

## Pemberdayaan PKL kuliner Jalur Gaza Berbasis Teknologi *Green Economy* Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat

<sup>1\*</sup>Nurhayati, <sup>2</sup>Achmad Choirun, <sup>3</sup>Veronika Nugraheni Sri Lestari, <sup>4</sup>Agustiawan Djoko Baruno, <sup>5</sup>Indrasto Kurniadi

<sup>1\*,2,3,4,5</sup>Universitas Dr Soetomo, Surabaya, Indonesia

e-mail: nurhayatise@unitomo.ac.id<sup>1\*</sup>, choiron@unitomo.ac.id<sup>2</sup>,

venugra@unitomo.ac.id<sup>3</sup>, agustiawanb@unitomo.ac.id<sup>4</sup>,

indrasto.kurniadi@unitomo.ac.id<sup>5</sup>

\*Corresponding Author

Submit: 29 September 2024; revisi: 28 November 2024, diterima: 30 November 2024

### ABSTRAK

Tujuan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah untuk meningkatkan pendapatan Mitra (para pedagang kaki lima di PKL Jalur Gaza) melalui teknologi *green economy* dengan menggunakan pemasaran secara online. Metode yang digunakan melalui pelatihan, pendampingan, serta evaluasi dan monitoring. Metode yang pertama: Pelatihan yang diberikan kepada mitra adalah tentang strategi produksi yang menggunakan *green economy*, teknik pemasaran, dan pembukuan sederhana. Metode kedua: Pendampingan dilakukan secara langsung kepada pedagang dalam pengimplementasian berproduksi secara *green economy* untuk meningkatkan kualitas produk, dan penerapan teknologi pemasaran online. Metode ketiga melakukan evaluasi dan monitoring terhadap penerapan materi yang dipraktikkan oleh para pedagang di Jalur Gaza secara periodik dan sistematis. Hasil yang didapatkan adalah peningkatan pendapatan yang diperoleh oleh mitra sebesar 12% dengan adanya kegiatan PKM ini. Mitra bertambah pengetahuannya tentang bagaimana berproduksi secara *green economy* yang ramah lingkungan dan sehat. Mitra mampu mengaplikasikan penjualan secara online dalam memasarkan produknya sehingga memperluas pangsa pasar yang dapat meningkatkan pendapatannya.

**Kata kunci:** *Green economy, pemasaran online, PKL Jalur Gaza*

### ABSTRACT

The objective of this community service initiative is to increase the income of partners (street vendors in Jalur Gaza) through *green economy* technology by utilizing online marketing. The methods employed include training, mentorship, and evaluation and monitoring. The first method: The training provided to partners focuses on production strategies utilizing *green economy* principles, marketing techniques, and basic bookkeeping. The second method: Mentorship is conducted directly with vendors to assist in the implementation of *green economy* production practices aimed at improving product quality and the application of online marketing technologies. The third method involves periodic and systematic evaluation and monitoring of the application of the material practiced by vendors in the Jalur Gaza. The results obtained indicate a 12% increase in income for the partners due to this community service initiative. Partners have gained knowledge on environmentally friendly and healthy *green economy* production practices. They are now able to apply online sales techniques to market their products, thereby expanding their market share and enhancing their income.

**Keywords:** Green economy, Online Marketing, and street vendors in Jalur Gaza



Copyright © 2024 The Author(s)

This is an open access article under the CC BY-SA license.

## PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima (PKL) sebagai salah satu pelaku usaha ekonomi kerakyatan yang bergerak dalam usaha perdagangan sektor informal perlu dilakukan pemberdayaan untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya (Pemerintah RI, 2012). Pedagang kaki lima di perkotaan merupakan jenis usaha sektor informal yang kurang banyak disentuh oleh kebijakan pemerintah daerah. Jenis usaha ini sangat berpengaruh karena kehadirannya dalam jumlah yang cukup besar mendominasi sektor yang bekerja memenuhi kebutuhan masyarakat perkotaan. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja memberikan kerangka hukum yang kuat bagi PKL dalam beroperasi, yang mempunyai tujuan dalam memberikan perlindungan dan memberdayakan perekonomian masyarakat (Menteri Koperasi dan UKM, 2020).

Regulasi pemerintah bagi PKL mempunyai tujuan dalam menciptakan tata Kelola yang semakin baik dan berkelanjutan, memberikan kepastian PKL menjalankan usahanya dengan tidak melanggar ketertiban umum serta dapat menciptakan lapangan kerja (Wahyudi, 2022). Pemberian pelatihan untuk mengakses permodalan dan pelatihan keterampilan kepada PKL akan memberikan peningkatan pendapatan PKL, dan memperbaiki taraf hidup PKL (Wibowo & Lestari, 2022).

Produksi dengan menggunakan *green economy* merupakan konsep dalam memproduksi makanan yang tidak hanya memfokuskan pada profit semata, melainkan juga kepada keberlanjutan lingkungan. *Green economy* mengurangi efek negatif terhadap lingkungan dengan menggunakan sumber daya yang berkelanjutan dan efektif efisien. Konsumen dewasa ini semakin memiliki kepedulian terhadap produk ramah lingkungan, sehingga akan menguntungkan mitra. Penerapan *Green economy* untuk sektor informal, seperti pedagang kaki lima, dapat memberikan peningkatan pendapatan, selain juga memberi manfaat bagi keberlanjutan lingkungan" (Rahmawati, 2022).

Pemberdayaan pedagang kaki lima (PKL) dengan menerapkan konsep ekonomi hijau akan memberikan peningkatan pendapatan PKL dan memberikan pengetahuan tentang keberlanjutan lingkungan" (Smith, 2020). Pemberdayaan PKL dengan menumbuhkan pengetahuan tentang keberlanjutan lingkungan harus dipahami oleh para pedagang karena akan memberikan peningkatan pendapatan dan perbaikan kualitas lingkungan (Santosa, 2021).

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berkontribusi bagi PKL sebagai usaha mikro yang akhirnya dapat meningkatkan nilai tambah produk mereka. Pemberian label produk olahan makanan dengan lebih modern untuk produk makanan dan minuman olahan, bermanfaat bagi pelaku usaha mikro dalam menambah nilai produk, kepuasan konsumen meningkat, dan dapat menjangkau proses pasar yang lebih luas

(Artaya, 2024).

Pemasaran online merupakan cara mudah untuk peningkatan pasar potensial. Teknologi informasi dan komunikasi yang semakin canggih, memudahkan mitra untuk menjangkau konsumen semakin banyak, dan tidak hanya pasif menunggu pembeli datang ke lapak mitra. Platform digital mempermudah mitra dalam melakukan promosi produknya lebih real time dengan pangsa pasar yang lebih luas, yang berakibat peningkatan penjualan. Pemberdayaan PKL dengan penjualan online dapat memberikan peningkatan jangkauan pasar dan pendapatan, dan PKL mudah melakukan adaptasi terhadap perkembangan teknologi" (Yulianto, 2022).

PKM yang dilaksanakan oleh Tim PKL Universitas Dr Soetomo (Unitomo) ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan Mitra (para pedagang kaki lima di PKL Jalur Gaza) yang beralamat di Jalan Semolowaru No 84 Surabaya, melalui teknologi *green economy* dengan menggunakan pemasaran secara online. "Peningkatan aksesibilitas teknologi informasi dan komunikasi menjadikan PKL berkesempatan dalam untuk meningkatkan pangsa pasar mereka menggunakan pemasaran online , yang akan memberikan peningkatan pendapatan dan kelangsungan usaha (Rizki & Amalia, 2021).

Pelatihan dan pendampingan memberdayakan mitra dalam penerapan proses produksi yang ramah lingkungan dan pemanfaatanteknologi digital dalam memasarkan produk mereka. Digitalisasi dalam pemasaran secara online dapat memberikan peluang bagi PKL dalam meningkatkan daya saingnya sehingga menambah jangkauan konsumen, dan memberikan fasilitas bagi bertumbuhnya perekonomian local (Sari & Nugroho, 2022).

PKM ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan mitra, selain itu mitra juga memiliki kontribusi dalam keberlanjutan lingkungan sekitarnya. Pemberian akses modal dan pelatihan keterampilan kepada pedagang kaki lima dapat meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan, serta memperbaiki kondisi usaha mereka (Wibowo & Lestari, 2022). PKM yang mempunyai fokus kepada pemasaran digital, dapat meningkatkan pengetahuan PKL untuk memanfaatkan platform online dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar, serta berkontribusi memulihkan ekonomi masyarakat (Hidayah & Setiawan, 2023).

Relokasi pedagang kaki lima di sepanjang Semolowaru Surabaya, yang dilakukan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Menengah pada tahun 2014 merupakan bagian dari upaya penataan kota. Relokasi ini bagian dari program pemerintah kota Surabaya untuk mengatur dan menata pedagang kaki lima agar lebih terorganisir dan tidak mengganggu ketertiban umum serta kemacetan lalu lintas. Program ini bertujuan untuk memindahkan pedagang dari lokasi-lokasi yang kurang tertata ke area yang lebih sesuai dan telah disiapkan oleh pemerintah, termasuk menyediakan fasilitas yang mendukung kegiatan usaha mereka.

Sentra Pedagang Kaki Lima Semolowaru antara Unitomo dan Universitas 17 Agustus (Untag) merupakan contoh sukses dari pengembangan ekonomi lokal dan urbanisasi yang menguntungkan. Letak lokasi strategis dan pengelolaan yang baik diharapkan kawasan ini berhasil menjadi pusat perdagangan yang dinamis dan vital bagi masyarakat Surabaya. Program ini melibatkan berbagai aspek, termasuk penyediaan fasilitas yang lebih baik untuk para pedagang, pelatihan untuk

meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka, serta upaya untuk mengintegrasikan PKL ke dalam perencanaan kota dengan cara yang lebih efektif.

Universitas Dr. Soetomo (Unitomo) Surabaya menerima hibah dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) Republik Indonesia pada tahun 2014 untuk penataan pedagang kaki lima (PKL) di Semolowaru. Hibah ini bertujuan untuk membantu penataan PKL agar lebih teratur dan mendukung pengembangan usaha mikro di kawasan tersebut. Pedagang Kaki Lima Gaza atau disingkat dengan PKL Gaza merupakan Sentra PKL yang berlokasi di Jalan Semolowaru Nomor 84 diantara Universitas Dr Soetomo (Unitomo) dan Universitas 17 Agustus Surabaya (Untag) merupakan PKL yang selanjutnya dibina oleh Universitas Dr Soetomo Surabaya.

Relokasi PKL yang berjualan di depan kampus Unitomo di Jalan Semolowaru, Universitas Dr Soetomo bekerjasama dengan Kementerian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Pemerintah RI menyediakan stand-stand lapak untuk tempat berjualan bagi para pedagang yang digusur tersebut, yang terletak di jalan penghubung antara Unitomo dan Universitas 17 Agustus (Untag). Universitas Dr Soetomo memberikan stand lapak yang terdapat di antara Untag dan Unitomo sebagai tempat berjualan bagi para PKL tersebut dengan menyediakan membangun fasilitas bangunan lapak-lapak yang terdiri dari 50 lapak, melalui dana hibah Kemntrian Koperasi . Lapak-lapak ini diisi dengan para penjual makanan dan minuman yang menyediakan kebutuhan makan dan minum bagi warga kedua kampus tersebut dan sekitarnya. Sentra Kuliner Pedagang PKL ini menyediakan dan menjual makanan dan minuman tradisional seperti: soto ayam buto, bakso, mie ayam, pangsit mie ayam, penyetan, nasi campur, nasi rames, gado-gado, rujak cingur, mie goreng, mie kuah, es teh , kopi, es campur, es degan, air mineral dan soft drink, untuk memenuhi kebutuhan makanan dan minuman mahasiswa, dosen dan karyawan kedua kampus tersebut.

Penjual mengeluhkan bahwa omzet dagangan mereka ikut menurun drastis sejak pandemi Covid 19 dan menurunnya jumlah mahasiswa antara kampus Unitomo dan Kampus Untag Surabaya. Omzet penjualan mereka menjadi turun drastis karena tempat mereka yang tidak begitu kelihatan dari Jalan Raya Semolowaru, sehingga sedikit sekali pengendara yang melintas mengetahui keberadaan Sentra PKL Jalur Gaza. Letak Sentra PKL Jalur Gaza ini sebenarnya sangat strategis berada di antara banyak kampus, pertokoan, terminal dan perkampungan sehingga seharusnya banyak potensi pembeli yang dapat meningkatkan omzet penjualan. Makanan dan minuman yang dijual juga bermacam-macam mulai dari yang tradisioaal, nasional, dan makanan kekinian anak muda, sehingga memungkinkan para pembeli mempunyai banyak alternatif dalam memilih menu makanan.

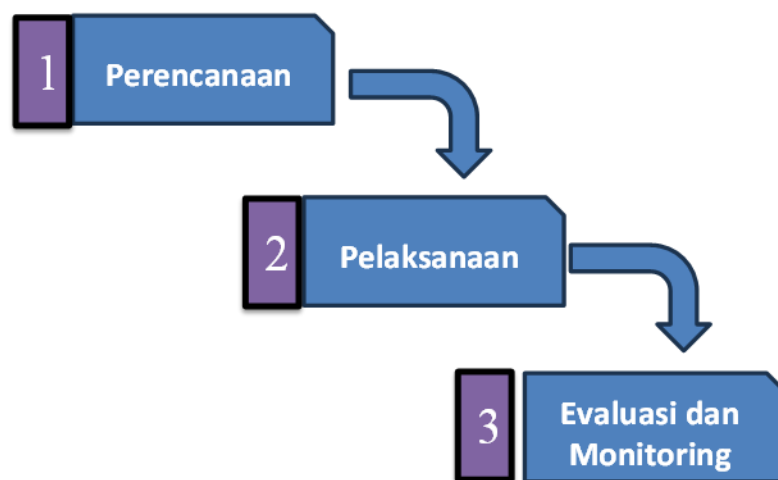
Permasalahan utama yang dapat disarikan dari latar belakang di atas adalah menurunnya omzet penjualan Sentra PKL Jalur Gaza, kurangnya pemahaman terhadap pengetahuan green economy, dan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Tujuan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah untuk meningkatkan pendapatan Mitra (para pedagang kaki lima di PKL Jalur Gaza) melalui teknologi *green economy* dengan menggunakan pemasaran secara online.

## **METODE**

Pengabdian kepada Masyarakat kepada para pedagang di Sentra PKL Jalur Gaza,

di Jalan Semolowaru N0 84 Surabaya (antara Unitomo dsn Untag) yang dilaksanakan sebagai tanggung jawab sosial universitas (University Social Responsibility) karena lokasinya yang berdekatan dengan kampus Unitomo. Sentra PKL Jalur Gaza terdiri dari 50 PKL yang menjual berbagai macam makanan dan minuman.

Metode yang diterapkan merupakan metode yang diharapkan mempunyai keberkelanjutan, bukan berhenti ketika program sudah selesai, sehingga pendampingan terhadap para pedagang akan terus dilakukan walaupun program sudah selesai. Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra adalah memperbaiki proses dan display produk yang berwawasan green economy yang tercatat dengan pembukuan sederhana, dan peningkatan pendapatan para pedagang melalui penggunaan sarana promosi media sosial (facebook, Instagram, Tik Tok) dan penjualan online melalui aplikasi pemesanan makanan online seperti Grabfood, Shopeefood, Gofood, dan lain-lain pada produk-produk yang dijual oleh para pemilik lapak di Sentra PKL Jalur Gaza.



**Gambar 1. Tahapan Kegiatan**  
Sumber: Tim PKM Unitomo

### **Tahap 1. Perencanaan.**

Pada tahap perencanaan kegiatan PKM ini, Tim PKM Unitomo mengidentifikasi kebutuhan mitra dengan melakukan wawancara awal dan merumuskan masalah yang dihadapi PKL, masalah penjualan dan praktik ramah lingkungan. Langkah selanjutnya menentukan target yang jelas, masalah mitra yang menjadi prioritas dan berapa persentase pendapatan yang ditargetkan.

Rencana yang disusun dijadikan dasar dalam membuat rancangan program pelatihan sebagai prioritas yaitu pemasaran online dan *green economy*. Kegiatan ini melalui pelatihan, pendampingan, dan evaluasi dalam mendukung implementasi praktiknya. Tim PKM membuat timeline setiap kegiatan dalam pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, dan evaluasi kegiatan secara cermat.

Penganggaran kegiatan PKM untuk penyampaian materi pelatihan, tempat, dan konsumsi yang sepenuhnya didanai oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian



Universitas Dr Soetomo. Identifikasi sumber daya yang dibutuhkan, dan juga pengembangan materi pelatihan agar materi yang disampaikan relevan dan mudah dipahami oleh mitra.

Perencanaan monitoring dan evaluasi dengan menetapkan indikator keberhasilan yang turkur, dalam hal ini adanya persentase penjualan yang meningkat atau meningkatnya kesadaran pengetahuan akan keberlangsungan lingkungan. Sosialisasi kegiatan PKM kepada mitra tentang manfaat kegiatan PKM dan metode pelaksanaannya. Kolaborasi dengan mitra sangat diperlukan demi kelancaran PKM. Pada tahap sosialisasi dalam pengabdian kepada masyarakat untuk pedagang kaki lima (PKL), tujuan utamanya adalah memperkenalkan program atau inisiatif yang akan dilakukan, serta memberikan pemahaman kepada PKL tentang manfaat yang dapat mereka peroleh dari program tersebut. Langkah-langkah pada tahap sosialisasi diantaranya:

1. Penjelasan tujuan PKM yang akan dilaksanakan dan arti pentingnya
2. Penyampaian kebermanfaatan program bagi PKL, yaitu pengetahuan, keterampilan, dan bantuan yang mendukung usahanya.
3. Penyampaian jadwal PKM dan rencana rangkaian pelaksanaan sehingga diketahui waktu dan tempat pelaksanaannya.
4. Penjelasan metode pelaksanaan PKM dijalankan, sesi pelatihan, pendampingan, dan kegiatan lainnya.
5. Pembagian kontak nara hubung jika dibutuhkan penjelasan lebih lanjut.

Pada tahap perencanaan ini akan dihasilkan program PKM yang efektif dan efisien untuk meningkatkan pendapatan mitra dan mendukung keberlanjutan lingkungan.

## **Tahap 2, Pelaksanaan.**

Tahap pelaksanaan kegiatan PKM pada PKL Jalur Gaza, adalah mensosialisasikan kepada peserta, tentang tujuan program dan manfaat PKM. Sosialisasi penting guna menumbuhkan minat mitra dan membuatnya paham akan keuntungan dari PKM ini.

Pelatihan tentang pengaplikasian platform pemasaran online, strategi penjualan online, dan bagaimana praktik berproduksi yang ramah lingkungan. Materi harus relevan, dan mudah dimengerti, sehingga mitra akan mudah menerapkan dalam usahanya. Metode yang digunakan harus interaktif, berdiskusi dan praktik, sehingga mitra mudah dalam memahami dan mempraktikkannya.

Mitra mempelajari cara pendaftaran akun pada platform e-commerce, menyusun profil usaha, serta menjalankan aplikasi penjualan online. Pendampingan dari Tim PKM Unitomo selalu dilakukan, sehingga mitra dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dalam pengimplementasiannya. Pemberian pemahaman mitra dalam mendapatkan bahan baku ramah lingkungan dapat melibatkan kerjasama dengan pemasok yang menawarkan produk ramah lingkungan seperti pengurangan pemakaian vetsin, bumbu penyedap, pewarna makanan, dan bahan pengawet.

## **Tahap 3 Monitoring dan Evaluasi.**

Tim PKM Unitomo juga melakukan monitoring dan evaluasi yang berkala selama

pelaksanaan PKM. Evaluasi dan monitoring ini guna memastikan bahwa kegiatan PKM telah dilaksanakan seperti rencana dan melakukan identifikasi bagian mana yang memerlukan perbaikan. Pengumpulan data penjualan mitra diperlukan guna melakukan analisis kegiatan PKM ini.

Evaluasi yang menyeluruh diperlukan dalam melakukan penilaian keberhasilan kegiatan PKM ini. Tim PKM Unitomo melakukan analisis data penjualan sebelum kegiatan PKM dan sesudah pelaksanaan kegiatan PKM. Tim PKM Unitomo juga melakukan analisis perubahan pengetahuan, kesadaran dan praktik *green economy* oleh oleh mitra. Hasil evaluasi akan dipakai dalam perumusan rekomendasi untuk kegiatan pengabdian selanjutnya dan mendorong agar kegiatan PKM ini mempunyai program yang berkelanjutan.

## **Pengukuran keberhasilan Kegiatan**

### **a. Indikator Kinerja**

1. Peningkatan Penjualan: dengan menghitung persentase kenaikan penjualan setelah menjalankan green economy dan penjualan online.
2. Sadar Lingkungan: melihat perubahan kesadaran perilaku dan pengetahuan mitra terhadap urgensi ramah lingkungan.

### **b. Metode Pengumpulan Data**

1. Melakukan Wawancara: Memperoleh informasi yang diperoleh dari mitra tentang perubahan pengetahuan mitra terhadap konsep green economy dan penjualan online .
2. Pengamatan:
  - Melakukan pengamatan dan perubahan mitra dalam mempraktikkan proses produksi yang berwawasan lingkungan, misal penggunaan kemasan ramah lingkungan, penggunaan produk lokal dan organik, dan lain-lain.
  - Melakukan pengamatan dan perubahan cara mitra dalam memasarkan produknya secara online dengan menggunakan berbagai platform digital yang ada.

### **c. Pengukuran Keberhasilan**

1. Membandingkan besarnya jumlah penjualan sebelum dan sesudah pelaksanaan PKM.
2. Menganalisis hasil wawancara untuk memahami konsep pengetahuan dan perubahan sikap dari mitra setelah pelaksanaan PKM.
3. Mengadakan sesi umpan balik bersama mitra dalam mendiskusikan hasil guna melakukan penyempurnaan kegiatan PKM.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan PKM oleh Tim PKM Unitomo ini dilakukan selama 3 bulan mulai dari Juli 2024 sampai dengan September 2024. Hasil dari kegiatan PKM oleh Tim PKM Unitomo dirangkum seperti berikut ini.

### **Tahap 1. Perencanaan**

Pada tahap perencanaan ini langkah-langkah yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra, menginventarisir apa saja permasalahan yang dihadapi oleh mitra dan menganalisis permasalahan mendasar yang harus segera dicarikan solusi.
2. mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan Tim PKM UNITOMO dari survey awal yang dilakukan kepada mitra, dan menemukan teknis-teknis pelatihan yang sesuai dengan latar belakang sosial mitra.



**Gambar 2. TIM PKM Unitomo melakukan inventarisasi permasalahan para pedagang Sentra PKL Jalur Gaza**

Sumber: Dokumentasi Tim PKM Unitomo

## **Tahap 2. Pelaksanaan**

Pada tahap pelaksanaan ini langkah-langkah yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Memberikan materi pelatihan, pendampingan, dan praktik bagaimana mengolah makanan yang sesuai dengan prinsip green economy. Makanan yang diproduksi, diproses, dan dikonsumsi dengan mempertimbangkan keberlanjutan lingkungan dan dampak sosial-ekonomi. Konsep *green economy* bertujuan untuk meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan dan meningkatkan kesejahteraan manusia melalui praktik yang ramah lingkungan dan efisien. Pengurangan penggunaan bahan-bahan kimia (vetsin, pewarna buatan, perasa buatan, dan lain-lain) dalam mengolah bahan makanan.





**Gambar 3. Memberikan materi pelatihan, pendampingan, dan praktik bagaimana mengolah makanan yang sesuai dengan prinsip green economy**

Sumber: Dokumentasi Tim PKM Unitomo

2. Memberikan materi pelatihan, pendampingan, dan praktik bagaimana teknik mendisplay produk pada foto yang estetik dan menarik untuk penjualan online , dan juga selama proses produksi juga harus higiennis dan sehat agar pelanggan yang datang merasa nyaman, selain itu rasa adalah kualitas yang harus tetap dipertahankan.



**Gambar 4. Memberikan materi pelatihan, pendampingan, dan praktik teknik mendisplay produk pada foto yang estetik dan menarik**

Sumber: Dokumentasi Tim PKM Unitomo

3. Memberikan materi pelatihan, pendampingan, dan praktik bagaimana pengaplikasian pengetahuan dan membuka wawasan mitra tentang

penggunaan media sosial (*facebook, Instagram, Tik Tok*) dan penjualan online melalui aplikasi seperti *Grabfood, Shopeefood, Gofood*, dan lain-lain pada produk lain pada produk-produk yang dijual oleh para pemilik lapak di Sentra PKL Jalur Gaza melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra. Pemahaman akan arti pentingnya penggunaan teknologi informasi dalam marketing diperlukan untuk meningkatkan omzet penjualan.



**Gambar 5. Memberikan materi pelatihan, pendampingan, dan praktik bagaimana pengaplikasian penggunaan media sosial (*facebook, Instagram, Tik Tok*) dan penjualan online melalui aplikasi**

Sumber: Dokumentasi Tim PKM Unitomo

4. Memberikan pelatihan, pendampingan, dan praktik pembuatan akun media sosial (*facebook, Instagram, Tik Tok*) dan penjualan online melalui aplikasi seperti *Grabfood, Shopeefood, Gofood*, dan lain-lain, serta cara pengoperasian sampai para pedagang tersebut terbiasa bertransaksi secara online . Mitra dilatih agar dapat mempraktikkan pengaplikasian aplikasi penjualan online dalam memasarkan produk-produknya.
5. Memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan pembukuan sederhana yang dapat mengatasi masalah pencampuran antara uang pribadi dan uang usaha. Pelatihan pembukuan sederhana mencatat kas masuk dan keluar sehingga bisa diketahui laba sebenarnya pada periode yang bersangkutan.





**Gambar 6: Pelatihan dan pendampingan pembuatan pembukuan sederhana**  
Sumber: Dokumentasi Tim PKM Unitomo

### Tahap 3, Monitoring dan Evaluasi

1. Pada tahap pelaksanaan ini langkah-langkah yang telah dilakukan sebagai berikut: mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan pembuatan media sosial (*facebook, Instagram, Tik Tok*) dan penjualan online melalui aplikasi pemesanan makanan online seperti Grabfood, Shopeefood, Gofood, dan tehnik-tehnik lainnya sebagai peningkatan sarana promosi. Selama masa pendampingan, Mitra selalu dipantau apakah sudah dapat mengoperasikan penjualan secara online. Indikator keberhasilan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatnya omzet penjualan yang didapatkan oleh mitra.



**Gambar 7. Pelaksanaan monitoring dan evaluasi**

Sumber: Dokumentasi Tim PKM Unitomo

2. Tim PKM Unitomo melakukan evaluasi terhadap hasil penjualan secara keseluruhan setelah pelaksanaan kegiatan PKM dan didapatkan setelah kurang lebih 3 bulan pelaksanaan (bulan Juli sampai September 2024)

mengalami peningkatan penjualan sebesar 12 % pada bulan ketiga, September 2024. Hal ini merupakan pencapaian yang didapatkan setelah dilaksanakan kegiatan PKM oleh Tim PKM Unitomo. Tabel 1 di bawah ini menunjukkan penjualan sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan PKM oleh Tim PKM Unitomo pada PKL Jalur Gaza, yang meningkat sebesar 12%.

Tabel 1. Tabel Peningkatan pendapatan PKL Jalur Gaza

Rata-Rata Pendapatan PKL Gaza Per Bulan (dalam Rupiah)	
Sebelum Kegiatan PKM	Sesudah Kegiatan PKM
2.315.000	2.592.800

Sumber: Data diolah Tim PKM Unitomo

3. Tim PKM Unitomo mengevaluasi keefektifan promosi yang menjadi salah satu unsur marketing mix, melalui pembenahan sarana promosi yang dalam hal ini adalah penggunaan media media sosial (*facebook, Instagram, Tik Tok*) dan penjualan online melalui aplikasi pemesanan makanan online seperti Grabfood, Shopeefood, Gofood, dan lain-lain untuk meningkatkan penjualan produk-produk yang dijual oleh para pemilik lapak di Sentra PKL Jalur Gaza.
4. Tim PKM Unitomo mengevaluasi apakah mitra secara konsisten menggunakan peralatan hemat energi dan meminimalkan konsumsi energi dengan memeriksa jenis peralatan yang digunakan, apakah ada upaya untuk menggunakan energi terbarukan, dan apakah ada pengelolaan penggunaan energi yang efisien, dan apakah penggunaan bahan kimia telah ditinggalkan atau paling tidak dikurangi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

PKM kepada PKL Jalur Gaza tentang penerapan *green economy* untuk meningkatkan pendapatan PKL melalui pemasaran *online* memberikan potensi peningkatan kesejahteraan perekonomian Masyarakat yang berwawasan keberlanjutan lingkungan. Simpulan dari kegiatan PKL ini adalah:

- a. Pendapatan yang meningkat sebesar 12% (dua belas persen): melalui pemanfaatan platform *digital/online* dalam pemasaran, mitra dapat meningkatkan potensi pasarnya, naiknya volume penjualan, dan otomatis memberikan kontribusi untuk meningkatkan pendapatannya.
- b. Peningkatan Sadar Lingkungan: Praktik konsep *green economy*, dalam pemakaian kemasan ramah lingkungan dan penggunaan bahan-bahan lokal, memberikan atensi bagi konsumen yang peduli lingkungan dan mitra meningkatkan kontribusinya dalam keberlangsungan lingkungan.
- c. Peningkatan pengetahuan para pedangan di PKL Jalur Gaza: PKM pelatihan, pendampingan, dan evaluasi meningkatkan pengetahuan dan kesadaran bagi PKL, yang akan menambah daya saingnya.

- d. Pengurangan masalah Sosial: Penerapan pemasaran *online* dan praktik *green economy* memberikan pengurangan masalah sosial melalui edukasi masyarakat akan arti penting keberlanjutan lingkungan dan menguatkan perekonomian lokal.
- e. Usaha yang berkelanjutan: pemasaran *online* dan penrapan proses ekonomi yang ramah lingkungan menciptakan *sustainability economy*, selain memberikan *profit*, tetapi mempunyai tanggung jawab dalam menjaga keberlangsungan lingkungan.

Kegiatan PKM Unitomo selain mempunyai manfaat perekonomian bagi PKL Jalur Gaza, juga memberikan kontribusi terhadap pencapaian tujuan Pembangunan yang berkelanjutan, yaitu menumbuhkan ekosistem agar lebih sehat yang memiliki daya saing pada era teknologi informasi saat ini.

Kegiatan PKM Unitomo ini memiliki keterbatasan diantaranya:

1. Akses Terbatas pada Teknologi  
Beberapa dari mitra terdapat kurang mempunyai akses pada perangkat teknologi atau internet, dan membatasi kemampuan mereka dalam penjualan *online*.
2. Kemampuan Digital rendah.  
Beberapa mitra kurang kemampuannya dalam mengaplikasikan *platform* penjualan digital yang menyulitkan mitra dalam mengaplikasikan penjualan online.
3. Regulasi dan Kebijakan Pemerintah  
Regulasi dan kebijakan pemerintah yang kurang ramah terhadap keberadaan PKL. Standar kesehatan kadang yang ditentukan sulit dipenuhi oleh PKL karena sumber daya yang dimiliki terbatas, serta kemampuan pengetahuan dalam mengakses permodalan oleh PKL juga rendah.
4. Persaingan yang Ketat  
Kompetisi pada pasar online merupakan tantangan mitra, yaitu dari pelaku usaha yang memiliki inovasi dan kreativitas yang tinggi serta dari persaingan sesama penjual online yang memiliki modal yang besar. Variasi yang dijual mitra harus konsisten dalam memiliki daya saing, karena akan memberikan pengaruh terhadap kinerja dan pemasarannya pada *platform online*.
5. Lingkungan Eksternal  
Kondisi perekonomian yang belum stabil, regulasi pemerintah yang berubah-ubah, perubahan selera konsumen, tantangan desain produk dan minat beli konsumen yang menurun merupakan tantangan eksternal yang dihadapi oleh mitra.

## DAFTAR REFERENSI

- Artaya, I Putu, Kamisutara, Made, Deviyanti, I.G.A Sri. (2024), Perbaikan Manajemen Usaha Mikro Desa Wadungasih Sidoarjo Melalui Kegiatan Labelisasi Produk, UN PENMAS, *Jurnal Pengabdian Masyarakat Untuk Negeri*, Vol 4 No 1, 59-73.
- Hidayah, R., & Setiawan, B. (2023). Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Melalui Penjualan Online : Dampak dan Tantangan. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 15(2), 100-112. doi:10.1234/jish.v15i2.5678
- Indriyani, N., & Suharto, R. (2023). Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16(1), 55-70. doi:10.1234/jmb.v16i1.3456



Nurhayati, et al. (2024). Pemberdayaan PKL kuliner Jalur Gaza Berbasis Teknologi Green Economy Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat untuk Negeri (UN PENMAS)*, Vol.4, No.2 (2024)

Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 125 tahun 2012 Tentang Koordinasi Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima

Rahmawati, D. (2022). Peran Ekonomi Hijau dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima dan Peningkatan Pendapatan. *Jurnal Pengembangan Ekonomi*, 14(1), 67-80.

Republik Indonesia. (2020). Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Jakarta: Sekretariat Negara.

Rizki, F., & Amalia, S. (2021). Pengaruh Penerapan E-Commerce Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(3), 45-58. doi:10.1234/jeb.v12i3.4567

Santosa, A. (2021). Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Melalui Ekonomi Hijau untuk Meningkatkan Pendapatan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 123-135.

Smith, J. (2020). Empowerment of Street Vendors: Enhancing Income through Green economy Practices. *Journal of Sustainable Development*, 12(3), 45-58.

Sari, L., & Nugroho, A. (2022). Strategi Digitalisasi Penjualan bagi Pedagang Kaki Lima di Era New Normal. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 23-34. doi:10.5678/jpm.v7i1.1234

Wahyudi, A. (2022). Analisis Kebijakan Pemerintah Terhadap Pedagang Kaki Lima: Antara Penegakan Hukum dan Pemberdayaan Ekonomi. *Jurnal Hukum dan Masyarakat*, 10(3), 45-60. doi:10.5678/jhms.v10i3.2345

Wibowo, A., & Lestari, D. (2022). Dampak Program Pemberdayaan Ekonomi terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Pengembangan Ekonomi*, 9(2), 88-101. doi:10.5678/jpe.v9i2.1234

Yulianto, A. (2022). Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Melalui Penjualan Online : Peluang dan Tantangan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(1), 45-58.