

Manajemen Usaha Pedagang Sayur Keliling Guna Meningkatkan Pendapatan

Tamriatin Hidayah¹, Hary Sulaksono²

Institut Teknologi dan Sains Mandala¹²³

ABSTRAK

Pedagang atau penjual sayur keliling yang biasa dikenal dengan istilah mlijo yang biasanya menggunakan sepeda atau sepeda motor merupakan wirausaha yang biasanya memiliki keterbatasan, misalnya dalam modal usaha, kemampuan manajerial dan jangkauan wilayah pemasarannya. Pada saat sekarang pesaing yang dihadapi oleh pedagang sayur keliling ini tidak hanya sesama pedang keliling, tetapi saat sekarang sudah banyak warung warung sayuran yang lebih banyak menyediakan aneka kebutuhan sayur yang lebih lengkap. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan agar pedagang sayur keliling menjadi lebih kuat dan tepat dalam menerapkan strategi pengelolaan usahanya sehingga akhirnya memengaruhi tingkat pendapatan yang diterima. Pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan memberikan penyuluhan secara santai disela sela menjalankan aktivitasnya. Pengabdian masyarakat dilakukan kepada beberapa pedagang sayuran keliling ditempat biasanya berkumpul yang biasanya disebut pangkalan atau pos mlijo atau titik kumpul mlijo sebelum dilanjutkan keliling untuk menawarkan dagangannya yang belum habis. Beberapa materi atau tema yang diberikan masalah penjelasan konsep kewirausahaan, motivasi dan bagaimana sebaiknya pengelolaan usahanya dengan mendasarkan pada hasil observasi dan wawancara.

Corresponding Author:

Tamriatin Hidayah
titin@itsm.ac.id

Received: May 08, 2026

Revised: June 15, 2026

Accepted: June 25, 2026

Published: July 09, 2026



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Keywords: *Wirausaha, Strategi Pengelolaan Usaha, UMKM*

1. PENDAHULUAN

Partisipasi pedagang sayur keliling merupakan partisipasi nyata dimana bukan hanya laki-laki yang menyumbang tenaga kerja tetapi wanita juga berperan menyumbangkan waktu dan tenaganya untuk berjualan sayur keliling dengan harapan dapat meningkatkan perekonomian keluarganya. Berjualan dari pagi hingga siang hari bukan hal yang biasa tetapi ketekunan dan kerja keras yang membuat mereka bertahan. Partisipasi yang dilakukan pedagang sayur sudah cukup baik karena dengan berdagang kebutuhan rumah tangga cukup terpenuhi.

Berdasarkan observasi awal, diperoleh informasi terkait pendapatan pedagang sayur keliling memiliki lebih banyak peluang untuk mendapatkan keuntungan. Didalam prakteknya masih banyak kendala atau masalah yang dihadapi oleh pedagang keliling (mlijo) seperti misalnya keterbatasan modal, kurang optimalnya kemampuan manajerial yang dimiliki, permasalahan lain lagi misalnya barang dagangannya tidak habis terjual dalam satu hari ada kemungkinan rusak, seperti misalnya sayuran. Sayuran sebageian besar tidak bisa dijual lagi keesokan harinya karena sudah layu karena terpapar sinar

matahari, kadang ada pelanggan yang ingin membeli sayuran tertentu namun habis terjual atau bahkan tidak disediakan sama sekali. Masalah lain lagi yang berkaitan dengan sistem pembayaran, kadang masih ada pembeli yang tidak membawa uang saat belanja ditempat pedagang sayur keliling mangkal dan meminta ke pedagang sayur keliling untuk mengambilnya pada saat keliling. Hal seperti ini tentu saja potensi untuk mengurangi pendapatan walaupun bukan kesengajaan karena ada kemungkinan lupa baik dari sisi pembeli maupun penjualnya. Sebagian dari pedagang sayur keliling ini merupakan pedagang kecil yang bergerak disektor informal adalah orang-orang tidak memiliki kesempatan dan kemampuan yang memadai untuk tertampung bekerja disektor formal. Pedagang kecil diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak dibidang perdagangan dengan lingkup usaha yang kecil terbatas dan tidak bersifat tetap.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini menyesuaikan dengan situasi dan kondisi pedagang sayur keliling, karena tiap hari mereka harus berjualan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan memberikan penyuluhan, wawancara dan diskusi dengan waktu yang terbatas, sehingga kegiatan ini secara keseluruhan tahapan membutuhkan durasi waktu yang lama. Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui tahapan sebagai berikut :

1. Kegiatan observasi awal :
 - a. Kegiatan observasi awal dan negosiasi, permohonan kepada mitra dalam hal ini sekelompok pedagang sayur keliling di Perumahan Tegal Besar Permai 1 Jember
 - b. Komunikasi dalam bentuk diskusi ringan dengan mitra terkait dengan kondisi usaha dan kendala atau permasalahan yang sering terjadi.
2. Kegiatan inti meliputi :
 - a. Dalam tahap ini tim memberikan penyuluhan dan pendampingan dalam mengidentifikasi, merumuskan dan menganalisis permasalahan dan alternatif penyelesaian masalah.
 - b. Penyuluhan dan pendampingan terkait bagaimana strategi yang tepat dalam mengelola dan mengembangkan usaha
3. Penutupan
 - a. Penyusunan luaran kegiatan pengabdian masyarakat dalam tulisan artikel ilmiah yang akan dipublikasikan dalam jurnal Pengabdian Masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian masyarakat dilaksanakan di perumahan Tegal Besar Permai 1, kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates. Sasaran pengabdian adalah pedagang sayur keliling (mlijo) yang beroperasi atau berjualan di perumahan Tegal Besar Permai 1, Kecamatan kaliwates, Kabupaten Jember. Kegiatan diawali dengan observasi, dari hasil observasi ini bisa ditentukan beberapa tempat yang biasa digunakan sebagai tempat pangkalan atau pos mlijo atau titik kumpul mlijo. Dari hasil observasi dan wawancara awal diperoleh beberapa permasalahan yang dihadapi yang nantinya akan dijadikan materi dalam penyuluhan dan pendampingan.

Permasalahan yang sering terjadi berkaitan dengan kurang tepatnya strategi dalam pengelolaan usahanya (dalam hal ini aktivitas mulai perencanaan tentang barang apa, dalam jumlah berapa, sistem pembayaran, perlakuan terhadap sisa barang yang dijual utamanya barang yang cepat rusak seperti sayuran dan bahan lauk pauk.

Tahapan setelah melakukan observasi awal kemudian memberikan beberapa materi penyuluhan yang diberikan dalam situasi yang tidak formal. Dilaksanakan sebelum pedagang sayur ini keliling untuk menawarkan barang dagangannya yang belum habis dan juga memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan yang tidak datang ke tempat pangkalan atau pos mlijo. Beberapa materi yang diberikan berkaitan dengan masalah

pentingnya menumbuhkan atau memotivasi pedagang sayur keliling untuk lebih memperbaiki strategi pemasarannya dengan memperhatikan kepentingan kedua belah pihak baik penjual ataupun pembeli. Pada awal diberikan konsep tentang kewirausahaan, kemudian pemahaman konsep strategi usaha, tentunya disesuaikan dengan situasi dan kondisi sasaran dalam hal ini pedagang sayur keliling dimana ada yang berjenis kelamin pria dan wanita, kemudian ada yang masih muda tapi tidak sedikit juga yang sudah berkeluarga. Pemahaman konsep kewirausahaan diberikan dengan tujuan memberitahukan atau menginformasikan bahwa sebagai pedagang sayur keliling juga merupakan wirausaha sehingga ada kebanggaan dan ada kemauan untuk mengelola usahanya dengan baik. Disampaikan juga beberapa manfaat dari wirausaha. Menurut Prajnanta F (2017) manfaat dari wirausaha diantaranya adalah :

- a. menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran;
- b. menjadi contoh bagi anggota masyarakat lain, sebagai pribadi unggul yang patut dicontoh dan diteladani karena seorang wirausaha adalah orang yang terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain.
- c. Memberi contoh tentang cara kerja keras, tanpa melupakan perintah perintah agama, dekat kepada Alloh SWT
- d. Hidup secara efisien, tidak berfoya foya dan tidak boros
- e. Memelihara keserasian lingkungan, baik dalam pergaulan maupun kebersihan lingkungan.

Selain manfaat seorang wirausaha, ada beberapa kriteria yang hendaknya dipenuhi sebagai seorang wirausaha atau wiraswastha. Menurut Arrisetyanto Nugroho (2017) yang dikutip oleh Diah Yulisetiari (2022) kriteria itu adalah :

- a. Memimpin usaha, baik secara teknis maupun ekonomis, dengan berbagai aspek fungsional.
- b. Memburu keuntungan dan manfaat secara maksimal
- c. Membawa usaha kearah kemajuan, perluasan, perkembangan, melalui jalan kepemimpinan ekonomi, untuk kenaikan prestise, kebebasan kekuasaan dan kehormatan, kontinuitas usaha.

Gambaran ideal wirausaha atau wiraswastha adalah seseorang yang dalam keadaan normal maupun darurat mampu berdiri diatas kemampuannya sendiri untuk keluar dari kesulitan, termasuk mengurangi kemiskinan tanpa bantuan instansi pemerintah maupun swastha. Disampaikan kepada pedagang sayur keliling bahwa seorang wirausahawan adalah seseorang yang mampu menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dalam kondisi ketidakpastian demi keuntungan yang diharapkan. Untuk itu diperlukan juga bagaimana strategi yang tepat yang menyesuaikan dengan kondisi konsumen sasaran, akan tetapi juga tidak mengabaikan kepentingan dari sisi pedagang sayur sebagai penjual. Berkaitan dengan manajemen atau pengelolaan usahanya hendaknya juga menerapkan prinsip prinsip manajemen, mulai dari membuat perencanaan, mengatur pola kerja dan mengawasi kegiatan yang dilakukan apakah sesuai dengan yang direncanakan atau tidak, walaupun perencanaan yang dibuat tidak selalu harus ditulis. Perencanaan menurut G.R.Tery (2007) adalah memilih dan menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi asumsi mengenai masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Perencanaan misalnya berkaitan dengan jenis dan jumlah barang yang akan disediakan, menetapkan harganya, sampai metode pembayaran yang dilakukan oleh pembeli, misalnya apakah harus dibayar tunai langsung atau mungkin bisa ambil barang dulu membayarnya nanti pada saat pedagang sayur ini sudah keliling. Jika misalkan

ada yang membeli tidak membawa uang atau uangnya kurang diusahakan dicatat untuk menghindari lupa dan kemungkinan timbulnya konflik antara penjual dan pembeli.

Mengenai jenis dan jumlah barang yang disediakan bisa memperhitungkan berdasarkan kebiasaan sehari-hari yang paling banyak dibutuhkan, selain itu bisa ditawarkan juga kepada konsumen (pembeli) barangkali ada barang yang dibutuhkan selain yang biasa dijual, konsumen bisa memesan sehari sebelumnya secara langsung ataupun lewat media seperti misalnya ponsel (lewat wa). Untuk bahan makanan yang nggak habis dan cepat rusak (bau) misalnya ikan, ayam, apabila dirumahnya ada kulkas bisa disimpan di kulkas, apabila tidak punya disarankan untuk diolah atau dimasak untuk dijual sebagai makanan olahan.

Rencana tahapan selanjutnya tim akan melakukan evaluasi atau *follow up*, dilapangan untuk mengetahui apakah pedagang sayur keliling (mitra) benar-benar memahami materi dan mampu melakukan apa yang sudah dipelajari secara mandiri dan kemudian diterapkan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat disimpulkan :

- Pedagang sayur keliling mempunyai peran yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Pedagang sayur keliling merupakan "pahlawan pangan" yang setiap hari lewat di depan rumah kita, dan menyuplai kebutuhan pangan keluarga kita.
- Masih diperlukan upaya untuk menerapkan minimal fungsi manajemen dalam kegiatan bisnisnya sebagai pedagang sayur keliling.
- Diperlukan perhatian dan kepedulian dari berbagai pihak seperti misalnya, pemerintah daerah, lembaga pendidikan untuk meningkatkan kemampuan manajerial dari pedagang sayur keliling.

DAFTAR PUSTAKA

- Diah, Y., Prasetyaningtyas, S., & Sudarsih. (2022). Pengembangan usaha pedagang sayur keliling untuk meningkatkan kesejahteraan. *Jurnal Abdimas Bangsa (JABB)*, 3(1).
- Djurwati, S., & Pondang, J. J. (2021). PKM kelompok UMKM penjual sayur keliling, produk kearifan lokal petani, di Kelurahan Jawa Tondano, Minahasa, Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA*, 9(4).
- Indrianasari, N. T., Sohib, S., & Sholihin, M. R. (2022). Upaya peningkatan literasi keuangan pada UMKM Kecamatan Ranuyoso. In *Progress Conference* (Vol. 5, No. 2, pp. 182-188).
- Maisaroh, Y., Sholihin, M. R., & Farhana, S. (2019, June). Analisis Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Pada Cv Pp Lumajang. In *Prosiding Seminar Nasional & Call For Paper* (pp. 161-167).
- Prajnanta, F. (2017). *Agribisnis cabai hibrida*. Salemba Empat.
- Sholihin, M. R. (2019). Strategi pemasaran oleh pengusaha perempuan di Kabupaten Jember. *Assets: Jurnal Ilmiah Ilmu Akuntansi, Keuangan dan Pajak*, 3(1), 13-23.
- Sholihin, M. R., Indrianasari, N. T., & Sohib, S. (2022). Utilizing Wood Waste as an Alternative Material for Making Prayer Beads. *Empowerment Society*, 5(2), 41-47.
- Sholihin, M. R., Rizki, V. L., & Al Maidah, F. (2022). Increasing Quality of Crackers Productivity as a Food Commodity in Jember Regency. *Empowerment Society*, 5(1), 1-9.
- Terry, G. R., & Rue, L. W. (2005). *Dasar-dasar manajemen*. Bumi Aksara