

## RINGKASAN

Dalam beberapa tahun terakhir, perluasan urban Jakarta meliputi Tangerang, dan akibatnya banyak penduduknya yang berkomuter ke Jakarta untuk kerja, atau sebaliknya. Banyak kota-[kota satelit](#) kelas menengah dan kelas atas sedang dan telah dikembangkan di Tangerang, lengkap dengan [pusat perbelanjaan](#), sekolahswasta dan mini market.

Permasalahan utama yang akan coba dibantu penyelesaiannya dalam kegiatan ini diantaranya adalah bagaimana meningkatkan daya tawar pelaku UMKM ke mitra toko minimarket ataupun supermarket untuk menjual produk UMKM sebesar 5% sebagaimana aturan dari pemerintah. Pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di lingkungan Kota Tangerang, Banten, terus tumbuh dan berkembang, sehingga menggulirkan pertumbuhan ekonomi masyarakat yang akan berdampak positif ke peningkatan perekonomian daerah. Wali Kota Tangerang menargetkan setiap Toserba, baik itu minimarket maupun supermarket menjual produk UMKM sebesar 15 persen. Targetnya 15 persen dari produk yang dijual minimarket dan supermarket yang ada di Kota Tangerang harus menjual produk UMKM.

Berdasarkan identifikasi masalah inilah dapat dikemukakan kegiatan pengabdian masyarakat :

- (1) Memberikan pemahaman akan pengetahuan dan ketrampilan bagi para pemilik UMKM untuk melakukan negosiasi dengan pengelola toko-toko ritel agar tercipta posisi kesetaraan mitra dengan UMKM ;
- (2) Memberikan informasi dan manfaat posisi tawar yang menguntungkan dalam program alokasi 15% produk UMKM dijual di toko minimarket dan supermarket.