi yang maksimal melalui manajemen strategi.

Berikut adalah gambar - gambar pelatihan:



Gambar 3.1 kunjungan ke warung yang ada di pasar baru tradisional kotagajah



Gambar 3.2 Pelatihan di balai desa kotagajah

#### 4. SIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di pasar baru tradisional kotagajah, lampung tengah dapat disimpulkan bahwa:

1. Pelaksanaan pengabdian masyarakat berjalan lancar dan baik sesuai dengan tujuan dan sasaran pengabdian kepada masyarakat.

2. Sebagian peserta seperti anggota karang taruna dan pedagang di Pasar baru tradisional kotagajah, sudah mengenal manajemen strategi tapi masih ragu untuk menerapkannya dalam usahanya, dan ada beberapa pedagang yang telah merasakan penjualan yang maksimal ketika telah mengetahui terlebih dahulu tentang Manajemen Strategi.

## **5. SARAN**

Kami selaku penulis menyarankan agar kedepannya dapat melakukan evaluasi ditempat tersebut kembali untuk mengetahui apakah ada perubahan yang signifikan dari adanya sosialisasi dan pelatihan manajemen strategi di pasar baru tradisional Kotagajah, Lampung Tengah.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada kepala kampung kotagajah, lampung tengah karena telah mengizinkan kami mengadakan kegiatan disana dan kami berterima kasih kepada Universitas Malahayati terutama Fakultas Ekonomi dan Manajemen serta Program Studi Manajemen yang telah memberi dukungan terhadap keberhasilan pengabdian ini. Serta kepada anggota Karang Taruna kotagajah atas kesempatannya untuk kami bisa membagikan ilmu yang kami peroleh agar bermanfaat dan meningkatkan poensi masyarakat Kotagajah melalui edukasi Manajemen Strategi

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Andre Hidayat 2022 Strategi Pengembangan Kualitas Sdm "Generasi Millennial Dan Generasi Z" Dalam Menghadapi Persaingan Global Era 5.0
- N Rahmiyati 2015 Model Pemberdayaan Masyarakat Melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna Di Kota Mojokerto
- A Tabrani 2021 Pendidikan Agama Kristen Dan Tuntutan Kualitas Sdm Menghadapi Persaingan Masyarakat Global