

Pelatihan Manajemen Keuangan dan Manajemen Pemasaran pada Kopdit Harapan Sejahtera Lasiana Kupang

¹⁾Jou Sewa Adrianus, ²⁾Gaudensius Djuang, ³⁾Maria B. Mawarni G. Wutun*, ⁴⁾Anggraeny Paridy, ⁵⁾Stanis Man, ⁶⁾Henny A. Manafe

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾⁶⁾Program Studi Manajemen (Konsentrasi Keuangan dan Pemasaran) Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang, Indonesia
Email Corresponding: ³⁾joyajuandiego@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Pelatihan Manajemen Pemasaran Manajemen Keuangan	<i>Semakin banyaknya koperasi kredit yang baru maka penting bagi Program Studi Manajemen melakukan pelatihan manajemen keuangan dan manajemen pemasaran bagi para pengurus dan pengawas Koperasi Kredit Harapan Sejahtera guna meningkatkan kualitas pelayanan, kepuasan anggota serta menambah jumlah anggota. Tujuan kegiatan ini adalah memberi pemahaman tentang pentingnya mengatur anggaran, strategi pemasaran koperasi di era modern dan pelaksanaan bauran pemasaran. Metode yang digunakan adalah pemaparan materi dan diskusi dengan peserta. Tahap pelaksanaannya adalah pertemuan awal, menyiapkan kebutuhan yang akan digunakan selama kegiatan, pelaksanaan kegiatan dan rencana keberlanjutan. Kesimpulan kegiatan ini adalah terus melakukan pelatihan manajemen keuangan terkait perolehan dan penggunaan anggaran, manajemen pemasaran terkait strategi pemasaran modern dan bauran pemasaran sesuai perkembangan zaman agar mampu bersaing dengan banyak koperasi kredit lainnya.</i>
Keywords: Training Financial Management Marketing Management	<i>With the increasing number of new credit cooperatives, it is important for the Management Study Program to conduct financial management and marketing management training for the administrators and supervisors of the Harapan Sejahtera Credit Cooperative in order to improve service quality, member satisfaction and increase the number of members. The purpose of this activity is to provide an understanding of the importance of managing the budget, cooperative marketing strategies in the modern era and implementing the marketing mix. The method used is the presentation of the material and discussion with the participants. The implementation phase is the initial meeting, preparing the needs that will be used during the activity, the implementation of the activity and the sustainability plan. The conclusion of this activity is to continue to conduct financial management training related to the acquisition and use of budgets, marketing management related to modern marketing strategies and marketing mix according to the times in order to be able to compete with many other credit cooperatives</i>
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan sumber dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan adalah merupakan tugas bagian manajemen keuangan sedangkan manajemen pemasaran merupakan analisis perencanaan,

implementasi dan pengendalian atas program-program yang didesain untuk menciptakan, membangun dan menjaga pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan (Prasetyo, 2013).

Amaral et al., (2022) mengatakan bahwa tujuan manajemen keuangan adalah memaksimalkan nilai perusahaan, menjaga stabilitas finansial dalam keadaan yang selalu terkendali dan memperkecil resiko perusahaan di masa sekarang dan masa yang akan datang. Kotler, P and Keller (2012; Lopes Amaral & Wutun, (2022) berpendapat bahwa strategi pemasaran modern secara umum terdiri dari tiga (3) tahap yaitu segmentasi pasar (*segmenting*), penetapan pasar sasaran (*targetting*), dan penetapan posisi pasar (*potitioning*). Tahap selanjutnya setelah melewati tiga (3) tahap tersebut adalah menyusun strategi untuk melakukan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari produk, harga, penyaluran/distribusi dan promosi.

Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang melakukan usaha penyimpanan dan peminjaman sejumlah uang kepada anggotanya (BD et al. 2022; Kasmir, 2012) Ketika seorang anggota melaksanakan tugasnya yaitu menyimpan atau meminjam uang di koperasi maka ia akan memperoleh imbalan berupa sejumlah uang untuk balas jasa. Dalam kegiatan sehari-hari, koperasi juga dihadapkan pada masalah-masalah yang hampir sama dengan perusahaan atau pihak bank yaitu masalah terkait keuangan dan pemasaran. Para pengurus harus mampu melakukan penganggaran keuangan dimana sumber dan penggunaan dana harus jelas, dengan berkembangnya teknologi modern ini para pengurus pun harus bisa menerapkannya demi kesejahteraan anggota. (Qomariyah & Herawati, 2019; Suparman & Tri, 2020)

Saat ini terdapat sangat banyak bentuk usaha, salah satunya adalah koperasi. Koperasi di Nusa Tenggara Timur (NTT) didominasi oleh koperasi konsumen sebanyak 2.150 unit, disusul koperasi simpan pinjam (KSP) sebanyak 1.442 unit, koperasi produsen sebanyak 481 unit dan koperasi jasa sebanyak 82 unit. Salah satunya adalah KSP Koptid Harapan Sejahtera yang beralamat di Jl. Kincir no. 22, Lasiana – Kota Kupang. KSP ini telah berdiri selama 25 tahun, terus berusaha meningkatkan pelayanan yang baik kepada anggota, demikian pula dengan hal keuangan, banyak aspek yang harus selalu ditingkatkan untuk menjaga kinerja baik yang sudah ada.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengangkat tema “Pelatihan Manajemen Keuangan dan Manajemen Pemasaran pada KSP Koptid Harapan Sejahtera – Lasiana”.

II. MASALAH

Berdasarkan permasalahan yang terjadi di koperasi Harapan Sejahtera adalah kurang fokus dalam pembuatan laporan keuangan dan belum mampu menarik masyarakat untuk bergabung dalam koperasi tersebut. Hal ini yang mendorong tim pengabdian masyarakat untuk memberikan sosialisasi ke pengelola koperasi.

Pengabdian kepada masyarakat ini akan menjawab empat (4) permasalahan utama yaitu:

- 1) Bagaimana pihak manajemen KSP KOPDIT HS melakukan penganggaran keuangan?,
- 2) Bagaimana pihak manajemen KSP KOPDIT HS melakukan pencarian dan penyimpanan dana?,
- 3) Bagaimana pihak manajemen KSP KOPDIT HS melakukan strategi pemasaran modern?,
- 4) Bagaimana pihak manajemen KSP KOPDIT HS melakukan bauran pemasaran?.

Berikut ini adalah lokasi tempat pelaksanaan kegiatan:



Gambar 2.1. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat

III. METODE

Program kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan judul **Pelatihan Manajemen Keuangan dan Manajemen Pemasaran pada KSP KOPDIT Harapan Sejahtera - Lasiana** “dilaksanakan secara *offline* (tatap muka) di kantor KSP Kopdit Harapan Sejahtera yang beralamat di Jl. Kincir no. 22, Lasiana-Kupang dengan tetap menaati prokes pada hari Sabtu, 27 November 2022, jam 09.00 – 17.00 Witeng.. Peserta pelatihan ini para pengurus dan pengawas KSP KOPDIT Harapan Sejahtera. Metode yang digunakan adalah metode ceramah oleh pemateri, praktik oleh pemateri dan peserta, pendampingan peserta saat membuat strategi pemasaran modern dan bauran pemasaran. Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah 35 orang.

Detail kegiatan pelatihan ini sebagai berikut:

1. Pertemuan awal
Pertemuan awal dilaksanakan oleh tim pelaksana pengabdian dan mitra (ketua dan wakil ketua KSP KOPDIT HS) untuk membicarakan rencana kegiatan,
2. Menyiapkan kebutuhan yang akan digunakan selama kegiatan berlangsung,
3. Selanjutnya adalah pelaksanaan kegiatan
4. Keberlanjutan program:
kegiatan pengabdian ini adalah akan tetap dilaksanakan kegiatan yang sama demi peningkatan kualitas KSP KOPDIT Harapan Sejahtera dan dapat terus meningkatkan jumlah anggota.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Khalayak Sasaran dalam kegiatan ini adalah para pengurus, pengawas, Tim manajemen, anggota potensial KSP Kopdit Harapan Sejahtera. Metode dalam pengabdian ini adalah metode ceramah dan pelatihan. Indikator keberhasilan tentang penganggaran keuangan diukur dari kemampuan menyusun rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi, dengan capaian 50% dari peserta. Indikator keberhasilan pencarian dan penyimpanan dana diukur dari kemampuan menginventarisir sumber dan penggunaan dana, dengan capaian 50%. Indikator keberhasilan tentang strategi pemasaran modern, diukur dari kemampuan mengelompokkan simpanan dan pinjaman sesuai kebutuhan anggota dengan capaian 50%. Indikator keberhasilan bauran pemasaran, diukur dari kemampuan dalam mempraktekkan pelayanan prima, menghitung bunga simpanan dan pinjaman, mampu menata ruangan kantor yang nyaman, serta memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk simpanan dan pinjaman, dengan capaian 50%. Kegiatan ini terdiri dari tiga (3) tahap yaitu: pembukaan, pemaparan materi dan diskusi, serta penutup. Pembukaan terdiri dari salam pembuka, doa dan foto bersama peserta. Pada tahap pemaparan materi, ada empat (4) materi menarik yang dibawa oleh para dosen Program Studi Manajemen Universitas Katolik Widya Mandira yaitu: pertama, ceramah tentang proses penyusunan penganggaran keuangan yang diikuti oleh tim manajemen, pengurus, pengawas dan anggota potensial, dilanjutkan dengan latihan soal-soal untuk menyelesaikan kasus menentukan anggaran di koperasi simpan pinjam terkait penerimaan dan pengeluaran.



Gambar 1. Pemaparan materi tentang penyusunan anggaran keuangan

Kedua, ceramah tentang sumber dan penggunaan dana. Sumber dana berasal dari anggota dan Pusat Koperasi Kredit (PUSKOPDIT) Bekatigade Timor. Penggunaan dana digunakan untuk melayani permohonan pinjaman anggota. Pada kegiatan ini, ada juga penyelesaian soal-soal terkait sumber dan penggunaan dana.



Gambar 2. Pemaparan materi tentang sumber dan penggunaan dana

Ketiga, yaitu ceramah tentang strategi pemasaran modern yang bisa diterapkan pada KSP Kopdit Harapan Sejahtera seperti pengelompokkan jenis simpanan dan pinjaman sesuai kebutuhan anggota. Jenis simpanan terdiri dari simpanan saham (simpanan pokok dan simpanan wajib) dan non saham (Sisuka, Sipendik, Tabers, Tasbaru, Tapernik, Sibuhar dan SKA). Pada kegiatan ini, pelatihan yang diberikan yaitu cara para peserta mengajak anggota lain untuk menentukan jenis simpanan yang tepat sesuai kebutuhan masing-masing.



Gambar 3. Pemaparan materi tentang strategi pemasaran modern

Keempat, Kegiatan keempat yaitu ceramah tentang strategi bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Pelatihan terkait kegiatan ini adalah cara memberikan pelayanan prima kepada anggota, cara memperkenalkan produk, menghitung suku bunga simpanan dan pinjaman berdasarkan biaya, menata ruang kantor yang menarik anggota dan penggunaan *digital marketing*.



Gambar 4. Pemaparan materi tentang bauran pemasaran

Beberapa penelitian dan pengabdian yang berhasil melakukan kegiatan yang serupa dan berhasil adalah (Dewi *et al.* 2021; Ferdinand *et al.* 2021)

V. KESIMPULAN

Uraian kegiatan pengabdian di atas menunjukkan pemahaman yang baik dari para peserta dimana pada setiap sesi para peserta berperan aktif dalam diskusi dan pemberian ide-ide kreatif terkait materi pengabdian ini. Setelah kegiatan ini tentu besar harapan agar para peserta dapat melaksanakan di koperasi demi kemajuan koperasi ke depan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih berlimpah disampaikan kepada Tim LPPM Universitas Katolik Widya Mandira Kupang dan Pengurus KSP KOPDIT Harapan Sejahtera – Lasiana, Kupang

DAFTAR PUSTAKA

- Amaral, M. A. L., Ketmoen, A., Sinlae, A. A. J., Boelan, E. G., Baunsele, A. B., & Ratumakin, P. A. K. L. (2022). *Pelatihan Keuangan Bumdes: Penyusunan Proposal Usaha Di Kecamatan Kupang Barat*. 4025–4033.
- BD, A. I., Karno, E., Rizal, Ilham, M., & Kadir. (2022). Pelatihan Koperasi Untuk Meningkatkan Pembukuan Bagi Pengurus Koperasi Simpan Pinjam. *Amal Ilmiah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 101–107.
- Dewi, S. R., Andari, A., Rahmawati Masitoh, M., & Octaviani, S. (2021). Financial Book Keeping, And Online Marketing Training For Micro, Small And Medium Enterprises. *Kaibon Abhinaya : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 79–86. <https://doi.org/10.30656/ka.v3i2.3084>
- Ferdinand, N., Nurul Iman Maulana, & Thoriq Aziz. (2021). Pelatihan Pemasaran dan Pembukuan Keuangan dalam Mendapatkan Pembiayaan Bank Syariah bagi Pedagang Pasar Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 65–69. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v1i1.14>
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*.
- Kotler, P and Keller, K. L. (2012). *Marketing Management. 14th Edition*. Published by Prentice Hall.
- Lopes Amaral, M. A., & Wutun, M. B. M. G. (2022). Penggunaan Teori Biaya Transaksi Dalam Perilaku Pembelian Online. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 9(1), 30–41. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v9i1.36605>
- Prasetyo, W. B. (2013). Pengaruh kualitas pelayanan, kepercayaan dan kepuasan terhadap loyalitas pelanggan (studi pada swalayan luwes purwodadi). *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 1–13.
- Qomariyah, N., & Herawati, N. (2019). Pelatihan Pembukuan Simpan Pinjam Dengan Metode Microsoft Excel Pada Ibu-ibu Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK) di Kelurahan Sondakan, Kecamatan Laweyan, Kota Surakarta. *Wasana Nyata: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 120–129.
- Suparman, P., & Tri, L. (2020). *Pelatihan Pembukuan Akuntansi Bagi Pengurus KSP Gresik*. 1(1), 56–58.
- Website:**
<https://www.beritasatu.com/archive/655931/di-manamana-ada-koperasi-ntt-tetap-provinsi-miskin#:~:text=Koperasi%20di%20NTT%20didominasi%20oleh,481%2C%20dan%20koperasi%20jasa%2082.>