

TokoMU dalam upaya Peningkatan Kompetensi dan Peningkatan Pendapatan

Yohani*¹, Usamah², Saebani³, Arifianto⁴

^{1,2}Program Studi Akuntansi FEB Universitas Muhammadiyah Pekajangan
Pekalongan

³Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Pekajangan
Pekalongan

⁴Program Studi Manajemen, FEB Universitas Muhammadiyah Pekajangan
Pekalongan

e-mail: *[1adeniraku@gmail.com](mailto:adeniraku@gmail.com), [2izamu65@yahoo.com](mailto:izamu65@yahoo.com),
[3saebani123@gmail.com](mailto:saebani123@gmail.com), [4arifiyanto.pekalongan@gmail.com](mailto:arifiyanto.pekalongan@gmail.com)

Abstrak

Dengan keberadaan toko ritel yang semakin marak, khususnya dengan berdirinya Alfamart yang bersebelahan dengan TokoMu sehingga merupakan ancaman dan juga peluang, sehingga perlu kerja keras dan kerja cerdas agar mampu bertahan dan meningkatkan pendapatan dengan tujuan pendirian TokoMu ini yaitu dapat membantu gerakan Muhammadiyah dan menambah kesejahteraan umat dapat terlaksana.

Dengan diawali pengenalan masalah yang terjadi di TokoMu yang bersumber dari informasi Pengurus, Pelanggan, Investor dan Pelanggan, maka dapat dirumuskan materi yang dibutuhkan untuk disampaikan dan ketepatan bentuk pengabdian yang akan dilaksanakan. Informasi yang didapat dapat diperoleh bahwa permasalahan yang utama adalah keberadaan Alfamart yang bersebelahan dengan TokoMU dan kurang kepercayaan warga Muhammadiyah sendiri yang lebih memilih toko selain TokoMu dengan berbagai alasan, misalnya kelengkapan, harga maupun tata letak yang ada.

Pengabdian Masyarakat dilakukan dengan mengadakan Sharing ilmu ekonomi yang merupakan perpaduan dari program studi Ekonomi syariah, Akuntansi dan Manajemen yang diadakan dalam waktu sehari. Pemahaman laporan keuangan yang seharusnya dipahami oleh semua pengelola dan pengurus sehingga diharapkan mampu membaca kinerja karyawan dan kemajuan TokoMU. Bauran pemasaran yang perlu dipahami pengelola dan pengurus sehingga pelanggan tetap loyal untuk berbelanja di TokoMu dan berkontribusi dalam organisasi khususnya PCM Pekalongan Barat.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan keberadaan toko ritel yang berdampak dengan Toko Mu dengan kelengkapan dan kepercayaan masyarakat yang lebih diperlukan yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan bermanfaat buat organisasi dan umat maka diperlukan Legalitas yang jelas, Pegawai yang kompeten dan amanah, Pertanggungjawaban dan transparansi, Pengendalian, Bauran Pemasaran

Kata Kunci: TokoMU, laporan keuangan, bauran pemasaran, pertanggungjawaban

1. PENDAHULUAN

Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) harus memiliki tujuan dan manfaat yang dapat menunjang kegiatan dibidang pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi, dakwah dan pengembangan umat. Begitu juga dengan AUM PCM yang ada di Kota Pekalongan. Usaha dibidang toko perbelanjaan modern atau disebut dengan Mini market yang sangat dibutuhkan oleh warga Muhammadiyah Kota Pekalongan. Ikhtiar dalam rangka pemberdayaan ekonomi tersebut disambut oleh pemerintah Kota Pekalongan dengan diwakili oleh Kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMKM (Dindakop UMKM). Pemerintah melalui Dindakop UMKM menyambut baik usaha pemberdayaan ekonomi tersebut mendukung peningkatan perekonomian warga kota Pekalongan.

Pemberdayaan ekonomi oleh warga Muhammadiyah tersebut diawali oleh warga PCM Pekalongan Barat dan akan disusul oleh PCM Pekalongan Timur dan PCM Pekalongan Utara. Dengan berdirinya pada tanggal 29 April 2017 diresmikan oleh Bapak Drs. Pasrum selaku Ketua PDM Kota Pekalongan TokoMu PCM Pekalongan Barat di Jl. Kurinci No. 25 Pekalongan tersebut diharapkan perekonomian warga di lingkungan PDM maupun PCM Pekalongan Barat pada khususnya dan Masyarakat Kota Pekalongan semakin meningkat dan bertambah sejahtera. Toko Mu yang merupakan Amal Usaha Muhammadiyah dibidang Ekonomi dibawah Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) yang bertujuan untuk memperkuat gerakan Muhammadiyah di bidang Ekonomi. TokoMu yang memiliki dua lokasi yaitu di jalan kurinci dan jalan Veteran Pekalongan yang memiliki tagline “oleh umat dan untuk umat”. Pemilik saham yang merupakan warga Muhammadiyah dengan keikutsertaan saham dengan nilai 1 saham Rp 250.000 berharap selalu ada pertanggungjawaban yang transparan atas keberadaan TokoMu ditengah banyaknya pesaing yang ada. TokoMu diharapkan mampu menggandeng pedagang kecil dan UMKM yang ada dilingkungan sekitar baik warga Muhammadiyah maupun diluar Muhammadiyah dan pemasaran yang lebih luas sehingga bermanfaat untuk umat.

Dengan keberadaan toko ritel yang semakin marak, khususnya dengan berdirinya Alfamart yang bersebelahan dengan TokoMu sehingga merupakan ancaman yang juga peluang, sehingga perlu kerja keras dan kerja cerdas. Dengan adanya permasalahan ini maka perlu adanya pengabdian masyarakat dari dosen Fakultas Ekonomika dan Bisnis yang merupakan bauran dari Ekonomi Syariah, Akuntansi dan Manajemen agar keberadaan TokoMu lebih dapat dipercaya Umat untuk tetap berbelanja, menanamkan saham dan loyalitas terhadap organisasi.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini melalui beberapa tahapan, tahapan awal dilakukan dengan pengenalan masalah yang terjadi di TokoMu yang bersumber dari informasi Pengurus,

Pelanggan, Investor dan Pelanggan. Dengan informasi yang didapat maka dapat dirumuskan materi yang dibutuhkan untuk disampaikan dan ketepatan bentuk pengabdian yang akan dilaksanakan.

Informasi yang didapat dapat diperoleh bahwa permasalahan yang utama adalah keberadaan Alfamart yang bersebelahan dengan TokoMU dan kurang kepercayaan warga Muhammadiyah sendiri yang lebih memilih toko selain TokoMu dengan berbagai alasan, misalnya kelengkapan, harga maupun tata letak yang ada. Berdasarkan analisis situasi, kondisi obyektif yang ada pada mitra dan solusi yang disepakati bersama, maka grand design penyelesaian masalahnya disajikan pada gambar 1.



Gambar 1. *Grand Design* Penyelesaian Masalah Mitra

Metode pendekatan yang akan dilakukan dalam menyelesaikan permasalahan mitra adalah metode pemberdayaan masyarakat mandiri dengan menjadikan Pengurus dan staf TokoMu sebagai subjek, objek, dan keterlibatan secara langsung dalam berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilaksanakan. Kegiatan ini dilaksanakan selama kurang lebih 3 bulan yang terbagi dalam tiga tahapan, yaitu: Wawancara dan penggalan informasi, Sharing ilmu/pelatihan, Pendampingan. Monitoring dan Evaluasi, Tahapan monitoring dan evaluasi terhadap Pengurus dan staf TokoMu dengan ide atau pemikiran dari solusi yang akan dilakukan untuk mengembangkan TokoMu dan memberikan kepercayaan kepada pelanggan sehingga terjadi peningkatan pendapatan tokoMu.

3. SOLUSI

Pengabdian Masyarakat dilakukan dengan mengadakan Sharing ilmu ekonomi yang merupakan perpaduan dari program studi Ekonomi syariah, Akuntansi dan Manajemen yang diadakan dalam waktu sehari. Pemahaman laporan keuangan yang seharusnya dipahami oleh semua pengelola dan pengurus sehingga diharapkan mampu membaca kinerja karyawan dan kemajuan TokoMU.

Permasalahan yang ada di TokoMU yaitu dengan berdirinya AlfaMart disebelah TokoMU yang merupakan kompetitor yang kuat. Dari berbagai aspek dapat dilihat dari ketersediaan produk yang beragam, harga, kemudahan akses, kepuasan pelanggan, promosi, layanan tambahan, dan lebih banyak dikenal masyarakat luas. Ketersediaan produk yang ditawarkan alfamart tidak dapat dipungkiri lebih memiliki ragam yang lebih banyak baik macam produk kebutuhan sehari-hari, termasuk makanan, minuman, kebutuhan rumah tangga, produk mandiri, dan lain-lain. Hal ini membuat konsumen memiliki lebih banyak pilihan daripada yang tersedia di TokoMu. Meskipun harganya mungkin sedikit lebih tinggi daripada di toko TokoMU untuk beberapa produk, harga di Alfamart sering kali bersaing, terutama untuk produk-produk yang sering dibeli secara massal. Dengan memiliki jaringan gerai yang luas dan tersebar di berbagai lokasi, termasuk di daerah perkotaan dan pedesaan. Ini membuat konsumen lebih mudah untuk mengaksesnya. Selain itu, keberadaan Alfamart yang lebih besar juga dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan dalam hal ketersediaan produk dan kenyamanan berbelanja. Tawaran promosi-promosi dan diskon yang menarik bagi pelanggan, serta menyediakan layanan tambahan seperti pembayaran tagihan, isi ulang pulsa, layanan pengiriman, dan layanan lainnya yang mungkin tidak tersedia di TokoMu.

Walaupun TokoMU memiliki keunggulan tersendiri seperti keterlibatan yang lebih erat dengan komunitas lokal, warga maupun simpatisan Muhammadiyah, kemampuan untuk memberikan layanan yang lebih personal, serta keberagaman produk yang lebih spesifik dan unik (Bulgis et al., 2023), yang seharusnya keduanya saling melengkapi dalam memenuhi konsumen, namun kenyataannya muncul berbagai keluhan layanan maupun praktek transaksi yang kurang memuaskan pelanggan dari TokoMU menyebabkan penurunan dalam hal pendapatan yang berlanjut pada penurunan aset TokoMu pula. Atas beberapa problematika prioritas yang ada di TokoMU Kota Pekalongan, maka jalan keluar yang dialternatifkan sebagai usulan untuk masalah tersebut yaitu:

Dasar Hukum usaha harus dikuatkan karena untuk beberapa alasan yaitu perlindungan hukum. Dengan hukum yang jelas aset lebih dapat terlindungi, keamanan dalam menjalankan usaha dan meminimalkan risiko hukum, kredibilitas organisasi di mata masyarakat, mitra bisnis dan pihak lain (Cahyaningrum & Swasti, n.d.).

Seleksi suplaiyer ataupun rekanan yang baik sangat penting karena mitra usaha dapat memiliki dampak signifikan terhadap kesuksesan dan keberlanjutan usaha. Pemilihan partner ini mendukung kesesuaian nilai dan visi, kemampuan dan keahlian, keandalan dan integritas, kemampuan berkolaborasi.

Tata cara Pemasaran yang tepat (Aini & Karmawan, n.d.) merupakan hal yang sangat penting dengan persaingan yang semakin ketat. Strategi yang digunakan harus mempertimbangkan kompetitif adalah memiliki pemahaman yang mendalam tentang pasar, termasuk tren, preferensi konsumen, dan perilaku pesaing. Melakukan riset pasar secara teratur dapat

membantu bisnis untuk tetap up-to-date dan merespon perubahan pasar dengan cepat. Melakukan segmentasi pasar untuk mengidentifikasi kelompok konsumen yang berbeda dan memahami kebutuhan serta preferensi mereka.

Dengan memahami secara mendalam siapa target pasar Anda, Anda dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan relevan. Menawarkan produk atau layanan yang terpuji memiliki dengan keunikan atau nilai lebih tertentu dibandingkan dengan pesaing untuk menegaskan ciri dan melahirkan simpati dari konsumen. Hal ini bisa berupa fitur produk yang inovatif, kualitas yang lebih baik, atau pengalaman pelanggan yang unik. Menetapkan harga yang kompetitif dapat menjadi strategi efektif untuk bersaing di pasar yang padat. mempertimbangkan nilai produk atau layanan dan memastikan bahwa harga yang ditetapkan masih dapat memberikan keuntungan yang memadai (Mufarokhah et al., 2021). Menggunakan pemasaran konten dan digital untuk meningkatkan visibilitas dan menciptakan keterlibatan dengan konsumen dapat menjadi strategi yang efektif di era digital saat ini (Oriza, n.d.). Ini termasuk menggunakan media sosial, situs web, blog, dan konten lainnya untuk membangun hubungan dengan konsumen dan mempromosikan merek Anda. Menyediakan layanan pelanggan yang unggul dapat membantu membedakan bisnis Anda dari pesaing. Memberikan pengalaman pelanggan yang memuaskan dan merespons dengan cepat terhadap pertanyaan atau keluhan konsumen dapat menciptakan loyalitas pelanggan yang kuat. Membangun kolaborasi dan kemitraan dengan pihak lain, baik itu mitra bisnis, influencer, atau organisasi lain, dapat membantu meningkatkan visibilitas dan mencapai target pasar yang lebih luas. Dengan menggunakan kombinasi strategi pemasaran ini secara efektif, bisnis dapat tetap bersaing di pasar yang kompetitif dan menarik perhatian konsumen (Aini & Karmawan, n.d.).

PSAK 102 tidak secara khusus membahas usaha retail. Sebagai gantinya, PSAK 102 adalah standar akuntansi yang berfokus pada prinsip syariah dalam transaksi keuangan dan operasional. Standar ini mengatur bagaimana entitas yang terlibat dalam transaksi syariah seperti mudharabah, musharakah, dan lainnya harus melakukan akuntansi dan pelaporan keuangannya. Namun demikian, bagi entitas usaha retail yang beroperasi dalam lingkungan bisnis yang mengikuti prinsip syariah, PSAK 102 dapat berlaku jika mereka terlibat dalam transaksi atau bisnis yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti pembiayaan dengan skema bagi hasil atau berbagai jenis investasi syariah lainnya. Dalam hal ini, PSAK 102 akan mengatur bagaimana entitas tersebut harus mengakuntansi dan melaporkan transaksi-transaksi tersebut sesuai dengan prinsip syariah yang berlaku.

PSAK 103 adalah standar akuntansi keuangan yang mengatur tentang laporan keuangan berdasarkan prinsip syariah. Standar ini memberikan pedoman tentang bagaimana menyusun laporan keuangan yang mematuhi prinsip-prinsip syariah Islam. Beberapa poin yang biasanya dibahas dalam PSAK 103 antara lain: Pengakuan, pengukuran, dan pelaporan transaksi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti larangan riba, larangan

maysir (perjudian), dan larangan gharar (ketidakpastian). Pengungkapan informasi yang relevan dan transparan mengenai kegiatan usaha yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah. Pengaturan tentang bagaimana entitas harus mengelola dana secara syariah, termasuk prinsip-prinsip investasi yang sesuai dengan syariah. Pedoman tentang penyusunan laporan keuangan yang dapat memberikan informasi yang akurat dan relevan kepada pemangku kepentingan mengenai kinerja dan posisi keuangan entitas yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. PSAK 103 bertujuan untuk memastikan bahwa laporan keuangan entitas yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dapat memberikan informasi yang berguna bagi pengguna laporan keuangan, seperti investor, kreditor, dan pihak-pihak lain yang memiliki kepentingan terkait.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan terhadap hasil Pengabdian TokoMu Kota Pekalongan terdiri dari legalitas, partner, pegawai, pertanggungjawaban.

- Legalitas : legalitas untuk usaha diperlukan untuk TokoMu, kepemilikan dibawah PCM Pekalongan barat, baik dibawah Koperasi dan maupun Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK). Badan hukum yang jelas akan mempengaruhi investor dalam menanamkan sahamnya. Legalitas ini sebagai pengenal yang akan menjadi kepercayaan investor, sebagai data pemerintah dan sebagai perlindungan hukum yang saling terkait satu sama lainnya.



- Partner : Partner kerja diperlukan untuk operasional TokoMU, baik pegawai, pemasok maupun pelanggan. Pegawai yang kompeten

dalam menjalankan amanah, pengurus yang dapat mempertanggungjawabkan. Dalam hal keberadaan partner ini perlu pengendalian dari pengurus dan atau pengelola agar TokoMu mampu bersaing dengan pesaing yang ada.

- Kepegawaian, jalannya TokoMu secara operasional dipengaruhi oleh pegawai yang dimiliki baik dari kompeten, amanah, kerja keras, kerja cerdasnya dan amanah. Dalam rekrutmen pegawai diperlukan kompetensi dari pegawai yang akan diambil, perlunya perjanjian tertulis dalam kontrak kerja, dan menjadi tim yang solid dalam memajukan TokoMu.
- Pertanggungjawaban, diperlukan untuk pertanggungjawaban kepada investor, organisasi (PCM) dan umat. Peratnggungjawab ini pertama yang dilihat adalah laporan keuangan terutama dalam perolehan laba. Laporan keuanagn yang diperlukan minimal berupa Neraca, laporan laba rugi dan Laporan arus kas. Walaupun laporan ini telah dapat dibantu oleh system tetapi dalam hal pertanggungjawaban kemampuan membaca dan menjelaskan serta menintrepretasikan ini penting.
- Pengendalian, dalam sebuah usaha perlu pengendalian untuk tetap terjaganya kualitas yang ada sehingga kepercayaan pelanggan terhadap TokoMU tetap terjaga. Kualitas ini mencakup dari kualitas pelayanan maupun kualitas barang yang dijaga. Pengendalian dari sisi harga juga penting agar konsumen tidak pindah ke toko lain.



- Pemasaran, mengenali pelanggan untuk usaha merupakan hal yang penting, promosi yang tepat, tempat usaha yang strategis. Bauran pemasaran yang perlu diperhatikan yaitu 7 P yang meliputi Produk, Place, Price, Promotion, People, Procees, Phisical Evidance.



4. KESIMPULAN

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan keberadaan toko ritel yang berdampingan dengan Toko Mu dengan kelengkapan dan kepercayaan masyarakat yang lebih diperlukan yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan bermanfaat buat organisasi dan umat maka diperlukan :

1. Legalitas yang jelas
2. Pegawai yang kompeten dan amanah
3. Pertanggungjawaban dan transparansi
4. Pengendalian
5. Bauran Pemasaran

5. SARAN

Dalam pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini tentu banyak kekurangannya, terutama dalam hal waktu pengabdian yang terlalu sedikit sehingga pelatihan dalam pemahaman laporan keuangan belum maksimal. Sehingga saran untuk pengabdian yang berkelanjutan di Toko MU untuk mengadakan pelatihan pemahaman dan pembuatan laporan keuangan baik untuk karyawan TokoMu, pengurus, investor dan atau warga PCM Pekalongan Barat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan dan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini tentunya banyak pihak yang telah mendukung, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pekajagn Pekalongan, PCM Pekalongan Barat, TokoMU Kota Pekalongan baik bantuan finansial, sarana prasarana maupun bantuan lainnya, semoga dapat bermanfaat untuk semua pihak.

REFERENSI

Adhaghassani, FS (2016). Strategi Bauran Peamsaran (marketing Mix) 7p (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Phisical Evodance) di Cherryka bakery. Jurnal pendidikan Boga

- Akmed, S & Rahman, H (2015), The Effects Of Marketing Mix On Consumer satisfaction: A Literature Review From Islamic Perspectives. *Turkish Journal Of Islamic Economics*. Vol.2 No.1 Februari, 2015.pp17, pp 17-30
Vol 2 No 1
- Aini, R. N., & Karmawan, S. (n.d.). *STRATEGI PEMASARAN UMKM TAS DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PADA PASCA COVID-19*.
- Bulgis, U. M., Yuliati, L., Istiyanti, N., Riniati, R., & Wibisono, S. (2023). BRANDING PRODUK DAN PENDAMPINGAN LEGALITAS USAHA UMKM DI KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Applied*, 2(1), 63. <https://doi.org/10.19184/jpma.v2i1.39469>
- Cahyaningrum, F., & Swasti, I. K. (n.d.). PENTINGNYA KESADARAN KEPEMILIKAN LEGALITAS MELALUI PEMBUATAN NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB) BAGI UMKM KELURAHAN KUTISARI. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Irawan, R., Yuliana, N., & Mahendra, A. M. (n.d.). *Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Koperasi Berkah Harum Melati Ikatan Istri Dokter Indonesia (IIDI) Cabang Pekalongan*.
- Mufarokhah, N., Choiri, C., & Khasanah, N. F. (2021). Pengemasan dan Labeling Produk Untuk Peningkatan Pendapatan Pelaku Usaha Krupuk Ikan Di Desa Lumpur Kabupaten Gresik. *Jurnal ABM Mengabdi*, 8(1), 35. <https://doi.org/10.31966/jam.v8i1.858>
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 102) Akuntansi Transaksi Murabahah
Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 103) Akuntansi Transaksi Salam
- Tullah, D. D. S., Yusuf, M., & Zaky, M. (2024). *PENDAMPINGAN KOMPILASI LAPORAN KEUANGAN KOPERASI WANITA PATRA/PERTAMINA BALONGAN INDRAMAYU*. 1(1).
- Fatah, K, & Usamah, Pelatihan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan dan Penyusunan Sistem Akuntansi Pada UMKM di Pekalongan, *Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu Masyarakat*, 2022