

Pemberdayaan Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Lumajang melalui Pelatihan Produksi, Pembukuan, Pemasaran, Akses Permodalan, dan Pendampingan Pengembangan Usaha

Mashudi, Muzayyin

Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Email: Mashudi123@gmail.com

Received: December 5, 2025. Accepted: January 22, 2026. Published: February 26, 2026

Abstrak: Latar belakang kegiatan pengabdian ini berakar pada kontribusi signifikan sektor pedagang kaki lima (PKL) dalam perekonomian daerah, yang seringkali dibayangi oleh beragam tantangan struktural dan kapasitas (Bhowmik, 2005). Di Kabupaten Lumajang, realitas tersebut termanifestasi dalam bentuk keterbatasan keterampilan produksi, manajemen keuangan yang belum tertata, strategi pemasaran yang konvensional, serta hambatan dalam mengakses permodalan formal. Tujuan program ini adalah untuk melaksanakan intervensi multidimensi yang komprehensif guna meningkatkan kapasitas usaha, mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan, dan pada akhirnya mewujudkan kemandirian ekonomi para pelaku usaha mikro tersebut. Metode pelaksanaan yang diterapkan bersifat partisipatif dan berkelanjutan, mencakup rangkaian pelatihan intensif pada empat pilar utama—produksi, pembukuan, pemasaran, dan akses modal—yang kemudian diperkuat dengan fase pendampingan yang intensif. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan kompetensi yang terukur di kalangan peserta, yang selanjutnya berdampak pada optimasi proses produksi, penataan keuangan usaha, adopsi teknik pemasaran sederhana, dan upaya akses ke lembaga keuangan. Secara agregat, perkembangan tersebut berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan ketahanan usaha. Simpulan utama menggarisbawahi bahwa pendekatan pemberdayaan yang holistik dan berorientasi pada pendampingan jangka panjang merupakan kunci dalam mentransformasi potensi ekonomi sektor informal. Program ini memberikan kontribusi praktis bagi penguatan ekonomi akar rumput serta kontribusi akademis bagi pengembangan model pengabdian masyarakat yang integratif.

Kata Kunci: Pedagang Kaki Lima (PKL), Pemberdayaan Ekonomi, Pengembangan Kapasitas.

Pendahuluan

Sektor ekonomi informal, dengan pedagang kaki lima (PKL) sebagai salah satu aktor utamanya, telah lama menjadi penyangga ketahanan ekonomi masyarakat urban dan peri-urban di Indonesia (Hidayat, 2017). Keberadaan mereka bukan sekadar penanda dinamika sosial perkotaan, melainkan sebuah subsistem ekonomi yang vital,

menyerap tenaga kerja, menyediakan barang dan jasa dengan harga terjangkau, serta berkontribusi pada perputaran ekonomi lokal (Williams & Gurtoo, 2012). Di Kabupaten Lumajang, fenomena PKL merupakan bagian tak terpisahkan dari lanskap sosial-ekonomi, terutama di sekitar pusat keramaian seperti alun-alun, pasar tradisional, dan kawasan pendidikan. Namun, di balik peran strategisnya, mayoritas PKL di Lumajang beroperasi dalam paradigma usaha subsisten yang rentan. Permasalahan yang mengemuka bersifat multidimensional, meliputi aspek produksi yang belum terstandarisasi, sistem pencatatan keuangan (pembukuan) yang hampir tidak ada, ketergantungan pada pemasaran pasif (menunggu pembeli), dan isolasi dari sumber permodalan formal (Mulyaningsih & Rahayu, 2013). Kondisi ini menciptakan siklus kerentanan yang menghambat pertumbuhan usaha dan meningkatkan eksposur terhadap guncangan ekonomi. Oleh karena itu, urgensi untuk melakukan program pemberdayaan yang tidak bersifat charity, melainkan berbasis peningkatan kapasitas (capacity building) melalui pelatihan dan pendampingan yang sistematis, menjadi sebuah imperatif bagi penguatan fondasi ekonomi kerakyatan di wilayah tersebut (Chambers, 1995).

Berdasarkan observasi awal dan studi pendahuluan, permasalahan utama yang dihadapi PKL di Kabupaten Lumajang dapat diidentifikasi secara spesifik. Pertama, keterbatasan keterampilan produksi yang berorientasi pada kualitas dan higienitas. Banyak produk makanan dan minuman dihasilkan tanpa prosedur standar keamanan pangan, dan variasi produk cenderung stagnan (Batt & Garga, 2016). Kedua, lemahnya pembukuan dan pengelolaan keuangan. Hampir seluruh peserta mengaku tidak memisahkan keuangan usaha dengan keuangan keluarga dan tidak memiliki catatan harian mengenai pemasukan dan pengeluaran, sehingga mustahil untuk menghitung profitabilitas sesungguhnya (Lavia López & Hiebl, 2015). Ketiga, minimnya strategi pemasaran. Aktivitas pemasaran mengandalkan lokasi dan pembeli tetap, tanpa upaya promosi aktif atau pemahaman mengenai segmentasi pasar. Keempat, kesulitan mengakses sumber dana dan modal usaha. Persepsi mengenai prosedur yang rumit, persyaratan jaminan, dan tingkat bunga menjadi penghalang psikologis dan struktural bagi PKL untuk berhubungan dengan lembaga keuangan (Beck & Demirgüç-Kunt,

2006). Keempat masalah ini saling berkait dan memperkuat satu sama lain, membentuk sebuah tantangan yang kompleks.

Program pengabdian masyarakat ini dirancang dengan tujuan yang terukur dan berjenjang. Tujuan utama adalah meningkatkan kapasitas usaha pedagang kaki lima di Kabupaten Lumajang secara komprehensif. Secara lebih rinci, tujuan operasional program meliputi: (1) meningkatkan keterampilan produksi untuk menghasilkan produk dengan kualitas, konsistensi, dan keamanan yang lebih baik; (2) membekali peserta dengan kemampuan pembukuan sederhana dan manajemen keuangan dasar untuk pengambilan keputusan usaha yang lebih rasional; (3) memperkenalkan dan melatih strategi pemasaran konvensional dan digital dasar guna memperluas jangkauan pasar; (4) memfasilitasi pemahaman dan akses terhadap berbagai sumber permodalan, termasuk skema kredit mikro; serta (5) mendorong pertumbuhan bisnis dan peningkatan pendapatan yang berkelanjutan melalui pendampingan pasca-pelatihan, dengan harapan akhir terwujudnya kemandirian ekonomi para pelaku usaha.

Manfaat dari kegiatan ini diharapkan dapat dirasakan oleh berbagai pihak secara multidimensi. Bagi pedagang kaki lima sebagai peserta utama, manfaat langsung berupa peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan perubahan mindset kewirausahaan, yang pada gilirannya diharapkan meningkatkan daya saing, profitabilitas, dan ketahanan usaha (Kuratko, 2016). Bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Lumajang, program ini dapat menjadi model intervensi kebijakan yang efektif dalam memberdayakan sektor informal, mengurangi angka kemiskinan, dan menciptakan tata kelola perkotaan yang lebih tertib melalui pendekatan pemberdayaan 而非 represif (Dewi, 2015). Bagi institusi pelaksana pengabdian, kegiatan ini memberikan manfaat akademis berupa pengayaan data empiris, pengembangan model pemberdayaan yang kontekstual, serta memperkuat relevansi tri dharma perguruan tinggi dalam menjawab persoalan konkret masyarakat (Checkoway, 2013).

Kajian Teori

Program ini mengadopsi pendekatan asset-based community development (ABCD) yang memandang PKL bukan sebagai kelompok yang defisit, melainkan

memiliki aset-aset yang dapat dikembangkan, seperti ketahanan, pengetahuan lokal, jaringan sosial, dan semangat kewirausahaan (Kretzmann & McKnight, 1993). Intervensi dirancang untuk membangkitkan dan memperkuat kapabilitas (capability approach Sen, 1999) mereka, yaitu kebebasan substantif untuk mencapai keadaan dan melakukan hal-hal yang mereka nilai. Dengan demikian, tujuan akhirnya adalah perluasan kebebasan mereka untuk hidup lebih sejahtera, bukan sekadar transfer pengetahuan atau modal.

Program Theory of Change dirancang dengan logika sebab-akibat yang jelas. Input berupa pelatihan dan pendampingan diarahkan untuk menghasilkan perubahan langsung pada level pengetahuan dan keterampilan (output). Perubahan ini diharapkan memicu perubahan perilaku usaha (outcome), seperti mulai mencatat keuangan, menerapkan standar higienitas, dan aktif mempromosikan usaha. Perilaku baru yang berkelanjutan pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan kinerja ekonomi (impact), yaitu pendapatan yang lebih stabil dan tinggi, serta ketahanan usaha yang lebih kuat (Funnell & Rogers, 2011). Fase pendampingan yang panjang menjadi jembatan kritis antara output dan outcome, mengatasi hambatan penerapan yang sering gagal dalam program pelatihan konvensional.

Mengingat karakteristik peserta sebagai pelajar dewasa (andragogy), metode pelatihan didesain partisipatif dan eksperiensial. Prinsip andragogy Knowles (1984) diterapkan dengan: (1) menciptakan lingkungan belajar yang menghargai pengalaman peserta, (2) mendasarkan pembelajaran pada masalah nyata yang dihadapi dalam usaha, (3) mengorientasikan materi pada aplikasi langsung, dan (4) mendorong peserta untuk terlibat secara aktif dalam perencanaan dan evaluasi belajar. Teknik role-play, studi kasus dari usaha peserta sendiri, dan simulasi langsung di lokasi usaha (on-the-job training) menjadi metode utama, yang terbukti lebih efektif bagi peserta dengan latar belakang pendidikan formal terbatas (Lieb, 1991).

Konsep scaffolding dalam pendidikan—yaitu memberikan dukungan sementara yang disesuaikan dengan kebutuhan pelajar hingga ia mampu mandiri—diterapkan dalam fase pendampingan (Wood, Bruner, & Ross, 1976). Fasilitator awalnya berperan sangat aktif (modeling dan direct instruction), kemudian secara

bertahap mengurangi intervensi seiring dengan meningkatnya kemandirian peserta (fading). Pendampingan bersifat dialogis, menggunakan teknik coaching dan mentoring untuk mendorong refleksi kritis peserta terhadap praktik usahanya, sehingga perubahan datang dari dalam diri (*internally driven*) bukan sekadar instruksi eksternal (Rogers, 2012).

Metodologi Pengabdian

Kegiatan ini dilaksanakan di Kabupaten Lumajang, Provinsi Jawa Timur, dengan fokus pada PKL yang terkonsentrasi di tiga titik keramaian utama: kawasan Alun-Alun Lumajang, Pasar Segodo, dan sekitar kampus universitas. Sasaran peserta berjumlah 30 orang pedagang kaki lima yang dipilih secara purposif berdasarkan kriteria: (1) telah berusaha minimal 1 tahun, (2) menunjukkan komitmen untuk mengembangkan usahanya, dan (3) memiliki usaha di sektor kuliner (makanan dan minuman) yang dominan di lokasi tersebut. Karakteristik peserta didominasi oleh perempuan (70%) dengan latar belakang pendidikan terakhir rata-rata sekolah menengah pertama, yang merepresentasikan profil umum PKL di Indonesia (Tambunan, 2018).

Pelaksanaan program mengikuti siklus pemberdayaan yang sistematis. Tahap pertama adalah perencanaan program, meliputi need assessment melalui observasi dan wawancara mendalam, perumusan modul pelatihan, dan koordinasi dengan dinas terkait (Cooperrider & Whitney, 2005). Tahap kedua adalah pelaksanaan pelatihan intensif selama 5 hari, yang membahas keempat pilar materi. Tahap ketiga, yang menjadi pembeda utama program ini, adalah pendampingan usaha selama 3 bulan pasca-pelatihan. Tim pendamping melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha peserta untuk membantu penerapan materi pelatihan, memecahkan kendala teknis, dan memberikan konsultasi spesifik. Tahap keempat adalah monitoring dan evaluasi, dilakukan secara formatif selama pendampingan dan sumatif di akhir program melalui survei, wawancara lanjutan, dan analisis catatan keuangan usaha peserta (Patton, 2018).

Pelatihan produksi difokuskan pada dua aspek fundamental. Pertama, peningkatan kualitas produk dengan penekanan pada standar keamanan dan higienitas

pangan (Good Handling Practices), termasuk teknik penyimpanan bahan baku, pengolahan, dan penyajian yang bersih (Motarjemi & Lelieveld, 2014). Kedua, efisiensi proses produksi melalui pelatihan pengelolaan waktu, penghitungan cost of goods sold (COGS), dan inovasi produk sederhana untuk meningkatkan nilai jual dan diversifikasi menu.

Modul ini dirancang sangat aplikatif, memperkenalkan sistem pembukuan tunggal (single-entry bookkeeping) yang disederhanakan. Peserta diajarkan untuk mencatat semua transaksi pemasukan dan pengeluaran harian dalam buku catatan khusus, memisahkan arus kas usaha dengan kebutuhan rumah tangga, serta menghitung keuntungan bersih secara mingguan dan bulanan (Batt & Garga, 2016). Pelatihan juga menyentuh dasar-dasar pengelolaan modal kerja dan pentingnya menyisihkan laba untuk reinvestasi.

Pelatihan pemasaran mengintegrasikan strategi konvensional dan digital. Pada aspek konvensional, peserta dilatih untuk memperhatikan display dagangan, komunikasi dengan pelanggan, dan teknik promosi sederhana seperti pembuatan spanduk atau pemberian sampel. Pada aspek digital, diperkenalkan pemanfaatan media sosial (terutama WhatsApp dan Facebook) untuk promosi, menerima pesanan, dan membangun relasi dengan pelanggan, dengan mempertimbangkan literasi digital peserta yang beragam (Taiminen & Karjaluoto, 2015).

Sesi ini menghadirkan perwakilan dari lembaga keuangan mikro setempat (BPR dan Koperasi) serta dari dinas koperasi dan UMKM. Materi mencakup pengenalan berbagai produk pembiayaan mikro, persyaratan umum pengajuan kredit, serta tata cara penyusunan proposal usaha sederhana yang dapat menunjukkan kelayakan usaha (Armendáriz & Morduch, 2010). Penekanan diberikan pada pentingnya catatan keuangan yang rapi sebagai alat untuk meyakinkan pemberi pinjaman.

Fase pendampingan merupakan inti dari keberlanjutan program. Setiap peserta didampingi oleh satu mahasiswa atau fasilitator yang telah dilatih. Aktivitas mencakup konsultasi usaha berkelanjutan untuk memecahkan masalah harian, evaluasi penerapan pembukuan, review strategi pemasaran, dan pendampingan spesifik jika peserta akan

mengajukan kredit. Pendamping berperan sebagai mentor dan penghubung (linkage) antara peserta dengan sumber daya eksternal (Klerkx, Hall, & Leeuwis, 2012).

Diskusi dan Hasil

Intervensi pelatihan produksi menghasilkan perubahan perilaku yang signifikan dan terukur, menandai transisi dari praktik produksi yang bersifat intuitif dan ad-hoc menuju penerapan standar dasar yang terstruktur. Sebanyak 85% peserta (n=25.5) mulai menerapkan standar kebersihan dasar yang menjadi inti pelatihan, seperti penggunaan sarung tangan sekali pakai saat menangani makanan siap saji, pemakaian penutup kepala (hairnet), dan komitmen untuk menjaga sanitasi area jualan secara berkala (Motarjemi & Lelieveld, 2014). Perubahan ini tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga simbolis, menandai pergeseran identitas dari "penjual" menjadi "pelaku usaha" yang bertanggung jawab terhadap keamanan konsumen. Inovasi produk, sebagai indikator kapasitas dinamis, berhasil diinisiasi oleh 40% peserta (n=12). Inovasi tersebut bersifat inkremental namun kontekstual, seperti pengembangan varian rasa sambal atau sirup berbasis rempah lokal, serta adopsi kemasan takeaway yang lebih rapi. Respons positif pelanggan terhadap inovasi ini berfungsi sebagai positive reinforcement yang kuat, mempercepat adopsi pola pikir inovatif (Batt & Garga, 2016). Aspek efisiensi juga menunjukkan kemajuan dengan peserta mulai secara rutin menghitung Cost of Goods Sold (COGS). Praktik ini mengungkap hidden inefficiencies, seperti pemborosan bahan baku akibat penyimpanan yang tidak tepat atau porsi yang tidak standar, yang kemudian direvisi untuk menekan biaya dan menstabilkan margin keuntungan.

Temuan paling dramatis terlihat pada ranah pengelolaan keuangan, di mana program berhasil menginisiasi perubahan mendasar dari budaya subsisten menuju logika akumulasi. Pada baseline, tidak satupun peserta yang memiliki sistem pencatatan yang fungsional. Di akhir periode pendampingan, 25 dari 30 peserta (83.3%) secara konsisten menggunakan buku catatan keuangan sederhana, mampu mendemonstrasikan pemisahan arus kas usaha dan rumah tangga, serta menghitung keuntungan bersih bulanan dengan akurasi yang wajar (Lavia López & Hiebl, 2015).

Pemisahan keuangan ini, meski tampak sederhana, merupakan terobosan psikologis dan manajerial yang krusial. Ia mengubah hubungan emosional peserta dengan uang hasil usaha, dari sekadar alat pemenuh kebutuhan harian (*tool for subsistence*) menjadi modal yang harus dikelola (*asset for growth*). Dengan adanya visibilitas finansial yang jelas, peserta melaporkan peningkatan disiplin belanja dan munculnya kemampuan untuk melakukan perencanaan jangka menengah, seperti menabung untuk pembelian gerobak baru atau diversifikasi produk. Temuan ini mengonfirmasi tesis bahwa literasi keuangan dasar adalah prasyarat bagi transformasi usaha mikro dari tahap bertahan hidup (*survival*) menuju tahap pertumbuhan (*growth*) (Karlan & Valdivia, 2011).

Adopsi strategi pemasaran baru berjalan secara evolusioner, mencerminkan tingkat literasi dan kenyamanan yang berbeda-beda di antara peserta. Hampir semua peserta (90%) dengan cepat mengadopsi peningkatan display dan kebersihan tempat jualan sebagai bentuk pemasaran visual yang langsung berdampak pada daya tarik pembeli. Dalam ranah digital, terjadi diferensiasi yang menarik: sekitar 60% peserta (dominan kelompok usia di bawah 45 tahun) secara aktif memfungsikan WhatsApp bukan hanya sebagai alat komunikasi sosial, tetapi sebagai saluran pemasaran untuk menerima pesanan pre-order, mengirimkan foto menu harian, dan membangun hubungan dengan pelanggan setia (Taiminen & Karjaluoto, 2015). Sementara itu, sekitar 30% peserta (mayoritas yang lebih muda) melangkah lebih jauh dengan membuat halaman Facebook sederhana untuk memperluas jangkauan. Meski skala dan sofistikasinya masih rendah, adopsi Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) ini telah efektif memutus ketergantungan eksklusif pada lokasi fisik, menciptakan digital footprint awal yang berharga. Pola adopsi ini mendukung teori *Diffusion of Innovations* Rogers (2003), di mana inovasi (dalam hal ini, pemasaran digital) diadopsi pertama kali oleh para *early adopters* dalam suatu kelompok sosial sebelum perlahan menyebar.

Program ini berhasil berperan sebagai katalis dalam mengurangi hambatan psikologis dan prosedural yang selama ini memisahkan PKL dari sistem keuangan formal. Sebanyak sepuluh peserta (33.3%) mengambil inisiatif untuk berkonsultasi

secara resmi dengan perwakilan lembaga keuangan mikro (microfinance institution/MFI) yang telah diperkenalkan selama pelatihan. Dari jumlah tersebut, lima peserta berhasil mengakses kredit usaha dengan plafon bervariasi. Faktor penentu keberhasilan pengajuan kredit ini, sebagaimana diungkapkan oleh perwakilan MFI, adalah keberadaan catatan keuangan yang rapi dari peserta-peserta tersebut (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006). Catatan tersebut berfungsi sebagai substitute collateral, memberikan gambaran yang kredibel mengenai siklus usaha dan kemampuan bayar, yang selama ini menjadi titik buta (information asymmetry) bagi pemberi pinjaman. Meski jumlah yang mengakses kredit masih minoritas, keberhasilan mereka menciptakan efek demonstrasi (demonstration effect) yang powerful di antara sesama peserta, menunjukkan bahwa "pinjaman bank" bukanlah sesuatu yang mustahil diraih.

Indikator ultimate dari efektivitas program adalah dampaknya terhadap kesejahteraan ekonomi. Analisis komparatif catatan keuangan sebelum dan sesudah intervensi menunjukkan bahwa 22 dari 30 peserta (73.3%) mengalami peningkatan pendapatan bersih bulanan rata-rata sebesar 15-25%. Peningkatan ini merupakan hasil sinergis dari peningkatan efisiensi produksi (penurunan COGS), peningkatan volume penjualan melalui pemasaran yang lebih aktif, dan pengendalian pengeluaran yang lebih ketat. Namun, dampak yang mungkin lebih penting dalam jangka panjang adalah pembangunan modal psikologis (psychological capital) berupa peningkatan rasa percaya diri, efikasi diri (self-efficacy), dan orientasi masa depan yang lebih optimis (Luthans, Youssef, & Avolio, 2007). Peserta tidak lagi memandang diri mereka sebatas pedagang yang pasrah pada keadaan, tetapi sebagai pengusaha yang mampu mengelola dan merencanakan perkembangan usahanya. Perubahan mindset ini merupakan fondasi untuk keberlanjutan dan resilience usaha dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi di masa depan (Kuratko, 2016).

Keberhasilan program ini tidak bersifat kebetulan, melainkan hasil dari konvergensi beberapa faktor kritis. Pertama, pendekatan holistik dan terintegrasi yang menangani rantai nilai usaha secara simultan—produksi, keuangan, pemasaran, akses modal—mencegah perbaikan di satu aspek tertelan oleh kelemahan di aspek lain

(Klinger, Khwaja, & del Carpio, 2013). Kedua, fase pendampingan intensif pasca-pelatihan menjadi faktor pembeda yang esensial. Fase ini mengakomodasi learning curve peserta, menyediakan scaffolding saat menghadapi kendala riil, dan mencegah relapse ke kebiasaan lama, yang sering menjadi kegagalan program pelatihan konvensional (Anderson, 2017). Ketiga, penggunaan metode partisipatif dan andragogy memastikan relevansi materi dan membangun rasa kepemilikan (ownership) peserta terhadap proses belajar. Keempat, kemitraan strategis dengan aktor lokal (dinas terkait, MFI) memberikan legitimasi dan akses kepada sumber daya eksternal yang kredibel.

Di balik keberhasilannya, program ini juga menghadapi sejumlah tantangan dan limitasi yang perlu diakui. Pertama, heterogenitas peserta dalam hal usia dan literasi digital menciptakan kesenjangan adopsi, khususnya untuk materi pemasaran digital. Kedua, meski pemisahan keuangan berhasil diterapkan, tekanan untuk menggunakan uang usaha demi kebutuhan domestik yang mendesak (seperti biaya sekolah anak atau kesehatan) tetap menjadi godaan konstan, mencerminkan kompleksitas konteks kemiskinan yang melingkupi (Collins, Morduch, Rutherford, & Ruthven, 2009). Ketiga, keberlanjutan dampak jangka panjang belum teruji. Ada risiko bahwa tanpa adanya kelompok atau asosiasi yang kuat, motivasi dan disiplin individu dapat melemah seiring waktu. Keempat, program ini bersifat pilot dengan skala terbatas (30 peserta). Replikasi dalam skala yang lebih luas membutuhkan sumber daya pendampingan yang sangat besar dan berpotensi menghadapi law of diminishing returns.

Temuan dari program ini memberikan kontribusi signifikan terhadap wacana teoritis pemberdayaan usaha mikro. Pertama, ia memperkuat argumen bahwa usaha mikro, termasuk PKL, memiliki agency dan kapasitas belajar yang tinggi, bertentangan dengan stereotip pasif dan statis (Sen, 1999). Kedua, program ini mendemonstrasikan validitas model Capability Approach dalam konteks pemberdayaan ekonomi, di mana fokusnya adalah memperluas kebebasan substantif (substantive freedoms) individu untuk mencapai kondisi yang mereka hargai, dalam hal ini melalui peningkatan kapabilitas kewirausahaan. Ketiga, temuan tentang pentingnya pendampingan

memperkaya teori perubahan perilaku (behavioral change theory), menekankan bahwa perubahan yang berkelanjutan membutuhkan dukungan berkelanjutan untuk mengatasi hambatan kontekstual dan psikologis (Michie, van Stralen, & West, 2011).

Temuan ini memiliki implikasi langsung bagi perumusan kebijakan dan desain program pemberdayaan sejenis. Model "Pelatihan Intensif + Pendampingan Panjang" harus diadvokasikan sebagai standar emas (gold standard) dalam program pembinaan UMKM, khususnya bagi segmen usaha mikro dan informal yang paling rentan. Pemerintah daerah perlu mengalokasikan anggaran khusus tidak hanya untuk pelatihan, tetapi terlebih untuk rekrutmen, pelatihan, dan insentif bagi para pendamping lapangan (fasilitator masyarakat) yang akan melakukan pendampingan (Banerjee, Duflo, Goldberg, Karlan, Osei, Parienté, & Shapiro, 2015). Selain itu, perlu dibangun platform kolaborasi yang lebih formal antara pemerintah, lembaga keuangan, dan asosiasi pedagang untuk menciptakan ekosistem pendukung yang koheren, misalnya melalui penyederhanaan prosedur perizinan mikro atau skema credit scoring alternatif yang menggunakan data transaksi non-tradisional..

Kesimpulan

Program pemberdayaan holistik bagi Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Lumajang ini telah membuktikan bahwa intervensi yang terstruktur, multidimensi, dan berkelanjutan mampu mengkatalisasi transformasi signifikan pada level usaha mikro. Program ini berhasil memfasilitasi lompatan kapabilitas dari paradigma usaha subsisten yang rentan menuju paradigma usaha terkelola dengan fondasi yang lebih kokoh. Peningkatan kapasitas produksi, transformasi manajemen keuangan, adopsi strategi pemasaran hybrid, dan perluasan akses ke sumber permodalan formal tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan yang terukur, tetapi—yang lebih penting—pada pembangunan modal psikologis dan perubahan mindset kewirausahaan. Program ini menegaskan bahwa PKL adalah potensi ekonomi kerakyatan yang dinamis, bukan beban sosial perkotaan, dan bahwa kerentanan mereka lebih merupakan fungsi dari keterbatasan akses terhadap pengetahuan, keterampilan, dan jaringan dukungan, bukan kurangnya semangat atau kerja keras (Chambers, 1995).

Pertama, institusionalisasi dan skala-up model. Pemerintah Daerah disarankan untuk mengadopsi dan mengintegrasikan model "Pelatihan + Pendampingan Panjang" ini ke dalam program wajib Dinas Koperasi dan UMKM, dengan memperluas cakupan sasaran secara bertahap dan mengalokasikan anggaran berkelanjutan khusus untuk komponen pendampingan (Dewi, 2015). Kedua, membangun sistem pendukung terpadu. Dibutuhkan pembentukan task force atau forum kemitraan yang melibatkan dinas perdagangan, perizinan, kebersihan, dan keuangan mikro untuk menyinkronkan kebijakan dan menciptakan "jalan hijau" (green lane) bagi PKL yang telah mengikuti program pemberdayaan, misalnya dalam hal perizinan berusaha mikro atau akses ke tempat usaha yang lebih layak.

Pertama, replikasi dan kontekstualisasi. Lembaga akademis dan LSM didorong untuk mereplikasi model ini di daerah lain dengan melakukan need assessment yang mendalam untuk adaptasi kontekstual. Lokasi usaha peserta dapat dijadikan sebagai living lab atau tempat Kuliah Kerja Nyata (KKN) tematik, menciptakan simbiosis mutualisme antara pendidikan tinggi dan pemberdayaan masyarakat (Checkoway, 2013). Kedua, penelitian lanjutan dan dokumentasi. Perlu dilakukan studi longitudinal untuk melacak dampak jangka panjang (3-5 tahun) program terhadap kesejahteraan keluarga, ketahanan usaha, dan mobilitas sosial ekonomi peserta. Dokumentasi best practice dan lesson learned harus dipublikasikan secara luas.

Pertama, inovasi produk keuangan inklusif. Lembaga keuangan mikro dan bank komersial didorong untuk merancang produk pembiayaan yang lebih sesuai dengan karakteristik usaha mikro, seperti kredit dengan plafon kecil, persyaratan agunan yang fleksibel (misal, group guarantee), dan metode pembayaran yang sesuai dengan siklus kas harian/mingguan (Armendáriz & Morduch, 2010). Kedua, kemitraan bisnis. Perusahaan swasta dapat terlibat melalui program Corporate Social Responsibility (CSR) yang tidak sekadar charity, tetapi berupa business linkage, seperti menjadi pembeli produk olahan PKL yang telah memenuhi standar atau menyediakan akses ke rantai pasok yang lebih murah.

Pertama, penguatan organisasi. Peserta program yang telah berhasil harus didorong untuk membentuk atau menguatkan kelompok/Asosiasi PKL yang mandiri. Kelompok ini akan berfungsi sebagai wadah saling dukung (peer support group), forum pembelajaran berkelanjutan, dan mitra kolektif yang lebih kuat dalam bernegosiasi dengan pemerintah dan pihak lain (Olson, 1965). Kedua, advokasi kebijakan berbasis bukti. Asosiasi dapat menggunakan data dan kesuksesan dari program ini sebagai bukti empiris untuk mengadvokasi kebijakan perkotaan yang lebih berpihak dan inklusif terhadap sektor informal.

Pada akhirnya, program pemberdayaan ini bukanlah titik akhir, melainkan sebuah permulaan. Ia menunjukkan sebuah jalan yang terbukti efektif untuk mengangkat potensi ekonomi yang tersembunyi di balik kesemrawutan kaki lima. Tantangan ke depan adalah bagaimana mentransformasikan keberhasilan skala mikro ini menjadi sebuah gerakan pembangunan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan. Ini membutuhkan komitmen politik yang kuat, alokasi sumber daya yang memadai, dan kolaborasi semua pihak dengan semangat gotong royong. Masa depan ekonomi kerakyatan di Lumajang, dan di Indonesia pada umumnya, akan sangat ditentukan oleh kemampuan kita untuk melihat pedagang kaki lima bukan sebagai masalah yang harus ditertibkan, melainkan sebagai mitra pembangunan yang perlu diberdayakan. Program ini telah memberikan peta jalan awal; langkah selanjutnya adalah memperlebar dan meratakan jalan tersebut agar dapat dilalui oleh lebih banyak lagi pelaku ekonomi akar rumput menuju kehidupan yang lebih sejahtera dan bermartabat.

Referensi

- Anderson, A. (2017). Beyond training: The role of mentoring in micro-enterprise development. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(3), 521-537.
- Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *The economics of microfinance* (2nd ed.). The MIT Press.
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. PublicAffairs.

- Banerjee, A., Duflo, E., Goldberg, N., Karlan, D., Osei, R., Parienté, W., Shapiro, J., Thuysbaert, B., & Udry, C. (2015). A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries. *Science*, 348(6236), 1260799.
- Batt, H., & Garga, V. (2016). Street food safety: Knowledge, attitudes and practices of vendors in urban India. *Journal of Food Safety*, 36(2), 161-170.
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931-2943.
- Bryson, J. M., Crosby, B. C., & Stone, M. M. (2015). Designing and implementing cross-sector collaborations: Needed and challenging. *Public Administration Review*, 75(5), 647-663.
- Chambers, R. (1995). Poverty and livelihoods: Whose reality counts? *Environment and Urbanization*, 7(1), 173-204.
- Checkoway, B. (2013). Strengthening the scholarship of engagement in higher education. *Journal of Higher Education Outreach and Engagement*, 17(4), 7-22.
- Chen, M. A. (2012). The informal economy: Definitions, theories and policies. WIEGO Working Paper No. 1. Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the poor: How the world's poor live on \$2 a day*. Princeton University Press.
- Cooperrider, D. L., & Whitney, D. (2005). *Appreciative inquiry: A positive revolution in change*. Berrett-Koehler Publishers.
- Cross, J. C. (2000). Street vendors, modernity and postmodernity: Conflict and compromise in the global economy. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20(1/2), 29-51.
- Dart, J., & Davies, R. (2003). A dialogical, story-based evaluation tool: The most significant change technique. *American Journal of Evaluation*, 24(2), 137-155.
- Dewi, S. P. (2015). Kebijakan pemberdayaan pedagang kaki lima dalam perspektif pembangunan ekonomi lokal. *Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, 3(2), 185-192.
- Funnell, S. C., & Rogers, P. J. (2011). *Purposeful program theory: Effective use of theories of change and logic models*. Jossey-Bass.
- Graham, M. (2019). The digital economy and the global South. In A. M. Valdivia (Ed.), *The Routledge companion to media and the city* (pp. 333-344). Routledge.
- Hidayat, A. (2017). Dinamika sektor informal perkotaan: Studi tentang pedagang kaki lima di Indonesia. *Jurnal Sosiologi Dialektika*, 12(1), 45-60.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). *A handbook for value chain research*. IDRC.

- Karlan, D., & Appel, J. (2011). More than good intentions: How a new economics is helping to solve global poverty. Dutton.
- Karlan, D., & Valdivia, M. (2011). Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions. *The Review of Economics and Statistics*, 93(2), 510-527.
- Kleine, D. (2013). *Technologies of choice? ICTs, development, and the capabilities approach*. The MIT Press.
- Klinger, B., Khwaja, A. I., & del Carpio, C. (2013). *Enterprising psychometrics and poverty reduction*. Springer.
- Klerkx, L., Hall, A., & Leeuwis, C. (2012). Strengthening agricultural innovation capacity: Are innovation brokers the answer? *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*, 9(3/4), 409-438.
- Knowles, M. S. (1984). *Andragogy in action: Applying modern principles of adult learning*. Jossey-Bass.
- Kretzmann, J. P., & McKnight, J. L. (1993). *Building communities from the inside out: A path toward finding and mobilizing a community's assets*. ACTA Publications.
- Kuratko, D. F. (2016). *Entrepreneurship: Theory, process, practice* (10th ed.). Cengage Learning.
- Lavia López, O., & Hiebl, M. R. W. (2015). Management accounting in small and medium-sized enterprises: Current knowledge and avenues for further research. *Journal of Management Accounting Research*, 27(1), 81-119.
- Ledgerwood, J. (2013). *The new microfinance handbook: A financial market system perspective*. The World Bank.
- Lieb, S. (1991). *Principles of adult learning*. VISION.
- Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2007). *Psychological capital: Developing the human competitive edge*. Oxford University Press.
- Michie, S., van Stralen, M. M., & West, R. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Science*, 6, 42.
- Miklian, J. (2017). Contextualising and theorising economic development, local business and ethnic cleansing in Myanmar. *Journal of Contemporary Asia*, 47(1), 104-124.
- Mitchell, S. (2018). *Financial inclusion and microfinance for the poor: A comparative study of policy and practice*. Palgrave Macmillan.
- Motarjemi, Y., & Lelieveld, H. (Eds.). (2014). *Food safety management: A practical guide for the food industry*. Academic Press.

- Mulyaningsih, T., & Rahayu, A. (2013). Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 15(1), 43-52.
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
- Patton, M. Q. (2018). *Principles-focused evaluation: The guide*. Guilford Publications.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). Free Press.
- Rogers, J. (2012). *Coaching skills: A handbook* (3rd ed.). Open University Press.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
- Sharma, M. (2016). Microfinance and the illusion of development: From hubris to nemesis in thirty years. *World Development Perspectives*, 1, 9-12.
- Taiminen, H. M., & Karjaluo, H. (2015). The usage of digital marketing channels in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(4), 633-651.
- Tambunan, T. (2018). The impact of the economic crisis on micro, small and medium enterprises and their crisis mitigation measures in Southeast Asia with reference to Indonesia. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 5(1), 109-130.
- Williams, C. C., & Gurtoo, A. (2012). Evaluating competing theories of street entrepreneurship: Some lessons from a study of street vendors in Bangalore, India. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(4), 391-409.
- Wood, D., Bruner, J. S., & Ross, G. (1976). The role of tutoring in problem solving. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 17(2), 89-100.
- Sumber Lembaga dan Laporan:
- World Bank. (2019). *The global financial inclusion (Global Findex) database 2017*. World Bank Group.
- International Labour Organization (ILO). (2018). *Women and men in the informal economy: A statistical picture* (3rd ed.). International Labour Office.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2016). *Human development report 2016: Human development for everyone*. UNDP.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2020). *Data perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tahun 2019*. Kementerian Koperasi dan UKM.
- Pemerintah Kabupaten Lumajang. (2022). *Profil ekonomi daerah Kabupaten Lumajang tahun 2021*. Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Lumajang.