

Pelatihan Peningkatan Usaha Pedagang Asongan Di Perumahan Buana Impian Kota Batam

Arif Rahman Hakim^a, Narti Eka Putria^{b,*}, Nurul Azwanti^c

^{abc}Universitas Nagoya Indonesia, Kota Batam

*Arif.ibn06@gmail.com, nartiekaputria@gmail.com, nurulazw21@gmail.com

Abstract:

This activity aims to enhance the businesses of street vendors in Buana Impian Housing Complex 1 & 2, particularly those selling various goods. Initially, Buana 1 & 2 had a single RW 014, but in 2016, Buana Impian 2 became RW 028. Along the streets of Buana Impian Housing Complex 1 & 2, there are shops and a total of 53 street vendors. As part of this Community Service Program (PKM), the street vendors will receive training and guidance through lectures and discussions addressing the challenges faced by street vendors in Buana Impian Housing Complex 1 & 2. The educational and training materials will cover business management and entrepreneurship, accounting training for income and expenses, strategies for promoting businesses, and access to funding opportunities for street vendors. By participating in this training and education program, it is expected that the businesses of the street vendors will thrive and flourish.

Keywords: *Training, Business Improvement, Hawkers.*

Abstrak:

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian 1 & 2, khususnya pedagang asongan. Perumahan Buana 1 & 2 awalnya memiliki satu RW 014, namun pada tahun 2016 Buana Impian 2 berubah menjadi RW 028. Di sepanjang jalan Perumahan Buana Impian 1 & 2 terdapat pertokoan dan terdapat 53 pedagang asongan. Dalam rangka Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini, para pedagang asongan akan diberikan pelatihan dan bimbingan melalui ceramah dan diskusi yang membahas permasalahan yang dihadapi oleh pedagang asongan di Perumahan Buana Impian 1 & 2. Materi pendidikan dan pelatihan akan mencakup manajemen usaha dan kewirausahaan, pelatihan akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha, serta akses permodalan yang dapat diperoleh oleh pedagang asongan. Dengan mengikuti pelatihan dan pendidikan ini, diharapkan usaha pedagang asongan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.

Kata Kunci: *Pelatihan, Peningkatan Usaha, Pedagang Asongan*

1. Pendahuluan

Pedagang Asongan yang telah membuka usahanya disepanjang jalan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2 sebanyak 53 unit usaha. Umumnya yang menjalankan usaha Asongan adalah warga Perumahan Buana Impian 1 dan 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 Asongan seperti buah-buahan, ikan, kue, sepatu, pakaian, sayuran, pakaian dll yang utamanya adalah makanan/masakan. Jam buka Asongan berbeda. ada yang mulai buka pukul 06.00-10.00; 10.00 - 16.000 jam; 16.00 - 23.00.

Pedagang asongan sebenarnya telah memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri, sehingga semua pihak harus

dapat memperhatikan Asongan melalui berbagai kursus dan pelatihan yang bermanfaat bagi Asongan.

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.

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah jenis usaha yang memiliki skala kecil hingga menengah dalam hal jumlah karyawan, omset, aset, dan produksi. UKM biasanya dimiliki dan dijalankan oleh individu atau kelompok kecil

dengan sumber daya terbatas. Karakteristik utama dari UKM adalah fleksibilitas, keterlibatan pemilik secara langsung dalam operasional, dan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian lokal.

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah sektor bisnis yang memiliki skala relatif kecil hingga menengah dalam berbagai aspek, termasuk jumlah karyawan, omset (pendapatan), aset, dan produksi. UKM seringkali merupakan pilar penting dalam perekonomian suatu negara karena mereka berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemberdayaan masyarakat. Berikut adalah uraian lebih rinci tentang karakteristik dan peran UKM:

- a) Skala Usaha:
 - ✓ Jumlah Karyawan: UKM biasanya memiliki jumlah karyawan yang terbatas, seringkali kurang dari 250 orang, tergantung pada definisi yang berlaku di suatu negara atau wilayah.
 - ✓ Omset (Pendapatan): Omset UKM juga cenderung relatif kecil jika dibandingkan dengan perusahaan besar. Namun, ukuran omset yang tepat untuk dikategorikan sebagai UKM dapat bervariasi antar negara.
 - ✓ Aset: Aset fisik yang dimiliki oleh UKM biasanya tidak sebesar perusahaan besar dan mungkin terbatas pada peralatan dan fasilitas yang diperlukan untuk operasi sehari-hari.
 - ✓ Produksi: Produksi UKM cenderung dalam skala yang lebih kecil daripada perusahaan besar, dan seringkali fokus pada produk atau layanan yang spesifik.
- b) Pemilik dan Manajemen:
 - ✓ UKM sering dimiliki dan dijalankan oleh individu atau kelompok kecil, seperti keluarga atau teman-teman. Pemilik cenderung terlibat secara langsung dalam operasional sehari-hari.
 - ✓ Struktur manajemen biasanya sederhana, dengan sedikit lapisan hierarki, yang memungkinkan pemilik membuat keputusan dengan cepat.
- c) Fleksibilitas:
 - ✓ UKM memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren lebih cepat daripada perusahaan besar. Mereka sering lebih fleksibel dalam mengubah strategi bisnis mereka.
 - ✓ Karena skala yang lebih kecil, UKM juga dapat merespon perubahan permintaan pelanggan dengan lebih mudah.
- d) Kontribusi terhadap Perekonomian Lokal:

- ✓ UKM memiliki peran penting dalam menggerakkan ekonomi lokal. Mereka menciptakan lapangan kerja bagi penduduk setempat dan memberikan peluang ekonomi kepada komunitas sekitarnya.

- ✓ UKM sering menjadi sumber pendapatan bagi pemilik dan karyawan, yang kemudian diinvestasikan kembali dalam komunitas lokal.

e) Keterbatasan Sumber Daya:

- ✓ Salah satu tantangan utama yang dihadapi UKM adalah keterbatasan sumber daya, termasuk modal, keahlian, dan akses ke pasar yang lebih luas.

- ✓ UKM sering memerlukan dukungan dalam bentuk pendanaan, pelatihan, dan akses ke jaringan bisnis untuk berkembang.

Pemerintah dan lembaga non-pemerintah sering kali memberikan dukungan khusus kepada UKM melalui program-program seperti pelatihan, pembiayaan, dan insentif pajak, karena pengembangan sektor UKM dapat memberikan dampak positif yang signifikan pada perekonomian nasional dan lokal.

Pemerintah dan lembaga non-pemerintah sering kali memberikan dukungan khusus kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) melalui berbagai program yang dirancang untuk mempromosikan pertumbuhan dan perkembangan sektor ini. Salah satu jenis dukungan yang umum diberikan adalah pelatihan. Pelatihan ini dapat mencakup aspek manajemen bisnis, keterampilan teknis, pemasaran, dan keuangan, yang membantu pemilik dan karyawan UKM meningkatkan kompetensi mereka dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka.

Selain itu, dukungan pembiayaan juga sangat penting. UKM sering menghadapi kendala dalam mengakses modal yang diperlukan untuk ekspansi, pembelian peralatan, atau pengembangan produk. Oleh karena itu, pemerintah dan lembaga non-pemerintah sering memberikan pinjaman dengan bunga rendah, garansi, atau modal ventura kepada UKM untuk membantu mereka mengatasi hambatan keuangan ini.

Selanjutnya, insentif pajak juga sering digunakan sebagai alat untuk merangsang pertumbuhan UKM. Pajak yang lebih rendah atau pembebasan pajak tertentu dapat memberikan insentif bagi UKM untuk meningkatkan investasi dan ekspansi usaha mereka. Ini juga dapat mengurangi beban pajak yang dikenakan pada pendapatan yang

dihasilkan oleh UKM, sehingga meningkatkan profitabilitas mereka.

Semua upaya ini bertujuan untuk mendorong UKM untuk berkembang dan berkembang, yang pada gilirannya akan menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan menggerakkan pertumbuhan ekonomi di tingkat nasional dan lokal. UKM memiliki peran penting dalam menciptakan ekonomi yang beragam dan berkelanjutan, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat. Oleh karena itu, dukungan yang diberikan oleh pemerintah dan lembaga non-pemerintah kepada UKM merupakan investasi penting dalam masa depan perekonomian suatu negara.

Keberadaan Pedagang asongan 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 (Asongan) 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 Asongan adalah istilah yang merujuk kepada para penjajah komersial yang menggunakan gerobak atau benda sejenis untuk memudahkan mereka bergerak.

Pedagang asongan adalah istilah yang digunakan untuk menyebut pedagang yang menjual barang dagangan secara berpindah-pindah atau berkeliling tanpa memiliki tempat usaha tetap. Mereka seringkali berjualan di tempat-tempat ramai seperti trotoar, pasar, atau area publik lainnya. Pedagang asongan umumnya menjual berbagai jenis barang seperti makanan ringan, minuman, pakaian, aksesoris, dan produk sehari-hari lainnya. Mereka membawa barang dagangan mereka dalam keranjang, gerobak, atau tas, dan seringkali menjajakan barang dagangan dengan cara berkeliling dan menawarkan langsung kepada para pelanggan. Pedagang asongan biasanya memiliki fleksibilitas tinggi dalam menjalankan usahanya, namun juga menghadapi tantangan seperti keterbatasan modal dan ketidakpastian lokasi berjualan.

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia No. 1997. Pasal 41 Pedoman Pembinaan dan Pemberdayaan Asongan 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 (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), Asongan memiliki karakteristik tersendiri yang membedakannya dengan pedagang lainnya. Ciri-ciri yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a) Asongan 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.
- b) 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.
- c) Ada berbagai jenis produk antara lain makanan ringan (makanan olahan), tanaman hias/ikan, pakaian, sepatu, tas, kerajinan, buah-buahan dan lainnya.
- d) Tempatnya indoor, outdoor, ada payung, tikar, gerobak, tiang, meja, dll, konstruksi bangunan darurat, setengah jadi tanpa bangunan.
- e) Asongan 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:

- a) Kegiatan usaha yang tidak tertata dengan baik karena unit usaha tidak memanfaatkan peluang atau fasilitas yang tersedia disektor informal.
- b) Tidak berlisensi sama sekali.
- c) Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dari segi lokasi maupun jam kerja.

- d) Secara umum, kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak merambah ke sektor lain.
- e) Kemudahan masuk dan keluar unit bisnis dari satu cabang pembantu ke cabang lainnya.
- f) Teknologi yang digunakan masih sederhana.
- g) Modal dan omzet usaha relatif kecil, sehingga skala usahanya relatif kecil.
- h) Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal, karena pendidikan berasal dari pengalaman kerja.
- i) Pada umumnya unit usaha termasuk dalam kelompok wirausaha satu orang dan bila mempekerjakan tenaga kerja biasanya dari keluarga.
- j) Sumber modal dan hasil usaha terutama berasal dari tabungan sendiri atau lembaga keuangan informal.
- k) Produksi jasa tertentu dikonsumsi oleh kelompok perkotaan/pedesaan dengan pendapatan rendah dan terkadang menengah.

2. Metode Pengabdian

Berikut adalah metode pelaksanaan pelatihan peningkatan usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian Kota Batam:

- a) Identifikasi Kebutuhan: Lakukan penelitian dan survei untuk mengidentifikasi kebutuhan pedagang asongan di Perumahan Buana Impian. Dengan pemahaman yang baik tentang tantangan dan kekurangan mereka, langkah-langkah pelatihan dapat dirancang secara efektif.
- b) Penyusunan Materi Pelatihan: Buat materi pelatihan yang komprehensif, mencakup topik-topik seperti manajemen usaha, kewirausahaan, akuntansi pendapatan dan biaya, strategi pemasaran, promosi usaha, akses permodalan, dan peningkatan kualitas produk atau layanan.
- c) Penjadwalan Pelatihan: Tentukan jadwal pelatihan yang sesuai dengan ketersediaan pedagang asongan. Sesuaikan waktu pelatihan agar mudah diakses dan tidak mengganggu operasional usaha mereka.
- d) Pelaksanaan Pelatihan: Selenggarakan sesi pelatihan yang melibatkan narasumber yang ahli dalam bidangnya. Gunakan pendekatan interaktif seperti ceramah, diskusi, studi kasus, permainan peran, dan latihan praktis untuk

memaksimalkan pemahaman dan keterlibatan peserta.

- e) Pendampingan dan Bimbingan: Setelah pelatihan, berikan pendampingan dan bimbingan kepada pedagang asongan. Dukung mereka dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah dipelajari dalam praktik bisnis sehari-hari mereka.
- f) Evaluasi dan Monitoring: Lakukan evaluasi setelah pelatihan untuk mengevaluasi keberhasilan program dan mendapatkan umpan balik dari pedagang asongan. Lakukan pemantauan secara berkala untuk memastikan bahwa mereka terus menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh.
- g) Kolaborasi dengan Pihak Terkait: Libatkan pemerintah setempat, organisasi masyarakat, dan pihak terkait lainnya dalam mendukung pelaksanaan pelatihan. Mereka dapat memberikan bantuan dalam hal pendanaan, sumber daya, atau hubungan dengan pasar yang lebih luas.
- h) Promosi dan Pemasaran: Lakukan upaya promosi dan pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian. Dukung mereka dalam memperluas jangkauan pelanggan dan meningkatkan pendapatan.

Dengan mengikuti metode pelaksanaan ini, diharapkan pelatihan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi pedagang asongan di Perumahan Buana Impian Kota Batam dan membantu mereka dalam meningkatkan usaha mereka.

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:

- a) Survei dilokasi usaha pedagang asongan, khususnya disepanjang jalan apartemen Buana Impian 1 dan 2 pada pagi, siang dan sore hari. Penelitian dilakukan untuk mengetahui kondisi aktual Asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2.
- b) 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.

- c) Melakukan pelatihan dan pendidikan bagi Asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2. Dalam kegiatan ini, tim pengabdian melakukan peran pelatihan dan pendidikan memberikan arahan dan bimbingan teknis kepada peserta pelatihan dan pelatihan pedagang asongan. Pelatihan dan pembinaan Pedagang Kaki di Perumahan Buana Impian 1 dan 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 di Perumahan Buana Impian 1 dan 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.

- a) 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.
- b) 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.
- c) Setelah mengikuti pelatihan dan pembelajaran, kami berharap agar usaha Asongan semakin berkembang dan para Asongan tetap menjaga kebersihan dan keindahan kawasan Perumahan Buana Impian 1 dan 2.



Gambar 1. Pedagang Asongan

Berikut adalah pembahasan pelatihan peningkatan usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian Kota Batam:

- a) Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: Melalui pelatihan ini, pedagang asongan di Perumahan Buana Impian Kota Batam akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola usaha mereka dengan lebih efektif. Mereka akan belajar tentang manajemen usaha, kewirausahaan, akuntansi pendapatan dan biaya, serta cara mempromosikan usaha mereka. Dengan pengetahuan yang diperoleh, pedagang asongan akan dapat mengoptimalkan operasional usaha mereka.
- b) Pengembangan Strategi Pemasaran: Salah satu fokus pelatihan adalah membantu pedagang asongan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Mereka akan diajarkan cara mempromosikan usaha mereka melalui berbagai saluran seperti media sosial, promosi langsung kepada pelanggan, dan kerjasama dengan pihak lain. Dengan strategi pemasaran yang tepat, pedagang asongan dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan mereka.
- c) Akses Permodalan: Selama pelatihan, para pedagang asongan akan diberikan informasi tentang akses permodalan yang dapat mereka manfaatkan. Mereka akan diberikan pengetahuan tentang berbagai sumber pendanaan seperti program pemerintah, lembaga keuangan, atau skema kemitraan dengan pihak lain. Hal ini akan membantu pedagang asongan dalam memperoleh modal yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka.
- d) Pendampingan dan Bimbingan: Selain pelatihan, pedagang asongan juga akan mendapatkan pendampingan dan bimbingan secara kontinu. Mereka dapat berkonsultasi dengan para pelatih atau mentor untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Pendampingan ini

bertujuan untuk memberikan dukungan dan solusi yang tepat agar usaha pedagang asongan dapat berkembang secara berkelanjutan.

- e) Evaluasi dan Pemantauan: Pelatihan ini akan diikuti dengan evaluasi dan pemantauan terhadap perkembangan usaha pedagang asongan. Hal ini bertujuan untuk mengukur efektivitas pelatihan serta memberikan masukan atau perbaikan yang diperlukan. Evaluasi dan pemantauan akan dilakukan secara rutin untuk memastikan bahwa pedagang asongan terus berkembang dan mencapai hasil yang diharapkan.

Dengan adanya pelatihan peningkatan usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian Kota Batam, diharapkan usaha pedagang asongan dapat mengalami pertumbuhan dan kemajuan yang signifikan. Para pedagang akan memiliki pengetahuan, keterampilan, dan dukungan yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas usaha mereka serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan dan pendidikan Asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 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 Asongan.

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

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

Daftar Pustaka

- Ayu Permata Sari, Mardina Ratna Sari Ritonga, Rahma Aulia, Vahuni Syahfitri⁴, 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
- Bastiana¹, Andi Agustang, Jumadidan Najamudi (2019). Karakteristik Umum dan Tingkat Pendapatan Pedagang asongan (Asongan) 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.
- Pengantin Ifan Vardan (2017). Kajian Pengawasan Pedagang asongan oleh Dinas Pasar Pasar Segir kota Samarinda. *Jurnal ilmiah pemerintah*, 2017.
- Jumat (2015). Model Pengembangan Pedagang asongan Kuliner (Asongan) di Kota Singwang. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan* 2015, Vol. 4, No.1, 125-139
- 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
- Puji Astuti, Feby Asteriani, M. Suleiman and Talia A. Putri (2017). Identifikasi dan Pengenalan Karakteristik Pedagang asongan (PKI) di Jalan Kaharuddin Nasution Kota Pekanbaru. *Prosiding Konferensi Nasional Teknik Sipil dan Perencanaan (KN-TSP) 2017*. Pekanbaru, 9 Februari 2017.
- 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.
- Reni Amaranti, Nugraha, Ahmad Arif N dan M. Dzikron (2018). Meningkatkan kapasitas manajemen kewirausahaan bagi Asongan dilingkungan Kampus Unisba. *V Ethos (Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat)*. Volume 6, Nomor 1, Juni 2018.

- Reynaldo Christian Aotama dan Rosaline Henny Clavert yang memetakan (2021). Dampak Sosial Relokasi Asongan di Kawasan Wisata Kuliner Kota Tomohon. *Jurnal Ilmu Sosial*. Vol 18. Tidak. 1 Juni 2021 <https://doi.org/ISSN:2548-7159>
- Tukino, T., Effendi, S., Annurrullah Fajrin, A., & Harry Mardika, N. (2022). Pembinaan Pembuatan Laporan Keuangan Dan Pemasaran *Online* Pada UKM Rafflesia Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Barelang*, 4(2). <https://doi.org/10.33884/jpb.v4i2.5534>
- Tukino, T., Effendi, S., Annurrullah Fajrin, A., & Harry Mardika, N. (2022). Pembinaan Pembuatan Laporan Keuangan Dan Pemasaran *Online* Pada UKM Rafflesia Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Barelang*, 4(2). <https://doi.org/10.33884/jpb.v4i2.5534>
- Tukino, T., Harahap, B., & Maulana, A. (2021). Pembinaan Akuntansi Berbasis SAK ETAP Untuk Perusahaan Manufaktur Menggunakan MYOB Accounting V17 Di SMK Batam Business School. *PUAN INDONESIA*, 3(1), 7–18. <https://doi.org/10.37296/jpi.v3i1.54>