

**UPAYA MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN USAHA PARA
PEDAGANG DI MASA PANDEMI COVID 19
(di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok)**

Uuh Sukaesih^{1*}, Miswan²

^{1,2}*Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sahid Jakarta
Email korespondensi: sukaesihuu@gmail.com*

ABSTRAK

Pandemi Covid 19 membuat kegiatan ekonomi mengalami keterpurukan, tidak terkecuali kegiatan usaha para pedagang yang ada di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok. Tujuan dari kegiatan Pengabdian Masyarakat pada kegiatan ini yaitu (1) Untuk meningkatkan pengetahuan mengenai cara agar dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan atau omset penjualan dari usaha yang dijalankan, (2) Para pedagang dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan atau omset penjualan dari usaha yang dijalankan, dan (3) Para pedagang dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh dari usaha dagangannya. Sasaran kegiatan ini dilakukan kepada 4 orang pedagang dengan metode yaitu memberi penyuluhan mengenai berbagai cara yang bisa dilakukan, memberikan bantuan modal untuk diversifikasi produk, memberi bantuan untuk peralatan sederhana, dan melakukan pendampingan atau konsultasi usaha yang dilakukan mulai 14 Desember sampai 24 Desember 2021. Setelah dilakukan kegiatan PKM diharapkan pengetahuan para pedagang meningkat, omset penjualan meningkat 27,6 persen, dan keuntungan meningkat sebesar 28 persen.

Kata Kunci : Mempertahankan, Meningkatkan, Pendapatan, Pedagang

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has made economic activities experience a slump, including the business activities of traders in Setu Pedongkelan, Cimanggis District, Depok. The objectives of the Community Service activities in this activity are (1) To increase knowledge about how to maintain and increase income or sales turnover from the business being run, (2) Traders can maintain and increase income or sales turnover from the business being run, and (3) Traders can increase the profits derived from their trading business. The target of this activity was carried out to 4 traders with the method of providing counseling on various ways that could be done, providing capital assistance for product diversification, providing assistance for simple equipment, and conducting business assistance or consultation which was carried out from December 14 to December 24 2021. After PKM activities are expected to increase the knowledge of traders, sales turnover to increase by 27.6 percent, and profits to increase by 28 percent.

Keywords: *Maintaining, Increasing, Income, Traders*

PENDAHULUAN

Setu Pedongkelan berlokasi di perbatasan Jakarta Timur (Kecamatan Pasar Rebo) dan Depok tepatnya berada di Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Depok. Setu Pedongkelan diresmikan sebagai tempat rekreasi yang dikelola oleh Dinas Pariwisata

Kota Depok bulan Desember 2008. Gambar Setu Pedongkelan disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok

Setu Pedongkelan dijadikan tempat wisata oleh warga sekitar, yaitu sebagai tempat bersantai, rekreasi buat anak-anak karena ada permainan bebek air, jalan-jalan di sekitar setu, dan memancing. Dengan banyaknya warga masyarakat yang berwisata di Setu Pedongkelan terutama setiap sore sampai malam maka banyak pedagang yang menjajakan dagangannya terutama berjualan aneka ragam makanan dan minuman, sehingga bagi sebagian yang berwisata dijadikan tempat wisata kuliner. Para pedagang yang berjualan di setu Pedongkelan termasuk kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), namun UMKM memiliki peran yang sangat strategis bagi perkembangan ekonomi nasional (Soetjipto, 2020). UMKM juga sangat berpengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat dengan jumlah 64.194.057 unit usaha pada tahun 2018 dan mempekerjakan sekitar 116.978.631 tenaga kerja (Hardiawati, 2020).

Pandemi Covid 19 membuat kegiatan ekonomi mengalami keterpurukan, tidak terkecuali kegiatan usaha para pedagang yang ada di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok. Oleh karena itu dirasa perlu untuk memberikan Pengabdian Kepada Masyarakat PKM mengenai: “Upaya Mempertahankan dan Meningkatkan Usaha Para Pedagang Di Masa Pandemi Covid 19” di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok. Tujuan dari kegiatan Pengabdian Masyarakat sebagai berikut:

1. Dapat meningkatkan pengetahuan mengenai cara agar dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan atau omset penjualan dari usaha yang dijalankan.
2. Para pedagang dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan atau omset penjualan dari usaha yang dijalankan.

3. Para pedagang dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh dari usaha dagangannya.

METODE PELAKSANAAN

Jumlah Pedagang yang ada di Setu Pedongkelan pada Bulan Desember tahun 2021 sekitar 35 pedagang, dengan jenis dagangan yang dijual yaitu aneka ragam makanan dan minuman yaitu merupakan wisata kuliner bagi wisatawan yang datang ke area wisata Setu Pedongkelan. Sambil menikmati keindahan Setu Pedongkelan para wisatawan menikmati aneka jajanan yang ada di sepanjang pinggir Setu Pedongkelan tersebut. Foto pedagang yang berjualan di Setu Pedongkelan disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Para Pedagang Makanan dan Minuman Menjajakan Dagangannya di Pinggir Setu Pedongkelan

Mengingat keterbatasan dana yang ada dan keterbatasan waktu dan tenaga kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengenai Upaya Mempertahankan dan Meningkatkan Usaha Para Pedagang Di Masa Pandemi Covid 19 di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok yang menjadi sasaran kegiatan dilakukan kepada 4 orang pedagang yaitu :

1. Bapak Djoko Handoyo berusia 59 tahun, alamat rumah Palsigunung Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota madya Depok. Bapak Handoyo berjualan martabak telur mini yang dijual dengan harga yang terjangkau oleh konsumen yang datang ke Setu Pedongkelan yaitu Rp 5.000,-. Bapak Joko Handoyo berjualan tanpa dibantu oleh tenaga kerja karena masih bisa ditangani sendiri dengan omset penjualan per hari berkisar antara Rp 200.000 sampai Rp 250.000. Untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan omset penjualan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungan Bapak Joko Handoyo ingin menambah jenis barang yang dijual, namun modal yang dimiliki sangat terbatas. Berjualan di Setu Pedongkelan setiap hari sampai jam 10 malam, sehingga dibutuhkan aki untuk penerangan, Pak Joko belum memiliki aki untuk penerangan, namun belum bisa dilakukan karena belum ada uang untuk membelinya.



Gambar 3. Bapak Djoko Handoyo Berjualan Martabak Telor

2. Bapak Edi berusia 56 tahun, alamat rumah Palsigunung Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota madya Depok. Bapak Edi berjualan sate kikil, dan sate usus ayam. Bapak Edi berjualan dibantu oleh istri bernama Ibu Rimah yang berusia 52 tahun. Omset penjualan Bapak Edi per hari berkisar antara Rp 250.000 sampai Rp 350.000. Untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan omset penjualan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungan Bapak Edi ingin menambah jenis barang yang dijual, namun modal yang dimiliki sangat terbatas. Berjualan di Setu Pedongkelan setiap hari sampai jam 10 malam, sehingga dibutuhkan aki untuk penerangan, aki yang dimiliki pak Joko sudah lemah dan harus diganti, namun belum bisa dilakukan karena belum ada uang untuk membelinya.



Gambar 4. Bapak Edi dan Ibu Rimah Berjualan Sate Kikil Sapi

- Ibu Siti Armawati berusia 54 tahun, alamat rumah Kelurahan Pekayon, Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur. Ibu Siti Armawati berjualan Burger, dan sosis bakar. Ibu Siti Armawati berjualan tanpa dibantu oleh tenaga kerja karena masih bisa ditangani sendiri dengan omset penjualan per hari berkisar antara Rp 200.000 sampai Rp 300.000. Untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan omset penjualan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungan Ibu Siti Armawati ingin menambah jenis barang yang dijual, namun modal yang dimiliki sangat terbatas. Berjualan di Setu Pedongkelan setiap hari sampai jam 9.30 malam, sehingga dibutuhkan aki untuk penerangan, Ibu Siti Armawati belum memiliki aki, namun belum bisa memiliki karena belum ada uang untuk membelinya.



Gambar 5. Ibu Siti Armawati Berjualan Sosis Bakar

- Ibu Rosma. Ibu Rosma berusia 42 tahun, alamat rumah alamat Palsigunung Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota madya Depok. Ibu Rosma berjualan aneka minuman yang diseduh dengan air hangat atau air dingin dengan dicampur es batu. Ibu Rosma berjualan tanpa dibantu oleh tenaga kerja karena masih bisa ditangani sendiri dengan omset penjualan per hari berkisar antara Rp 200.000 sampai Rp 250.000. Untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan omset penjualan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungan Ibu Rosma ingin menambah jenis barang yang dijual, namun modal yang dimiliki sangat terbatas. Berjualan di Setu Pedongkelan setiap hari sampai jam 9.30 malam, sehingga dibutuhkan aki untuk penerangan, aki yang ibu Iki Rizki miliki sudah lemah dan harus diganti, namun belum bisa dilakukan karena belum ada uang untuk membelinya.



Gambar 6. Ibu Rosma Berjualan Aneka Minuman

Metode yang dilakukan dalam kegiatan “Upaya Mempertahankan dan meningkatkan Pendapatan Pedagang di Masa Pandemi Covid 19” di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok dengan langkah-langkah berikut :

1. Sebelum pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) tim melakukan survei awal mengetahui: 1. Jumlah pedagang yang ada di Setu Pedongkelan, 2. Mengidentifikasi profil pedagang, dan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh pedagang dengan adanya Pandemi Covid 19.
2. Melakukan rapat koordinasi dengan pengurus kelompok pedagang di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok untuk menentukan jadwal kegiatan penyuluhan dan pendampingan, rapat dilakukan 1 kali.
3. Setelah dilakukan rapat koordinasi, maka disepakati pelaksanaan penyuluhan atau pemberian informasi kepada para pedagang mengenai berbagai upaya untuk meningkatkan hasil penjualan dari kegiatan usaha yang dilakukan. Penyuluhan dilakukan 2 kali, yaitu pada hari Selasa 14 Desember dan hari Rabu 15 Desember 2021 dimulai jam 14.00 sampai jam 15.30 yaitu waktu sebelum mereka berjualan bertempat di Kedai Merapi yang berada di pinggir Setu Pedongkelan. Mengingat keterbatasan alat komunikasi (HP) yang dimiliki oleh para pedagang maka penyuluhan dilakukan secara tatap muka atau pertemuan langsung namun dengan menerapkan protokol kesehatan yang sesuai.
4. Melakukan pendampingan dan konsultasi kepada pedagang mengenai upaya untuk meningkatkan hasil penjualan dari kegiatan usaha yang dilakukan sebanyak 3 kali, yaitu pada hari Kamis 16 Desember, Jumat 17 Desember, dan Minggu 19 Desember 2021 sekitar jam 16.00 sd 17.30 dengan cara memberikan konsultasi dan bimbingan yang dilakukan per masing-masing pedagang membahas mengenai produk apa yang akan dijual sebagai tambahan produk yang sudah dijual selama ini (diversifikasi Produk).
5. Dari hasil wawancara dengan para pedagang mereka mengatakan untuk diversifikasi produk perlu adanya, tambahan modal, dan untuk memperlancar kegiatan usaha diperlukan aki untuk alat penerangan, juga membutuhkan tambahan dana untuk tambahan pembelian perlengkapan usaha. Penyaluran bantuan diberikan kepada pedagang yang ada di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok sebanyak 4 pedagang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilakukan pada Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Upaya Mempertahankan dan Meningkatkan Usaha Para Pedagang Di Masa Pandemi Covid 19 “ di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok yaitu :

1. Rapat koordinasi dilakukan dengan ketua kelompok pedagang pada hari Kamis 9 Desember 2021 membicarakan rencana akan diadakannya rencana kegiatan. Ibu Risma setuju dan sangat mendukung adanya kegiatan yang akan dilakukan. Setelah kegiatan disetujui jadi dilaksanakan maka dilakukan koordinasi lagi pada hari Senin 13 Desember yang dihadiri oleh 4 pedagang yang dijadikan mitra. Dari hasil berunding disepakati kegiatan penyuluhan dan bimbingan dilaksanakan pada hari Selasa tanggal 14 Desember dan Rabu 15 Desember 2021 dimulai pada Jam 14.00 sampai sekitar jam 15.00, tempat di Kedai Merapi yang berada di Dekat Setu Pedongkelan.
2. Pada hari Selasa tanggal 14 Desember dimulai pada Jam 14.00 sampai sekitar jam 15.00, tempat di Kedai Merapi yang berada di Dekat Setu Pedongkelan dilaksanakan penyuluhan mengenai “Upaya Mempertahankan dan meningkatkan Pendapatan Pedagang di Masa Pandemi Covid 19“ dengan materi cara pelayanan yang baik kepada konsumen agar konsumen merasa puas dan mau membeli lagi produk yang mereka jual, juga berusaha kualitas produk yang dijual disesuaikan dengan keinginan konsumen, juga harus senantiasa menjaga kualitas produk agar konsumen mau membeli lagi dan mau memberi tahu teman dan saudara karena kualitas barang yang dijual sangat bagus yaitu rasanya enak. Juga harus mau menerima kritik dan saran dari konsumen. Untuk meningkatkan omset penjualan dan keuntungan yang diperoleh bisa dilakukan penjualan secara online. Ibu Siti Armawati sudah melakukan penjualan secara online untuk barang yang diproduksinya yang ditawarkan melalui media sosial di grup-grup whatsapp dan melalui Instagram. Namun untuk 3 pedagang lainnya masih belum bersedia melakukan penjualan secara online karena ada kekhawatiran tidak bisa melayani konsumen dengan baik sehingga konsumen merasa kecewa dengan pelayanan yang diberikan.
3. Pada hari Rabu 15 Desember 2021 dimulai pada Jam 14.00 sampai sekitar jam 15.00, tempat di Kedai Merapi yang berada di Dekat Setu Pedongkelan dilaksanakan lagi penyuluhan mengenai upaya diversifikasi produk atau barang dagangan yang dijual, yaitu bisa menambah jenis barang yang dijual, namun ada ketentuan jenis barang yang dijual tidak boleh sama dengan yang dijual oleh pedagang di sebelahnya, yaitu untuk menghindari persaingan. Mengingat Bulan Desember saat musim hujan dan seringnya setiap sore turun hujan, maka tambahan jenis barang yang dijual tidak perlu banyak dan barang yang dijual barang yang tahan lama, sehingga kalau hari ini tidak habis masih bisa untuk dijual besok atau lusa sehingga dapat mengurangi resiko kerugian. Acara berjalan dengan lancar, semua mitra yaitu 4 pedagang datang tepat waktu. Semua pedagang antusias dengan materi yang disampaikan, yaitu semua aktif berdiskusi. Setelah acara selesai langsung dibagikan bantuan berupa: Aki motor untuk alat penerangan, uang transportasi masing-masing Rp 100.000, uang untuk bantuan membeli peralatan yang dibutuhkan masing-masing Rp 200.000, dan uang untuk bantuan menambah barang dagangan agar lebih bervariasi masing-masing Rp 150.000.



Gambar 5. Mitra Menerima Bantuan yang Telah Diberikan



Gambar 6. Mitra dan Tim Setelah Acara Kegiatan Penyuluhan

4. Melakukan pendampingan dan konsultasi kepada pedagang mengenai upaya untuk meningkatkan hasil penjualan dari kegiatan usaha yang dilakukan sebanyak 2 kali, yaitu pada hari Kamis 16 Desember, Jumat 17 Desember, dengan cara memberikan konsultasi dan bimbingan yang dilakukan per masing-masing pedagang membahas mengenai produk apa yang akan dijual sebagai tambahan produk yang sudah dijual selama ini (diversifikasi Produk). Mengingat hari Sabtu dan Minggu pengunjung Setu Pedongkolan rame dari pagi mulai sekitar jam 6.30 pagi sampai jam 10.30 maka para pedagang untuk hari Sabtu dan Minggu berjualan dari sekitar jam 6.30 sampai jam 10.30 dan sore tetap berjualan mulai dari sekitar jam 15.00 sampai jam 22.30, maka para pedagang sepakat untuk memulai menambah produk yang dijual pada hari Minggu pagi tanggal 19 Desember 2021.



Gambar 7. Tim dan Mitra setelah Melakukan Pendampingan

5. Setelah para pedagang yang menjadi sasaran kegiatan masing-masing berpikir untuk menambah jenis barang yang dijual dan berkonsultasi dengan Tim, maka tambahan produk yang dijual disajikan pada Tabel 1. Foto produk yang dijual sebelum dan sesudah kegiatan disajikan pada gambar 8 sampai 11.

Tabel 1. Produk yang dijual Sebelum Kegiatan dan Produk Tambahan

Pedagang	Sebelumnya	Tambahan
1. Bapak Djoko Handoyo	Martabak Telor	Rempeyek
2. Bapak Edi	Sate Kikil Sapi	Sate Ayam, Sate Ati dan Ampela Ayam
3. Ibu Siti Armawati	Sosis Bakar, Fish roll, baso bakar	Burger, otak-otak, Sosis besar
4. Ibu Rosma	Minuman sachet	Jenis minuman ditambah, Bubur Tim, dan aneka cemilan



Gambar 8. Produk yang Dijual Bapak Djoko Handoyo Sebelum dan Sesudah PKM



Gambar 9. Produk yang Dijual Bapak Edi Sebelum dan Sesudah PKM



Gambar 10. Produk yang Dijual Ibu Siti Armawati Sebelum dan Sesudah PKM



Gambar 11. Produk yang Dijual Ibu Rosma Sebelum dan Sesudah PKM

6. Setelah diberikan penyuluhan, bimbingan, arahan, dan bantuan modal, bantuan peralatan, juga jenis produk yang dijual ditambah, maka omset penjualan yang diperoleh mengalami peningkatan yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Omset Penjualan 4 Pedagang yang menjadi Mitra PKM Sebelum dan Setelah Kegiatan

Pedagang	Omset Sebelum (Rp)	Omset Setelah (Rp)
1. Bapak Djoko Handoyo	200 000 – 250 000	250 000 – 350 000
2. Bapak Edi	250 000 – 350 000	300 000 – 450 000
3. Ibu Siti Armawati	200 000 – 300 000	250 000 – 350 000
4. Ibu Rosma	200 000 – 250 000	250 000 – 350 000
Rata-rata	250 000	319 000

Berdasarkan Tabel tersebut rata-rata omset penjualan sebelum ada kegiatan PKM sebesar Rp 250 000 dan setelah dilakukan kegiatan PKM yaitu dengan ditambahkan modal usaha dan jenis produk yang dijual rata-rata menjadi Rp 319 000, yaitu mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 69 000 atau 27,6 persen. Rendahnya peningkatan omset penjualan dikarenakan pada sore hari sering turun hujan sehingga pengunjung Setu Pedongkolen berkurang.

7. Tujuan dari berdagang adalah agar memperoleh keuntungan yang memadai. Keuntungan adalah omset penjualan dikurangi dengan biaya untuk membeli bahan baku, biaya untuk transportasi, biaya untuk iuran tempat jualan, dan lainnya. Keuntungan rata-rata dari berjualan makanan dan minuman yaitu para pedagang yang menjadi mitra PKM sekitar 50 persen dari omset penjualan, dengan demikian keuntungan rata-rata sebelum ada kegiatan PKM sebesar Rp 125 000, sedangkan keuntungan rata-rata setelah ada kegiatan PKM Rp 160 000.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat PKM “Upaya Mempertahankan dan meningkatkan Pendapatan Pedagang di Masa Pandemi Covid 19” di Setu Pedongkolan Kecamatan Cimanggis Depok yaitu :

1. Pengetahuan para pedagang yang menjadi mitra mengenai cara yang bisa dilakukan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan meningkat (sebelum diberi penyuluhan, bimbingan, dan pendampingan kurang memahami namun setelah dilaksanakan kegiatan menjadi lebih memahaminya).
2. Untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha selain dengan pelayanan yang lebih baik dan diversifikasi produk juga bisa dilakukan dengan penjualan secara online, namun baru ibu Siti Armawati yang sudah melakukannya, tiga pedagang lainnya belum bersedia.
3. Rata-rata omset penjualan setelah mengikuti kegiatan PKM mengalami peningkatan yang sebelumnya rata-rata Rp 250.000 per hari menjadi Rp 319.000 yaitu mengalami peningkatan sebesar 27,6 persen
4. Keuntungan rata-rata setelah mengikuti kegiatan PKM mengalami peningkatan yaitu yang sebelum ada kegiatan PKM sebesar Rp 125 000 per hari menjadi Rp 160 000, yaitu mengalami peningkatan sebesar 28 persen.
5. Peningkatan omset penjualan dan keuntungan yang diperoleh belum sesuai dengan harapan atau keinginan para pedagang yang menjadi mitra kegiatan PKM dikarenakan hampir setiap sore turun hujan, sehingga konsumen

yang sebagian besar adalah pengunjung Setu Pedongkelan tidak mengunjungi Setu Pedongkelan.

Saran yang direkomendasikan untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan dan keuntungan di Setu Pedongkelan yaitu :

1. Pendampingan usaha masih tetap diperlukan untuk memberi semangat dan menambah pengetahuan bagi para pedagang.
2. Diperlukan kesabaran, kegigihan, dan keuletan dari para pedagang karena setelah PPKM dilonggarkan terjadi musim hujan yang sering turun pada sore dan malam hari.
3. Perlu materi pelatihan berjualan secara online agar dapat meningkatkan omset penjualan dan keuntungan yang diperoleh.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Sahid Jakarta yang telah memberi dukungan financial terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hardilawati, Wan Laura. (2020). Strategi Bertahan UMKMd Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*. Vol.10 No 1. Hal 89 – 98.
- Kasmir. (2015). *Manajemen Perbankan*. Edisi Revisi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soetjipto, N. (2020). *Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid 19*. Penerbit K-Media.
- Suryana, dan Yuyus. (2014). *Kewirausahaan*. Kencana Prenadamedia Group. Jakarta.
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan*. Salemba Empat. Jakarta.