

Pendampingan Pengembangan Bisnis Pedagang Kaki Lima (PKL) Sekitar Kampus Universitas Muria Kudus

Febra Rubiyanto¹, Dennyca Hendriyanto Nugroho²

^{1,2}Universitas Muria Kudus

Email: dennyca.hendriyanto@umk.ac.id

Abstract

The presence of street vendors (PKL) can sometimes disturb residents and the government, but their presence can also contribute to moving the economy of a region. The lack of resources owned by street vendors can make their business less developed. Mentoring activities for street vendors are expected to be useful for business continuity and gain knowledge in entrepreneurship. Street vendors around the University of Muria Kudus (UMK) consist of sellers of food, drinks or snacks. Assistance in managing management so that partners will be able to make the right decisions, both management and financial decisions. Partners will think about investment and always adapt to develop their business.

Keyword: Development, business, Street Vendor

Abstrak

Kehadiran pedagang kaki lima (PKL) kadang dapat meresahkan warga dan pemerintah, tetapi kehadiran mereka juga dapat berkontribusi dalam menggerakkan ekonomi suatu daerah. Minimnya sumber daya yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima dapat membuat usahanya kurang begitu berkembang. Kegiatan Pendampingan para PKL diharapkan dapat berguna demi kelangsungan usaha dan mendapatkan pengetahuan dalam berwirausaha. Pedagang kaki lima di sekitar kampus Universitas Muria Kudus (UMK) terdiri atas penjual makanan, minuman atau jajanan. Pendampingan dalam mengelola manajemen agar mitra akan mampu mengambil keputusan yang tepat, baik keputusan manajemen maupun keuangan. Mitrapun akan berpikir investasi dan selalu beradaptasi untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: Pengembangan, bisnis, Pedagang Kaki Lima

PENDAHULUAN

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang di kenal dengan UMKM yang merupakan jenis usaha yang terbukti mampu memberikan kontribusi serta peran yang nyata pada sektor perekonomian. Bromley (1979) menyebutkan bahwa PKL adalah suatu pekerjaan paling nyata dan paling penting di kebanyakan kota negara-negara berkembang pada umumnya. PKL pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas PKL hanya terdiri dari suatu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relative tidak terlalu besar, dan berbagai atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, tetapi biasanya berasal dari dana illegal atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sangat sedikitnya sumber dana dari tabungan sendiri. Hal ini berarti sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya, disebabkan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan keuangan.

Kegiatan ekonomi masyarakat bawah dapat berjalan dan usaha kecil berjalan merupakan cerminan dari kehidupan perekonomian mandiri, dilakukan secara mandiri, yang sering dilakukan perorangan dengan skala kecil. Secara umum yang dimaksud dengan usaha kecil perorangan adalah perusahaan yang memenuhi syarat syarat sebagai berikut, tidak merupakan badan hukum atau persekutuan, di urus dan dijalankan atau dikelola oleh pemiliknya atau dengan memperkerjakan anggota keluarga yang terdekat, keuntungan perusahaan benar benar hanya sekedar untuk memenuhi nafkah hidup sehari-hari pemiliknya, setiap usaha dagang berkeliling, perdagangan pinggir jalan atau pedagang kaki lima (Nurvitasari, 2014).

Pedagang Kaki Lima (PKL) yang menjadi mitra dalam usulan pengabdian masyarakat ini adalah penjual makanan atau jajanan di sekitar kampus Universitas Muria Kudus (UMK). Cara berpikir PKL ini sangat sederhana, yaitu membuat produknya sendiri lalu dijual di depan kampus UMK. Mitra tidak memiliki manajemen yang baik, berkaitan dengan perencanaan yang sederhana untuk pengembangan usaha mereka. Dari PKL yang ada, terdapat beberapa PKL yang memiliki peluang memperkuat basis konsumennya. Produk yang dijual sangat laris namun, mereka menjual semuanya sendiri tanpa dibantu karyawan. Banyak sedikitnya omset bergantung pada stamina fisik mereka. Mitra PKL bernaung dalam wadah Paguyuban PKL UMK. Paguyuban ini diketuai oleh Ardi Budi Ardi (44 tahun) warga Perumahan Gerbang Harapan di Desa Gondangmanis Kecamatan Bae Kabupaten Kudus. Ardi adalah seorang penjual es tebu. Omsetnya relatif besar untuk ukuran PKL yaitu 100kg sampai dengan 150kg tebu perhari. Atau, kisaran Rp.500.000,- sampai dengan Rp.750.000,-. Apabila cuaca cerah tidak sampai jam 14.00 WIB, tebu telah habis. PKL tidak dapat menambah omsetnya karena sudah letih. Hal ini dialami oleh tidak Ardi saja tapi oleh PKL yang lainnya, yaitu: batagor, cilor dan sempolan.

Kesehatan menjadi faktor yang utama dalam hidup ini. Cara kerja PKL cukup melelahkan kadang mereka tidak berjualan karena kelelahan. Mindset mereka belum terbuka berkaitan dengan pengembangan usaha yang benar. Mereka belum mampu memberikan wewenang atau kepercayaan pada orang lain. Yang ada dalam mindset mereka adalah mengoptimalkan omset dan dilakukan sendiri, tidak berpikir untuk melebarkan pangsa pasar. Omset besar yang didapat oleh sebagian PKL sekitar kampus UMK ini, tidak disisihkan untuk tujuan pengembangan usaha. PKL hanya mengelola sebagian dari uangnya untuk membeli bahan baku. Itupun kadang-kadang ikut terpakai untuk kebutuhan yang sifatnya konsumtif. Akhirnya ada PKL yang harus memenuhi

kebutuhan modal kerjanya kepada rentenir dengan bunga yang tinggi. Hal ini dikarenakan belum ada tata kelola keuangan yang baik, tidak ad pemisahan fungsi antara pemilik dan usahanya. Berikut ini, tabel yang menjelaskan kondisi mitra:

Tabel 1. Nama dan Kondisi Mitra

No	Kegiatan	Ardi, Didin, Sony dan Mistoyo
1	Nama Usaha, Bentuk Usaha & Merk	Tidak memiliki identitas usaha
2	Spesifikasi Produk	Es tebu, batagor, cilor dan sempolan
3	Kapasitas Produksi & Efektif Produksi/bln	4.800-7.200 cup es tebu/24hari, 2.400-2.900 porsi batagor/24hari, 2.500-3.000 bungkus cilor/24hari, 12.000-24.000 tusuk sempolan/24hari.
4	Inovasi Teknologi	Tidak ada perencanaan strategik
5	Jumlah Karyawan	Tidak ada
6	Akses Pembiayaan	Modal Kerja sendiri dan renternir
7	Laporan Keuangan (Ada/Tidak)	Tidak
8	Mesin Peralatan Utama, Jumlah	Penggiling tebu 1 buah, gerobak, kompor dan penggorengan

Sumber : Data Pengabdian mandiri, 2018

Paguyuban PKL sekitar UMK dijadikan sasaran kegiatan ini karena mitra sangat terdorong minatnya untuk mengembangkan usaha dan memperluas pasar. Kemampuan yang dimiliki mitra sangatlah memadai untuk membuat produk jajanan yang diminati masyarakat. Selain itu keberadaanya sangat potensial dalam hal penyerapan tenaga kerja. Dari observasi yang telah dilakukan, ditemukan beberapa masalah yang dihadapi mitra yaitu:

1. Mitra belum mempunyai mindset bisnis atau pola pikir yang strategik
2. Tidak memiliki tata kelola manajemen yang baik
3. Tidak memiliki perencanaan strategik sama sekali
4. Tidak ada tata kelola keuangan, sehingga konsumtif dan terganggu modal kerjanya.

METODE PELAKSANAAN

Pendekatan Pengabdian yang dipergunakan adalah pendekatan kualitatif yang bersifat *grounded theory*, dimana permasalahan dan solusinya dapat berkembang sesuai penelusuran, pengamatan, dan penganalisisan baik saat pelaksanaan Pengabdian maupun dalam penyusunan tulisan. Obyek pengamatan adalah penjual makanan atau jajanan di sekitar kampus Universitas Muria Kudus (UMK) yang memungkinkan untuk diamati dan relevan dengan Pengabdian. Teknik dan alat pengumpulan data terdiri dari: studi literatur, wawancara, observasi dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah mitra adalah:

1. Menyusun Metode untuk membangun pola pikir strategik bagi mitra

Pola pikir strategik ini mampu membangun mindset bisnis seseorang. Dengan mindset ini, mitra akan mampu mengambil keputusan yang tepat, baik keputusan manajemen maupun keuangan. Mitrapun akan berpikir investasi dan selalu beradaptasi untuk mengembangkan usahanya.

2. Menyelenggarakan perencanaan strategik bagi mitra dan dokumentasi fungsi manajemen lainnya

Yang pertama adalah memberikan pelatihan kepada mitra dengan materi membangun pola pikir yang strategik. Pola pikir ini sangat penting bagi seorang pelaku usaha untuk terus mengembangkan diri karena dapat mengambil keputusan yang tepat. Kemudian dilakukan pelatihan dan pendampingan untuk membuat perencanaan strategik dan tata kelola manajemen lainnya. Manajemen adalah hal yang mutlak bagi suatu usaha. Persaingan yang semakin ketat menuntut suatu usaha untuk lebih efektif dan efisien agar dapat bersaing. Perencanaan strategik yang meliputi visi, misi, tujuan dan target/sasaran harus diadakan dengan tepat kemudian pelaku usaha harus berkomitmen menjalankannya. Organisasi harus diselenggarakan dengan mengedepankan prinsip efektif dan efisien. Koordinasi berkaitan dengan sumber daya manusia (pemberian wewenang dan tugas-tugasnya), keuangan (pengaturan sumber dana dan penggunaan dana yang strategik), mesin/peralatan (pemanfaatan dan pemeliharaan mesin/peralatan yang tepat) dan material (bahan baku yang berkualitas serta suplier yang tepat), perlu diselenggarakan

dengan seksama. Selanjutnya, perlu diselenggarakan sistem pengendalian untuk mengawasi sumber-sumber dana yang dimiliki.

3. Menyelenggarakan tata kelola keuangan yang sederhana (tepat dan sesuai bagi mitra)

Solusi yang ditawarkan menyelenggarakan modul atau buku akuntansi untuk UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah). Selanjutnya memberikan pelatihan dan pendampingan tata kelola keuangan yang sederhana.

4. Target Luaran

Target yang akan dicapai sebagai output kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Metode untuk membangun pola pikir strategik bagi mitra (dalam bentuk ceramah dan pelatihan)
2. Dokumentasi perencanaan strategik, meliputi: visi, misi, tujuan dan target/sasaran. Kemudian dokumentasi fungsi manajemen lainnya meliputi: struktur organisasi (wewenang dan job diskripsinya serta motivasi yang dibentuk), koordinasi berbagai sumber daya yang dimiliki mitra dan rancangan sistem pengawasan/pengendalian.
3. Buku atau Modul Akuntansi untuk UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah)

Pengabdian Masyarakat ini telah terselenggara dengan lancar, sesuai dengan metode yang telah direncanakan. Tempat pelaksanaan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus. Waktu penyelenggaraannya: dari bulan November 2018 sd Februari 2019. Adapun hasil yang didapat dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Artikel Ilmiah yang dipublikasikan dengan judul model pemberdayaan UMKM pada Pedagang Kaki Lima (PKL).
2. Buku Mudah Belajar Akuntansi untuk Usaha Kecil ber-HKI.
3. Modul Perencanaan strategik (terlampir dalam laporan pengabdian masyarakat).
4. Dokumen perencanaan strategik dan fungsi manajemen lainnya dari salah satu mitra (terlampir dalam laporan pengabdian masyarakat).
5. Dokumen tata kelola keuangan dari salah satu mitra.

KESIMPULAN

Tahap persiapan kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan sesuai dengan jadwal yang telah disusun awal pada proposal, dengan berkordinasi dengan para pengambil keputusan di Kabupaten Kudus dan Rektorat Universitas Muria Kudus. Pelaksanaan kegiatan pengabdian

masyarakat ini dengan mendatangi langsung tempat usaha Pedagang Kaki Lima, komunikasi dua arah, memberikan pemahaman pentingnya mengelola keuangan usaha dan perbaikan cara menjual dagangannya.

Manfaat pelaksanaan pengabdian masyarakat ini untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memberikan kontribusi peningkatan peran Universitas Muria Kudus dalam meningkatkan usaha Pedagang Kaki Lima. Implementasi sosial merupakan kegiatan dalam memberikan kontribusi perkembangan PKL. Dengan memberikan literasi penggunaan keuangan usaha, cara menggunakan media sebagai alat promosi pemasaran, memberikan pengetahuan penjualan diharapkan dapat meningkatkan penjualan PKL itu sendiri. Agar para PKL dapat berkembang dan semakin banyak mendapatkan keuntungan diharapkan kedepannya dapat mengikuti pelatihan tentang pengembangan usaha, meningkatkan ketrampilan. Bagi Pemerintah Daerah diharapkan untuk memperhatikan keberadaan para PKL, penataan tempat usaha sesuai dengan master plan wilayah, peran serta dinas terkait sumbangsuhnya dalam pembekalan dan pelatihan ketrampilan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bromley, Ray. (1979). Organisasi, Peraturan, dan Pengusahaan Sektor informal di Kota Pedagang Kaki Lima di Cali Colombia. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
<http://Boseman dan Phatak.blogspot.com/1989/Perencanaan Strategik.html>
http://id.wikipedia.org/wiki/Perencanaan_strategis
<http://www.scribd.com/doc/15784003/Perencanaan-Strategis-dalam-Sistem-Pengendalian-Manajemen>
- Nurvitasari. (2014). Penataan Terhadap Pedagang Kaki Lima Untuk Memberikan Perlindungan Hukum dan Peningkatan Taraf Hidup Pedagang (Studi Kasus di Kawasan Manahan Solo) Jurnal *Prudence*, Volume 4 Nomor 2, Muhamadiyah University Press.
- Stoner, James A.F. dkk.1996.Manajemen Jilid 1.Jakarta:PT Prenhallindo
www.scribd.com/doc/142333912/KONSEP-PERENCANAAN-STRATEGIS-doc