

## PELATIHAN DAN PEMBINAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PERUMAHAN BUANA IMPIAN KOTA BATAM

Sunarto Wage<sup>1</sup>, Syahril Effendi<sup>2</sup>, Arif Rahman Hakim<sup>3</sup>, Haposan Banjarnahor<sup>4</sup>, Nanda Harry Mardika<sup>5</sup>

<sup>1),2),4)</sup>Program Studi Akuntansi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>3)</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Manajemen

<sup>5)</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>1,2,4,5)</sup>Universitas Putera Batam, Jl. Letjend. R. Soeprapto

<sup>3)</sup>STIE Nagoya Indonesia, Kompl. Widya Bina Ummah, Kibing, Kec. Batu Aji

\*Email: [nartowage2009@gmail.com](mailto:nartowage2009@gmail.com)

\*No. HP: 0821 6919 9494

### Artikel/Informasi Artikel:

Pengakuan editor.

Ulasan Akhir.

Diterbitkan daring.

Kata kunci:

Pelatihan, Pembinaan, PKL

### Abstrak:

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diadakan diPerumahan Buana Impian 1 & 2 khusus untuk Pedagang Kaki Tua. Awalnya Perumahan Buana 1&2 memiliki satu RW 014 namun pada tahun 2016 Buana Impian 2 menjadiRW 028. Terdapat pertokoan disepanjang jalan Perumahan Buana Impian 1&2 dan terdapat 53 Pedagang asongan (PKL). Tujuan utama dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah untuk membantu mengembangkan usaha Pedagang Kali Lima diPerumahan Buana Impian 1&2 dengan berbagai jenis kegiatan usaha seperti penjualan buah-buahan, sepatu, pakaian, sayuran, pakaian dan lain-lain yang pada gilirannya umumnya makanan/kuliner; Para PKL diberikan pelatihan dan bimbingan berupa ceramah dan diskusi yang membahas permasalahan yang dihadapi PKL diPerumahan Buana Impian 1 dan 2. Materi pendidikan dan pelatihan PKL tentang manajemen usaha dan kewirausahaan, pelatihan akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha dan akses permodalan yang dapat diperoleh PKL. Setelah mengikuti pelatihan dan pendidikan PKL, harapannya agar usahanya tumbuh dan berkembang dengan baik. Materi pendidikan dan pelatihan PKL tentang manajemen usaha dan kewirausahaan, pelatihan akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha dan akses permodalan yang dapat diperoleh PKL. Setelah mengikuti pelatihan dan pendidikan PKL, harapannya agar usahanya tumbuh dan berkembang dengan baik. Materi pendidikan dan pelatihan PKL tentang manajemen usaha dan kewirausahaan, pelatihan akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha dan akses permodalan yang dapat diperoleh pedagang asongan. Setelah mengikuti pelatihan dan pendidikan PKL, harapannya agar usahanya tumbuh dan berkembang dengan baik.

### 1. PENDAHULUAN

Pedagang Kali Lima (PKL) yang telah membuka usahanya disepanjang jalan diPerumahan Buana Impian 1&2 sebanyak 53 unit usaha. Umumnya yang menjalankan usaha PKL adalah warga Perumahan Buana Impian 1&2 dan masyarakat sekitar seperti Perumahan Bumi Sakinah, Perumahan Citra Laguna, Perumahan Medio Raya dan Kampung Tua Tembesi. Ada berbagai jenis produk yang dijual oleh PKL seperti buah-buahan, ikan, kue, sepatu, pakaian, sayuran, pakaian dll yang utamanya adalah

makanan/masakan. Jam buka PKL berbeda. ada yang mulai buka pukul 06.00-10.00; 10.00 - 16.000 jam; 16.00 - 23.00. Disebelah PKL Perumahan Buana Impian 1 adalah Pasar Spyled atau

Pedagang asongan sebenarnya telah memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri, sehingga semua pihak harus dapat memperhatikan PKL melalui berbagai kursus dan pelatihan yang bermanfaat bagi PKL.

Menurut Luthfi Chabib (2016) Ayu Permata Sari, dkk (2022), dalam struktur perekonomian Indonesia, UKM (Usaha Kecil Menengah) merupakan kegiatan ekonomi produktif rakyat, dimana UKM dapat bertahan dalam kondisi krisis. Selain keberadaannya, UKM dinilai mampu menyediakan banyak lapangan pekerjaan, dapat mengurangi kemiskinan, mampu mengurangi pengangguran dan mampu menahan arus urbanisasi, serta menjadipenggerak pembangunan nasional dan daerah.

Keberadaan Pedagang asongan (PKL) mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap kegiatan/kegiatan ekonomi dan memiliki nilai luhur berupa kerja keras, kemandirian dan kreativitas, serta kesejahteraan bagi masyarakat khususnya bagi mereka secara ekonomi. kelompok lemah (Lutfi Faisal Nazir, 2018). Pedagang asongan (PKL) merupakan profesi yang muncul akibat menyempitnya lapangan kerja disektor formal sehingga sebagian masyarakat beralih ke sektor informal untuk bertahan hidup (Reni Amaranti, dkk, 2018).

Pengertian pedagang asongan adalah orang dengan modal yang relatif kecil sendiri yang berusaha memproduksi dan menjual barang untuk memenuhi kebutuhannya dan melakukannya ditempat-tempat yang dianggap strategis (Ifan Vardani Harsan, 2017). Menurut Fajrin & Rahmawati (2016) Ressa Fitriana, dkk, (2020). Pedagang asongan atau biasa disebut PKL adalah istilah yang merujuk kepada para penjajah komersial yang menggunakan gerobak atau benda sejenis untuk memudahkan mereka bergerak.

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia No. 1997. Pasal 41 Pedoman Pembinaan dan Pemberdayaan PKL Tahun 2012 adalah "Pengusaha yang melakukan usaha niaga dengan menggunakan sarana usaha bergerak atau tidak bergerak, dengan menggunakan prasarana perkotaan, fasilitas sosial, fasilitas umum, tanah dan bangunan milik pemerintah. dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak permanen. (Reynaldo Christian Aotama dan Dewey Rosalyn Henny Clavert (2021).

Pedagang asongan (PKI) (kue kering) merupakan yang paling umum dan dapat ditemui disetiap daerah. Kehadiran

pedagang asongan kuliner sudah menjadibagian dari gaya hidup masyarakat yang membutuhkan makanan siap saji. Namun, pedagang asongan ini umumnya tidak menerapkan keamanan pangan dan sanitasi lingkungan yang baik. Hal ini secara tidak langsung dapat mempengaruhi status kesehatan masyarakat (Jumhur, 2015).

Menurut Bastiana, dkk (2019), PKL memiliki karakteristik tersendiri yang membedakannya dengan pedagang lainnya. Ciri-ciri yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. PKL umumnya memiliki modal kecil dan tidak ada usaha tetap. Mereka berdagang diteras/depan toko, dipinggir jalan, ditrotoar, diselokan, ditaman, ditepi sungai, dan ditempat parkir. dan tempat-tempat dimana orang-orang ramai.
2. Jam dagangnya tidak tetap, ada yang pagi, ada yang siang, sore dan malam, bahkan ada yang dari pagi sampai malam dengan jenis produk yang berbeda-beda.
3. Ada berbagai jenis produk antara lain makanan ringan (makanan olahan), tanaman hias/ikan, pakaian, sepatu, tas, kerajinan, buah-buahan dan lainnya.
4. Tempatnya indoor, outdoor, ada payung, tikar, gerobak, tiang, meja, dll, konstruksi bangunan darurat, setengah jadi dan tanpa bangunan.
5. PKL umumnya mengganggu lingkungan, lalu lintas, ketertiban dan kebersihan.

Menurut Hidayat (1978) dalam Puji Astuti et al (2017) dalam penelitiannya tentang sektor informal dikota Yogyakarta, terbentuk sebelas karakteristik utama sektor informal, yaitu:

1. Kegiatan usaha yang tidak tertata dengan baik karena unit usaha tidak memanfaatkan peluang atau fasilitas yang tersedia disektor informal.
2. Tidak berlisensi sama sekali.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dari segi lokasi maupun jam kerja.
4. Secara umum, kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak merambah ke sektor lain.

5. Kemudahan masuk dan keluar unit bisnis dari satu cabang pembantu ke cabang lainnya.
6. Teknologi yang digunakan masih sederhana.
7. Modal dan omzet usaha relatif kecil, sehingga skala usahanya relatif kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal, karena pendidikan berasal dari pengalaman kerja.
9. Pada umumnya unit usaha termasuk dalam kelompok wirausaha satu orang dan bila mempekerjakan tenaga kerja biasanya dari keluarga.
10. Sumber modal dan hasil usaha terutama berasal dari tabungan sendiri atau lembaga keuangan informal.
11. Produksi jasa tertentu dikonsumsi oleh kelompok perkotaan/pedesaan dengan pendapatan rendah dan terkadang menengah.

## **2. METODE**

Solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi pedagang asongan yang diprioritaskan. (1) masalah pemasaran, (2) masalah manajemen dan administrasi bisnis. (3) Masalah permodalan (4) Masalah bahan baku khususnya untuk usaha makanan Pelaksanaan pelatihan dan pendidikan bagi pedagang asongan dilakukan dalam beberapa tahapan antara lain:

1. Survei dilokasi usaha pedagang asongan, khususnya disepanjang jalan apartemen Buana Impian 1&2 pada pagi, siang dan sore hari. Penelitian dilakukan untuk mengetahui kondisi aktual PKL diPerumahan Buana Impian 1&2.
2. Memberikan materi atau ceramah kepada pedagang asongan tentang manajemen usaha dan kewirausahaan, akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha, dan akses modal yang dapat dipinjam oleh pedagang asongan.
3. Melakukan pelatihan dan pendidikan bagi PKL diRusun Buana Impian 1&2. Dalam kegiatan ini, tim pengabdimeakukan peran

pelatihan dan pendidikan memberikan arahan dan bimbingan teknis kepada peserta pelatihan dan pelatihan pedagang asongan. Pelatihan dan pembinaan Pedagang Kaki diPerumahan Buana Impian 1&2 dilakukan sebanyak 3 (tiga) kali. Kegiatan pembinaan difokuskan untuk mencapai tujuan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, kegiatan pembinaan juga mencakup praktik pelaporan keuangan dan optimalisasi media pemasaran online.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Peserta pelatihan dan pendidikan pedagang asongan diPerumahan Buana Impian. & 2 berjalan dengan lancar dan para peserta mengikuti kegiatan dengan saksama dan diskusi berlangsung untuk memecahkan masalah sehari-hari mereka untuk mengembangkan bisnis mereka ke arah yang lebih baik. Materi pelatihan ini diberikan sesuai bidang usaha, terutama peserta dari bidang pangan (memasak). Pelatihan yang diberikan terutama berkaitan dengan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan.

1. Pelatihan dan pendidikan manajemen keuangan. Materi yang disampaikan kepada peserta antara lain: menyusun pembukuan, menyusun neraca, menyusun laporan laba rugi, menyusun laporan arus kas dan perubahan modal.
2. Pelatihan dan pembinaan manajemen pemasaran. Pelatihan dan pengembangan manajemen pemasaran dilakukan agar pedagang asongan mengetahui dan memahami metode dan strategi pemasaran modern dengan menggunakan teknologi informasi. Dengan adanya media online, pedagang asongan dapat lebih mudah berkomunikasi dengan pelanggan dan selalu dapat memberikan informasi terkini.
3. Setelah mengikuti pelatihan dan pembelajaran, kami berharap agar usaha PKL semakin berkembang dan para PKL tetap menjaga kebersihan dan keindahan kawasan Perumahan Buana Impian 1&2.



**Gambar 1.** Kegiatan Pelatihan Warga

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan dan pendidikan PKL di Perumahan Buana Impian 1&2 telah berhasil dan lancar. Hal ini berdasarkan diskusi dengan peserta pada saat pelaksanaan dan setelah kursus mereka merasa mendapatkan gambaran lengkap tentang laporan keuangan dan berharap ada pelatihan lebih lanjut sehingga mereka benar-benar menyusun laporan keuangan usahanya masing-masing secara keseluruhan. Dalam diskusi dengan peserta, mereka tidak memiliki pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan. Secara umum, mereka melaporkan kenaikan aset komoditas yang harganya naik sangat tinggi, sehingga sangat mempengaruhi bisnis mereka. Tidak hanya pelatihan dalam pelaporan keuangan tetapi juga dalam manajemen pemasaran untuk memasarkan produk yang mereka hasilkan. Saat melatih tim pengabdian masyarakat, mereka sering mendatangi lokasi PKL.

#### 5. REKOMENDASI

Pengabdian kepada masyarakat sangat bermanfaat bagi pedagang asongan di Rusun Buana Impian 1&2 Desa Tembesi. Setelah mengikuti kursus dan pelatihan ini, kami berharap para PKL dapat mengembangkan usahanya ke arah yang lebih baik dan tetap menjaga kebersihan, keindahan, kenyamanan dan keamanan di kawasan Perumahan Buana Impian 1&2. Masih banyak kekurangan

dalam pelaksanaan pelatihan dan pembinaan ini, diharapkan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dapat lebih baik lagi kedepannya.

#### 6. UCAPAN TERIMA KASIH

1. Kepala LPPM Universitas Putera Batam yang berkontribusi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2. Ketua RW 014 Perumahan Buana Impian 1
3. RW 028 Kepala Perumahan Buana Impian 2
4. Peserta pelatihan dan pendidikan PKL.

#### 7. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ayu Permata Sari, Mardina Ratna Sari Ritonga, Rahma Aulia, Vahuni Syahfitri<sup>4</sup>, Heri Firmansya (2022). Pemberdayaan dan Pengembangan UKM sebagai Penggerak Perekonomian Pedesaan (Studi Kasus di Desa Kramat Gajah, Kecamatan Galang, Sumatera Utara). *DINAMISI. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol. 6, No. 5 Oktober 2022
- [2] Bastiana<sup>1</sup>, Andi Agustang, Jumadidan Najamudi (2019). Karakteristik Umum dan Tingkat Pendapatan Pedagang asongan (PKL) di Kota Makassar. *LP2M UNM - Prosiding Lokakarya Nasional Tahun 2019 "Peran Riset Dalam Mendukung Percepatan Pembangunan Berkelanjutan di Indonesia"*. ISBN: 978-623-7496-14-4.
- [3] Pengantin Ifan Vardan (2017). Kajian Pengawasan Pedagang asongan oleh Dinas Pasar Segir kota Samarinda. *Jurnal ilmiah pemerintah*, 2017.
- [4] Jumat (2015). Model Pengembangan Pedagang asongan Kuliner (PKL) di Kota Singwang. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan* 2015, Vol. 4, No.1, 125-139
- [5] Lutfi Faisal Nazir (2018). Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah Dalam Penanganan Pedagang asongan di Zona Merah Kota Bandung. *Jurnal Aspirasi* Vol. 8 no. 2 Februari 2018
- [6] Puji Astuti, Feby Asteriani, M. Suleiman and Talia A. Putri (2017). Identifikasi dan Pengenalan Karakteristik Pedagang asongan (Pkl) di Jalan Kaharuddin

- Nasution Kota Pekanbaru. Prosiding Konferensi Nasional Teknik Sipil dan Perencanaan (KN-TSP) 2017. Pekanbaru, 9 Februari 2017.
- [7] Resa Fitriana, Afifa Ulfa Aulia and Agus Vidyartha (2020). Analisis kebijakan manajemen pedagang asongan dari perspektif kebijakan deliberatif. majalah MANAJEMEN. Volume 6 Nomor 2, Oktober 2020.
- [8] Reni Amaranti, Nugraha, Ahmad Arif N dan M. Dzikron (2018). Meningkatkan kapasitas manajemen kewirausahaan bagi PKL dilingkungan Kampus Unisba. V Ethos (Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat). Volume 6, Nomor 1, Juni 2018.
- [9] Reynaldo Christian Aotama dan Rosaline Henny Clavert yang mematikan (2021). Dampak Sosial Relokasi PKL di Kawasan Wisata Kuliner Kota Tomohon. Jurnal Ilmu Sosial. Vol 18. Tidak. 1 Juni 2021