

PENERAPAN DESAIN GEROBAK GUNA MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN WR BU DAYAT DI PEDURUNGAN KIDUL-SEMARANG

Hadiahti Utami*, Taviyastuti, Fatchun Hasyim, Yusmar Ardhi Hidayat

Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang
Jln. Prof. Soedarto Semarang
*Email: utamihadiahti@gmail.com

Abstract

The current economic crisis and the occurrence of the COVID-19 pandemic have caused many companies to experience difficulties and even become helpless. In a situation like this, street vendors can still survive with their abilities, tenacity and unyielding nature as well as their limitations. This community service partner is a street vendor WR Makan Bu Dayat. The problems faced by Partners are that the tables/carts where they sell look unattractive and unhygienic, the equipment is getting outdated and the tents where they sell are not representative, and have not made simple financial records. Mentoring and training methods are carried out to solve problems faced by Partners. With the assistance and training provided, Partners can have carts according to the desired design, tents made of iron frames, and new equipment to improve their quality and competitiveness in selling, so that sales turnover increases. Increased knowledge of Partners in simple financial bookkeeping can improve their financial management, so that Partners' business planning can be used in the future. Cart design, sales turnover

Keywords: *Cart design, sales turnover*

Abstrak

Krisis ekonomi dan terjadinya pandemic covid 19 pada saat ini menyebabkan banyak perusahaan yang mengalami kesulitan bahkan sampai lumpuh tak berdaya. Pada situasi seperti ini pedagang kaki lima masih bisa bertahan dengan kemampuan, sifat ulet dan pantang menyerah serta keterbatasan yang dimilikinya. Mitra pengabdian kepada masyarakat ini adalah pedagang kaki lima WR Makan Bu Dayat. Permasalahan yang dihadapi Mitra, adalah meja/gerobak tempat jualan terlihat kurang menarik dan tidak hygenis, peralatan sudah mulai usang dan tenda tempat berjualan tidak representatif, serta belum melakukan pencatatan keuangan sederhana. Metode pendampingan dan pelatihan dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra. Adanya pendampingan dan pelatihan yang diberikan tersebut, maka Mitra dapat memiliki gerobak sesuai desain yang diinginkan, tenda dari kerangka besi, dan peralatan yang baru untuk meningkatkan kualitas dan daya saingnya dalam berjualan, sehingga omzet penjualan menjadi meningkat. Peningkatan pengetahuan Mitra dalam pembukuan keuangan sederhana dapat meningkatkan pengelolaan keuangannya, sehingga dapat digunakan perencanaan usaha Mitra ke depannya.

Kata Kunci: *Desain gerobak, omzet penjualan*

PENDAHULUAN

Krisis ekonomi dan pandemic Covid 19 sangat berpengaruh terhadap kondisi ekonomi suatu Negara tak terkecuali di Indonesia. Banyak perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan bahkan sampai lumpuh tak berdaya karena dampak dari terjadinya pandemic covid 19 sekarang ini. Bukti banyaknya perusahaan yang lumpuh diantaranya

banyak perusahaan besar yang melakukan pengurangan sumber daya manusianya dengan mem PHK sumber daya manusia yang dimiliki atau melakukan pengurangan hari kerja dengan memberlakukan shief kerja yang ada di kantor maupun di produksi agar dapat bertahan hidup. Pada saat kondisi seperti ini yang masih bisa bertahan dengan kemampuan yang di milikinya adalah pedagang kaki lima. Sifat ulet dan pantang menyerah dengan keterbatasan yang dimiliki inilah yang membuat pedagang kaki lima selalu siap menghadapi situasi seperti apapun.

Pedagang kaki-lima atau disingkat PKL merupakan istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (DMJ/trotoar) yang (seharusnya) diperuntukkan bagi pejalan kaki (pedestrian). Istilah pedagang kaki-lima pertama kali dikenal pada zaman Hindia Belanda, tepatnya saat Gubernur Jenderal Stanford Raffles berkuasa. Ia mengeluarkan peraturan yang mengharuskan pedagang informal membuat jarak sejauh 5 kaki atau sekitar 1,2 meter dari bangunan formal di pusat kota (Ersina et al., 2017).

Para pedagang kaki-lima dengan berbagai barang dagangan berjuang dalam memperoleh pendapatan dengan modal yang tentunya lebih rendah, tidak terorganisir dan ilegal. Bagi kelompok ekonomi lemah, sektor informal ini laksana pahlawan karena dapat dijadikan sebagai sumber utama dan/ atau alternatif pendapatan. Sejak akumulasi penduduk di kota-kota baik besar maupun kecil, tidak dapat tercakup dalam peluang kerja formal yang ada, penduduk yang tidak mampu berkompetisi di sektor informal. Termasuk dalam di kelompok ini adalah penduduk dengan derajat pendidikan serta keterampilan yang rendah, korban tindakan pengusuran, kaum perempuan, dan modal kecil (Wijayaningsih, 2018).

Mitra yang menjadi objek pengabdian kepada masyarakat ini adalah WR Makan Bu Dayat yang terletak di pinggir lapangan Badminton Liman Mukti II, menjual makanan tradisional yaitu lontong pecel ulek, gado-gado, tahu campur, es teh, es campur dan es stup pisang. Produk-produk yang dijual Mitra tergolong produk unik, karena sudah jarang ada yang menjualnya. Kebanyakan yang menjual lontong pecel sambalnya sudah jadi, begitu juga sambal gado-gadonya. Sedangkan tahu campurnya juga sudah tidak banyak yang menjualnya di daerah ini. Oleh karena itu ini merupakan pasar potensial yang perlu digali dengan sebaik-baiknya oleh Mitra. Agar dapat menggali pasar potensial yang masih ada maka perlu dilakukan pembenahan baik dari segi tampilan

tempat jualannya, penataan barang dagangannya dan juga jaminan keamanan pada saat membeli.

WR Makan Bu Dayat didirikan sejak tahun 2010 bulan Januari akhir yang di kelola bersama suami istri yang sekarang ini sudah mulai usia tua (65 th istri dan 69 th suami) belum ada kadernya karena anaknya ternyata tidak mau melanjutkan. Omzet penjualan sebelum pandemi besarnya berkisar Rp 400.000 s/d Rp 500.000,-, sedangkan selama pandemic omzet penjualannya turun drastis tiap harinya rata-rata hasil penjualan mendapatkan Rp 150.000,- kadang-kadang mendapatkan Rp 200.000,-. Kegiatan belanja bahan yang akan dimasak untuk dijual dilakukan bersama ke Pasar Pedurungan Kidul, proses masaknyapun juga dibantu suami sampai pada melayani pembeli, sehingga sumber daya manusia yang dibutuhkan cukup 2 orang yaitu suami istri. Usaha yang di jalan oleh Mitra mengandung resiko yang tinggi yaitu salah memprediksi jumlah barang yang akan dijual, mengakibatkan barang dagangannya tersisa. Barang dagangan yang tersisanya tidak bisa disimpan untuk dijual lagi khususnya bahan sayur-sayurannya, sehingga terpaksa dibuang dan akhirnya modalnya tidak bisa kembali (modal hilang). Disisi lain pembeli pun sulit untuk dipridiksi, maka omzet penjualan menjadi perhatian utama dalam menjalankan usaha ini. Usaha dibidang kuliner yang perlu diperhatikan adalah penampilan barang dagangannya harus terlihat menarik, rapi, bersih dan hygenis dan juga tak kalah penting juga rasa produk yang ditawarkan, WR Makan Bu Dayat selain produk yang dijual termasuk unik juga rasanya enak, sehingga lebih mudah untuk meningkatkan omzet penjualannya yaitu cukup melakukan pembenahan penampilannya agar masyarakat/pembeli tertarik untuk datang membeli.. Berikut adalah gambar tempat Mitra sedang berjualan.



Gambar 1 Posisi Tempat Mitra sedang berjualan

Berdasarkan uraian di atas, maka yang menjadi permasalahan yang dihadapi mitra adalah:

- a. Meja/gerobak tempat jualan terlihat kurang menarik dan tidak hygenis
- b. Tenda tempat berjualan tidak representatif
- c. Peralatan untuk berjualan (piring, gelas es, sendok garpu, toples dan dandang kecil) sudah mulai using.
- d. Belum melakukan pencatatan keuangan sederhana.

Tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

- a. Mendesain dan membuat gerobak yang akan di gunakan untuk tempat dagangan agar terlihat lebih menarik rapi, bersih dan hygenis.
- b. Mendesain dan membuat gerobak yang akan di gunakan untuk tempat dagangan agar terlihat lebih menarik rapi, bersih dan hygenis.
- c. Memperbaharui peralatan untuk berjualan (piring, gelas es, sendok garpu, toples dan dandang kecil).
- d. Memberikan pelatihan keuangan sederhana dengan melakukan pencatatan aliran kas uang masuk dan uang keluar, menghitung laba rugi

METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang digunakan untuk mengatasi permasalahan mitra/obyek pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

- a. Pendampingan:
 - 1) Saat melakukan pesanan pembuatan gerobak dan saat pembuatan, agar sesuai dengan desain yang di kehendaki
 - 2) Pelaksanaan pembuatan dan pengelasan kerangka besi tempat berteduh dengan model knock down
 - 3) Memperbaharui peralatan untuk penjualan (piring, gelas es, sendok garpu, toples dan dandang kecil) yang baru.
- b. Pelatihan: Melatih cara pencatatan aliran uang kas masuk dan uang kas keluar serta menghitung laba rugi secara sederhana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur kerja yang dilakukan untuk mendukung realisasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ke mitra adalah sebagai berikut:

a. Tahap Persiapan meliputi

- 1) Melakukan kunjungan lapangan di WR Makan Bu Dayat dengan melihat permasalahan-permasalahan yang dihadapi dan kebutuhan peralatan untuk penjualan yang perlu diperbaharui.
- 2) Persiapan pengajuan penyusunan proposal Program Pengabdian Kepada Masyarakat Kompetitif.
- 3) Mengkomunikasikan rencana kegiatan kepada mitra sasaran WR Makan Bu Dayat.
- 4) Mempersiapkan sarana dan prasarana pendukung kegiatan.

b. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

- 1) Melakukan Pendampingan:
 - a) Saat melakukan pesanan pembuatan gerobak dan saat pembuatan, agar sesuai dengan desain yang di kehendaki
 - b) Pelaksanaan pembuatan dan pengelasan tenda kerangka besi tempat berteduh dengan model knock down
 - c) Memperbaharui peralatan untuk penjualan (piring, gelas es, sendok garpu, toples dan dandang kecil) yang baru.
- 2) Pelatihan: Melatih cara pencatatan aliran uang kas masuk dan uang kas keluar serta menghitung laba rugi secara sederhana

c. Tahap Evaluasi Kegiatan

- 1) Evaluasi proses berupa keaktifan Mitra yang terlibat dalam perencanaan desain gerobak, pembuatan tenda kerangka besi dan untuk melihat kesungguhannya mengikuti semua kegiatan.
- 2) Evaluasi tentang penerapan pencatatan aliran uang kas masuk dan uang kas keluar serta menghitung laba rugi secara sederhana.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini sudah berjalan seperti yang telah direncanakan. Hasil kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Mitra memiliki gerobak baru yang sesuai dengan desain yang dikehendakinya. Gerobak baru terbuat dari kayu Kalimantan dan diberi roda dengan plat besi, lebih kuat dan tahan lama, tempat dagangan menjadi terlihat lebih menarik rapi, bersih dan hygenis



Gambar 2. Perubahan Gerobak Lama menjadi Gerobak Baru

- b. Mitra memiliki tenda berkerangka besi. Tenda dibuat model knock down agar fleksibel untuk di bongkar pasang dan representatif untuk digunakan.



Gambar 3. Perubahan Tenda Lama ke Tenda Berkerangka Besi yang baru

- c. Pembaharuan terhadap peralatan untuk berjualan yang dimiliki Mitra. Peralatan yang ada kondisi menjadi baik dan bertambah jumlahnya, yaitu bertambah 1 lusin piring, 1 lusin gelas es, 1 lusin sendok garpu stainless, 3 buah toples, 1 buah tremos air panas, 1 buah tremos nasi dan 1 buah dandang ukuran sedang.



Gambar 4. Serah Terima Bantuan Peralatan

Berdasarkan hasil monitoring yang telah dilakukan kepada mitra, ada kendala dalam penerapan pencatatan aliran uang kas masuk dan uang kas keluar. Karena terlalu lelah setelah berjualan Mitra tidak punya waktu untuk melakukan pencatatan, yang dilakukan hanya selalu menyisihkan sebagian keuntungan yang diperoleh setiap hari sebesar Rp 20.000,- untuk cadangan penyusutan peralatan dan keperluan lainnya, sehingga apabila ada peralatan yang rusak Mitra bisa membelinya kembali. Adanya gerobak, tenda untuk berteduh serta peralatan yang baru dapat meningkatkan kualitas dan daya saing Mitra dalam berjualan, sehingga omzet penjualan menjadi meningkat sebesar 20%.

Agar lebih jelasnya tentang gambaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan ke Mitra dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Gambaran IPTEKS

Tahap Proses	Sebelum Penerapan	Sesudah Penerapan IPTEKS
1. Pendampingan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meja tempat jualan terlihat kurang menarik dan tidak hygenis 2. Tenda pelindung tempat jualan menggunakan kayu yang diikat dengan tali-tali, sehingga tidak representatif 3. Peralatan (piring, gelas es, sendok garpu, dandang kecil sudah bocor dan stoples) sudah mulai usang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya gerobak baru yang sesuai dengan desain Mitra terbuat dari kayu Kalimantan, roda dengan plat besi, lebih kuat dan tahan lama, sehingga tempat dagangan menjadi terlihat lebih menarik rapi, bersih dan hygenis. 2. Adanya tenda dengan kerangka besi yang dibuat model knock down agar fleksibel untuk di bongkar pasang dan representatif untuk digunakan. 3. Bertambah jumlah peralatan yaitu bertambah 1 lusin piring, 1 lusin gelas es, 1 lusin sendok garpu stainless, 3 buah toples, 1

		buah tremos air panas, 1 buah tremos nasi dan 1 buah dandang ukuran sedang
2. Pelatihan	Belum melakukan pencatatan keuangan sederhana	1. Mitra mengetahui cara pencatatan aliran uang kas masuk dan uang kas keluar 2. Mitra dapat menghitung laba rugi secara sederhana

SIMPULAN

Hasil dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang sudah dilakukan ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Perbaikan gerobak, tenda kerangka besi tempat berteduh dan tersedianya peralatan untuk berjualan (piring, gelas es, sendok garpu, toples dan dandang kecil) yang baru dapat meningkatkan kualitas dan daya saing Mitra dalam berjualan, sehingga omzet penjualan menjadi meningkat sebesar 20%.
- b. Peningkatan pengetahuan Mitra dalam pembukuan keuangan sederhana dapat meningkatkan pengelolaan keuangannya, sehingga dapat digunakan perencanaan usaha Mitra ke depannya

DAFTAR PUSTAKA

Ersina, S., Rahayu, I., & Yuliana. (2017). Jalur pedestrian sebagai salah satu fasilitas perkotaan. *National Academic Journal of Architecture*. 4(1), 57-65. doi: 10.24252/nature.v4i1a7.

Wijayaningsih, R. (2018). Keterkaitan pedagang kaki lima terhadap kualitas dan citra ruang publik di koridor kartini Semarang pada masa pra pembongkaran (Studi kasus: Penggal Jl. dr. Cipto - Jl. Barito). *Vitruvian: Jurnal Arsitektur, Bangunan, dan Lingkungan*, 7(3), 185-200. Retrieved from <https://publikasi.mercubuana.ac.id/index.php/vitruvian/article/view/3780>.

<https://www.akseleran.co.id/blog/omzet-adalah/> (diakses pada tanggal 27 Maret 2021 pukul 14.16 WIB)

<https://id.wikipedia.org/wiki/Pecel#Galeri> (diakses pada tanggal 25 Maret 2021 pukul 17.23 WIB)

<https://www.ilmu-ekonomi-id.com/2016/12/pengertian-layout-manfaat-layout-dan-2-jenis-layout.html> (diakses pada tanggal 27 Maret 2021 pukul 14.16 WIB)

<https://juragangerobak.com/model-desain-gerobak-jualan-unik-modern/> (diakses pada tanggal 25 Maret 2021 pukul 19.01 WIB)