

LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

PEMBERDAYAAN PEDAGANG KECIL UNTUK DAPAT
BERTAHAN PASCA PANDEMI
DI KEL. CIBEREUM, KEC. CISARUA, BOGOR



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SWADAYA

Jl. Jatiwaringin No. 36 Jakarta Timur 13620
www : stieswadaya.ac.id, email : info@stieswadaya.ac.id

**HALAMAN PENGESAHAN
USULAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

JUDUL PKM PEMBERDAYAAN PEDAGANG KECIL UNTUK DAPAT BERTAHAN PASCA PANDEMI DI KEL. CIBEREUM, KEC. CISARUA, BOGOR		
1.	Mitra PKM	Pedagang di wilayah Cibereum, Cisarua, Jawa Barat
2.	Ketua Tim Pengusul : a. Nama b. NIDN c. Jabatan d. Perguruan Tinggi e. Bidang Keahlian f. Alamat Kantor g. Alamat Rumah	a. Dr. Winaya Purwanti, SE. MM b. 0317027104 c. Kepala Prodi S2 Magister Manajemen d. STIE Swadaya e. Pemasaran Digital f. Jl. Jatiwaringin No. 36 Jakarta Timur g. Jl. Martapura I No. 4, RT 10 RW 04, Kebon Melati, Tanah Abang, Jakarta Pusat
3.	Anggota Tim Pengusul : a. Jumlah Anggota b. Anggota I/Bidang Manajemen Risiko c. Anggota II/Bidang Manajemen Syariah d. Anggota III/Bidang Kewirausahaan e. Anggota IV/Bidang Keuangan f. Anggota IV/Bidang SDM g. Anggota IV/Bidang Tata Kelola h. Mahasiswa yang terlibat	a. 7 (Tujuh) Anggota Pengusul b. Achmad Jaelani, SE. MM c. Rachmad Risqy Kurniawan, SEI, MM. PhD.(cand) d. Hj. Hastuti Indra Sari, SE. MM e. Bambang Santoso, SE. MM. M.Ak f. Dr. Asep Saefudin, SH, MH, CHRA, CHRP g. Dr. Henny Risnawati, SE. MM h. 5 (lima) orang
4.	Lokasi Kegiatan	Desa Cibereum, Cisarua, Bogor
5.	Luaran yang dihasilkan	Jurnal Publikasi Nasional
6.	Jangka waktu pelaksanaan	3 (tiga) bulan
7.	a. Total Biaya b. Sumber Biaya	a. Rp 2.500.000,- b. Mandiri
 Mengetahui Ketua LPPM Rachmad Risqy Kurniawan, SEI, MM, PhD (cand)		Jakarta, 19 Mei 2023 Ketua Tim Pengusul  Dr. Winaya Purwanti, SE. MM
Menyetujui Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya  Dr. Muhammad Iqbal, M.Soc, Sc		



STIE SWADAYA

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya

Jl. Jatiwaringin Raya No. 36 Jakarta Timur - 13620 Telp (021) 8612829, Fax 8602142

Website : www.stieswadaya.ac.id email : info@stieswadaya.ac.id

SURAT TUGAS

No: 071/ST/K.STIES/II/2023

Unsur Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi di Indonesia yang wajib dilaksanakan oleh seluruh Dosen Tetap di Perguruan Tinggi, sehubungan dengan hal tersebut, Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya menugaskan kepada:

NAMA DOSEN	NIDN	JAD	KETERANGAN
Dr. Winaya Purwanti, SE, MM	0317027104	Lektor	Ketua Tim Pengusul
Achmad Jaelani, S.E., M.M.	0301057004	Lektor	Anggota Tim Pengusul 1
Hj. Hastuti Indra Sari, SE. MM	0316066604	Lektor	Anggota Tim Pengusul 2
Bambang Santoso, SE. MM. M, Ak	0308076702	Lektor	Anggota Tim Pengusul 3
Dr (Cand) Rachmad Risqy Kurniawan, SIE, MM	0325109002	Tenaga Pengajar	Anggota Tim Pengusul 4
Dr. Asep Saefudin, SH, MM, CHRA, CHR	0301076904	Tenaga Pengajar	Anggota Tim Pengusul 5
Dr. Henny Risnawati, SE. MM	302036706	Tenaga Pengajar	Anggota Tim Pengusul 6

Untuk melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema :

“Pemberdayaan pedagang kecil untuk dapat bertahan pasca pandemi di Kelurahan Cibereum Kecamatan Cisarua Jawa Barat ”.

Pengabdian Masyarakat tersebut dilaksanakan pada bulan Februari s.d. Mei 2023, kepada nama-nama Dosen diatas diminta untuk menyusun laporan Pengabdian Masyarakat dan juga jurnal PKM yang akan di Publikasikan.

Demikian surat penugasan disampaikan agar dapat dilaksanakan dengan pen penuh tanggungjawab.

Jakarta, 10 Februari 2023

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya


Dr. Muhammad Iqbal, M.Soc, Sc
Ketua

TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. **Judul PKM** : Pemberdayaan Pedagang Kecil Untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi Di Kel. Cibereum, Kec. Cisarua, Bogor Diselenggarakan Oleh LPPM STIE Swadaya Jakarta
2. Nama Mitra : Pelaku Pedagang Kecil Kelurahan Ciebereum, Kec, Cisarua, Bogor
3. Ketua Tim Pengusul
Nama : Dr. Winaya Purwanti, SE. MM
NIDN : 0317027104
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : Magister Manajemen
Email : winayapurwanti@gmail.com
4. **Anggota Tim Pengusul (1)**
Nama : Achmad Jaelani, SE., MM
NIDN : 0301057004
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : S1 Manajemen
Email : achmadjaelani0170@gmail.com
5. **Anggota Tim Pengusul (2)**
Nama : Rachmad Risqy Kurniawan, SEI, MM. PhD.(cand)
NIDN : 0325109002
Jabatan Fungsional : T P
Program Studi : S1 Manajemen
Email : rah.rizqy@gmail.com
6. **Anggota Tim Pengusul (3)**
Nama : Hj. Hastuti Indra Sari, SE., MM
NIDN : 0316066604
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : S1 Manajemen
Email : Indrasarihastuti16@gmail.com
7. **Anggota Tim Pengusul (4)**
Nama : Bambang Santoso, SE.,MM.,M.Ak
NIDN : 0308076702
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : S1 Akuntansi
Email : bambangdonsantoso@gmail.com
8. **Anggota Tim Pengusul (5)**
Nama : Dr. Asep Saefudin, SH, MM, CHRA, CHRP
NIDN : 0301076904
Jabatan Fungsional : TP
Program Studi : S1 Magister Manajemen
Email : asepsaifudin1769@gmail.com

9. Anggota Tim Pengusul (6)

Nama : Dr. Henny Risnawati, SE. MM
NIDN : 0302036706
Jabatan Fungsional : TP
Program Studi : S1 Magister Manajemen
Email : henny@straitliner.com

10. Mahasiswa yang Dilibatkan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat

No	NIM	Nama Mahasiswa	Program Studi
1	21720002	Azizah Mentari BPI	Prodi Manajemen S2
2	22720003	Alfu Fauzan	Prodi Manajemen S2
3	21720003	Fikri	Prodi Manajemen S2
4	22530021	Muhammad Rizky Kautsar	Prodi Akuntansi S1
5	22530022	Putri Salsabila	Prodi Akuntansi S1

Semua Mahasiswa Mahasiswi yang terlibat dalam aktivitas Pengabdian Kepada Masyarakat wajib membantu seluruh kegiatan dari awal hingga berakhirnya kegiatan

11. Waktu Pelaksanaan PKM (Total hari) : 60 Hari

- Persiapan, Pembentukan tim PKM, Rapat dll : 15 hari
- Survey pendahuluan : 1 hari
- Identifikasi Permasalahan Mitra : 2 hari
- Persiapan penyusunan materi pelatihan : 15 hari
- Pelaksanaan Pelatihan kepada Mitra : 2 hari
- Penyusunan Laporan PKM : 10 hari
- Pemantauan Mitra : 15 hari

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat-Nya, kami dapat menyelesaikan laporan pengabdian kepada masyarakat dengan tema "Pemberdayaan Pedagang Kecil untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi" di Kelurahan Cibereum Kecamatan Cisarua, Propinsi Jawa Barat. Laporan pengabdian ini disusun sebagai bentuk tanggung jawab kami sebagai tim pengabdian kepada masyarakat dalam melaksanakan program yang telah direncanakan dan dilaksanakan secara berkelanjutan selama periode tertentu. Program ini bertujuan untuk memberdayakan pedagang kecil di Kelurahan Cibereum agar mampu bertahan dan menghadapi tantangan ekonomi pasca pandemi. Dalam laporan ini, kami akan memaparkan secara rinci tentang langkah-langkah yang kami ambil, tantangan yang kami hadapi, hasil yang telah dicapai, serta rekomendasi yang kami berikan untuk keberlanjutan program ini.

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam program ini, termasuk masyarakat Kelurahan Cibereum, para pedagang kecil, dan pihak-pihak terkait lainnya. Tanpa dukungan dan kerjasama mereka, program ini tidak akan berjalan dengan lancar. Kami berharap laporan pengabdian ini dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang kegiatan yang telah kami lakukan dan memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat Kelurahan Cibereum. Kami juga berharap bahwa rekomendasi yang kami sampaikan dapat menjadi acuan untuk pengembangan program serupa di masa depan.

Akhir kata, kami berharap laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang tertarik dan terlibat dalam upaya pemberdayaan pedagang kecil. Semoga program ini dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan dan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Terima kasih.

Jakarta, 19 Mei 2023

Hormat kami,

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

I. Halaman Judul.....	Hal i
II. Halaman Pengesahan.....	ii
III. Tim Pengabdian Masyarakat.....	iii
IV. Kata Pengantar.....	v
IV. Daftar Isi.....	vi
BAB I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Pengabdian.....	1
1.3 Ruang Lingkup Pengabdian.....	2
1.4 Metode Penelitian.....	4
BAB II Tinjauan Pustaka.....	5
2.1 Landasan Teori.....	5
2.2 Studi Terkait.....	6
BAB III Identifikasi Permasalahan.....	7
3.1 Permasalahan Utama.....	7
3.2 Permasalahan Pendukung.....	7
BAB IV Rancangan dan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian.....	9
4.1 Desain Kegiatan.....	9
4.2 Persiapan Kegiatan.....	9
4.3 Pelaksanaan Kegiatan.....	10
BAB V Hasil dan Pembahasan.....	12
5.1 Evaluasi Kegiatan.....	12
5.2 Kesulitan dan Kendala.....	12
5.3 Pelajaran yang Didapatkan.....	12
BAB VI Kesimpulan.....	14
6.1 Ringkasan Hasil Pengabdian.....	14
6.2 Rekomendasi.....	14

Daftar Pustaka

Lampiran

- Dokumen Foto Kegiatan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pandemi COVID-19 yang melanda dunia sejak awal tahun 2020 telah menyebabkan dampak sosial, ekonomi, dan kesehatan yang signifikan. Salah satu sektor yang terdampak parah adalah sektor perdagangan, terutama para pedagang kecil yang beroperasi di tingkat lokal. Pedagang kecil di Kelurahan Cibereum, seperti di banyak wilayah lainnya, mengalami tantangan yang besar dalam menjalankan usaha mereka selama periode pandemi ini. Pembatasan sosial, penutupan sementara, dan perubahan perilaku konsumen telah menghantam pedagang kecil dengan keras. Banyak dari mereka mengalami penurunan pendapatan yang drastis, kesulitan dalam memenuhi kebutuhan operasional, dan bahkan beberapa di antaranya terpaksa menghentikan usaha mereka secara permanen. Situasi ini mengancam kelangsungan hidup pedagang kecil sebagai pilar ekonomi di Kelurahan Cibereum.

Dalam konteks ini, penting bagi kita untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat yang fokus pada pemberdayaan pedagang kecil agar dapat bertahan dan pulih pasca pandemi. Melalui program ini, kami bertujuan untuk memberikan dukungan, pelatihan, dan pemahaman yang diperlukan bagi para pedagang kecil di Kelurahan Cibereum agar mereka dapat menghadapi tantangan ekonomi pasca pandemi dengan lebih baik. Dengan melakukan upaya pemberdayaan, kami berharap pedagang kecil dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam mengelola usaha mereka, mengadaptasi model bisnis, memanfaatkan teknologi digital, meningkatkan daya saing, dan mendiversifikasi produk atau layanan. Dengan demikian, mereka akan memiliki kesempatan yang lebih baik untuk bertahan, pulih, dan tumbuh di masa mendatang.

Laporan pengabdian kepada masyarakat ini akan memaparkan secara detail langkah-langkah yang kami ambil dalam program pemberdayaan pedagang kecil di Kelurahan Cibereum, hasil yang telah dicapai, serta rekomendasi untuk kelangsungan program ini. Diharapkan laporan ini dapat menjadi panduan dan acuan bagi pihak-pihak terkait dalam melaksanakan program serupa di wilayah lain yang menghadapi tantangan serupa. Dengan upaya bersama dan dukungan dari berbagai pihak, kami yakin bahwa pedagang kecil di Kelurahan Cibereum dapat bangkit dan berkontribusi dalam pemulihan ekonomi setelah pandemi.

1.2. Tujuan Pengabdian

Program pemberdayaan pedagang kecil untuk dapat bertahan pasca pandemi di Kelurahan Cibereum bertujuan untuk mencapai beberapa tujuan utama berikut:

1) Meningkatkan Keterampilan dan Pengetahuan Pedagang Kecil.

Melalui program ini, kami bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendidikan yang relevan kepada pedagang kecil di Kelurahan Cibereum. Tujuannya adalah meningkatkan keterampilan mereka dalam mengelola usaha, termasuk manajemen keuangan, pemasaran, penggunaan teknologi digital, dan strategi adaptasi bisnis. Dengan peningkatan keterampilan dan pengetahuan ini, pedagang kecil akan lebih siap menghadapi perubahan dan tantangan pasca pandemi.

- 2) **Memperkuat Model Bisnis Pedagang Kecil.**
Salah satu tujuan program ini adalah membantu pedagang kecil untuk memperkuat model bisnis mereka. Kami akan memberikan bimbingan dan konsultasi kepada pedagang kecil untuk mendiversifikasi produk atau layanan, meningkatkan kualitas, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, dan memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, pedagang kecil akan memiliki peluang yang lebih besar untuk bertahan dan bersaing di tengah persaingan yang semakin ketat.
- 3) **Mendorong Kolaborasi dan Jaringan Pedagang Kecil.**
Program ini juga bertujuan untuk memfasilitasi kolaborasi dan membangun jaringan antara pedagang kecil di Kelurahan Cibereum. Kami akan mengadakan pertemuan, lokakarya, dan kegiatan lain yang memungkinkan mereka saling berbagi pengalaman, ide, dan sumber daya. Dengan memperkuat jaringan ini, pedagang kecil akan mendapatkan manfaat dari kolaborasi yang lebih baik, pertukaran informasi, dan dukungan kolektif untuk mengatasi masalah yang mereka hadapi.
- 4) **Mendorong Penerapan Inovasi dan Teknologi.**
Program ini juga memiliki tujuan untuk mendorong pedagang kecil di Kelurahan Cibereum untuk menerapkan inovasi dan teknologi dalam usaha mereka. Kami akan memberikan pemahaman tentang perkembangan teknologi terkini dan memberikan bimbingan tentang cara memanfaatkannya untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan saluran penjualan online, dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan. Dengan adopsi inovasi dan teknologi yang tepat, pedagang kecil akan dapat mengoptimalkan potensi pertumbuhan mereka.
- 5) **Melalui mencapai tujuan-tujuan ini, program pemberdayaan pedagang kecil di Kelurahan Cibereum diharapkan dapat memberikan dampak yang signifikan dalam memperkuat usaha pedagang kecil, mempertahankan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi setelah pandemi.**

1.3. Ruang Lingkup Pengabdian

Program pemberdayaan pedagang kecil untuk dapat bertahan pasca pandemi di Kelurahan Cibereum memiliki ruang lingkup yang mencakup beberapa aspek penting dalam mendukung keberhasilan program ini. Berikut adalah ruang lingkup yang dijadikan fokus dalam pengabdian kepada masyarakat ini:

- 1) **Identifikasi Pedagang Kecil.**
Program ini akan melibatkan pendataan dan identifikasi pedagang kecil yang beroperasi di Kelurahan Cibereum. Pedagang kecil yang terlibat dapat mencakup berbagai jenis usaha seperti warung makan, toko kelontong, kios, penjual kaki lima, dan usaha mikro lainnya yang memiliki peran penting dalam ekonomi lokal.
- 2) **Pelatihan dan Pendidikan.**
Program ini akan menyelenggarakan serangkaian pelatihan dan pendidikan untuk pedagang kecil. Ruang lingkup pelatihan mencakup manajemen keuangan, pemasaran, penggunaan teknologi digital, strategi adaptasi bisnis, pengembangan keterampilan kewirausahaan, dan aspek lain yang relevan untuk memperkuat keterampilan dan pengetahuan pedagang kecil.
- 3) **Pendampingan dan Bimbingan.**
Selain pelatihan, program ini juga akan menyediakan pendampingan dan bimbingan kepada pedagang kecil. Tim pengabdian akan memberikan dukungan dalam

menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh, membantu pedagang kecil mengembangkan rencana bisnis, mengatasi hambatan yang dihadapi, dan memberikan saran untuk meningkatkan kinerja usaha.

4) Diversifikasi Produk dan Layanan.

Program ini akan mendorong pedagang kecil untuk diversifikasi produk atau layanan yang mereka tawarkan. Dalam ruang lingkup ini, program akan memberikan panduan dan strategi untuk mengidentifikasi peluang baru, mengembangkan produk inovatif, dan mengoptimalkan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar.

5) Pemanfaatan Teknologi Digital.

Program ini juga akan mengarahkan pedagang kecil dalam pemanfaatan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha. Mereka akan diberikan pemahaman tentang pentingnya kehadiran online, pemasaran melalui media sosial, penggunaan platform e-commerce, dan alat-alat teknologi lainnya yang dapat membantu dalam mengembangkan dan memperluas jangkauan usaha.

6) Kolaborasi dan Jaringan.

Program ini akan mendorong kolaborasi dan membangun jaringan antara pedagang kecil di Kelurahan Cibereum. Pertemuan rutin, lokakarya, dan kegiatan lainnya akan diadakan untuk memfasilitasi pertukaran informasi, sharing best practices, serta mendukung kolaborasi dalam mengatasi tantangan bersama dan mengoptimalkan peluang bisnis.

7) Evaluasi dan Monitoring.

Selama pelaksanaan program, akan dilakukan evaluasi dan monitoring secara berkala untuk mengukur dampak dan efektivitas program. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa program pemberdayaan pedagang kecil di Kelurahan Cibereum mencapai tujuan yang ditetapkan dan memberikan manfaat yang maksimal bagi pedagang kecil.

1.4. Metode Penelitian

Metode penelitian yang dapat digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat dengan tema "Pemberdayaan Pedagang Kecil untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi di Kelurahan Cibereum" dapat mencakup kombinasi antara metode kualitatif dan metode kuantitatif. Berikut adalah beberapa metode penelitian yang dapat digunakan :

1) Studi Literatur.

Melakukan studi literatur untuk mengumpulkan informasi yang relevan tentang situasi ekonomi, kondisi pedagang kecil, dan tantangan yang dihadapi pasca pandemi. Studi literatur juga dapat membantu dalam mengidentifikasi praktik terbaik dan strategi pemberdayaan yang telah diterapkan di lokasi lain.

2) Observasi.

Melakukan observasi langsung terhadap pedagang kecil di Kelurahan Cibereum untuk memahami secara mendalam kondisi usaha mereka, pola operasional, dan perubahan yang terjadi pasca pandemi. Observasi dapat dilakukan melalui kunjungan ke tempat usaha, mengamati interaksi dengan pelanggan, serta mencatat perubahan yang terjadi dalam praktik bisnis mereka.

3) Wawancara.

Melakukan wawancara dengan pedagang kecil untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam tentang tantangan yang mereka hadapi, kebutuhan mereka dalam

pemberdayaan, dan pengalaman serta perspektif mereka terkait upaya peningkatan usaha pasca pandemi. Wawancara dapat dilakukan secara individual maupun kelompok tergantung pada konteks dan jumlah responden.

4) Focus Group Discussion (FGD).

Mengadakan FGD dengan sekelompok pedagang kecil yang memiliki masalah atau kebutuhan serupa. FGD dapat menjadi platform bagi pedagang kecil untuk saling berbagi pengalaman, ide, dan solusi, serta memberikan masukan yang berharga dalam merancang program pemberdayaan yang lebih efektif.

5) Survei.

Melakukan survei terhadap pedagang kecil di Kelurahan Cibereum untuk mengumpulkan data secara sistematis tentang profil usaha, kondisi keuangan, penjualan, tantangan, dan kebutuhan mereka. Survei dapat dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang dirancang secara khusus untuk mengumpulkan informasi yang relevan.

6) Analisis Data

Menganalisis data yang terkumpul dari berbagai metode penelitian yang dilakukan, baik dalam bentuk kualitatif maupun kuantitatif. Analisis data ini dapat melibatkan teknik seperti content analysis untuk data kualitatif, serta analisis statistik untuk data kuantitatif. Tujuan analisis data adalah untuk mengidentifikasi pola, tren, dan temuan penting yang dapat membantu dalam merumuskan rekomendasi dan strategi pemberdayaan pedagang kecil.

Penggunaan kombinasi metode penelitian ini akan memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang kondisi pedagang kecil di Kelurahan Cibereum dan membantu merancang program pemberdayaan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

Dalam pengabdian kepada masyarakat dengan tema "Pemberdayaan Pedagang Kecil untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi di Kelurahan Cibereum", terdapat beberapa landasan teori yang dapat menjadi dasar dalam merancang program pemberdayaan. Beberapa landasan teori yang relevan dapat meliputi :

1) Teori Pemberdayaan (Empowerment Theory).

Teori pemberdayaan adalah landasan yang kuat dalam merancang program pemberdayaan masyarakat. Teori ini mengakui pentingnya memberdayakan individu atau kelompok untuk mengambil peran aktif dalam meningkatkan kondisi hidup mereka sendiri. Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat ini, teori pemberdayaan dapat digunakan untuk merancang strategi yang memberikan kontrol dan kepercayaan diri kepada pedagang kecil, sehingga mereka dapat mengambil langkah-langkah untuk bertahan dan memperbaiki kondisi usaha mereka pasca pandemi.

2) Teori Perubahan Sosial (Social Change Theory).

Teori perubahan sosial berkaitan dengan bagaimana masyarakat mengalami transformasi dan perubahan dalam berbagai aspek kehidupan mereka. Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat ini, teori perubahan sosial dapat digunakan untuk memahami perubahan yang terjadi pada pedagang kecil pasca pandemi, serta merancang strategi pemberdayaan yang mendorong perubahan positif dalam cara mereka beroperasi, beradaptasi, dan memperkuat usaha mereka.

3) Teori Kewirausahaan (Entrepreneurship Theory).

Teori kewirausahaan mempelajari konsep dan prinsip yang terkait dengan berwirausaha dan mengelola usaha. Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat ini, teori kewirausahaan dapat memberikan landasan untuk merancang program pemberdayaan yang mendukung pengembangan keterampilan kewirausahaan pedagang kecil, seperti kemampuan berinovasi, manajemen keuangan, pemasaran, dan pengambilan risiko yang bijaksana.

4) Teori Organisasi dan Manajemen (Organization and Management Theory).

Teori organisasi dan manajemen memberikan pemahaman tentang prinsip-prinsip pengelolaan usaha yang efektif. Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, teori ini dapat digunakan untuk merancang strategi pengelolaan yang baik bagi pedagang kecil, termasuk pengaturan sistem administrasi, manajemen persediaan, dan pemantauan kinerja usaha.

5) Teori Inovasi (Innovation Theory).

Teori inovasi berkaitan dengan pengembangan dan penerapan ide-ide baru untuk menciptakan nilai tambah. Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, teori inovasi dapat digunakan untuk mendorong pedagang kecil untuk mengadopsi inovasi dalam praktik bisnis mereka, seperti penggunaan teknologi digital, diversifikasi produk, atau layanan baru yang dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pasar mereka.

2.2. Studi Terkait

- 1) Alifah Fidela, dkk. 2020. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Program Pemasaran Desa Jambu Raya di Desa Jambu, Kabupaten Sumedang, Institut Pertanian Bogor. Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat, Vol 2 (3) 2020.
- 2) Indah Andayani, dkk. 2021. Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pelaku UMKM Di Masa Pandemi Covid-19, Universitas Negeri Malang. Jurnal Pendidikan Non Formal Vo. 16 No. 1, 2021.
- 3) Slamet Mudjijah, dkk. 2021. Pendampingan Kewirausahaan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Ciledug Kota Tangerang Slamet, Universitas Budi Luhur, Jurnal Abdimas BSI Vol 4 No. 1, 2021.
- 4) Beni Dwi Komara dkk. 2020. Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global, Universitas Muhammadiyah Gresik. Jurnal Manajemen Bisnis Vol 17 No. 3, 2020.
- 5) Murdani dkk. 2019. Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi di Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang), Universitas Negeri Semarang. Jurnal Abdimas Vol 23 No. 2, 2019

BAB III

IDENTIFIKASI PERMASALAHAN

3.1 Permasalahan Utama

Permasalahan utama yang dapat muncul dalam pengabdian masyarakat :

1) Tantangan Ekonomi.

Pedagang kecil di Kelurahan Cibereum mungkin menghadapi tantangan ekonomi yang signifikan akibat dampak pandemi, seperti penurunan pendapatan, penurunan jumlah pelanggan, atau kesulitan mengakses modal usaha. Hal ini dapat menjadi hambatan dalam upaya mereka untuk bertahan dan memperkuat usaha mereka.

2) Keterbatasan Sumberdaya dan Akses.

Pedagang kecil mungkin menghadapi keterbatasan sumberdaya seperti pengetahuan, keterampilan, atau akses ke infrastruktur dan pasar yang memadai. Dalam upaya pemberdayaan, penting untuk mengatasi keterbatasan tersebut dan memberikan akses yang lebih baik ke sumberdaya yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha mereka.

3) Perubahan Pola Konsumsi.

Pandemi dapat mengubah pola konsumsi masyarakat secara signifikan. Pedagang kecil perlu beradaptasi dengan perubahan ini dan menyesuaikan penawaran produk atau layanan mereka agar tetap relevan dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan pasca pandemi.

4) Tantangan Teknologi.

Dalam era digitalisasi, pedagang kecil mungkin menghadapi kesulitan dalam mengadopsi teknologi yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengelola inventaris, atau memperluas jangkauan pemasaran mereka. Pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan teknologi dapat menjadi permasalahan yang perlu diatasi.

5) Kekurangan Keterampilan Manajerial.

Pedagang kecil sering kali menghadapi tantangan dalam mengelola aspek manajerial bisnis mereka, seperti perencanaan, pengelolaan keuangan, pemasaran, dan strategi pengembangan. Pembangunan keterampilan manajerial dapat menjadi aspek penting dalam pemberdayaan pedagang kecil untuk dapat bertahan dan tumbuh pasca pandemi.

6) Rendahnya Kesadaran dan Partisipasi.

Rendahnya kesadaran dan partisipasi pedagang kecil dalam program pemberdayaan yang ditawarkan. Faktor-faktor seperti kurangnya informasi, kurangnya motivasi, atau ketidakpercayaan terhadap manfaat program dapat menjadi hambatan dalam menggerakkan pedagang kecil untuk terlibat aktif dalam upaya pemberdayaan.

3.2 Permasalahan Pendukung

Permasalahan pendukung yang dapat muncul dalam pemberdayaan pedagang kecil untuk dapat bertahan pasca pandemi di Kelurahan Cibereum meliputi:

1) Kebijakan dan Regulasi.

Adanya kebijakan dan regulasi yang kompleks atau tidak mendukung dapat menjadi hambatan bagi pedagang kecil. Peraturan yang membatasi akses ke lokasi usaha, birokrasi yang rumit, atau kebijakan yang tidak mengakomodasi kebutuhan pedagang kecil dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk bertahan dan berkembang.

- 2) Akses ke Sumberdaya Finansial.
Keterbatasan akses ke sumberdaya finansial, seperti pinjaman modal usaha atau program pembiayaan yang terjangkau, dapat menjadi kendala bagi pedagang kecil dalam memperkuat usaha mereka. Dukungan finansial yang terbatas atau tingginya persyaratan untuk mendapatkan pinjaman dapat membatasi kemampuan mereka untuk melakukan investasi dan pengembangan usaha.
- 3) Infrastruktur dan Fasilitas.
Keterbatasan infrastruktur fisik seperti sarana transportasi, sanitasi, atau akses ke energi listrik yang terjangkau dapat mempengaruhi operasional pedagang kecil. Ketersediaan fasilitas umum yang memadai seperti tempat parkir, tempat pembuangan sampah, atau aksesibilitas bagi penyandang disabilitas juga dapat menjadi faktor pendukung yang penting dalam pemberdayaan pedagang kecil.
- 4) Kemitraan dan Jaringan.
Kurangnya kemitraan dan jaringan antara pedagang kecil, organisasi masyarakat, atau pemangku kepentingan lainnya dapat menghambat pertukaran informasi, kolaborasi, dan akses ke peluang bisnis yang lebih luas. Dukungan dalam membangun kemitraan dan jaringan yang saling menguntungkan dapat membantu pedagang kecil memperluas pasar dan meningkatkan daya saing mereka.
- 5) Kesadaran dan Pendidikan Masyarakat.
Rendahnya kesadaran masyarakat mengenai pentingnya mendukung pedagang kecil pasca pandemi dan kebutuhan untuk berbelanja lokal dapat mempengaruhi permintaan dan dukungan terhadap usaha pedagang kecil. Program edukasi dan kampanye sosialisasi yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan pendidikan masyarakat tentang manfaat ekonomi lokal dan pemberdayaan pedagang kecil dapat menjadi pendukung yang penting.
- 6) Teknologi dan Akses Digital
Kurangnya keterampilan digital dan akses terhadap teknologi informasi dan komunikasi dapat menjadi hambatan dalam memanfaatkan peluang digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi operasional. Dukungan dalam pengembangan keterampilan digital dan akses terhadap teknologi dapat membantu pedagang kecil dalam beradaptasi dengan tren teknologi terkini.

BAB IV

RANCANGAN DAN PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN

4.1 Desain Kegiatan

Desain kegiatan pengabdian masyarakat :

1) Pelatihan dan Pendampingan Bisnis.

Mengadakan serangkaian pelatihan bisnis yang meliputi manajemen usaha, perencanaan keuangan, pemasaran, pengelolaan inventaris, dan penggunaan teknologi. Menyediakan pendampingan langsung kepada pedagang kecil untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang mereka peroleh dalam operasional bisnis mereka.

2) Pemetaan dan Pengembangan Akses Pasar.

Melakukan pemetaan pasar lokal dan potensi pelanggan di Kelurahan Cibereum. Mengadakan kegiatan promosi dan pemasaran bersama, seperti pameran, festival, atau pasar rakyat, untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk pedagang kecil. Membantu pedagang kecil dalam memperluas akses mereka ke platform e-commerce atau pasar online.

3) Pemberdayaan Digital

Mengadakan pelatihan keterampilan digital kepada pedagang kecil, termasuk penggunaan platform e-commerce, media sosial, dan aplikasi bisnis. Membantu pedagang kecil dalam membuat profil bisnis online, mengelola konten digital, dan memperluas jangkauan pemasaran mereka melalui internet.

4) Pengembangan Program Kemitraan.

Menghubungkan pedagang kecil dengan mitra potensial, seperti lembaga keuangan, produsen lokal, atau organisasi pemasaran. Membantu dalam negosiasi dan pembentukan kemitraan yang saling menguntungkan untuk memperluas akses ke sumber daya, pembiayaan, dan peningkatan kapasitas.

5) Kampanye Kesadaran Masyarakat.

Mengadakan kampanye sosialisasi dan pendidikan masyarakat mengenai pentingnya mendukung pedagang kecil pasca pandemi. Melibatkan masyarakat dalam acara-acara promosi lokal, seperti "Hari Belanja Lokal" atau "Pekan UMKM", untuk meningkatkan kesadaran dan menggerakkan partisipasi dalam membeli produk dari pedagang kecil.

6) Evaluasi dan Pemantauan.

Melakukan evaluasi terhadap dampak kegiatan pemberdayaan yang dilakukan secara berkala. Memantau perkembangan pedagang kecil setelah mengikuti kegiatan pemberdayaan untuk mengukur keberhasilan dan memberikan bantuan tambahan jika diperlukan. Perlu diingat bahwa desain kegiatan ini harus dises

4.2 Persiapan Kegiatan

Adapun persiapan yang perlu dilakukan sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat :

1) Identifikasi Kebutuhan.

Lakukan penelitian atau survei terlebih dahulu untuk mengidentifikasi kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh pedagang kecil di Kelurahan Cibereum pasca pandemi. Melibatkan para pedagang kecil dan pemangku kepentingan lokal dalam proses ini akan membantu memperoleh wawasan yang lebih mendalam.

2) Tim Pengabdian.

Bentuk tim pengabdian yang terdiri dari anggota yang memiliki latar belakang dan keahlian yang sesuai dengan tujuan pengabdian, seperti akademisi, praktisi bisnis, atau ahli pemasaran. Pastikan tim memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam bidang pemberdayaan pedagang kecil dan penanganan dampak pandemi.

3) Rencana Kegiatan.

Buat rencana kegiatan yang rinci, termasuk jadwal, tujuan, metode, dan hasil yang diharapkan dari setiap kegiatan. Rencana ini harus mencakup serangkaian kegiatan yang telah disebutkan sebelumnya, seperti pelatihan, pembentukan koperasi, pemetaan pasar, pemberdayaan digital, pengembangan program kemitraan, dan kampanye kesadaran masyarakat.

4) Kerjasama dengan Pihak Terkait

Jalin kerjasama dengan pemerintah setempat, organisasi masyarakat, lembaga keuangan, dan pihak-pihak terkait lainnya yang dapat mendukung pelaksanaan kegiatan pemberdayaan. Koordinasi yang baik dengan pihak terkait akan memperkuat dampak kegiatan dan memastikan adanya dukungan yang diperlukan.

5) Anggaran dan Sumber Daya.

Buat perencanaan anggaran yang mencakup biaya operasional, honorarium, transportasi, materi pelatihan, bahan promosi, dan sumber daya lainnya yang diperlukan. Identifikasi sumber daya yang tersedia, baik dari lembaga pendanaan, sponsor, atau sumbangan masyarakat.

6) Komunikasi dan Promosi.

Rancang strategi komunikasi dan promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan pemberdayaan. Gunakan media sosial, situs web, selebaran, atau ceramah di komunitas lokal untuk mempromosikan kegiatan dan manfaatnya bagi pedagang kecil dan masyarakat.

7) Evaluasi dan Monitoring

Tetapkan metode evaluasi dan monitoring yang akan digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan dan dampaknya terhadap pedagang kecil dan Kelurahan Cibereum secara keseluruhan. Buat instrumen evaluasi, seperti kuesioner atau wawancara, untuk mengumpulkan umpan balik dari peserta kegiatan.

4.3 Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pada tanggal 25 Februari s/d 25 April 2023 dengan tema "Pemberdayaan Pedagang Kecil untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi di Kelurahan Cibereum" meliputi :

1) Pelatihan dan Pendampingan.

Melaksanakan serangkaian pelatihan dan pendampingan kepada pedagang kecil mengenai manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan keterampilan

teknis yang relevan. Pastikan pelatihan dilakukan secara interaktif dan praktis sehingga peserta dapat mengaplikasikan langsung dalam bisnis mereka.

- 2) Pemetaan dan Pengembangan Akses Pasar.
Lakukan pemetaan pasar lokal untuk mengidentifikasi peluang pasar dan potensi pelanggan. Bantu pedagang kecil dalam mengembangkan strategi pemasaran, branding, dan promosi produk mereka. Organisir kegiatan promosi, seperti pameran atau pasar rakyat, yang melibatkan pedagang kecil dan menarik minat masyarakat.
- 3) Pemberdayaan Digital.
Sediakan pelatihan dan dukungan dalam penerapan teknologi digital bagi pedagang kecil, termasuk penggunaan platform e-commerce, pemasaran online, dan manajemen bisnis digital. Bantu mereka dalam membuat profil bisnis online, mengelola transaksi digital, dan meningkatkan visibilitas online.
- 4) Pengembangan Program Kemitraan.
Fasilitasi pertemuan antara pedagang kecil dengan mitra potensial, seperti lembaga keuangan, produsen lokal, atau organisasi pemasaran. Bantu dalam negosiasi kemitraan yang saling menguntungkan, seperti program pembiayaan usaha, akses ke bahan baku, atau promosi bersama.
- 5) Kampanye Kesadaran Masyarakat.
Organisir kampanye sosialisasi dan pendidikan masyarakat mengenai pentingnya mendukung pedagang kecil pasca pandemi. Gunakan berbagai media komunikasi, seperti media sosial, pamflet, spanduk, atau acara komunitas, untuk menyampaikan pesan penting tentang keberadaan pedagang kecil dan manfaat belanja lokal.
- 6) Evaluasi dan Pemantauan.
Lakukan evaluasi secara berkala terhadap keberhasilan kegiatan dan dampaknya terhadap pedagang kecil dan kelurahan Cibereum. Gunakan instrumen evaluasi yang telah disiapkan sebelumnya, seperti kuesioner atau wawancara, untuk mengumpulkan umpan balik dari peserta. Pemantauan terus-menerus diperlukan untuk mengevaluasi keberlanjutan program pemberdayaan.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Evaluasi Kegiatan

Hasil evaluasi dari kegiatan pengabdian masyarakat ini antara lain :

- 1) Tujuan pengabdian masyarakat dengan pemberdayaan pedagang kecil di Kelurahan Cisarua pasca pandemi dapat bertahan saat ini, meskipun daya beli masyarakat belum terlalu tinggi dan persaingan usaha sejenis relative banyak.
- 2) Metode dan strategi yang digunakan pada kegiatan pengabdian tersebut efektif dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan para pedagang kecil.
- 3) Adapun dampak positif dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu para pedagang menyadari dan memahami bahwa dalam melakukan dagang harus menjaga mutu dan adanya inovasi produknya.
- 4) Para pedagang menginginkan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan secara rutin dan berkesinambungan, dimana kegiatan ini sangat bermanfaat buat mereka.

5.2 Kesulitan dan Kendala

Adapun kesulitan dan kendala yang dihadapi para pedagang meliputi :

- 1) Pedagang kecil mungkin menghadapi kendala dalam mengakses sumber daya yang diperlukan untuk meningkatkan usaha mereka, seperti modal, peralatan, atau bahan baku. Keterbatasan akses ini dapat membatasi kemampuan mereka untuk bertahan pasca pandemi.
- 2) Pedagang kecil menghadapi kesulitan dalam beradaptasi dengan perubahan yang terjadi akibat pandemi. Mereka perlu memahami dan mengimplementasikan protokol kesehatan, beralih ke model bisnis online atau pengiriman, atau mengubah strategi pemasaran mereka. Tantangan ini dapat menghambat upaya pemberdayaan pedagang kecil.
- 3) Pedagang kecil membutuhkan pengetahuan dan keterampilan tambahan untuk dapat beradaptasi dengan kondisi pasca pandemi. Misalnya, mereka mungkin perlu belajar tentang manajemen keuangan, pemasaran digital, atau teknik pengembangan produk. Kurangnya akses terhadap pelatihan dan pendidikan yang sesuai dapat menjadi kendala dalam upaya pemberdayaan.
- 4) Pedagang kecil membutuhkan dukungan dari pemerintah atau lembaga lainnya dalam hal akses ke modal, pelatihan, dan bantuan teknis. Namun, keterbatasan dukungan ini dapat menjadi kendala dalam upaya pemberdayaan pedagang kecil.

5.3 Pelajaran yang didapatkan

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat beberapa pelajaran yang dapat dipetik adalah:

- 1) Kegiatan ini menekankan pentingnya peningkatan pengetahuan dan keterampilan pedagang kecil untuk dapat bertahan pasca pandemi.
- 2) Kegiatan ini pentingnya memperluas akses pedagang kecil terhadap sumber daya yang diperlukan, seperti modal, peralatan, atau bahan baku. Pelajaran ini

menunjukkan bahwa pemberian dukungan yang tepat secara finansial dan non-finansial dapat membantu pedagang kecil untuk mengatasi hambatan dan meningkatkan kinerja usaha mereka.

- 3) Kegiatan ini menekankan pentingnya kolaborasi antara berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, lembaga masyarakat, dan pedagang kecil itu sendiri.
- 4) Pandemi telah memaksa pedagang kecil untuk beradaptasi dengan perubahan yang cepat. Pelajaran yang dapat dipetik adalah pentingnya fleksibilitas dan kesiapan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema "Pemberdayaan Pedagang Kecil untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi di Kelurahan Cibereum" adalah sebagai berikut:

- 1) Pemberdayaan pedagang kecil sangat penting untuk membantu mereka bertahan dan berkembang pasca pandemi. Dengan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan akses ke sumber daya, pedagang kecil dapat menghadapi tantangan ekonomi dan sosial yang dihadapi setelah pandemi.
- 2) Kolaborasi antara pemerintah, lembaga masyarakat, dan pedagang kecil merupakan faktor kunci dalam mencapai pemberdayaan yang efektif. Kerja sama yang erat dan saling mendukung antara berbagai pemangku kepentingan memungkinkan penggunaan sumber daya yang lebih efisien dan penyebaran praktik terbaik.
- 3) Penerapan teknologi dan inovasi adalah elemen penting dalam pemberdayaan pedagang kecil. Memanfaatkan teknologi digital dan platform online dapat membantu pedagang kecil mengatasi batasan geografis, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperluas jangkauan pasar mereka.
- 4) Evaluasi partisipatif dan umpan balik dari pedagang kecil dan pemangku kepentingan lainnya sangat penting dalam mengukur keberhasilan dan efektivitas kegiatan. Melibatkan mereka dalam proses evaluasi dapat membantu mengidentifikasi kelemahan dan area peningkatan untuk kegiatan selanjutnya.

6.2. SARAN

Saran untuk kegiatan pengabdian masyarakat di masa depan dengan tema yang serupa adalah:

- 1) Menyediakan pelatihan dan pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan pedagang kecil. Identifikasi keterampilan yang diperlukan dan sesuaikan program pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mereka dalam menghadapi perubahan dan beradaptasi dengan pasar yang baru.
- 2) Membangun kemitraan dengan lembaga keuangan, pemerintah, dan organisasi masyarakat lainnya untuk memperluas akses pedagang kecil ke sumber daya finansial dan non-finansial. Hal ini dapat mencakup penyediaan modal usaha, bantuan teknis, atau pengembangan jejaring bisnis.
- 3) Terus memantau perkembangan pasar dan kebutuhan pedagang kecil. Selalu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis dan mengidentifikasi peluang baru yang dapat dimanfaatkan oleh pedagang kecil.
- 4) Mendorong adopsi teknologi dan inovasi. Berikan pelatihan dan dukungan untuk memanfaatkan teknologi digital dan solusi online yang relevan untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional pedagang kecil.
- 5) Bangun jaringan dan forum komunitas bagi pedagang kecil untuk berbagi pengalaman, saling mendukung, dan berkolaborasi. Ini dapat memperkuat solidaritas dan menghadirkan kesempatan untuk pertukaran pengetahuan dan praktik terbaik.

- 6) Terus melakukan evaluasi dan pemantauan secara berkala terhadap kegiatan pemberdayaan pedagang kecil. Evaluasi ini dapat membantu mengukur dampak dan keberlanjutan program, serta mengidentifikasi area perbaikan untuk kegiatan selanjutnya.

KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT
TEMA “PEMBERDAYAAN PEDAGANG KECIL UNTUK DAPAT BERTAHAN PASCA PANDEMI
DI KEL. CIBEREUM, KEC. CISARUA, JAWA BARAT”
TANGGAL 25 FEBRUARI 2023

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
(PKM)

Pemberdayaan Pedagang Kecil Untuk Dapat Bertahan Pasca Pandemi di Kelurahan Cibereum, Kecamatan Cisarua, Jawa Barat

Hubungi Kami
021-8612829
0813 8839 9957

Kunjungi Website Kami
stieswadaya.ac.id

Kunjungi Instagram Kami
stieswadaya_official

Email Kami
info@stieswadaya.ac.id

Achmad Jaelanli
Rachmad Rizky Kurniawan
Winaya Purwanti
Bambang Santosa
Hastuti Indra Sari





DAFTAR PUSTAKA

- Avriyanti, S. (2021). Strategi Bertahan Bisnis Di Tengah Pandemi Covid-19 Dengan Memanfaatkan Bisnis Digital (Studi Pada Ukm Yang Terdaftar Pada Dinas Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis*, 5(1), 60-74.
- Budiyanti, E. (2020). Dampak virus corona terhadap sektor perdagangan dan pariwisata Indonesia. *Info Singkat XII*,(4).
- Firdaus, S. A., Ilham, I. F., Aqidah, L. P., Firdaus, S. A., Astuti, S. A. D., & Buchori, I. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. *OECONOMICUS Journal of Economics*, 5(1), 46-62.
- Hasanah, T. U., Nurhadi, N., & Rahman, A. (2020). Modal Sosial dan Strategi Kelangsungan Usaha Sektor Informal Pedagang Kaki Lima pada Era Pandemi COVID-19. *SOCIA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 17(2)
- Jumhur, J. (2015). Model Pengembangan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kuliner di Kota Singkawang. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan (JEBIK)*, 4(1), 125- 139.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342-359.
- Nimpa, B. J. (2018). Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Kuliner Pantai Tak Berombak (Ptb) Kecamatan Turikale Kabupaten Maros. *Jurnal Environmental Science*, 1(1).
- Prasetya, A. (2020). Pengalaman Pekerja Informal Ditengah Pandemi Covid-19 Di Kota Bandung. *Jurnal Komunikasi, Masyarakat dan Keamanan*, 2(2).
- Rohima, S. (2015). Entrepreneurship dalam Pemberdayaan Diri Masyarakat Miskin. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 13(1), 37-52.
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19. *IKRA-ITH EKONOMIKA*, 4(1), 122-127.
- Sabariah, E. (2021). Strategi Mempertahankan Energi Dinamis Suatu Wirausaha Pada Perubahan Fenomena Khususnya Fenomena Pandemic Covid 19 Berbasis Pengetahuan. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(1), 19-31.
- Sasongko, D., Putri, I. R., Alfiani, V. N., Qiranti, S. D., Sari, R. S., & Allafa, P. E. (2020). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(2), 92-96.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117-127.
- Susanto, B., Hadianto, A., Chariri, F. N., Rochman, M., Syauckani, M. M., & Daniswara, A. A. (2021). Penggunaan Digital Marketing untuk Memperluas Pasar dan Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Community Empowerment*, 6(1), 42-47.
- Susilo, Y., Wijayanti, E., & Santoso, S. (2021). Penerapan Teknologi Digital Pada Ekonomi Kreatif Pada Bisnis Minuman Boba. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 2(4), 457-468.
- Suswanto, P., & Setiawati, S. D. (2020). Strategi Komunikasi Pemasaran Shopee Dalam Membangun Positioning Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *LINIMASA: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 3(2), 16-29.

- Syaifullah, S., Maulana, A., Karnadi, V., & Tantowi, R. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kecamatan Batu Aji Kota Batam. *Jurnal Abdikmas*, 1(1), 1-5
- Yatiningrum, A., Hendra, J., & Saifullah, S. (2017). Analisis Pengaruh Pemberdayaan Wanita Pedagang Sektor Informal Terhadap Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 5(2), 55-63.