

Alien Akmalia\*  
Program Studi Manajemen, Fak.  
Ekonomi dan Bisnis, UMY  
Tlp. 082138170869, E-mail :  
alien\_akmalia@umy.ac.id

## Pelatihan Dan Pendampingan Usaha *Startup* "Iqbal Material" Di Balecatur , Yogyakarta

<https://doi.org/10.18196/bdr.6247>

---

### ABSTRAK

Tujuan program pengabdian masyarakat ini adalah untuk membantu memecahkan permasalahan di bidang pemasaran dan bidang keuangan yang ada pada Usaha Material "IQBAL MATERIAL". Metode Pelaksanaan yang dilakukan yaitu melalui program pelatihan dan pendampingan. Permasalahan-permasalahan yang terselesaikan antara lain, Khalayak sasaran : (1) sudah memiliki buku khusus untuk mencatat transaksi-transaksi usaha yang terjadi; (2) mampu membuat laporan keuangan usaha; (3) memiliki papan identitas usaha; (4) memiliki *leaflet* dan *frayer* untuk promosi usahanya; (5) memiliki nota dengan logo usaha sendiri; (6) memiliki stempel usaha sendiri. Program pengabdian ini berjalan dengan lancar dan mampu menumbuhkan semangat pengembangan usaha material "IQBAL MATERIAL" yang masih merupakan usaha baru (*startup*). Selain itu menambah wawasan mengenai pentingnya manajemen pemasaran dalam mengelola usaha, sekaligus memberikan solusi kepada pemilik terhadap permasalahan pemasaran dan pengelolaan keuangan yang selama ini dihadapi.

Kata kunci : pendampingan keuangan, pendampingan pemasaran

### PENDAHULUAN

Usaha material yang diberi nama "IQBAL MATERIAL" dimiliki oleh Bapak Widi. Usaha ini tergolong usaha baru, karena baru beroperasi selama kurang lebih delapan bulan tepatnya pada bulan Agustus 2016. Pengelolaan usaha jual beli bahan material yang baru dijalankan oleh Bapak Widi ini masih sangat tradisional sekali, khususnya dalam pengelolaan keuangan dan juga pemasarannya sehingga masih perlu adanya pendampingan dalam dua bidang tersebut sehingga manfaat dari usaha yang dijalankan dapat dirasakan secara maksimal. Menurut Kasmir dan Jakfar (2002), keuntungan yang dapat diperoleh dari menjalankan sebuah usaha antara lain: (1) memperoleh keuntungan, (2) membuka peluang pekerjaan, (3) manfaat ekonomi, (4) tersedia sarana dan prasarana, (5) membuka isolasi wilayah, (6) meningkatkan persatuan dan kesatuan).

"IQBAL MATERIAL" terletak di Jalan Wates km. 8,5 Pereng Dawe RT. 06 RW. 24 Balecatur, Gamping Sleman, Yogyakarta. Lokasi usaha ini tidak lain terletak di rumah

tinggalnya sendiri yang merupakan warisan dari orang tuanya. Sebelum mendirikan usaha ini, pak Widi adalah seorang karyawan sebuah usaha material yang lokasi usaha tersebut berada di rumah Pak Widi. Pemilik usaha yang lama menyewa halaman rumah Bapak Widi selama 20 tahun. Setelah kontrak tersebut habis, Bapak Widi tergerak hatinya untuk memulai usaha sendiri dan memutuskan untuk menjadi seorang *entrepreneur* supaya tidak selamanya bekerja untuk orang lain (Komunikasi pribadi, 2017). Berdasarkan Joseph Schumpeter dalam Bygrave (1994) menjelaskan definisi *entrepreneur* sebagai berikut: *"Entrepreneur is the person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it."* Seseorang yang memutuskan untuk berwirausaha merupakan seorang yang mampu melihat adanya suatu peluang, kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Dengan niat yang kuat dan kerja keras Bapak Widi dan juga istrinya, akhirnya beliau bisa mendirikan usaha material dengan modal seadanya. Modal awal yang digunakan kurang lebih sebanyak Rp.10.000.000,00 diluar mobil untuk angkutan material. Mobil angkutan material dibeli dengan harga yang murah, kurang lebih senilai Rp. 15.000.000,00 dengan kondisi yang belum layak pakai untuk sebuah angkutan material. Mobil tersebut kemudian diperbaiki sampai bisa digunakan dan layak untuk usaha angkutan material. Biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki mobil kurang lebih sebesar Rp. 10.000.000,00. Sehingga total Modal awal yang digunakan untuk mendirikan usaha material milik Bapak Widi sebesar Rp. 35.000.000,00 (Komunikasi pribadi, 2017).

Modal yang ada dioptimalkan supaya bisa berputar. Produk yang dijual pada "IQBAL MATERIAL" antara lain: pasir, split, batu bata, batako, buis beton, conblock, abu batu, bambu, dll. Pada awal usaha tersebut berdiri, Pak Widi tidak memiliki karyawan. Beliau hanya dibantu oleh istrinya terutama dalam urusan keuangan. Semua urusan terkait dengan kulakan material, menaikkan material ke mobil sampai mengirim material ke tujuan dilakukan sendiri oleh Bapak Widi.

Ditinjau dari sudut pandang pemasaran, pemasaran yang dilakukan oleh usaha ini tergolong masih sangat tradisional dan seadanya. Pemasaran hanya mengandalkan orang-orang yang lewat di depan lokasi usaha, tetangga dekat serta orang-orang yang dikenal saja. Di lokasi usaha "IQBAL MATERIAL" ini tidak ada petunjuk apapun yang menunjukkan bahwa di lokasi tersebut menjual beberapa produk material. Orang-orang yang membutuhkan bahan material yang datang ke lokasi bisa saja ragu apakah produk-produk yang ada di halaman rumah tinggal beliau dijual atau tidak. Di bidang keuangan, sitem pencatatan yang dilakukan juga masih sangat tradisional dan belum terorganisir

dengan baik. Pencatatan keuangan tentang usaha masih belum disiplin. Bahkan terkadang di tulis dibuku yang berbeda-beda yang bercampur dengan buku sekolah anaknya sehingga tidak terorganisir dengan baik dan menyulitkan ketika informasi yang terkait dengan keuangan dibutuhkan. Keuangan untuk usaha dan keuangan untuk keperluan pribadi juga masih menjadi satu tanpa ada pencatatan yang jelas, sehingga sulit untuk melakukan evaluasi terkait perkembangan usaha.

Usaha material Bapak Widi memiliki prospek yang cukup bagus, namun masih memiliki kesulitan dalam manajemen keuangan (pencatatan keuangan) dan memperluas pasarnya. Menurut Ariefiansyah (2012) manajemen *Cash Flow* sangat bermanfaat dan berpengaruh terhadap masa depan, beberapa manfaat tersebut antara lain: (1) *Cash Flow Management* membantu kita untuk menentukan tujuan jangka panjang; (2) *Cash Flow Management* memandu apa yang harus dilakukan pada masa sekarang demi tujuan tertentu di masa depan; (3) Mengetahui kemampuan keuangan merupakan hal yang penting. Selain Manajemen *Cash Flow*, aspek penting lain yang perlu diperhatikan adalah aspek pemasaran, termasuk didalamnya mengenai perluasan pasar. Dalam rangka memperluas pasar, diperlukan empat bauran pemasaran atau yang dikenal dengan *Marketing Mix*. Bauran Pemasaran merupakan perangkat pemasaran yang baik yang meliputi produk, penentuan harga, promosi, distribusi, digabungkan untuk memenuhi keinginan pasar sasaran. Tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk memberikan pendampingan pemasaran dan keuangan pada usaha material "IQBAL MATERIAL" sehingga bisa *survive* dan dapat terus mengembangkan usaha yang tergolong masih usaha baru ini.

#### METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan pada latar belakang serta survey yang telah dilakukan, identifikasi permasalahan yang ada pada usaha ini, antara lain sebagai berikut:

1. Belum memiliki buku khusus yang digunakan untuk mencatat setiap transaksi yang terjadi pada usaha ini.
2. Belum memiliki pengetahuan yang baik mengenai cara pencatatan keuangan usaha.
3. Belum memiliki papan identitas di depan lokasi usaha.
4. Belum pernah mengenalkan usahanya ke wilayah sekitar lokasi usaha, sehingga diperlukan *leaflet* dan *frayer* untuk mengenalkan usaha ke lokasi sekitar tempat usaha.
5. Belum memiliki Nota atau kuitansi dengan logo usaha sendiri.
6. Belum memiliki stempel, sehingga seringkali kebingungan ketika ada pembeli yang meminta stempel.

Beberapa solusi yang ditawarkan, berdasarkan pada identifikasi permasalahan yang terjadi pada usaha material "IQBAL MATERIAL", adalah sebagai berikut:

1. Belum memiliki buku khusus yang digunakan untuk mencatat seluruh transaksi yang terjadi dalam usahanya, pemilik menjadi kesulitan ketika ingin mengetahui posisi keuangan usahanya. Oleh karena itu, kami sediakan buku khusus untuk melakukan pencatatan keuangan usaha.
2. Pengetahuan tentang pencatatan keuangan usaha masih sangat kurang. Istri pemilik yang memegang keuangan usaha kami beri pelatihan dan pendampingan untuk melakukan pencatatan keuangan usaha.
3. Informasi mengenai usaha yang dijalankan merupakan hal yang sangat penting. Hal ini memudahkan orang atau calon pembeli untuk mencari alamat maupun sebagai informasi bagi orang-orang yang lalu lalang di depan lokasi usaha untuk mengetahui penjualan. Berdasarkan hal tersebut, kami membuat papan nama usaha yang didalamnya memuat: Nama Usaha, alamat, Nomer telepon dan jenis produk yang dijual di usaha ini.
4. Usaha ini tergolong usaha yang baru berdiri, sehingga pengenalan terhadap lingkungan sekitar ataupun di lokasi-lokasi yang menjadi target pasar menjadi sangat penting. Pemilik belum pernah mengenalkan usahanya kepada target pasarnya tersebut dan hanya mengandalkan informasi dari mulut ke mulut. Oleh karena itu, kami membuat *leaflet* dan *frayer* yang berisi tentang nama usaha, nomor telepon, jenis produk yang dijual, termasuk denah lokasi.
5. Belum memiliki nota dengan logo usaha sendiri. Berdasarkan hal tersebut, kami membuat kuitansi untuk pembayaran.
6. Usaha material milik Bapak Widi belum memiliki stempel, sehingga sering kebingungan ketika ada pembeli yang meminta stempel di kuitansi pembayaran.

Berdasarkan pada identifikasi permasalahan yang terjadi, target luaran dari program pengabdian masyarakat ini tampak pada Tabel 1.

Metode Pelaksanaan yang dilakukan dalam program pengabdian ini adalah melalui pelatihan dan pendampingan. Secara rinci pelatihan dan pendampingan di bidang pemasaran serta keuangan pada usaha material "IQBAL MATERIAL" adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan buku khusus untuk mencatat transaksi-transaksi usaha yang terjadi.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan usaha kepada istri pemilik selaku orang yang mengurus keluar masuknya uang.

3. Membuatkan desain papan identitas yang dikonsultasikan terlebih dahulu kepada pemilik mengenai konten yang akan di muat maupun desainnya. Setelah disetujui desain tersebut di cetak untuk kemudian dipasang di lokasi usaha.
4. Membuatkan desain *leaflet* dan *frayer* yang kontennya dikonsultasikan terlebih dahulu kepada pemilik. Setelah disetujui, desain tersebut di cetak untuk selanjutnya di tempel di sekitar lokasi usaha dan wilayah target pasar.
5. Membuatkan desain nota sekaligus mencetak nota atau kuitansi dengan logo usaha sendiri. Desain dan ukuran nota yang akan di cetak dilomunikasikan terlebih dahulu dengan pemilik.
6. Membuatkan stempel usaha.

Tabel 1. Target Luaran

NO	PERMASAHAN	TARGET LUARAN
1	Belum memiliki buku pencatatan keuangan usaha.	Buku untuk mencatat keuangan usaha
2	Belum memiliki pengetahuan yang baik mengenai cara pencatatan keuangan usaha.	Pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan usaha
3	Belum memiliki papan identitas di depan lokasi usaha	Dibuatkan desain papan identitas sekaligus dicetak dan siap pasang.
4	Belum pernah mengenalkan usahanya ke wilayah sekitar lokasi usaha.	Membuatkan desain dan mencetak leaflet/frayer untu di tempel di sekitar lokasi usaha dan wilayah target pasar.
5	Belum memiliki nota atau kuitansi dengan logo sendiri.	Membuatkan desain nota sekaligus mencetak nota atau kuitansi dengan logo sendiri.
6	Belum memiliki stempel usaha.	Membuatkan stempel usaha

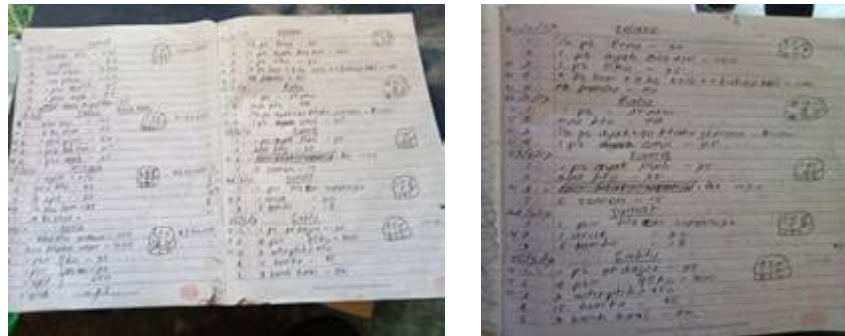
Khalayak sasaran yang dituju dalam program pengabdian masyarakat pendampingan pemasaran dan keuangan ini adalah usaha material "IQBAL MATERIAL" milik Bapak Widi. Kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilakukan dengan melakukan pelatihan yang dilanjutkan dengan pendampingan, sehingga ketika terjadi kesulitan dalam praktek operasional sehari-hari bisa membantu memberikan solusi. Selain itu, juga akan dibuatkan beberapa hal yang perlu untuk mengembangkan pemasaran dan juga meningkatkan performa manajemen keuangan usaha ini sebagaimana yang sudah dijelaskan pada target luaran (Tabel 1)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut akan diuraikan hasil dan pembahasan dari program pendampingan keuangan dan pemasaran pada usaha material "IQBAL MATERIAL":

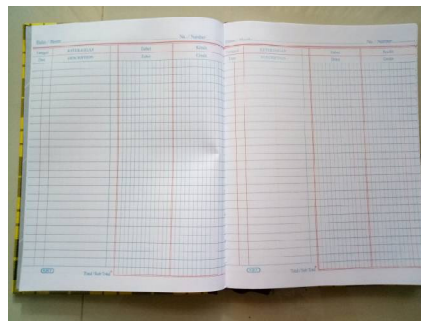
1. Menyediakan buku khusus untuk mencatat transaksi-transaksi usaha yang terjadi.

Sebelumnya, usaha material milik Bapak Widi masih belum memiliki pencatatan yang rapi. Pencatatan yang dilakukan masih sangat sederhana dan seadanya dan buku yang digunakanpun juga seadanya. Buku yang digunakan untuk mencatat transaksi usaha tidak dilakukan pada satu buku, tapi bisa dicatat di beberapa buku (seadanya buku saat terjadi transaksi). Pencatatan yang dilakukan sebelumnya bisa dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Pencatatan Keuangan Pemilik sebelum pelatihan dan pendampingan

Berdasarkan permasalahan yang ada tersebut maka, disediakan buku khusus untuk mencatat keuangan usaha dagang "IQBAL MATERIAL", seperti tampak pada gambar 2.



Gambar 2. Format pencatatan keuangan setelah diberikan pelatihan

Format yang digunakan untuk pencatatan keuangan usaha memang sengaja dipilih yang sesimpel mungkin, tetapi bisa diaplikasikan oleh pemilik. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan sumberdaya, yang mana tingkat pendidikan yang dimiliki masih relatif rendah. Pencatatan keuangan yang rumit tidak akan efektif untuk diterapkan dalam usaha ini, karena kemungkinan penggunaan dalam jangka panjang sangat kecil. Penggunaan pencatatan keuangan yang simpel dan *applicable* akan lebih efektif digunakan dalam usaha ini. Menurut Mahandika (2011), melakukan pembukuan bagi sebuah usaha merupakan hal yang penting. Seluruh pemasukan maupun pengeluaran dalam suatu usaha wajib di catat walaupun dalam bentuk yang paling sederhana.

2. Memberikan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan usaha kepada istri pemilik selaku orang yang mengurus keluar masuknya uang.

Pelatihan dalam melakukan pencatatan keuangan dilakukan beberapa kali dan dilanjutkan dengan melakukan pendampingan kepada istri pemilik usaha.



Gambar 3. Pelatihan pencatatan keuangan kepada istri pemilik usaha

Pelatihan pencatatan keuangan dilakukan dengan pelan-pelan dan dengan menggunakan bahasa yang sangat sederhana. Hal ini dilakukan agar penjelasan bisa lebih mudah diterima dan bisa memberikan sugesti bagi pengguna bahwa pencatatan keuangan itu mudah. Latar belakang pendidikan pengguna yang relatif rendah mempengaruhi proses kegiatan pencatatan laporan keuangan ini, sehingga proses pelatihan di desain sedemikian rupa sehingga bisa berjalan dengan lancar. Pelatihan dilakukan beberapa kali dan kemudian dilanjutkan dengan pendampingan. Secara berkala kami memantau dan menanyakan tentang pencatatan keuangan usaha ini. Jika terjadi kesulitan, bisa langsung bertanya kepada kami lewat pesan singkat maupun telepon. Apabila dirasa tidak bisa dijelaskan melalui pesan singkat atau telepon, kami akan mendatangi lokasi usaha untuk memberikan penjelasan secara langsung.

3. Membuatkan desain papan identitas yang dikonsultasikan terlebih dahulu kepada pemilik mengenai konten yang akan di muat maupun desainnya.

Identitas usaha dan jenis produk yang dijual menjadi hal yang penting bagi sebuah usaha. Kami membuatkan desain tersebut dan kemudian di cetak. Hasilnya tampak pada gambar 4.





Gambar 4. Identitas usaha untuk "IQBAL MATERIAL"



Gambar 5. Frayer usaha material "IQBAL MATERIAL"

Menurut Udin (2011), membangun identitas usaha kecil menengah (UKM) merupakan hal yang penting. Identitas yang baik bagi sebuah brand UKM akan terbentuk dari *core value* atau nilai inti *brand* dikombinasikan dengan pemahaman yang lengkap tentang unsur entitas yang memiliki ekosistem/*nature business* yang khas dan kepribadian unik; dilengkapi dengan pemahaman *audience* yang fokus dengan aspirasinya; dilengkapi pemahaman hubungan entitas dan *audience* yang saling bermanfaat, menghasilkan nilai kepercayaan, sehingga etintas menjadi sangat unik dan menghasilkan esensi dari *brand*.

4. Membuatkan desain *leaflet* dan *frayer* yang kontennya dikonsultasikan terlebih dahulu kepada pemilik.

Kegiatan promosi merupakan bagian penting dari aspek pemasaran, apalagi bagi sebuah usaha yang baru berdiri. Berdasarkan hal tersebut, penyebaran *leaflet* dan penempelan *frayer* menjadi salah satu pilihan media promosi bagi usaha material "IQBAL MATERIAL". Desain dan hasil cetak *flayer* tampak pada gambar 5.

*Frayer* tersebut ditempel di tempat-tempat strategis di daerah sekitar lokasi usaha dan di wilayah target pasar. Di dalam *frayer* terdapat informasi-informasi penting terkait usaha, jenis produk, nomor telp, termasuk denah lokasi usaha. Dengan adanya informasi tersebut diharapkan akan lebih banyak orang yang mengetahui dan akan melakukan pembelian yang pada akhirnya diharapkan akan dapat meningkatkan pelanggan. Berdasarkan Warni (2015) terdapat beberapa alasan pentingnya promosi bagi sebuah usaha, diantaranya: (1) sebagai sarana edukasi pelanggan; (2) membentuk *brand awareness*; (3) membangun loyalitas konsumen; (4) menarik minat konsumen untuk membeli produk. Banyaknya manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan promosi yang terus menerus akan memberikan

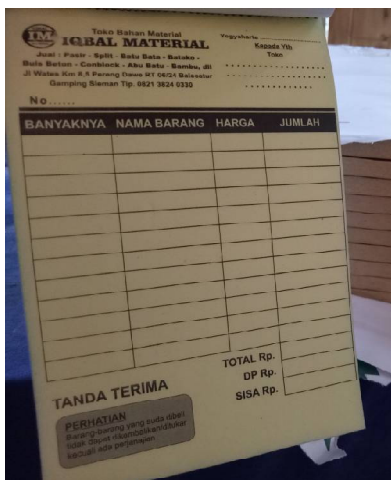


dampak positif bagi usaha tersebut yang pada akhirnya dapat meningkatkan profit yang diperoleh.

5. Membuatkan desain nota sekaligus mencetak nota atau kuitansi pembayaran dengan logo usaha sendiri.

Nota atau kuitansi pembayaran merupakan hal yang sangat penting dalam suatu usaha dagang, sehingga kami membuatkan desain kuitansi pembayaran. Hasil cetak kuitansi pembayarannya tampak pada gambar 6.

Menurut Redaksi Bisnis UKM (2014) nota atau kuitansi pembayaran wajib dimiliki oleh sebuah usaha karena beberapa alasan sebagai berikut: (1) sebuah transaksi akan dianggap valid jika memiliki bukti transaksi yang jelas; (2) bukti transaksi akan membantu pengusaha dalam menghadapi auditor keuangan; (3) sebagai alat bukti jika sewaktu-waktu dibutuhkan.



Gambar 6. Nota atau kuitansi pembayaran dengan nama dan logo usaha "IQBAL MATERIAL"



Gambar 7. Stempel usaha "IQBAL MATERIAL"

6. Membuatkan stempel usaha

Usaha material "IQBAL MATERIAL" sebelumnya belum memiliki stempel usaha, sehingga selalu kebingungan ketika ada pembeli yang meminta stempel pada nota pembayarannya. Oleh karena itu, kami membuatkan stempel untuk usaha ini, seperti tampak pada gambar 7.

Kegunaan stempel bagi sebuah usaha antara lain: (1) sebagai pengesahan; (2) penguat keputusan; (3) alat pertanggungjawaban (Bisnis dan Wirausaha Indonesia, 2017). Stempel menjadi sebuah bukti legalitas bagi suatu usaha. Segala dokumen maupun nota yang

sudah dibubuhi dengan stempel usaha akan berarti bahwa segala isi yang ada pada dokumen ataupun nota tersebut sudah sah.

### SIMPULAN

1. Program Pengabdian kepada Masyarakat mampu menumbuhkan semangat pengembangan usaha material "IQBAL MATERIAL" yang masih merupakan usaha baru (*startup*).
2. Program Pengabdian Masyarakat ini mampu menambah wawasan mengenai pentingnya manajemen pemasaran dalam mengelola usaha sekaligus memberikan solusi kepada pemilik terhadap permasalahan pemasaran yang selama ini dihadapi oleh pemilik.
3. Program Pengabdian Masyarakat ini mampu memberikan solusi atas permasalahan pengelolaan keuangan usaha yang ada pada usaha material ini.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami ucapkan kepada:

1. Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY)
2. Pemilik Usaha material "IQBAL MATERIAL"
3. Pihak-pihak yang telah membantu dalam proses pelaksanaan program pelatihan dan

### DAFTAR PUSTAKA

- Ariefiansyah, Miyoshi. 2012. Cash Flow Management untuk Orang Awam dan Pemula. Bekasi: Laskar Aksara. ISBN: 978-602-9041-45-3
- Bisnis dan Wirausaha Indonesia. 2017. Stempel, Aneka Bentuk dan Kegunaannya dalam Usaha. <https://webbisnis.com/stempel-aneka-bentuk-dan-kegunaannya-dalam-usaha/>
- Bygrave, William D. 1994. The Portable MBA in Entrepreneurship. John Willeys & Son Inc. New York
- Kasmir & Jakfar. 2007. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. Edisi 2.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2012. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Mahandika, Nila. 2011. Pencatatan Keuangan Sederhana. <http://nilamahandika.blogspot.co.id/2011/07/pencatatan-keuangan-sederhana.html>
- Redaksi Bisnis UKM. 2014. <https://bisnisukm.com/pentingnya-bukti-transaksi-di-laporan-keuangan-usaha.html>
- Udin, Noor. 2011. Langkah Penyadaran Brand Usaha Kecil Dan Menengah (UKM). Bina Nusantara University. Jurnal Humaniora. Vol. 2. No. 1.
- Warni, Sri. 2015. Kenapa Promosi Dalam Bisnis Itu Penting. <https://zahiraccounting.com/id/blog/pentingnya-promosi-dalam-bisnis/>