



PELATIHAN PENINGKATAN USAHA PEDAGANG ASONGAN DI PERUMAHAN BUANA IMPIAN KOTA BATAM

Nurul Azwanti¹⁾, Narti Eka Putria²⁾, Arif Rahman Hakim³⁾

^{1,3)}Program Studi Manajemen, Fakultas Manajemen, STIE Nagoya Indonesia

²⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Akuntansi, STIE Nagoya Indonesia

Email Correspondence:: nurulazw21@gmail.com

ABSTRAK

Pedagang asongan (kue kering) merupakan yang paling umum dan dapat ditemui di setiap daerah. Kehadiran pedagang asongan kuliner sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat yang membutuhkan makanan siap saji. Namun, pedagang asongan ini umumnya tidak menerapkan keamanan pangan dan sanitasi lingkungan yang baik. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian 1 & 2, khususnya pedagang asongan. Perumahan Buana 1 & 2 awalnya memiliki satu RW 014, namun pada tahun 2016 Buana Impian 2 berubah menjadi RW 028. Di sepanjang jalan Perumahan Buana Impian 1 & 2 terdapat pertokoan dan terdapat 53 pedagang asongan. Dalam rangka Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini, para pedagang asongan akan diberikan pelatihan dan bimbingan melalui ceramah dan diskusi yang membahas permasalahan yang dihadapi oleh pedagang asongan di Perumahan Buana Impian 1 & 2. Materi pendidikan dan pelatihan akan mencakup manajemen usaha dan kewirausahaan, pelatihan akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha, serta akses permodalan yang dapat diperoleh oleh pedagang asongan. Dengan mengikuti pelatihan dan pendidikan ini, diharapkan usaha pedagang asongan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.

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

ABSTRACT

Hawkers (pastries) are the most common and can be found in every region. The presence of culinary hawkers has become part of the lifestyle of people who need fast food. However, these hawkers generally do not apply good food safety and environmental sanitation. This activity aims to improve the business of hawkers in Buana Impian 1 & 2 Housing, especially hawkers. Buana 1 & 2 Housing originally had one RW 014, but in 2016 Buana Impian 2 changed to RW 028. Along the streets of Buana Impian 1 & 2 Housing there are shops and there are 53 hawkers. In the framework of this Community Service (PKM), hawkers will be given training and guidance through lectures and discussions that discuss the problems faced by hawkers in Buana Impian 1 & 2 Housing. The education and training materials will include business management and entrepreneurship, income and cost accounting training, how to promote a business, and access to capital that can be obtained by hawkers. By participating in this training and education, it is hoped that the hawkers' businesses can grow and develop well.

Keywords: *Training, Business Improvement, Hawkers*

PENDAHULUAN

Pedagang Asongan yang telah membuka usahanya di sepanjang jalan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2 sebanyak 53 unit usaha. Umumnya yang menjalankan usaha Asongan adalah warga Perumahan Buana Impian 1 dan 2 dan masyarakat sekitar seperti Perumahan Bumi Sakinah, Perumahan Citra Laguna, Perumahan Medio Raya dan Kampung Tua Tembesi. Ada berbagai jenis produk yang dijual oleh Asongan seperti buah-buahan, ikan, kue, sepatu, pakaian, sayuran, pakaian dll yang utamanya adalah makanan/masakan. Jam buka Asongan berbeda. Ada yang mulai buka pukul 06.00-10.00; 10.00 - 16.00 jam; 16.00 - 23.00.

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

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

Menurut Luthfi Chabib (2016) dan Ayu Permata Sari, dkk (2022), dalam struktur perekonomian Indonesia, UKM (Usaha Kecil Menengah) merupakan kegiatan ekonomi produktif rakyat, dimana UKM dapat bertahan dalam kondisi krisis. Selain keberadaannya, UKM dinilai mampu menyediakan banyak lapangan pekerjaan, dapat mengurangi kemiskinan, mampu mengurangi pengangguran dan mampu menahan arus urbanisasi, serta menjadipenggerak pembangunan nasional dan daerah.

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah jenis usaha yang memiliki skala kecil hingga menengah dalam hal jumlah karyawan, omset, aset, dan produksi. UKM biasanya dimiliki dan dijalankan oleh individu atau kelompok kecil dengan sumber daya terbatas. Karakteristik utama dari UKM adalah fleksibilitas, keterlibatan pemilik secara langsung dalam operasional, dan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian lokal.

Keberadaan Pedagang asongan mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap kegiatan/kegiatan ekonomi dan memiliki nilai luhur berupa kerja keras, kemandirian dan kreativitas, serta kesejahteraan bagi masyarakat khususnya bagi mereka secara ekonomi. kelompok lemah (Lutfi Faisal Nazir, 2018). Pedagang asongan (Asongan) merupakan profesi yang muncul akibat menyempitnya lapangan kerja disektor formal sehingga sebagian masyarakat beralih ke sektor informal untuk bertahan hidup (Reni Amaranti, dkk, 2018).

Pengertian pedagang asongan adalah orang dengan modal yang relatif kecil sendiri yang berusaha memproduksi dan menjual barang untuk memenuhi kebutuhannya dan melakukannya ditempat-tempat yang dianggap strategis (Ifan Vardani Harsan, 2017). Menurut Fajrin & Rahmawati (2016), Ressa Fitriana, dkk, (2020). Pedagang asongan atau biasa disebut Asongan adalah istilah yang merujuk kepada para penjajah komersial yang menggunakan gerobak atau benda sejenis untuk memudahkan mereka bergerak.

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

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia No. 1997. Pasal 41 Pedoman Pembinaan dan Pemberdayaan Asongan Tahun 2012 adalah “Pengusaha yang melakukan usaha niaga dengan menggunakan sarana usaha bergerak atau tidak bergerak, dengan menggunakan prasarana perkotaan, fasilitas sosial, fasilitas umum, tanah dan bangunan milik pemerintah. dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak permanen. (Reynaldo Christian Aotama dan Dewey Rosalyn Henny Clavert (2021).

Pedagang asongan (kue kering) merupakan yang paling umum dan dapat ditemui disetiap daerah. Kehadiran pedagang asongan kuliner sudah menjadibagian dari gaya hidup masyarakat yang membutuhkan makanan siap saji. Namun, pedagang asongan ini umumnya tidak menerapkan keamanan pangan dan sanitasi lingkungan yang baik. Hal ini secara tidak langsung dapat mempengaruhi status kesehatan masyarakat (Jumhur, 2015).

Menurut Bastiana, dkk (2019), Asongan memiliki karakteristik tersendiri yang membedakannya dengan pedagang lainnya. Ciri-ciri yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Asongan umumnya memiliki modal kecil dan tidak ada usaha tetap. Mereka berdagang diteras/depan toko, dipinggir jalan, ditrotoar, diselokan, ditaman, ditepi sungai, dan ditempat parkir. dan tempat-tempat dimana orang-orang ramai.
2. Jam dagangnya tidak tetap, ada yang pagi, ada yang siang, sore dan malam, bahkan ada yang dari pagi sampai malam dengan jenis produk yang berbeda-beda.
3. Ada berbagai jenis produk antara lain makanan ringan (makanan olahan), tanaman hias/ikan, pakaian, sepatu, tas, kerajinan, buah-buahan dan lainnya.
4. Tempatnya indoor, outdoor, ada payung, tikar, gerobak, tiang, meja, dll, konstruksi bangunan darurat, setengah jadi dan tanpa bangunan.
5. Asongan umumnya mengganggu lingkungan, lalu lintas, ketertiban dan kebersihan.

METODE

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

1. Identifikasi Kebutuhan: Lakukan penelitian dan survei untuk mengidentifikasi kebutuhan pedagang asongan di Perumahan Buana Impian. Dengan pemahaman yang baik tentang tantangan dan kekurangan mereka, langkah-langkah pelatihan dapat dirancang secara efektif.
2. Penyusunan Materi Pelatihan: Buat materi pelatihan yang komprehensif, mencakup topik-topik seperti manajemen usaha, kewirausahaan, akuntansi pendapatan dan biaya, strategi pemasaran, promosi usaha, akses permodalan, dan peningkatan kualitas produk atau layanan.
3. Penjadwalan Pelatihan: Tentukan jadwal pelatihan yang sesuai dengan ketersediaan pedagang asongan. Sesuaikan waktu pelatihan agar mudah diakses dan tidak mengganggu operasional usaha mereka.
4. Pelaksanaan Pelatihan: Selenggarakan sesi pelatihan yang melibatkan narasumber yang ahli dalam bidangnya. Gunakan pendekatan interaktif seperti ceramah, diskusi, studi kasus, permainan peran, dan latihan praktis untuk memaksimalkan pemahaman dan keterlibatan peserta.
5. Pendampingan dan Bimbingan: Setelah pelatihan, berikan pendampingan dan bimbingan kepada pedagang asongan. Dukung mereka dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah dipelajari dalam praktik bisnis sehari-hari mereka.
6. Evaluasi dan Monitoring: Lakukan evaluasi setelah pelatihan untuk mengevaluasi keberhasilan program dan mendapatkan umpan balik dari pedagang asongan. Lakukan pemantauan secara berkala untuk memastikan bahwa mereka terus menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh.
7. Kolaborasi dengan Pihak Terkait: Libatkan pemerintah setempat, organisasi masyarakat, dan pihak terkait lainnya dalam mendukung pelaksanaan pelatihan. Mereka dapat memberikan bantuan dalam hal pendanaan, sumber daya, atau hubungan dengan pasar yang lebih luas.
8. Promosi dan Pemasaran: Lakukan upaya promosi dan pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang usaha pedagang asongan di Perumahan Buana Impian. Dukung mereka dalam memperluas jangkauan pelanggan dan meningkatkan pendapatan.

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

Solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi pedagang asongan yang diprioritaskan. (1) masalah pemasaran, (2) masalah manajemen dan administrasi bisnis. (3) Masalah permodalan (4) Masalah bahan baku khususnya untuk usaha makanan Pelaksanaan pelatihan dan pendidikan bagi pedagang asongan dilakukan dalam beberapa tahapan antara lain:

1. Survei lokasi usaha pedagang asongan, khususnya disepanjang jalan apartemen Buana Impian 1 dan 2 pada pagi, siang dan sore hari. Penelitian dilakukan untuk mengetahui kondisi aktual Asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2.
2. Memberikan materi atau ceramah kepada pedagang asongan tentang manajemen usaha dan kewirausahaan, akuntansi pendapatan dan biaya, cara mempromosikan usaha, dan akses modal yang dapat dipinjam oleh pedagang asongan.

Melakukan pelatihan dan pendidikan bagi Asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2. Dalam kegiatan ini, tim pengabdian melakukan peran pelatihan dan pendidikan memberikan arahan dan bimbingan teknis kepada peserta pelatihan dan pelatihan pedagang asongan. Pelatihan dan pembinaan Pedagang Kaki di Perumahan Buana Impian 1 dan 2 dilakukan sebanyak 3 (tiga) kali. Kegiatan pembinaan difokuskan untuk mencapai tujuan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, kegiatan pembinaan juga mencakup praktik pelaporan keuangan dan optimalisasi media pemasaran online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta pelatihan dan pendidikan pedagang asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2 berjalan dengan lancar dan para peserta mengikuti kegiatan dengan saksama dan diskusi berlangsung untuk memecahkan masalah sehari-hari mereka untuk mengembangkan bisnis mereka ke arah yang lebih baik. Materi pelatihan ini diberikan sesuai bidang usaha, terutama peserta dari bidang pangan (memasak). Pelatihan yang diberikan terutama berkaitan dengan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan.

- a) Pelatihan dan pendidikan manajemen keuangan. Materi yang disampaikan kepada peserta antara lain: menyusun pembukuan, menyusun neraca, menyusun laporan laba rugi, menyusun laporan arus kas dan perubahan modal.
- b) Pelatihan dan pembinaan manajemen pemasaran. Pelatihan dan pengembangan manajemen pemasaran dilakukan agar pedagang asongan mengetahui dan memahami metode dan strategi pemasaran modern dengan menggunakan teknologi informasi. Dengan adanya media online, pedagang asongan dapat lebih mudah berkomunikasi dengan pelanggan dan selalu dapat memberikan informasi terkini.
- c) Setelah mengikuti pelatihan dan pembelajaran, kami berharap agar usaha Asongan semakin berkembang dan para Asongan tetap menjaga kebersihan dan keindahan kawasan Perumahan Buana Impian 1 dan 2.



Gambar 1. Pedagang Asongan

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

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

efektivitas pelatihan serta memberikan masukan atau perbaikan yang diperlukan. Evaluasi dan pemantauan akan dilakukan secara rutin untuk memastikan bahwa pedagang asongan terus berkembang dan mencapai hasil yang diharapkan.

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

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan dan pendidikan Asongan di Perumahan Buana Impian 1 dan 2 telah berhasil dan lancar. Hal ini berdasarkan diskusi dengan peserta pada saat pelaksanaan dan setelah kursus mereka merasa mendapatkan gambaran lengkap tentang laporan keuangan dan berharap ada pelatihan lebih lanjut sehingga mereka benar-benar menyusun laporan keuangan usahanya masing-masing secara keseluruhan. Dalam diskusi dengan peserta, mereka tidak memiliki pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan. Secara umum, mereka melaporkan kenaikan aset komoditas yang harganya naik sangat tinggi, sehingga sangat mempengaruhi bisnis mereka. Tidak hanya pelatihan dalam pelaporan keuangan tetapi juga dalam manajemen pemasaran untuk memasarkan produk yang mereka hasilkan. Saat melatih tim pengabdian masyarakat, mereka sering mendatangi lokasi Asongan.

SARAN

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

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu Permata Sari, Mardina Ratna Sari Ritonga, Rahma Aulia, Vahuni Syahfitri⁴, Heri Firmansya (2022). Pemberdayaan dan Pengembangan UKM sebagai Penggerak Perekonomian Pedesaan (Studi Kasus di Desa Kramat Gajah, Kecamatan Galang, Sumatera Utara). *DINAMISI. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol. 6, No. 5 Oktober 2022
- Bastiana¹, Andi Agustang, Jumadidan Najamudi (2019). Karakteristik Umum dan Tingkat Pendapatan Pedagang asongan (Asongan) di Kota Makassar. *LP2M UNM - Prosiding Lokakarya Nasional Tahun 2019 "Peran Riset Dalam Mendukung Percepatan Pembangunan Berkelanjutan di Indonesia"*. ISBN: 978-623-7496-14-4.
- Pengantin Ifan Vardan (2017). Kajian Pengawasan Pedagang asongan oleh Dinas Pasar Segir kota Samarinda. *Jurnal ilmiah pemerintah*, 2017.
- Jumat (2015). Model Pengembangan Pedagang asongan Kuliner (Asongan) di Kota Singwang. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan* 2015, Vol. 4, No.1, 125-139

- Lutfi Faisal Nazir (2018). Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah Dalam Penanganan Pedagang asongan diZona Merah Kota Bandung. Jurnal Aspirasi Vol. 8 no. 2 Februari 2018
- Puji Astuti, Feby Asteriani, M. Suleiman and Talia A. Putri (2017). Identifikasi dan Pengenalan Karakteristik Pedagang asongan (Pkl) diJalan Kaharuddin Nasution Kota Pekanbaru. Prosiding Konferensi Nasional Teknik Sipil dan Perencanaan (KN-TSP) 2017. Pekanbaru, 9 Februari 2017.
- Resa Fitriana, Afifa Ulfa Aulia and Agus Vidyarthi (2020). Analisis kebijakan manajemen pedagang asongan dari perspektif kebijakan deliberatif. majalah MANAJEMEN. Volume 6 Nomor 2, Oktober 2020.
- Reni Amaranti, Nugraha, Ahmad Arif N dan M. Dzikron (2018). Meningkatkan kapasitas manajemen kewirausahaan bagi Asongan dilingkungan Kampus Unisba. V Ethos (Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat). Volume 6, Nomor 1, Juni 2018.
- Reynaldo Christian Aotama dan Rosaline Henny Clavert yang mematikan (2021). Dampak Sosial Relokasi Asongan diKawasan Wisata Kuliner Kota Tomohon. Jurnal Ilmu Sosial. Vol 18.Tidak. 1 Juni 2021