

## PENYULUHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI PEDAGANG KULINER DI RT 01 RW01 PONDOK KOPI JAKARTA TIMUR

Agus Jamaludin<sup>1)</sup>, Tjipto Djuhartono\*<sup>2)</sup>

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FIPPS, Universitas Indraprasta PGRI

### Abstrak

Pedagang kuliner adalah pedagang yang bergerak dibidang makanan dan minuman yang dibutuhkan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan makanan dan minuman. Pengertian Wiraswasta, terdiri dari wira artinya berani, swasta artinya sendiri, maka wiraswasta yaitu berani untuk menanggung resiko sendiri, dalam dunia bisnis seorang wiraswasta berani untuk mengambil resiko apapun yang dihadapi secara sendiri. Metode yang digunakan adalah penyuluhan. Yakni proses pendidikan dimana individu-individu menjadi lebih berkompeten dalam ketrampilan, sikap, dan konsep dalam upaya untuk hidup dan mengontrol aspek-aspek lokal. Program abdimas ini diawali dengan penyadaran akan pentingnya pendidikan kewirausahaan bagi pedagang kuliner, sehingga bisa berusaha dengan mandiri dibidang ekonomi, ulet, rajin, jujur, bertanggung jawab dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan di wilayah lingkungannya sendiri. Adapun materi penyuluhan kewirausahaan adalah pengetahuan kewirausahaan, produk dagangan. Bentuk usahanya yang bergerak dibidang kuliner makanan dan minuman. Melalui penyuluhan ini, diharapkan dapat menggali potensi yang ada pada pekerjaan bagi dirinya dan masyarakat umumnya.

**Kata Kunci :** Kewirausahaan, Pedagang kuliner.

### Abstract

*Culinary trader is a trader engaged in food and beverages needed by consumers to meet the needs of food and beverages. The definition of self-employed, consists of self-employment means brave, private means alone, then self-employed, that is, dare to bear their own risks, in the business world an entrepreneur dares to take any risks faced by himself. The method used is counseling. Namely the educational process in which individuals become more competent in skills, attitudes, and concepts in an effort to live and control local aspects. This community service program begins with an awareness of the importance of entrepreneurship education for culinary traders, so that they can strive independently in the field of economics, tenacious, diligent, honest, responsible and can create jobs in their own environmental areas. The material for entrepreneurship counseling is entrepreneurial knowledge, merchandise products. The form of its business is engaged in culinary food and beverages. Through this counseling, it is hoped that it can explore the potential that exists in the work for himself and the community in general.*

**Keywords :** Entrepreneurship, Culinary trader.

**Correspondence author:** Tjipto Djuhartono, [tjiptodjuhartono@gmail.com](mailto:tjiptodjuhartono@gmail.com) Jakarta, Indonesia



This work is licensed under a CC-BY-NC

## PENDAHULUAN

Peluang untuk mendapatkan penghasilan bagi masyarakat kelas menjadi problema, ditambah lagi pada saat Pandemi Covid saat ini, menyebabkan pengangguran bertambah dari sector industry atau perkantoran yang melakukan pemutusan hubungan kerja. Masyarakat akhir menjalankan strategi yang paling mudah di jangkau yaitu melakukan usaha kecil seperti berdagang, warung kuliner dan sebagainya.

Lapangan kerja untuk lulusan SD hingga SMA sangat sedikit di perkotaan, sedangkan pendatang dari daerah ingin mengadu nasib di kota tentu harus mempunyai skill dan pengetahuan, sehingga mereka untuk memenuhi kebutuhannya adalah dengan berdagang kecil-kecilan yang tidak mempunyai lokasi usaha, mereka ada yang keliling ada juga yang mangkal di trotoar jalan yang mengganggu ketertiban jalan, kebersihan dan keamanan, oleh sebab itu di RT01 Pondok Kopi pedagang kuliner dilokalisir di depan kantor RW01 sebagai tempat berjualan dan berkumpulnya warga untuk menikmati jajanan kuliner.

Harapan ini dalam melaksanakan usaha ini adalah adanya penghasilan yang dapat dibawa pulang untuk kebutuhan keluarga dari segi sandang dan pangan serta kesehatan dan lainnya. Dalam perjalanan menjalani usaha ternyata juga perlu adanya skill yang dapat membantu para masyarakat yang berusaha walaupun bentuk usaha mikro dikarenakan persaingan diantara pedagang yang sudah semakin banyak pada sector dagang yang sejenis maupun tidak sejenis.

Dalam rangka mengatasi kemampuan skill yang dimiliki pedagang perlu adanya tambahan pengetahuan dan skill dalam berdagang seperti para pedagang yang berada di sekitar Kelurahan Pondok Kopi Jakarta Timur. Hal ini tentunya dapat jika danya kerjasama dari lembaga yang berkompeten memberikan pelatihan atau penyuluhan bagi mereka.

Seiring adanya pengabdian kepada masyarakat dari Perguruan Tinggi maka harapan pedagang terwujud dengan kerjasama dengan tim dosen dari Perguruan tinggi untuk melaksanakan penyuluhan yang sesuai dengan kebutuhan pedagang tersebut. Kegiatan itu adalah meningkatkan pemahaman pedagang berkaitan ruang lingkup kewirausahaan, strategi dan upaya dalam meningkatkan usaha. Bila kita menilik pada ada beberapa istilah seperti pengertian Wiraswasta, terdiri dari wira artinya berani, swasta artinya sendiri, maka wiraswasta yaitu berani untuk menanggung resiko sendiri, dalam dunia bisnis seorang wiraswasta berani untuk mengambil resiko apapun yang dihadapi secara sendiri.

Menurut Joseph Schumpeter dalam Alma (2004:21) "*Entrepreneur* atau wirausaha yang mampu menjual produk dan jasa kepada konsumen dengan mengelola bahan baku baru dan organisasi baru untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan menurut Peter F. Drucker yang dikutip oleh Kasmir (2007: 17), kewirausahaan adalah seseorang yang mampu membuat produk baru yang berbeda yang bisa dijual ke konsumen.

Penciptaan produk yang baru yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, maka wirausahawan mampu berusaha dibidang ekonomi khususnya niaga secara tepat guna (tepat dan berguna, efektif, dan efisien), juga berwatak merdeka lahir batin serta berbudi luhur.

Menurut Suparman Sumahamijaya : ciri-ciri wirausahawan adalah seorang yang memiliki pribadi yang hebat, produktif, kreatif, melaksanakan kegiatan perencanaan, bermula dari ide sendiri, kemudian menggunakan tenaga orang lain dan selalu berpegang kepada nilai-nilai disiplin dan kejujuran yang tinggi. untuk berbisnis. Wirausahawan

paling tidak memiliki beberapa cirri yaitu: berani mengambil resiko, keinginan kuat untuk berbisnis, ingin berhasil, inovator, semangat untuk maju.

Menurut McClelland sebagaimana dikutip Alma (2004:23) sehubungan dengan perubahan tingkah laku dinyatakan “Ada tiga sifat yang baku yang ada di dalam diri setiap manusia yaitu *need of power, need of affiliation, dan need of achievement*”.

Menurut Kasmir (2007: 24-26 ) sikap dan prilaku usahawan dan karyawan adalah Jujur dalam bertindak dan bersikap Rajin, tepat waktu dan tidak pemalas Selalu murah sesyum Lemah lembut dan ramah tamah Sopan santu dan hormat Selalu ceria dan pandai bergaul Fleksibel dan suka menolong pelanggan Serius dan memiliki rasa tanggung jawab Rasa memeiliki perusahaan yang tinggi Dari konsep di atas semakin jelas seorang yang ingin menjadi wirausaha harus dapat membentuk dirinya mempunyai sikap dan perilaku dalam berkomunikasi dengan dirinya ingin memberikan kepuasan kepada orang lain, dan selalu berpegang kepada nilai-nilai disiplin dan kejujuran yang tinggi. Adapun menurut Winardi, karakteristik setiap wirausahawan paling tidak memiliki beberapa ciri sebagai berikut: Berani mengambil resiko, dapat memenuhi kebutuhan untuk hidupnya , keinginan kuat untuk berbisnis, seorang oportunistis yang melihat kesempatan, dan keberhasilan dalam usahanya.

### **Jiwa dan Perilaku Kewirausahaan**

Wirausaha (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai bidang usaha. Menurut McClelland sebagaimana dikutip Alma (2004:23) sehubungan dengan perubahan tingkah laku dinyatakan “ Ada tiga sifat yang baku yang ada di dalam diri setiap manusia yaitu *need of power, need of affiliation, dan need of achievement*”. Sementara Kasmir (2007:24-26) bahwa sikap dan perilaku pengusaha dan karyawan adalah:

1. Serius dan memiliki rasa tanggung jawab
2. Jujur dalam bertindak dan bersikap
3. Rajin, tepat waktu dan tidak pemalas
4. Selalu murah sesyum
5. Lemah lembut dan ramah tamah
6. Sopan santu dan hormat
7. Selalu ceria dan pandai bergaul
8. Fleksibel dan suka menolong pelanggan

Dari konsep di atas semakin jelas seorang yang ingin menjadi wirausaha harus dapat membentuk dirinya mempunyai sikap dan perilaku yang dapat memberikan kepuasan bagi orang lain yang berkomunikasi dengan dirinya. Proses perubahan yang positif dari calon wirausaha dapat memudahkan dirinya untuk dapat beradaptasi dengan lingkungan usaha dan pelanggannya. Kemampuan berbuat sesuatu untuk membangun usaha harus tampak hasilnya oleh dirinya dan lebih bagus diketahui oleh orang lain.

Wirausahawan mempunyai sifat dasar di antaranya sebagai berikut: 1. Wirausaha adalah seorang yang berani membuka usaha sendiri.; 2. Wirausaha adalah seorang yang bisa melihat peluang usaha dan siap menghadapi tantangan., 3. Wirausaha adalah orang yang mempunyai daya inovatif untuk menciptakan produk dan jasa yang baru..

### **Manfaat Kewirausahaan**

Kewirausahaan mempunyai manfaat untuk mendidik seseorang untuk berani membuka usaha menghadapi resiko yang ditanggung sendiri untuk membuka kesempatan kerja bagi wirausahawan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, dan

membuka lowongan kerja bagi orang lain untuk bekerja di tempat usahanya. Kewirausahawan menciptakan produk dan jasa yang baru dengan inovasinya sehingga berkembang dan bisa meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Kewirausahaan meningkatkan Produk Domestik Bruto suatu Negara dengan mendapatkan masukan berupa pajak, non pajak. Kewirausahaan bisa meningkatkan export produk produk yang dihasilkan oleh usahawan, sehingga meningkatkan devisa Negara.

Dirikan Manfaat kewirausahaan menurut Thomas W Zimmere et al\*(2005) sebagai berikut:

1. Memberi kebebasan dan peluang untuk menentukan nasib dirinya untuk menjadi wiraswasta memiliki usaha sendiri untuk mencapai tujuan hidupnya. Dengan berbisnis setiap hari mendapatkan keuntungan dan selalu memegang uang sehingga bisa mewujudkan cita-citanya.
2. Memberi peluang melakukan perubahan, untuk melakukan perubahan seorang pengusaha dapat menangkap peluang yang ada. Untuk menjalani hidup yang lebih baik, mungkin memberikan penyediaan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai, melestarikan sumber daya alam, pebisnis menemukan cara untuk menggabungkan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dan sosial.
3. Memberi peluang yang optimal untuk mencapai potensi diri yang ada.

Di suatu perusahaan banyak orang menyadari bahwa bekerja seringkali membosankan, tidak ada daya tarik dan kurang menantang. Tetapi bagi Wirausahawan merupakan alat untuk aktualisasi diri adalah bisnis-bisnis yang dikerjakannya

Wirausahawan memiliki usaha sendiri mempunyai kebebasan tersendiri untuk berinovasi, semangat untuk maju, pantang menyerah, kebangkitan spiritual, antusias, mengikuti minat dan hobinya dan visi mereka sendiri.

4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan.

Keuntungan berwirausahawan adalah factor motivasi untuk mendirikan usaha sendiri, berkecukupan, dan jadi orang kaya.

Menurut Thomas Stanley dan William Danko, dalam penelitiannya mengatakan 2/3 jutawan Amerika Serikat adalah pemilik perusahaan sendiri daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain.

5. Memiliki kesempatan untuk berperan aktif dalam masyarakat usahanya dapat pengakuan dari masyarakat.

Pengusaha merasa senang jika dapat kepercayaan dan pengakuan dari konsumen yang dilayani usaha sesuai dengan hobi yang disenangi dan merasa tidak ada paksaan untuk mengerjakannya, dan merupakan penghargaan bagi dirinya dalam proses dan perjalanan kehidupan ini.

6. Memiliki kesempatan untuk menyukai dan rasa senang pekerjaan yang dilakukan dalam usaha.

### **Fungsi Wirausaha**

Pada dasarnya manusia membutuhkan makan, minum, pakaian, dan sebagainya. Kebutuhan itu akan semakin meningkat seiring dengan kemajuan zaman yang menuntun manusia untuk melakukan kegiatan konsumtif. Pengangguran yang semakin meningkat kalau tidak ditanggulangi akan membuat manusia berpotensi ke arah negatif. Oleh karena itu, dibutuhkan jiwa kewirausahaan bagi setiap manusia sehingga menekan jumlah pengangguran.

Fungsi pokok Wirausahawan:

1. Menentukan jenis usaha yang akan dijalankan.
2. Menentukan segmentasi pasar dari penjualan usahanya.
3. Menentukan keuntungan yang diinginkan.
4. Membuka peluang kerja bagi dirinya dan orang lain.
5. Bertanggung jawab atas lingkungannya.
6. Mengurangi pengangguran.
7. Berpikir optimis untuk kemajuan usahanya.

### **Prinsip Kewirausahaan**

Kewirausahaan mempunyai prinsip berani untuk melaksanakan usaha sendiri tidak bekerja di perusahaan orang lain tanpa takut gagal dengan motivasi tinggi untuk sukses yang merubah dirinya menjadi usahawan yang bisa menciptakan lapangan kerja sendiri dan mampu membuka lowongan kerja bagi orang lain. Maju mundurnya usaha tergantung pada dirinya sehingga seorang wirausahawan bekerja keras, ulet, jujur, tanpa lelah, dengan menciptakan produk-produk yang inovatif untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, dan bisa mendapatkan keuntungan untuk memenuhi biaya operasional usahanya, sehingga wirausahawan selalu member pelayanan yang memuaskan kepada konsumen agar konsumen bisa balik kembali untuk selalu membeli produknya, dan sebagai media strategi pemasaran bagi konsumen tersebut menjadi juru bicara dari mulut ke mulut kepada orang lain tentang produk yang ia beli, pakai, simpan itu baik dan pelayanan yang memuaskan.

Wirausahawan harus bisa mensinergikan bauran pemasaran yang terdiri dari Produk yang berkualitas, up to date, harga yang bersaing dan terjangkau bagi konsumen, tempat yang strategis dan sarana yang memadai, dan promosi yang optimal, juga pelayanan yang memuaskan.

Wirausahawan harus mengerti segmentasi pasar, target yang ia inginkan dalam usahanya, dan dimana posisi usahanya dalam persaingan. Wirausahawan harus melaksanakan fungsi – fungsi manajemen yaitu:

1. Planning atau perencanaan yang berupa what atau apa yang dijual, where atau dimana ia berjualan, when atau kapan mulai berjualan, who siapa yang membeli produk yang ia jual dan siapa yang akan diajak kerjasama untuk melaksanakan usahanya, why atau kenapa usahanya itu yang dijalankan dan How bagaimana mengelola usahanya tersebut
2. Organizing atau mengorganisir man atau orang yang bekerja di tempat usahanya, money atau uang modal yang digunakan untuk usahanya, material atau produk yang dia jual, machine atau mesin dan peralatan yang digunakan, metode atau metode atau strategi pemasaran yang digunakan dalam usahanya.
3. Actuating atau menggerakkan orang-orang yang bekerja di tempat usahanya untuk bekerja lebih optimal, efisien dan efektif.
4. Controlling atau pengawasan dalam mengerjakan usahanya agar sesuai dengan perencanaan yang sudah ditetapkan.

### **Pedagang Kuliner**

Dalam melaksanakan usaha tentu secara teori dalam marketing ada istilah yang digunakan sebagai distributor, pedagang besar, agen dan pengecer. Wirausaha yang menjalankan usahanya dengan penjualan satuan atau eceran ini banyak dilaksanakan pedagang pedagang disekitar lokasi dilaksanakannya pengabdian masyarakat seperti

pedangang buah, penjual bakso, pedangan bubur ayam, pedagang soto mie bogor dan sebagainya. Sebutan lainnya istilah pedagang tersebut adalah pedagang kuliner. Kasali (2011:98) di dalam bukunya mengatakan “Kuliner adalah usaha yang tidak pernah ada habisnya. Selama orang membutuhkan makanan, usaha ini akan tetap diburu orang”. Jadi para wirusaha yang memilih bidang usaha ini semestinya mempunyai motivasi yang tinggi dan tidak perlu khawawtir, hanya saja terkadang para pedagang tidak mau mengembangkan perubahan bagi usahanya untuk menjadi pilihan konsumen. Para pedagang kuliner selalu menyatakan usahanya tidak mempunyai modal uang cukup untuk mengembangkannya.

Testimoni pengusaha muda Ayam Bakar Ngimbang Dymas dalam Kasali (2011:97) menyatakan : usaha di bidang kuliner tidak tergantung kondisi perekonomian, krisis dan lain sebagainya, bagaimanapun kondisinya bisnis bidang kuliner tetap eksis sepanjang masa. Bisnis kuliner pangsa pasarnya adalah semua kalangan, karena manusia membutuhkan makan untuk hidup. Dari pendapat ini maka para pedangang sudah dapat semangat berwirausaha dan yang terpenting adalah para pedagang kuliner berani mekukan perubahan dalam usahanya. Dari sisi inovasi dan kreatif akan muncul pengembangan marketing dari sisi produk, harga, promosi maupun distribusinya.

Dalam mengembangkan usaha yang sudah ada para pedagang kuliner harus dapat melakukan daya pembeda dari produk kuliner yang dipasarkan Suryana (2006:131) menyatakan bahwa usaha harus mempunyai:

1. Keunikan Usaha yang dimiliki
2. Bagaimana keunikan itu menciptakan nilai
3. Faktor factor utama yang mempengaruhi keberhasilan (seperti harga persaingan, kualitas, keandalan, ketahanan, sifat sifat teknik dan sebagainya)

Dengan adanya salah satu pembeda yang dapat dijadikan ciri produk kita maka pelanggan akan lebih cepat mengenal produk kita.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang akan dilakukan dalam kegiatan ini adalah melalui beberapa tahap: Observasi langsung. Observasi langsung yakni pengabdian langsung datang ke lokasi pengabdian untuk memperoleh data pedagang kuliner. Hal ini saya lakukan pada saat menjelang dan saat kegiatan berlangsung. Observasi sangat penting untuk mewujudkan kesuksesan kegiatan pengabdian masyarakat itu sendiri. Selanjutnya adalah tahap pelaksanaan penyuluhan, yaitu mempresentasikan tentang pendidikan kewirausahaan kepada audience pedagang kuliner, penyuluhan kewirausahaan, sebanyak 40 orang, dilanjutkan menjelaskan Pemasaran, pengelolaan usaha, pelayanan dan kepuasan pelanggan. Tahap berikutnya merupakan bagian evaluasi dari perubahan sikap perilaku para pedagang kuliner Kelurahan Pondok Kopi Jakarta Timur dalam berwirausaha.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada awal kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pedagang kuliner di Kelurahan Pondok Kopi adalah melaksanakan observasi langsung ke lokasi pedagang. Kondisi lingkungan berdagang secara potensial market ekonomi sangat mendukung karena

banyak pusat bisnis, pertokoan, rumah sakit, Terminal angkot dan Stasiun kereta Api Klender Baru.

Para pedadang Kuliner boleh secara penataaan sudah mempunyai lapak dagang, hanya pelayanan mereka seadanya dan tentunya perlu ada masukan bagaimana mereka dapat meneglola usaha dan memasarkan produk kulinernya ke pelanggan. Dengan perlengkapan seadanya mereka menjajakan dagangannya tanpa memperhatikan protocol kesehatan masa pandemic Covid-19 dan menjaga penampilan serta kebersihan lingkungannya.

Dari proses obeservasi maka diadakan tahapan berikutnya yaitu penyuluhan yang melibatkan Pengurus RT dan RW setempat serta warga pedagang kuliner. Adapun penyuluhan di abgi 2 tahap dengan kondisi tidak mengganggu aktifitas para pedagang ayang melakukan usahannya pada hari tersbut. Pembagian acara presentasi kepada pedagang kuliner di RW 01Pondok Kopi Jakarta Timur yang terdiri dari 2 kelompok yaitu

1. Kelompok pagi hingga siang hari Jam 6.30 – 12.00 yaitu : pedagang Nasi kuning, Lontong Sayur, Ketoprak, Gado-gado, Bubur Ayam, Kue basah, Kopi susu.
2. Kelompok siang sampai malam, jam 13.00- 22.00 adalah pedagang siomay, batagor, ketoprak, soto ayam ceke, sate kambing dan ayam, mendoan, tahu berontak, cimol, cilok, cireng, Kamir, sate, keripik singkong, gorengan, mendoan, kebab tukey, tahu gejrot, mie ayam, baso, nasi kucing, roti bakar, pempek Palembang, Nasi goreng, es buah, es juz, es buah, es podeng, dan buah segar.

Kehadiran para pedagang kuliner pada acara penyuluhan meberikan warna tersendiri dikarenakan banyaknya ragan kuliner yang ditawarkan, sehingga presenter juga melakukan penyuluhan dengan mengawali pemahaman berwirausaha, berkaitan dengan jiwa dan perilaku, manfaat untuk dirinya maupun lingkungan sekitar, mempunyai daya mau berubah dan invasi dan kreatif agar usahanya dapat dikatakan memenuhi target atau omzet usahanya.

Kemudaian materi penyuluhan berikutnya adalah berkaitan dengan pengelolaan usaha yang berkaitan pengelolaan produk, menentukan harga, kemudian melakukan promosi sederhana samapai dengan menentukan lokasi usaha menjadi menarik. Daalam sesi ini cukup panjang dan menarik dikarenakan masing masing pedagang kuliner cukup beragam modalnya dan dengan keterbatasan pengetahuannya tentang pengelolaan usaha.

Mereka sadar bahwa pentingnya pengetahuan tentang kewirausahaan seperti pemasaran, permodalan untuk pengembangan usahanya untuk lebih maju lagi, walaupun seperti yang di nyatakan dalam artikel pengabdian masyarakat bahwa mencetak wirausaha tentu tidak semudah membalikkan telapak tangan. Perlu sebuah sistem yang baik, dijalankan secara konsisten, di kontrol, dan ditanamkan sejak dini pada setiap insan Indonesia. Haryono (2019:114).

Hasil dari proses pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk penyuluhan setelah berselang 15 hari, kemudian, sudah banyak merasakan manfaatnya bagi pedagang tersebut yaitu : adanya peningkatan usahanya, pembelinya semakin banyak, barang dagangannya semakin komplit ,pergerakan keuntungan lebih stabil pada saat pandemi covid 19.adalah adanya perubahan perilaku para pedagang kuliner Kelurahan Pondok Kopi seperti dimulai dari penampilan yang lebih bersih segar , kebersihan lingkungan usaha serta adanya 20 orang peserta pedagang yang diundang 5 (lima) orang berkeinginan untuk mengajukan kredit perbankan.

Evaluasi yang menarik lainnya dari para pedagang dikarenakan adanya manfaat yang diterima dari proses penyuluhan, maka mereka mengajukan agar diadakan lagi pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk tema yang berbeda.

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan ini sangat perlu dan dirasakan manfaat bagi masyarakat khususnya pedagang kuliner untuk: Memperluas usahanya, barang dagangannya semakin komplit, mengerti tentang kewirausahaan seperti pemasaran dan permodalan perbankan. Dari kesimpulan dapat diberikan saran sebagai berikut: 1) Dari Pedagang kuliner diharapkan menjaga barang dagangannya dengan produk halal, bersih, higienis. 2) Pedagang kuliner diharapkan menjaga kebersihan, ketertiban, keamanan, dan keindahan lingkungan sekitarnya. 3) Produk Bank bisa membantu pedagang kuliner untuk mengembangkan usahanya lebih maju dengan bunga ringan dan persyaratan yang mudah. 4) Lembaga keuangan lainnyapun seperti koperasi berlomba memberikan permodalan kepada pedagang kaki lima dengan syarat yang mudah dan bunga yang ringan. 5) Pedagang kuliner perlu dibina oleh pemerintah agar bisa mengembangkan usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afzalurrahman. (1997). *Muhammad Sebagai Pedagang*, Jakarta: Yayasan Swarna --- Bhummy
- Alma, B. (2000). *Panduan Kuliah Kewirausahaan*. Bandung: CV Alfabeta.
- Alma, B. (2004). *Kewirausahaan*, Bandung: CV. Alfabeta.
- Anoraga, P. (2007). *Pengantar Bisnis Pengelola Bisnis dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta
- Azizy, A. Qodr, I. (2004). *Melawan Globalisasi: Reinterpretasi Ajaran Islam (Persiapan SDM dan Terciptanya Masyarakat Madani*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Badiri, L., Zen, M., Hudri, M. (2005). *Zakat & Wirausaha*. Jakarta: CV. Pustaka Amri
- Longenecker, J. G., & dkk. (2001). *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil Buku I*. Jakarta: Salemba Empat
- Machyudin, D.D. (2014). *Prinsip-prinsip Entrepreneurship*. Jakarta, PT Gramedia Pustaka.
- Rhenald, K. (2011). *Wirausaha Muda Mandiri*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rukminto, I. (2003). *Pemikiran-pemikiran dalam Pembangunan Kesejahteraan Sosial*, Jakarta: UI Press,.
- Saiman, L., (2009). *Kewirausahaan Teori, Praktek, dan Kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat-Adi,



Suryana, 2006, *Kewirausahaan ( Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses)*, Jakarta: Salemba Empat.

Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat