

**PKM Pendampingan Usaha Kecil Pedagang Kaki Lima  
 (Kasus Pedagang di Kota Bengkulu)**

**Blasius Manggu<sup>1</sup>, Sabinus Beni<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Institut Shanti Bhuna  
 Jl. Bukit Karmel No. 1 Bengkulu 79211

e-mail: \*<sup>1</sup>[Blasius@shantibhuana.ac.id](mailto:Blasius@shantibhuana.ac.id), <sup>2</sup>[Beni@shantibhuana.ac.id](mailto:Beni@shantibhuana.ac.id)

*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 kawasan kota Bengkulu berjumlah 300 yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol. Pedagang kaki lima di kawasan kota Bengkulu berjumlah 300 yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol. Pendampingan dalam mengelola manajemen keuangan usaha, agar laporan keuangan hasil usaha tercatat dengan baik, pendampingan dalam memasarkan hasil usaha agar para pembeli semakin banyak, pendampingan dalam penggunaan teknologi informasi, agar para pedagang kaki lima dapat bersaing dengan pedagang lainnya.*

**Kata kunci**— *Pendampingan, Pedagang, Kaki Lima, Meningkatkan*

**I. PENDAHULUAN**

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang dikenal dengan UMKM yang merupakan jenis usaha yang terbukti mampu memberikan kontribusi serta peran yang nyata pada sector perekonomian. Secara umum, khususnya dalam aspek pengembangan marketing dan keuangan, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam kinerja marketing dan

keuangannya. Hal ini tidak lepas dari ketidaksabaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pemasaran usaha serta keuangan usaha yang dilakukannya

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 ilegal atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sangat sedikitnya sumber dana dari tabungan sendiri. Hal ini berarti sedikit dari mereka yang dapat menyalurkan 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, diurus dan dijalankan atau dikelola oleh pemiliknya atau dengan mempekerjakan 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)

Peranan pedagang kaki lima dalam perekonomian antara lain 1) Dapat menyebarkan hasil produksi tertentu 2) Mempercepat proses kegiatan produksi karena barang yang dijual cepat laku 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga yang relative murah 4) Mengurangi pengangguran . Kelemahan pedagang kaki lima; 1) Menimbulkan keruwetan dan kesemrawutan lalu lintas 2) Mengurangi keindahan dan kebersihan kota/wilayah 3) Mendorong meningkatnya urbanisasi 4) Mengurangi hasil penjualan pedagang toko

Kabupaten Bengkayang merupakan salah satu daerah yang cukup strategi sebagai tempat persinggahan orang-orang yang menuju Kabupaten Landak, Kotamadya Singkawang ataupun yang akan melakukan perjalanan ke negeri tetangga Malaysia, sehingga pedagang kaki lima yang berdagang

mendapat pengaruh yang cukup besar, karena orang-orang yang transit pada waktu lewat untuk makan, sehingga pendapatan yang cukup baik kepada para pedagang kaki lima khususnya usaha bidang kuliner. (Veneranda Rini Hapsari, 2017)

Pedagang kaki lima di kawasan kota Bengkayang berjumlah 300 (data dari bapak Dilfan ketua asosiasi pedagang kaki lima kota Bengkayang) yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol sepatu.

Agar mereka semakin maju serta berkontribusi yang berarti bagi perekonomian masyarakat terutama pada saat semakin sempitnya lapangan kerja, pedagang kaki lima perlu ditangani/ditata secara terpadu yang melibatkan semua pihak yang berkepentingan, manusiawi, dan berorientasi pada pemberdayaan komunitas pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima merupakan suatu kegiatan ekonomi dalam wujud sector informal yang membuka usahanya di bidang produksi dan penjualan barang dan jasa dengan menggunakan modal yang relative kecil serta menyerap tenaga kerja yang tinggi.

Pendampingan pedagang kaki lima di kota Bengkayang sangatlah diperlukan mengingat tidak semua pedagang kaki lima pandai dalam mengelola usahanya, dikarenakan faktor pengetahuan yang sangat terbatas. Pendampingan dalam mengelola manajemen keuangan usaha, agar laporan keuangan hasil usaha tercatat dengan baik, pendampingan dalam memasarkan hasil usaha agar para pembeli semakin banyak, pendampingan dalam penggunaan teknologi informasi, agar para pedagang kaki lima dapat bersaing dengan pedagang lainnya. Perkembangan usaha, laba meningkat, jumlah pembeli/langganan semakin banyak, semua ini karena adanya pendampingan.

Berdasarkan butir permasalahan diatas, maka uraian permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Perputaran modal usahanya sangat lambat sehingga untuk memutuskan pengembangan usahanya masih ragu ragu, karena kurangnya kemampuan pengetahuan pemasaran/penjualan dari pedagang kaki lima.
2. Laporan keuangan baik pendapatan maupun pengeluaran belum dicatat sebaik mungkin karena pengetahuan manajemen keuangan dirasakan masih kurang
3. Pengelolaan usaha belum dijalankan dengan baik, karena masih rendahnya pengetahuan dan ketrampilan pedagang kaki lima sehingga konsumen sedikit

Sentuhan fasilitas teknologi informasi sebagai alat pendukung belum diimplementasikan sebagian besar oleh pedagang menyebabkan penjualan belum berkembang.

## II. METODE

Pelaksanaan kegiatan Program Pengabdian pada Masyarakat (PPM) ini dilaksanakan di Kota Bengkayang, kunjungan lapangan dengan cara diskusi, bimbingan kepada para pedadag kaki lima. Adapun langkah-langkah program pendamping kemitraan perangkat desa ini meliputi:

1. Langkah 1 (Ceramah)  
Pedagang Kaki Lima diberikan edukasi tentang pemahaman manajemen keuangan.
2. Langkah 2 (Totorial)  
Memberikan Latihan tentang menggunakan perangkat teknologi untuk mendukung usaha
3. Langkah 3 (Diskusi)  
Perangkat desa diberikan kesempatan untuk memberikan permasalahan yang berkaitan dengan masalah teknis dalam menjual barang dan jasanya

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang kaki lima di kawawan kota Bengkayang berjumlah 300 (data dari bapak Dilfan ketua asosiasi pedagang kaki lima kota Bengkayang) yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol sepatu. Persolan yang dihadapi para pedagang kaki lima selama adalah sulitnya mengembangkan usaha dikarena kondisi lingkungan yang ada disekitar tempat berusaha terdapat usaha yang sejenis, dan merupakan pesaing. Disamping itu pengetahuan manajemen usaha, terutama bidang pemasaran, karena teknik yang dilakukan masih bersifat tradisional, terutama komunikasi para penjual dan pembeli. Harga yang ditawarkan kepada pelanggan berbeda beda terutama para pedagang yang berusaha sejenis, menyebabkan konsumen/pembeli tidak lagi tertarik untuk menggunakan atau membeli produk para pedagang tadi. Tempat membuka usaha masih dirasakan kurang begitu nyaman, karena lapak yang didirikan dekat dengan jalan raya, sehingga lalu lintas ramai, sehingga bagi pembeli tidak suka suasana tersebut merasa terganggu, juga produk yang dihasilkan masih jauh dari kesan bersih, menyebabkan konsumen /pembeli kurang berminat. Dalam memanajem keuangan hasil pendapatan para pedagang kaki lima masih bingung dengan pendapatan dalam mengelola karena masih bercampur dengan urusan keluarga dan belum focus akan pengelolaan keuangan bisnis, sehingga pendapatan yang didapat dari penjualan belum dapat disisihkan untuk kepentingan jangka panjang. Kurangnya strategi untuk melakukan penjualan terutama yang berhubungan dengan teknologi informasi, dimana dengan sarana ini dapat melakukan transaksi dengan sangat mudah, efisiensi dari segi waktu, efektif untuk melakukan penjualan kepada pembeli yang

nota bene familiar menggunakan teknologi. Dukungan dari pemerintah sangat masih dirasakan kurang, karena para pedagang kaki lima di kota bengkayang masih terkesan semrawut terutama para pedagang jenis kuliner yang beroperasi di malam hari, fasilitas jalan umum untuk lalu lintas kendaraan dipakai oleh para pedagang kaki lima untuk menggelar lapak dagangannya, sehingga menambah kesan kurang rapi dan semrawut. Kurang maksimalnya instansi terkait dalam memberdayakan para pedagang kaki lima terutama dalam kegiatan pelatihan pengembangan usaha. Belum meratanya penyampaian bantuan isentif pengembangan UMKM yang difasilitasi pemerintah, dikarenakan informasi yang disampaikan belum begitu maksimal, sehingga para pedagang kaki lima belum semuanya dapat.

Memberikan pengetahuan pentingnya manajemen keuangan dalam pengelolaan bisnis dengan harapan agar pendapatan yang diterima dapat dikelola dengan memperhatikan pengeluaran dan pemasukan. Pencatatan pendapatan dan pengeluaran para PKL sebaiknya setiap hari dengan buku kas kecil, yang mencatat tanggal transaksi, keterangan pendapatan, pengeluaran dan saldo. Pendapatan harian setelah dikurangi biaya biaya, dapat dimasukkan kedalam rekening bank sebaiknya. Literasi keuangan ini dilakukan secara personal dengan para pedagang kaki lima.

**Tabel 1.**

Contoh laporan Keuangan Usaha Minuman Ringan di Kota Bengkayang (Dalam ribuan rupiah)

Tanggal	Uraian	D	K	Sisa
1 Agt	Saldo Bulan Lalu	5.000.		5.000.
2 Agt	Belanja Bahan		1.000	4.000.
3 Agt	Hasil Penjualan	2.000.		6.000.
4 Ats	Hasil Penjualan	1.500.		7.500.
5 Agt	Belanja Bahan Baku	1.250		6.250.

**Tabel 2**

Laporan Rugi Lagi Periode Agustus

Pendapatan		10.000.000
Biaya Listrik, Air,	500.000	
Biaya Bahan Baku	1.000.000	
Sewa Lapak	1.000.000	
(-) Biaya Operasional		2.500.000
<b>Laba (Rugi) Operasional</b>		<b>7.500.000</b>

Memberikan pemahaman tentang cara memasarkan produk para Pedagang Kaki Lima, dengan adanya pengetahuan ini para pedagang kaki lima di kota bengkayang dapat mampu bertahan dan bersaing dari pedagang lainnya. Cara ini dilaksanakan dengan komunikasi verbal dengan mendatangi pedagang kaki lima itu sendiri. Sentuhan teknologi informasi dalam menjual penting sekali agar mudah dan cepat dalam transaksi, menggunakan whatsapp, facebook, instagram, telepon, dan lain-lain. Cara melayani calon pembeli, penting karena konsumen ingin dilayani dengan baik, supaya mereka puas dan kembali untuk membeli jualan, tempat usaha jualan agar kerapian dan kebersihan perlu dijaga, mengingat para pembeli karakteristiknya berbeda-beda. Produk yang dijual supaya dikemas serapi mungkin, dan pentingnya labeling pada produk yang dijual supaya para pembeli bisa membedakan dari produk lain. Dari sisi harga, karena para pedagang kaki lima dalam menentukan harga kadang berbeda beda untuk usaha yang sejenis, perbedaan ini disebabkan oleh para pedagang kaki lima kesulitan dalam mencari informasi tentang harga standar, kalkulasi biaya bahan baku.

#### IV. KESIMPULAN

Tahap persiapan kegiatan PKM ini berjalan sesuai dengan jadwal yang telah disusun awal pada proposal, dengan berkoordinasi dengan para pengambil keputusan di Kota Bengkayang, Camat maupun Lurah dan petunjuk ketua Asosiasi

Pedagang Kaki Lima (Bapak Dirfan). Pelaksanaan kegiatan PKM 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 PKM ini untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memberikan kontribusi peningkatan peran Institut Shanti Bhuana 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.

#### V. SARAN

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 sumbangsinya dalam pembekalan dan pelatihan ketrampilan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih Kepada Institut Shanti Bhuana, Dalam Mendukung Kegiatan PKM.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Bromley, Ray. 1979. "Organisasi, Peraturan, dan Pengusahaan Sektor informal di Kota Pedagang Kaki Lima di Cali Colombia". Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- 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.
- Veneranda Rini Hapsari, 2017, *Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima Di Daerah Perbatasan*, Jurnal Terapan Manajemen & Bisnis, Volume 3 Nomor 2, STKIP Singkawang.
- William L. Meggiso, From State To Market, A Survey Of Empirical Studies On Privatization, 2000, Adams Hall The University of Oklahoma.
- Sofyan S. Harahap, 2016, *Analitis Kritis Laporan Keuangan*, Rajawali Grasindo Persada, Depok.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield, 2007. *Akuntansi Intermediete*, Terjemahan Emil Salim, Jilid 1, Edisi Kesepuluh, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Mulyadi, 2001, Sistem Akuntansi Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta
- Thjai Fung Jin. 2003. "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Pengaruh Pemanfaatan teknologi Informasi terhadap Kinerja Akuntan Publik". Jurnal Bisnis dan Akuntansi. Vol. 5, No. 1, April, pp 1-
- Thompson, R.L., Higgins, C.A., and Howell, J.W. 1991. "Personal Computing: Toward a Conceptual Model of Utilization". *Jurnal MIS Quarterly*, (Online), Vol.15, No.1, March, pp 124-143. Venkatesh, Moris, M.G., Davis, G.B., and Davis F.D. 2003. "User Acceptanc