

Pendampingan Masyarakat Perkotaan  
Pengalaman Pendampingan Manajemen Usaha Toko Kelontong Adira  
Rungkut Surabaya  
Oleh:  
Lilik Rahmawati, M.El  
Fauzatul Laili Nisa

### **Abstrak**

Paper ini merupakan pengalaman pendampingan manajemen usaha toko kelontong di Toko Adira Surabaya. Pendampingan toko kelontong ini bagian dari pelaksanaan KKN Ekonomi FEBI UINSA yang bekerja sama dengan Dinas Perdagangan Kota Surabaya. Fokus pendampingannya adalah pada manajemen keuangan, pemasaran, tata display toko, dan stocking barang.

Pendampingan ini menggunakan pendekatan ABCD. Melalui pendampingan dengan teknik ABCD ini, pemilik toko kelontong mampu menemukan dan secara efektif memobilisasi aset sendiri yang ada. Hal tersebut dibuktikan dengan ide untuk menjadikan toko kelontong berbasis online yakni via telepon, sms, dan whatsapp. Ide tersebut direalisasikan dan pendamping membuat brosur baru yang lebih baik dari brosur yang lama.

Pemilik toko juga dapat mengartikulasi dan bekerja menuju pada masa depan yang diinginkan. Hal ini dibuktikan dengan inisiatifnya membuka usaha jasa pulsa, token listrik, dan jasa pembayaran. dapat mencatat keuangan toko dan memisahkan keuangan toko dengan lebih baik melalui pembuatan laporan keuangan sederhana (pendapatan, laba-rugi) dengan aplikasi Ms Excel. Pada akhirnya melalui pendampingan ini, pemilik toko kelontong mampu memobilisasi asset dan peluang yang ada untuk mengembangkan toko kelontong agar lebih baik lagi.

Kata Kunci:

Toko Kelontong, Pendampingan, ABCD

## **A. Pendahuluan.**

Peran Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam meningkatkan perekonomian tidak diragukan lagi. UKM telah berkontribusi dalam menyerap angkatan kerja yang di-PHK oleh sektor korporasi. Sektor UKM telah terbukti menjadi pilar perekonomian yang tangguh pada masa krisis ekonomi (Kemenkeu, 2017). Oleh karena itu, pemerintah dalam hal ini termasuk pemerintah Kota Surabaya sangat *concern* dalam meningkatkan perkembangan UKM, termasuk UKM Toko Kelontong.

Saat ini, mayoritas UKM Toko Kelontong di Surabaya menghadapi problem dalam perkembangan usahanya. UKM Toko Kelontong harus menghadapi kenyataan persaingan bisnis yang tidak seimbang dengan perusahaan-perusahaan besar pengelola bisnis retail dan swalayan modern. Kini pertumbuhan swalayan modern begitu pesat, di jalan-jalan sampai di ujung-ujung gang.

Di samping mengalami problem dalam hal persaingan bisnis dengan pengelola bisnis retail dan swalayan modern, UKM Toko Kelontong juga menghadapi kendala dalam hal manajerial usahanya. Pemilik Toko kelontong tidak mempunyai skill yang baik dalam pengelolaan Tokonya sehingga Toko kurang bisa berkembang. Terkait dengan perbaikan sistem kelembagaan dan manajemen usaha Toko kelontong, perguruan tinggi harus bisa memainkan peranannya. Oleh karena itu, sebagai lembaga pendidikan yang menghasilkan tenaga-tenaga terdidik formal dengan *softskill* kewirausahaan, FEBI UIN Sunan Ampel memandang penting untuk turut serta dalam upaya pemecahan permasalahan UKM Toko Kelontong di Surabaya dalam bentuk Program Pendampingan UKM Toko Kelontong berkerjasama dengan Dinas Perdagangan Kota Surabaya.

Pendampingan yang dilakukan menggunakan pendekatan ABCD (Asset-based community development). Dengan pendekatan asset yang dimiliki masyarakat, pendampingan ini meniscayakan terwujudnya tatanan kehidupan sosial dimana masyarakat menjadi pelaku dan penentu upaya

pembangunan di lingkungannya. Masyarakat disadarkan akan asset yang dipunyai. Asset ini termasuk asset fisik, kemampuan individu, finansial, kelompok perkumpulan, dan institusi lokal. Teknik pendampingan ABCD diawali dengan penyadaran masyarakat dalam bentuk perubahan *mind set* dan penguatan pengetahuan. Atas perubahan *mind set* dan pengetahuan yang dimiliki, maka secara partisipatif masyarakat akan melakukan upaya untuk berubah dan akhirnya secara bersama-sama berusaha untuk mewujudkan sebuah *policy* atau kebijakan.

Kegiatan pendampingan Toko kelontong ini melibatkan mahasiswa dan dosen. Jumlah mahasiswa yang melakukan pendampingan sebanyak 206 dengan dibimbing oleh dosen pembimbing lapangan dari FEBI UIN Sunan Ampel yang berjumlah 28. Jumlah Toko kelontong yang didampingi sejumlah 145 Toko yang tersebar di 31 kecamatan se-Surabaya.

Pada paper ini, penulis spesifik mengambil tema pendampingan di Toko Adira Surabaya. Toko ini beralamatkan di Medayu Utara XVIII No 01 Rungkut Surabaya

## **B. Pembahasan**

### **1. Kajian Teori**

#### **a. Pemberdayaan Masyarakat**

Pemberdayaan merupakan terjemahan dari kata "*empowerment*" dan "*empower*" menurut Webster dan *Oxford English Dictionary*, kata *empower* mengandung pengertian *pertama* adalah *to give power or authority to* yang artinya sebagai memberi kekuasaan, mengalihkan kekuatan atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain, sedangkan arti yang ke dua adalah *to give ability to or enable* yaitu sebagai upaya memberikan kecakapan atau kemampuan.<sup>1</sup> Merujuk dua pengertian di

---

<sup>1</sup> A.M. Stewart. *Empowering People (Pemberdayaan Sumberdaya manusia)*. Diterjemahkan oleh Agus M. Hardjana. Yogyakarta: Kanisius, 1998

atas, maka pemberdayaan (*empowerment*) memiliki kecenderungan dalam dua proses. Pertama, proses pemberdayaan yang menekankan proses pemberian atau mengalihkan sebagian kekuasaan, kekuatan atau kemampuan kepada masyarakat agar individu menjadi lebih berdaya, dan kedua, menekankan pada proses menstimulasi, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apa yang menjadi pilihan hidupnya melalui proses dialog. Jadi, pendekatan pemberdayaan masyarakat bertitik berat pada pentingnya masyarakat lokal yang mandiri sebagai suatu sistem yang mengorganisir diri mereka sendiri sehingga diharapkan dapat memberi peranan kepada individu bukan sekedar objek, tetapi justru sebagai subjek pelaku pembangunan yang ikut menentukan masa depan dan kehidupan masyarakat.<sup>2</sup>

b. Pendampingan Masyarakat Metode ABCD

ABCD (*Asset Based Community Development*) adalah pendekatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan memfokuskan pada aset yang dimiliki masyarakat. Menurut John McKnight dan Jody Kretzmann dari Universitas Northwestern di Illinois, Amerika Serikat dalam bukunya yang berjudul *Building Communities from the Inside Out: A Path toward finding and mobilizing community assets*, yang dimaksud dengan *Asset Based Community Development* adalah upaya merubah paradigma atau *mindset* masyarakat yang semula berbasis kebutuhan ke arah potensi atau aset yang dimiliki masyarakat.<sup>3</sup> Pendekatan ABCD meniscayakan pendekatan dalam pemberdayaan masyarakat yang mengarah pada pemahaman dan internalisasi aset, potensi, kekuatan, dan pendaayagunaannya secara mandiri dan maksimal. Aset adalah segala sesuatu yang berharga, bernilai

---

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> John McKnight dan Jody Kretzman, *Building Communities from the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing Community Assets*, (Illinois: Acta Publications, 1993), 47.

sebagai kekayaan atau perbendaharaan. Segala yang bernilai tersebut memiliki guna untuk memenuhi kebutuhan.<sup>4</sup>

Tahapan strategi ABCD untuk terwujudnya pendampingan yang digunakan oleh fasilitator dan dilakukan bersama masyarakat adalah sebagai berikut:

- 1). discovery (menemukan),
- 2). dream (mimpi),
- 3). design (merancang),
- 4). define (menentukan), dan
- 5). destiny (memastikan).

Sementara itu, prinsip pengembangan masyarakat berbasis asset (ABCD) sebagai berikut: Setengah terisi lebih berarti, Semua punya potensi, Partisipasi, Kemitraan, Penyimpangan positif, Berasal dari dalam masyarakat, dan Mengarah pada sumber energi.<sup>5</sup>

## **2. Metode Pendampingan**

Pendampingan ini menggunakan pendekatan ABCD. Pendampingan dengan pendekatan ABCD menggunakan beberapa tahapan strategi, yaitu:

- a. Inkulturasi (perkenalan)
- b. Discovery (pencarian hal-hal positif)
- c. Design (identifikasi peluang dan perumusan strategi)
- d. Define (pelaksanaan program kerja)
- e. Refleksi (monitoring dan evaluasi)

## **3. Pelaksanaan Pendampingan**

---

<sup>4</sup> Agus Afandi, dkk, *Modul Participatory Action Research*, (Surabaya: LPPM UIN Sunan Ampel, 2014), hal. 308.

<sup>5</sup> Nadhir Salahuddin, dkk, *Panduan KKN ABCD UIN Sunan Ampel Surabaya*, (LPPM IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2015), hal. 26.

Sesuai metode yang dipilih, maka pelaksanaan pendampingan di Toko Adira Surabaya dengan pendekatan ABCD dapat dijelaskan berikut ini:

### a. Inkulturasi (Perkenalan)

Tahap inkulturasi atau perkenalan menjadi sangat penting dalam kesuksesan sebuah program pengembangan masyarakat. Pada tahap ini pemilik Toko kelontong Adira dapat menerima kehadiran pendamping dengan baik dan bersedia di datangi kembali. Dalam kesempatan tersebut, pendamping dan pemilik Toko sharing informasi. Di antaranya berbagi info terkait tips-tips penjualan.



*Gambar 2.1. Silaturahmi secara Individu dan Kelompok ke Tokel Adira*

### b. Discovery (Mengungkapkan Informasi)

Pada tahapan pengungkapan informasi, kegiatan yang dilakukan adalah berupa kegiatan pemetaan asset. Kata asset dipahami tidak selalu dalam bentuk uang. Aset dapat berupa kisah sukses, sejarah Toko kelontong, asosiasi, institusi bahkan pemilik Toko kelontong merupakan asset yang utama.<sup>6</sup> Adapun asaet yang dimiliki oleh Toko Adira Surabaya sebagai berikut:

<sup>6</sup> Tim Penyusun KKN ABCD UIN Sunan Ampel Surabaya, *Panduan KKN ABCD UIN ...*, 95.

### 1). Aset Individu

Dari segi aset individu, Pak Suhardi memiliki bakat dan kemampuan dalam bidang kewirausahaan. Hal tersebut terlihat dari adanya sertifikat dan piala tentang kewirausahaan yang dimiliki.



*Gambar 2.2. Aset Individu (Sertifikat kewirausahaan dari Kementerian Koperasi dan UKM)*



*Gambar 2.3. Aset Individu (Sertifikat kewirausahaan dari Blue Gaz serta Piala-Piala)*

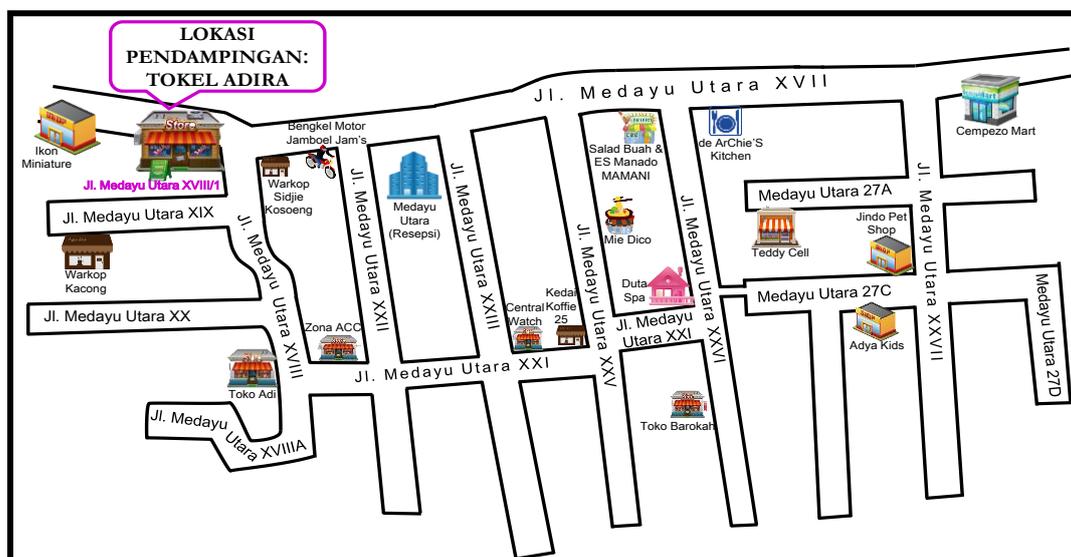
### 2). Aset Asosiasi dan Institusi

Asosiasi merupakan proses interaksi terbentuknya lembaga-lembaga sosial. Manfaat asosiasi antara lain mengidentifikasi kapasitas suatu Toko kelontong. Sedangkan institusi adalah lembaga yang memiliki keterkaitan

dengan Toko kelontong yang mana sifatnya mengikat dan relatif lama. Di Toko kelontong Adira asosiasi dan institusi yang berkaitan adalah Bank BRI, Disperindag, Koperasi, LPM, Agen, POS Indonesia, Blue Gaz. Asosiasi dan intitus tersebut berkaitan erat dengan Toko Adira karena selain sebagai penyuplai dana, ada juga yang sebagai penyuplai barang dagangan, jasa, dan lain sebagainya.

### 3). Aset Alam

Aset alam yang dimaksud di sini adalah lokasi Toko kelontong itu sendiri. Lokasi Toko kelontong merupakan aset yang sangat penting karena lokasi Toko sangat mempengaruhi sejauh mana Toko tersebut dapat dijangkau oleh para konsumen/pembeli. Toko Adira memiliki lokasi yang strategis yakni di perumahan dan dikelilingi oleh pemukiman padat penduduk serta pesaing yang belum terlalu banyak. Hal tersebut dapat dilihat dari denah pemetaan lokasi tokel berikut ini:



*Gambar 2.4. Aset Alam (Lokasi) Toko Kelontong Adira*

### 4). Aset Fisik

Aset fisik yang dimaksud dalam hal ini adalah peralatan yang digunakan dalam menjalankan usaha toko kelontong. Toko Adira sendiri memiliki banyak aset fisik yang tersedia di tokonya, alat-alat tersebut diantaranya adalah, etalase, rak, freezer, lemari es, kalkulator listrik, mesin

isi ulang air, tanki air, wifi, laptop, printer, telepon, ponsel, meja kasir, dan sepeda motor. Selain itu, bangunan dari Toko Adira merupakan salah satu aset fisik yang terpenting karena bangunan sebuah Toko menentukan sejauh mana Toko Adira dianggap layak atau tidaknya. Dari segi bangunan, Toko Adira memiliki bangunan yang layak karena bangunan Toko Adira dalam kondisi baik dan permanen serta memiliki luas 60m<sup>2</sup>.



*Gambar 2.5. Aset Fisik Toko Kelontong Adira*

#### 5). Aset Keuangan

Dari segi aset keuangan, Toko Adira sudah memiliki aset yang cukup besar karena laba bersih yang didapat cukup besar yakni di atas UMR. Selain itu, jumlah permodalan dari Toko Adira ini juga cukup besar, berikut adalah rinciannya:

<b>1. PERHITUNGAN NILAI TOKO</b>		7) Galon air kemasan : Rp 3.000.000,-
a) Biaya yang dibutuhkan untuk kulakan tiap minggu = Rp		8) Tabung LPG : Rp 5.000.000,-
<b>14.469.600,-</b>		9) Depo air isi ulang 1 unit : Rp 17.500.000,-
b) Untung yang diambil rata-rata 22% dari harga kulak		<b>NILAI TOTAL MODAL INVESTASI = Rp 35.000.000,-</b>
c) Dengan perkiraan nilai barang yang terjual dalam seminggu (omzet) =		<b>b) MODAL KERJA :</b>
<b>Rp 10.128.720,-</b> (perkiraan barang yang terjual 70%)		Kulakan untuk 1 bulan : Kulakan tiap minggu x 4 = Rp
d) Maka untung/laba rata-rata per minggu = 22% x Rp		14.469.600,- x 4 =
10.128.720,- =		Rp 57.878.400,-
<b>Rp 2.228.318,-</b>		<b>NILAI TOTAL MODAL KERJA = Rp 57.878.400,-</b>
e) Luasan toko = 60 m <sup>2</sup>		<b>c) MODAL CADANGAN</b>
f) Maka nilai per m <sup>2</sup> toko kami adalah (Rp 3.009.677,- / 60) =		<b>NILAI TOTAL MODAL CADANGAN = Rp 3.000.000,-</b>
<b>Rp 37.139,-</b>		<b>TOTAL MODAL SELURUHNYA = Rp 35.000.000 + Rp</b>
<b>2. PERMODALAN</b>		57.878.400 + Rp 3.000.000 = <b>Rp 95.878.400,-</b>
<b>a) MODAL INVESTASI :</b>		Sehingga proporsi Modal Kerja + Cadangan adalah 64%.
1) Meja kasir : Rp 500.000,-		Dan proporsi Modal Investasi adalah 36%.
2) Etalase kaca : Rp 4.500.000,-		<b>ESTIMASI BALIK MODAL = Rp 95.878.400 / Rp 2.228.318</b>
3) Rak produk : Rp 1.500.000,-		<b>= 43 minggu</b>
4) Lemari es : Rp 2.000.000,-		
5) Timbangan : Rp 500.000,-		
6) Rak : Rp 500.000,-		

*Gambar 2.6. Aset Keuangan Toko Adira*

## 6). Aset Spiritual dan Kultural

Dari segi aset spiritual, sampai saat ini keluarga Pak Suhardi masih dalam masa menabung untuk pendaftaran haji. Sedangkan pada aset kultural, Pak Suhardi sudah menikahkan 1 orang anaknya dengan hasil keuntungan Toko Adira dan penghasilan beliau selama bekerja sebagai agen asuransi, meskipun dana yang digunakan tidak sepenuhnya berasal dari keluarga pak Suhardi sendiri melainkan juga berasal dari sanak saudaranya. Pak Suhardi pun dapat membayar kuliah anak-anaknya (anak pertama di UPN dan anak kedua di Adi Buana). Selain itu pak Suhardi juga tidak pernah absen membayar iuran warga setiap bulannya. Bahkan bu Riyani rutin mengikuti kegiatan RT, RW setiap bulannya.

### c. Design (Mengetahui Aset dan Mengidentifikasi Peluang)

Maksud kunci dari tahapan ini adalah untuk membuat seluruh pemilik Toko kelontong menyadari bahwa mereka bisa mulai memimpin proses

pembangunan lewat kontrol atas potensi aset yang tersedia dan tersimpan di toko mereka.<sup>7</sup>

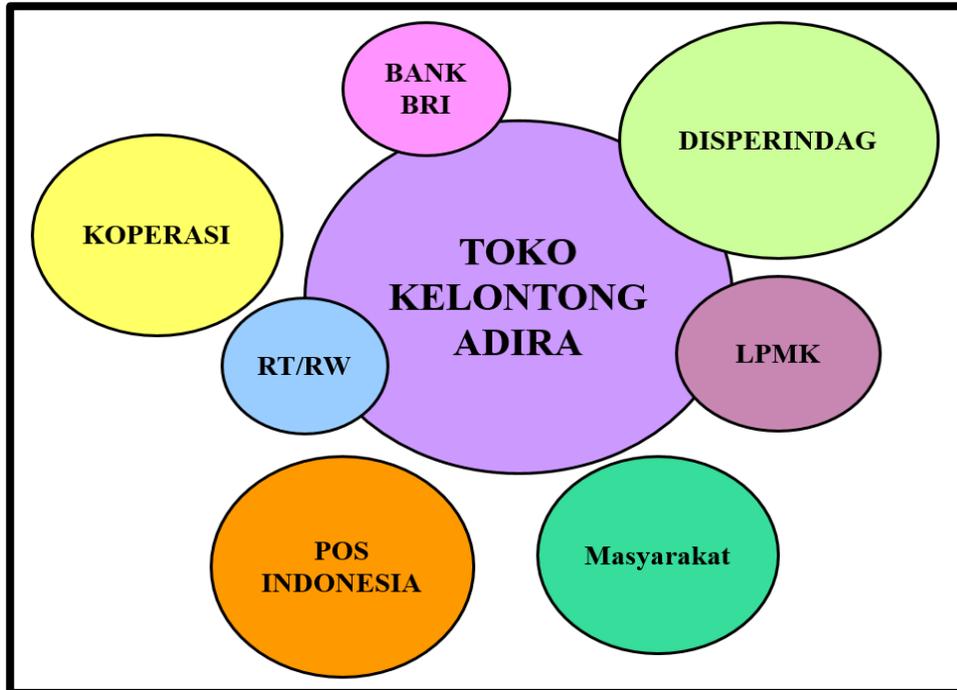
Berdasarkan pada tahapan discovery, maka kekuatan asset dan peluang toko kelontong Adira cukup banyak. Toko Adira adalah kelontong satu-satunya yang menawarkan layanan antar barang dengan gratis ongkos kirim yang ada di Medayu Utara. Hal tersebut yang menjadikan toko kelontong Adira memiliki peluang yang jauh lebih besar dibanding toko retail yang ada di daerah tersebut. Selain itu, Toko kelontong Adira juga memiliki aset sekaligus peluang yang bagus dalam hal air minum dan jasa pembayaran. Toko Adira memiliki mesin isi ulang air dan jasa pembayaran yang potensial, karena di daerah Medayu Utara masih jarang adanya bisnis jasa ini. Toko Adira juga merupakan agen LPG dan Blue Gaz sehingga dapat dipastikan bahwa harga yang ditawarkan Toko Adira lebih murah dibandingkan dengan toko lainnya. Hal tersebut merupakan nilai plus sekaligus aset penting yang dapat dikembangkan lebih baik lagi ke depannya, ditambah lagi Toko pak Adira ini termasuk toko yang besar di lingkungan perumahan.



*Gambar 2.7. Peluang Toko Kelontong*

<sup>7</sup> Christopher Dureau, *Pembaharu dan Kekuatan Lokal ...*, 161.

Dalam mengetahui aset dan mengidentifikasi peluang dapat pula dilihat dari segi aset sosial dan aset institusi. Berikut dapat dilihat pada diagram venn di bawah ini:



Gambar 2.8. Diagram Venn Toko Kelontong Adira

#### d. Define (Mendukung Keterlaksanaan Program)

Bila pemilik Toko kelontong sudah bisa membayangkan dunianya dengan cara berbeda dan berbagi visi masa depannya, akan ada berbagai jenis kegiatan dengan cakupan yang luas yang dilakukan oleh pemilik Toko kelontong dengan menggunakan aset mereka untuk mencapai beragam bagian dari mimpi mereka. Pemilik Toko kelontong sudah bisa menentukan bahwa program inilah yang akan menjadi prioritas utama.<sup>8</sup> Berdasarkan identifikasi peluang, beberapa hal yang bisa dikuatkan dikembangkan potensinya adalah terkait pencatatan keuangan toko.

##### 1). Pencatatan keuangan toko.

Selama ini pencatatan pembelian barang (kulakan) dan penjualan sudah dilakukan, meskipun masih kurang lengkap. Pendamping

<sup>8</sup> Tim Penyusun KKN ABCD UIN Sunan Ampel Surabaya, *Panduan KKN ABCD UIN ...*, 97.

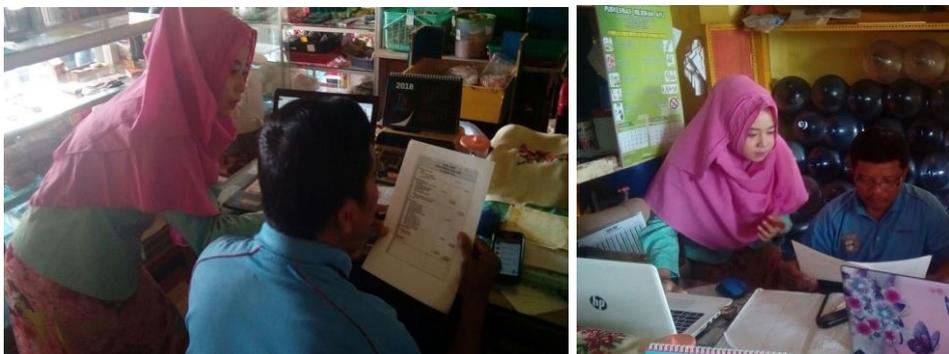
menghimbau kepada pemilik toko agar pencatatan ini terus dilakukan supaya bisa diketahui perkembangan toko.

2). Pemisahan keuangan toko dengan keuangan keluarga.

Pemisahan keuangan toko dengan keuangan keluarga sudah dilakukan Toko Adira. Hal ini dapat dilihat dari tempat penyimpanan uang (kotak uang) yang ada di toko dan juga laci di meja kasir. Pak Suhardi tidak mencampur uang-uang tersebut menjadi satu tempat agar terlihat jelas berapa keuntungan riil dari Toko kelontong Adira. Pendamping memotivasi pemilik toko untuk terus melakukan upaya ini dalam menjalankan usaha tokonya.

3). Membuat laporan keuangan sederhana (pendapatan, laba-rugi).

Sejauh ini Toko Adira hanya melakukan pencatatan dari sisi kulakan dan jumlah penjualan. Toko Adira belum membuat laporan keuangan (pendapatan-laba-rugi). Oleh karena itu pendamping membantu Pak Suhardi membuat lapoan keuangan di ms. Excel. Dengan beberapa kali praktek, Pak Suhardi selaku pemilik Toko Adira sangat antusias dalam mempraktekkannya, bahkan beliau sangat senang karena selama ini beliau tidak ada waktu untuk membuat laporan manual sehingga dengan adanya laporan keuangan di ms. Excel maka lebih membantu dalam pencatatan laporan keuangan toko.



**Gambar 2.12.** Membuat Laporan Keuangan di Excel dengan Pak Suhardi

#### e. Refleksi (Evaluasi Ketercapaian Program)

Pendekatan berbasis aset membutuhkan studi data dasar (*baseline*), monitoring perkembangan dan kinerja *outcome*. Oleh karena itu pelaksanaan pendampingan di Toko Adira perlu dievaluasi ketercapaian program-programnya.

Ada tiga pertanyaan kunci monitoring dan evaluasi dalam pendekatan berbasis aset adalah:<sup>9</sup>

- 1) Apakah pemilik Toko kelontong sudah bisa menghargai dan menggunakan pola pemberian hidup dari sukses mereka di masa lampau?

Sudah, karena dengan adanya bakat kewirausahaan ini Pak Suhardi akhirnya membuka usaha Toko kelontong Adira meskipun Pak Suhardi sudah bekerja sebagai agen asuransi tetapi Pak Suhardi tetap menggunakan bakat dan kesuksesannya di masa lampau dengan membuka usaha Toko kelontong.



*Gambar 2.14. Bakat Usaha Pak Suhardi Menghasilkan Toko Adira*

- 2) Apakah pemilik Toko kelontong sudah bisa menemukan dan secara efektif memobilisasi aset sendiri yang ada dan yang potensial (keterampilan, kemampuan, sistem operasi dan sumber daya)?

<sup>9</sup> Christopher Dureau, *Pembaharu dan Kekuatan Lokal ...*, 167.

Sudah, karena dari bakat yang dimiliki oleh pak Suhardi muncul ide untuk menjadikan Toko kelontong berbasis online yakni via telepon, sms, dan whatsapp. Hal ini terbukti dari keinginan beliau sendiri yang meminta bantuan kepada pendamping untuk dibuatkan brosur baru yang lebih baik dari brosur yang lama. Selain itu sistem tokel online ini merupakan satu-satunya yang ada di wilayah Medayu Utara dan pendamping pikir daerah tetangga (Medokan Ayu) pun tidak memiliki tokel dengan sistem seperti ini karena jangkauan pengiriman barang Toko Adira hingga wilayah Medokan Ayu.



*Gambar 2.15. Toko Adira Berbasis Toko Kelontong Online dengan Layanan Siap Antar*

- 3) Apakah pemilik Toko kelontong sudah mampu mengartikulasi dan bekerja menuju pada masa depan yang diinginkan atau gambaran suksesnya?

Sudah, sebagai contoh pada saat pertama kali pendamping datang untuk silaturahmi ke Toko (tahap inkulturasi), pak Suhardi dan juga ibu Riyani (isteri pak Suhardi) bercerita bahwa beliau ingin membuka usaha jasa pulsa, token listrik, dan jasa pembayaran namun terkendala oleh dana. Beberapa minggu kemudian, Pak Suhardi sudah merealisasikan mimpinya dengan membuka usaha jasa. Dari hal tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa pak Suhardi mampu mengartikulasi dan bekerja menuju pada masa depan yang diinginkannya.

### 3. Hasil Pendampingan

#### a. Sumber Daya Manusia (SDM) Toko Kelontong Pra dan Pasca Pendampingan

Sebelum adanya pendampingan, ada beberapa hal yang kurang dari SDM Toko kelontong Adira ini. Namun setelah adanya pendampingan, banyak perubahan yang positif guna terciptanya Toko kelontong yang lebih baik lagi. Berikut ini adalah tabel perbedaannya:

NO.	PRA (SEBELUM) PENDAMPINGAN	PASCA (SETELAH) PENDAMPINGAN
1.	Tidak bisa memfilter antara uang pribadi dengan uang Toko.	Sudah bisa memisahkan antara uang Toko dengan uang pribadi.
2.	Hanya berpacu pada jual-beli barang dagangan, tidak memperhatikan hal-hal lain seperti display, kebersihan, pencahayaan, kenyamanan, dll.	Mulai memperhatikan display, kebersihan, kenyamanan, dll.
3.	Tidak ada keinginan untuk <i>manage</i> keuangan Toko.	Munculnya keinginan untuk <i>manage</i> keuangan Toko.
4.	Tidak menyebarkan brosur dengan optimal.	Mulai menyebarkan brosur secara optimal meskipun melalui orang lain.
5.	Tidak ada pandangan ke depan untuk Toko kelontong.	Punya pandangan ke depan untuk menambah produk baru yakni alat elektronik.

*Tabel 3.1. SDM Pra dan Pasca Pendampingan*

#### b. Keuangan Toko Kelontong Pra dan Pasca Pendampingan

Sebelumnya Pak Suhardi tidak pernah membuat laporan keuangan. Beliau hanya mencatat pembelian dari pelanggan via telepon (layanan antar barang). Sehingga beliau tidak mengetahui dengan pasti keuntungannya.

Setelah dirasa kurang efektif dan efisien maka pendamping berinisiatif untuk membuatkan bapak Suhardi (pemilik tokel Adira) laporan keuangan excell yang bisa langsung beliau isi agar memudahkan beliau dalam menginput data keuangan tokel. Berikut ini adalah hasil laporan keuangan yang sudah diinput:

<b>TOKEL ADIRA</b>			
<b>PERHITUNGAN RUGI-LABA</b>			
<b>31 Januari 2018</b>			
Pendapatan dari Penjualan (1-31 Jan 2018):			
Penjualan		54.724.021	
Dikurangi: Retur penjualan	-		
Potongan Penjualan	-	-	
Penjualan Bersih		<u>54.724.021</u>	54.724.021
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Barang, 1 Januari 2018		14.469.600	
Pembelian	34.727.040		
Dikurangi Potongan Pembelian	-		
Dikurangi Retur Pembelian	-		
Pembelian Bersih		<u>34.727.040</u>	
Barang tersedia untuk dijual		49.196.640	
Dikurangi Pers.Barang Dag., 31 Jan 2018		<u>4.076.450</u>	
Harga pokok barang yang dijual			<u>45.120.190</u>
Laba Kotor			<u>9.603.831</u>
Beban Operasi:			
Biaya Angkut Pembelian		-	
Biaya Servis Kendaraan		-	
Biaya Gaji karyawan Toko		2.950.000	
Biaya Gaji Bagian Kantor		-	
Biaya Kerugian Piutang Dagang		-	
Biaya Asuransi		-	
Biaya Sewa Gedung		-	
Biaya Perlengkapan Toko		-	
Biaya Perlengkapan Kantor		-	
Biaya Peny. Peralatan Toko		-	
Biaya Peny. Peralatan Kantor		-	
Biaya Peny. Kendaraan		-	
Biaya Listrik, Telepon & Air		<u>350.000</u>	
Jumlah Biaya Operasi			<u>3.300.000</u>
Laba Dari Operasi			<u>6.303.831</u>
Pendapatan Lain-lain			
Pendapatan Bunga		-	
Biaya Lain-lain		<u>600.000</u>	<u>(600.000)</u>
Laba Bersih			<u><u>5.703.831</u></u>

*Tabel 3.2. Laporan Keuangan Laba/Rugi Tokel Adira (Pasca/Setelah) Pendampingan*

<b>TOKEL ADIRA</b>			
<b>NERACA</b>			
<b>31 Januari 2018</b>			
<b>AKTIVA</b>			
Aktiva			
Lancar			
Kas		16.096.981	
Kas Kecil		-	
Kas di Bank		-	
Piutang dagang		-	
Persediaan Barang Dagangan		4.076.450	
Asuransi Dibayar di Muka		-	
Sewa Gedung Dibayar di Muka		-	
Perlengkapan Toko		100.000	
Perlengkapan Kantor		-	
Total Aktiva Lancar			20.273.431
Aktiva Tetap			
Peralatan Toko	35.000.000		
Dikurangi Akum.Peny.Peralatan Toko	-	35.000.000	
Peralatan Kantor		-	
Dikurangi Akum.Peny.Peralatan Kantor	-	-	
Kendaraan		-	
Dikurangi Akum.Peny.Kendaraan	-	-	
Total Aktiva Tetap			35.000.000
Aktiva Lain-lain			
Total Aktiva			<u>55.273.431</u>
<b>PASIVA</b>			
Kewajiban:			
Hutang Dagang		-	
Hutang Bank		-	
Hutang Bunga		-	
Hutang Wesel		-	
Hutang Gaji		-	
Hutang PPN		-	
Total Kewajiban			-
Modal:			
Modal		49.569.600	
Laba Bersih		5.703.831	
Total Modal			<u>55.273.431</u>
Total Kewajiban dan Modal			<u>55.273.431</u>

*Tabel 3.3. Laporan Keuangan Neraca Tokel Adira (Pasca/Setelah) Pendampingan*

### c. Komoditi/Produk Toko Kelontong Pra dan Pasca Pendampingan

Dari segi komoditas, produk yang ada di Toko Adira sebelum dan sesudah pendampingan hampir sama. Hal tersebut terlihat pada brosur Toko Adira dulu dan sekarang serta banner mengenai produk jasa Toko Adira. Jika dahulu Toko Adira hanya menjual sembako, air mineral, LPG, dan Blue Gaz maka sekarang Toko Adira sudah mempunyai produk baru di bidang jasa yakni jasa pembayaran listrik, air, BPJS, ciciclan, token listrik, pulsa, dll.

### d. Display Toko Kelontong Pra dan Pasca Pendampingan

Pada saat pendamping akan mendampingi Toko Adira, keadaan Toko tersebut gelap dan cukup berantakan, karena mungkin barang baru datang. Pendamping menata barang-barang agar terlihat bersih dan rapi. Toko Adira sudah memiliki cukup banyak rak dan etalase sehingga tinggal menata produk-produk tersebut dan memberinya label harga. Berikut ini ada dokumentasi display (pra/sebelum) pendampingan:



*Gambar 3.5. Display (Pra/Sebelum) Pendampingan*

Setelah pendamping menata produk-produk Toko Adira sesuai dengan fungsinya dan memberinya label harga maka berikut ini adalah dokumentasi display (pasca/setelah) pendampingan:



*Gambar 3.6. Display (Pasca/Setelah) Pendampingan*

#### d. Pemasaran Toko Kelontong Pra dan Pasca Pendampingan

Sebelum adanya pendampingan, Pak Suhardi tidak membagikan brosur yang telah dipesannya namun hanya memberikan kepada orang/pembeli yang datang ke Toko Adira. Sedangkan menurut pendamping pemasaran dengan model seperti itu kurang efektif dan efisien karena sebagian besar orang yang diberi brosur pasti telah mengetahui Toko Adira dengan segala layanan dan nilai plus yang dimilikinya. Seharusnya brosur-brosur tersebut dibagikan di wilayah-wilayah yang tidak terlalu dekat dengan Toko Adira, dengan begitu cakupan Toko Adira bisa lebih luas lagi.



*Gambar 3.7. Brosur (Pra/Sebelum) Pendampingan*

Karena hal tersebut maka pendamping membuat Pak Suhardi brosur baru dengan desain yang lebih menarik. Selain itu, pendamping dan rekan pendamping membagikan brosur tersebut di wilayah yang lebih luas. Dengan begitu orang-orang yang belum mengetahui tentang tokel Adira akan tertarik untuk membeli karena yang memiliki layanan siap antar barang. Pada saat pendamping membagikan brosur banyak sekali orang yang belum mengetahui adanya Toko Adira dan banyak yang tertarik dengan layanan siap antar yang dimilikinya. Karena selain layanan siap antar itu menguntungkan pihak pembeli karena tidak perlu datang ke Toko dan hanya pesan via telepon tetapi sebenarnya pak Suhardi tetap mendapatkan untung karena ada biaya Rp 1000,- setiap mengantar barang tetapi banyak pembeli yang tidak mengetahuinya karena langsung termasuk ke dalam harga barang sehingga tidak memberatkan konsumen.



*Gambar 3.8. Brosur (Pasca/Setelah) Pendampingan*

### C. Penutup

Pendampingan manajemen toko dalam bidang manajemen keuangan, tata letak dan display toko, manajemen pemasaran, dan stocking barang yang dilakukan tim pendamping dari FEBI UIN Sunan Ampel di toko kelontong se Surabaya telah dirasakan manfaatnya oleh pemilik toko. Salah satu yang merasakan manfaat penting pendampingan manajemen toko dengan pendekatan ABCD ini adalah Pak Suhardi, pemilik toko Adira Rungkut Surabaya.

Dengan pendekatan ABCD, Pak Suhardi sudah bisa menemukan dan secara efektif memobilisasi aset sendiri yang ada dan yang potensial (keterampilan, kemampuan, sistem operasi dan sumber daya). Hal tersebut dibuktikan dengan ide untuk menjadikan toko kelontong berbasis online yakni via telepon, sms, dan whatsapp. Ide tersebut direalisasikan dan pendamping membuat brosur baru yang lebih baik dari brosur yang lama.

Pemilik toko juga dapat mengartikulasi dan bekerja menuju pada masa depan yang diinginkan. Hal ini dibuktikan dengan inisiatifnya membuka usaha jasa pulsa, token listrik, dan jasa pembayaran.

Melalui pendampingan ini juga Pak Suhardi dapat mencatat keuangan toko dan memisahkan keuangan toko dengan lebih baik melalui pembuatan laporan keuangan sederhana (pendapatan, laba-rugi) dengan aplikasi Ms Excel.

e. Daftar Pustaka

Kretzman, John McKnight dan Jody. *Building Communities from the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing Community Assets*. Illinois: Acta Publications, 1993.

Surabaya, Tim Penyusun KKN ABCD UIN Sunan Ampel. *Panduan KKN ABCD UIN Sunan Ampel Surabaya*. Surabaya: LP2M UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015.

Indonesia, Departemen Agama Republik. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Bandung: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2014.

Dureau, Christopher. *Pembaharu dan Kekuatan Lokal Untuk Pembangunan*. ACCESS-Phase II, 2013.

