

## USAHA MIKRO PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN & MINUMAN DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA

Risnarningsih<sup>1</sup> & Sjheny Tanuwijaya<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang  
E-mail: <sup>1</sup> ningsihrisna@yahoo.com

### ABSTRAK

Ramli (2003) pedagang kaki lima diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak di bidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang relatif kecil, terbatas dan tidak bersifat tetap. Pedagang kaki lima sering dilekati oleh ciri-ciri perputaran uang kecil, tempat usaha yang tidak tetap, modal terbatas, segmen pasar pada masyarakat kelas menengah ke bawah dan jangkauan usaha yang tidak terlalu luas. Begitu pula dengan kedua mitra usaha yaitu Gerobak Nasi Pecel Gondrong dan Stand Es Capcin yang berjualan di pinggir jalan demi memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka mulai jam 9 pagi sampai jam 5 sore. Masalah yang dihadapi kedua mitra usaha adalah kurangnya modal, peralatan banyak yang rusak, desain *banner* yang masih sederhana, tenda yang sempit. Dengan permasalahan tersebut Tim IBM menawarkan solusi dengan bantuan DP2M Dikti memberikan bantuan modal usaha berupa bahan-bahan baku untuk menambah dagangan kedua mitra usaha dan peralatan-peralatan yang kondisinya lebih baik lagi, memberikan penyuluhan tentang kiat sukses berwirausaha dan pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro, memberikan pendampingan tentang membuat desain pada *banner* dan membuat laporan keuangan untuk usaha mikro, memberikan bantuan tenda bagi mitra usaha supaya jumlah pembeli semakin meningkat, sehingga pendapatan juga meningkat, yang akhirnya perekonomian kedua mitra usaha semakin meningkat.

Kata Kunci: Pedagang Kaki Lima, Modal, Berwirausaha

### PENDAHULUAN

#### Analisis Situasi

Kota Malang dikenal sebagai kota wisata dan kota pendidikan, sehingga Malang merupakan kota yang selalu dibanjiri oleh pendatang dari berbagai kota, pulau maupun negara. Kota Malang menjadi kota yang dinamis dengan segala pernik-perniknya. Berbagai potensi ekonomi dapat digali mulai dari bisnis perdagangan, jasa, dan pembuatan souvenir.

Keberadaan universitas di Kota Malang menjadi daya tarik bagi penduduk luar daerah. Hal ini memungkinkan pertumbuhan ekonomi di Kota Malang tertinggi di Jawa Timur. Sebagian besar pertumbuhan ekonomi disumbang dari sektor perdagangan dan jasa yang menyediakan berbagai kebutuhan mahasiswa. Selain itu Malang memiliki sejumlah tempat wisata yang dapat menarik pengunjung yang menghabiskan waktu senggang dan membelanjakan sebagian uangnya untuk membeli oleh-oleh khas Kota Malang. Berdasarkan kenyataan ini, berbagai bisnis baru muncul seiring dengan kebutuhan penduduk yang

semakin beragam, salah satunya adalah bisnis makanan dan minuman.

Melihat potensi bisnis tersebut, kreatifitas untuk menciptakan dan mengembangkan bisnis di Kota Malang sangat dibutuhkan, tidak hanya para pelaku bisnis dengan modal besar yang dapat bersaing untuk mendapatkan perhatian pelanggan, tetapi modal minim, para pelaku bisnis mikro pun ikut bersaing dengan memaksimalkan keunikan produknya, hal ini bisa dilihat dengan banyaknya Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan di pinggir-pinggir jalan.

Menurut McGee dan Yeung (1977) Pedagang Kaki Lima sendiri mempunyai pengertian yang sama dengan '*hawkers*', yang didefinisikan sebagai orang-orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual ditempat umum, terutama dipinggir jalan dan trotoar. Sedangkan Ramli (2003) pedagang kaki lima diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak di bidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang relatif kecil, terbatas dan tidak bersifat tetap. Pedagang kaki lima sering dilekati oleh ciri-ciri perputaran uang kecil, tempat usaha yang tidak tetap, modal terbatas, segmen pasar pada masyarakat kelas

menengah ke bawah dan jangkauan usaha yang tidak terlalu luas.

Dalam perkembangannya, keberadaan Pedagang Kaki Lima di kawasan perkotaan seringkali dijumpai masalah-masalah yang terkait dengan gangguan keamanan dan ketertiban masyarakat. Kesan kumuh, liar, merusak keindahan, seakan sudah menjadi label paten yang melekat pada usaha mikro. Usaha mikro ini menjual berbagai macam makanan seperti: nasi pecel, nasi goreng, soto ayam, tahu telur, gorengan, siomay, soto daging, bakso, dan berbagai macam minuman seperti es teh, es campur, es blewah, es capucino, dll. Pedagang kaki lima ini mendorong gerobak ke tempat mangkal mereka mulai jam 9 pagi, setelah itu memasang tenda yang sangat sederhana agar pembeli tidak merasa kepanasan dan kehujanan ketika makan di tempat tersebut. Biasanya Pedagang Kaki Lima mangkal sampai dagangannya habis atau paling lama jam 5 sore. Pedagang berjuang setiap harinya demi memenuhi kebutuhan hidup keluarga sehari-hari. Kegiatan seperti itu juga dilakukan oleh kedua mitra usaha setiap harinya.

Mitra usaha yang pertama adalah Stand Es Capcin yang dikelola oleh Ibu Lia Asbhiatri yang biasa dipanggil dengan nama Ibu Lia (29 Tahun), yang beralamat di Jalan Kecamatan 1/25 Malang. Ibu Lia bekerja berjualan es capcin ini untuk membantu suaminya yang bekerja sebagai tukang cuci motor. Penghasilan suaminya tidak seberapa karena hanya berdasarkan komisi. Apalagi Ibu Lia mempunyai dua anak yang masih kecil. Ibu Lia berjualan es capcin ini masih berjalan 4 bulanan. Untuk tempat berjualan Ibu Lia menyewa tempat berukuran 1x1,5 meter sebesar Rp. 500.000,00 per bulannya. Modal awal usaha Rp. 500.000,00 dan pendapatan yang diperoleh setiap harinya adalah Rp. 100.000,00. Stand es yang dikelola oleh Ibu Lia sangat sederhana, hanya berupa satu meja yang di atasnya ada tempat bahan baku jualanannya seperti: bubuk capucino, gula pasir, cincau, susu kental manis dan blender sebagai peralatannya.

Menurut pengamatan Tim Pelaksana IbM, stand Ibu Lia ini sangat ramai karena dekat jalan besar dan dilalui banyak mahasiswa. Walaupun pendapatannya Rp. 100.000,00 per hari tapi karena kebutuhan keluarga yang banyak baik untuk membiayai sekolah anak dan bayar sewa rumah maupun sewa stand, maka modal awal juga ikut terpakai.

Sedangkan mitra usaha yang kedua adalah Gerobak Nasi Pecel Gondrong yang dikelola oleh Ibu Sri Sudarti atau biasa dipanggil Ibu Darti (50 tahun), yang beralamat di Jalan Kelapa Sawit Gang VIII RT 4 RW 3 Malang. Ibu Darti adalah seorang janda yang menghidupi keempat anaknya. Ibu Darti berjualan selama 5 tahun, dan modal awal Ibu Darti adalah Rp. 300.000,00. Ibu Darti setiap harinya berjualan nasi pecel, nasi campur, nasi goreng, nasi soto ayam, nasi tahu telur, dan berbagai macam minuman seperti es teh, es jeruk, es campur, kopi, soda gembira dan masih banyak yang lainnya. Selain itu Ibu Darti juga menjual gorengan.

Setiap harinya Ibu Darti menghabiskan beras sebanyak 2 kg, tapi kalau siang hari nasinya sudah habis, Ibu Darti memasak lagi sekitar 1 kg lagi atau kadang membeli nasi putih di tempat lain untuk dijual lagi. Pendapatan Ibu Darti setiap harinya sekitar Rp. 175.000,00. Kemudian pendapatan tersebut dibelanjakan lagi untuk besoknya, begitu seterusnya. Sehingga uang untuk belanja dagangan pun kadang berkurang, karena hasil penjualan juga digunakan untuk membiayai anaknya yang masih sekolah. Selain itu rumah yang ditempati juga rumah sewaan, sehingga setiap hari harus disisihkan untuk membayar uang sewa rumah.

Menurut hasil pengamatan Tim IbM, gerobak nasi pecel yang dikelola oleh Ibu Darti cukup ramai tetapi karena modalnya yang cuma tidak seberapa maka Ibu Darti tidak bisa mengembangkan usahanya lebih besar lagi. Kadang kalau sepi Ibu Darti harus meminjam uang di bank harian (bank titil). Selain itu peralatan yang kurang memadai seperti kompor gas yang hanya cuma satu yang berfungsi sedangkan yang satunya tidak berfungsi sehingga pembeli harus rela untuk mengantri. Begitu juga dengan mesin pasrah es juga rusak sehingga Ibu Darti tidak bisa menerima pesanan es campur. Tempat yang digunakan untuk pembeli makanan juga sempit dengan tenda yang sudah bocor kalau hujan deras.

### **Permasalahan Mitra Usaha**

Berdasarkan survei yang telah dilakukan, maka permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra usaha adalah:

- Kurangnya modal usaha
- Gerobak untuk berjualan belum ada

- Peralatan banyak yang rusak.
- Desain *banner* pada gerobak masih sederhana
- Tenda untuk berjualan sudah bocor.

### Solusi Yang Ditawarkan

Mengamati permasalahan tersebut, maka solusi yang ditawarkan adalah:

- Memberikan bantuan modal usaha berupa bahan-bahan baku untuk menambah dagangan mitra usaha dan peralatan-peralatan yang kondisinya lebih baik lagi, sehingga meningkatkan hasil produksinya.
- Memberikan penyuluhan tentang kiat sukses berwirausaha dan pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro.
- Memberikan pendampingan tentang membuat desain pada *banner* yang dipasang pada gerobak makanan mitra usaha agar lebih menarik lagi.
- Memberikan pendampingan tentang cara membuat laporan keuangan.

Melalui solusi yang ditawarkan oleh Tim IbM di atas, diharapkan mitra usaha dapat meningkatkan pendapatannya. Selain itu dengan diadakannya penyuluhan dan pendampingan tersebut diharapkan masyarakat sekitar bisa mengikuti jejak dari kedua mitra usaha. Sehingga dengan meningkatnya pendapatan diharapkan kesejahteraan kedua mitra usaha dan masyarakat sekitar juga semakin meningkat.

### METODE PELAKSANAAN

#### Metode Kegiatan

Keseluruhan aktivitas program pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan menggunakan metode yang disesuaikan dengan tujuan yang diharapkan. Beberapa metode tersebut melibatkan partisipasi mitra usaha yang meliputi:

- Penyuluhan tentang kiat sukses berwirausaha dan pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro.
- Pendampingan tentang membuat desain pada *banner* yang dipasang pada gerobak makanan mitra usaha agar lebih menarik lagi.
- Pendampingan tentang cara membuat laporan keuangan untuk usaha mikro.

### Target dan Luaran

Target dan luaran dari kegiatan Ipteks bagi Masyarakat ini adalah:

- Melalui bantuan dana dari DP2M – Dikti diharapkan mitra usaha bisa mewujudkan untuk membeli peralatan-peralatan yang dibutuhkan seperti: gerobak es, mesin gilingan es, kompor gas, dan tenda agar bisa meningkatkan pendapatannya.
- Mitra usaha mendapat tambahan modal berupa bahan-bahan baku untuk menunjang usahanya.
- Gerobak makanan mitra usaha dibuat lebih menarik lagi dengan cara memasang *banner*.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kota Malang mendapat julukan sebagai Kota Kuliner dimana banyak sekali jenis makanan khas yang menggugah selera banyak wisatawan, antara lain bakso, rawon, pangsit mie, kripik tempe dan buah, tahu sampur, soto ayam, nasi pecel, tahu telur, anggle, ronde, dan masih banyak yang lainnya. Banyaknya kuliner yang ada di Kota Malang dan sudah dikenal di kota-kota lain bahkan sampai di luar negeri, maka di Kota Malang banyak ditemui Pedagang Kaki Lima yang berjualan dipinggir-pinggir jalan. Pedagang Kaki Lima banyak sekali yang berjualan makanan dan minuman, diantaranya adalah mitra usaha Stand Es Capcin yang dikelola oleh Ibu Lia dan Nasi Pecel Pak Gondrong yang dikelola oleh Ibu Darti. Kedua mitra usaha ini dijadikan mitra dalam pelaksanaan IbM tahun 2015, agar pendapatan mitra lebih meningkat sehingga kesejahteraan kedua mitra usaha juga akan semakin meningkat.

Ipteks bagi Masyarakat dilaksanakan melalui beberapa tahapan kegiatan dengan maksud agar semua permasalahan yang ada pada mitra usaha dapat diberikan solusi pemecahannya. Langkah awal dalam pelaksanaan program IbM ini adalah melakukan koordinasi dengan kedua mitra usaha yaitu Stand Es Capcin dan Gerobak Nasi Pecel Pak Gondrong pada tanggal 6 April 2015. Koordinasi merupakan upaya mengkomunikasikan tujuan program maupun semua kegiatan yang akan dilaksanakan sehingga semua kegiatan yang akan dilaksanakan dapat berjalan dengan lancar dan mendapatkan hasil yang optimal.

Melalui koordinasi tersebut, maka kedua mitra usaha dan Tim Pelaksana IbM 2015 bersepakat untuk mengadakan penyuluhan terlebih dahulu tentang kiat sukses berwirausaha dan juga tentang pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro. Setelah itu diadakan pendampingan tentang pembuatan desain untuk gerobak mitra usaha agar lebih menarik. Pendampingan yang kedua tentang membuat laporan keuangan bagi mitra usaha, sehingga mitra usaha bisa mengetahui jumlah keuntungan yang diperoleh dalam usahanya.

### Penyuluhan

Langkah yang kedua dalam pelaksanaan IbM 2015 adalah mengadakan penyuluhan tentang Kiat Sukses Berwirausaha. Dalam penyuluhan ini materi yang diberikan adalah: 1) menumbuhkan rasa percaya diri, 2) Memanfaatkan setiap peluang, 3) Tidak menunda usaha yang sudah direncanakan, 4) Menentukan jenis usaha berdasarkan pasar, 5) Tidak berhenti belajar dan berinovasi, 6) Tidak berhenti berdo'a, 7) Memperbanyak sedekah.

Melalui materi mengenai kiat sukses berwirausaha dapat diambil kesimpulan bahwa jika seseorang ingin sukses maka seseorang harus menumbuhkan rasa percaya diri. Dengan kepercayaan dan memanfaatkan peluang yang ada seseorang bisa sukses. Jika ingin berusaha seseorang harus terlebih dulu melihat pangsa pasar, usaha apa yang sedang laku dipasaran akhir-akhir ini, setelah itu barulah seseorang menentukan jenis usahanya dan janganlah menunda-nunda terlalu lama. Kalau ditunda terlalu lama keburu usaha itu diambil orang lain. Setelah usaha berjalan jadi seseorang tidak boleh keburu puas dengan hasil usahanya, sebab seseorang harus terus untuk melakukan inovasi agar usahanya berbeda dengan yang ada di pasaran. Langkah terakhir untuk sukses adalah seseorang harus memperbanyak sedekah dan berdo'a jika usahanya ingin tetap terus berjalan, sebab dengan bersedekah dan berdo'a Allah akan selalu melimpahkan rejekinya dan rejeki yang didapat akan terus bertambah.

### Pemberian Bantuan Bagi Mitra Usaha

Untuk memperlancar usaha kedua mitra usahanya maka Tim Pelaksana IbM 2015 memberikan

bantuan kepada mitra usaha I dan mitra usaha II. Adapun bantuan yang diberikan adalah:

- Untuk Mitra Usaha I
  - Gerobak untuk berjualan  
Melalui bantuan berupa gerobak es ini, mitra usaha I dapat menarik pembeli lebih banyak lagi. Sehingga dengan pembeli yang banyak, maka pendapatan mitra usaha I juga meningkat dari semula Rp. 100.000,00 per harinya menjadi Rp. 200.000,00 sampai Rp. 250.000,00 tergantung ramai tidaknya jumlah pembeli. Berarti ada kenaikan pendapatan sekitar 100% sampai 150%.
  - Tambahan modal usaha berupa penambahan barang dagangan.  
Melalui bantuan tambahan modal usaha berupa penambahan barang dagangan, maka mitra usaha I dapat menarik pembeli lebih banyak lagi. Sehingga dengan banyaknya pembeli, maka pendapatan mitra usaha I juga meningkat dari semula Rp. 100.000,00 per harinya menjadi Rp.200.000,00 sampai Rp. 250.000,00 tergantung ramai tidaknya jumlah pembeli. Ini juga dipengaruhi oleh lokasi yang strategis dari tempat usaha yang disewa oleh mitra usaha I
- Untuk Mitra Usaha II
  - Biaya perbaikan gerobak dan desain *banner*  
Biaya perbaikan gerobak dan desain *banner* diberikan kepada mitra usaha II agar gerobak usahanya lebih layak lagi dan lebih menarik pembeli. Sebab dengan jumlah pembeli yang meningkat, maka secara otomatis jumlah penjualan juga meningkat. Melalui penjualan yang meningkat pendapatan juga akan meningkat pula, sehingga perekonomian mitra usaha II akan semakin meningkat.
  - Mesin gilingan es  
Pemberian bantuan berupa mesin gilingan es, mitra usaha II bisa menambah variasi minuman yang dijualnya antara lain: es buah, es teller dan es campur. Mitra usaha II ternyata sudah mulai berinovasi dengan menambah menu baru minuman yaitu capucino cincau atau avocado cincau. Dengan banyaknya menu baru minuman maka jumlah pembeli otomatis meningkat. Meningkatnya jumlah pembeli membuat

pendapatan mitra usaha II semakin meningkat.

- Kompor gas dan regulator  
Bantuan berupa kompor gas dan regulator diberikan kepada mitra usaha II, sebab kompor gas yang lama sudah jelek dan kondisinya hanya bisa dipakai satu tungku saja sehingga pembeli harus rela mengantri untuk membeli makanan. Dengan adanya kompor gas yang baru mitra usaha II dapat lebih cepat melayani pembeli.
- Tenda  
Bantuan tenda diberikan kepada mitra usaha II karena tenda yang lama sudah robek dan kalau hujan pembeli keujanan dan kebocoran. Sehingga dengan adanya tenda yang baru, maka pembeli akan merasa lebih nyaman lagi. Terciptanya kenyamanan tersebut, maka jumlah pembeli akan semakin meningkat dan pendapatan mitra usaha II juga meningkat pula.
- Tambahan modal berupa penambahan barang dagangan untuk mitra usaha II  
Tambahan modal berupa penambahan barang dagangan diberikan agar mitra usaha II tidak perlu meminjam uang lagi di bank titil. Dengan bantuan tersebut diharapkan mitra usaha mampu mengelola modal dengan baik sehingga perekonomian keluarganya semakin meningkat.

## Pendampingan

Pendampingan yang dilakukan terhadap kedua mitra usaha adalah pendampingan tentang pembuatan desain untuk gerobak mitra usaha. Dengan desain yang dibuat lebih menarik, diharapkan agar penjualan kedua mitra usaha semakin meningkat.

Melalui pendampingan perubahan desain ini diharapkan jumlah pembeli semakin meningkat, hal ini bisa dilihat dari jumlah pendapatan yang diterima. Sebelum pelaksanaan IbM 2015 Mitra Usaha II yaitu Gerobak Nasi Pecel Pak Gondrong pendapatan per harinya sekitar Rp. 175.000,00 tetapi setelah pelaksanaan IbM 2015 jumlah pembeli semakin meningkat, ini bisa dilihat dari pendapatan yang meningkat yaitu sekitar Rp. 250.000,00 sampai Rp. 300.000,00. Berarti ada kenaikan sekitar 40% sampai 50%.

Untuk Mitra Usaha I yaitu Stand Es Capcin yang dikelola Ibu Lia juga demikian. Sebelumnya Ibu Lia hanya berjualan dengan menggunakan meja dan alat blender saja, jumlah pendapatannya untuk per harinya hanya sebesar Rp. 100.000,00. Sesudah adanya gerobak es yang sudah didesain lebih menarik, maka pendapatan per harinya naik menjadi Rp. 200.000,00 sampai Rp. 250.000,00 tergantung ramai tidaknya jumlah pembeli. Berarti ada kenaikan pendapatan sekitar 100% sampai 150%.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Melalui pelaksanaan program Ipteks bagi Masyarakat pada kedua Mitra dapat disimpulkan bahwa:

- Mitra usaha telah mempunyai peralatan yang lebih baik dari sebelumnya.
- Mitra usaha telah membuat gerobaknya lebih menarik.
- Mitra usaha dapat mengetahui kiat sukses berwirausaha dan cara membuat laporan keuangan untuk usaha mikro.

### Saran

Perlu pendampingan berkelanjutan agar usaha pada kedua Mitra semakin berkembang sehingga kesejahteraan pada kedua Mitra meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Mc.Gee, T.G and Yeung, Y.M. 1977. **Hawkers In South East Asian Cities: Planning for The Bazaar Economy**. International Development Research Centre. Ottawa. Canada.
- Ramli, Rusli. 2003. **Sektor Infomal Perkotaan Pedagog Kaki Lima di Indonesia**. Penerbit Ind-Hill-Co. Jakarta