

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
(Program Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah - P2UMKM)



PENINGKATAN KEMAMPUAN MANAJEMEN WIRAUSAHA
UNTUK PEDAGANG KAKI LIMA DI LINGKUNGAN UNISBA

Ketua :

Reni Amaranti, S.T., M.T. (0427097501)

Anggota :

Dr. Nugraha, Ir., M.M. (0421106901)
Ahmad Arif Nurrahman, S.T., M.T. (0408088501)
M. Dzikron A.M., Ir., M.T. (0405036702)
Jajang Jamaludin (10080013242)
Azzahra Nurul Namira (10070212067)
Diden Hidayatur Ramdhani (10070212033)

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS ISLAM BANDUNG
SEPTEMBER 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

**PENINGKATAN KEMAMPUAN MANAJEMEN WIRUSAHA UNTUK
PEDAGANG KAKI LIMA DI LINGKUNGAN UNISBA**

Bandung, 18 September 2017

Mengetahui,

Reveiwer I



(Dr. Nusar Hajarisman, M.Si.)

Reveiwer II



(Dr. Ir. Aviasti, M.Sc.)

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Pengabdian : Peningkatan Kemampuan Manajemen Wirausaha
Untuk Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Unisba

Ketua Pengabdian

- a. Nama Lengkap : Reni Amaranti, ST., MT.
- b. NIP/NIK : D.00.0.331
- c. NIDN : 0427097501
- d. Jabatan Fungsional : Lektor / III d
- e. Fakultas/Program : Teknik / Teknik Industri
- f. Nomor HP : 082117330777
- g. Alamat email : reniamaranti2709@yahoo.com


Anggota Pengabdian

Nama Lengkap	NIDN/NPM	Fakultas/Program Studi
Dr. Nugraha, Ir., M.M.	0421106901	Teknik/Teknik Industri
Ahmad Arif Nyrrahman, ST., MT	0408088501	Teknik/Teknik Industri
M. Dzikron A.M., Ir., MT.	0405036702	Teknik/Teknik Industri
Azzahra Nurul Namira	10070212067	Teknik/Teknik Industri
Diden Hidayatur Ramdhani	10070212033	Teknik/Teknik Industri
Jajang Jamaludin	10080013242	Fikom/Ilmu Komunikasi


Bandung, September 2017

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik
Universitas Islam Bandung


Dr. Nugraha, Ir., M.M.
NIP. B.03.0.191

Ketua Pengabdian


(Reni Amaranti, ST., MT)
NIK. D.00.0.331

Ketua LPPM


(Prof. Dr. Alie Rachmatie, Dra., M.Si.)
NIP. 195903301986012002

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
RINGKASAN.....	vi
PRAKATA.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tinjauan Pustaka	4
1.3.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima (PKL)	4
1.3.2 Dampak yang Ditimbulkan Pedagang Kaki Lima	6
1.3.3 Perlindungan Hukum	7
1.3.4 <i>Value Chain</i> Kegiatan Usaha	7
1.3.5 Perencanaan Usaha	8
1.3.6 <i>State of The Art</i>	10
1.4 Manfaat Kegiatan	11
BAB 2 TARGET DAN LUARAN	12
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	13
BAB 4 HASIL YANG DICAPAI.....	17
4.1 Tahap Persiapan	17
4.2 Tahap Sosialisasi.....	19
4.3 Tahap Pra Pelatihan (Rekrutmen Peserta).....	20
4.4 Tahap Pelatihan.....	21
4.5 Tahap Evaluasi.....	26
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	35
5.1 Kesimpulan.....	35
5.2 Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA.....	37
LAMPIRAN - LAMPIRAN	38
Lampiran 1. Artikel Ilmiah.....	39
Lampiran 2. Log Book	46
Lampiran 3. Alat/Perlengkapan Pelaksanaan PKM	47
Lampiran 4. Produk Pengabdian	49

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Daftar pedagang kaki lima yang mengikuti pelatihan	21
Tabel 4.2 <i>Rundown</i> Kegiatan Pelatihan	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kondisi Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Unisba	3
Gambar 1.2 Kondisi PKL dan Parkiran di Lingkungan Unisba	3
Gambar 1.3 Rantai Nilai Kegiatan Uaha	7
Gambar 3.1 Tahapan Pelaksanaan Kegiatan	16
Gambar 4.1 Sambutan dari Dekan Fakultas Tekni Industri	23
Gambar 4.2 Pembukaan Pelatihan Oleh Ketua Tim PKM	23
Gambar 4.3 Materi 1 Motivasi Bisnis dari <i>Cafe Madtari</i>	24
Gambar 4.4 Pemberian Plakat Tim PKM kepada pemilik <i>Cafe Madtari</i>	24
Gambar 4.5 Suasana Pelatihan di Situ Patenggang	25
Gambar 4.6 Materi Pelatihan Manajemen Keuangan.....	25
Gambar 4.7 Suasana Foto Bersama Pelatihan di Situ Patenggang	26
Gambar 4.8 Angket Evaluasi Pelatihan	27
Gambar 4.9 Jenis Usaha yang saat ini dijalankan Peserta Pelatihan	29
Gambar 4.10 Lama Usaha Peserta Pelatihan	29
Gambar 4.11 Tanggapan Peserta tentang Materi <i>Sharing Season</i>	30
Gambar 4.12 Tanggapan Peserta tentang Materi Pelatihan	30
Gambar 4.13 Tanggapan Peserta tentang Buku Saku Kegiatan Pelatihan.....	31
Gambar 4.14 Tanggapan Peserta tentang Konsumsi Kegiatan Pelatihan.....	31
Gambar 4.15 Tanggapan Peserta tentang Pelatihan di Luar Kelas.....	32
Gambar 4.16 Tanggapan Peserta tentang Fasilitas Pelatihan	32
Gambar 4.17 Tanggapan Peserta tentang Transportasi Kegiatan Pelatihan	33
Gambar 4.18 Kritik Peserta tentang Keseluruhan Pelaksanaan Pelatihan.....	33
Gambar 4.19 Saran Peserta tentang Keseluruhan Pelaksanaan Pelatihan	34

RINGKASAN

Permasalahan utama yang terjadi pada masyarakat mitra kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diusulkan adalah pemahaman dan pengetahuan dalam pengelolaan/manajemen usaha kurang memadai seperti kebersihan tempat penjualan, manajemen keuangan, penataan tempat usaha, kemasan serta permodalan dan pemasaran.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba melalui kegiatan pelatihan manajemen wirausaha dengan materi mengenai pengetahuan dasar kewirausahaan, kebersihan tempat melakukan kegiatan usaha, manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran.

Metode pendekatan yang digunakan untuk mendukung keberhasilan target luaran melalui rencana kegiatan 1) Analisis situasi; 2) Identifikasi permasalahan utama; 3) Studi literatur; 4) Identifikasi solusi yang ditawarkan kepada mitra; 5) Penyusunan rencana dan jadwal pelaksanaan kegiatan; 6) Pelatihan kewirausahaan yang meliputi : pengetahuan dasar kewirausahaan, pengelolaan administrasi keuangan, manajemen pemasaran, desain kemasan ; 7) Pembentukan kelompok usaha bersama meliputi ; merintis pembentukan paguyuban pedagang kaki lima di lingkungan Unisba, pendampingan kelompok usaha bersama/paguyuban, melakukan monitoring pelaksanaan kegiatan kelompok usaha bersama/paguyuban dan merumuskan tindakan perbaikan dan pengembangan manajemen wirausaha pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.

Hasil kegiatan pelatihan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan menilai bahwa kegiatan pelatihan menambah wawasan atau pengetahuan mereka mengenai bagaimana mengatur usaha yang saat ini mereka jalankan, terutama untuk manajemen keuangan. Sebagian besar peserta pelatihan juga menilai materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan mereka dan pelatihan dilaksanakan dengan baik.

Kata kunci : manajemen wirausaha, pedagang kaki lima

PRAKATA

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas izin dan karunia-Nya, laporan akhir PKM-P2UMKM dengan tema “Peningkatan Kemampuan Manajemen Wirausaha untuk Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Unisba” ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Laporan ini dibuat sebagai sarana untuk memaparkan hasil kegiatan tim selama periode waktu pelaksanaan PKM dengan mengacu pada kriteria dan pedoman PKM yang telah ditetapkan.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya disampaikan kepada semua pihak yang berperan aktif terhadap terselenggaranya PKM ini khususnya kepada:

1. LPPM Unisba yang telah membiayai kegiatan PKM ini.
2. *Owner* dan pengelola *Cafe Madtari* (Kang Herdi) yang telah bersedia bekerja sama dengan Tim PKM Unisba untuk menjadi Narasumber pada pelatihan manajemen kewirausahaan pedagang kaki lima (PKL) Unisba.
3. Pengelola Situ Patenggang Ciwidey yang telah memfasilitasi Tim PKM Unisba dan peserta untuk melakukan pelatihan di tempat wisata tersebut.

Dengan segala kerendahan hati, kami berharap bahwa laporan akhir program ini dapat memberikan manfaat, khususnya bagi Tim PKM dan umumnya kepada pihak-pihak yang terkait serta siapapun yang membacanya.

Bandung, September 2017

TIM PKM

BABI PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah salah satu profesi yang terjadi akibat semakin sempitnya lapangan pekerjaan di sektor formal sehingga sebagian masyarakat beralih ke sektor informal demi kelangsungan hidupnya. Karakteristik PKL yang menggunakan ruang untuk kepentingan umum (seperti di pinggir jalan dan trotoar) untuk melakukan aktivitasnya, mengakibatkan sarana-sarana umum tidak berfungsi sebagaimana mestinya. Keberadaan pedagang kaki lima yang semakin banyak dan memenuhi sarana-sarana umum, menyebabkan pola dan struktur kota modern dan tradisional berbaur menjadi satu sehingga menimbulkan suatu tampilan yang kontras. Bangunan moderen nan megah berdampingan dengan bangunan sederhana bahkan cenderung kumuh. Hal yang sama terjadi pada lingkungan kampus Unisba, terutama yang berlokasi di Jalan Tamansari 1. Bagian depan kampus Unisba tertutup oleh puluhan pedagang kaki lima yang berjualan di depan kampus.

Keberadaan kios-kios PKL yang saat ini ada di depan kampus Unisba menimbulkan kesan yang kurang baik terhadap tampilan kampus Unisba karena cara penanganan dan pengaturannya yang cenderung asal-asalan, sangat kontras dengan penampilan Kampus Unisba yang moderen dan megah. Permasalahan lain yang muncul berkaitan dengan keberadaan pedagang kaki lima di depan kampus Unisba adalah masalah kebersihan. Perilaku para pedagang yang kurang "aware" terhadap kebersihan tempat mereka berjualan menyebabkan lingkungan depan Kampus Unisba cenderung kumuh dan kotor. Para pedagang kaki lima yang berjualan di depan kampus Unisba juga bermasalah dalam hal kebersihan, higienis makanan, kemasan, proses produksi, pengelolaan keuangan sampai kepada pemasaran. Kondisi para pedagang kaki lima di lingkungan kampus Unisba terlihat pada Gambar 1.1 dan Gambar 1.2.

Saat ini jumlah pedagang kaki lima yang berjualan di depan kampus Unisba sekitar 40 pedagang dengan produk yang dijual beraneka ragam mulai dari minuman, buah potong, makanan hingga pulsa. Pihak Unisba telah berupaya membina para pedagang tersebut di bawah koordinator Ikatan Ibu-ibu Keluarga

Besar Unisba dengan memberikan bantuan tempat penjualan dengan desain bangunan yang sama untuk PKL yang ada di depan Unisba khususnya di Jalan Taman Sari No, 1 dan depan rektorat Unisba. Dengan bantuan tersebut diharapkan tempat penjualan PKL akan terlihat indah dan tidak kumuh. Akan tetapi, bantuan tersebut menjadi tidak berdampak optimal pada penyelesaian permasalahan PKL karena para PKL tidak menata gerobak tempat berjualan tersebut dengan baik dan tidak menjaga kebersihan tempat berjualannya sehingga PKL di depan Unisba tampak kurang rapi dan kotor.

Di sisi lain, keberadaan para pedagang kaki lima di depan kampus Unisba memberi manfaat juga bagi Unisba, terutama bagi mahasiswa Unisba yang jumlahnya lebih dari 10 ribu mahasiswa. Kantin yang dikelola Unisba di dalam kampus tidak memadai untuk melayani mahasiswa yang sangat banyak tersebut. Kios-kios PKL menjadi alternatif bagi mahasiswa Unisba mencari makanan dan minuman selama mereka berada di lingkungan kampus Unisba bahkan banyak juga para karyawan di kantor-kantor sekitar Unisba yang menjadi konsumen para PKL di kawasan Unisba.

Upaya menghilangkan PKL dari lingkungan Unisba terutama di depan kampus Unisba menjadi hal yang tidak mudah dilakukan karena banyak aspek yang harus diperhatikan. Oleh karena itu, perlu adanya upaya yang terpadu untuk menertibkan, menata, memberikan penyuluhan/pelatihan kepada pedagang kaki lima ini sebagai upaya untuk mengembalikan fungsi ruang publik sesuai peruntukannya tanpa menghilangkan keberadaan mereka di lingkungan kampus Unisba, membina para pedagang tersebut agar mampu untuk memperbaiki cara berjualan yang akhirnya diharapkan akan berpengaruh terhadap perbaikan taraf hidup mereka, serta yang paling utama adalah mengupayakan agar keberadaan PKL tersebut tidak menjadi kumuh/kotor dan memberikan kesan kurang baik bagi Unisba.



Gambar 1.1. Kondisi Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Unisba



Gambar 1.2. Kondisi Pedagang Kaki Lima dan Parkiran di Lingkungan Unisba

1.2 Perumusan Masalah

Pada latar belakang yang telah diungkapkan sebelumnya, dapat dilihat bahwa masalah utama pedagang kaki lima adalah kebersihan tempat penjualan, kemasan, penataan tempat usaha, proses produksi, permodalan sampai ke pemasaran. Namun semua permasalahan tersebut tentu tidak dapat diselesaikan sekaligus dalam waktu yang bersamaan, sehingga perlu ditentukan prioritas

perbaikan yang memungkinkan dapat dilakukan. Untuk itu, beberapa perumusan masalah yang berkaitan dengan PKL di Lingkungan kampus Unisba adalah sebagai berikut :

1. Apa saja permasalahan para pedagang kaki lima di lingkungan Unisba serta prioritas permasalahan yang mana yang harus diselesaikan terlebih dahulu?
2. Bagaimana pengetahuan dan keterampilan wirausaha para pedagang kaki lima di lingkungan Unisba?
3. Bagaimana cara meningkatkan kemampuan wirausaha pedagang kaki lima di lingkungan Unisba?

1.3 Tinjauan Pustaka

1.3.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (DMJ/trotoar) yang (seharusnya) diperuntukkan untuk pejalan kaki (pedestrian). Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" (yang sebenarnya adalah tiga roda, atau dua roda dan satu kaki kayu).

Menghubungkan jumlah kaki dan roda dengan istilah kaki lima adalah pendapat yang mengada-ada dan tidak sesuai dengan sejarah. Pedagang bergerobak yang 'mangkal' secara statis di trotoar adalah fenomena yang cukup baru (sekitar 1980-an), sebelumnya PKL didominasi oleh pedagang pikulan (penjual cendol, pedagang kerak telur) dan gelaran (seperti tukang obat jalanan).

Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter. Sekian puluh tahun setelah itu, saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah pedagang lima kaki.

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah sebuah profesi yang terjadi akibat semakin sempitnya lapangan pekerjaan di sektor formal sehingga sebagian masyarakat beralih ke sektor informal demi kelangsungan hidupnya. Menurut McGee dan Yeung (1977:25), PKL mempunyai pengertian yang sama dengan "hawkers", yang didefinisikan sebagai orang-orang yang menjajakan barang dan jasa untuk dijual di tempat yang merupakan ruang untuk kepentingan umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar.

Sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan aktivitas ekonomi berskala kecil dan sering mengalami banyak kesulitan untuk menjalin hubungan secara resmi. Sektor informal yang dimaksud di sini adalah suatu kegiatan berskala kecil yang bertujuan untuk mendapatkan kesempatan kerja. Elemen yang umumnya termasuk dalam sektor ini adalah yang berpendidikan kurang, ketrampilan kurang dan umumnya para pendatang. Pengertian tersebut sebagai gambaran tentang sektor informal. Hal ini tergantung dari sudut pandang operasional maupun penelitian.

Untuk menumbuhkan mental wirausaha, setiap orang hendaknya melalui proses berkelanjutan yang dimulai dari komitmen untuk terus belajar, berlatih, dan bertindak secara berkelanjutan. Sedangkan kunci sukses bisnis kaki lima adalah memiliki modal usaha; membangun kemampuan bersaing; menciptakan pelanggan yang loyal; strategi pemasaran yang "tepat"; dan efisiensi biaya operasional serta manajemen stok (persediaan).

Di beberapa tempat, pedagang kaki lima dipermasalahkan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor, menggunakan badan jalan dan trotoar. Selain itu ada PKL yang menggunakan sungai dan saluran air terdekat untuk membuang sampah dan air cuci. Sampah dan air sabun dapat lebih merusak sungai yang ada dengan mematikan ikan dan menyebabkan eutrofikasi. Tetapi PKL kerap menyediakan makanan atau barang lain dengan harga yang lebih, bahkan sangat murah daripada membeli di toko. Modal dan biaya yang dibutuhkan kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan bisnisnya di sekitar rumah mereka.

Masalah Pedagang Kaki lima (PKL) tidak kunjung selesai di setiap daerah di Indonesia. Permasalahan ini muncul setiap tahun dan terus saja berlangsung tanpa ada solusi yang tepat dalam pelaksanaannya. Keberadaan PKL kerap dianggap ilegal karena menempati ruang publik dan tidak sesuai dengan visi kota yang sebagian besar menekankan aspek kebersihan, keindahan dan kerapihan kota atau kita kenal dengan istilah 3K. Oleh karena itu PKL seringkali menjadi target utama kebijakan – kebijakan pemerintah kota, seperti pengusuran dan relokasi.

1.3.2 Dampak yang Ditimbulkan Pedagang Kaki Lima

Pada umumnya barang-barang yang diusahakan PKL memiliki harga yang tidak tinggi, tersedia di banyak tempat, serta barang yang beragam, sehingga PKL banyak menjamur di sudut-sudut kota, karena memang sesungguhnya pembeli utama adalah kalangan menengah kebawah yang memiliki daya beli rendah, Dampak positif terlihat pula dari segi sosial dan ekonomi karena keberadaan PKL menguntungkan bagi pertumbuhan ekonomi kota karena sektor informal memiliki karakteristik efisien dan ekonomis. Hal ini dikarenakan usaha-usaha sektor informal bersifat subsisten dan modal yang digunakan kebanyakan berasal dari usaha sendiri. Modal ini sama sekali tidak menghabiskan sumber daya ekonomi yang besar.

Dampak negatif dari keberadaan PKL adalah PKL mengambil ruang dimana-mana, tidak hanya ruang kosong atau terabaikan tetapi juga pada ruang yang jelas peruntukannya secara formal. PKL secara illegal berjualan hampir di seluruh jalur pedestrian, ruang terbuka, jalur hijau, dan ruang kota lainnya. Alasannya karena aksesibilitasnya yang tinggi sehingga berpotensi besar untuk mendatangkan konsumen. Akibatnya adalah kaidah-kaidah penataan ruang menjadi mati oleh pelanggaran-pelanggaran yang terjadi akibat keberadaan PKL tersebut. Dampak negatif yang lain adalah bahwa keberadaan PKL yang tidak terkendali juga mengakibatkan pejalan kaki berdesak-desakan, sehingga dapat menimbulkan tindak kriminal (pencopetan), mengganggu kegiatan ekonomi pedagang formal karena lokasinya yang cenderung memotong jalur pengunjung seperti pinggir jalan dan depan toko dan sebagian dari barang yang mereka jual tersebut mudah mengalami penurunan mutu yang berhubungan dengan kepuasan konsumen.

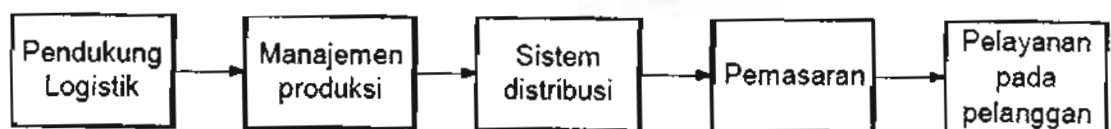
1.3.3 Perlindungan Hukum

Peraturan atau undang-undang yang menjelaskan atau mengatr mengenai keberadaan Pedagang Kaki Lima diantaranya adalah Pasal 27 ayat (2) UUD 45 dan Pasal 13 UU Nomor 09/1995 tentang usaha kecil. Pada Pasal 27 ayat (2) UUD 45 dijelaskan bahwa setiap warga Negara berhak atas pekerjaan dan penghidupan yang layak bagi kemanusiaan. Ini menunjukkan bahwa pemerintah bertanggungjawab untuk membina pedagang kaki lima agar memiliki usaha yang lebih baik dan bisa mendapatkan penghidupan yang layak dari usaha yang mereka lakukan. Pada pasal 13 UU nomor 09/1995 tentang usaha kecil, menjelaskan bahwa Pemerintah menumbuhkan iklim usaha dalam aspek perlindungan, dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijaksanaan untuk, menentukan peruntukan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi pertanian rakyat, lokasi pertambangan rakyat, dan lokasi yang wajar bagi pedagang kaki lima, serta lokasi lainnya. Selain itu juga, pemerintah harus memberikan bantuan konsultasi hukum dan pembelaan.

Dengan adanya beberapa ketentuan di atas, pemerintah dalam menyikapi fenomena adanya pedagang kaki lima, harus lebih mengutamakan penegakan keadilan bagi rakyat kecil. Walaupun di dalam Perda K3 (Kebersihan, Keindahan, dan Ketertiban) terdapat pelarangan Pedagang Kaki Lima untuk berjualan di trotoar, jalur hijau, jalan, dan badan jalan, serta tempat-tempat yang bukan peruntukannya.

1.3.4 Value Chain Kegiatan Usaha

Porter mengemukakan bahwa dalam memulai kegiatan usaha perlu diperhatikan beberapa elemen penting yang dinamakan dengan rantai nilai (*value chain*) dari suatu usaha. Rantai nilai kegiatan usaha yang dimaksud seperti yang dideskripsikan pada Gambar 1.3



Gambar 1.3 Rantai Nilai Kegiatan Usaha

Pendukung logistik (*supplier*) merupakan unsur penunjang utama dalam kegiatan usaha yang terutama bergerak dalam bidang produksi barang. Keberhasilan suatu usaha yang memproduksi barang sangat ditentukan oleh pengelolaan sistem produksi dan hubungannya dengan pemasok bahan baku atau logistik. Manajemen produksi dalam hal ini merupakan faktor utama yang menentukan jalannya roda usaha produksi barang. Sedangkan sistem distribusi merupakan bagian penyalur barang yang telah dibuat pada tingkat penyaluran barang dalam jumlah yang banyak sebelum sampai kepada pelanggan atau pemakai. Untuk dapat menyampaikan barang yang telah diproduksi, diperlukan adanya jaringan pemasaran pemasaran yang memadai sebagai kepanjangan tangan jaringan distribusi. Barang yang diproduksi dan dipasarkan tidak akan bertahan lama untuk tetap diminati oleh pemakai apabila aspek pelayanan kepada pelanggan (*service & maintenance*) diabaikan.

1.3.5 Perencanaan Usaha

Pada saat seseorang memutuskan untuk memulai usahanya, maka pada saat itu pula ia harus dapat merencanakan kegiatan usahanya dengan baik. Kesalahan dalam perencanaan merupakan suatu langkah awal menuju kegagalan. Kegiatan perencanaan usaha setidaknya mengikuti beberapa tahapan, antara lain :

- a. Menganalisis situasi yang berhubungan usaha yang akan dilakukan. Pada tahapan ini perlu diketahui situasi dan kondisi pasar yang akan dijadikan obyek usaha, baik yang menyangkut produk yang prospektif (prospek produk), lokasi, karakteristik konsumen, segmen pasar yang akan dirujuk dan semua aspek yang menyangkut kemungkinan usaha apa yang sebaiknya akan dibuat atau dikembangkan. Sumber informasi yang dapat diperoleh untuk mendapatkan gambaran situasi pasar potensial dari usaha yang akan dikembangkan antara lain : Media massa (koran, majalah, televisi, radio), internet, melihat langsung di lapangan (*survey pasar*) atau informasi yang diperoleh dari teman (kolega) yang mengelola suatu usaha. Berdasarkan informasi awal yang diperoleh maka usaha apa yang akan dilakukan dapat segera dianalisis kemungkinan pelaksanaan dan kelayakannya. Perkiraan target produksi produk dalam kaitan dengan perencanaan usaha dapat

ditentukan dengan menggunakan pendekatan perkiraan atau hitungan kebutuhan dari data terkait usaha bidang yang akan dimasuki.

b. Pemahaman tentang organisasi dan tata laksana perusahaan. Kegiatan berikutnya yang harus dilakukan sebelum memulai berwirausaha adalah bekal pemahaman tentang bagaimana menjalankan suatu usaha baik dari segi pembentukan badan usaha (organisasi usaha), manajemen organisasi usaha maupun pengetahuan tentang manajemen keuangannya. Dalam tahapan ini seorang wirausahawan perlu mengetahui dan menguasai beberapa aspek penting dalam pengelolaan usaha seperti :

- Bagaimana menentukan harga pokok dan harga jual produk, penentuan volume produksi (bila produk tersebut diproduksi sendiri) dan perhitungan titik impas usaha, sistem pembukuan keuangan.
- Pengetahuan tentang konsep bunga uang (cara hitung bunga) yang diperlukan dalam menentukan seberapa besar tingkat keuntungan perusahaan dapat diperoleh dan untukantisipasi kegiatan usaha yang sistem keuangannya melibatkan perbankan (misalnya modal diperoleh dari pinjaman bank).
- Kemampuan dalam menganalisis alternatif usaha yang paling menguntungkan sehingga usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan dalam jangka waktu yang lama atau bisa dialih generasikan.
- Bagaimana cara menjalin kemitraan dengan berbagai pihak terkait dengan dunia usaha, baik itu bank, koperasi, dinas instansi terkait, lembaga riset & pengembangan. Dengan demikian pengetahuan dan keterampilan membuat proposal dan teknik negosiasi sangat diperlukan.

c. Melakukan studi kelayakan usaha

Sebagai tahapan akhir dari kegiatan perencanaan usaha adalah menganalisis kelayakan ekonomi dari usaha yang akan didirikan. Bekal pengetahuan dasar sebelumnya akan dapat menunjang dalam melakukan analisis kelayakan ekonomi kegiatan usaha. Untuk menganalisis kelayakan ekonomi dari suatu diperlukan perkiraan pendapatan dan pengeluaran biaya yang akan terjadi seandainya usaha tersebut jadi dilaksanakan. Oleh karena pada tahapan ini baru berupa perencanaan, maka dalam analisisnya diperlukan harga atau

nilai-nilai perkiraan. Apabila criteria kelayakan ekonomi terpenuhi, maka kegiatan usaha dapat dilakukan.

- d. Mengelola sistem produksi dalam berusaha dengan cara yang efektif dan efisien Kegiatan ini terkait dengan bagaimana memadukan unsur Manusia, Mesin, Material (bahan baku), Metode Kerja, Modal Kerja, dan Memasarkan Produk dengan seefektif dan seefisien mungkin.
- e. Menjaga usaha yang dilakukan agar berkesinambungan dengan mengacu pada kaidah 3K yaitu : KAPASITAS, KUALITAS dan KONTINYUITAS. Kaidah ini mengandung makna bahwa usahakan kegiatan usaha selalu memenuhi kapasitas standar bagi pemenuhan target produksi yang direncanakan dengan tidak melupakan unsur kualitas produk yang baik dan terjaga (kesehatan, penampakan, aman, dan manfaat) serta dapat diproduksi secara kontinyu (berkesinambungan).

1.3.6 *State of The Art*

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai manajemen wirausaha telah dilakukan oleh beberapa pengabdian termasuk juga tim PKM ini. Beberapa kegiatan yang sejenis yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

- M. Dzikron, dkk. (2013), melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat untuk meningkatkan kemampuan wirausaha masyarakat dengan budidaya sereh wangi
- Nugraha, dkk. (2014 dan 2015), melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dibiayai oleh Dirjen DIKTI dengan tema peningkatan kemampuan manajemen wirausaha untuk mahasiswa dan alumni Unisba. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan peserta mahasiswa dari seluruh Prodi di Unisba dan beberapa alumni yang memenuhi persyaratan. Hasil pengabdian telah dipresentasikan pada seminar nasional.
- Rusriyanto, Dwi Joko, dkk, (2015) melakukan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) Binaan di Provinsi DKI Jakarta.

- Rosita, Popy. (2006) melakukan Kajian Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam Beraktifitas dan Memilih Lokasi Berdagang di Kawasan Perkantoran Kota Semarang.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan materi atau topik kajian yang hampir sama dengan kegiatan yang dilakukan sebelumnya, akan tetapi peserta atau masyarakat mitra yang direkrut adalah pedagang kaki lima di lingkungan kampus Unisba. Metode pelatihan pada kegiatan PKM ini juga dirancang berbeda dengan kegiatan PKM sebelumnya, sehingga diharapkan dapat membuat PKM menjadi lebih baik dan bermanfaat bagi masyarakat mitra (pedagang kaki lima di lingkungan kampus Unisba).

1.4 Manfaat Kegiatan

Manfaat kegiatan PKM ini dapat dilihat dari dua sisi yang berbeda, yakni secara teoritis dan praktis.

1. Secara Teoritis

Pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, PKM ini diharapkan dapat mengkaji beberapa konsep dan teori yang sudah ada dan berusaha mengembangkan tentang manajemen kewirausahaan di masyarakat.

2. Secara Praktis

- Penelitian ini diharapkan menghasilkan panduan/modul kewirausahaan untuk pelaku usaha khususnya pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.
- Sebagai masukan pada dinas terkait dalam menyusun kebijakan dan langkah-langkah strategis untuk pengembangan dan pengelolaan pedagang kaki lima

BAB 2 TARGET DAN LUARAN

Mencermati hasil analisis situasi dan identifikasi permasalahan yang terjadi, tujuan secara umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah *meningkatkan kemampuan pengelolaan wirausaha pedagang kaki lima di lingkungan Unisba*. Adapun tujuan secara khusus adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi permasalahan para pedagang kaki lima di lingkungan Unisba,
 2. Terlaksananya pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan unisba sehingga dapat meningkatkan keterampilan manajemen usaha,
 3. Merintis pembentukan paguyuban pedagang kaki lima di lingkungan Unisba
- Keluaran diharapkan tidak hanya terbatas pada ketiga hal di atas, juga keberlangsungan usaha yang dijalankan sehingga dapat berkembang dan memberikan dampak yang lebih luas.

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan analisis pada potensi, sumber daya yang dimiliki, permasalahan utama yang terjadi serta target luaran, maka solusi yang ditawarkan/metode yang digunakan adalah memberikan pelatihan tentang manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba. Solusi/metode pendekatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dalam mengelola usaha. Semua potensi yang ada dapat dimanfaatkan dengan baik dan permasalahan sosial dapat diminimalisir.

Pada akhirnya, dengan program pembinaan usaha mikro, kecil dan menengah (PKM-P2UMKM) dapat memberikan pengetahuan kewirausahaan, mendorong tumbuhnya motivasi berwirausaha, meningkatkan pemahaman manajemen (organisasi, produksi, keuangan dan pemasaran).

Adapun kegiatan atau langkah-langkah yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

a. Survei Awal

Survei awal dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung, wawancara kepada beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di lingkungan Unisba (terutama di depan kampus Jalan Tamansari), serta studi literatur mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pedagang kaki lima.

b. Analisis Situasi

Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini bertujuan untuk mengetahui kondisi usaha dan keadaan tempat berjualan pedagang kaki lima di lingkungan Unisba. Dengan dilakukan survei awal dapat diidentifikasi beberapa hal yang menjadi permasalahan yang ada dan identifikasi kebutuhan yang dapat dilakukan untuk memperbaiki kualitas usaha para pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.

c. Identifikasi Permasalahan Utama

Tahap ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan tentang usaha yang ada pada pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.

d. Metode atau Solusi yang akan Diterapkan

Setelah identifikasi permasalahan utama diketahui, langkah selanjutnya adalah merumuskan metode atau solusi yang akan diterapkan yang cocok untuk membantu menyelesaikan persoalan yang terjadi di pedagang kaki lima di lingkungan Unisba. Beberapa kegiatan yang direncanakan akan dilakukan yaitu pelatihan kewirausahaan, simulasi bisnis, serta mengundang wirausaha yang sukses untuk berbagi pengalaman dengan para pedagang kaki lima.

Pelatihan kewirausahaan yang diberikan akan disesuaikan dengan karakteristik pedagang kaki lima yang ada di lingkungan Unisba baik materi maupun cara penyampaiannya. Untuk itu, sebelum melakukan pelatihan, akan dilakukan identifikasi kebutuhan pelatihan yang akan diberikan serta pembuatan modul pelatihan. Untuk beberapa materi yang tidak cocok dengan kepakaran tim PKM, maka tim akan mendatangkan pemateri yang tepat yang biasa bekerjasama dengan tim di berbagai kegiatan sejenis. Penekanan materi pelatihan yang akan diberikan terutama pada aspek manajemen, baik manajemen usaha maupun manajemen produksi. Materi-materi tersebut akan dirangkum dalam bentuk modul dan buku saku untuk beberapa materi yang sifatnya praktis dan digunakan harian. Setelah kegiatan pelatihan, tim PKM juga akan melakukan pendampingan untuk membantu para pedagang mengimplementasikan materi pelatihan yang telah diterima. Kegiatan pendampingan juga akan dilakukan untuk menjamin kegiatan PKM yang dilakukan memberikan dampak yang sesuai dengan yang ditetapkan.

Selain pelatihan, kegiatan lain yang direncanakan akan dilakukan untuk pedagang kaki lima dalam PKM ini adalah perintisan pembentukan paguyuban pedagang sebagai wadah bagi pedagang dan sebagai jembatan para pedagang untuk berkomunikasi dengan pihak Unisba maupun pihak lain yang berkepentingan.

e. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan P2UMKM

Langkah selanjutnya setelah metode/solusi yang diterapkan adalah sosialisasi program kegiatan P2UMKM, yaitu menginformasikan tentang tujuan dan

target utama serta rencana kegiatan program P2UMKM kepada pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.

f. Pelatihan Program P2UMKM

Pelatihan merupakan pelaksanaan kegiatan P2UMKM pada kegiatan ini metode yang digunakan tidak hanya menyampaikan materi di kelas seperti diuraikan pada tahapan metode/solusi yang akan diterapkan yaitu penyampaian teori kewirausahaan, simulasi bisnis, mengundang wirausaha yang sukses, tayangan video/film tentang wirausaha dalam negeri dan luar negeri yang sukses, *teleconference*.

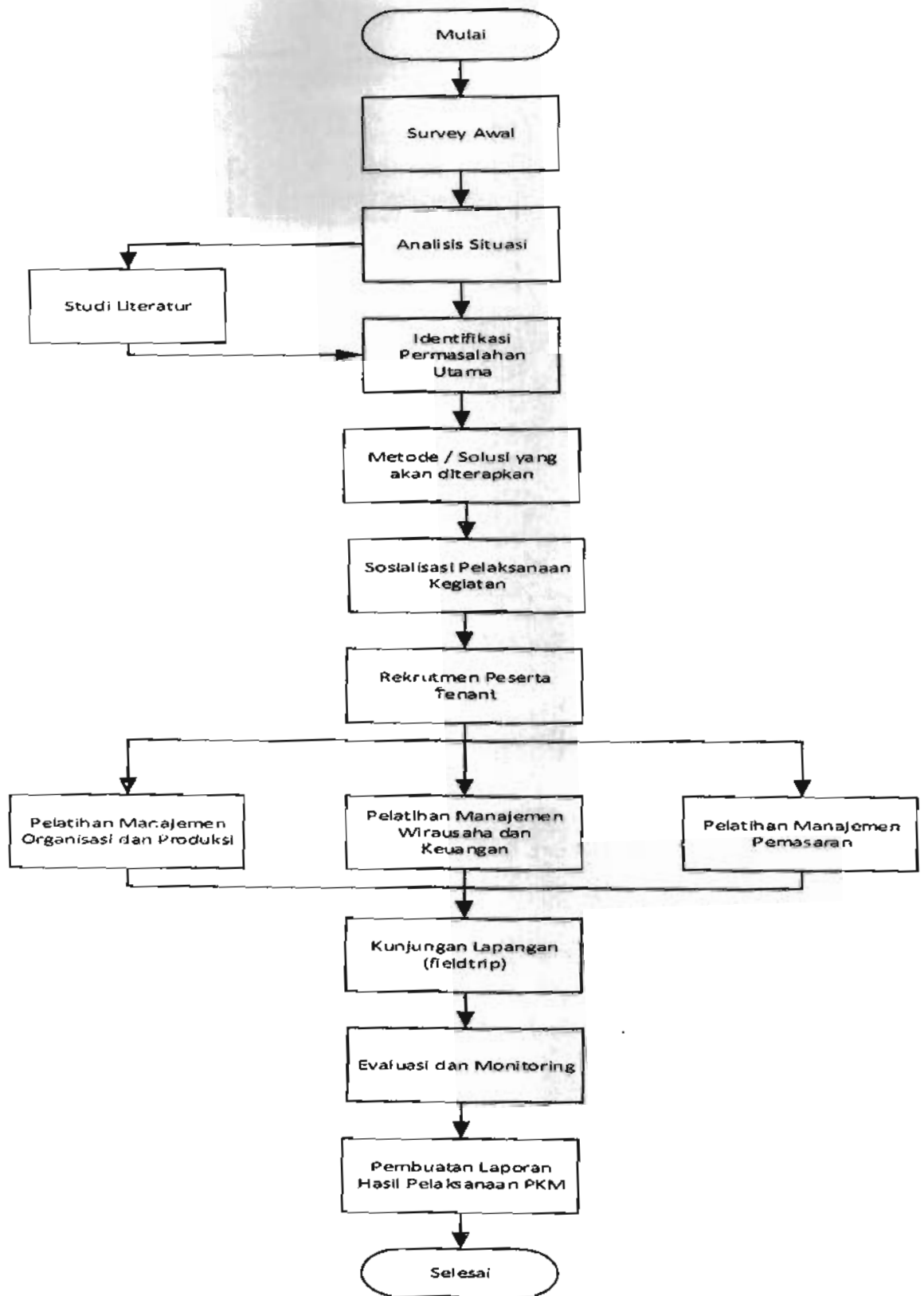
g. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan P2UMKM

Tahapan berikutnya adalah monitoring yang dilakukan selama pelaksanaan pelatihan berjalan sehingga diketahui kekurangannya untuk dilakukan evaluasi melalui perbaikan – perbaikan program P2UMKM.

h. Pembuatan Laporan dan Seminar Hasil Kegiatan P2UMKM

Tahapan terakhir setelah semuanya berjalan adalah membuat laporan hasil kegiatan P2UMKM dan diseminasi melalui seminar hasil program P2UMKM (pada kegiatan seminar SnaPP yang dilaksanakan rutin oleh Unisba atau seminar PKM-CSR yang dilaksanakan tahunan) dan publikasi artikel ilmiah pada jurnal (jika memungkinkan).

Untuk lebih jelasnya, langkah-langkah dan tahapan kegiatan yang diusulkan, dapat dilihat pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

BAB 4 HASIL YANG DICAPAI

Kegiatan Program Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (P2UMKM) ini mengangkat tema “Peningkatan Kemampuan Manajemen Wirausaha untuk Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Unisba”. Kegiatan pelatihan ini diikuti oleh 21 orang pedagang kaki lima, yang berdagang di lingkungan kampus Unisba. Pedagang kaki lima ini diklasifikasikan ke dalam tiga jenis usaha, yakni: usaha makan, usaha minuman, dan usaha lainnya yang meliputi penjual pulsa, rokok, dan lain-lain di luar makanan dan minuman. Persentasinya sebagai berikut: 75% pedagang makanan, 10% pedagang minuman, dan 16% berjenis pedagang lainnya (penjual pulsa, rokok, dan lain-lain).

Berdasarkan lamanya usaha, peserta pelatihan dapat diklasifikasikan sebagai berikut: 37% telah berjualan kurang dari 5 tahun, 21% telah berjualan sekitar 6-10 tahun, 5% telah berjualan 11-15 tahun, 11% telah berjualan sekitar 16-19 tahun, dan 26% telah berjualan lebih dari 20 tahun. Artinya, peserta pelatihan ini didominasi oleh pedagang kaki lima yang berdagang kurang dari 5 tahun. Pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima ini terdiri dari lima tahapan program. Tahapan tersebut meliputi tahap persiapan, tahap sosialisasi, tahap pra pelatihan (rekrutmen peserta), tahap pelatihan, serta tahap evaluasi.

4.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan diawali dengan pembahasan mengenai rencana kegiatan pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima. Dimulai dengan membuat rencana/agenda kegiatan pelatihan, pembuatan jadwal, penentuan jumlah peserta pelatihan, penyusunan konsep pelatihan, sosialisasi, pembuatan modul pelatihan, penentuan jadwal pelatihan dan nara sumber, kegiatan pelatihan, evaluasi dan monitoring dan pembuatan laporan kegiatan PKM-P2UMKM.

- a. Rencana kegiatan pelatihan merupakan rencana/agenda kegiatan semua aktifitas pelatihan dari mulai persiapan sampai pembuatan laporan akhir P2UMKM.

- b. Sosialisasi dimaksudkan untuk menginformasikan tentang tema kegiatan pelatihan, tujuan pelatihan, jenis pelatihan, jadwal kegiatan pelatihan, ketentuan peserta pelatihan.
- c. Pembuatan modul pelatihan digunakan sebagai panduan/materi secara umum apa yang akan disampaikan dalam pelatihan.
- d. Pra Pelatihan yaitu rekrutmen peserta pelatihan. Pada tahap ini, panitia menentukan kuota peserta pelatihan, dan pedangan kaki lima yang dinyatakan sebagai peserta. Panitia menentukan 21 orang peserta yang kemudian diminta untuk mengisi lembar biodata.
- e. Pelatihan diperlukan untuk membantu dan membekali pengetahuan manajemen para pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya. Konsep pelatihan berupa kunjungan ke Madtari yang merupakan salah satu contoh pedangan kaki lima di Bandung yang dinilai telah sukses dan berbasis bermetamorphosis menjadi sebuah *cafe* dengan manajemen yang lebih profesional. Adapun materi pelatihan meliputi:
 - Tips Mengenali Tipe Pelanggan;
 - Layanan Pelanggan (*customer service*);
 - Menarik Konsumen dengan Kemasan Menarik;
 - Tips Manajemen Keuangan;
 - Kiat Pengembangan Usaha;
 - Maju bersama Koperasi, dan I
 - nspirasi PKL Sukses dari Madtari.

Agar pelatihan ini tidak menjemukan dan membosankan, maka pelatihan dilakukan di dua tempat, yakni di *Cafe Madtari* yang beralamat di Jl. Ranggagading No. 10, Tamansari, Bandung Wetan, Kota Bandung, Jawa Barat. dan Situ Patenggang, Ciwidey-Rancabali, Desa Patengan, Kecamatan Rancabali, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Yang membedakan pelatihan ini dengan pelatihan kewirausahaan yang lainnya adalah kunjungan ke salah satu PKL sukses yang ada di kota Bandung. *Cafe Madtari* dipilih sebagai PKL sukses yang menginspirasi, karena berhasil bertransformasi dari pedagang yang mengelola barang atau jasa, kini menjadi pengelola sumber daya manusia. Untuk menjadi PKL sukses, tentu tidak instan, melainkan harus

melalui berbagai tantangan dan dinamika bisnis yang tidak kurang menjadi hambatan dalam berbisnis. Melalui *sharing* dengan tokoh PKL sukses ini, para peserta termotivasi untuk dapat mengelola bisnisnya dengan baik, sehingga menjadi pengusaha yang sukses dan mampu memberikan peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

- f. Evaluasi. Evaluasi ini berfungsi untuk mengetahui hasil dari pelatihan yang telah dilaksanakan. Proses evaluasi berfungsi untuk mengetahui sejauhmana pelatihan ini berhasil dan langkah yang akan diambil jika ditahun berikutnya program ini akan dilanjutkan.

4.2 Tahap Sosialisasi

Sosialisasi dimaksudkan untuk menginformasikan tentang tema kegiatan pelatihan, tujuan pelatihan, jenis pelatihan, jadwal kegiatan pelatihan, ketentuan peserta pelatihan. Sosialisasi kegiatan pelatihan untuk pedagang kaki lima Unisba dilakukan dengan dua cara, yaitu melalui poster terbatas dan melalui mulut ke mulut (*Word of Mouth*). Mengingat pesertanya terbatas, maka poster yang dibagikan pun sangat terbatas, poster yang dibagikan hanya lima buah yang kemudian secara mulut ke mulut pedagang kaki lima diminta mengajak 3 sampai 5 orang temannya untuk diajak menjadi peserta pelatihan. Cara ini dinilai efektif karena gabungan antara poster terbatas dan penyebaran informasi dari mulut ke mulut ini membuat seleksi terhadap calon peserta pelatihan lebih mudah dan lebih cepat. Pada pelaksanaan pelatihan, kami mempersiapkan spanduk sebagai promosi program baik bagi peserta pelatihan maupun bagi masyarakat sekita tempat pelatihan. Untuk spanduk dibuat satu buah sesuai jumlah tempat pelatihan. Spanduk ini dipasang hanya ketika pelatihan berlangsung di Situ Patenggang, Ciwidey. Contoh poster dan spanduk seperti terlihat pada **Lampiran 4**.

Informasi dalam poster meliputi: 1). Logo Unisba dan Logo LPPM Unisba dengan mencantumkan Program Pembinaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (P2UMKM); 2). Judul kegiatan yaitu nganjang ka situ patenggang. Sengaja dibuat judul menarik agar peserta dapat tertarik mengikuti program; 3). Tema, yaitu pelatihan kewirausahaan bagi pedagang kaki lima (PKL) Unisba; 4). Fasilitas atau benefit yang akan diperoleh peserta berupa: makan siang, snack, uang transport,

kaos, buku saku wirausaha, dan ilmu pengetahuan; 5). Pemateri dari *Owner* atau pengelola *Cafe Madtari*; 5). Informasi bahwa program ini gratis, hanya saja terbatas bagi 20 orang, meski pada pelaksanaannya peserta bertambah menjadi 21 orang. 6). Informasi waktu pelaksanaan acara, yakni hari Sabtu 01 April 2017; 7). *Contact person* yakni Jajang Jamaludin (0823 1668 7227). Informasi dalam spanduk meliputi: 1). Nama acara yakni program pengabdian kepada masyarakat (PKM P2UMKM); 2). Tema kegiatan yakni peningkatan kemampuan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba; 3). Waktu pelaksanaan, yaitu 1 April 2017; 4). Tempat pelaksanaan, yakni di Ciwidey, Kabupaten Bandung.

4.3 Tahap Pra Pelatihan (Rekrutmen Peserta)

Pra Pelatihan yaitu rekrutmen peserta pelatihan dimulai dengan pengisian biodata/surat kesediaan menjadi peserta pelatihan oleh peserta. Pada tahap ini Tim pelaksanaan PKM menyebarkan formulir kesediaan menjadi peserta pelatihan kepada para pedagang kaki lima. Dari penyebaran formulir ini, jumlah pedagang yang menyatakan kesediaan untuk mengikuti kegiatan pelatihan berjumlah 22 orang.

Jumlah pedagang yang menyatakan kesediaannya untuk mengikuti kegiatan PKM sebenarnya lebih dari 22 orang, akan tetapi karena keterbatasan sumber daya, maka jumlah peserta dibatasi hanya 22 orang. Untuk pedagang yang tahun ini belum mempunyai kesempatan untuk mengikuti kegiatan pelatihan, disarankan untuk mengikuti kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang.

Formulir pendaftaran yang disebar berisi keterangan mengenai: 1) Nama lengkap, 2) Jenis Kelamin, 3) Usia, 4). No. HP, 5) Jenis Usaha, 6). Alamat lengkap, 7) Tanggal pernyataan dibuat, 8). Tanda tangan peserta pelatihan. Daftar peserta pelatihan yang berhasil direkrut dijelaskan pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Daftar pedagang kaki lima yang mengikuti pelatihan

No	Nama Lengkap	Alamat Lengkap	Jenis Kelamin	Usia	No HP	Jenis Usaha	Ukuran Baju	KET
1	Wati Hernawati	Jln. Pagarsih G.G Holi Dalam II 09 09	Perempuan	42 Tahun	089656704195	Makanan (Batagor)	L	0
2	Muhammad Svukron A	Jln. Pagarsih G.G Holi Dalam II 09 09	Laki-laki	18 Tahun	089656704195	Makanan (Baso Tahu)	M	0
3	Kastiali	Tamansari Bawah No 67.59 (08 20)	Laki-laki	51 Tahun	082240756150	Makanan (Soto)	L	0
4	Hj. Suhriyah	Gang R. Adi Brata No. 21 8 A	Perempuan	49 Tahun	0817433915	Makanan	XL	0
5	H. Ahmad Badri	Gang R. Adi Brata No. 21 8 A	Laki-laki	54 Tahun	0817433915	Makanan (Sate)	XL	0
6	Ape Supriatna	Jln. Sangkurang Bandung	Laki-laki	25 Tahun	085846180516	Makanan (Katsu)	L	0
7	Nani Kartini	Jl. Wastukencana, G. g Nangkasumi No 43	Perempuan	58 Tahun	082115853366	Minuman	L	0
8	Wahyudin	Sukajadi G.G. H. Yasin	Laki-laki	67 Tahun	085221445080	Makanan	M	0
9	Ade Lesmana	Sukajadi G.G. H. Yasin	Laki-laki	44 Tahun	082321682013	Makanan	L	0
10	E. Suhaetini	Jl. Cihampelas 69; Margalaksanan 05-09	Perempuan	50 Tahun	08818268306	Makanan	M	0
11	Dedi Setiawan	Jl. Cihampelas 69; Margalaksanan 05-09	Laki-laki	55 Tahun	082118328055	Minuman	XL	0
12	Ida Widaningsih	Jl. Tamansari Atas No. 12-59 B	Perempuan	49 Tahun	085797448139	Makanan	L	0
13	Kahridin	Jl. Ciampelas, Cililin	Laki-laki	38 Tahun	08996886616	Makanan	XL	0
14	Moch. Samuin	Pagarsih	Laki-laki	50 Tahun	087823382205	Makanan	M	0
15	Aksi Mythree Alis	Komp. Tidar Blok A.12 Cimahi	Perempuan	55 Tahun	081214505762	Makanan	XL	0
16	Parvono	Ciatean RT.RW (03-07) Ledeng	Laki-laki	47 Tahun	089628374407	Makanan	XL	0
17	Apri Subendar	Kp. Landean Hilir, Ds. Sukamutik	Laki-laki	50 Tahun	08989243123	Rojak	XXL	0
18	Kosim	Jl. Kebon bibit (03-10); Tamansari	Laki-laki	58 Tahun	082121282313	Makanan	M	0
19	Oma Supriatna (Okeng)	-	Laki-laki	-	081323732270	Minuman	L	0
20	Ibu Nani	Jl. Cikaso	Perempuan	-	-	-	XL	0
21	Ibu Nima	Jl. Cigadong	Perempuan	-	-	-	L	0
22	Ibu Tri Suwari	-	Perempuan	-	081214480757	-	-	0

4.4 Tahap Pelatihan

Pelatihan diperlukan untuk membantu dan membekali pengetahuan pedagang kaki lima (PKL) agar dapat mengelola bisnisnya menjadi lebih profesional dengan sistem manajemen yang baik. Untuk mewujudkannya, maka pelatihan yang diperlukan terdiri dari : Tips mengenali tipe pelanggan; Layanan Pelanggan (*Customer Service*); Menarik konsumen dengan kemasan menarik; Tips manajemen keuangan; Kiat pengembangan usaha; Maju bersama Koperasi, dan Inspirasi PKL sukses.

Pelatihan dilaksanakan pada hari Minggu, 01 April 2017. Konsep pelatihan diselenggarakan di tempat wisata Situ Patenggang, Ciwidey, Kabupaten Bandung dengan maksud agar pedagang kaki lima (PKL) lebih antusias mengikuti pelatihan, jika dibandingkan dengan pelatihan-pelatihan kewirausahaan lain yang biasa diselenggarakan lembaga lain. Foto-foto kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 4.1 hingga Gambar 4.7.

Selain materi mengenai bagaimana manajemen wirausaha, agar pelatihan lebih berkesan, peserta pelatihan pun dibawa kunjungan ke *Cafe Madtari* sebagai

salah satu inspirasi PKL yang telah dianggap sukses. Kunjungan ini dimaksudkan memberi motivasi kepada para PKL agar mereka senantiasa bersemangat menjalankan usahanya dan berusaha memperbaiki manajemennya agar menjadi lebih baik di masa yang akan datang

Narasumber dalam pelatihan manajemen wirausaha bagi pedagang kaki lima (PKL) Unisba ini terdiri dari pengajar di lingkungan Unisba yang mempunyai keahlian dibidangnya serta PKL inspiratif yang dinilai telah sukses, yakni pemilik dan pengelola *Cafe Madtari*.

Tabel 4.2 *Rundown* Kegiatan Pelatihan

No	Kegiatan	Waktu	Lokasi	Ket
1	Absensi Peserta	06.30 – 07.15	Depan Kampus Unisba	Peserta mengisi absen dan Pembagian KIT Pelatihan
2	Pemberangkatan ke tempat pelatihan 1 (Madtari)	07.16 – 07.30	Depan Kampus Unisba	
3	Materi 1 di Cafe Madtari	07.31 – 08.00	Cafe Madtari Rangka Gading depan Kampus MIPA Unisba	
4	Pemberangkatan ke tempat pelatihan 2 (Situ Patenggang)	08.01 – 11.00	Diperjalanan	Ada sosialisasi dari panitia
5	Istirahat, Sholat, dan Makan siang (ISOMA)	11.01 – 13.00	Situ Patenggang	
6	Acara Inti	13.01 – 15.15	Situ Patenggang	Materi Pelatihan dari Panitia
7	Istirahat, Sholat & Peersiapan Pulang	15.16 – 16.00	Situ Patenggang	
8	Pulang ke Bandung	16.01 – 19.00	Depan Kampus Unisba	Peserta dipersilahkan pulang



Gambar 4.1 Sambutan dari Dekan Fakultas Tekni Industri (Dr. Nugraha, Ir., M.M.)



Gambar 4.2 Pembukaan Pelatihan Oleh Ketua Tim PKM (Reni Amaranti, ST., MT.)



Gambar 4.3 Materi 1 Motivasi Bisnis dan *sharing* inspirasi dari PKL sukses *Cafe Madtari* (Kang Hendri)



Gambar 4.4 Pemberian Plakat Tim PKM Unisba kepada pemilik *Cafe Madtari*



Gambar 4.5 Suasana Pelatihan di Situ Patenggang, Ciwidey, Kabupaten Bandung



Gambar 4.6 Materi Pelatihan Manajemen Keuangan (M. Dzikron A.M., Ir., MT.)



Gambar 4.7 Suasana Foto Bersama Pelatihan di Situ Patenggang, Ciwidey, Kabupaten Bandung

4.5 Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan setelah pelatihan untuk melihat respon peserta pelatihan terhadap kegiatan pelatihan yang diselenggarakan. Evaluasi ini dilakukan melalui pengisian kuesioner sederhana yang memaparkan tentang pelaksanaan kegiatan dari awal sampai akhir. Hasil evaluasi ini akan digunakan untuk perbaikan penyelenggaraan kegiatan yang sama di masa yang akan datang, sehingga pelatihan yang melibatkan pedagang kaki lima dapat diselenggarakan secara lebih baik.

Evaluasi dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada peserta pelatihan setelah pelaksanaan pelatihan selesai. Kuesioner berisi pertanyaan mengenai keterangan peserta pelatihan (jenis usaha yang dilakukan dan lama waktu menjadi pedagang kaki lima), tanggapan peserta pelatihan terhadap pelaksanaan pelatihan (materi pelatihan, fasilitas pelatihan, metode pelatihan, pemateri, pengaruh pelatihan yang dirasakan peserta), serta kritik dan saran untuk perbaikan kegiatan pelatihan. Contoh dari kuesioner tahapan evaluasi seperti Gambar 4.8.

ANGKET PELATIHAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Semoga Ibu/Bapak, Saudara/i rekan-rekan pelatihan kewirausahaan bagi Pedagang Kaki Lima Depan Unisba berada dalam keadaan sehat. Demi meningkatkan kualitas dari pelatihan ini, kami selaku panitia melakukan survei kepuasan terhadap para peserta sehingga dilain kesempatan kami dapat menyelenggarakan pelatihan yang lebih baik. Terima kasih atas partisipasi dan kerjasamanya, semoga angket ini bisa bermanfaat.

Jenis Usaha :

Lama Usaha :

Ceklis dari pernyataan berikut ini :

No	Pertanyaan	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	Pemateri dari PKL yang telah sukses, membuat saya termotivasi dalam menjalankan bisnis				
2	Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan saya				
3	Buku saku pelatihan dapat dibaca dan tampilannya cukup baik				
4	Konsumsi yang diberikan sudah cukup baik				
5	Pelatihan di luar kelas membuat saya tertarik untuk ikut				
6	Fasilitas pelatihan cukup baik				
7	Transportasi cukup baik				

Kritik :

Saran :

Gambar 4.8 Angket Evaluasi Pelatihan

Hasil pengolahan data kuesioner/agket yang disebar kepada peserta pelatihan digambarkan dalam diagram seperti pada Gambar 4.9 hingga Gambar 4.19.

a. Gambaran mengenai PKL

- Jenis Usaha yang dijalankan oleh PKL didominasi oleh usaha makanan yaitu sekitar 74%, Usaha minuman sekitar 10%, sedangkan usaha selain makanan dan minuman sekitar 16%.
- Jika dilihat dari lama usaha sebagai PKL, sebagian besar PKL telah menjalankan usaha lebih dari 6 tahun yaitu sekitar 63%.

b. Tanggapan peserta terhadap pelatihan yang telah dilakukan

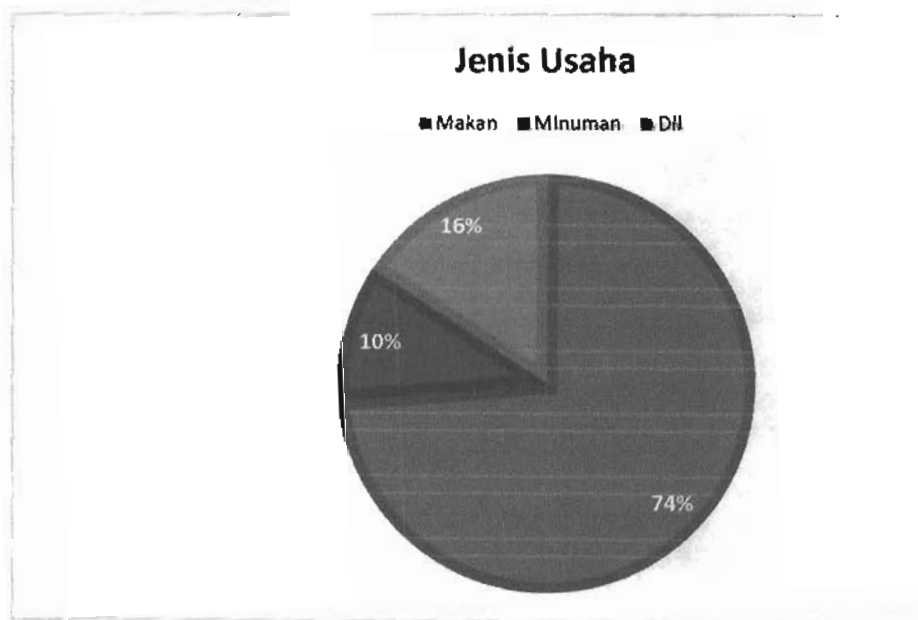
- Mengenai pemateri dari PKL yang telah sukses, sebagian besar (sekitar 68%) peserta berpendapat bahwa mereka termotivasi untuk berhasil seperti pemateri.
- Tanggapan peserta terhadap materi yang disampaikan pada saat pelatihan, sekitar 53% peserta menilai materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan PKL.
- Untuk tanggapan terhadap buku saku yang diberikan, sekitar 47% peserta menilai buku saku yang dibagikan oleh tim pelaksana PKM dapat dibaca dan memiliki tampilan cukup baik.
- Tanggapan terhadap fasilitas pelatihan (konsumsi dan transportasi, dan fasilitas lainnya), sebagian besar peserta menilai bahwa fasilitas yang diberikan pada saat pelatihan baik.
- Tanggapan peserta terhadap metode Pelatihan yang diadakan di luar kelas, sebagian besar peserta menilai bahwa pelatihan diluar kelas menarik bagi mereka.

c. Kritik dan saran peserta terhadap pelatihan yang telah dilakukan

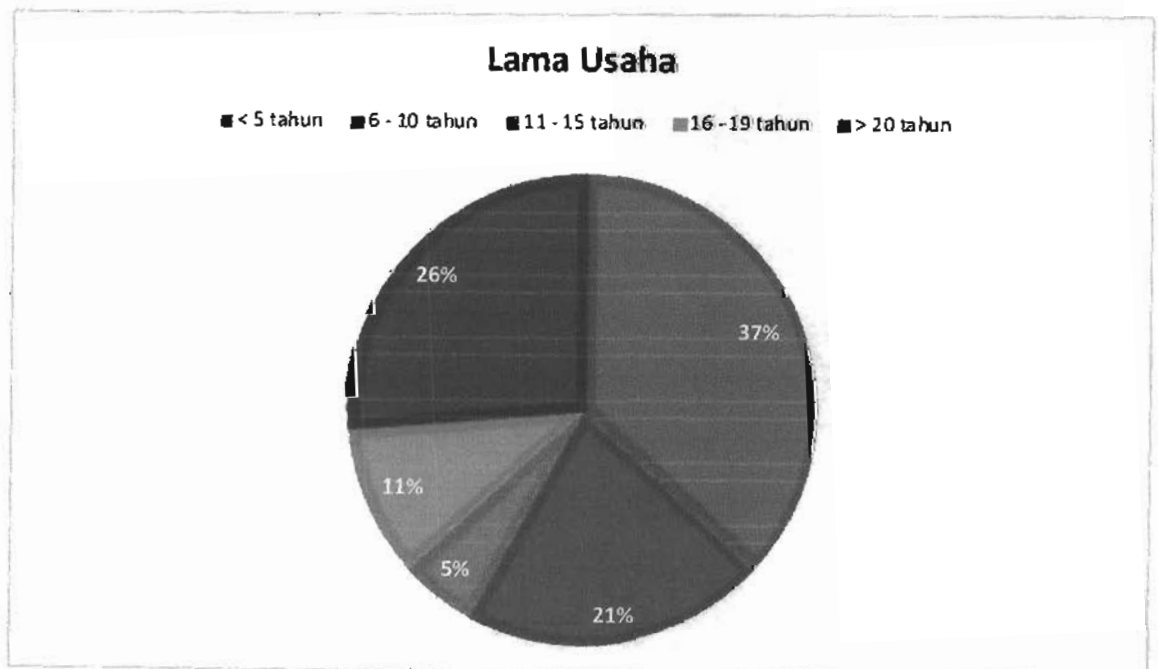
- Sebagian besar peserta tidak menyampaikan kritik terhadap pelaksanaan pelatihan, akan tetapi 21% peserta meminta agar materi diperbaiki untuk pelaksanaan yang akan datang dan mengucapkan terimakasih atas dilaksanakannya pelatihan bagi PKL dilingkungan Unisba.
- Untuk saran, 37% peserta menyarankan untuk melaksanakan kegiatan serupa di tahun mendatang dengan jumlah peserta yang ditambah dan

lingkup materi yang diperluas. Sekitar 21% memberikan saran lain yang di luar konteks.

Dari hasil pengolahan data tersebut dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan peserta menyatakan pelaksanaan pelatihan dan PKM bagi PKL di lingkungan UNISBA dinilai baik dan bermanfaat bagi mereka. Peserta mengharapkan pelatihan sejenis diselenggarakan kembali dan dilakukan secara rutin dengan materi yang lebih beragam.



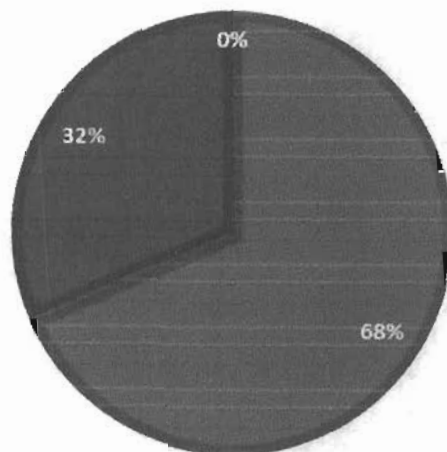
Gambar 4.9 Jenis Usaha yang saat ini dijalankan Peserta Pelatihan



Gambar 4.10 Lama Usaha Peserta Pelatihan

PEMATERI DARI PKL SUKSES, MEMBUAT PESERTA TERMOTIVASI

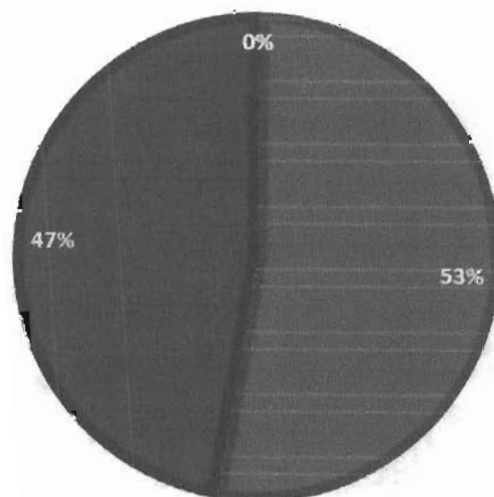
■ Sangat Setuju ■ Setuju ■ Tidak Setuju ■ Sangat tidak Setuju ■ Tidak Menjawab



Gambar 4.11 Tanggapan Peserta tentang Materi *Sharing Season* dengan PKL Inspiratif

MATERI SESUAI DENGAN KEBUTUHAN PKL

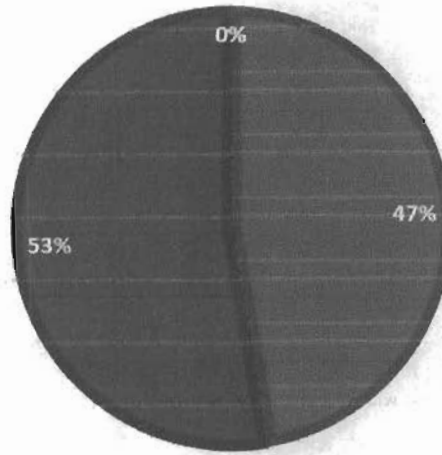
■ Sangat Setuju ■ Setuju ■ Tidak Setuju ■ Sangat tidak Setuju ■ Tidak Menjawab



Gambar 4.12 Tanggapan Peserta tentang Materi Pelatihan

BUKU SAKU TERBACA DAN TAMPILANNYA CUKUP BAIK

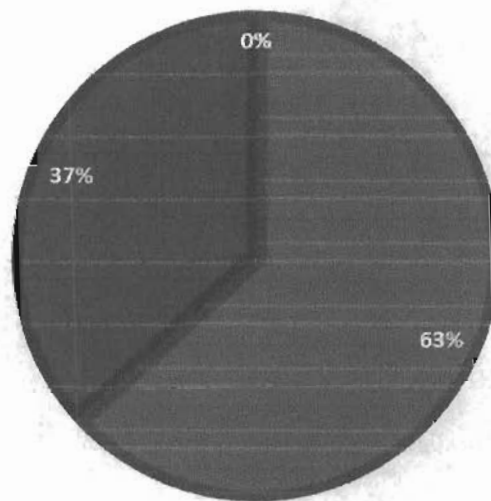
■ Sangat Setuju ■ Setuju ■ Tidak Setuju ■ Sangat tidak Setuju ■ Tidak Menjawab



Gambar 4.13 Tanggapan Peserta tentang Buku Saku Kegiatan Pelatihan

KONSUMSI CUKUP BAIK

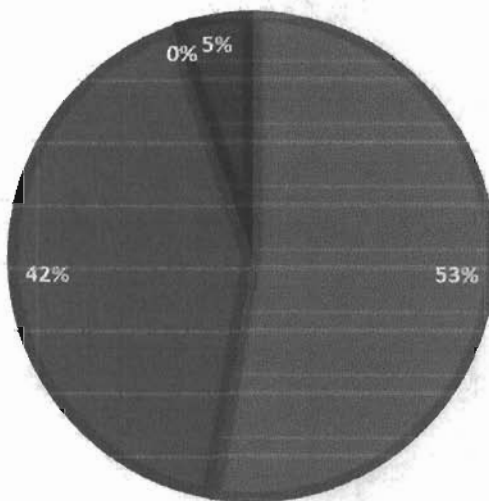
■ Sangat Setuju ■ Setuju ■ Tidak Setuju ■ Sangat tidak Setuju ■ Tidak Menjawab



Gambar 4.14 Tanggapan Peserta tentang Konsumsi Kegiatan Pelatihan

PELATIHAN DI LUAR KELAS MENARIK

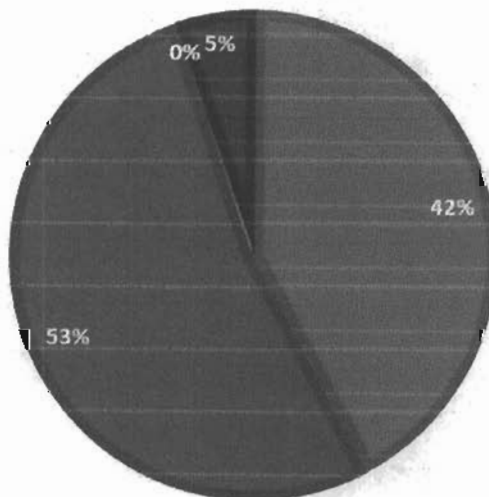
■ Sangat Setuju ■ Setuju ■ Tidak Setuju ■ Sangat tidak Setuju ■ Tidak Menjawab



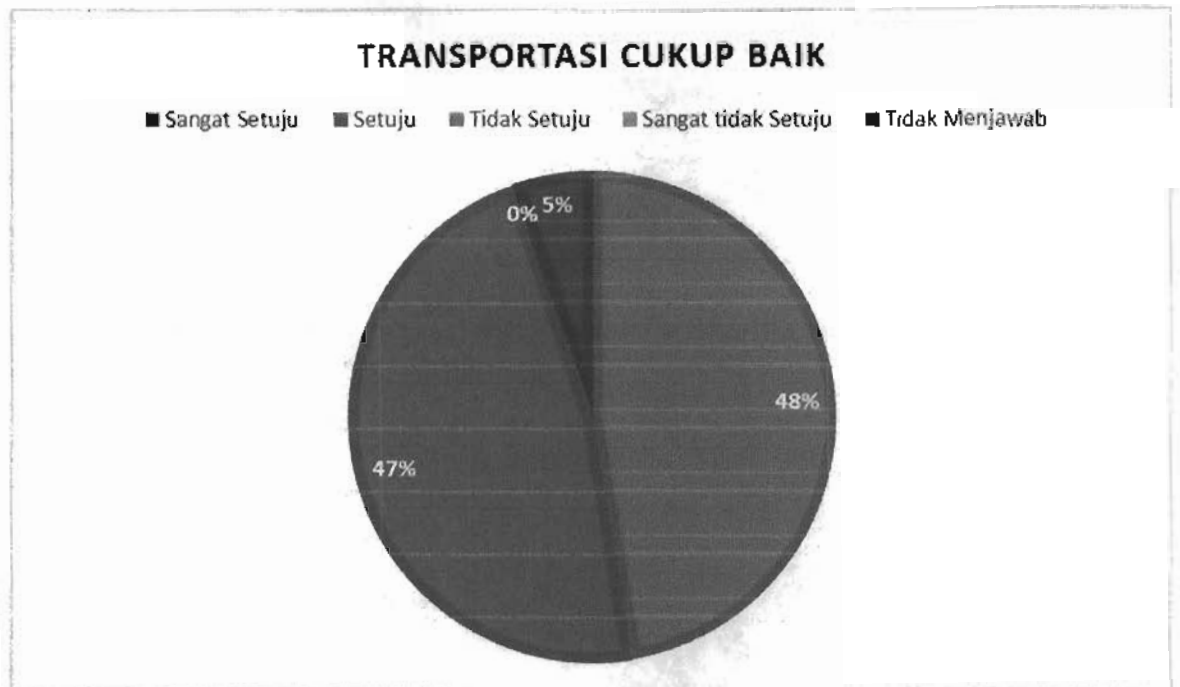
Gambar 4.15 Tanggapan Peserta tentang Pelatihan di Luar Kelas/Ruangan Formal

FASILITAS PELATIHAN CUKUP BAIK

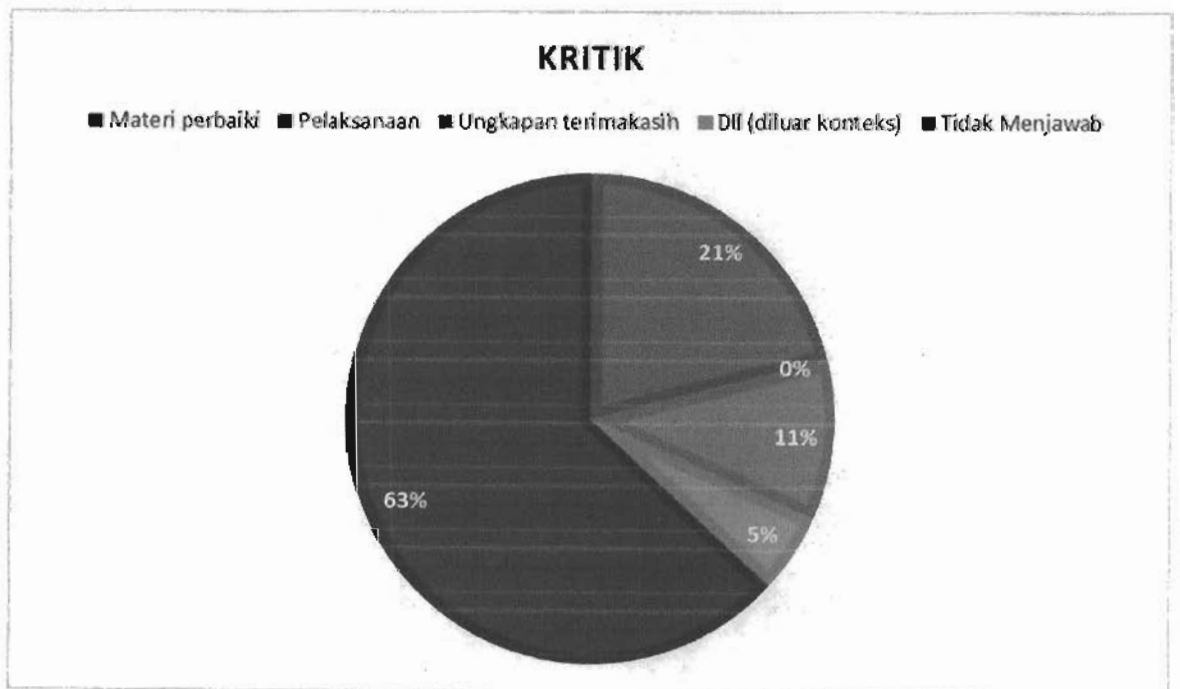
■ Sangat Setuju ■ Setuju ■ Tidak Setuju ■ Sangat tidak Setuju ■ Tidak Menjawab



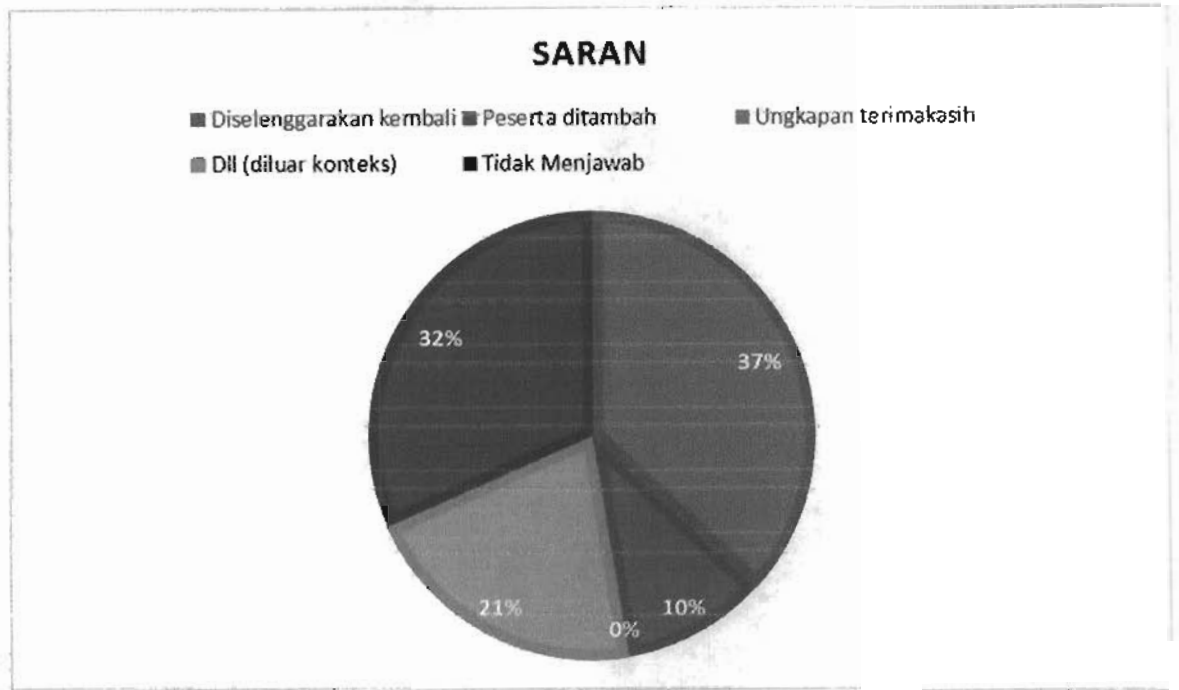
Gambar 4.16 Tanggapan Peserta tentang Fasilitas Pelatihan



Gambar 4.17 Tanggapan Peserta tentang Transportasi Kegiatan Pelatihan



Gambar 4.18 Kritik Peserta tentang Pelaksanaan Pelatihan



Gambar 4.19 Saran Peserta tentang Keseluruhan Pelaksanaan Pelatihan

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Secara umum kegiatan pengabdian kepada masyarakat program pembinaan usaha mikro kecil dan menengah (P2UMKM) berjalan sesuai dengan rencana awal. Dari pelaksanaan PKM yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pedagang kaki lima di lingkungan Kampus Unisba Tamansari 1 berjumlah lebih dari 40 pedagang dengan berbagai jenis barang dagangan seperti makanan, minuman, dan pulsa. Sebagian besar pedagang tidak menggunakan manajemen usaha yang teratur dalam melakukan usaha. Cara yang digunakan hanya membeli bahan baku, memproduksi barang dagangan, dan menjual. Tidak ada mekanisme pencatatan mengenai kegiatan usaha yang dilakukan per hari.
2. Secara umum, peserta memberi nilai baik pada kegiatan PKM yang dilakukan. Mengenai pemateri dari PKL yang telah sukses, sebagian besar (sekitar 68%) peserta berpendapat bahwa mereka termotivasi untuk berhasil seperti pemateri. Tanggapan peserta terhadap materi yang disampaikan pada saat pelatihan, sekitar 53% peserta menilai materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan PKL.
3. Permasalahan yang masih terjadi dan dinilai para pedagang sebagai hambatan untuk berkembang adalah jumlah saingan (jumlah pedagang) yang semakin banyak dan jumlah modal usaha yang dibutuhkan semakin besar.
4. Kegiatan pembentukan paguyuban pedagang kaki lima di lingkungan Unisba belum dilakukan dengan baik dikarenakan bertepatan dengan masa pergantian Rektor di Unisba sehingga pelaksanaan inisiasi untuk pembentukan paguyuban pedagang kaki lima harus ditunda untuk memulai kembali koordinasi dengan Rektor Unisba yang baru.

5.2 Saran

Pelatihan manajemen kewirausahaan bagi pedagang kaki lima sebaiknya terus dilakukan bahkan diagendakan minimal satu tahun sekali untuk membekali pedagang kaki lima Unisba sehingga kegiatan usaha mereka terus berkembang dan memberi pelayanan yang lebih baik bagi seluruh pihak yang beraktivitas di lingkungan kampus Unisba Tamansari khususnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Genoveva, (2002), *Mengenal Lebih Dekat: Kewirausahaan*, Jurnal Ekonomi Perusahaan, Jakarta, STIE IIBI.
- Dzikron, M., (2013), *Pengantar manajemen wirausaha, pedoman untuk mahasiswa dan calon pengusaha*, draft buku ajar di PS TI Unisba.
- Nugraha, dkk (2014), Modul Pelatihan Manajemen Wirausaha.
- Nugraha, dkk (2014), Pelatihan Manajemen Wirausaha Untuk Mahasiswa dan Alumni
- Nugraha, dkk (2015), Pelatihan Manajemen Wirausaha Untuk Mahasiswa dan Alumni
- Rusriyanto, Dwi Joko, dkk, (2015), *Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) Binaan di Provinsi DKI Jakarta*.
- Rosita, Popy, (2006), *Kajian Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam Beraktifitas dan Memilih Lokasi Berdagang di Kawasan Perkantoran Kota Semarang*.
- Yohnson, (2003), *Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi Young Entepreneurs*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, , Universitas Kristen Petra, Surabaya, Vol 5 No.2 September 2003.
- Jones, B.F., Rasmussen, C.M., & Moffitt, M.C., (1997), *Real Life problem solving: A collaborative approach to interdisciplinary learning*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Meredith, Geoffrey,G. et.all., (2002), *The Practice of Entrepreneurship*. Geneva: InternationalLabour Organization.

LAMPIRAN - LAMPIRAN

Lampiran 1. Artikel Ilmiah

Peningkatan Kemampuan Manajemen Wirausaha Untuk Pedagang Kaki Lima Di Lingkungan Unisba

Reni Amaranti, Nugraha, Ahmad Arif Nurrahman, M. Dzikron

Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Islam Bandung e-mail:
reniamaranti2709@yahoo.com, nugraha692004@yahoo.com, nurrahman18@yahoo.com,
aswardinasution@yahoo.com

Abstrak

Permasalahan utama yang terjadi pada masyarakat yang menjadi mitra kegiatan yang diusulkan adalah pemahaman dan pengetahuan dalam pengelolaan / manajemen usaha kurang memadai seperti kebersihan tempat penjualan, manajemen keuangan, penataan tempat usaha, kemasan serta permodalan dan pemasaran. Secara umum tujuan yang ingin dicapai dari PKM ini adalah: Peningkatan kemampuan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba, sedangkan secara khusus bertujuan untuk: 1) Terlaksananya pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba, 2) Meningkatkan keterampilan pedagang kaki lima di lingkungan Unisba seperti pemberian materi pengetahuan dasar kewirausahaan, kebersihan, desain kemasan, manajemen organisasi, manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan pemasaran lewat internet. Metode pendekatan yang digunakan berupa: Analisis situasi; Identifikasi permasalahan utama; Studi literatur; Identifikasi solusi yang ditawarkan kepada mitra; Penyusunan rencana dan jadwal pelaksanaan kegiatan; Pelatihan kewirausahaan yang meliputi: pengetahuan dasar kewirausahaan, pengelolaan administrasi keuangan, manajemen pemasaran, desain kemasan; Pembentukan kelompok usaha bersama meliputi: merintis pembentukan paguyuban pedagang kaki lima di lingkungan Unisba, pendampingan kelompok usaha bersama/paguyuban, melakukan monitoring pelaksanaan kegiatan kelompok usaha bersama/paguyuban dan merumuskan tindakan perbaikan dan pengembangan manajemen wirausaha pedagang kaki lima di lingkungan Unisba. Hasil PKM-P2UMKM yaitu terlaksananya pelatihan manajemen kewirausahaan bagi pedagang kaki lima Unisba, peningkatan pengelolaan bisnis, terbentuknya kelompok usaha bersama/paguyuban yang berimplikasi terhadap peningkatan perbaikan dan pengembangan manajemen wirausaha pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.

Kata kunci: Manajemen, Pelatihan, PKL,

1. PENDAHULUAN

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah salah satu profesi yang terjadi akibat semakin sempitnya lapangan pekerjaan di sektor formal sehingga sebagian masyarakat beralih ke sektor informal demi kelangsungan hidupnya. Karakteristik PKL yang menggunakan ruang untuk kepentingan umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar untuk melakukan aktivitasnya yang mengakibatkan tidak berfungsinya sarana-sarana kepentingan umum. Tidak tertampungnya kegiatan PKL di sarana yang disediakan di perkotaan, menyebabkan pola dan struktur kota moderen dan tradisional berbaur menjadi satu sehingga menimbulkan suatu tampilan yang kontras. Bangunan moderen nan megah berdampingan dengan bangunan sederhana bahkan cenderung kumuh.

Kehadiran PKL tidak sedikit menimbulkan berbagai permasalahan di lingkungan sosial, seperti lingkungan kumuh, kesehatan yang tidak terjamin dari produk yang dihasilkan, dan kemacetan karena beraktivitas di bahu jalan. Begitupula kehadiran PKL di Unisba. Kondisi Unisba dengan bangunan yang modern dan megah berdampingan dengan PKL menimbulkan berbagai persoalan. Keberadaan kios-kios PKL yang saat ini ada di

depan kampus Unisba menimbulkan kesan yang kurang baik terhadap tampilan kampus Unisba karena cara penanganan dan pengaturannya yang cenderung asal-asalan, sangat kontras dengan penampilan Kampus Unisba yang moderen dan megah. Permasalahan lain yang muncul berkaitan dengan keberadaan pedagang kaki lima di depan kampus Unisba adalah masalah kebersihan. Perilaku para pedagang yang kurang "aware" terhadap kebersihan tempat mereka berjualan menyebabkan lingkungan depan Kampus Unisba cenderung kumuh dan kotor. Maka dari itu kami merasa perlu untuk melakukan bimbingan kepada PKL Unisba agar mereka mampu mengelola usahanya secara baik. Bimbingan tersebut dapat berupa pelatihan manajemen kewirausahaan agar mereka dapat mengelola usahanya secara lebih profesional, *hygenis*, dan aman bagi para konsumennya.

Tujuan secara kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat - Program Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (P2UMKM) adalah meningkatkan kemampuan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba, sedangkan secara khusus bertujuan untuk: 1) Terlaksananya pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan Unisba, 2) Meningkatkan keterampilan pedagang kaki lima di lingkungan Unisba seperti pemberian materi pengetahuan dasar kewirausahaan, kebersihan, desain kemasan, manajemen organisasi, manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan pemasaran lewat internet. Selain itu, diakhir pelatihan, para peserta diharapkan berkenan untuk membuat sebuah *paguyuban* pedagang kaki lima untuk senantiasa memantau perkembangan dari setiap anggota pedagang kaki lima Unisba.

2. TAHAPAN PELAKSANAAN

Langkah-langkah yang dilakukan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat - Program Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (P2UMKM) tampak seperti pada Gambar 1.

a. Metode atau Solusi yang akan Diterapkan

Setelah identifikasi permasalahan utama diketahui langkah selanjutnya adalah merumuskan metode atau solusi yang akan diterapkan yang cocok untuk membantu menyelesaikan persoalan yang terjadi di pedagang kaki lima di lingkungan Unisba. Beberapa kegiatan yang direncanakan akan dilakukan yaitu pelatihan kewirausahaan, simulasi bisnis, serta mengundang wirausaha yang sukses untuk berbagi pengalaman dengan para pedagang kaki lima.

b. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan P2UMKM

Langkah selanjutnya setelah metode/solusi yang diterapkan adalah sosialisasi program kegiatan P2UMKM, yaitu menginformasikan tentang tujuan dan target utama serta rencana kegiatan program P2UMKM kepada pedagang kaki lima di lingkungan Unisba.

c. Pelatihan Program P2UMKM

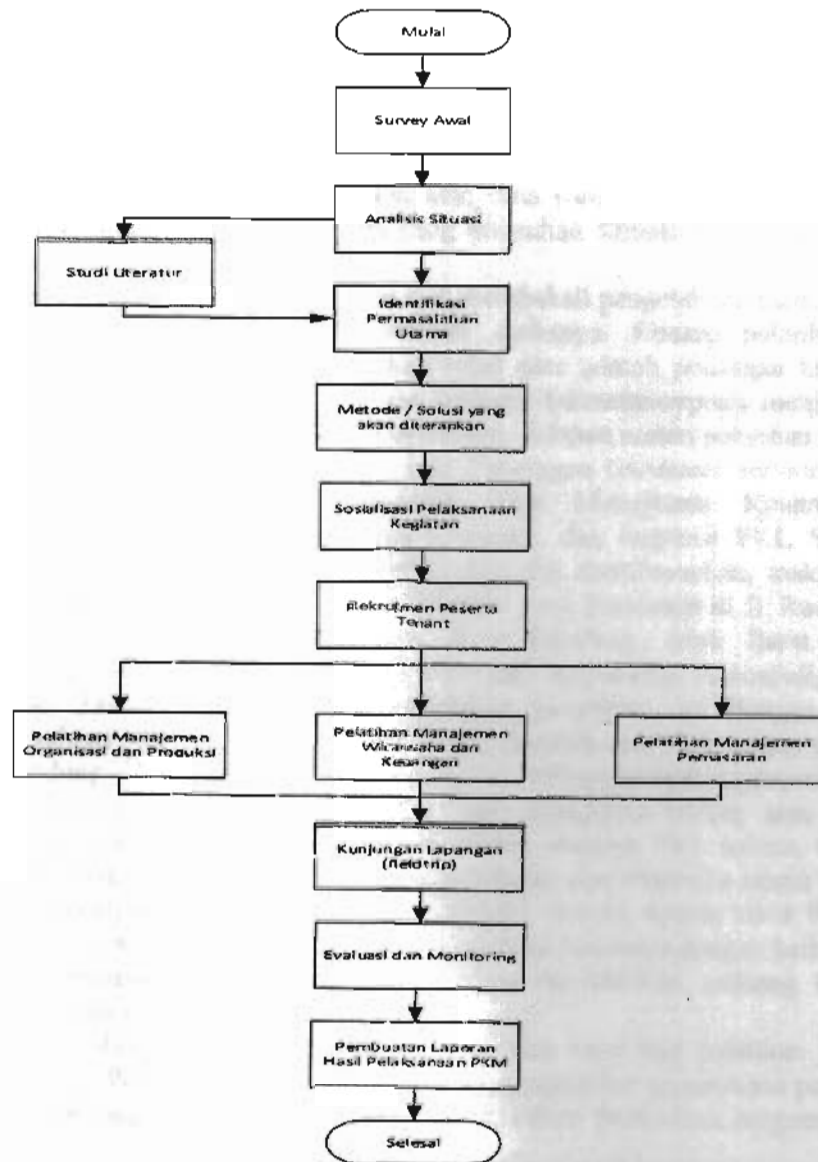
Pelatihan merupakan pelaksanaan kegiatan P2UMKM pada kegiatan ini metode yang digunakan tidak hanya menyampaikan materi di kelas seperti diuraikan pada tahapan metode/solusi yang akan diterapkan yaitu penyampaian teori kewirausahaan, simulasi bisnis, mengundang wirausaha yang sukses, tayangan video/film tentang wirausaha dalam negeri dan luar negeri yang sukses, *teleconference*.

d. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan P2UMKM

Tahapan berikutnya adalah monitoring yang dilakukan selama pelaksanaan pelatihan berjalan sehingga diketahui kekurangannya untuk dilakukan evaluasi melalui perbaikan – perbaikan program P2UMKM.

e. Pembuatan Laporan dan Seminar Hasil Kegiatan P2UMKM

Tahapan terakhir setelah semuanya berjalan adalah membuat laporan hasil kegiatan P2UMKM dan diseminasi melalui seminar hasil program P2UMKM (pada kegiatan seminar SnaPP yang dilaksanakan rutin oleh Unisba atau seminar PKM-CSR yang dilaksanakan tahunan) dan publikasi artikel ilmiah pada jurnal (jika memungkinkan).



Gambar. 1 Tahapan Pelaksanaan PKM-P2UMKM

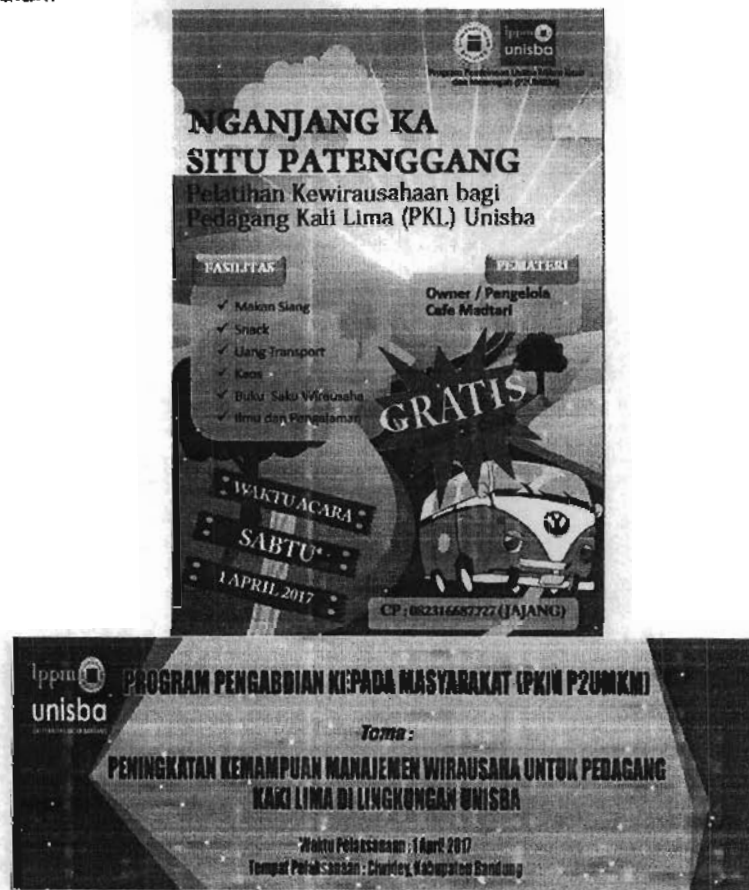
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat – Program Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (P2UMKM) dengan tema “Peningkatan Kemampuan Manajemen Wirausaha untuk Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Unisba” meliputi berbagai tahapan sebagai berikut:

TAHAP PERSIAPAN

Tahap persiapan diawali dengan pembahasan mengenai rencana kegiatan pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima. Dimulai dengan membuat

sebagai promosi program baik bagi peserta pelatihan maupun bagi masyarakat sekitar tempat pelatihan.



Gambar 2. Sosialisasi kegiatan PKM-P2UMKM

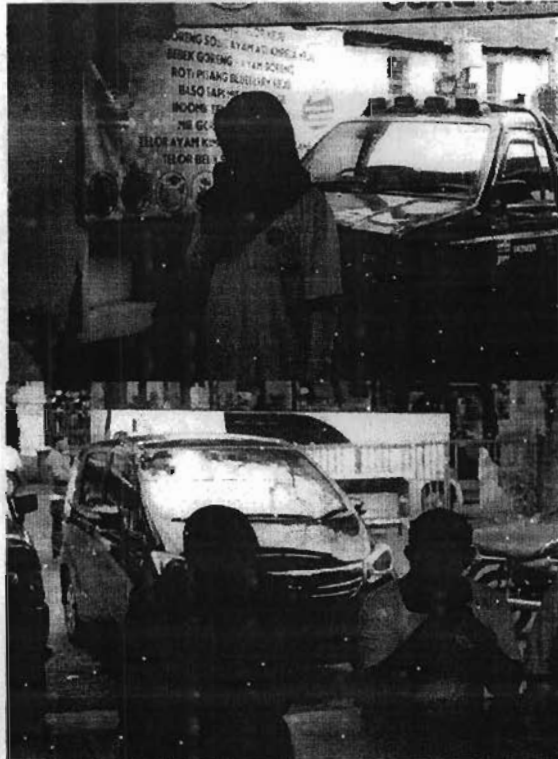
TAHAP PRA PELATIHAN (REKRUTMEN PESERTA)

Pra Pelatihan yaitu rekrutmen peserta pelatihan dimulai dengan pengisian biodata/surat kesediaan menjadi peserta pelatihan oleh peserta yang dinyatakan setuju dan bersedia mengikuti pelatihan sampai selesai.

TAHAP PELATIHAN

Pelatihan diperlukan untuk membantu dan membekali pengetahuan pedagang kaki lima (PKL) agar dapat mengelola bisnisnya menjadi lebih profesional dengan sistem manajemen yang baik. Untuk mewujudkannya, maka pelatihan yang diperlukan terdiri dari : Tips mengenali tipe pelanggan; Layanan Pelanggan (*Customer Service*); Menarik konsumen dengan kemasan menarik; Tips manajemen keuangan; Kiat pengembangan usaha; Maju bersama Koperasi, dan Inspirasi PKL sukses.

Pelatihan dilaksanakan pada hari Minggu, 01 April 2017. Konsep pelatihan diselenggarakan di tempat wisata Situ Patenggang, Ciwidey, Kabupaten Bandung dengan maksud agar pedagang kaki lima (PKL) lebih antusias mengikuti pelatihan, jika dibandingkan dengan pelatihan-pelatihan kewirausahaan lain yang biasa diselenggarakan lembaga lain. Agar pelatihan lebih berkesan, peserta pelatihan pun dibawa kunjungan ke *Cafe Madtari* sebagai salah satu inspirasi PKL yang telah dianggap sukses. Kunjungan ini dimaksudkan memberi motivasi kepada para PKL agar mereka senantiasa bersemangat menjalankan usahanya dan berusaha memperbaiki manajemennya agar menjadi lebih baik untuk kedepannya.



Gambar 3. Pembukaan dan Pelatihan PKM-P2UMKM



Gambar 4. Materi Pelatihan dan suasana foto bersama

TAHAP EVALUASI

Tahap evaluasi dilakukan setelah pelatihan untuk melihat respon peserta pelatihan terhadap kegiatan pelatihan yang diselenggarakan. Evaluasi ini dilakukan melalui pengisian kuesioner sederhana yang memaparkan tentang pelaksanaan kegiatan dari awal sampai akhir. Hasil evaluasi ini akan digunakan untuk perbaikan penyelenggaraan kegiatan yang sama di masa yang akan datang, sehingga pelatihan yang melibatkan pedagang kaki lima dapat diselenggarakan secara lebih baik.

Evaluasi dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada peserta pelatihan setelah pelaksanaan pelatihan selesai. Kuesioner berisi pertanyaan mengenai keterangan peserta pelatihan (jenis usaha yang dilakukan dan lama waktu menjadi pedagang kaki

lima), tanggapan peserta pelatihan terhadap pelaksanaan pelatihan (materi pelatihan, fasilitas pelatihan, metode pelatihan, pemateri, pengaruh pelatihan yang dirasakan peserta), serta kritik dan saran untuk perbaikan kegiatan pelatihan.

4. KESIMPULAN

Secara umum kegiatan pengabdian kepada masyarakat program pembinaan usaha mikro kecil dan menengah (P2UMKM) berjalan sesuai dengan rencana awal dengan Tujuan dan target utama dari kegiatan yang diusulkan adalah :

1. Mengidentifikasi permasalahan para pedagang kaki lima di lingkungan Unisba,
2. Terlaksananya pelatihan manajemen wirausaha untuk pedagang kaki lima di lingkungan unisba sehingga dapat meningkatkan keterampilan manajemen usaha,
3. Merintis pembentukan paguyuban pedagang kaki lima di lingkungan Unisba

DAFTAR PUSTAKA

- Genoveva, (2002), *Mengenal Lebih Dekat: Kewirausahaan*, Jurnal Ekonomi Perusahaan, Jakarta, STIE IIBI.
- Dzikron, M., (2013), *Pengantar manajemen wirausaha, pedoman untuk mahasiswa dan calon pengusaha*, draft buku ajar di PS TI Unisba.
- Nugraha, dkk (2014), Modul Pelatihan Manajemen Wirausaha.
- Nugraha, dkk (2014), Pelatihan Manajemen Wirausaha Untuk Mahasiswa dan Alumni
- Nugraha, dkk (2015), Pelatihan Manajemen Wirausaha Untuk Mahasiswa dan Alumni
- Rusriyanto, Dwi Joko, dkk, (2015), *Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) Binaan di Provinsi DKI Jakarta*.
- Rosita, Popy, (2006), *Kajian Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam Beraktifitas dan Memilih Lokasi Berdagang di Kawasan Perkantoran Kota Semarang*.
- Yohnson, (2003), *Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi Young Entpreneurs*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, , Universitas Kristen Petra, Surabaya, Vol 5 No.2 September 2003.
- Jones, B.F., Rasmussen, C.M., & Moffitt, M.C., (1997), *Real Life problem solving: A collaborative approach to interdisciplinary learning*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Meredith, Geoffrey, G. et.al., (2002), *The Practice of Entrepreneurship*. Geneva: International Labour Organization.

Lampiran 2. Log Book

No	Waktu	Kegiatan	Keterangan
1	Kamis, 2 Maret 2017	Rapat awal rencana PKM-P2UMKM	Tahap sosialisasi program PKM kepada tim PKM
2	Selasa, 7 Maret 2017	Rapaat lanjutan rencana konsep PKM-P2UMKM	Penjajakan konsep pelatihan yang mungkin dilakukan
3	Juma'at, 17 Maret 2017	Rapaat pematangan konsep PKM-P2UMKM dan agenda sosialisasi program kepada calon peserta	Konsep telah disetujui dan diagendakan untuk melakukan sosialisasi secara personal kepada para pedagang kaki lima Unisba
4	20-27 Maret 2017	Sosialisasi program kepada PKL	Sosialisasi dilakukan melalui poster terbatas dan kabar dari mulut ke mulut
5	Kamis, 23 Maret 2017	Penjajakan dengan calon Narasumber pelatihan	Pendekatan dengan pemilik/pengelola <i>Cafe Madtari</i> untuk menjadi salah satu Narasumber pelatihan
6	Kamis, 30 Maret 2017	Pengisian dan pengumpulan lembar persetujuan menjadi peserta pelatihan	Pedagang kaki lima yang bersedia mengikuti pelatihan diminta untuk menandatangani surat pernyataan kesiapan mengikuti pelatihan
7	Jum'at, 31 Maret 2017	Persiapan akhir tim PKM	Tim PKM mempersiapkan hal-hal teknis pelatihan
8	Sabtu, 1 April 2017	Pelatihan manajemen wirausaha bagi pedagang kaki lima (PKL) Unisba	Pelatihan terselenggara
9	Juni 2017	Pembuatan laporan kemajuan	
10	Juli 2017	Pendampingan dan monitoring	Dilakukan secara informal dan dipilih secara acak, untuk melihat dampak pelatihan yang diberikan
10	Agustus 2017	Pembuatan laporan akhir pelaksanaan PKM	

Lampiran 3. Alat/Perlengkapan Pelaksanaan PKM

UNIVERSITAS ISLAM BANDUNG

ipm unisba

Program Pembinaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (P2UMKM)

NGANJANG KA SITU PATENGGANG

Pelatihan Kewirausahaan bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) Unisba

FASILITAS

- ✓ Makan Siang
- ✓ Snack
- ✓ Uang Transport
- ✓ Kaos
- ✓ Buku Saku Wirausaha
- ✓ Ilmu dan Pengalaman

PEMATERI

Owner / Pengelola Cafe Madtari

GRATIS

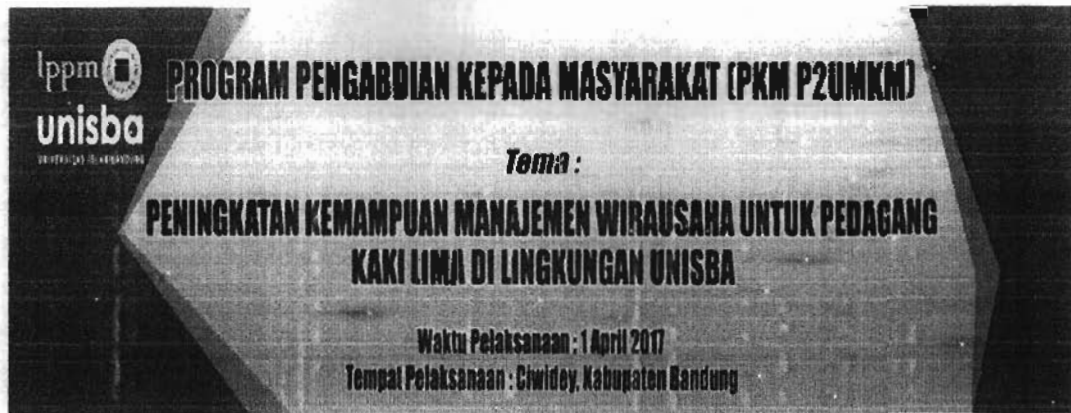
WAKTU ACARA

SABTU*

1 APRIL 2017

CP: 082316687227 (JAJANG)

Lampiran 3.1 Poster Pelatihan Manajemen Wirausaha untuk Pedagang Kaki Lima Depan Unisba



Lampiran 3.2 Spanduk Pelatihan Manajemen Wirausaha untuk Pedagang Kaki Lima Unisba

SURAT KESEDIAAN

Dengan mengucapkan *Bismillahirrahmaanirrahim*, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama Lengkap : _____

Jenis Kelamin : * Laki-laki Perempuan (* Coret yang tidak perlu)

Usia : _____

No. HP : _____

Jenis Usaha : * Makanan Minuman dll (_____) (*Coret yang tidak perlu)

Alamat Lengkap : _____

Menyatakan bersedia menjadi Peserta Kegiatan Pelatihan Kewirausahaan bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) Unisba, dan bersedia mematuhi seluruh peraturan selama kegiatan berlangsung.

Demikian pernyataan ini saya buat, berdasarkan kesadaran diri dan kemauan menjadi peserta pelatihan, tanpa unsur paksaan sedikitpun.

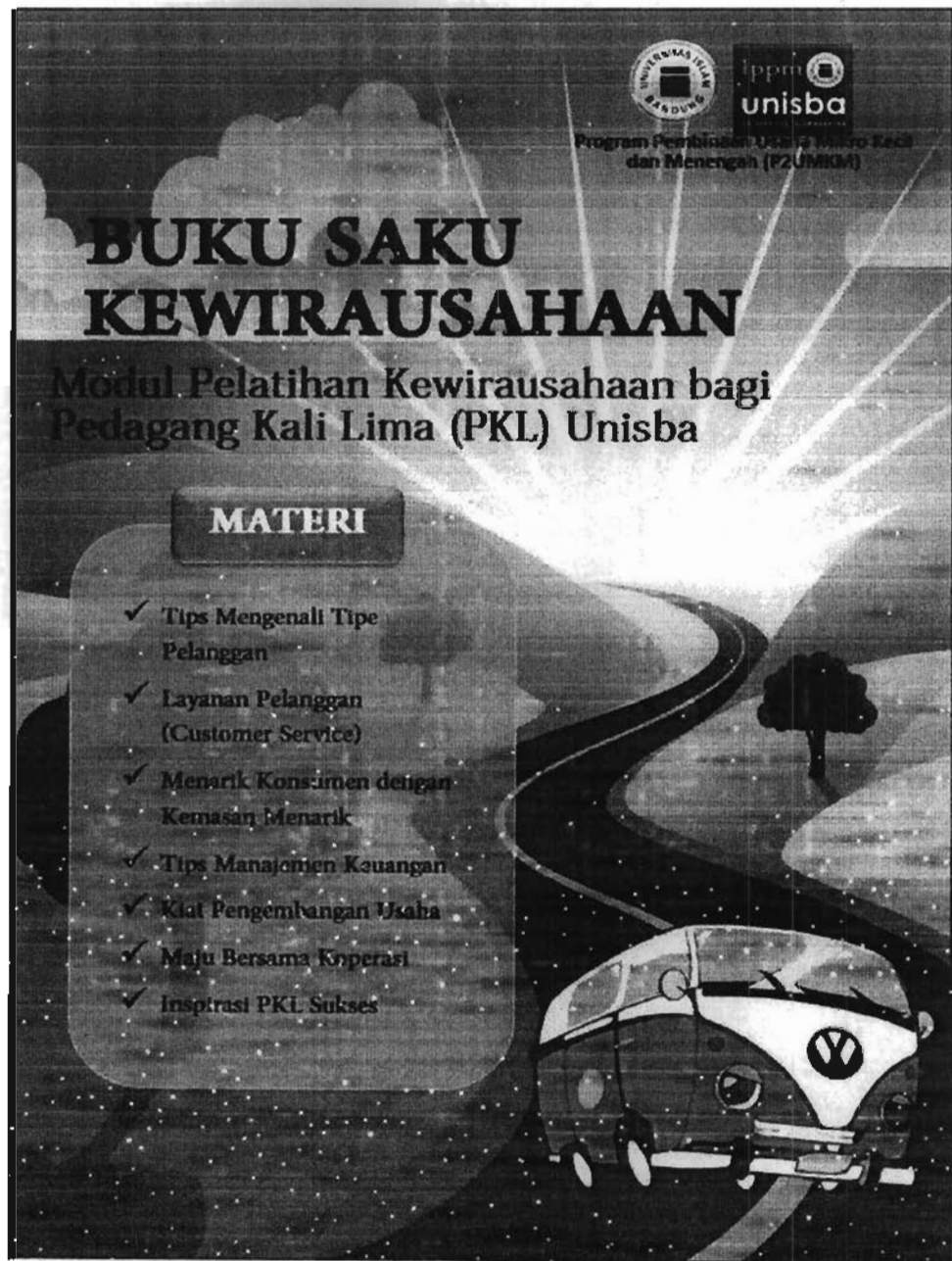
Bandung, 2017

Pembuat Pernyataan,

(.....)

Lampiran 3.3 Surat Kesediaan Menjadi Peserta Pelatihan

Lampiran 4. Produk Pengabdian



Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan buku saku kewirausahaan bagi Pedagang Kali Lima Depan Unisba sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan.

Buku saku ini merupakan salah satu alat peraga yang berfungsi sebagai acuan bagi para peserta pelatihan agar dapat mencerna materi pelatihan secara lebih cepat dan lebih lengkap.

Materi dalam buku saku ini lebih banyak berisi gambar sebagai ilustrasi dari materi yang disampaikan. Buku ini telah melalui berbagai macam penyesuaian sehingga diharapkan materinya menjadi lebih mudah dipahami oleh peserta pelatihan.

Semoga dengan hadirnya buku ini, peserta pelatihan dapat memahami kandungan buku secara baik dan menjadikannya sebagai tambahan ilmu pengetahuan dalam bidang *entrepreneurship* yang dijalaninya.

Hormat Kami,

Tim Penyusun:

Reni Amaranti, ST., MT.

Dr. Nugraha, Ir., MM.

Ahmad Arif Nurrahman, ST., MT.

M. Dzirkron AM, Ir., MT

Jajang Jamaludin

Mengenal Tipe Pelanggan Untuk Tingkatkan Penjualan



Pelanggan adalah konsumen yang membeli produk atau jasa pada waktu tertentu secara tetap dan berkala.

Dalam bisnis, pelanggan menjadi faktor penting bagi kehidupan suatu usaha, karena mereka yang membuat suatu bisnis bertahan hidup.

“Lupakan tentang Pesaing, Fokus kepada pelanggan”

Jack Ma - Pemilik Alibaba.com

Pelanggan Setia

Ciri-ciri:
Pelanggan yang melakukan pembelian berkali-kali

Cara Mempertankan:
Mintai masukan tentang produk anda



Pelanggan Diskonan

Ciri-ciri:
Pelanggan yang memiliki uang lebih dan cenderung membeli produk jika ada diskon yang menarik



Pelanggan Dadakan

Ciri-ciri:
Tidak memiliki rencana pembelian, dan belanja dengan suka-suka

Cara Mendapatkannya:
Buatlah produk anda semenarik mungkin (Kemasan menarik)



Pelanggan Berbasis Kebutuhan

Ciri-ciri:
Memiliki rencana pembelian, dan belanja sesuai kebutuhan

Cara Mendapatkannya:
Jalin hubungan pribadi yang positif dan saling menguntungkan.



Pelanggan Bebas

Ciri-ciri:
Tidak niat berbelanja, hanya mencari pengalaman dari pembelian suatu produk

Pelanggan seperti ini sangat lantang berbicara tentang produk anda, sehingga bisa menjadi alat promosi.



Bagaimana Melayani Pelanggan dengan Baik?

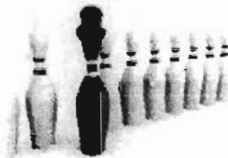
"Pelanggan Adalah Bisnis"

• Djajendra - Motivator

Karena pelanggan begitu penting bagi kelangsungan sebuah bisnis, maka tidak ada alasan bagi para pelaku bisnis untuk memberikan pelayanan yang prima bagi mereka.

Sebuah pelayanan yang bisa memuaskan mereka dan kembali membeli produk-produk anda.

Berikut cara yang dapat ditempuh untuk memberi pelayanan prima bagi pelanggan:



Tampil Beda

Produk yang serupa rata-rata sudah banyak di pasaran. Berikan nilai tambah lain agar produk anda terlihat lebih mencolok.



Membuat dan Mengumpulkan Testimoni Pelanggan

Pengakuan konsumen tentang suatu produk lebih bisa diterima dari pada iklan yang dilakukan produsen terhadap produknya.



Memberi Kemudahan

Kemudahan yang dimaksud dapat berupa kemudahan pembayaran, akses ke produk, pengiriman, dan bahkan komplain dari pelanggan.



Kebijakan Pengembalian

Barang yang dikembalikan adalah kerugian, tapi akan lebih rugi lagi jika pelanggan Anda lari karena produk yang diminta tidak sesuai dengan harapan mereka.

Menarik Konsumen dengan Kemasan Menarik

Cerita tentang manfaat kemasan sebenarnya telah banyak menyita perhatian para pebisnis. Namun, praktisi bisnis kalangan mikro dan kecil tampaknya masih menomor duakan aspek ini. Banyak alasan kenapa kemasan belum diutamakan. *Packaging* atau kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pemuat atau pembungkus suatu produk, karena sebenarnya kemasan bisa juga dimanfaatkan sebagai strategi *branding* (menciptakan merk) untuk menyampaikan berbagai pesan tertentu kepada para calon konsumen. Berikut keuntungan yang diperoleh pelaku bisnis bila memanfaatkan kemasan secara baik:



Keuntungan Bagi Produk

- Membuat Produk Tahan Lama
- Memudahkan Konsumen
- Produk Menjadi Lebih Indah
- Mempermudah Pindahan Produk

Kemasan adalah alat promosi yang murah karena biayanya dapat dibebankan pada biaya produksi. Syaratnya kemasan tersebut harus mampu mengkomunikasikan pesan produk secara efektif.

Cara mengkomunikasikan pesan produk melalui kemasan adalah dengan mengenali pelanggan secara baik, sehingga kemasan dirancang sesuai dengan segmentasi konsumen yang Anda sasar.

**“Memulai, perlu keberanian.
Membesarkan, perlu ilmu.
Itulah kuncinya dalam Bisnis”**

Ippho Santosa - Penulis



Keuntungan Bagi Merek

- Mengkomunikasikan Pesan Merek
- Menentukan Perbedaan dari Suatu Produk
- Menciptakan Kesan Premium
- Kemasan sebagai Alat Promosi



Tips Manajemen Keuangan bagi Usaha Kecil dan Menengah

Pisahkan Uang Pribadi dan Usaha



Kesalahan paling umum yang dilakukan pengusaha UKM dalam mengelola keuangan adalah mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Mungkin karena usaha masih kecil, anda berpikir tidak masalah jika mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Waitasi, keperluan pribadi sedikit demi sedikit menggerogoti saldo uang usaha.

Buat Buku Catatan Keuangan

Bisnis tidak cukup dikelola berdasarkan ingatan, melainkan dengan catatan yang lengkap. Minimal Anda wajib memiliki buku kas yang mencatat keluar masuknya uang. Lalu cocokkan setiap hari saldo uang dengan catatan Anda. Ini untuk mengontrol lalu lintas uang dan memastikan tidak ada uang yang terselip. Pencatatan menjadikan usaha Anda terkelola dengan baik dan mempermudah proses suntikan modal dari pihak lain jika diinginkan.



Awasi harta, hutang dan modal

Secara berkala, Anda perlu memeriksa persediaan di gudang dan memastikan semuanya dalam keadaan lengkap dan baik. Namun sebelum Anda bisa melakukan itu, Anda perlu mempunyai administrasi yang memadai untuk mengontrol semua itu. Hal yang sama perlu anda lakukan terhadap piutang-piutang kepada pembeli dan tagihan-tagihan dari supplier. Meski bisnis Anda masih terbilang kecil, proses ini sebaiknya dilakukan untuk mempermudah manajemen perusahaan.

Sisihkan Keuntungan Untuk Pengembangan Usaha

Anda berhak untuk menikmati keuntungan dari bisnis Anda, namun itu bukan berarti anda boleh menghabiskannya begitu saja. Anda tetap harus menyisihkan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha.

Besaran dana untuk pengembangan usaha sangat beragam, tergantung dari kemampuan bisnis yang dijalaninya. Idealnya, uang yang disisihkan untuk pengembangan usaha 10-15% dari total keuntungan bersih.

Hal ini sangat membantu kesinambungan bisnis Anda yang selalu menghadapi pasang surut dan persaingan bisnis yang ketat.



Maju Bersama Koperasi

"Dasar keberlangsungan adalah dasar hubungan istimewa pada koperasi. Di sini tak ada majikan dan buruh, melainkan usaha bersama antara mereka yang sama kepekatannya dan tujuannya."

Bung Hatta, 1952 - Bapak Koperasi Indonesia



Sejarah Koperasi di Indonesia

Gerakan membangun Koperasi telah dimulai sejak zaman penjajahan Belanda. Gerakan ini dimulai oleh orang-orang pribumi secara spontan dan berasal dari golongan ekonomi menengah kebawah.

Koperasi tumbuh dikalangan rakyat, ketika kemiskinan dan penderitaan begitu mendominasi. Kesenjangan ekonomi yang diakibatkan sistem kapitalisme telah menciptakan jarak yang sangat jauh antara *si miskin* dan *si kaya*.

Pada zaman Belanda, Koperasi sangat sulit terlaksana karena berbagai faktor seperti:

1. Belum ada instansi pemerintah ataupun badan non pemerintah yang memberikan penerangan dan penyuluhan tentang koperasi;
2. Belum adanya Undang-Undang yang mengatur kehidupan Koperasi;
3. Indonesia sebagai negara jajahan waktu itu masih ragu untuk mengajukan Koperasi karena pertimbangan politik, dikhawatirkan Koperasi akan digunakan kaum politik untuk tujuan yang membahayakan pemerintah jajahan.

Barulah di tahun 1947, tepatnya 12 Juli gerakan Koperasi dideklarasikan melalui Kongres nya yang pertama di Tasikmalaya. Kini hari itu ditetapkan sebagai Hari Koperasi Indonesia.

Peran Koperasi

Pemberdayaan Koperasi secara terstruktur dan berkelanjutan diharapkan menjadi penyelaras perekonomian nasional. Berikut peran Koperasi bagi perekonomian di Indonesia:

1. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya;
2. Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertimbangkan kualitas hidup manusia dan masyarakatnya;
3. Memperkokok perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional;
4. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Manfaat Koperasi

Koperasi merupakan kegiatan usaha yang lebih berfokus pada bagaimana mensejahterakan anggota-anggotanya dibandingkan pengembangan modal. Berikut beberapa manfaat yang dapat diperoleh anggota dan masyarakat yang bergabung dengan Koperasi:

Menumbuhkan Motivasi Usaha yang Berkeperimanusiaan.

Selain di didik meraih keuntungan dan semangat dalam berwirausaha, Koperasi juga memiliki tujuan untuk melayani dengan baik keperluan anggotanya sehingga kebutuhan dan keperluan anggotanya terpenuhi.

Menumbuhkan Sikap Jujur dan Terbuka

Setiap anggota memiliki tugas masing-masing dalam pengelolaan koperasi. Mengkedepankan sikap terbuka dan kejujuran dalam menyampaikan laporan. Kejujuran adalah modal utama dalam suatu hubungan, terutama koperasi yang mengedepankan sikap kekeluargaan terhadap semua anggotanya.

Melatih Menggunakan Pendapatan Secara Efektif

Semua anggota akan di tuntut hidup berhemat, dengan melatihnya dalam bidang produksi untuk mendapatkan pendapatannya sendiri secara efektif. Jika ada anggota yang membuka usaha memproduksi makanan, tentu nya butuh modal membeli bahan. Lalu berapa banyak biaya hidup yang harus dikeluarkan dan ditabung. Anggota diharuskan terhindar dari pemborosan agar kehidupan anggota menjadi lebih baik.

Memperoleh Pinjaman dengan Mudah

Koperasi bisa menyediakan pinjaman tanpa syarat yang berbelit-belit bagi anggota yang benar-benar sedang kesulitan dalam masalah keuangan.

Sebagai upaya pengentasan kemiskinan, Koperasi telah mendapat sokongan dana dari berbagai pihak, sehingga setiap tahunnya Koperasi Indonesia menggelontorkan bantuan bagi Koperasi kecil lainnya untuk bantuan permodalan.

Inspirasi PKL Sukses : Madtari



Madtari adalah cafe yang menjual aneka olahan mie instan, roti, dan pisang yang dilengkapi berbagai minuman. Ciri khas dari Madtari adalah penggunaan keju sebagai toping yang sangat banyak, bahkan saking banyaknya menutupi dari menuanya tersebut.

Nama Madtari sendiri diambil dari nama belakang pemiliknya Dani Madtari, dimana nama belakang tersebut merupakan nama dari mendiang ayahnya. Pemilihan nama ini bermaksud untuk mengenang jasa orang tua khususnya ayahnya yang senantiasa mendoakan dan mendukung perjalanan bisnis Dani Madtari.

Kita mengenal Madtari sebagai salah satu cafe yang senantiasa ekis, setiap harinya cafe tersebut senantiasa ramai oleh pengunjung. Dibalik kesuksesannya saat ini terselip kisah-kisah inspiratif yang bisa dijadikan panutan dan arahan bagi pelaku usaha yang saat ini menggeluti dunia kafe lima.

Cerita berawal dari tahun 1997, dimana Dani Madtari memutuskan untuk hijrah dari kampung kelahirannya di Tasikmalaya untuk mengadu nasib di Kota Metropolitan Bandung. Dengan memboyong keluarga beliau memberanikan diri untuk memperbaiki tatanan kehidupan keluarganya dengan berwirausaha di Kota Kembang.

Hampir tiga tahun lamanya, beliau mencoba keberuntungan dari berbagai jenis usaha. Hingga akhirnya setelah melalui perenungan panjang dan pengamatan yang cukup lama beliau memberanikan diri untuk berjualan aneka kreasi pisang. Mengapa pisang? Buah yang sangat familiar di telinga orang Indonesia ini ternyata sangat banyak dan mudah ditemukan dikampung kediamannya dulu di Tasikmalaya.

Keinginan membuka bisnis olahan pisang ini didorong oleh keinginan beliau dalam rangka mengangkat komoditi lokal Tasikmalaya dengan memberikannya nilai tambah. Nilai tambah yang diberikan beliau adalah dengan mengolahnya menjadi pisang bakar keju yang saat itu belum begitu terkenal. Bermodalikan uang sebesar Rp. 7 juta rupiah beliau dan keluarga memberanikan diri membuka warung tenda Madtari. Dengan modal tersebut, beliau membeli Tenda, 8 set kursi dan meja usaha.

Tempat pertama yang menjadi sejarah perjalan Madtari adalah Dago Plaza yang terletak di Jl. Ir. H. Djuanda No 61-63. Tak lama bisa berjualan disana, karena memang berjualan di bahu jalan, Madtari sering mendapat teguran Salpol PP. Karena itu, Madtari memutuskan pindah lapak depan City Bank yang sekarang menjadi BPRKS. Disana juga Madtari hanya bisa bertahan 2-3 tahun saja karena kembali berbenturan dengan peraturan pemerintah karena berjualan di bahu jalan.

Kejadian ini tidak membuat Madtari kapok, justru Madtari kembali bangun dan membuka lapak di depan Bank Danamon. Setelah itu pindah kembali ke Dipati Ukur dan sempat menepi di Sulanjana tepatnya di depan tempat pencucian motor dan mobil yang tutup pada sore hari dan akhirnya dilanjutkan dengan lapak Madtari. Di Sulanjana Madtari tidak bertahan lama tepatnya hanya satu tahun saja karena pelanggan yang cukup sepi.

Perjalan Madtari menemui puncaknya ketika memutuskan untuk berhenti berdagang dengan menggunakan gerobak atau warung tenda. Dengan bekal pengalaman selama 10 tahun dibidang pisang bakar dan beberapa produk hasil pengembangannya, akhirnya Madtari memutuskan untuk menyewa tempat di Jl. Ranggagading No 10. Salah satu tempat strategis di daerah Tamanasari karena dekat dengan kampus dan perkantoran. Mengingat biaya sewa yang cukup mahal, Madtari mensiasatinya dengan jam operasional yang panjang, sehingga diawal kemunculannya Madtari buka sampai 24 jam.

Saat ini, Madtari telah memiliki dua cabang usaha tepatnya di daerah Dipati Ukur dan Jatimangor Sumedang dengan jumlah karyawan telah mencapai dua puluh orang. Kedua cabang ini merupakan jerih payah Madtari selama hampir enam tahun sehingga bisa mengembangkan sayap bisnisnya di daerah lain. Omzet Madtari dari gerai utama bisa mencapai 150 juta / bulan, sedangkan dari kedua cabangnya Madtari mencetak omzet 30 juta bulan.

Bertransformasi dari mengurus barang menjadi mengurus orang bukanlah hal mudah, banyak tantangan besar ketika bisnis telah berkembang terutama dari segi manajemen sumber daya manusia. Karena hakikatnya setiap orang memiliki keinginan dan tujuan masing-masing, karena itu pebisnis harus mampu mengharmoniskan antara keinginan perusahaan dengan keinginan para karyawan. Untuk menyelaraskan antara tujuan perusahaan dengan keinginan karyawan

Prinsip Madtari dalam hal ini adalah dengan menghargai setiap jerih payah dan usaha dari para karyawannya, "Setetes keringat orang harus dihargai karena tidak dinafikan bahwa pada akhirnya semua bermuara pada uang". Dengan demikian Madtari sangat memperhatikan kesejahteraan karyawan secara maksimal, utamanya kebutuhan primer mereka: sandang, pangan dan papan.

Disamping itu, Madtari memiliki program pengajian rutin yang sengaja dilakukan secara bergiliran kepada para karyawannya selama satu minggu sekali. Kegiatan ini dilakukan untuk menambahkan suplemen batin supaya hidupnya tidak hanya terfokus mengejar harta. Ada istilah "Melewati dunia cukup dengan jalan saja, karena ukuran rezeki seseorang sudah ditentukan. Tetapi menuju akhirat kita harus berlari karena Allah hanya memberikan dua pilihan, selamat ke Surga, celaka ke neraka."

Pengajian rutin ini dimaksudkan agar para karyawan juga senantiasa bersyukur atas apa yang dapat dimukmatinya dari kegiatan usaha Madtari sekecilnya bersyukur agar bisnis berjalan lancar dan langgeng demi pemenuhan hajat bersama antara pemilik dan kebutuhan mereka sebagai Karyawan.

Selain aspek kerohanian, Madtari tetap menjalankan keprofesionalan dalam menjalankan bisnisnya, contohnya dari aspek keuangan dan bauran pemasaran. Madtari sangat memperhatikan catatan keuangan perusahaan agar administrasi berjalan lancar dan baik bagi perusahaan. Sedangkan dari aspek perencanaan bisnis, Madtari senantiasa menerapkan 4P 1C, yaitu: *Place* (tempat), *Price* (harga), *Product* (produk), *Promotion* (promosi) dan *Concept* (konsep). Menurut Madtari saat ini konsep harus selalu diutamakan agar bisnis dapat dibrik konsumen dan akhirnya mendapat pelanggan.

Dalam berbisnis yang perlu diperhatikan bukan hanya bagaimana mencetak laba, melainkan sejauhmana kemanfaatan usaha yang dijalankan bagi pelaku bisnis dan orang lain disekitarnya, baik itu karyawan mau pun pelanggan. Mengacu pada prinsip ini, Madtari senantiasa mencoba memprioritaskan kepuasan pelanggan dan kenyamanan karyawan sehingga bisnis yang dilankan memberi manfaat bagi orang banyak.

"Jadilah seperti pohon yang tumbuh dan berbuah lebat, dilempari dengan batu, tetapi membalasnya dengan buah"

Abu Bakar As-Siddiq

