



Pendampingan dan Sosialisasi pada Usaha Toko Kelontong dengan Metode ABCD (*Asset Based Community Development*) Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi dan Peningkatan Literasi Usaha Toko Kelontong

Achmad Room Fitrianto¹, Een Rizki Amaliyah², Silviana Safitri³, Deddy Setyawan⁴, Maydila Kifty Arinda⁵

Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sunan Ampel Surabaya, Indonesia^{1,2,3,4,5}

E-mail: ar.fitrianto@uinsby.ac.id¹ rizkiamaliyah98@gmail.com² silvianaasafitri@gmail.com³ deddysetyawan1@gmail.com⁴ maydilakiftyarinda@gmail.com⁵

Abstrak

Dukungan berbagai pihak diperlukan untuk melakukan pengembangan masyarakat baik dari pemerintah, akademisi dan anggota masyarakat. Pemerintah Kota Surabaya telah melakukan upaya memberdayakan masyarakat melalui bantuan untuk toko kelontong di bawah naungan koperasi masing-masing Kecamatan., UIN Sunan Ampel melakukan kegiatan ini untuk mendukung program pemerintah Surabaya. Pendampingan difokuskan pada pemasaran, manajemen keuangan, pemasaran produk, dan inventaris barang. Program ini dilakukan oleh mahasiswa KKN Ekonomi. Tujuannya adalah meningkatkan daya saing toko kelontong agar meningkatnya pendapatan dan mempertahankan keberadaannya di tengah persaingan yang semakin ketat melalui metode ABCD. Deskriptif kualitatif dilakukan melalui observasi dan wawancara. Hasilnya adalah membantu toko kelontong untuk mengetahui aset potensial yang dimiliki guna mengembangkan eksistensinya. Dalam upaya meningkatkan daya saing toko kelontong, Dinas Perdagangan memfasilitasi melalui program sosialisasi aplikasi *e-Distcont* yang bertujuan memudahkan toko kelontong *stocking* produk dan operasi pasar. Hal ini bertujuan untuk mengendalikan dan menjaga stabilitas harga dengan membeli atau menjual bahan kebutuhan pokok bila harga pasar terlalu rendah atau terlalu tinggi.

Kata Kunci : metode ABCD, pemberdayaan masyarakat, toko kelontong

Abstract

Many supports are needed to conduct community development especially from the government, academicians and the communities. The Surabaya government has made effort to empower the community through assistance to traditional grocery stores under the every auspices of the cooperatives in Sub-District. In order to support the Surabaya government's programs, UIN Sunan Ampel did this activity. This assistance was focused on marketing, financial management, product marketing and stocking of goods. This program delivered by students whose were in the final stage of their studies, called KKN Ekonomi. The aims of the program were to enhance the competitiveness of traditional grocery store for increasing income and maintaining its existence amidst increasingly fervent competition through ABCD method. observation and interviews for descriptive qualitative. The result was helping the grocery store to find out the potential assets to develop their existence. One way to improve the competitiveness of grocery stores, the trade office facilitated with socialization of e-Distcont applications for facilitating grocery stores in stocking products and market operations. This aimed to control and maintain price stability by buying or selling basic needs when the market prices was too low or too high.

Keywords : ABCD method, community development, the traditional grocery store

Copyright (c) 2020 Achmad Room Fitrianto, Een Rizki Amaliyah, Silviana Safitri, Deddy Setyawan, Maydila Kifty Arinda

Corresponding author

Address : Surabaya

Email : ar.fitrianto@uinsby.ac.id

Phone : +61406246639

DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v1i6.120>

ISSN 2721-9224 (Media Cetak)

ISSN 2721- 9216 (Media Online)

PENDAHULUAN

Banyak pihak yang memiliki peranan dalam peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat melalui pemberdayaan masyarakat. Kerjasama antar *stakeholder* seperti perguruan tinggi, tokoh masyarakat selain tentunya dari pihak pemerintah, sangat diperlukan. Melalui riset, pendampingan, dan menjadi fasilitator antara masyarakat dengan pemerintah (Lilik Rahmawati et al., 2017). Kerjasama dalam mewujudkan keberhasilan pemberdayaan tersebut salah satu yang dapat dilakukan adalah pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi (Kurnia, Ayumila & Insani, 2013).

Tri Dharma Perguruan Tinggi melalui bidang pengabdian kepada masyarakat adalah kunci masuk peranan akademisi dalam pemberdayaan masyarakat. Kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dilakukan secara sistematis, terencana, dan diarahkan untuk memperbesar akses masyarakat guna mencapai kondisi sosial, ekonomi, dan kualitas kehidupan yang lebih baik (Mukhlisin & Suhendri, 2017). Konsep ini sebagai metode yang memungkinkan orang dapat meningkatkan kualitas hidupnya serta mampu memperbesar pengaruhnya terhadap proses-proses yang mempengaruhi kehidupan (Suswanto et al., 2013). Sementara ada beberapa faktor internal yang menghambat pemberdayaan antara lain, kurang bisa saling mempercayai, kurang daya inovasi, mudah pasrah, aspirasi rendah, wawasan waktu yang sempit, sangat tergantung pada bantuan pemerintah, dan tidak

bersedia menempatkan diri sebagai orang lain (Hardi, 2014).

Tahun 2020, Pemerintah Kota Surabaya memiliki sebuah program pemberdayaan melalui pendampingan yang difokuskan kepada toko kelontong. Pemerintah mempunyai harapan dengan mengembangkan eksistensi toko kelontong maka akan turut andil dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat khususnya Kota Surabaya. Toko kelontong merupakan toko tradisional yang menjual bahan-bahan pokok dengan mempunyai sasaran masyarakat menengah ke bawah. Harga yang ditawarkan juga sangat relatif murah sehingga hal tersebut merupakan salah satu alasan yang membuat toko kelontong mampu bertahan sampai saat ini. Toko kelontong (Akbar et al., 2018) merupakan toko kecil yang menyediakan barang-barang kebutuhan rumah tangga, dan biasanya mudah diakses karena berlokasi di tempat-tempat strategis. Toko semacam ini biasanya ditemukan di perumahan atau padat penduduk. Toko ini masih bersifat konvensional dan tradisional, dimana pembeli tidak dapat mengambil barang sendiri, karena rak toko belum modern bahkan menjadi pembatas antara penjual dan pembeli. Akan tetapi seiring berkembangnya teknologi, toko kelontong sudah banyak yang bisa dikatakan modern, karena bentuknya sudah menyerupai *minimarket*.

Seiring berkembangnya zaman toko kelontong mempunyai problematika. Hal ini adalah persaingan dengan *supermarket* modern atau bahkan toko *online* yang saat ini tumbuh begitu pesat. Selain memiliki persaingan yang

ketat, problematika yang dihadapi toko kelontong adalah pengelolaan usaha yang masih sangat sederhana. Kebanyakan pemilik toko kelontong adalah ibu-ibu yang berumur paruh baya. Sehingga jika dilakukan pendampingan untuk mengembangkan toko kelontongnya harus bersabar dan telaten. Maka dari itu untuk menghadapi kendala tersebut Pemerintah Kota Surabaya melalui Dinas Perdagangan melakukan sinergi UIN Sunan Ampel Surabaya dengan menempatkan mahasiswa tingkat akhir untuk melakukan pendampingan usaha melalui program KKN Ekonomi.

Sasaran dari pendampingan ini adalah toko kelontong yang berada di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya. Toko kelontong tersebut dinaungi oleh Koperasi Rungkut Makmur Sejahtera. Pendampingan yang dilakukan menggunakan metode yang disebut ABCD (Asset Based Community Development) dimaksudkan untuk bisa menggali potensi yang dimiliki guna menciptakan keunggulan berbasis lokal yang dikenal dengan *Appreciative Inquiry*. Sehingga pemilik toko kelontong mengetahui potensi yang dimiliki untuk mengembangkan tokonya dengan dukungan mahasiswa UIN Sunan Ampel yang sedang melakukan KKN. Selain itu upaya yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan adalah dengan melakukan penekanan harga salah satunya melalui Operasi Pasar.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang

diperoleh dengan cara wawancara terhadap pemilik toko kelontong, observasi di tempat penelitian dan dokumentasi. Pendampingan dilakukan terhadap beberapa toko kelontong di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya dengan metode ABCD. Kegiatan pendampingan dilakukan selama satu bulan. Bentuk pendampingannya meliputi pemasaran produk, manajemen keuangan, penataan produk dan *stocking* barang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh Pemerintah melalui Dinas Perdagangan Kota Surabaya dan Mahasiswa KKN Ekonomi UIN Sunan Ampel Surabaya. Segala upaya yang dibutuhkan oleh toko kelontong dilakukan untuk meningkatkan penghasilan dan mempertahankan eksistensinya di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat. Melalui metode ABCD pemilik toko kelontong dapat menemukan aset-aset yang bisa dikembangkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana dijelaskan bagian sebelumnya, pendekatan ABCD menggunakan *appreciative inquiry* guna menggali potensi yang dimiliki dan memaksimalkan sebuah usaha guna meningkatkan daya saing toko kelontong. Adapun tahapan *appreciative inquiry* tersebut diantaranya:

Mempelajari dan Mengatur Skenario (*Define*)

Tahap ini memanfaatkan waktu untuk mengenal orang-orang dan tempat dimana perubahan akan dilakukan. Artinya tim melakukan inkulturasi dengan lingkungan masyarakat yang

ada. Sebelum melakukan pemberdayaan, hal yang harus dilakukan adalah pembekalan terhadap fasilitator yang akan terjun mendampingi toko kelontong. Dalam hal ini mahasiswa KKN Ekonomi UIN Sunan Ampel Surabaya diberikan pembekalan oleh Dinas Perdagangan mengenai keadaan tentang toko kelontong dan pesaing-pesaingnya yang ada di lapangan. Setelah itu, pihak kampus sebagai akademisi juga membekali mahasiswanya terkait teori-teori yang akan digunakan dalam melakukan pendampingan. Berikut adalah dokumentasi saat melaksanakan pembekalan yang diberikan oleh Dinas Perdagangan Kota Surabaya dan Pihak Kampus UIN Sunan Ampel Surabaya khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



Gambar 1. Pembekalan KKN Ekonomi

Discovery (Menemukan Masa Lampau)

Tahap ini merupakan sebuah proses yang mendalam untuk mencari hal positif yang ada dalam masyarakat, misalnya pernah mencapai hal terbaik, dan hal yang pernah dialami pada waktu lalu. Pada tahapan ini setiap mahasiswa menggali informasi dengan melakukan *sharing session*

dengan pemilik toko kelontong. Adapun hasilnya adalah:

1. Toko Bu Bandi

Pada awalnya, Bu Hindah belum membuka toko kelontong karena terhalang dana yang masih belum cukup, beliau bertempat tinggal di kos dan memulai mata pencahariannya dengan berjualan singkong rebus dan jagung rebus untuk memenuhi biaya pendidikan anak dan juga membayar tempat tinggal karena masih belum memiliki rumah. Beliau pantang menyerah dan memiliki semangat serta kesabaran yang tinggi dan juga tidak lupa selalu mementingkan urusan *hablumminAllah* dan *hablumminannas* terlebih dahulu, sehingga dari aspek tersebut beliau percaya bahwa rezeki sudah ada yang mengatur. Dengan segala konsisten beliau berjualan singkong dan jagung rebus, beliau juga ber-inovasi untuk berjualan makanan dan minuman ringan yang dijual bersamaan dengan singkong dan jagung rebus tersebut.

Bu Hindah adalah seseorang yang sangat mementingkan pendidikan anak. Beliau sangat menjaga intelektualitas dan juga religiusitas terhadap anak-anaknya sehingga itulah motivasi untuk dirinya yang selalu giat untuk berbisnis demi mendapatkan pendidikan tertinggi seorang anak. Lalu beberapa bulan berlalu, beliau ber-inovasi untuk menambahkan jumlah kuantitas jualannya dengan adanya jajanan anak-anak, seperti minuman *sachet-an*, susu kotak,

makanan ringan, kerupuk, dan lain-lain. Waktu itu beliau kulakan di sebuah agen di daerah Rungkut. Akan tetapi lain halnya mengenai rokok. Beliau juga menjual rokok dan hanya dapat membeli rokok secara ecer dikarenakan pangsa pasar yang belum dikenal jauh tentang konsumsi rokok oleh Bu Hindah.

Toko ini berdiri sejak tahun 1986 yang didirikan oleh Bu Hindah Churiyah istri dari Pak Bandi sehingga toko tersebut diberi namakan “Toko Bu Bandi”. Setelah menjalani bisnis dari sebelum menjadi toko kelontong yang sesungguhnya, beliau bertekad untuk memperbanyak kuantitas barang-barang lainnya yang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar seperti sembako, perlengkapan mandi, perlengkapan cuci mencuci, dan juga perlengkapan dapur lainnya. Hingga bisnis ini berlanjut, sampai Bu Hindah sangat senang karena bisa memiliki rumah di daerah Rungkut Kidul III di tahun 2010. Akan tetapi toko ini masih tetap ada di Rungkut Kidul V, sehingga Bu Hindah harus pulang-pergi untuk menjaga toko dari Gang III ke Gang V.

Antusias beliau sangat tinggi untuk menjalankan toko kelontong ini, di sisi lain beliau memiliki prinsip ketika memiliki kebutuhan banyak maka *insya Allah* rezeki kita akan banyak. Lain halnya dengan keinginan tetapi lebih ditekankan dalam sebuah kebutuhan. Sampai saat ini, dari tahun ke tahun yang dilewati beliau memilih kulakan sendiri, atau biasa membeli dan juga turun ke pasar demi mencari harga yang

sangat pantas untuk dijual kembali dan memberikan untung yang diinginkan.

2. Toko Adira

Pada tahun 2009, Pak Suhardi memberanikan diri melakukan pengajuan penambahan modal di bank. Dana yang diperoleh digunakan untuk membeli bangunan toko agar memiliki tempat sendiri. Hal tersebut agar Toko Adira tidak lagi menumpang pada toko lain yang seringkali mendapat teguran oleh pemilik toko lainnya. Selain itu, dengan memiliki bangunan toko sendiri akan meminimalisir biaya operasional di masa depan karena tidak perlu terus menerus membayar biaya sewa.

Dengan kemampuan manajemen toko kelontong yang baik, ditambah wawasan dari pengalaman mengikuti *training* pengelolaan toko yang pernah diikuti dan didukung doa dari sang istri, Toko Adira dari tahun ke tahun mengalami kenaikan omzet usaha dan terus menambah komoditi yang berada di toko tersebut. Meskipun sudah pasti dalam perjalanannya harus melewati kerikil-kerikil permasalahan yang membuat Toko Adira semakin berjaya.

Setelah penambahan modal tersebut, Toko Adira menambah komoditi yang ada di toko yang semulanya hanya sembako, ditambah dengan alat tulis, berbagai makanan ringan, dan LPG (Liquefied Petroleum Gas). Namun, setiap hal yang kita terima apalagi melalui perbankan membutuhkan imbalan

yang setimpal bahkan mungkin lebih. Perasaan bingung akan angsuran tiap bulan selalu ada dalam benak Pak Suhardi. Oleh karena itu, Pak Suhardi harus bekerja lebih keras agar bisa membayar angsuran bank dengan membuka toko selama 24 jam.

3. Toko Putra Jaya

Toko Putra Jaya berada di Jl. Rungkut Lor Gg. 8 No.9, Rungkut, Surabaya. Jika diamati dalam satu gang tersebut terdapat 3 toko kelontong juga, akan tetapi Toko Putra Jaya sudah menjadi toko kelontong besar karena memang sudah menjadi anggota SRC (Sampoerna Retail Community). SRC merupakan bentuk dukungan Sampoerna untuk pemberdayaan toko kelontong. Karena jika telah menjadi anggota SRC maka semua dari pembukuan, penataan, hingga keuangan akan terus dipantau oleh pihak SRC, sehingga sangat membantu bagi-bagi toko yang telah bergabung dengan SRC. Pada bulan Januari kemarin Toko Putra Jaya mendapatkan bantuan mesin kasir yang diberikan secara gratis dari pihak SRC, yang harapannya dapat membantu mempermudah perhitungan penjualan hingga stok yang ada pada toko tersebut.

Kemudian pada bulan Februari ini Toko Putra Jaya mendapatkan bantuan dana dari pihak SRC yang dipergunakan untuk renovasi toko agar lebih bagus lagi. Seperti yang banyak diketahui dimana-mana bahwasanya

toko yang telah ditata SRC sudah hampir sama seperti supermarket saat ini.

Maka dari itu, tidak sedikit toko-toko kelontong di Surabaya yang memiliki harapan juga dapat bergabung dengan SRC karena memang sangat terbantu kesejahteraan toko dengan adanya SRC tersebut. Akan tetapi menjadi anggota SRC juga tidak hanya cuma-cuma mendaftar saja. Ada survei yang dilakukan oleh pihak SRC dan salah satu anggota SRC juga yang ada di daerah tersebut untuk melihat apakah toko tersebut sudah layak atau cocok untuk masuk SRC. Karena ada beberapa kriteria dan persyaratan untuk bisa bergabung dengan SRC.

Toko Putra Jaya ini banyak menjual berbagai macam variasi produk. Seperti kebutuhan pokok seperti beras, minyak goreng, sabun, bumbu racik, minuman *sachet*, dan beraneka jajanan lainnya. Karena Toko Putra Jaya telah bergabung dengan SRC maka penataan barang atau *display* barang telah menyerupai minimarket modern, dimana para pembeli dapat dengan bebas memilih barang apa yang akan dibeli kemudian langsung membawa barang tersebut di meja kasir untuk perhitungan jumlah harga barang yang dibeli. Maka tidak heran kalau Toko Putra Jaya menjadi toko terbesar pada gang tersebut. Mudahnya memilih barang dan harga yang tidak terlalu tinggi membuat banyak konsumen senang untuk berbelanja di Toko Putra Jaya.

4. Toko Bu Khusnul

Pada tahun 1993 Bu Khusnul memiliki sebuah kios yang menjual aneka kebutuhan masyarakat. Disamping memiliki sebuah kios, beliau juga bekerja di Unilever. Setelah menikah dan hamil akhirnya memutuskan untuk keluar dari perusahaan dan fokus untuk berjualan di kiosnya. Untuk mendapatkan laba yang lebih dari biasanya, kios tersebut diubah menjadi toko kelontong tahun 1998 dengan membeli barang-barang dari Agen Pangestu yang kebetulan adalah saudaranya sendiri. Tetapi pada tahun 2000 beliau merintis Laundry. Usaha ini didirikan karena suami dari adik Bu Khusnul meninggal dunia, sehingga yang menjadi tulang punggung tidak ada.

Oleh karena itu Bu Khusnul berinisiatif untuk membantu perekonomian keluarga adeknya dengan membelikan alat-alat *laundry* yang digunakan untuk usaha. Tetapi adiknya tidak mau merepotkan sehingga beliau lah yang akhirnya menjalankan usaha *laundry* bersamaan berjualan di toko kelontong. Sembari berjalannya waktu, beliau meminta diajari cara-cara untuk *laundry* pakaian kepada adiknya karena belum paham sama sekali prosesnya. Setiap minggu datang ke rumah adiknya untuk belajar, dengan telaten akhirnya bisa melakukan sendiri. Sampai saat ini pun usaha *laundry* diberikan kelancaran oleh Allah SWT.

5. Toko Dua Putri

Bermula pada tahun 2006 saat Toko Dua Putri terbentuk, adalah sebuah usaha dagang kecil dengan tidak banyak barang yang dijual, hanya sebagian barang yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Tidak adanya modal menjadikan tidak banyaknya barang yang dijual di toko tersebut. Namun, pemilik usaha keluarga dari Ibu Yasiroh tersebut mempunyai mimpi yang sangat baik untuk menjadikan sebuah usaha yang dapat menguntungkan dan dapat membantu perekonomian dari keluarga.

Dua Putri merupakan sebuah toko kelontong yang berlokasi di Jl. Rungkut Lor VIII/6, Rungkut, Surabaya. Pemilik dari Toko Dua Putri adalah Ibu Yasiroh. Beliau mengungkapkan bahwa toko dua putri berdiri mulai tahun 2006 hingga saat ini. Toko Dua Putri adalah toko usaha keluarga yang dulunya dikelola oleh ibu mertua dari ibu Yasiroh dan sekarang diteruskan dan dikembangkan oleh Yasiroh. Toko Dua Putri telah mampu berjalan selama kurang lebih enam belas tahun, di Toko Dua Putri tersebut pernah mengalami penurunan yang mengakibatkan Ibu Yasiroh mengganti usaha dagangnya dengan berjualan sayur di pagi hari dan juga pernah berjualan makanan siap saji seperti lontong mie dan gorengan. Hasilnya Toko Dua Putri menepati bangunan milik sendiri dengan luas sekitar $5m^2$. Bangunan yang berstatus milik sendiri tersebut dapat meminimalisir biaya

operasional karena tidak perlu membayar biaya sewa tempat. Waktu operasi dari Toko Dua Putri yakni Setiap hari mulai dari jam 06.30 – 22.00 WIB.

Arti nama dari Toko Dua Putri tersebut teretus karena ibu Yasiroh selaku pemilik toko memiliki dua putri yang dimana toko tersebut diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dari kedua putrinya dan dapat membantu meringankan kebutuhan keluarga. Toko ini adalah sebuah usaha yang dilakukan untuk mengisi waktu luang sebagai ibu rumah tangga agar lebih produktif. Toko Dua Putri ini tergabung dalam pra koperasi yang menjadi salah satu program Dinas Perdagangan dalam mewujudkan pemberdayaan ekonomi kreatif melalui toko kelontong di Surabaya. Ibu Yasiroh berperan cukup aktif dalam pra Koperasi Rungkut Makmur Sejahtera.

Lokasi yang berdekatan dengan rumah warga dan kos-kosan menjadikan sebagian besar konsumen merupakan penghuni dari rumah kos. Selain itu masyarakat sekitar yang sedang membutuhkan barang dapat lebih mudah dengan adanya Toko Dua Putri, kebutuhan masyarakat yang sangat bermacam-macam membuat Ibu Yasiroh untuk melengkapi tokonya dengan barang-barang yang dibutuhkan oleh konsumen.

Selain itu banyaknya kebutuhan yang diperlukan masyarakat maka di Toko Dua Putri tidak hanya berfokus pada penjualan sembako saja melainkan juga menjual sabun,

peralatan sekolah, minuman ringan, makanan ringan bumbu masak, sabun, detergen, kosmetik, rokok, rempeyek hingga berjualan pakaian serta minuman seperti kopi, es teh, mie rebus, hingga lontong mie. Konsumen Toko Dua Putri adalah mulai dari anak-anak, remaja, ibu rumah tangga hingga bapak-bapak.

6. Toko Riri

Ibu Fitriyah adalah pemilik Toko Riri. Selain mengurus pekerjaan rumah, Bu Pipit juga mengurus toko kelontong miliknya. Toko yang berada di depan rumah dengan ukuran 3,5 m² menjadi kesibukan kedua yang telah digelutinya selama dua tahun. Bermula dari keinginan untuk membantu suami memenuhi keuangan keluarga, Bu Pipit melihat kondisi sekitar rumahnya yang kiranya usaha apa yang bisa dibangun dan apa yang dibutuhkan oleh para tetangga.

Setelah mengetahui hal tersebut, beliau mulai menjual air dalam bentuk galon, gas LPG 3 kg, dan alat tulis kantor. Awal membuka toko tersebut, barang yang dijual oleh Bu Pipit tidaklah banyak. Modal awal yang beliau keluarkan untuk membeli semua barang tersebut sebesar Rp3.000.000,00. Dikarenakan rumah Bu Pipit yang ada di dalam gang, tak banyak orang yang tahu mengenai tokonya. Bermodalkan percaya diri, Bu Pipit mulai membagikan brosur tokonya kepada para tetangga dan warga sekitar rumah. Bu Pipit juga memberikan layanan

tambahan kepada pembeli yakni pesan dan antar.

Dari waktu ke waktu, banyak yang mulai mengetahui Toko Bu Pipit. Banyak yang memberikan masukan agar barang dagangannya diperbanyak. Di sekitar rumah beliau juga ada tiga tempat kos-kosan, sehingga banyak anak kos yang meminta agar Bu Pipit menjual bahan makanan seperti mie instan, telur, dan peralatan mandi. Banyaknya masukan yang diberikan oleh tetangga membuat beliau mulai menambah barang dagangannya. Keuntungan yang didapat dari penjualan dibelikan barang baru oleh Bu Pipit. Sedikit demi sedikit barang dagangan mulai ditambah seperti mie instan, sabun mandi, sampo dan sabun cuci baju. Beberapa hari kemudian kulakan lagi untuk kebutuhan rumah tangga lainnya. Hingga saat ini Bu Pipit memiliki pelanggan tetap sebanyak 15 orang. Dari situlah usaha Bu Pipit berkembang sampai sekarang.

Dream (Mimpi)

Tahap mimpi merupakan bayangan seseorang tentang masa depan yang ingin dicapai, hal ini bisa dilalui berdasarkan informasi dari tahap *discovery*. Membayangkan sebuah mimpi haruslah mengharapkan sesuatu yang jelas, misalnya harapan yang baik untuk diri sendiri maupun masyarakat. Mimpi yang dimiliki oleh setiap toko kelontong adalah menjadi toko dengan harga barang-barang yang bersahabat dengan konsumen, memiliki banyak produk dan bisa memenuhi

kebutuhan masyarakat, toko agar lebih dikenal banyak orang, toko dengan harga murah dan pelayanan yang memuaskan, melengkapi barang yang dijual sesuai dengan kebutuhan konsumen di sekitar toko, memperbanyak barang dan memperbesar ukuran toko.

Design (Merancang)

Dalam tahap ini, setelah mengetahui harapan yang ingin dicapai, haruslah membuat strategi untuk mencapai mimpi tersebut. Selain itu, untuk menuju perubahan dalam tatanan masyarakat, hal positif yang pernah ada dijadikan sumber kekuatan. Strategi yang dibuat oleh setiap toko kelontong untuk meraih mimpi adalah mencari agen-agen yang lebih murah barangnya, mengembangkan teknik pemasaran dengan sistem siap antar, melakukan promo, mencari kulakan di tempat yang murah, mencari rekanan bisnis yang bisa kerjasama dan memiliki harga barang di bawah pasaran, dan memperbanyak barang dan memperbesar ukuran toko.

Destiny (Memastikan)

Tahap ini merupakan orang mulai merealisasikan setiap strategi yang dirancang dalam tahap sebelumnya. Saat sudah berjalan, harus dipantau terus perkembangannya. Setelah berjalan dengan baik, membuat inovasi baru untuk menjadikan masyarakat lebih maju. Usaha yang telah dijalankan oleh setiap toko kelontong adalah menjual barang dengan harga yang murah daripada toko yang lainnya, menyediakan armada untuk pengiriman, promosi tidak langsung dengan cara

memperbaiki fasilitas dan tempat toko agar konsumen nyaman dan lebih banyak yang tertarik, membeli barang-barang di sales yang mendatangi toko, melengkapi barang yang akan dijual dengan banyak pilihan atau rasa dan menambah dengan menjual barang yang dibutuhkan konsumen di sekitar toko dan promosi via *whatsapp*, memberikan fasilitas pesan antar, dan menjualkan (*reseller*) barang dagangan orang lain. Setelah dilakukan pendampingan oleh mahasiswa KKN UIN Sunan Ampel Surabaya, Adapun hasil pendampingan selama satu bulan tersebut adalah sebagai berikut :

Display Toko Kelontong Sebelum dan Sesudah Pendampingan

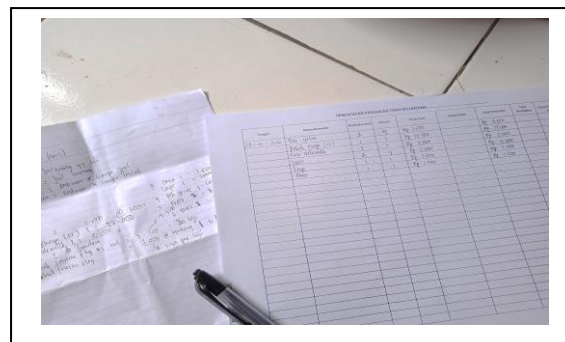
Pada saat hari pertama dilaksanakan pendampingan, mahasiswa KKN sebagai fasilitator melakukan pengamatan terkait penataan produk yang ada di setiap toko kelontong. Secara umum pada awal melakukan pendampingan, keadaan toko kelontong kurang rapi dan banyak barang yang tercecer. Lalu pendamping melakukan penataan agar terlihat rapi dan bersih. Dalam hal penataan produk ini mahasiswa KKN di *monitoring* oleh petugas dari Dinas Perdagangan Kota Surabaya sebagai pendamping. Berikut adalah dokumentasi dari hasil penataan produk sebelum dan sesudah pendampingan. Produk Toko Kelontong Sebelum dan Sesudah Pendampingan.

Secara umum dari segi komoditas, produk yang ada di setiap toko kelontong sebelum dan sesudah adanya pendampingan hampir sama.

Karena setiap toko sudah menjual komoditi dengan merk yang sesuai kebutuhan pelanggan.

Keuangan Toko Kelontong Sebelum dan Sesudah Pendampingan

Sebelum adanya pendampingan, ada beberapa toko kelontong yang belum membuat laporan keuangan. Ada juga sebagian yang sudah membuat laporan keuangan tetapi masih sederhana. Sehingga toko kelontong yang tidak memiliki laporan keuangan tidak mengetahui keuntungan tiap hari yang didapatkan. Dalam pendampingan ini didukung oleh Dinas Perdagangan membuat laporan keuangan toko kelontong secara sederhana. Sebelum itu, pendamping juga melakukan literasi terhadap pemilik toko kelontong mengenai laporan keuangan.



Gambar 2. Laporan Keuangan

Pemasaran Toko Kelontong Sebelum dan Sesudah Pendampingan

Terkait pemasaran, secara umum toko kelontong di Kecamatan Rungkut belum melakukannya dengan baik. Maka dari itu untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan

589 *Pendampingan dan Sosialisasi pada Usaha Toko Kelontong dengan Metode ADCD (Asset Based Community Development) Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi dan Peningkatan Literasi Usaha Toko Kelontong – Achmad Room Fitrianto, Een Rizki Amaliyah, Silviana Safitri, Deddy Setyawan, Maydila Kifty Arinda*
DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v1i6.120>

penghasilan pendamping setiap toko kelontong membuat *banner* dan brosur.



Gambar 3. Pemasaran

Kegiatan Lain yang Bekerjasama dengan Dinas Perdagangan

Selain melakukan pendampingan selama satu bulan, dalam kegiatan KKN juga diadakan agenda untuk menambah literasi terkait toko kelontong.

Sosialisasi *e-Distcont*

Dinas Perdagangan Kota Surabaya juga turut andil dalam mengembangkan toko kelontong dengan mengadakan sosialisasi aplikasi *e-Distcont* (Electronic Distribution and Controlling). Aplikasi ini memiliki tujuan untuk memonitoring distribusi dan transaksi Barang Kebutuhan Pokok Penting (BAPOKTING) di tingkat distributor/agen, koperasi toko kelontong, toko kelontong dan Usaha Kecil Menengah (UKM) serta Sentra Wisata Kuliner (SWK). Kegiatan ini dilakukan di Kantor Kecamatan Rungkut dengan dihadiri oleh pegawai Kecamatan, Dinas Pedagangan, Mahasiswa dan Toko Kelontong. Peran mahasiswa adalah melakukan pendampingan terhadap Toko

Kelontong agar bisa paham terkait aplikasi tersebut.



Gambar 4. Sosialisasi *e-Distcont*

Operasi Pasar

Selanjutnya mahasiswa juga berperan membantu koperasi dalam melakukan operasi pasar. Hal ini merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah untuk mengendalikan dan menjaga stabilitas harga, dengan membeli atau menjual bahan kebutuhan pokok bila harga pasar terlalu rendah atau terlalu tinggi. Penentuan harga pasar terjadi akibat interaksi antara penawaran dari produsen dan permintaan konsumen.

Pemerintah tidak bisa mematok harga secara langsung namun dapat mempengaruhinya dalam operasi pasar. Pemerintah melakukan operasi pasar untuk menjaga stabilitas barang yang penting seperti kebutuhan pokok. Sistemnya adalah pemerintah akan menekan harga yang terlalu tinggi, dengan menjual barang dan meningkatkan penawaran. Kemudian saat harga terlalu rendah, pemerintah akan melakukan pembelian.

SIMPULAN

Kegiatan KKN Ekonomi UIN Sunan Ampel Surabaya melalui *display* produk, *stocking* produk, manajemen keuangan, pemasaran produk, sosialisasi *e-Disctont*, dan operasi pasar dengan metode ABCD telah dirasakan manfaatnya oleh pemilik toko kelontong di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya. Dengan menggunakan pendekatan ABCD, para pemilik toko kelontong sudah bisa mengetahui secara efektif dan memobilisasi aset sendiri yang potensial untuk dikembangkan. Hal tersebut dibuktikan dengan ide untuk menjadikan toko kelontong lebih luas pangsa pasarnya melalui pembuatan brosur dan *banner*.

Pemilik toko juga ingin tetap bertahan dan memiliki eksistensi di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat yaitu dengan mencari agen yang lebih murah, sehingga bisa dijual kepada konsumen dengan harga yang murah juga. Melalui pendampingan ini toko kelontong mencatat transaksi keuangan baik ketika kulakan barang, penjualan dan laba rugi. Sehingga dengan adanya hasil dari pemberdayaan yang dilakukan, maka sarannya adalah :

1. Dinas Koperasi segera memberikan cara yang efektif terhadap kendala pencatatan laporan keuangan masing-masing toko kelontong. Karena mayoritas pemilik toko kelontong adalah ibu-ibu yang kurang memahami literasi keuangan.
2. Koperasi menambah jenis barang yang ada, karena menurut pemilik toko kelontong barang yang ada di koperasi kurang lengkap.

3. Menambah durasi pendampingan oleh mahasiswa KKN agar lebih efektif dan maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, D. S., Prawiranegara, B., & Rozak, D. A. (2018). Penerapan Format Akuntansi Sederhana pada Toko Kelontong. *Seminar Nasional Hasil PKM, Vol 1 No 1*(Vol 1 No 1 (2018): Vol. 1, No. 1, 2018), 163–173. <http://proceedings.conference.unpas.ac.id/index.php/pkm/article/view/349/269>
- Hardi, E. A. (2014). Analisis Pemberdayaan Masyarakat Muslim Miskin Melalui Qardhul Hasan. *ADZKIYA Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah, Vol 1 No 2*(Adzkiya Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam), 1–17. <http://e-journal.metrouniv.ac.id/index.php/adzkiya/article/view/1055>
- Hilyatin, D. L. (2015). Pemberdayaan Kewirausahaan Santri Berbasis Madrasah Santripreneur di Pondok Pesantren Darussalam. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah, Vol 7*, 132–143. <https://doi.org/10.24235/amwal.v7i2.202>
- Kurnia, Ayumila & Insani, S. (2013). Dampak Program Kotaku (Kota Tanpa Kumuh) Terhadap pemberdayaan Masyarakat, Perspektif Ekonomi Syariah. *Journal of Chemical Information and Modeling, 53*(9), 1689–1699. <http://journal.uml.ac.id/MT/article/view/86>
- Lilik Rahmawati, Ummiy Fauziyah Laili, & Fatikul Himami. (2017). Pemberdayaan Ekonomi Transformatif: Pendampingan Manajemen Bisnis pada Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. *Engagement : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1*(2), 149–169. <https://doi.org/10.29062/engagement.v1i2.12>
- Mahmudah, N., & Supiah. (2018). Pemberdayaan Pada Anak-Anak Gang Dolly di SMA Artantika Surabaya Dengan Metode Asset

591 *Pendampingan dan Sosialisasi pada Usaha Toko Kelontong dengan Metode ADCD (Asset Based Community Development) Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi dan Peningkatan Literasi Usaha Toko Kelontong – Achmad Room Fitrianto, Een Rizki Amaliyah, Silviana Safitri, Deddy Setyawan, Maydila Kifty Arinda*
DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v1i6.120>

Based Community Development. *Madani*,
1(1), 17–29.
<http://journal.iaingorontalo.ac.id/index.php/md/article/view/716>

Mukhlishin, A., & Suhendri, A. (2017). Aplikasi Teori Sosiologi Dalam Pengembangan Masyarakat Islam. *INJECT (Interdisciplinary Journal of Communication)*, 2(2), 211.
<https://doi.org/10.18326/inject.v2i2.211-234>

Rahmi, A. (2017). COMMUNITY DEVELOPMENT DENGAN BERMEDIA SECARA SANTUN Amelia Rahmi. *Islamic Communication Journal*, 02, 58–79.
<https://doi.org/10.21580/icj.2017.2.1.2113>

Rosyikin Sukanda. (2016). *Pemanfaatan Asset Based Community Development Bagi Disabilitas*. 15(Juli).
<http://jurnal.stks.ac.id/peksos/article/view/59>

Suryanto, A., & Saepulloh, A. (2016). Optimalisasi Fungsi dan Potensi Masjid; Model Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Masjid di Kota Tasikmalaya. *Iqtishoduna: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(2), 1–27.
<https://doaj.org/article/e036c83a5edd4dc5a530c4c6fbd4fb4>

Suswanto, B., Handoko, W., & Sabiq, A. (2013). Model Community Development Sebagai Strategi Pemberdayaan Berbasis Kearifan Lokal. *Jurnal Review Politik*, 03(02), 298–312.
<http://jurnalfuf.uinsby.ac.id/index.php/JRP/article/view/1047>