

**PENGUATAN MANAJEMEN USAHA  
PEDAGANG KAKILIMA BEBEK GORENG ARYOJIPANG CEPU  
KABUPATEN BLORA JAWA TENGAH**

**Sri Witurachmi, Sri Sumaryati & Dini Oktoria**

**Universitas Sebelas Maret Surakarta**

**Email: sriwiturachmi@yahoo.com**

**ABSTRACT**

Tujuan kegiatan Iptek Bagi Masyarakat dengan sasaran pedagang Kakilima Bebek Goreng Aryojipang Cepu Blora ini untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui Iptek, dengan penguatan manajemen usaha (keuangan, produksi, pemasaran, SDM), untuk inovasi kualitas Produksi yang didukung *sustainabilitas* bahan baku, melakukan *introduksi* peralatan, mendesain *Packing* dan *Branding* yang *marketable* dibarengi penguatan akses permodalan diharapkan akan mempunyai *multiplayer effect* terhadap peningkatan skala produksi memotivasi tumbuhnya wirausaha baru, penyerapan tenaga kerja yang akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan. Metode pemberdayaan yang digunakan adalah *Participatory Rural Apraisal* (PRA) dengan model Partisipatif dimana kelompok sasaran ikut terlibat dalam merencanakan kegiatan, melaksanakan serta monitoring. Hasil kegiatan 1) dengan telah dilaksanakan program kegiatan Iptek bagi Masyarakat maka skala produksi dapat meningkat berkisar 10% sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan, 2) dengan penguatan manajemen usaha dapat dilakukan peningkatan kualitas produk dengan *standart* rasa, *inovasi* produk agar bisa menekan kerugian, 3) Telah dibina Mitra I Peternak Bebek Baru diberikan bantuan Kandang, dan pakan diharapkan dapat menjadi *suplyer* Mitra I PKL bebek Goreng yang mampu menjaga *sustainabilitas* bahan mentah, 4) Telah diserahkan peralatan guna *introduksi* peralatan kepada Mitra I yang dapat digunakan *inovasi* produk dan meningkatkan kualitas produk, 5) Telah dibuat *Packing* dan *Branding* yang *marketable* guna meningkatkan pemasaran berkisar 10%, 6) Telah dilakukan Pelatihan manajemen Usaha (produksi keuangan pemasaran dan SDM), pelatihan pembukuan sehingga dapat data keuangan dapat digunakan untuk akses permodalan di lembaga keuangan, 7) Setelah pelaksanaan kegiatan terdapat *multiplayer effect* peningkatan skala produksi memotivasi tumbuhnya wirausaha baru, penyerapan tenaga kerja yang akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan.

Kata kunci : Iptek, pemberdayaan, *partisipatif rural apraisal*, pedagang kakilima, manajemen usaha, *packing*, *branding*

**LATAR BELAKANG**

Penguatan Manajemen Usaha Pedagang Kakilima (PKL) ini merupakan Kegiatan Pengabdian Masyarakat skim IbM (Iptek Bagi Masyarakat) Dikti Tahun 2016 adalah Kegiatan Pemberdayaan yang sarasanya adalah PKL Bebek Goreng Taman Aryojipang Cepu Blora Jawa Tengah Dasar penentuan penguatan dan sasaran melalui analisis dan dasar pemikiran yang layak dilakukan. Esensi pemberdayaan adalah memberikan kekuasaan, mengalihkan kekuatan atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain dalam berbagai aspek, baik ekonomi, sosial, budaya, politik, hukum, dsb. (Nurhadi, 2007). Menurut Kutut Suwondo (2002) dalam pemberdayaan atau *empowerment* terdapat tujuan yang *pertama* meningkatkan

kemampuan sumber daya masyarakat dalam penguatan kelembagaan, organisasi social ekonomi melalui sosialisasi, pembinaan, pelatihan keterampilan. Sedangkan yang *kedua* adalah mewujudkan masyarakat dengan peran keswadayaan dari masyarakat sebagai pelaku pembangunan. Ketiga, meningkatkan kesejahteraan, mengurangi masyarakat miskin dengan mengembangkan sistem perlindungan sosial dan dukungan bantuan sebagai upaya stimulan. PKL adalah usaha yang termasuk dalam sektor Informal. PKL merupakan kegiatan usaha yang masuk pada lingkup sektor Informal.

Sektor Informal di Indonesia didefinisikan sebagai sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah; Sektor yang belum dapat menggunakan (karena tidak punya akses) bantuan, meskipun pemerintah telah menyediakannya; Sektor yang telah menerima bantuan pemerintah tetapi bantuan tersebut belum sanggup membuat sektor itu mandiri (Ensiklopedia Ekonomi, Bisnis dan Manajemen (1997). Pedagang Kaki Lima (PKL) termasuk usaha yang berada pada lingkup sektor Informal .

Pedagang Kakilima terhimpun dalam APKLI yaitu Asosiasi Pedagang Kaki Lima Indonesia jumlahnya hingga tahun 2012 terdapat 23,4 juta (Tempo.com, 5/9/2012). Menurut McGee dan Yeung (1977), PKL mempunyai pengertian yang sama dengan *'hawkers'*, yang didefinisikan sebagai orang-orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual ditempat umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar. Senada dengan hal itu, Soedjana (1981) mendefinisikan PKL sebagai sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar atau di tepi/di pinggir jalan, di sekitar pusat perbelanjaan/pertokoan, pasar, pusat rekreasi/hiburan, pusat perkantoran dan pusat pendidikan, baik secara menetap atau setengah menetap, berstatus tidak resmi atau setengah resmi dan dilakukan baik pagi, siang, sore maupun malam hari.

Dalam Peraturan Presiden Nomor 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima pasal 1 nomor 1 dijelaskan bahwa Pedagang Kaki Lima yang selanjutnya disingkat PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan, dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. Menurut Mulyanto (2007), PKL adalah termasuk usaha kecil yang berorientasi pada laba (*profit*) layaknya sebuah kewirausahaan (*entrepreneurship*). PKL mempunyai cara tersendiri dalam mengelola usahanya agar mendapatkan keuntungan.

PKL menjadi manajer tunggal yang menangani usahanya mulai dari perencanaan usaha, menggerakkan usaha sekaligus mengontrol atau mengendalikan usahanya, padahal fungsi-fungsi manajemen tersebut jarang atau tidak pernah mereka dapatkan dari pendidikan formal. Manajemen usahanya berdasarkan pada pengalaman dan alur pikir mereka yang otomatis terbentuk sendiri berdasarkan arahan ilmu manajemen pengelolaan usaha, hal inilah yang disebut *"learning by experience"* (belajar dari pengalaman). Kemampuan manajerial memang sangat diperlukan PKL guna meningkatkan kinerja usaha mereka, selain itu motivasi juga sangat diperlukan guna memacu keinginan para PKL untuk mengembangkan usahanya. ([ssantoso.blogspot.com](http://ssantoso.blogspot.com)). Dengan adanya Perpres nomor 125 tahun 2012 dan Permendagri nomor 41 tahun 2012, maka Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kota/Kabupaten wajib melakukan penataan dan pembinaan PKL di wilayahnya masing-masing. Salah satu amanat yang tercantum di dalam Permendagri nomor 41 tahun 2012 adalah Bupati/Walikota menetapkan lokasi atau kawasan sesuai peruntukannya sebagai lokasi tempat kegiatan usaha

PKL. Selain itu, Bupati/Walikota juga diwajibkan untuk melakukan pemberdayaan terhadap PKL melalui peningkatan kemampuan berusaha; fasilitasi akses permodalan; fasilitasi bantuan sarana dagang; penguatan kelembagaan; fasilitasi peningkatan produksi; pengolahan, pengembangan jaringan dan promosi; dan pembinaan dan bimbingan teknis. Sedangkan pemberdayaan PKL yang membutuhkan fasilitasi kerjasama antar kabupaten/kota dilakukan oleh Gubernur.

Dalam melakukan pemberdayaan PKL, Bupati/Walikota dapat kerjasama atau kemitraan dengan dunia usaha melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR) Penanganan masalah pedagang kaki lima sebaiknya dilakukan dengan tindakan secara integratif, menggunakan cara pendekatan terpadu dengan latarbelakang bahwa pedagang kaki lima merupakan sebuah fakta yang tidak dapat dihindari (Winardi, 1986)

## KAJIAN PUSTAKA

### Manajemen Usaha Kecil

Usaha kecil termasuk PKL merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas ekonomi pada khususnya. Tujuan utama usaha kecil sama dengan tujuan perusahaan besar untuk memperoleh laba dan menjaga kelangsungan pertumbuhan usaha dalam jangka waktu yang tidak terbatas yang dapat dicapai dengan cara melakukan kegiatan penyediaan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Setiap usaha kecil, sudah pasti mau naik kelas, menjadi usaha besar bahkan korporasi. Agar tujuan tersebut dapat tercapai secara efisien dan efektif perlu dikelola. Pengelolaan itu memerlukan proses proses manajemen yaitu POAC (*planning, organizing, actuating, controlling*) agar lebih teratur dan terukur.

Manajemen yang kuat secara otomatis akan berdampak pada efisiensi mencegah terjadinya pemborosan, baik tenaga kerja, waktu, materi dan biaya dalam setiap pekerjaan dan kelancaran usaha sehingga semua target dan tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan sukses. Menurut George R. Terry (1960), manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata. Tujuan manajemen menurut Abdurachman (1973) dan Handayani (1985) adalah tercapainya hasil secara efektif dan efisien. Ada 4 fungsi manajemen seperti yang dirumuskan oleh George R. Terry. Dalam rumusannya tentang fungsi manajemen George R. Terry membaginya dalam *Planning, Organizing, Actuating, Controlling* (POAC) yang dapat dijabarkan sebagai berikut :

*Planning* merupakan sebuah aktivitas berupa serangkaian kegiatan penyusunan sekaligus pengambilan keputusan-keputusan dalam menentukan tujuan dan target usaha, menentukan berbagai kebijakan strategis, membuat program kerja, pemanfaatan sumber daya, merancang metode dan prosedur serta menentukan jadwal waktu pelaksanaannya. Dalam perencanaan juga ditetapkan standar kesuksesan berupa ukuran acuan yaitu (a) Tujuan jelas; (b) Sederhana, tidak terlalu sulit dalam menjalankannya; (c) Memuat analisa pada pekerjaan yang akan dilakukan; (d) Fleksibel, (e) Mempunyai keseimbangan, tanggung jawab dan tujuan yang selaras di tiap bagian; (f) Mempunyai kesan sesuatu yang dimiliki tersedia dan bisa dipergunakan dengan efektif serta berdaya guna.

Perencanaan mempermudah pelaksanaan, meminimalisir kesalahan memudahkan pengawasan.

*Organizing* adalah aktivitas pengelompokkan dan mengatur berbagai rencana kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, seperti sumber daya fisik, pelimpahan tugas sumberdaya manusia beserta menunjukkan hubungan kewenangannya dalam melaksanakan semua agenda kegiatan usaha. Untuk perusahaan yang baru berdiri, aktivitas perekrutan dan seleksi, pelatihan, penempatan tenaga kerja yang sesuai dengan kapasitasnya. Dalam menetapkan berbagai rencana aktivitas usaha, dapat dibuat uat beberapa alternatif pilihan untuk merealisasikan semua tujuan usaha. Semua pilihan-pilihan yang dibuat dipilih dan ditetapkan salah satu sebagai prioritas yang dipandang paling efektif dan efisien. Contoh dalam mencapai tujuan terdapat Plan A, Plan B, Plan C dan seterusnya. Proses pengelompokan berbagai sumber daya dan aktivitasnya ini sangat penting guna menentukan pembagian tugas sesuai bidangnya, menciptakan spesialisasi, dan semua personil yang ada dalam kegiatan usaha mengetahui tugas apa yang akan dijalankan.

*Actuating* merupakan sebuah aktivitas untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja, melalui fungsi pengarahan, semua tenaga kerja secara sukarela dapat melaksanakan tugas-tugas pekerjaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Ada banyak cara untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja, misalnya dengan memberi motivasi, membimbing, mengingatkan dan menjelaskan berbagai hal tentang pekerjaan agar dapat berjalan optimal. Selain itu orang dapat bergerak dengan sukarela jika telah terpenuhi berbagai kebutuhan kerjanya seperti kebutuhan fisik, keamanan dan keselamatan, harga diri dan aktualisasi diri dalam bekerja.

*Controlling* dalam perusahaan merupakan tindakan mengevaluasi berbagai proses pelaksanaan yang dilakukan oleh semua sumberdaya perusahaan, apakah sudah berjalan sesuai dengan perencanaan atau belum. Jika terjadi penyimpangan perlu klarifikasi dan koreksi serta memberi alternatif solusi atas masalah yang terjadi dalam mencapai tujuan yang ditetapkan. Fungsi pengawasan dapat dikatakan efektif jika memenuhi hal-hal sebagai berikut: a) *Routing* (jalur), manajer harus bisa menetapkan cara atau jalur guna memperkecil resiko kesalahan; b) *Scheduling* (penetapan waktu), manajer harus menetapkan kapan pengawasan dilakukan. c) *Dispatching* (perintah pelaksanaan), adalah pengawasan yang berupa dorongan maupun perintah agar pekerjaan dapat selesai dalam waktu yang tepat. d) *Follow Up* (tindak lanjut) mencari berbagai solusi jika terjadi permasalahan, memberi peringatan, dan memberikan petunjuk supaya kesalahan yang sama tak terulang lagi. Dalam kegiatan usaha menjalankan fungsi manajemen sesuatu yang mutlak harus dilakukan, karena berdampak pada jalannya usaha, semakin kuat manajemen dalam usaha berarti suatu usaha atau perusahaan bisa kuat dan mampu bertahan cukup lama sehingga sustainability terjamin ([pixabay.com](http://pixabay.com))

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 9 Tahun 1995. Usaha kecil merupakan bagian integral dari dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya. Manajemen bagi usaha kecil terdiri dari bagian produksi, pemasaran, SDM, dan bagian keuangan bagian ini mutlak harus dimiliki oleh pelaku usaha kecil. Setiap fungsi perlu melakukan pencatatan atau pembukuan atau kegiatan akuntansi. Pencatatan berfungsi sebagai kontrol atas arus uang usaha. Pencatatan

menjadi bukti atau data seberapa besar perkembangan usaha dapat dicapai, data dibutuhkan saat pinjam Bank atau Investor. Disamping itu pelaku usaha, harus terus menambah ilmu, baik dengan mengikuti pelatihan, membaca buku atau gabung dengan komunitas-komunitas bisnis.

Saat awal usaha, sebuah usaha harus memiliki visi dan misi. Visi adalah; "*what we believe, we can be*" (*mau jadi apa*). Sedangkan Misi adalah: "*what we believe, we can do*". Setelah visi dan misi ditetapkan, maka harus ada *strategi* yang diterapkan. Strategi ini, menyangkut bagaimana mencapai visi melalui misi, berapa lama bisa mencapainya, berapa besar biayanya, apa kendalanya, apa kelebihan dan kekurangannya. Penerapan manajemen bagi usaha kecil, dan dilakukan secara konsisten adalah sebuah usaha untuk membesarkan bisnis. Jika semua usaha telah dilakukan mulai dari hulu sampai Hilir secara baik maka usaha tersebut niscaya akan sukses.

### **Penguatan Manajemen Usaha pada Pedagang Kakilima.**

Pemberdayaan atau *empowerment* dalam konteks ini adalah meningkatkan kapasitas (Kutut Suwondo (2002) yang esensinya adalah memberikan kekuasaan, mengalihkan kekuatan dalam berbagai aspek, (dalam Nurhadi, 2007) yang tujuannya adalah meningkatkan kemampuan sumber daya masyarakat dalam penguatan kelembagaan, organisasi sosial ekonomi melalui sosialisasi, pembinaan, pelatihan keterampilan. Dalam konteks pemberdayaan disini adalah penguatan Manajemen Usaha PKL guna meningkatkan kapasitas untuk membangun kemandirian PKL melalui pemanfaatan maksimal sumber daya (input dan proses) yang dimiliki, yang dikelola sendiri oleh sasaran atau komunitas sehingga akan tercipta PKL yang dapat menjadi mandiri berkembang dengan baik mampu mengembangkan inovasi produk jualannya. Manajemen Usaha (POAC) dilakukan melalui Pembinaan dan Pelatihan manajemen Produksi, Pemasaran, Keuangan dan SDM) yang sarasannya adalah Pedagang kakilima Bebek Goreng Taman Aryojipang Cepu Blora Jawa Tengah.

### **Analisis Situasi**

Cepu adalah kecamatan di Kabupaten Blora, Jawa Tengah, terletak di perbatasan provinsi Jawa Timur, dilewati jalan Surabaya - Purwodadi - Semarang. Cepu mempunyai luas wilayah 49.15 km<sup>2</sup> terdiri dari 6 kelurahan dan 11 desa, penduduk Cepu berjumlah 70.000 jiwa perkembangannya jauh lebih pesat ditunjukkan oleh struktur tatanan kota dan perekonomiannya. Mata pencaharian penduduk sebagai petani, wirausaha, Pegawai Negeri, karyawan BUMN, dan peserta Pusklat Migas yang datang dari berbagai daerah asal di seluruh Indonesia. Kondisi penduduk yang heterogen membutuhkan Kuliner yang sesuai dengan kesenangan mereka. Ketersediaan Kuliner diantaranya yang terkenal adalah nasi pecel, sate ayam, dan saat ini sedang digemari adanya Kuliner Bebek Goreng. Dukungan Kebijakan pemerintah yang telah ada adalah dibangunnya taman Aryojipang yang ada di jalan Ronngolawe Cepu dimana ada fasilitas berjualan tiap sore hingga malam hari seperti pasar malam. PKL di Taman Aryojipang berkisar 5 PKL. Taman Aryojipang mengalami pergantian dari Taman Aryojipang menjadi Taman Seribu Lampu, dan sekarang Taman Bilingual. Dalam wawancara dengan PKL atau masyarakat setempat ada pro dan kontra tentang Nama mngingat Aryojipang adalah Tokoh sejarah masyarakat setempat yang dibanggakan. Ketersediaan pengusaha mikro jasa layanan: kegiatan perekonomian Cepu lebih maju dibandingkan dengan kecamatan-lain dan untuk menunjang perekonomian di Cepu telah beroperasi beberapa bank yaitu : BRI, Danamon, BNI, Bank Mandiri,

BPD dan lain-lain. Majunya perekonomian ini tidak lepas dari pengaruh instansi Minyak dan Gas Bumi sehingga Cepu dikenal sebagai kota minyak. instansi dan perusahaan yang ada adalah Pusklat MIGAS, Pertamina UEP III Lap Cepu, Pertamina UPPDN IV Depot Cepu, Mobile Cepu Limited, Telkom, Perhutani.

Mitra Kegiatan IbM Dikti 2016 Penguatan Manajemen Usaha Pedagang Kakilima bebek Goreng Taman Aryojipang Blora Jawa Tengah ada 2 yaitu Mitra I adalah Pedagang Kakilima Bebek Goreng Nama : Farid Krisdianto, Umur 36 Tahun /SLTA, Alamat : Tambakromo RT04 RW 04 Cepu Blora Jawa Tengah, Produksi per hari 10-25 bebek ,dipotong per ekor menjadi 4 dan 1 kepala , Harga bebek bahan mentah Rp 55000,- Rp.60000,-Peralatan yang digunakan tenda kompor , meja kursi perabot makan minum ,bahan pembantu lainnya ,pegawai 2 orang.Moodal kerja (aset peralatan+habis pakai ) berkisar Rp. 3500.000,- Laba per Hari bersih Rp. 150.000,-Laba per bulan Rp.4500.000,-Sedangkan Mitra II adalah Calon Peternak Bebek Nama :Suparman Umur : 58 Tahun pendidikan SD, Alamat : Kedungjambu Kediren Randublatung Blora. Mitra I PKL Bebek Goreng di Taman Aryojipang Cepu Blora Jawa Tengah dan Mitra II Peternak Bebek : Jumlah PKL Bebek Goreng di Kabupaten Blora berkisar 25 menyebar di berbagai kecamatan. Sedangkan yang di Daerah Cepu berkisar 12 sedangkan yang ada di Taman Aryojipang berkisar 5. Dan yang menjadi Sasaran dalam P2M skim IbMDikti ini sebagai MITRA I adalah PKL Farid karena lebih tepat untuk dikembangkan dengan harapan bisa membawa dampak *multiplayer effect* bagi pedagang lain. Sedangkan MITRA II adalah peternak Bebek Suparman karena Untuk Mitra II berpenghasilan rendah punya pengalaman beternak bebek , didekat rumah Mitra II bapak Suparman dapat dukungan lingkungan dan ada dukungan tokoh masyarakat yang menyediakan tanahnya untuk dibangun kandang Bebek Prioritas Masalah Mitra yang disepakati untuk diselesaikan.

Masalah Manajemen Usaha 1) Mitra I (Pedagang/penjual bebek goreng) Bapak Faried belum memahami pentingnya melaksanakan manajemen usaha secara benar ( produksi, Keuangan dan pemasaran)belum melakukan pisah harta (antara harta usaha dan harta pribadi),(2) Mitra I belum melakukan pencatatan aktivitas usahanya secara tertib karena merasa tidak penting.(3)Mitra II Belum memahami manajemen usaha untuk breternak (4)Mitra ke I dan Mitra ke II belum memahami cara akses pengajuan kredit ke Perbankan dan non perbankan.

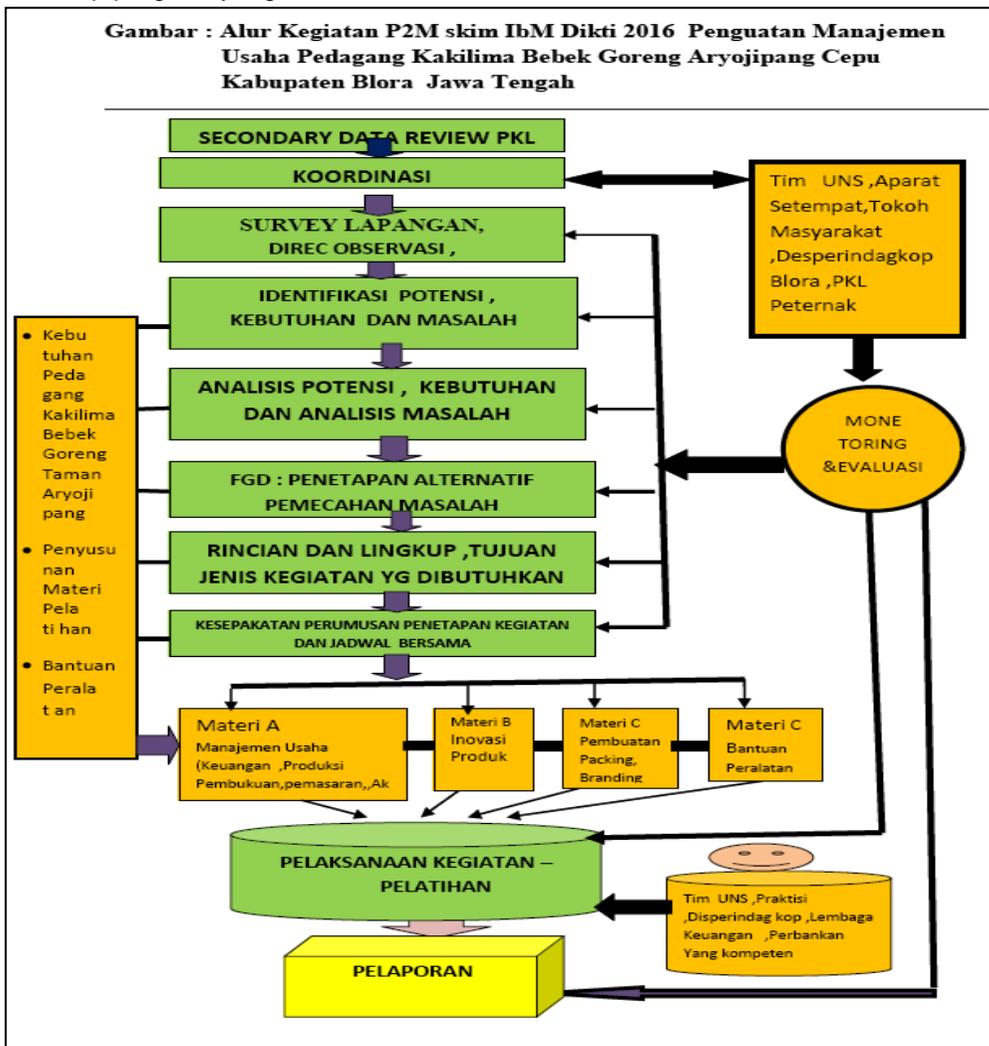
Masalah Produksi; 1) Kebutuhan Bahan mentah yaitu bebek kurang sustain atau kurang lancar ,ada ketergantungan pasokan dan harga selama ini dipasok pedagang bebek dari Magetan sehingga harga relative tinggi, 2) Mitra I dalam Proses memasak kurang memperhatikan kualitas rasa yang selama ini menjadi ciri produknya,belum terstandar, 3) Mitra I Belum mampu melakukan inovasi produk baru yang berkorelasi dengan usahanya saat ini .Dan belum ada penanganan produk yang tidak laku selama ini yang tidak laku dikunsumsi sendiri dan keluarga dan dijual dengan harga murah, 4) Mitral Pedagang /penjual Kakilima bebek Goreng Belum mempunyai Peralatan Freser penyimpan bahan mentah yang memadai dan belum mempunyai alat penggiling Abon, 5) Mitra ke II (Calon Peternak bebek ) Bapak Suparman belum mempunyai Modal untuk perlengkapan usaha berternak Bebek , Kebutuhan Kandang, Bibit dan Pakan ,serta pompa air, 6) Mitra ke I belum mempunyai packing /pembungkus yang memadai sesuai selera konsumen, 7) Dalam menyajikan dan penataan Dagangan kurang menarik.

Tujuan kegiatan ini adalah : 1) untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui lptek, 2) dengan penguatan manajemen usaha dapat dilakukan peningkatan kualitas produk dan inovasi Produksi yang bisa menekan kerugian , 3) mendapatkan *sustainibilitas* bahan baku , 4) dan melakukan

introduksi peralatan inovasi, 5) meningkatkan Pemasaran melalui inovasi desain *Packing* dan *Branding* yang *marketable*, 6) penguatan akses permodalan diharapkan akan mempunyai *multiplayer effect* terhadap peningkatan skala produksi, 7) memotivasi tumbuhnya wira usaha baru, penyerapan tenaga kerja yang akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan.

### METODE PENERAPAN

Dalam rangka pemberdayaan Pedagang Kakilima bebek Goreng Taman Aryojipang Cepu akan digunakan pendekatan yang menekankan Partisipasi masyarakat berupaya untuk memberdayakan potensi masyarakat dalam merencanakan kegiatan yang berkaitan dengan potensi sumber daya lokal berdasarkan kajian musyawarah peningkatan aspirasi berupa keinginan dan kebutuhan nyata yang ada guna meningkatkan motivasi dan peran serta kelompok terhadap program yang direncanakan.



Metode yang digunakan adalah *Participatory Rural Apraisal* (PRA) merupakan metode pemahaman lokasi untuk dan bersama masyarakat terutama target sasaran untuk mengetahui, menganalisis, dan mengevaluasi hambatan dan kesempatan melalui *Multi Disiplin* dan keahlian untuk menyusun langkah kegiatan guna memecahkan masalah yang dihadapi PKL (Mardikanto; 2012). Tehnik yang digunakan adalah, *Secondary Data Review* (SDR), *Direct Observasi*, *Focus Group Discussion*, Pada kegiatan awal Tim melakukan : *Secondary data review* PKL , koordinasi dengan institusi terkait, survey lapangan dengan melakukan *direct observasi* untuk melakukan identifikasi potensi , kebutuhan dan masalah yang dihadapi PKL, melakukan analisis potensi, analisis kebutuhan dan analisis masalah selanjutnya menetapkan alternatif pemecahan masalah melalui FGD , menyusun rincian kegiatan dan lingkup ,tujuan kegiatan bersama serta waktu pelaksanaan kegiatan dan materi pelatihan, pelaksanaan pelatihan dan pembinaan, monetoring, pelaporan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam Pelaksanaan Kegiatan P2M skim IbM Dikti 2016 Penguatan Manajemen Usaha PKL Bebek Goreng di Cepu Blora Jawa tengah dengan Pendekatan *Participatory Rural Apraisal* (PRA) dengan Sasaran Utama adalah Mitra I PKL bebek goreng Pak Farid dan Peternak bebek Bapak Suparman serta melibatkan pemerhati lainnya melalui langkah tahapan yang digambarkan diatas hasilnya dapat dilihat pada table sebagai berikut.

**Tabel 1**  
**Hasil Kegiatan IbM Penguatan Manajemen Usaha PKL Bebek Goreng**  
**Taman Aryojipang Cepu Blora Jawa Tengah tahun 2016**

No	Persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan	Solusi penyelesaian masalah	Instansi dan personil yang terlibat	Hasil yang Dicapai
A	Aspek manajemen			
1	Mitra I dan Mitra II belum memahami pentingnya melaksanakan manajemen usaha secara benar produksi, Keuangan dan pemasaran)belum melakukan pisah harta (antara harta usaha dan harta pribadi) . Manajemen SDN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan Manajemen Keuangan PKL dengan praktek pembuatan POAC dalam unit Keuangan</li> <li>• Manajemen Produksi PKL dengan pembuatan POAC dalam unit produksi</li> <li>• Manajemen Pemasaran PKL . dengan pembuatan POAC dalam unit produksi</li> </ul>	Tim AHLI UNS Dra Sri Witurachmi.MM Sri Sumaryati SPd MPd (Ahli Peserta Mitra I dan Mitra II dan PKL Bebek Goreng dan Masyarakat yg berminat .	Pelatihan Telah dilaksanakan yang diikuti Mitra sasaran I dan Mitra Sasaran II ditambah peserta lain berkisar 15 Orang Tingkat Ketercapaiannya berkisar 100% karena Binaan IbM telah melakukan Pembukuan dan mengikuti pembinaan dengan baik .
2	Mitra I dan MitralI belum melakukan pencatatan aktivitas usahanya secara tertib karena merasa tidak penting	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan Model Pembukuan untuk PKL Bebek Goreng</li> <li>• Pelatihan Model Pembukuan untuk PKL dan Peternak</li> </ul>	TIM AHLI UNS Dini Oktoria SPd MPd Dra Sri Witurachmi.MM Dihadiri Instansi terkait	Mitra 1 dan Mitra 2 ditambah pedagang yang berminat dilatih menyusun Pembukuan sederhana agar bisa menyusun laporan keuangan Tingkat ketercapainya 100% secara pelaksanaan tetapi secara terapan masih harus ada

**Penguatan Manajemen Usaha Pedagang Kakilima Bebek Goreng Aryojipang Cepu  
(Sri Witurachmi, Sri Sumaryati & Dini Oktorina)**

No	Persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan	Solusi penyelesaian masalah	Instansi dan personil yang terlibat	Hasil yang Dicapai
				monitoring berkelanjutan
4	Mitra ke II Belum memahami manajemen usaha untuk Peternak	Perlu pelatihan Manajemen Usaha /Produksi Melalui praktek pembuatan POAC dalam unit produksi	Tim Ahli UNS Alex (Ahli Peternak Bebek )	Mitra 1 dan Mitra 2 ditambah masyarakat yang berminat peserta berkisar 15 orang Tingkat ketercapainya 100% secara pelaksanaan tetapi secara terapan masih harus ada monitoring berkelanjutan
5	Mitra ke I dan Mitra ke II belum memahami cara akses pengajuan kredit ke Perbankan dan non perbankan serta pamarasan	Perlu pelatihan cara akses pengajuan pinjaman di Bank dan lembaga non bank	Tim dari Perbankan Tim UNS Dra Sri Witurachmi.MM Sri Sumaryati SPd MPd Dini Oktorina Spd MPd	Pelaksanaan diikuti adalah Mitra I dan Mitra 2. dan pemerhati sejumlah 15 Orang yang tingkat ketercapainya 90%
<b>B</b>	<b>ASPEK PRODUKSI</b>			
6	Kebutuhan Bahan mentah Bebek kurang sustain atau kurang lancar ,ada ketergantungan pasokan pedagang bebek dari Magetan,Sukoharjo Tulungagung sehingga harga relative tinggi .	Pemberian penguatan Mitra II peternak bebek sebagai pemasok bahan mentah diharapkan dapat menjaga <i>sustainability Mitra I</i> dan meningkatkan penghasilan	Pembinaan Mitra II peternak bebek oleh TIM UNS dan Dinas Peternakan Randublatung Blora Calon Peternak bebek Bapak Suparman dan Masyarakat yang berminat	Pelatihan Diikuti Mitra II dan Mitra I serta pemerhati lainnya ada 14 Orang tentang Manajemen Usaha yang diterapkan Peternak, Hasil Pelaksanaanya Tingkat Keberhasilanya 100 % masih dalam tingkat pendampingan
7	Mitra I dalam Proses memasak kurang memperhatikan kualitas rasa yang selama ini menjadi standart ciri rasa yang selama ini disukai konsumen Serta perlu masakan pendukung produk utama	Pelatihan membuat standart rasa ciri daganganya membuat Aneka sambal . Pelatihan membuat Abon Bebek "Bekluw "inovasi Produk untuk menekan Resiko	TIM Ahli Tata boga Sri Dra sri Endangningasih Handayani (dari Blora)	Pelaksanaan diikuti adalah Mitra I dan Mitra 2. dan pemerhati sejumlah 15 Orang yang tingkat ketercapainya 100 % tetapi tetap dalam pendampingan . Tingkat Keberhasilanya 100%.tetapi masi perlu pendampingan
7	Mitral Belum mempunyai Peralatan Freser penyimpanan bahan mentah alat penggiling (food prosesor) , blender ,spiner ( peniris minyak ) Wajan, Panci, Drugjar , Packing	Penyerahan Bantuan peralatan penyimpanan Friser , penyimpanan bahan mentah alat penggiling (food prosesor) , blender ,spiner (peniris minyak ) Wajan, Panci, Drugjar ,yang praktis dan efesien	Penyerahan Tim UNS ketua Dra Sri Witurachmi dan anggota diberikan kepada Mitra I dihadiri peserta Pelatihan dan aparat terkait.	Tim telah menyerahkan Peralatan yang digunakan utk Pengembangan Produk bebek Goreng Kepada Mitra I Peralatan yang diberikan adalah Spiner, Friser, Blender, Panci Presto, Blender Food Prsesor, Drumjar dan Packing Branding hasil inovasi Tingkat ketercapaian !00%
8	Mitra ke II (Bapak Suparman belum mempunyai Modal untuk perlengkapan usaha berternak Bebek , Kebutuhan Kandang, Bibit dan Pakan selama 3bulan	Bantuan Kandang bebek seluas 6m x 8 m= 48 M2 dan tanah fasilitas Tanah untuk ternak seluas 100 M2 dari tokoh masyarakat hak pakai Bantuan 100 bibit yang dibeli dari Peternak penetas	Diserahkan oleh Ketua Tim UNS Dra Sri Witurachmi MM , dan anggota Sri Sumaryati Pd MPd dan Dini Oktorina SPd MPd Kepada Mitra II Bapak Suparman disaksikan peserta pelatihan dan	Tim telah menyerahkan : • Bantuan Kandang bebek seluas 6m x 8 m= 48 M2 dan tanah fasilitas Tanah untuk ternak seluas 100 M2 dari tokoh masyarakat hak pakai. • Bantuan 100 bibit yang dibeli dari Peternak

No	Persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan	Solusi penyelesaian masalah	Instansi dan personil yang terlibat	Hasil yang Dicapai
		Bebek dari Gawok Sukoharjo Bantuan pakan selama 3 bulan untuk 100 bebek pemula	Tokoh masyarakat dan instansi terkait	penetas Bebek dari Gawok Sukoharjo • Bantuan pakan selama 3 bulan untuk 100 bebek pemula. Tingkat ketercapaian pelaksanaan adalah 100%. Penyerahan dihadiri Intansi terkait dan peserta pelatihan
9	Mitra ke I belum mempunyai packing /pembungkus yang memadai sesuai selera konsumen ,Mengingat pangsa pasarnya adalah disamping masyarakat umum juga pendatang dari luar kota serta Kantor pertamina, exxon mobile dan perhutani serta kelompok arisan dan paguyuban	Pembuatan Packing dan Branding untuk produk yang dijual yaitu bebek Goreng dan Abon Taman Aryojipang pak Farid. Bantuan Packing yang sudah ada Barnding 500 pack Bantuan Packing yg sudah branding 500 Pack .	TIM UNS konsultasi Tim Ahli Desain pemilik PKL bebek Goreng melalui FGD akhirnya dihasilkan <b>Branding</b> Bebek Goreng "Mandala Aryojipang " Dan "Abon Bebek Bekluw " arti Bekluw adalah kombinasi abon bebek dengan bahan kluwih sebagai inovasi	Pembuatan Packing dalam Proses Tim sudah berhasil membimbing membuat Packing dan Branding yang dia harapkan sehingga tingkat keberhasilannya 100%. Telah diserahkan Packing yang BerBranding Untuk PKL bebek Goreng 500 pack dan Untuk produkAbon Bekluw 500 pack
10	Mitra I sebelum Pemberdayaan Skala produksi belum optimal	Setelah diadakan Pembinaan /Penguatan manajemen usaha dan dibantu peralatan	Pembinaan dilakukan Tim UNS	Skala Produksi naik 10-15%

### Pembahasan Kegiatan

Sesuai dengan Tujuan kegiatan ini : 1) untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui transfer IPTEK telah diterapkan dengan transfer pengetahuan Manajemen Usaha diharapkan dapat meningkatkan pemahaman PKL dan Peternak sehingga dapat meningkatkan penghasilan, 2) Untuk penguatan manajemen usaha telah dilaksanakan peningkatan kualitas produk pembuatan *strandard* Rasa Bebek Mandala Aryojipang, dan Abon bebek Bekluw (Bebek Kluwih), Telah dilakukan pelatihan Manajemen tentang bagaimana POAC dalam manajemen diterapkan dalam keuangan ,SDM juga melalui pelatihan pembukuan Mitra I dan Mitra II telah melakukan pembukuan sehingga telah mengetahui bagaimana akses untuk perbankan dalam mencari sumber dana, 3) Untuk mendapatkan *sustainibilitas* bahan baku telah berhasil dibina peternak Baru bapak Suparman yang sudah mengikuti pelatihan manajemen dengan mengetahui bagaimana perencanaan, mengorganisasi, mengarahkan dan mengontrol kegiatan saat mulai beternak, yang telah didukung bantuan dengan bantuan kandang, Bibit dan Pakan selama 3 Bulan sehingga jika sudah panen akan *disuply* ke Mitra I begitu pula selanjutnya menjadi suplayer, 4) Untuk melakukan *introduksi* peralatan diantaranya spiner (pengering ) dan peralatan dan peralatan lainya yang dihibahkan sehingga dapat meningkatkan penjualan berkisar 10%, 5) Untuk meningkatkan Pemasaran telah berhasil inovasi desain *Packing* dan *Branding* yang *marketable* awal kegiatan PKL Farid menggunakan nama Mandala namun karena berjualan di taman Aryojipang maka dipilihlah nama Bebek goreng Mandala Aryojipang. Dalam kegiatan ini telah dilakukan bantuan packing dan Branding berjumlah 500 pack packing Baranding untuk bebek goreng dan 500 pack untuk Abon Bekluw, 6) Untuk penguatan akses permodalan diharapkan akan mempunyai *multiplayer effect* terhadap peningkatan

skala produksi .Oleh karena telah dilakukan pelatihan membuat pencatatan pembukuan maka data keuangan tersebut yang berupa Laporan Keuangan sederhana dapat digunakan untuk data dalam mengajukan modal usaha dalam perbankan atau jasa keuangan, 7) Untuk memotivasi tumbuhnya wirausaha baru, penyerapan tenaga kerja yang akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan Dengan telah dilakukan semua kegiatan telah mempunyai effect lingkungan tumbuhnya keinginan masyarakat lingkungan untuk berusaha , terbukti semangat peserta pelatihan yang berharap mendapat pembinaan .

Sedangkan luaran dalam kegiatan ini adalah Target Luaran Kegiatan adalah 1) terpublikasinya hasil Kegiatan pada Jurnal Nasional Ber ISSN, 2) Produk terstandart ,versi ciri pedagang penjual Bebek Goreng Taman Aryojipang Pak Farid Cepu Blora, 3) Produk Abon Bebek Goreng Taman Aryojipang Pak Farid, 4) Packing, Branding Pedagang/penjual Kakilima Bebek Goreng, 5) Model Pembukuan Pedagang Kakilima Bebek Goreng.

## SIMPULAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan lbM ini maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Dalam Pelatihan Manajemen Usaha (keuangan, produksi, pemasaran dan SDM) serta Pembukuan telah dilaksanakan dengan baik dan Mitra telah menerapkan Pembukuan dan dari data tersebut dapat digunakan akses ke Lembaga Keuangan untuk akses modal.
2. Telah dilaksanakan Pelatihan pembuatan Abon bebek yang inovasi dari produk Bebek Goreng yang sudah ada guna menanggulangi risiko tidak laku .
3. Telah dilaksanakan Pelatihan dan Pembuatan Packing Branding untuk pedagang Kakilima Pak Farid sebagai Mitra I. Guna meningkatkan pemasaran
4. Telah berhasil disusun materi pelatihan Pembukuan khusus untuk Pedagang Kakilima Bebek Goreng dan Peternak bebek.
5. Telah Dibangun Kandang bebek yang akan dikembangkan di daerah Kedungjambu Randublatung Blora yang akan menjadi suplayer pedagang kaki lima.
6. Skala produksi Mitra I telah meningkat berkisar 10 sd 15 %.

## Saran

1. Perlu Koordinasi antara aparat setempat dan APKLI dalam mengembangkan PKL di daerah Cepu.
2. Perlu pengembangan dan pembinaan berkelanjutan dalam pengembangan PKL di daerah Cepu yang melibatkan institusi terkait dan PT.
3. Perlu penataan Lokasi Area PKL di Taman Aryojipang yang sekarang namanya berganti dengan Bilingual School. Dan nama taman tersebut lebih indah dengan nama Taman Aryojipang yang memang mempunyai nilai historis yang tinggi dan yang diharapkan oleh masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

Abdulrahman, Arifin. 1973. *Kerangka Pokok-Pokok Manajemen Umum*. Cetakan Kedua. Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve.

Bringham, Eugene F and Joel F, Houston,1999, *Fundamentals of Financial Management Harcourt*, Forth Edition.

Ensiklopedia Ekonomi, Bisnis dan Manajemen 1997. *PKL termasuk usaha yang berada pada lingkup sektor Informal*. Licensed by Creative Commons. Designed by Adii. WP-Polaroid Blogger Template distributed by Blogger Blog Templates of the Fractal Blog Network George R. Terry (1960).

Kutut Suwondo .2002. *Civil Society Diaras local* ,Universitas Satya Wacana.

Mulyadi Niti Susastro. 2011. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* Alfabeta ISBN : 978-602-8361-68-2 Cetakan Ke : 1 Tahun Terbit.

Mafduh Hamidah, 2004. *Manajemen Keuangan*, BPF, Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

McGee dan Yeung. 1977. *Hawkers in Southeast Asian Cities: Planning for The Bazaar Economy*. Ottawa: International Development Research Centre.

Mulyanto. 2008. Pengaruh motivasi dan kemampuan manajerial Terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima menetap (Suatu Survei pada Pusat Perdagangan dan Wisata di Kota Surakarta). *Jurnal manajemen dan Bisnis Benefit* Vol. 11, No. 1, Juni 2007 , Akreditasi No 230/Dikti/Kep?2004 ISSN 1410 -4571.

Nurhadi. 2007. <https://www.linkedin.com/in/muhammad-nurhadi-7aa81197>.

Sri Witurachmi. 2009. *Model Pembukuan untuk UMKM* (Modul).

Peraturan Presiden Nomor 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

Permendagri nomor 41 tahun 2012 adalah Bupati/Walikota menetapkan lokasi atau kawasan sesuai peruntukannya sebagai lokasi tempat kegiatan usaha PKL.

Stoner, AE, James and Wankel, Charles. 1998. *Manajemen*. Jilid 1. Edisi Ketiga Jakarta Intermedia.

Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 UMKM.

Totok Mardikanto. 2012. *Pemberdayaan Masyarakat* , UNS Press.