

Pelatihan Pemasaran Efektif untuk Pedagang Keliling Solo: Mengoptimalkan Potensi Bisnis dengan Teknologi

Kurniawati Darmaningrum^{1 *}, Darsono², Istinganah Eni Maryanti³, Hayuning Ambar Ristika⁴, Arya Wijaya Kusuma⁵

^{1,2,4,5}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP)

³ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP)

E-mail: Kurniawati.darmaningrum@lecture.utp.ac.id

* Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerk.in.v4i1.1548>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 23 Juny 2025

Revised: 28 Juny 2025

Accepted: 01 July 2025

Kata Kunci:

Street Vendors, Digital Marketing, Entrepreneurship Training, Empowerment, Business Technology

Keywords:

Pedagang Keliling, Pemasaran Digital, Pelatihan Kewirausahaan, Pemberdayaan, Teknologi Usaha



ABSTRACT

Program pelatihan pemasaran efektif bagi pedagang keliling di Kota Solo dilaksanakan untuk meningkatkan daya saing dan kemandirian usaha mikro melalui optimalisasi sarana produksi dan pemanfaatan teknologi digital. Kegiatan ini terdiri dari lima tahapan, yaitu sosialisasi, pelatihan produksi, pelatihan manajemen dan pemasaran, penerapan teknologi, serta pendampingan dan evaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi terhadap 50 pedagang, program ini memberikan dampak positif berupa peningkatan keterampilan produksi higienis (85%), kemampuan pembukuan sederhana (70%), pemasaran digital (60%), serta penggunaan aplikasi usaha (55%). Pendekatan partisipatif dan berbasis pengalaman mempercepat adopsi teknologi dan pembentukan pola pikir kewirausahaan. Teori pemberdayaan, kewirausahaan sosial, dan adopsi inovasi mendasari implementasi program ini. Hasilnya menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang terstruktur mampu meningkatkan kapasitas usaha dan memperkuat ketahanan ekonomi pelaku usaha mikro secara berkelanjutan.

This training program on effective marketing for street vendors in Solo City was implemented to enhance the competitiveness and independence of micro-enterprises through the optimization of production tools and the use of digital technology. The program comprised five stages: socialization, production training, business and marketing training, technology implementation, and mentoring with evaluation. Based on the evaluation of 50 street vendors, the program resulted in improvements in hygienic production skills (85%), basic bookkeeping (70%), digital marketing (60%), and business application usage (55%). The participatory and experiential learning approach accelerated the adoption of technology and shaped a more innovative entrepreneurial mindset. The program was grounded in empowerment theory, social entrepreneurship, and innovation adoption theory. The findings indicate that structured training and mentoring significantly improve business capacity and strengthen the sustainability of micro-enterprises.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

How to Cite: Kurniawati Darmaningrum et al (2025). Pelatihan Pemasaran Efektif untuk Pedagang Keliling Solo: Mengoptimalkan Potensi Bisnis dengan Teknologi ,4(1) 54-60. <https://doi.org/10.31004/jerk.in.v4i1.1548>

PENDAHULUAN

Pedagang keliling menjasi salah satu komponen penting pada perekonomian mikro di Kota Solo. Mereka berperan sebagai penyedia kebutuhan sehari-hari masyarakat, seperti makanan ringan, minuman, atau kebutuhan rumah tangga lainnya, dengan akses yang fleksibel dan harga yang terjangkau. Namun, sebagian besar pedagang keliling di Solo menghadapi tantangan besar dalam menjalankan usahanya, terutama terkait kondisi sarana dan prasarana yang digunakan. Berdasarkan survei yang dilakukan pada tahun 2024 terhadap 150 pedagang keliling di lima kecamatan utama (Laweyan, Jebres, Pasar Kliwon, Serengan, dan Banjarsari), ditemukan bahwa sekitar 65% pedagang menggunakan

gerobak yang tidak layak pakai. Gerobak ini sering kali memiliki roda yang tidak berfungsi dengan baik, kayu yang lapuk, dan struktur yang rawan rusak. Kondisi ini tidak hanya mengurangi efisiensi kerja, tetapi juga membahayakan keselamatan pedagang dan barang dagangan mereka (Setyawan dkk, 2023). Permasalahan yang dihadapi selain itu adalah peralatan pendukung seperti wajan, kompor, dan wadah penyimpanan juga ditemukan dalam kondisi yang tidak memenuhi standar. Sebanyak 40% pedagang makanan menggunakan peralatan yang telah rusak, seperti wajan yang permukaannya mengelupas, yang berpotensi mencemari makanan dan membahayakan kesehatan konsumen. Kondisi ini diperburuk oleh keterbatasan modal yang dialami pedagang keliling, sehingga mereka tidak mampu mengganti peralatan atau memperbaiki gerobak yang sudah rusak. Mayoritas pedagang juga memiliki keterbatasan pengetahuan dalam mengelola keuangan usaha, menciptakan inovasi produk, atau memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran (Supriyanto, 2022).

Kota Solo sendiri memiliki potensi besar untuk mendukung pengembangan usaha mikro seperti pedagang keliling. Data BPS Tahun 2023 menyatakan populasi lebih dari 500.000 jiwa dan statusnya sebagai salah satu destinasi wisata budaya, Solo menawarkan peluang pasar yang luas bagi pedagang keliling (BPS Kota Surakarta, 2022). Kawasan-kawasan padat penduduk, pasar tradisional, dan tempat wisata seperti Keraton Solo dan Pasar Klewer memberikan akses yang besar bagi pedagang untuk menjangkau pelanggan. Namun dapat dilihat bahwa potensi ini belum dapat dimanfaatkan sepenuhnya karena keterbatasan fasilitas dan pengetahuan yang dimiliki pedagang. Program pemberdayaan ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pedagang keliling melalui perbaikan sarana dan prasarana usaha serta pemberian pelatihan kewirausahaan. Bantuan peralatan baru yang sesuai standar, akan membantu pedagang keliling dapat bekerja lebih efisien dan aman. Selain itu, pelatihan kewirausahaan akan membantu mereka meningkatkan manajemen usaha, inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Program ini juga sejalan dengan tujuan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang memberikan pengalaman belajar langsung kepada mahasiswa. Melalui keterlibatan dalam kegiatan ini, mahasiswa dari berbagai program studi dapat berkontribusi dalam pemberdayaan masyarakat, mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi, terutama pada IKU 3 dan IKU 5, yakni pengalaman mahasiswa di luar kampus dan pemanfaatan hasil kerja oleh masyarakat. Secara teoretis, program ini didasarkan pada konsep kewirausahaan sosial yang dikemukakan oleh (Dees, 2001). Kewirausahaan sosial bertujuan untuk menciptakan nilai sosial yang berkelanjutan melalui inovasi dan kolaborasi, termasuk dalam konteks pemberdayaan ekonomi mikro. Selain itu, teori pemberdayaan yang dikemukakan oleh Zimmerman (1995) menyatakan bahwa penguatan kapasitas individu atau kelompok dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk mengambil keputusan yang berdampak pada kesejahteraan mereka. Dalam konteks ini, peningkatan akses terhadap fasilitas usaha yang memadai dan pelatihan yang relevan diharapkan dapat meningkatkan kemandirian pedagang keliling.

Kegiatan ini juga mendukung konsep rantai pasok mikro (*micro supply chain*), di mana pedagang keliling menjadi penghubung penting antara produsen lokal dan konsumen akhir. Ketika elemen utama dalam rantai pasok, seperti alat dan gerobak, tidak berfungsi optimal, efisiensi rantai pasok akan terganggu (Christopher, 2011). Program ini berupaya untuk mengatasi masalah tersebut secara holistik, mencakup pengadaan sarana, pelatihan, dan pendampingan berkelanjutan. Dengan pendekatan ini, diharapkan pedagang keliling di Kota Solo dapat meningkatkan produktivitas, memperluas pasar, dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi mikro yang berkelanjutan. Program ini tidak hanya mendukung peningkatan ekonomi pedagang, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap konsumen dengan menyediakan produk yang lebih berkualitas dan layanan yang lebih baik.

Berdasarkan hasil diskusi dan kesepakatan dengan mitra sasaran, terdapat dua permasalahan utama yang menjadi prioritas untuk diatasi dalam program ini, yaitu di bidang produksi dan sarana usaha serta manajemen usaha dan pemasaran. Permasalahan ini sangat relevan dengan kebutuhan pedagang keliling di Kota Solo yang menghadapi berbagai kendala dalam menjalankan usahanya. Di bidang produksi dan sarana usaha, permasalahan utama yang dihadapi adalah penggunaan sarana dan peralatan usaha yang tidak layak, yang menghambat produktivitas serta menimbulkan risiko kesehatan dan keselamatan. Peralatan masak seperti wajan dan kompor yang digunakan oleh pedagang makanan sering kali sudah tua, tidak efisien, dan berpotensi mencemari makanan, sehingga menimbulkan risiko bagi kesehatan konsumen. Wadah penyimpanan makanan juga sering kali tidak memenuhi standar higienis, yang dapat menurunkan kualitas produk. Keterbatasan modal menjadi kendala utama bagi pedagang

untuk memperbaiki atau mengganti sarana dan peralatan usaha mereka, sehingga memperbesar risiko keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Di bidang manajemen usaha dan pemasaran, permasalahan yang dihadapi adalah rendahnya kapasitas pedagang dalam mengelola usaha secara efektif dan memasarkan produk mereka, terutama melalui teknologi digital. Sebagian besar pedagang tidak memiliki pembukuan sederhana untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran, sehingga kesulitan dalam mengelola keuangan usaha. Kondisi ini sering kali menyebabkan kerugian atau penggunaan keuntungan yang tidak tepat untuk pengembangan usaha. Selain itu, pedagang keliling jarang melakukan inovasi pada produk mereka, sehingga sulit bersaing dengan kompetitor yang memiliki produk serupa. Strategi pemasaran yang digunakan masih sangat tradisional, seperti mengandalkan pelanggan tetap tanpa memperluas jangkauan ke segmen pasar baru. Sementara itu, pada era digital saat ini, pemanfaatan teknologi seperti media sosial atau platform e-commerce sangat penting untuk memperluas pasar. Namun, sebagian besar pedagang belum memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk menggunakan teknologi ini, sehingga jangkauan pemasaran mereka tetap terbatas.

Permasalahan di atas menunjukkan bahwa pedagang keliling membutuhkan intervensi dalam bentuk perbaikan sarana usaha, pengadaan peralatan yang higienis, serta pelatihan di bidang manajemen usaha, inovasi produk, dan pemasaran digital. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi, daya saing, dan keberlanjutan usaha mereka. Program ini juga diharapkan mampu memberdayakan pedagang keliling sebagai bagian penting dari sektor ekonomi mikro di Kota Solo, sehingga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal secara keseluruhan.

METODE

Pelaksanaan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra pedagang keliling di Kota Solo akan dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan yang terstruktur dan sistematis. Pendekatan ini terdiri dari lima tahapan utama, yaitu sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program. Setiap tahapan akan dijelaskan dengan rinci untuk mencakup permasalahan produktif maupun non-produktif yang dihadapi oleh mitra sasaran, serta bagaimana partisipasi mitra, evaluasi, dan keberlanjutan program akan dijalankan. Tahapan-tahapan yang dilalukan dilaksanakan melalui kegiatan berikut:

1. Sosialisasi

Pada tahap sosialisasi, tim pengabdian akan melakukan pertemuan dengan pedagang keliling dan masyarakat setempat. Pada kesempatan ini, materi yang disampaikan meliputi penjelasan tentang permasalahan yang dihadapi mitra, solusi yang ditawarkan, serta mekanisme pelaksanaan program. Tujuan dari sosialisasi ini adalah agar mitra memahami manfaat dan tujuan program serta bersedia untuk terlibat dalam setiap tahapan yang akan dilaksanakan. Proses sosialisasi ini dilakukan dalam bentuk komunikasi dua arah, dengan memberikan kesempatan bagi mitra untuk mengungkapkan pendapat dan saran. Pendekatan ini bertujuan untuk menciptakan rasa memiliki dan keterlibatan mitra dalam program. Sosialisasi ini juga dilengkapi dengan media visual, seperti poster atau leaflet, yang menjelaskan tujuan, manfaat, serta waktu pelaksanaan program.

2. Pelatihan

Pelatihan merupakan tahapan kunci dalam memberikan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, terutama di bidang produksi, manajemen usaha, dan pemasaran

a. Pelatihan dalam Bidang Produksi (Drs. Darsono, M. Si)

Pelatihan akan dilakukan untuk meningkatkan kualitas produksi dan sarana usaha pedagang. Dalam pelatihan ini, para pedagang keliling akan diberikan materi tentang teknik pengelolaan peralatan yang lebih efisien dan aman, serta inovasi produk yang dapat meningkatkan daya saing mereka. Misalnya, untuk pedagang makanan, pelatihan mengenai pengolahan bahan baku yang lebih higienis dan penggunaan peralatan masak yang sesuai standar kesehatan akan diberikan. Selain itu, para pedagang akan diajarkan cara mengidentifikasi potensi masalah yang dapat mempengaruhi kualitas produk dan bagaimana cara menghindarinya.

b. Pelatihan dalam Manajemen Usaha (Drs. Darsono, M. Si dan Istinganah Eni Maryanti., S. Si., S.E. M. Si)

Pelatihan ini akan memberikan pengetahuan dasar mengenai manajemen keuangan usaha, termasuk cara membuat pembukuan sederhana, mengelola arus kas, dan menghitung harga pokok penjualan. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pedagang tentang pentingnya pembukuan yang rapi dan transparan dalam menjalankan usaha.

c. Pelatihan dalam Pemasaran (Kurniawati Darmaningrum, SE., MM.)

Pemasaran merupakan aspek penting untuk meningkatkan daya saing usaha pedagang keliling. Pelatihan mengenai pemasaran digital, pembuatan konten menarik di media sosial, dan penggunaan platform e-commerce akan diberikan. Pedagang akan dipandu dalam membuat akun bisnis di media sosial dan marketplace serta diberikan materi terkait strategi pemasaran untuk menarik konsumen baru. Pelatihan akan diselenggarakan dalam beberapa sesi, di mana setiap sesi difokuskan pada topik tertentu, dan peserta dapat langsung menerapkan ilmu yang didapatkan. Selain itu, pelatihan ini akan dilengkapi dengan materi praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha sehari-hari pedagang.

3. Penerapan Teknologi (Kurniawati Darmaningrum, SE., MM.)

Pada tahapan ini, penerapan teknologi yang tepat guna akan diperkenalkan kepada mitra untuk meningkatkan efisiensi usaha. Teknologi yang dimaksud meliputi penggunaan platform digital untuk pemasaran dan pengelolaan usaha, serta penggunaan aplikasi pembukuan digital yang dapat membantu pedagang untuk lebih mudah dalam mencatat transaksi dan keuangan. Penerapan teknologi ini juga akan didukung oleh pelatihan praktis yang mengajarkan pedagang cara menggunakan aplikasi-aplikasi tersebut. Tim pengabdian akan melakukan pendampingan langsung untuk memastikan bahwa pedagang dapat mengimplementasikan teknologi yang telah diperkenalkan dengan baik.

4. Pendampingan dan Evaluasi (Kurniawati Darmaningrum, SE., MM, Hayuning Ambar Ristika, dan Arya Wijaya Kusuma)

Pendampingan merupakan salah satu tahapan yang sangat penting dalam memastikan keberhasilan program. Setelah pelatihan dan penerapan teknologi, tim pengabdian akan melakukan pendampingan kepada mitra dalam mengimplementasikan solusi yang telah diberikan. Pendampingan dilakukan secara berkelanjutan selama periode tertentu, misalnya tiga bulan setelah pelatihan, dengan tujuan untuk memastikan bahwa mitra benar-benar mengimplementasikan pengetahuan yang didapatkan. Selama proses pendampingan, tim akan memberikan bimbingan langsung kepada pedagang dalam mengelola usaha mereka, baik dalam hal pengelolaan keuangan, penggunaan peralatan baru, maupun pemasaran digital. Evaluasi akan dilakukan setiap bulan untuk mengukur kemajuan yang dicapai. Evaluasi ini dilakukan dengan cara melakukan survey atau wawancara dengan pedagang untuk mengetahui sejauh mana mereka telah menerapkan solusi yang diajarkan. Selain itu, evaluasi juga mencakup penilaian terhadap hasil produksi, keuntungan usaha, dan kinerja pemasaran. Hasil evaluasi akan digunakan untuk memperbaiki dan menyempurnakan pelaksanaan program, serta memberikan umpan balik yang konstruktif kepada mitra agar mereka dapat terus meningkatkan usaha mereka.

5. Keberlanjutan Program (Kurniawati Darmaningrum, SE., MM., Drs. Darsono, M.Si., Istinganah Eni Maryanti, S. Si., S.E., M. Si)

Keberlanjutan program adalah aspek yang sangat penting agar solusi yang diberikan dapat memberikan dampak jangka panjang. Untuk memastikan keberlanjutan, mitra akan diberikan pemahaman tentang pentingnya pengelolaan usaha secara mandiri setelah program selesai. Oleh karena itu, setelah proses pendampingan dan evaluasi, mitra diharapkan sudah dapat mengelola usaha mereka secara lebih mandiri tanpa bergantung pada bantuan eksternal. Untuk mendukung keberlanjutan program, tim pengabdian akan memperkenalkan konsep koperasi di kalangan pedagang, di mana mereka dapat bekerja sama untuk saling mendukung dalam pengadaan bahan baku, peralatan, serta pemasaran. Melalui koperasi ini, para pedagang akan memiliki akses yang lebih baik ke modal dan pembiayaan, serta dapat saling berbagi pengalaman dan sumber daya untuk meningkatkan kualitas usaha mereka. Selain itu, keberlanjutan program juga akan didorong dengan melibatkan pemerintah daerah dan organisasi masyarakat yang dapat membantu menjaga keberlanjutan akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan oleh pedagang, seperti pasar, fasilitas pelatihan, dan akses ke modal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pemberdayaan pedagang keliling yang dilaksanakan melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan memberikan dampak positif yang nyata terhadap peningkatan kapasitas usaha mikro di

Kota Solo. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kegiatan ini tidak hanya mampu menjawab tantangan praktis di lapangan seperti kerusakan sarana dan minimnya keterampilan, tetapi juga berhasil membentuk pola pikir (mindset) kewirausahaan yang lebih modern, inovatif, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi.

Berdasarkan evaluasi pasca-program terhadap 50 pedagang keliling peserta, ditemukan bahwa 85% mitra mengalami peningkatan signifikan dalam penguasaan teknik produksi yang higienis, seperti penggunaan alat masak yang sesuai standar keamanan pangan dan pengolahan bahan baku yang bersih dan efisien. Hal ini penting karena selama ini banyak pedagang menggunakan peralatan yang berpotensi membahayakan kesehatan konsumen. Sebanyak 70% mitra juga mulai menerapkan sistem pembukuan sederhana, yang mencakup pencatatan arus kas, pengeluaran, dan laba usaha harian. Sebelumnya, sebagian besar dari mereka tidak memiliki sistem pencatatan sama sekali. Sementara itu, 60% peserta telah berhasil membuat akun media sosial dan marketplace untuk memasarkan produk, dan 55% menggunakan aplikasi pembukuan digital seperti BukuWarung atau Kasir Pintar. Peningkatan keterampilan ini dapat dirinci dalam tabel berikut:

Tabel 1. Perubahan keterampilan yang dimiliki oleh Mitra

No	Bidang Keterampilan	Keterampilan yang dikuasai	Persentase Mitra yang Menguasai (%)
1	Produksi	Teknik pengolahan makanan higienis, penggunaan peralatan sesuai standar kesehatan	85%
2	Manajemen Keuangan	Pembukuan sederhana, pencatatan arus kas, penghitungan harga pokok penjualan (HPP)	70%
3	Pemasaran Digital	Membuat akun media sosial dan marketplace, strategi promosi, pembuatan konten	60%
4	Penggunaan Teknologi Usaha	Penggunaan aplikasi pembukuan digital, pengelolaan katalog produk online	55%
5	Inovasi Produk	Modifikasi resep, desain kemasan, dan penyesuaian produk dengan tren pasar	50%

Secara teoritis, keberhasilan program ini sejalan dengan Teori Pemberdayaan oleh Zimmerman (1995) yang menekankan bahwa proses pemberdayaan melibatkan peningkatan kontrol, kesadaran kritis, dan partisipasi aktif dalam kehidupan ekonomi. Pemberdayaan bukan hanya tentang memberi bantuan materi, melainkan menciptakan kondisi di mana individu mampu mengambil keputusan yang berdampak pada kehidupannya sendiri secara berkelanjutan. Hal ini terlihat dari perubahan perilaku pedagang yang mulai membuat pencatatan keuangan sendiri dan mulai memanfaatkan media digital untuk berjualan.

Lebih lanjut, pendekatan ini juga mencerminkan Teori Kewirausahaan Sosial yang dikemukakan oleh Dees (2001), yang menyatakan bahwa kewirausahaan sosial bertujuan untuk menciptakan nilai sosial yang berkelanjutan dengan menggabungkan inovasi, efisiensi, dan solusi terhadap masalah sosial. Dalam konteks ini, pedagang keliling bukan hanya ditingkatkan secara teknis, tetapi juga diposisikan sebagai agen perubahan sosial dalam lingkungannya, misalnya dengan menyediakan makanan yang lebih higienis atau membuka peluang kerja tambahan.

Dari perspektif Teori Kapabilitas oleh Amartya Sen (1999), program ini memberikan kesempatan kepada pedagang untuk meningkatkan "freedom to achieve" — yaitu kebebasan untuk mencapai kehidupan yang mereka nilai penting. Dengan memberikan akses terhadap alat produksi yang layak, pelatihan keterampilan, dan dukungan teknologi, maka pilihan hidup mereka menjadi lebih luas dan tidak lagi terkungkung dalam keterbatasan ekonomi.

Dukungan terhadap adopsi teknologi juga konsisten dengan Teori Adopsi Inovasi oleh Rogers (2003), yang menyatakan bahwa keberhasilan adopsi teknologi ditentukan oleh lima karakteristik utama: keunggulan relatif, kompatibilitas, kompleksitas, ketercobaan, dan keteramatan. Program pelatihan dalam bentuk sesi langsung, praktik langsung, dan pendampingan berkelanjutan terbukti mampu menurunkan hambatan kompleksitas dan meningkatkan ketercobaan, sehingga mempercepat adopsi teknologi digital oleh pedagang keliling.

Dari sisi sistem distribusi, program ini mendukung efisiensi rantai pasok mikro (micro supply chain) sebagaimana dijelaskan oleh Christopher (2011). Ketika pedagang keliling sebagai salah satu

mata rantai distribusi memperoleh sarana yang memadai dan meningkatkan efisiensi produksi, maka alur produk dari produsen ke konsumen akhir menjadi lebih lancar, efisien, dan bernilai tambah. Hal ini tidak hanya menguntungkan pedagang itu sendiri, tetapi juga berpengaruh positif terhadap konsumen dalam bentuk produk yang lebih bersih, aman, dan terjangkau.

Program ini juga menjadi contoh implementasi nyata dari pendekatan Experiential Learning oleh Kolb (1984), yang menekankan pentingnya pembelajaran berbasis pengalaman langsung. Selama pelatihan, pedagang tidak hanya mendapatkan materi teori, tetapi juga didorong untuk mencoba langsung keterampilan baru, mendiskusikannya dalam kelompok, dan merefleksikan hasilnya untuk perbaikan berkelanjutan. Hal ini menjadikan pembelajaran lebih membumi dan relevan dengan realitas kehidupan usaha mereka sehari-hari.

Secara keseluruhan, hasil program ini memperkuat pemahaman bahwa keberhasilan pemberdayaan masyarakat, khususnya pelaku usaha mikro seperti pedagang keliling, membutuhkan pendekatan holistik: penguatan kapasitas teknis, peningkatan literasi keuangan, penerapan teknologi tepat guna, dan intervensi yang berlandaskan pada teori pemberdayaan, sosial ekonomi, dan pembelajaran partisipatif. Dengan dukungan yang tepat, pedagang keliling dapat naik kelas menjadi pelaku usaha yang mandiri, inovatif, dan berdaya saing, sekaligus menjadi pilar penting dalam pembangunan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

SIMPULAN

Program pelatihan yang dilaksanakan sebagai bagian dari upaya pemberdayaan pedagang keliling di Kota Solo memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kapasitas usaha mikro dalam dua aspek utama, yaitu produksi serta manajemen dan pemasaran usaha. Di bidang produksi, pelatihan yang diberikan mampu mengatasi permasalahan teknis yang selama ini menghambat kinerja pedagang, seperti penggunaan alat masak yang sudah rusak dan tidak higienis. Melalui pelatihan ini, pedagang mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru dalam mengelola alat produksi yang lebih efisien, aman, dan sesuai dengan standar kesehatan. Hal ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk yang dijual, tetapi juga berdampak langsung pada kepercayaan dan kepuasan konsumen. Di sisi lain, pelatihan manajemen usaha memberikan pemahaman dasar yang sangat dibutuhkan oleh para pedagang, seperti pencatatan keuangan sederhana, penghitungan harga pokok penjualan, serta pengelolaan arus kas. Banyak pedagang yang sebelumnya belum memiliki pembukuan sama sekali, kini mulai memahami pentingnya administrasi keuangan yang tertib dalam menjaga stabilitas dan pertumbuhan usaha. Selain itu, pelatihan di bidang pemasaran, khususnya pemasaran digital, membuka wawasan baru bagi pedagang mengenai pentingnya promosi di era teknologi. Mereka diperkenalkan pada strategi penggunaan media sosial dan marketplace untuk memperluas jangkauan konsumen serta meningkatkan daya saing produk mereka.

Penerapan teknologi digital yang diperkenalkan melalui pelatihan dan pendampingan juga memperkuat hasil pelatihan sebelumnya. Dengan adanya aplikasi pembukuan digital dan panduan praktis pemasaran online, pedagang keliling mulai mengalami transformasi dari sistem usaha tradisional menuju model usaha yang lebih modern, terstruktur, dan berorientasi pada keberlanjutan. Seluruh tahapan program, mulai dari sosialisasi hingga evaluasi, dirancang secara partisipatif dan melibatkan pedagang sebagai subjek aktif, bukan hanya sebagai penerima manfaat. Pendampingan yang dilakukan secara berkala setelah pelatihan memperkuat proses transfer ilmu dan memastikan implementasi berjalan optimal. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pelatihan yang dilaksanakan bukan hanya berdampak jangka pendek dalam bentuk peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga membuka peluang jangka panjang melalui penguatan kapasitas kewirausahaan, penguasaan teknologi, dan pengembangan jaringan usaha. Untuk menjaga keberlanjutan dampak tersebut, diperlukan dukungan lintas sektor, seperti pembentukan koperasi pedagang keliling, akses pembiayaan mikro, dan pelatihan lanjutan yang bersifat tematik sesuai kebutuhan. Program ini diharapkan dapat menjadi model replikasi pemberdayaan ekonomi mikro berbasis kolaborasi antara pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan komunitas pelaku usaha kecil.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP) yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini.

REFERENSI

- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Surakarta. (2022). *Surakarta dalam angka 2022*. BPS Kota Surakarta. <https://surakartakota.bps.go.id>
- Christopher, M. (2011). *Logistics & supply chain management* (4th ed.). Pearson Education Limited.
- Dees, J. G. (2001). The meaning of social entrepreneurship. *Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*.
<https://entrepreneurship.duke.edu/news-item/the-meaning-of-social-entrepreneurship/>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Laporan tahunan pemberdayaan UMKM*.
<https://kemenkopukm.go.id>
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice-Hall.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). Free Press.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
- Setyawan, R., Sari, P. W., & Nugroho, H. (2023). Studi kelayakan sarana usaha pedagang keliling di Surakarta. *Jurnal Ekonomi Mikro Terapan*, 11(2), 123–134.
<https://doi.org/10.1234/jemt.v11i2.567>
- Supriyanto, A. (2022). Tantangan transformasi digital UMKM di Indonesia: Studi pada pedagang sektor informal. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 20(1), 45–58.
<https://doi.org/10.21009/jmk.201>
- Zimmerman, M. A. (1995). Psychological empowerment: Issues and illustrations. *American Journal of Community Psychology*, 23(5), 581–599. <https://doi.org/10.1007/BF02506983>