

LAPORAN HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



“PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH
DI LINGKUNGAN RT011/01 GROGOL SELATAN
KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN”

OLEH:

1. GUSTON SITORUS, SE.MM. (KETUA)
2. HERISTON SIAINTURI, SE.MM. (ANGGOTA)
3. LUCY NANCY, SE.MM. (ANGGOTA)
4. INDIRA SHINTA DEWI, SE.MM. (ANGGOTA)
5. TAGOR DARIUS SIDAURUK, SE.MSI. (ANGGOTA)
6. NIA TRESNAWATY, SE.MAk. (ANGGOTA)
7. GALIH CHANDRA KIRANA, SE.MAk. (ANGGOTA)

SEMESTER GENAP 2016/2017

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
JULI 2017

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan perlindunganNya sehingga penyusunan laporan hasil pengabdian pada masyarakat ini dapat kami selesaikan dengan baik. Laporan hasil pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) ini disusun sesuai dengan topik yang sudah disetujui.

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P2M) Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) telah menugaskan kami untuk melaksanakan P2M pada Semester Genap 2016/2017 ini dengan topik **PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DI LINGKUNGAN RT011/01 GROGOL SELATAN KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN.** P2M ini telah kami laksanakan mulai bulan Maret s/d Juli 2017 dan semua berjalan dengan lancar sesuai dengan yang telah direncanakan.

Kami Tim P2M Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI mengucapkan terimakasih kepada Pimpinan USNI, Pimpinan Fakultas Ekonomi, Kepala LPPM USNI, dan juga Ibu Nunung (Dekan Fakultas Teknik USNI) yang telah bersusah payah untuk mencari lokasi P2M ini, serta kepada Bapak Marlions Limbong SE. sebagai Ketua RT012/01 Grogol Selatan yang telah bersedia menjadi lokasi pelaksanaan P2M ini. Semoga pelaksanaan P2M ini bermanfaat bagi semua pihak terutama bagi pedagang kecil di lingkungan RT011/01, Grogol Selatan, Kebayoran Lama Jakarta Selatan.

Jakarta, Juli 2017

Ketua Tim P2M

Guston Sitorus, SE.MM

(i)

HALAMAN IDENTITAS DAN PEGESAHAAN KEGIATAN P2M

1. Judul : “Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Lingkungan RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan”.
2. Bidang Ilmu : Manajemen dan Akuntansi
3. Ketua Proyek :
 a. Nama : Guston Sitorus, SE.MM.
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 c. Pangkat/Golongan : Penata/IV-B
 d. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
 e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
 f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
 g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
 h. Alamat Rumah : Jl. Kerja Bakti III No.11 RT008/002 Makasar Jakarta Timur.
4. A. Anggota-1
 a. Nama : Heriston Sianturi, SE. MM.
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 c. Pangkat/Golongan : Penata/III-D
 d. Jabatan Fungsional : Lektor
 e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
 f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
 g. Alamat Kantor : Jl. Arteri pondok Indah No.11
 h. Alamat Rumah : Perumahan Pamulang Hill F/3 Pamulang –Tangsel
- B. Anggota-2
 a. Nama : Luci Nancy Simatupang, SE.MM.
 b. Jenis Kelamin : Perempuan
 c. Pangkat/Golongan : Penata Muda/III-C
 d. Jabatan Fungsional : Lektor
 e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
 f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
 g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
 h. Alamat Rumah : Perum Sabar Ganda Blok A No.76, Pondok Aren

C. Anggota-3 :

- a. Nama : Indira Shinta Dewi, SE.MM.
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Pangkat/Golongan: Penata Muda/III-B
- d. Jabatan Fungsional: Asisten Ahli
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Komplek Telkom Griya Satwika A5 No.9
Legoso Ciputat

D. Anggota-4 :

- a. Nama : Tagor Darius Sidauruk, SE.MSi.
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Pangkat/Golongan: Penata Muda/III-B
- d. Jabatan Fungsional: Asisten Ahli
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Perum Palem Ganda Blok B1 No.12, Ciledug

E. Anggota-5 :

- a. Nama : Nia Tresnawaty, SE.MAk.
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Pangkat/Golongan: Penata Muda/III-B
- d. Jabatan Fungsional: Asisten Ahli
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Jl. Arya Jaya Santika, RT001/03, No.2, Kec. Tiga Raksa, Tangerang , Banten

F. Anggota-6 :

- a. Nama : Galih Chandra Kirana, SE.MAk.
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Pangkat/Golongan: Penata Muda/III-B
- d. Jabatan Fungsional: Asisten Ahli
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Jl. Gelatik K-14 RT004/02, Komplek Hankam Slipi Jakarta Barat

5. Lokasi Kegiatan LPPM : Lingkungan RT011/01, Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan".
6. Waktu Kegiatan : Maret s/d Juli 2017
7. Biaya yang diperlukan : Rp. 10.000.000,-
- a. Anggaran USNI : Rp. 3.000.000,-
- b. Pribadi Rp.1.000.000/Orang : Rp. 7.000.000,- +
- Jumlah : Rp. 10.000.000,-



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	ix

BAB I: PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat	5
1.4. Manfaat Pengabdian Kepada Masyarakat	5

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Perilaku Konsumen	7
2.2. Perencanaan Bisnis	9
2.3. Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	12
2.4. Tips Mengelola Keuangan UKM	13
2.5. Alternatif Sumber Dana UKM	16
2.6. Pengelolaan Modal Kerja UKM	25
2.7. Pajak Penghasilan (PPh) UKM	27

BAB III: METODOLOGI

3.1. Tempat dan Waktu	37
3.2. Inventarisasi Peserta	37
3.3. Metodologi Penyuluhan	37
3.4. Pelaksanaan Penyuluhan	38
3.5. Analisis Data	38
3.6. Uji Hipotesis	39

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pelaksanaan Penyuluhan	40
4.2. Profil Peserta Penyuluhan	41
4.3. Penyuluhan Memahami Perilaku Konsumen	43
4.4. Penyuluhan Perencanaan Bisnis	47
4.5. Penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	50
4.6. Penyuluhan Tips Mengelola Keuangan UKM	52
4.7. Penyuluhan Alternatif Sumber Dana UKM	56
4.8. Penyuluhan Pengelolaan Modal Kerja UKM	58
4.9. Penyuluhan Pajak Penghasilan UKM	61
4.10 Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan UKM	65
4.11 Keberhasilan Penyuluhan Mengelola UKM	67
4.12 Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (Paired Samples Test)	68

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	70
5.2. Saran	70

DAFTAR PUSTAKA	71
----------------------	----

LAMPIRAN	72
----------------	----

DAFTAR TABEL

TABEL 4.1 : USIA RESPONDEN	42
TABEL 4.2 : STATUS PENDIDIKAN	43
TABEL 4.3 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN	44
TABEL 4.4 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN	45
TABEL 4.5 : KEBERHASILAN PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN	46
TABEL 4.6. : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS	47
TABEL 4.7. : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS	48
TABEL 4.8. : KEBERHASILAN PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS	49
TABEL 4.9. : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	50
TABEL 4.10: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	51
TABEL 4.11: KEBERHASILAN PENYULUHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	52
TABEL 4.12: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	53
TABEL 4.13: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	54
TABEL 4.14: KEBERHASILAN PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	55

TABEL 4.15: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM	56
TABEL 4.16: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM	57
TABEL 4.17: KEBERHASILAN PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM	58
TABEL 4.18: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM	59
TABEL 4.19: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM	60
TABEL 4.20: KEBERHASILAN PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM	61
TABEL 4.21: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PAJAK UKM	62
TABEL 4.22: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PAJAK UKM	63
TABEL 4.23: KEBERHASILAN PENYULUHAN PAJAK UKM	64
TABEL 4.24: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH	65
TABEL 4.25: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH	66
TABEL 4.26: KEBERHASILAN PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH	67
TABEL 4.27: PAIRED SAMPLES STATISTICS	68
TABEL 4.28: PAIRED SAMPLES CORRELATIONS	68
TABEL 4.29: PAIRED SAMPLES TEST	69

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	: SURAT TUGAS KETUA LPPM USNI TENTANG PELAKSANAAN P2M	72
LAMPIRAN 2	: SURAT PERMOHONAN KETUA LPPM USNI KETUA RT011/01, GROGOL SELATAN, KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN	73
LAMPIRAN 3	: SURAT KETERANGAN DARI KETUA RT011/01 GROGOL SELATAN JAKARTA SELATAN	74
LAMPIRAN 4	: SERTIFIKAT DARI KETUA LPPM USNI DAN KETUA RT RT011/01	75
LAMPIRAN 5	: DATA KASAR JAWABAN SEBELUM PENYULUHAN	82
LAMPIRAN 6	: DATA KASAR JAWABAN SESUDAH PENYULUHAN	83
LAMPIRAN 7	: JADWAL PELAKSANAAN PENYULUHAN PENGELOLAH UKM	84
LAMPIRAN 8	: DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN	85
LAMPIRAN 9	: FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN	94

BAB I

PENDAHULUAN

1.5. Latar Belakang Permasalahan

Dalam eraglobalisasi sekarang ini setiap usaha berjuang keras untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Para pengusaha selalu mencari cara yang paling startegis untuk mengelola usahanya agar mampu bersaing dengan pengusaha lainnya baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Pemerintah Republik Indonesia telah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung kegiatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sehingga para pengusaha semakin bergairah mengelola usahanya.

Ternyata masih banyak pengusaha kecil di negeri ini yang belum mampu mengelola usahanya secara profesional atau mengelola usahanya masih secara tradisional. Sehingga produktivitas kerja para pengusaha kecil ini dari waktu ke waktu tidak meningkat atau bahkan malah bangkrut atau harapan pemerintah meningkatkan hasil para pengusaha kecil ini tidak tercapai. Untuk itu perlu dilakukan berbagai pelatihan yang dapat meningkatkan kemampuan para pengusaha kecil dan menengah agar dapat mengelola usahanya lebih professional.

Pembangunan nasional merupakan usaha peningkatan kualitas manusia dan masyarakat Indonesia yang dilakukan secara berkelanjutan, berlandaskan kemampuan nasional, dengan memanfaatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta memperhatikan tantangan perkembangan global. Dalam pelaksanaannya mengacu pada kepribadian bangsa dan nilai luhur yang universal untuk mewujudkan kehidupan bangsa yang berdaulat, mandiri, berkeadilan, sejahtera, maju, dan kukuh kekuatan moral dan etikanya. Pembangunan yang hanya mengutamakan pertumbuhan ekonomi yang terpusat dan tidak merata serta tidak diimbangi kehidupan sosial, politik, ekonomi yang demokratis dan berkeadilan telah menghasilkan fundamental pembangunan ekonomi yang rapuh. Rapuhnya fondasi perekonomian nasional telah mengakibatkan Indonesia terjebak dalam krisis ekonomi yang berkepanjangan serta menurunnya daya saing ekonomi nasional.

Pertengahan tahun 2017, Indonesia harus mampu membangun optimisme untuk menghadapi setiap situasi ekonomi, baik global maupun domestik. Namun, kondisi ini harus tetap diwaspadai karena mengingat kondisi ekonomi global yang lebih rentan dengan krisis karena mudah berubah-ubah. Berkaca dari tahun lalu, pengaruh terbesar bagi ekonomi Indonesia di 2017 bisa jadi antara lain, yaitu pertama perlambatan ekonomi Tiongkok dan kedua masih rendahnya harga minyak. Bahasan pertama adalah pengaruh Tiongkok ke Indonesia. Sebagai mitra dagang terbesar Indonesia, perlambatan di Tiongkok berarti memberi pengaruh pada kegiatan ekspor. Perlu dicatat, ekonomi dunia juga mendapat pengaruh yang sama atas perlambatan ini. Melihat hal ini, tentunya pola ekspor Indonesia pun harus mulai diubah, dari barang mentah menjadi barang jadi/barang konsumsi.

Dalam kondisi atau berbagai masalah yang dihadapi para pengusaha UKM di atas maka semua pihak harus berperan aktif termasuk dunia pendidikan tinggi. Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) sebagai salah satu lembaga perguruan tinggi turut bertanggungjawab meningkatkan kemampuan para pengusaha UKM untuk mengelola usahanya sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia.. Dalam hal ini USNI memberikan penyuluhan sebagai wujud dari pelaksanaan salah satu unsur dari Tridarma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian pada Masyarakat (P2M). Pelaksanaan P2M difokuskan pada pelaksanaan penyuluhan bagi pengusaha kecil dan menengah.

Adapun materi penyuluhan yang akan diberikan, yaitu Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di Lingkungan RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, yang meliputi penyuluhan tentang memahami perilaku konsumen, penyuluhan membuat perencanaan bisnis, penyuluhan tentang prinsip-prinsip mengelola keuangan usaha, penyuluhan tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah, penyuluhan tentang alat alternatif sumber dana usaha kecil dan menengah, penuluhan tentang pengelolaan modal kerja usaha kecil dan menengah, dan penyuluhan tentang perhitungan pajak usaha kecil dan menengah.

Penyuluhan tentang Perilaku Konsumen ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil untuk memahami perilaku konsumennya sehingga dapat meningkatkan kesuksesan usahanya. Pemahaman terhadap perilaku konsumen ini dapat ditingkatkan dengan memperhatikan berbagai faktor, seperti faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis. Dengan berusaha memahami beberapa faktor ini maka pedagang kecil akan dapat meningkatkan kepuasan konsumennya.

Penyuluhan Perencanaan Bisnis juga sangat perlu bagi pedagang kecil agar nereka mampu merencanakan bisnisnya dengan baik. Artinya dengan adanya perencanaan yang baik maka para pedagang kecil mempunyai arah yang jelas, pedagang kecil dapat mengurangi dapat bperubahan, dapat mengurangi pemborosan, dan perencanaan itu merupakan stasndar kerja yang harus dipedomani.

Penyuluhan tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan, penyuluhan ini merupakan hal yang baru, tetapi dengan adanya penyuluhan ini para pedagang kecil minimal ada gambaran tentang akuntansi usaha. Dengan adanya penyuluhan prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha ini diharapkan pedagang kecil akan mampu mengidentifikasi sifat transaksi, mencatat, dan melaporkan keuangan usaha tersebut.

Penyuluhan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah diharapkan akan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil untuk mengelola keuangan usahanya melalui beberapa dasar mengelola keuangan usaha, yaitu memisahkan uang pribadi dengan uang usaha, merencanakan keuangan usaha, membuat buku catatan keuangan, menghitung keuntungan dengan benar, memutar arus kas lebih cepat, mengawasi harta, hutang dan modal, dan menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha.

Penyuluhan Alternatif Sumber Dana Usaha Kecil dan Menengah diharapkan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil untuk memilih alternatif sumber dana yang akan digunakan dalam menjalankan usahanya. Artinya para pedagang kecil akan mencari alternatif modal usaha yangakan digunakan mulai dari pendirian perusahaan, biaya izin, dan biaya operasional perusahaan.

Penyuluhan Pengelolaan Modal Kerja Usaha Kecil dan Menengah diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pedagang kecil untuk mengelola modal kerjanya. Artinya dengan mengikuti penuluhan ini para pedagang kecil akan dapat memahami cara menginvestasikan dana, cara mencari sumber-sumber dana, menentukan modal usaha, dan mengelola modal kerja.

Penyuluhan Pajak Penghasilan (PPh) untuk Usaha Kecil dan Menengah, diharapkan dapat meningkatkan para pedagang kecil mampu menghitung besarnya pajak yang harus ditanggung atas usahanya. Maka dalam penuluhan ini akan diberikan pemahaman tentang objek pajak, subjek pajak, cara peredaran burot, skema On-Off, tarif pajak, serta perhitungan, pelaporan, dan penyetoran PPh.

Kegiatan P2M ini dilaksanakan setiap semester dan pelaksanaan P2M kali ini merupakan perluasan dari pelaksanaan P2M sebelumnya yang memilih lokasi dari Rukun Tetangga (RT) yang berbeda yang berada di Wilayah Kelurahan Grogol Selatan, Jakarta Selatan, yang dilaksanakan secara teratur dari RT yang satu ke RT yang lain setiap semester.

Penyuluhan pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah ini akan dilakukan oleh Dosen Tetap USNI yang kesekian kalinya, hanya perberdaanya dengan yang sekarang adalah wilayah penyuluhan pengusaha kecil dan menengah dilaksanakan di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Sehingga Judul P2M ini adalah: **“PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI LINGKUNGAN RT011/01 GROGOL SELATAN, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN”**.

1.6. Perumusan Masalah

Permasalahan yang dapat kami rumuskan adalah;

1. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang perilaku konsumen sesudah mengikuti penyuluhan.
2. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil membuat perencanaan bisnis sesudah mengikuti penyuluhan.
3. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang prinsip-prinsip mengelola keuangan usaha sesudah mengikuti penyuluhan.
4. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah sesudah mengikuti penyuluhan.
5. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang alaternatif sumber dana UKM sesudah mengikuti penyuluhan.
6. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pengelolaan modal kerja UKM sesudah mengikuti penyuluhan.
7. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pajak usaha kecil dan menengah sesudah mengikuti penyuluhan.

1.7. Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai tujuan:

1. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha tentang perilaku konsumen.
2. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil membuat perencanaan bisnis.
3. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil dan menengah tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha kecil dan mengah.
4. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.
5. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang alaternatif sumber dana usaha kecil dan menengah.
6. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pengelolaan modal kerja usaha kecil dan menengah.
7. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pajak usaha kecil dan menengah.

1.8. Manfaat Pengabdian pada Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai sejumlah manfaat di antaranya:

1. Pengusaha kecil akan paham dan mampu memahami perilaku konsumen.
2. Pengusaha kecil akan paham dan mampu membuat perencanaan bisnis.
3. Pengusaha kecil akan paham dan mampu tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha.
4. Pengusaha kecil akan paham dan mampu tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.
5. Pengusaha kecil akan paham dan mampu tentang alaternatif sumber dana usaha kecil dan menengah.
6. Pengusaha kecil akan paham dan mampu tentang pengelolaan modal kerja usaha kecil dan menengah.
7. Pengusaha kecil akan paham dan mampu tentang menghitung pajak usaha kecil dan menengah.

BAB II

TIJAUAN PUSTAKA

Perusahaan-perusahaan yang sukses saat ini adalah perusahaan yang mampu mendapatkan keuntungan jangka panjang atau dengan kata lain perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menjamin rutinitas perusahaan atau kontinuitas perusahaan. Kesuksesan ini tentunya didukung oleh para pengusaha mengelola usahanya, baik dari sisi pemasaran, keuangan, dan operasionalnya.

Hal yang sama kesuksesan usaha kecil dan menengah pun sangat tergantung pada kemampuan para pengelola dalam meningkatkan kemampuannya di bidang pemasaran, keuangan dan operasional dari usahanya.

2.1. Pengertian Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Menurut Philip Kotler & Gary Armstrong alih bahasa Alexander Sindoro, dalam bukunya Dasar-dasar Pemasaran (*Principles of Marketing*) (2010), tingkah laku membeli konsumen mengacu pada tingkah laku membeli konsumen akhir (individu dan rumah tangga) yang membeli barang serta jasa untuk konsumsi pribadi.

Dari pendapat yang dikemukakan tersebut maka dapat diambil benang merah, definisi mengenai perilaku konsumen, yaitu:

- a. Perilaku konsumen adalah dinamis, menekankan bahwa seorang konsumen, kelompok konsumen serta masyarakat luas selalu berubah dan bergerak sepanjang waktu.
- b. Perilaku konsumen melibatkan interaksi, menekankan bahwa untuk mengembangkan strategi pemasaran yang tepat, kita harus memahami yang dipikirkan, dirasakan dan dilakukan oleh konsumen.
- c. Perilaku konsumen melibatkan pertukaran, menekankan bahwa konsumen tetap konsisten dengan definisi pemasaran yang sejauh ini juga berkaitan dengan pertukaran.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Tujuan kegiatan pemasaran adalah mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan (di samping barang lain) pada saat mereka membutuhkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan membeli adalah berbeda-beda untuk masaing-masing pembeli, di samping produk yang dibeli dan saat pembeliannya berbeda.

1) Faktor Budaya

Faktor budaya yang memiliki pengaruh luas dan mendalam terhadap perilaku budaya ini terdiri dari beberapa komponen:

- a. Budaya adalah penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Jika makhluk yang lebih rendah perilakunya sebagian besar diatur oleh naluri maka perilaku manusia sebagian besar muncul dari pembelajaran.
- b. Subbudaya: setiap budaya terdiri dari subbudaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak cirri-ciri dan sosialisasi khusus anggota-anggotanya.
- c. Kelas sosial adalah sebuah kelompok yang relatif lebih homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat, yang tersusun dalam sebuah urutan hierarki.

2) Faktor Sosial

- a. Kelompok adalah dua orang atau lebih yang berinteraksi untuk mencapai sasaran individu atau bersama.
- b. Keluarga adalah organisasi (kelompok kecil pembeli) yang paling penting dalam masyarakat.
- c. Peran dan status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Setiap peran memiliki status.

3) Faktor Pribadi

- a. Usia dan tahap siklus hidup. Orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Konsumsi ini juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga.
- b. Pekerjaan. Pekerjaan seseorang mempengaruhi pola konsumsinya. Sebuah perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok pekerjaan tertentu.
- c. Keadaan ekonomi. Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang.

- d. Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang yang berinteraksi dengan lingkungannya.
- e. Kepribadian dan konsep diri. Setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembelinya.

4) Faktor Psikologis

Pilihan seseorang untuk membeli dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan serta keyakinan dan pendirian.

- a. Motivasi merupakan alasan yang mendasari seseorang untuk melakukan suatu tindakan.
- b. Persepsi adalah proses bagaimana individu memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan masukan serta informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti.
- c. Pengetahuan. Pada saat seseorang bertindak, mereka belajar menggambarkan perubahan perilaku seseorang individu berasal pada perubahan yang bersumber dari pengalaman.
- d. Keyakinan dan sikap. Keyakinan adalah pemikiran deskriptif tentang suatu hal yang dianut oleh seseorang. Sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan emosional dan kecenderungan tindakan atas beberapa objek atau gagasan.

2.2. Perencanaan Bisnis

Perencanaan merupakan hal pokok dan sangat penting untuk melakukan suatu praktek manajemen. Pentingnya perencanaan bukan hanya pada organisasi kecil melainkan juga dalam tingkatan perusahaan besar, perusahaan multi nasional dan bahkan pengelolaan negara sekalipun.

Perencanaan adalah Proses menetapkan sasaran dan menilai cara sasaran-sasaran ini dapat dicapai dengan cara yang paling baik. Jika dilihat dari pengertian atau definisi diatas maka perencanaan mengandung 2 (dua) arti didalamnya, yaitu adanya tujuan (apa yang harus dikerjakan) dan sasaran-sasaran (bagaimana harus dilakukan).

2.2.1. Pentingnya Perencanaan

Ada 4 alasan betapa pentingnya para manajer melakukan perencanaan:

- 1) Perencanaan memberi arah, artinya rencana memberi arah kepada para manajer juga non manajer.
- 2) Perencanaan mengurangi dampak perubahan dengan mendorong para manajer untuk melihat kedepan, mengantisipasi perubahan, mempertimbangkan dampak perubahan dan menyusun tanggapan-tanggapan yang tepat. Perencanaan juga memperjelas konsekuensi tindakan-tindakan yang mungkin dilakukan oleh para manajer dalam menanggapi perubahan.
- 3) Perencanaan memperkecil pemborosan dan kelebihan, artinya perencanaan dapat mengurangi kegiatan-kegiatan yang tumpang tindih dan sia-sia
- 4) Perencanaan itu menentukan standar yang digunakan dalam pengendalian, artinya apabila kita tidak pasti mengenai apa yang ingin kita capai, bagaimana mungkin kita menyusun sasaran-sasaran itu.

2.2.2. Jenis-jenis Perencanaan

- 1) **Berdasarkan Luasnya**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana Strategis**, yaitu rencana-rencana yang berlaku bagi seluruh organisasi (meliputi masalah-masalah yang luas), menentukan sasaran umum organisasi tersebut dan berusaha menempatkan organisasi tersebut dalam lingkungannya,
 - b. **Rencana Operasional**, yaitu rencana yang menetapkan rincian tentang cara mencapai keseluruhan tujuan organisasi, mengasumsikan bahwa sasaran-sasaran sudah diketahui.
- 2) **Berdasarkan Kerangka Waktu**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana Jangka Panjang**, yaitu rencana dengan batas waktu di atas 3 tahun.
 - b. **Rencana Jangka Pendek**, yaitu rencana yang mencakup 1 tahun atau kurang.
- 3) **Berdasarkan Kekhususan**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana yang Mengarahkan (directional)**, yaitu rencana yang fleksibel yang menetapkan pedoman umum.
 - b. **Rencana Khusus (specific)**, yaitu rencana yang sudah dirumuskan dengan jelas dan tidak menyediakan ruang bagi interpretasi.
- 4) **Berdasarkan Frekuensi Penggunaan**, dibagi menjadi 2 :

- a. **Rencana Sekali Pakai**, yaitu rencana satu kali saja yang secara khusus dirancang untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan situasi khusus dan diciptakan sebagai tanggapan terhadap keputusan-keputusan tidak terprogram yang diambil oleh para manajer.
- b. **Rencana Tetap**, yaitu rencana-rencana yang tetap ada yang memberi bimbingan bagi kegiatan-kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang di organisasi itu.

2.2.3. Dasar-dasar Perencanaan

Dasar dari sebuah Perencanaan adalah **SASARAN** yaitu adanya Tujuan sebagai hasil yang diinginkan bagi individu, kelompok atau seluruh organisasi. Pada umumnya organisasi atau perusahaan-perusahaan bisnis mempunyai *sasaran tunggal* yaitu memperoleh laba atau bagi perusahaan atau organisasi nirlaba adalah memberikan pelayanan secara efisien. Tetapi apabila dilihat lebih jauh lagi, semua organisasi atau perusahaan mempunyai banyak sasaran atau tujuan (*multiplisitas sasaran*).

Sasaran dibagi menjadi 2 yaitu :

1. **Sasaran yang Ditetapkan** adalah pernyataan-pernyataan resmi mengenai apa yang dikatakan oleh sebuah organisasi dan yang diinginkan oleh organisasi agar dipercaya oleh berbagai publik sebagai sasarannya.
2. **Sasaran Nyata** adalah sasaran-sasaran yang benar-benar dikejar oleh suatu organisasi, seperti yang ditentukan oleh tindakan-tindakan anggotanya. Dalam artian, jika ada ingin mengetahui manakah Sasaran Nyata sebuah organisasi, amatilah dengan seksama apa yang sesungguhnya dilakukan oleh para anggota organisasi tersebut.

Cara Menetapkan Sasaran, ada 2 yaitu :

1. **Penetapan Sasaran secara Tradisional**, adalah sasaran ditetapkan di puncak dan kemudian dipecah-pecah menjadi anak sasaran untuk setiap tingkat organisasi.
2. **Penetapan Sasaran berdasarkan Manajemen by Objectives/MBO (Manajemen berdasarkan Sasaran)**, yaitu suatu system dimana sasaran-sasaran kinerja yang terperinci ditentukan bersama-sama oleh anak buah dengan atasan mereka, kemajuan menuju sasaran-sasaran itu secara periodik ditinjau dan imbalan-imbalan diberikan berdasarkan kemajuan ini.

2.3. Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Usaha bisnis merupakan usaha yang sangat memerlukan peranan akuntansi dalam mengidentifikasi sifat transaksi, mencatat dan melaporkan pada periode tertentu, sebagai salah satu sumber informasi dalam mengelola keuangan yang dapat digunakan dalam membuat keputusan atau kebijakan di bidang keuangan. Informasi keuangan tersebut juga penting demi kelangsungan usaha secara berkelanjutan untuk tujuan umum lainnya, seperti perkembangan usaha, sebagai sarana pengajuan pinjaman modal, citra dan sosialisasi jasa atau produk yang kepada pelanggan/ konsumen serta lingkungan usaha lainnya, baik internal maupun lingkungan eksternal.

2.3.1. Faktor Kualitatif.

Pertama : Pisahkan keuangan usaha dengan uang pribadi Anda.

Hal ini yang masih sering dilupakan para pemula, mereka menganggap usahanya masih kecil jadi belum perlu memisahkan uang pribadi mereka dengan uang usaha.

Kedua: Setelah memisahkan uang pribadi dan uang usaha, selanjutnya tentukan besar prosentasi keuangan yang akan digunakan untuk kebutuhan usaha.

Seperti berapa persen uang yang digunakan untuk operasional usaha, berapa persen laba yang Anda tetapkan, berapa persen uang untuk cadangan kas usaha, serta berapa persen uang yang digunakan untuk pengembangan usaha.

Ketiga: Sebisa mungkin kurangi resiko dari hutang usaha.

Mengembangkan usaha dengan cara berhutang, memang diperbolehkan. Namun berhati-hatilah dengan hutang.

Keempat: Selalu kontrol arus kas usaha Anda.

Bila arus kas Anda lancar, maka segala kewajiban yang harus dibayar perusahaan juga bisa terpenuhi. Sebagian besar peluang usaha akan terganggu segala operasionalnya, jika kas usaha yang ada tidak berjalan lancar.

2.3.2. Faktor Kuantitatif

Buatlah pembukuan dengan rapi. Adanya pembukuan bertujuan untuk mengontrol semua transaksi keuangan, baik pemasukan, pengeluaran, serta hutang dan piutang yang dimiliki usaha.

Contoh Membuat Pembukuan Sederhana:

AKTIVA					=	SUMBER DANA			
Ka s	Piutan g	Persediaa n Barang	Perlengkapa n	Aktiv a Tetap	=	Hutan g Dagan g	Hutan g Bank	Hutan g Lain2	Moda l

2.4. Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Pemberdayaan sektor UKM perlu terus ditingkatkan, sehingga diharapkan, di masa depan ribuan UKM yang bergerak diberbagai sektor dapat berkembang dan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar. Seringkali persoalan tentang keuangan menjadi masalah besar para pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM). Berbisnis tidak hanya masalah mendapatkan uang saja, tetapi juga cara mengendalikan dan membelanjakannya. Banyak pengusaha yang merasa omset yang mereka raih cukup besar, namun keuntungan tetap saja tidak tersisa dalam kas usaha. Hal ini karena mereka belum bisa mengatur keuangan perusahaan dengan baik.

Mengatur keuangan adalah hal penting yang harus pengusaha kuasai, terlebih lagi jika penghasilan pengusaha cukup besar. Cobalah untuk memulainya secara bertahap, konsisten, dan fokus supaya kondisi keuangan perusahaan mengalami kenaikan.

Berikut beberapa dasar mengelola keuangan UKM.

1. Pisahkan uang pribadi dan usaha.

Kesalahan paling umum yang dilakukan pengusaha UKM dalam mengelola keuangan adalah mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Mungkin karena usaha masih kecil tidak masalah jika mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Namun yang kebanyakan terjadi, sulit membedakan pengeluaran pribadi dan usaha. akibatnya keperluan pribadi sedikit demi sedikit menggerogoti saldo uang usaha. Pisahkan uang secara fisik. Jika perlu siapkan dua kotak atau amplop atau dompet

penyimpanan uang yang berbeda. Lebih baik lagi, jika menggunakan jasa perbankan. Buka rekening yang khusus digunakan untuk bisnis. Dan yang paling penting, bersikaplah disiplin dalam menerapkan pemisahan ini.

2. Rencanakan Penggunaan Uang.

Saat memiliki modal lebih banyak, pengusaha tetap harus merencanakan penggunaan uang sebaik mungkin. Jangan hambur-hamburkan uang meski saldo kas tampaknya berlebihan. Tanpa perencanaan yang matang sulit untuk mengatur keuangan. Sesuaikan rencana pengeluaran dengan target-target penjualan dan penerimaan kas. Urungkan rencana-rencana belanja modal jika tidak memberikan manfaat dalam meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya-biaya. Lakukan analisa “cost and benefit” atau “untung rugi” untuk meyakinkan bahwa penggunaan uang anda tidak bakal sia-sia dan memberikan return yang menguntungkan.

2. Buat Buku Catatan Keuangan

Bisnis tidak cukup dikelola berdasarkan ingatan, melainkan dengan catatan yang lengkap. Minimal wajib memiliki buku kas yang mencatat keluar masuknya uang. Lalu cocokkan setiap hari saldo uang dengan catatan yang telah dibuat. Ini untuk mengontrol lalu lintas uang dan memastikan tidak ada uang yang terselip. Selanjutnya tingkatkan kemampuan administrasi untuk mencatat penjualan dan biaya-biaya. Tidak kalah penting, harus mencatat saldo-saldo hutang piutang, persediaan dan aset-aset tetap yang dimiliki. Jika mampu, gunakan sistem komputer untuk memudahkan proses pencatatan. Alangkah lebih baik lagi jika pengusaha bisa menerapkan sistem akuntansi yang memadai.

4. Hitung Keuntungan dengan Benar.

Tugas seorang pengusaha adalah menghasilkan keuntungan, namun tahukah anda berapa keuntungan yang telah anda dapatkan? Menghitung keuntungan dengan tepat sama pentingnya dengan menghasilkan keuntungan itu sendiri. Bagian yang paling kritikal dalam menghitung keuntungan adalah menghitung biaya-biaya. Sebagian besar biaya bisa diketahui karena melibatkan pembayaran uang tunai. Sebagian yang lain tidak berupa uang kas, seperti penyusutan dan amortisasi. Sebagian lagi belum terjadi namun perlu dicadangkan untuk dikeluarkan di masa mendatang, seperti pajak dan bunga pinjaman.

5. Putar Arus Kas Lebih Cepat

Jangan hanya berpusat pada keuntungan. Pengelolaan keuangan meliputi juga bagaimana mengelola hutang, piutang dan persediaan barang dagangan. Banyak usaha mengalami kesulitan kas meski catatan akuntansi mereka menunjukkan angka berwarna biru. Perhatikan bagaimana memutar kas. Putaran kas melambat jika termin penjualan kredit lebih lama ketimbang kulakannya, atau jika harus menyimpan persediaan barang dagangan ,harus mengusahakan termin penjualan kredit sama dengan pembelian kredit. Pengusaha juga harus mampu menekan tingkat persediaan sedemikian rupa agar tetap dapat memenuhi order namun tanpa membebani keuangan.

6. Awasi Harta, Hutang, dan Modal

Secara berkala, perlu memeriksa persediaan di gudang dan memastikan semuanya dalam keadaan lengkap dan baik. Namun sebelum bisa melakukan itu, perlu mempunyai administrasi yang memadai untuk mengontrol semua itu. Hal yang sama perlu dilakukan terhadap piutang-piutang kepada pembeli dan tagihan-tagihan dari suplier. Tidak ada tagihan yang macet atau membayar lebih kepada suplier karena catatan keuangan berantakan. Jika tidak mampu melakukan semua itu sendiri, dapat mempekerjakan bagian keuangan dan menetapkan prosedur keuangan yang cukup untuk memastikan bahwa harta kekayaan usaha selalu terjaga dengan baik.

7. Sisihkan Keuntungan untuk Pengembangan Usaha.

Pengusaha berhak untuk menikmati keuntungan dari bisnis , namun itu bukan berarti boleh menghabiskannya begitu saja. Pengusaha tetap harus menyisihkan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha. Salah satu tugas penting mengelola keuangan adalah menjaga kelangsungan hidup bisnis dengan mendorong dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang yang menguntungkan.

Semakin besar dan luas bidang usaha, semakin kompleks pengelolaan keuangan suatu usaha. Ketika usaha melibatkan kreditor dan investor, maka semakin tinggi tuntutan untuk mempunyai sistem pencatatan keuangan yang baik. Keberhasilan bisnis tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menjual, melainkan juga mengatur keuangan. Semoga tujuh tips dasar manajemen keuangan sederhana ini bermanfaat dan dapat diterapkan untuk membantu bisnis UKM.

2.5. Alternatif Sumber Dana UKM

2.5.1. Pengertian Modal Usaha

Modal usaha tidak selalu berupa uang, sebagaimana dikatakan oleh Bob Sadino. Modal ada yang bisa dilihat, dirasakan, dan dipegang, atau disebut modal tangible. Ada modal yang tidak bisa dilihat, dirasakan, dan dipegang seperti modal keberanian, kemauan, dan tekad. Rupanya Bob Sadino lebih mengandalkan modal yang tidak kelihatan, yaitu tekad dan semangat yang tinggi, lalu modal berikutnya, yaitu kaki, tangan, terus melangkah dan terus berbuat. Namun demikian, modal kelihatan dan tidak kelihatan keduanya sama-sama penting.

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya pra-investasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu, modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.

Modal usaha adalah segala sesuatu yang pertama kali dikeluarkan digunakan untuk membiayai pendirian perusahaan (pra-investasi), mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri (memiliki badan usaha). Contoh biaya awal yang harus dikeluarkan adalah biaya survei lapangan, biaya pembuatan studi kelayakan, izin-izin, dan biaya pra-investasi lainnya.

Setelah biaya pra-investasi dikeluarkan, selanjutnya adalah biaya untuk membeli sejumlah aktiva (harta) tetap. Biaya ini dikeluarkan untuk mengoperasikan perusahaan atau sebagai tempat atau alat untuk melakukan kegiatan, seperti pembelian tanah, pendirian bangunan, pembelian mesin-mesin, dan peralatan kantor. Disamping itu, modal juga diperlukan untuk membiayai operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan. Jenis biaya ini misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya.

2.5.2. Sumber Pendanaan Usaha

Terdapat dua sumber utama pendanaan usaha, yaitu ekuitas dan utang. Ekuitas yaitu pemilik menginvestasikan laba perusahaannya untuk ditempatkan dalam perusahaan guna memperkecil resiko pengembalian dalam tingkat yang rendah, sedangkan utang adalah mengandung resiko, pemberi pinjaman pertama kali menarik laba dan harus dibayar sekalipun perusahaan tidak ada laba atau dalam kondisi merugi.

Pendanaan ekuitas (modal sendiri), dapat diperoleh dari tabungan individu, teman dan atau saudara, investor perorangan lain, perusahaan-perusahaan besar, perusahaan modal ventura, dan penjualan saham. Pendanaan dari utang (pinjaman), dapat diperoleh dari teman atau saudara, investor perorangan lainnya, para pemasok bahan baku pemberi pinjaman berbentuk asset, bank-bank komersial, program-program yang didukung oleh pemerintah, lembaga-lembaga keuangan swadaya masyarakat, perusahaan-perusahaan besar dan perusahaan modal ventura.

Pemasok Bahan Baku Dan Pemberi Pinjaman Berbasis Aset:

1. Kredit Perdagangan

Dapat dibayar dengan uang. Pendanaan disediakan oleh pemasok inventaris kepada perusahaan yang mengadakan pembayaran uang uang untuk jumlah tertentu. Pendanaan jangka pendek selama 30 hari. Sejumlah kredit yang tersedia bergantung pada tope perusahaan dan kesediaan pemasok untuk menambah pinjaman.

2. Pinjaman dan Sewa Peralatan

Pinjaman cicilan (gadai) peralatan dari penjual peralatan yang dibeli oleh perusahaan. Peralatan disewa dari pemasok dalam rangka penghematan kas untuk tujuan lain, menunda lini pembukuan pinjaman, dan penyediaan pembendung atau pagar untuk melawan keusangan.

3. Pinjaman Berbasis Kekayaan

Mengamankan jaminan pinjaman dengan kekayaan modal kerja.

4. Pabrik

Memperoleh kas melalui penjualan, jumlah uang yang dapat diterima (piutang) pada perusahaan lain. Tanggungan dijual sebagai faktor diskon pada nilai faktur, faktor yang dapat menolak rekening yang diragukan, faktor biaya utang bagi rekening pelayanan dan untuk lanjutan.

5. Bank-bank Komersial

Hal-hal yang menjadi perhatian adalah:

- Keamanan kredit mencakup jumlah maksimal yang akan diberikan kepada perusahaan untuk pinjaman.
- Perjanjian kredit beredar mencakup jumlah maksimal pinjaman bank untuk meminjamkan kepada perusahaan secara terus-menerus.
- Pinjaman bersyarat, meliputi pinjaman dalam jangka waktu 5 sampai dengan 10 tahun untuk membiayai perlengkapan, hipotek atau jaminan barang bergerak, hipotek atau jaminan hipotek gedung (barang tak bergerak).

- Pinjaman jangka panjang dengan menggunakan gedung atau barang tak bergerak sebagai jaminan.

Sumber-sumber pendanaan lain:

- Perusahaan modal ventura : merupakan kelompok investor atau investasi yang memasukkan uangnya pada usaha bisnis baru.
- Institusi keuangan berbasis komunitas atau lembaga swadaya masyarakat
- Pemberi pinjaman yang menyediakan pendanaan untuk bisnis kecil milik masyarakat berpendapatan rendah guna membesarkan pengembangan ekonomi seperti koperasi primer tertentu.
- Perusahaan-perusahaan besar:
 - 1) Bantuan pendanaan dan teknik kepada pemasok kritis serta pengembang teknologi
 - 2) Penjualan saham (stock sales)
 - 3) Penempatan pribadi (private placement)
 - 4) Penjualan saham modal perusahaan untuk dikoleksi individual
 - 5) Penawaran umum pertama (initial public offering-IPO) saham
 - 6) Penempatan perusahaan di bawah peraturan-peraturan surat berharga bursa efekSebelum memulai suatu usaha, kita membutuhkan segala sesuatu yang berhubungan dengan kebutuhan usaha. Salah satu kebutuhan yang sangat penting yaitu modal, karena dengan adanya modal kita bisa merealisasikan usaha apa yang akan kita jalankan.

Sebagian besar orang memiliki persepsi bahwa modal usaha selalu dalam bentuk uang, padahal sebenarnya modal yang kita butuhkan dalam memulai usaha tidak selalu dalam bentuk yang bisa dilihat, tetapi juga bisa dalam bentuk yang tidak terlihat. Modal yang bisa dilihat bisa dicontohkan seperti uang. Cara memperoleh uang untuk modal usaha bisa dengan berbagai macam cara, dan juga jumlah modal yang perlu disiapkan sebelum memulai suatu usaha harus dipertimbangkan terlebih dahulu jenis modal yang akan kita pilih, karena pastinya dalam setiap kebijakan yang kita ambil ada kelebihan dan ada kekurangannya.

2.5.3. Sumber Modal Usaha

Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja, dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, yaitu modal sendiri atau modal pinjaman (modal asing). Modal sendiri adalah modal dari pemilik usaha sedangkan modal asing adalah modal dari luar perusahaan.

Seperti dikemukakan diatas bahwa penggunaan masing-masing modal tergantung dengan maksud dan tujuannya. Pertimbangan lain adalah jangka waktu pengambilan yang dibutuhkan apakah jangka pendek atau jangka panjang. Disamping itu, jumlah atau nilai modal yang diinginkan perusahaan juga menjadi pertimbangan khusus. Pertimbangan yang paling penting adalah faktor besarnya biaya yang harus ditanggung. Hal ini penting karena ini merupakan komponen biaya yang harus dikeluarkan. Disamping itu, faktor persyaratan yang harus dipenuhi ada yang rumit dan ada yang mudah. Jadi, masing-masing modal memiliki keuntungan dan kerugian, baik dari segi biaya, waktu, persyaratan untuk memperolehnya, dan jumlah yang dapat dipenuhi.

Dalam praktiknya pemberian suatu usaha dapat diperoleh secara gabungan antara modal sendiri dan modal pinjaman. Pilihan apakah menggunakan modal sendiri, modal pinjaman, atau gabungan dari keduanya tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dan kebijakan pemilik usaha.

Pada awalnya untuk usaha baru, biasanya perusahaan lebih menitikberatkan pada modal sendiri. Hal ini terjadi karena sulitnya memperoleh modal pinjaman, terutama dari bank. Bank biasanya jarang memberikan pinjaman untuk usaha baru, mengingat bank belum mengenal dan nasabah belum berpengalaman. Namun, perusahaan dapat memperoleh pinjaman dari perusahaan nonbank atau lembaga keuangan bukan bank, seperti leasing atau pegadaian.

Beberapa sumber modal usaha sebagai berikut:

1. Dana modal sendiri

Setiap pengusaha biasanya tersedia modal sendiri walaupun kecil. Kecil atau besar bukan masalah yang penting berani menggunakan modal tersebut untuk usaha. Banyak siswa SMA dan mahasiswa berbisnis menjual pulsa dengan modal hanya seratus ribu, dan lama-lama terakumulasi menjadi besar.

2. Pinjaman dari keluarga.

Bisanya pinjaman dari keluarga adalah jangka pendek dan pengembaliannya harus tepat waktu atau lebih cepat lebih baik. Namun demikian, meminjam kepihak keluarga sebaiknya langkah terakhir karena akan menjadi hutang budi yang lama dan berkepanjangan, dan apabila sukses biasanya sering disebut-sebut yang mungkin ada perkataan yang tidak baik.

3. Pinjaman dari bank atau orang tertentu

Apabila meminjam kepada pihak lain sebaiknya dikembalikan sebelum jatuh tempo sehingga kepercayaan akan sangat tinggi dari pihak pemilik modal. Pinjaman jangka pendek biasanya hanya satu tahun, sedangkan pinjaman jangka panjang bisa lima tahun atau lebih. Untuk pembayaran atau hutang ini sebaiknya dari laba yang diperoleh.

4. Jual saham

Sekarang sudah lumrah seorang pengusaha mengajak teman atau keluarga untuk buka usaha dengan modal bersama kemudian modal tersebut dialokasikan dalam kepemilikan saham dengan persentase tertentu. Cara ini memudahkan usaha karena dana tersebut bukan pinjaman, tetapi penyertaan modal dan mereka berhak untuk memperoleh laba sebagai keuntungan atas uang mereka yang ditanamkan.

5. Dana bantuan pemerintah

Kalau kita jeli mengikuti kebijaksanaan pemerintah maka ada dana pemerintah yang diberikan sebagai bantuan modal. Hal ini melalui Kementerian BUMN, UKM, serta perbankan.

2.5.4. Jenis-Jenis Modal Usaha

Seperti yang dijelaskan sebelumnya terdapat beberapa modal yang dapat digunakan untuk kegiatan usaha. Pada dasarnya, kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis, yaitu modal investasi dan modal kerja

1. Modal Investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Sementara modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah, bangunan atau gedung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta inventaris lainnya. Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang (lebih dari satu tahun). Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.

Setelah kebutuhan modal investasi terpenuhi, selanjutnya adalah pemenuhan kebutuhan modal kerja. Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai

operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi.

2. Modal Kerja

Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya. Modal kerja juga dapat diperoleh dari modal pinjaman bank (biasanya maksimal seetahun). Biasanya dunia perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).

2.5.5. Pertimbangan Ketika Hendak Menentukan Modal

1. Tujuan Perusahaan atau UKM

Perusahaan atau UKM perlu mempertimbangkan tujuan penggunaan pinjaman tersebut, apakah untuk modal investasi atau modal kerja, apakah sebagai modal utama atau hanya sekedar modal tambahan, apakah untuk kebutuhan yang mendesak atau tidak.

2. Masa Pengembalian Modal

Dalam jangka waktu tertentu pinjaman tersebut harus dikembalikan kekreditor (bank). Bagi perusahaan jangka waktu pengambilan investasi juga perlu dipertimbangkan sehingga tidak menjadi beban perusahaan dan tidak mengganggu cash flow perusahaan. Sebaiknya jangka waktu pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

3. Biaya yang Dikeluarkan

Faktor biaya yang harus dikeluarkan harus dipertimbangkan secara matang, misalnya biaya bunga, biaya administrasi, atau biaya lainnya. Hal ini penting karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban perusahaan dalam menentukan harga jual dan laba. Besarnya tingkat suku bunga dan biaya lain yang dibebankan bank atau lembaga keuangan kepada nasabah berbeda-beda antara satu dengan lainnya.

Sebaiknya dipilih bank yang mampu memberikan biaya (bunga dan biaya lainnya) yang paling rendah (kompetitif) bagi perusahaan. Sekali lagi besarnya biaya yang dibebankan akan berakibat pada meningkatnya biaya operasi dan pada akhirnya dapat mengurangi keuntungan.

4. Perhitungan Keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa-masa yang akan datang perlu menjadi pertimbangan. Perhitungan keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu. Besar kecilnya keuntungan sangat berperan dalam pengambilan dana suatu usaha. Oleh karena itu, perlu dibuatkan perhitungan pendapatan dan biaya sebelum memperoleh pinjaman modal. Perhitungan pendapatan yang akan diperoleh dimasa yang akan datang perlu diperhitungkan secara teliti dan cermat dengan membandingkan data dan informasi yang ada sebelumnya. Perhitungan biaya-biaya yang akan dikeluarkan selama periode tertentu, termasuk jenis-jenis biaya yang akan dikeluarkan pun perlu dibuat serinci mungkin.

5. Kelebihan dan Kekurangan Suatu Modal

Baik modal sendiri maupun modal pinjaman masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan, kelebihan dan kekurangan masing-masing modal adalah sebagai berikut:

a. Kelebihan modal sendiri

- 1) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
- 2) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- 3) Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- 4) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak akan ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan kepihak lain.

b. Kekurangan modal sendiri

- 1) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
- 2) Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
- 3) Kurang motivasi, artinya memiliki usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

c. Kelebihan modal pinjaman

- 1) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman keberbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak perusahaan menawarkan dananya keperusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah.
- 2) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari mengguanakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

d. Kekurangan modal pinjaman

Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti bunga, biaya administrasi, materai dan asuransi. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang sudah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung. Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas hutang yang belum atau akan dibayar.

e. Kelebihan modal campuran

Dapat mengatur komposisi modal yang diperlukan secara seimbang. Artinya, persentase modal pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan atas kekurangan modal sendiri. Modal ada yang bisa dilihat, dirasakan, dan dipegang, atau disebut modal tangible. Ada modal yang tidak bisa dilihat, dirasakan, dan dipegang seperti modal keberanian, kemauan, dan tekad.

2.6. Pengelolaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah

2.6.1. Cara Menginvestasikan Dana

Dana merupakan darah segar bagi kelangsungan hidup usaha. Dana dalam perusahaan dapat digunakan untuk membeli bahan, upah buruh, aktiva dan membayar berbagai biaya untuk kegiatan operasional perusahaan. Dana secara umum digunakan pengaturan investasi untuk berbagai aktivitas, seperti:

- a. Kas, sebagai bagian dari modal kerja yang dapat berupa uang tunai dan uang dibank yang pencairannya dapat setiap waktu.

Motivasi memegang uang kas tertentu:

- 1) Motif aspekulasi dimaksudkan pemegangan uang tunai bertujuan untuk memanfaatkan kesempatan pertama untuk meraih keuntungan. Dengan adanya kas di tangan, maka transaksi per kas pertama yang biasa mendadak dan dalam waktu relatif singkat dan dengan leluasa bisa segera dilakukan.
 - 2) Motif berjaga-jaga dimaksudkan sebagai usaha perusahaan menyediakan uang tunai untuk berjaga-jaga. Motif ini bertujuan untuk menjaga kemung-kinan timbulnya hambatan terhadap kontinuitas proses usaha perusahaan.
 - 3) Motif transaksi dimaksudkan untuk menutup transaksi operasional setiap hari yang merupakan rutinitas kegiatan perusahaan. Transaksi pada umumnya dapat ditutup dengan cara tunai dan cara kredit.
- b. Piutang, dimaksudkan sebagai sejumlah tagihan terhadap pi-hak lain akibat transaksi usaha yang disetujui dengan pembayaran yang ditunda selama jangka waktu tertentu.
 - c. Persediaan barang merupakan jenis investasi modal kerja yang dinamis, baik di perusahaan perdagangan maupun manufaktur. Untuk perusahaan perdagangan jenis persediaan berupa barang dagangan. Untuk perusahaan yang melakukan proses produksi, jenis persediaan dibagi dalam 3 bentuk persediaan, yaitu: (1) bahan mentah, (2) barang sedang dalam proses atau (3) barang jadi.
 - d. Mesin, peralatan yang digunakan untuk proses produksi dan diperhitungkan sebagai biaya overhead pabrik.
 - e. Gedung dan bangunan
 - f. Aktiva tetap lain, seperti tanah.

2.6.2. Cara Mencari Sumber-sumber dana

Dana dalam perusahaan dapat diperoleh dari berbagai sumber pendanaan, baik sumber dana internal maupun sumber dana eksternal seperti:

- a. Modal sendiri, merupakan sejumlah harta pemilik yang diikutsertakan dalam melakukan kegiatan usaha perusahaan. Modal tersebut kelak akan turut diperhitungkan menerima laba dan menanggung kerugian dalam kegiatan usaha apabila rugi.
- b. Hutang jangka pendek merupakan kredit dengan jangka waktu paling lama 12 bulan. Kredit ini sebagian besar berupa kredit perdagangan untuk menggerakkan kegiatan usaha, seperti:
 - 1) Kredit penjual
 - 2) Kredit Pembeli
 - 3) Kredit rekening koran
 - 4) Kredit wesel
 - 5) Kredit promis
- c. Hutang jangka menengah merupakan jenis hutang yang jangka waktunya antara 1-5 tahun.
- d. Hutang jangka panjang kredit dengan jangka waktu lima tahun atau lebih.
- e. Sumber pendanaan lain yang sah, seperti modal ventura, dan lain-lain.

2.6.3. Menentukan Kebutuhan Modal Usaha

Pada hakekatnya masalah pembelajaran atau keuangan adalah menyangkut masalah keseimbangan finansial di dalam perusahaan. Dengan demikian, pembelajaran berarti (a) mengadakan keseimbangan antara aktiva (pos-pos sebelah debet Neraca) dengan pasiva (pos-pos sebelah kredit Neraca) yang diperlukan perusahaan, dan (b) mencari susunan kualitatif dari aktiva dan pasiva tersebut dengan sebaik-baiknya. Pemilihan susunan kualitatif aktiva akan menentukan “Struktur kekayaan”, dan susunan kualitatif pasiva akan menentukan “Struktur finansial” dan “struktur modal”.

Struktur kekayaan adalah perbandingan antara aktiva lancer dengan aktiva tetap. Aktiva lancer meliputi sejumlah investasi dalam kas/giro bank, persediaan barang, piutang dagang, sedangkan aktiva tetap meliputi investasi untuk pengadaan alat perlengkapan, mesin, gedung dan tanah. Struktur keuangan adalah perbandingan antara umlah modal asing (modal pinjaman/kredit dari para kreditur, baik jangka pendek maupun jangka panjang) dengan jumlah modal sendiri. Struktur modal adalah pembelajaran permanent yang menunjukkan

perbandingan antara modal asing jangka panjang (kredit berjangka lebih dari 1 tahun) dengan modal sendiri (modal setoran dari pemilik/pemegang saham). Dalam hubungannya dengan struktur kekayaan dan struktur finansial ini, dikenal adanya “pedoman” struktur finansial konservatif yang didasarkan pada prinsip keamanan yang dapat memberikan perlindungan terhadap kreditur maupun terhadap perusahaan. Aturan finansial vertikal menetapkan bahwa besarnya modal asing tidak boleh melebihi besarnya modal sendiri. koefisien utang yaitu angka perbandingan antara jumlah modal asing dengan modal sendiri tidak melebihi 1:1. Adapun aturan struktur finansial konservatif yang horizontal memberikan batas imbalan besarnya modal sendiri dengan besarnya aktiva tetap plus persediaan besi minimum 1:1. Artinya keseluruhan “aktiva tetap” dan “persediaan besi (persediaan minimal yang harus ada}” harus sepenuhnya dapat dibiayai dengan modal sendiri.

2.6.4. Mengelola Modal Kerja

1. Pengertian Modal Kerja

Menurut konsep kuantitatif, modal kerja adalah modal yang jangka waktu perputarannya cepat dalam waktu kurang dari satu tahun. Modal kerja sama dengan jumlah seluruh aktiva lancar.

Modal kerja dalam perusahaan dapat dibedakan menjadi 2:

- Modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjaga kelancaran usaha.
- Modal kerja variabel, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan Keadaan, misal berubah-ubah karena musim.

2. Cara menghitung besarnya kebutuhan modal kerja

Untuk menghitung besarnya kebutuhan modal kerja ideal dalam rangka menjamin kontinyuitas operasi bisnis, dapat digunakan sbb:

Modal kerja minimum =

Periode perputaran pengeluaran dana kas x pengeluaran tiap-tiap hari + modal kerja minimal yang harus ada.

3. Periode Perputaran Modal Kerja:

Periode perputaran modal kerja adalah jangka waktu berubahnya uang menjadi barang atau piutang sampai kembali lagi menjadi uang.

4. Investasi Pada Kas

Uang kas diperlukan bagi perusahaan untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari mampu untuk mengadakan investasi baru dalam aktiva tetap. Pengeluaran kas (aliran kas keluar) ini bisa meliputi pembayaran untuk :

- a) Pembelian bahan
- b) Pembayaran upah buruh
- c) Pembayaran gaji pimpinan pabrik
- d) Pembeli mesin baru
- e) Pembayaran bunga utang
- f) Membayar dividen pada pemegang saham
- g) Membayar angsuran utang
- h) Membayar biaya penjualan
- i) Membayar biaya administrasi dan umum
- j) Membayar biaya promosi

Seperti halnya aliran kas keluar, perusahaan juga menerima aliran kas masuk yang terdiri dari:

- a) Hasil penjualan produk secara tunai
- b) Hasil penerimaan piutang
- c) Penyertaan modal dari pemilik
- d) Hasil penjualan saham
- e) Penerimaan kredit dari bank
- f) Penjualan alat dan mesin dan aktiva tetap lain yang tak berguna

Kelebihan kas masuk terhadap kas keluar merupakan saldo kas yang tertahan dalam perusahaan (surplus kas).

5. Penentuan persediaan Kas Minimal (Kas Besi)

Makin besar uang kas yang tersedia, berarti perusahaan makin likuid (mampu membayar) tetapi juga berarti semakin banyak uang yang menganggur di brankas, sehingga akan memperkecil profitabilitas/laba perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan hanya mengejar profitabilitas dengan memutarkan uang yang ada di brankas, akan mengakibatkan perusahaan tidak likuid (tidak mampu membayar) pada saat ada tagihan. Oleh karena itu jumlah kas ideal harus diupayakan. Standar ideal jumlah persediaan uang yang harus ada, menurut H. G. Guthmann seperti dikutip Bambang Riyanto (1998), menyatakan bahwa jumlah kas dalam perusahaan manufaktur yang “Well Finance” adalah sebesar 5% s.d 10% dari jumlah aktiva lancar. Investasi Dalam Piutang Dagang

Dalam rangka mendongkrak volume penjualan, biasanya perusahaan menjual produknya secara kredit. Penjualan secara kredit ini akan menimbulkan adanya “Piutang dagang”. Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang ini meliputi:

- a. Pengedalian pemberian piutang
- b. Pengendalian penagihan piutang
- c. Evaluasi terhadap politik penjual kredit

Dalam pemberian piutang yang perlu diperhatikan adalah risiko kredit tidak terbayar, jangka waktu harus dilunasi, dan tingkat kemampuan konsumen yang akan diberi fasilitas pembelian secara kredit. Jumlah piutang dagang sebaiknya diusahakan agar periode perputarannya pendek. Semakin cepat periode perputaran piutang berarti bahwa piutang segera terlunasi dan hal ini berarti bahwa investasi pada piutang sangat efisien.

6. Investasi Dalam Piutang Dagang

Dalam rangka mendongkrak volume penjualan, biasanya perusahaan menjual produknya secara kredit. Penjualan secara kredit ini akan menimbulkan adanya “Piutang dagang”. Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang ini meliputi:

- a. Pengedalian pemberian piutang
- b. Pengendalian penagihan piutang
- c. Evaluasi terhadap politik penjual kredit

Dalam pemberian piutang yang perlu diperhatikan adalah risiko kredit tidak terbayar, jangka waktu harus dilunasi, dan tingkat kemampuan konsumen yang akan diberi fasilitas pembelian secara kredit. Jumlah piutang dagang sebaiknya diusahakan agar periode perputarannya pendek. Semakin cepat periode perputaran piutang berarti bahwa piutang segera terlunasi dan hal ini berarti bahwa investasi pada piutang sangat efisien.

7. Investasi Pada Persediaan

Masalah penentuan besarnya investasi modal dalam persediaan mempunyai efek yang langsung terhadap keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam penetapan jumlah investasi dalam perusahaan akan memperkecil keuntungan usaha. Sebaliknya adanya investasi yang terlalu kecil juga akan merugikan perusahaan karena kurangnya persediaan bahan baku misalnya akan mengakibatkan perusahaan tidak bisa bekerja dengan kapasitas penuh sehingga terdapat kapasitas menganggur yang akan mempertinggi biaya produksi. Oleh karena itu pengusaha harus menentukan jumlah investasi pada persediaan yang ideal

(normal). Menurut Weston dan Brigham, besarnya persediaan pada umumnya = 12% s.d. 20% dari Jumlah Penjualan, atau 16% s.d. 30% dari Total Aktiva.

Menentukan persediaan minimal, Yaitu persediaan yang harus ada untuk menjaga agar kelancaran usaha dapat terjamin. Persediaan minimal biasanya ditentukan dengan pada tingkat di mana tambahan biaya simpan sama besarnya dengan biaya ekstra karena kehabisan bahan. Biasanya persediaan besi ditetapkan berdasarkan pengalaman dan antisipasi masa depan. Contoh: persediaan pengaman = 10 % dari penjualan.

8. Investasi Pada Aktiva Tetap

Investasi pada aktiva tetap seperti investasi untuk pembelian mesin, pembangunan gedung dan pembelian tanah merupakan investasi jangka panjang, karena baru akan diterima kembali dalam waktu beberapa tahun secara berangsur-angsur melalui depresiasi (penyusutan nilai aktiva).

2.7. Pajak Penghasilan (PPh) Final 1% Untuk Usaha Mikro Kecil dan Mengengah

Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang sehingga dapat dipaksakan dengan tiada mendapat balas jasa secara langsung. Pajak dipungut penguasa berdasarkan norma-norma hukum untuk menutup biaya produksi barang-barang dan jasa kolektif untuk mencapai kesejahteraan umum atau pajak merupakan kewajiban kenegaraan dan pengabdian peran aktif warga negara dalam upaya pembiayaan pembangunan nasional kewajiban perpajakan setiap warga negara diatur dalam undang-undang dan peraturan-peraturan pemerintah.

Direktorat Jendral Pajak (DJP) mengumumkan pengenaan pajak penghasilan sebesar 1 persen bagi Wajib Pajak orang pribadi dan Badan yang menerima penghasilan dari usaha dan atau jasa, dengan peredaran omzet tidak melebihi Rp.4,8 miliar satu Tahun Pajak. Artinya, tidak ada batas bawah omzet yang dikecualikan dari pengenaan PPh Final ini. Ketentuan ini diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP) No.46 Tahun 2013 tentang PPh atas Penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu, yang terbit tanggal 12 Juni 2013 dan mulai berlaku sejak 1 Juli 2013.

2.7.1. Teori Pajak UMKM

Karakteristik UMKM, utamanya sektor mikro dan kecil, didominasi aktivitas informal yang tidak melakukan pencatatan keuangan secara detail, berbasis kas dan tidak bankable

(memiliki agunan). Oleh karena itu, pendekatan perpajakan pada sektor ini akan berorientasi edukasi dan memberikan kemudahan administrasi. Jangan sampai biaya untuk melaksanakan kewajiban perpajakan justru masih tinggi sehingga memicu untuk tidak patuh.

Menurut Bank Indonesia, definisi UMKM didasarkan pada kriteria plafon besarnya kredit, yaitu: (1) usaha mikro dengan plafon kredit maksimal Rp.50 juta, (2) usaha kecil dengan plafon kredit Rp.50 juta sampai dengan Rp.500 juta, dan (3) usaha menengah dengan plafon kredit lebih dari Rp.500 juta.

a. Objek Pajak

Objek pajak UMKM adalah penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp.4,8 miliar dalam 1 Tahun Pajak. Peredaran Bruto merupakan peredaran bruto dari usaha, termasuk dari usaha cabang. Sedangkan yang dimaksud dengan pengertian usaha di sini adalah usaha perdagangan atau jasa, seperti toko/kios/los pakaian, pedagang keliling, bengkel dan sejenisnya.

b. Subjek Pajak

Subjek pajak UMKM adalah Orang Pribadi dan Badan, tidak termasuk BUT (Bentuk Usaha Tetap), yang menerima penghasilan dari usaha dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp.4,8 miliar dalam 1 Tahun Pajak.

Bentuk Usaha Tetap adalah bentuk usaha yang dipergunakan oleh orang pribadi yang berada di Indonesia yang tidak bertempat tinggal di Indonesia, orang pribadi yang berada di Indonesia tidak lebih dari 183 hari dalam jangka waktu 12 bulan dan badan yang tidak didirikan dan tidak bertempat kedudukan di Indonesia untuk menjalankan usaha atau melakukan kegiatan di Indonesia, yang dapat berupa tempat kedudukan manajemen, cabang perusahaan, kantor perwakilan, gedung kantor, pabrik, bengkel, gudang, ruang untuk promosi dan penjualan, pertambangan dan penggalian sumber alam, wilayah kerja pertambangan minyak dan gas bumi, perikanan, peternakan, pertanian, perkebunan, atau kehutanan, proyek konstruksi, instalasi, atau proyek perakitan, pemberian jasa dalam bentuk apa pun oleh pegawai atau orang lain, sepanjang dilakukan lebih dari 60 hari dalam jangka waktu 12 bulan, orang atau badan yang bertindak selaku agen yang kedudukannya tidak bebas, agen atau pegawai dari perusahaan asuransi yang tidak didirikan dan tidak bertempat kedudukan di Indonesia yang menerima premi asuransi atau menanggung risiko di Indonesia, dan komputer, agen elektronik, atau peralatan otomatis

yang dimiliki, disewa, atau digunakan oleh penyelenggara transaksi elektronis untuk menjalankan kegiatan usaha melalui internet.

c. Cara Penentuan Peredaran Bruto

Ada beberapa cara dalam menentukan peredaran bruto Wajib Pajak, yaitu:

1. Bagi Wajib Pajak yang sudah terdaftar sebelum Tahun 2013, maka penentuan peredaran bruto berdasarkan peredaran bruto yang dilaporkan dalam SPT Tahunan PPh Tahun 2012. Apabila wajib pajak tidak menyampaikan SPT Tahunan PPh-nya, maka dianggap peredaran bruto tidak melebihi Rp.4,8 miliar.
2. Bagi wajib pajak yang sudah terdaftar pada tahun 2013, tetapi sebelum tanggal 1 Juli 2013, maka penentuan peredaran bruto berdasarkan jumlah peredaran bruto bulanannya yang disetahunkan.
3. Bagi wajib pajak yang baru terdaftar setelah tanggal 1 Juli 2013, maka penentuan peredaran bruto berdasarkan peredaran bruto bulan pertamanya yang disetahunkan.

d. Skema On-Off

Penentu apakah wajib pajak masuk dalam skema Pajak UMKM atau skema umum (menggunakan tarif PPh pasal 17 UU PPh) adalah besaran peredaran bruto setiap tahunnya. Apabila, dalam suatu bagian bulan atau Tahun Pajak omzet wajib pajak sudah melebihi batasan Pajak UMKM, yaitu Rp.4,8 miliar setahun, maka pada Tahun Pajak berikutnya Wajib Pajak akan berubah cara pemenuhan kewajiban perpajakannya menjadi skema umum.

e. Tarif Pajak

Tarif pajak UMKM ini tarif tunggal dengan besar 1%. Tarif ini dikenakan dari peredaran bruto setiap bulannya dan bersifat final. Apabila wajib pajak memiliki cabang usaha, maka perhitungan pajak UMKM ini dilakukan pada setiap masing-masing cabang.

f. Kompensasi Kerugian

Pada prinsipnya, apabila wajib pajak dikenai pajak UMKM maka tidak berhak melakukan kompensasi kerugian atas usahanya. Namun, bagi wajib pajak yang selain memiliki penghasilan dan usaha yang dikenai pajak UMKM juga memiliki penghasilan yang tidak dikenai pajak UMKM (misalnya memiliki pekerjaan bebas seperti dokter, pengacara, akuntan) dan menyelenggarakan pembukuan dapat melakukan kompensasi kerugian

dengan penghasilan yang tidak dikenai pajak UMKM tersebut dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Kompensasi kerugian dilakukan mulai tahun pajak berikutnya berturut-turut sampai dengan 5 tahun pajak,
2. Tahun dikenai pajak UMKM tetap menjadi bagian dari periode 5 tahun tersebut,
3. Kerugian pada suatu tahun pajak dikenakannya pajak UMKM tidak dapat dikompensasikan pada Tahun Pajak berikutnya.

2.7.2. Perhitungan, Pelaporan, dan penyetoran PPh UMKM

a. Menghitung Pajak UMKM

Sebelum menghitung pajak UMKM, maka yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah membuat pembukuan atau pencatatan.

Bagi WP Badan dan Orang Pribadi yang melakukan usaha atau pekerjaan bebas wajib menyelenggarakan pembukuan, kecuali WP Orang Pribadi dengan omzet tidak melebihi Rp.4,8 miliar. Karena sebagian besar pelaku UMKM adalah Orang Pribadi, maka untuk menghitung Pajak UMKM cukup hanya dengan pencatatan semata. Bagi pelaku UMKM sangat disarankan memahami pencatatan yang benar. Dalam melakukan pencatatan, beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah: (1) pencatatan harus diselenggarakan dengan iktikad baik dan mencerminkan kegiatan usaha yang sebenarnya, dan (2) pencatatan harus diselenggarakan di Indonesia, dengan menggunakan huruf Latin, angka Arab, satuan mata uang Rupiah dan disusun dalam Bahasa Indonesia.

b. Rumus Menghitung Pajak UMKM

Rumus untuk menghitung Pajak UMKM adalah sebagai berikut:

$$\text{Pajak UMKM} = 1\% \times \text{Omzet Setiap Bulan}$$

c. Membayar Pajak UMKM

Setelah menghitung pajak dengan menggunakan formula yang ada, maka langkah selanjutnya adalah membayar pajak. Membayar pajak dilakukan sendiri ke Bank Persepsi (Bank yang Ditunjuk Direktorat Jenderal Pajak sebagai penerima Pembayaran Pajak) atau Kantor Pos paling lambat tanggal 15 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir.

Untuk membayar pajak UMKM di Bank Persepsi atau Kantor Pos, diperlukan formulir Surat Setoran Pajak (SSP). Fungsi SSP adalah sebagai bukti pembayaran pajak apabila telah disahkan oleh pejabat kantor penerima pembayaran yang berwenang atau apabila telah mendapat validasi.

Hal penting yang harus dicek pada saat pembayaran pajak di Bank atau Kantor Pos adalah adanya NTPN (nomor transaksi penerimaan negara). NTPN ini berisikan 16 digit nomor dan merupakan bukti bahwa transaksi pembayaran pajak telah online ke sistem Modul Penerimaan Negara sehingga dapat diyakini pajak yang dibayarkan telah masuk ke kas negara. Namun, bukan berarti kalau NTPN-nya tidak ada maka pembayaran pajak yang dilakukan tidak benar. Dapat saja ada kendala teknis yang dialami pihak Bank atau Kantor Pos sehingga tidak dapat menerbitkan NTPN pada saat itu. Untuk itu, sebaiknya ditanyakan langsung kepada petugas Bank atau Kantor Pos yang bersangkutan.

d. Melaporkan Pajak UMKM

Tahap terakhir dari rangkaian pelaksanaan kewajiban perpajakan UMKM ini adalah melaporkan pajak terutang dan pembayaran pajaknya dalam formulir yang dinamakan Surat Pemberitahuan (SPT) pajak penghasilan ke Kantor Pelayanan Pajak tempat wajib pajak terdaftar. Secara umum, SPT yang dilaporkan ada dua yaitu: SPT Masa/bulanan Pajak UMKM dengan menggunakan SPT PPh Final pasal 4 ayat (2), dan SPT Tahunan PPh Wajib Pajak Orang Pribadi formulir 1770. Batas waktu pelaporan SPT sebagai berikut: (1) SPT Masa paling lambat tanggal 20 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir, (2) SPT Tahunan paling lambat 3 bulan setelah tahun pajak berakhir untuk Wajib Pajak Orang Pribadi atau 4 bulan setelah tahun pajak berakhir untuk Wajib Pajak Badan. Setoran Bulanan Pajak UMKM merupakan pembayaran PPh Pasal 4 ayat (2), bukan pembayaran PPh pasal 25 (angsuran masa PPh).

e. SPT Tahunan PPh Untuk Wajib Pajak UMKM

Wajib pajak pelaku UMKM diwajibkan melaporkan SPT Tahunan PPh setahun sekali, paling lambat tanggal 31 Maret 2013 untuk pelaku UMKM yang berstatus Orang Pribadi atau paling lambat tanggal 30 April 2013 untuk pelaku UMKM yang berbentuk badan usaha seperti CV, PT, Firma.

Bagi Wajib Pajak Pelaku UMKM, SPT Tahunan PPh berfungsi untuk melaporkan dan mempertanggungjawabkan perhitungan jumlah pajak yang sebenarnya terutang dan untuk melaporkan tentang: (a) pembayaran atau

pelunasan pajak UMKM yang telah dilaksanakan sendiri dalam 1 tahun pajak atau bagian tahun pajak, (b) penghasilan yang merupakan objek pajak dan atau bukan objek pajak, dan (c) harta dan kewajiban.

Formulir SPT Tahunan yang digunakan Wajib Pajak pelaku UMKM adalah formulir 1770 untuk Wajib Pajak Pribadi / perseorangan atau formulir 1771 untuk Wajib Pajak Badan Usaha atau perusahaan. Untuk Wajib Pajak Orang Pribadi, Pelaporan Pajak UMKM ada pada bagian lampiran III yaitu ‘Penghasilan yang Dikenakan Pajak Final atau Bersifat Final’.

f. Cara Melaporkan SPT Tahunan Pajak UMKM

Ada berbagai cara untuk melaporkan SPT Tahunan Pajak UMKM ke Kantor Pelayanan Pajak. Cara-cara tersebut adalah:

1. Secara langsung: penyampaian SPT Tahunan secara langsung dapat dilakukan dengan cara: melalui Tempat Pelayanan Terpadu KPP, melalui pojok pajak / mobil pajak / dropbox di mana saja.
2. Melalui pos dengan bukti pengiriman surat ke KPP tempat Wajib Pajak terdaftar. Penyampaian SPT Tahunan melalui pos dilakukan dalam amplop tertutup yang telah dilekatinya lembar informasi amplop SPT Tahunan yang berisi data sebagai berikut: nama wajib pajak, NPWP, tahun pajak, status SPT, jenis SPT, perubahan data, nomor telp, pernyataan dan tanda tangan WP.
3. Melalui perusahaan jasa ekspedisi atau kurir dengan bukti pengiriman surat ke KPP tempat terdaftar.

g. Sanksi Pajak UMKM

Apabila Wajib Pajak tidak melaksanakan kewajiban pajak UMKM, maka akan dikenakan sanksi administrasi atau sanksi pidana perpajakan. Sanksi administrasi pajak pajak UMKM meliputi:

1. Pengenaan bunga 2 persen dari pokok pajak sebulan atas kurang atau tidak dibayarnya pajak UMKM. Pengenaan bunga ini dihitung dari lewatnya batas waktu pembayaran masa pajak UMKM sampai dengan pembayaran dilakukan untuk paling lama 24 bulan.
2. Pengenaan denda keterlambatan sebesar Rp.100.000 karena terlambat melapor SPT Masa pajak UMKM. Pengenaan denda keterlambatan ini hanya satu kali saja.

BAB III

METODOLOGI PENYULUHAN

3.1. Tempat dan Waktu

Pelaksanaan Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah dilakukan di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Waktu pelatihan selama 4 (empat) bulan, yaitu mulai Maret sampai dengan Juli 2017, yang meliputi kegiatan mulai dari persiapan, pencarian data, dan informasi peserta, pelaksanaan penyuluhan sampai dengan penyusunan laporan kegiatan P2M.

3.2. Inventariasi Peserta

Sebelum melakukan penyuluhan terlebih dahulu menginventarisasi peserta dengan cara mempelajari data demografis RT011/01 Kelurahan Grogol Selatan Kecamatan Kebayoran Lama Kotamadya Jakarta Selatan. Dari kegiatan inventarisasi ini akan diperoleh beberapa hal penting, antara lain gambaran umum penduduk yang meliputi usia, pendidikan, dan pekerjaan. Hasil inventarisasi ini akan menjelaskan profil peserta penyuluhan. Penyuluhan ini akan diikuti 20 pedagang kecil yang berada di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan.

3.3. Metodologi Penyuluhan

- a. Penyuluhan ini akan dilakukan dengan metode ceramah dimana peserta akan diberikan penjelasan baik secara teori dan ilustrasi yang relevan dengan topik.
- b. Bahan dan Alat Pelatihan

Beberapa bahan dan alat penyuluhan yang dibutuhkan, antara lain persiapan ruangan, spanduk, kuesioner, toa, materi pelatihan (power point), lap top, dan proyektor (infokus).

- c. Pemberdayaan Pegusaha Kecil dan Menengah

Pendekatan ini dilakukan untuk mengembangkan kemampuan pedagang kecil agar semakin mampu mengelola usahanya sehingga akan dapat melayani dan memenuhi kebutuhan masyarakat setempat dan pada gilirannya dapat meningkatkan penghasilan.

d. Pengusaha Kecil dan Menengah Binaan

Pendekatan ini dilakukan adalah membuat suatu kerjasama yang berkesinabungan antara USNI dengan pengusaha kecil dan menengah, artinya USNI dalam hal ini Fakultas Ekonomi mengaplikasikan ilmunya untuk membina pengusaha kecil dan menengah agar dapat mengelola usahanya lebih maju.

3.4. Pelaksanaan Penyuluhan

a. Tahap Awal

Pada tahap awal ini dibagikan kuesioner kepada peserta untuk diisi, tujuannya adalah untuk mengetahui kemampuan peserta sebelum mengikuti penyuluhan (pre test).

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari tahap awal, yaitu melaksanakan penyuluhan tentang pengelolaan UKMK, yang terdiri dari penyuluhan memahami perilaku konsumen, penyuluhan pelayanan kepada pelanggan melalui komunikasi, penyuluhan perencanaan bisnis, penyuluhan prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha, penyuluhan tips mengelola keuangan usaha, dan penyuluhan pejak penghasilan UKM.

c. Tahap Akhir

Pada tahap akhir ini kepada peserta dibagikan kembali kuesioner yang sama pada tahap awal, tujuannya adalah untuk mengatahui kemampuan peserta sesudah mengikuti penyuluhan (pos test).

3.5. Analisis Data

a. Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penyuluhan ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh dari jawaban para peserta penyuluhan, yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi peserta sebelum dan sesudah pelatihan.

b. Analisis Deskriptif

Analisis pendahuluan dengan menggunakan statistic, yaitu mendeskripsikan data-data masing-masing variabel secara partial. Statistik deskriptif yang digunakan

adalah rata-rata, modus nilai yang sering muncul), median (nilai tengah), standar deviasi, variansi, frekuensi, dan histogram.

c. Pengolahan Data

Data yang sudah dikumpulkan melalui kuesioner selanjutnya akan diolah dengan menggunakan matematika dan statistic sederhana, yaitu menjumlahkan, mengurangi, membagi, dan mengalikan data yang sudah dikumpulkan. Sedangkan untuk melakukan analisis deskriptif dan uji hipotesis digunakan soft ware SPSS versi 22,0

3.6. Uji Hipotesis

Data yang sudah dikumpulkan dan dianalisis kemudian dilakukan uji hipotesis, yaitu dengan menggunakan Uji Beda (*T Test*) atau Uji Perbandingan Dua Rata-rata (*Paired Samples Test*), yaitu menganalisis perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan, yang meliputi *Paired Samples Statistics*, *Paired Samples Correlations*, dan *Paired Samples Test*.

a. *Paired Samples Statistics*

Paired Samples Statistics menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasangan-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti penyuluhan dan sesudah penyuluhan.

b. *Paired Samples Correlations*

Paired Samples Correlations menjelaskan seberapa besar hubungan antara kemampuan peserta sebelum penyuluhan dengan sesudah penyuluhan.

c. *Paired Samples Test*

Paired Samples Test menjelaskan tentang hasil uji sampel berpasangan apakah signifikan atau tidak, dengan memperhatikan nilai signifikansi (Sig 2-tailed) sebesar 0,000 nilainya kurang dari 0,05. maka kesimpulannya ada perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.

Ho : Tidak ada perbedaan nilai tes antara sebelum dan setelah pelatihan.

Ha : Ada perbedaan nilai tes antara sebelum dan setelah pelatihan.

Jika nilai $-t_{hitung} < -t_{tabel}$: maka Ho ditolak dan Ha diterima. Nilai t tabel dapat dilihat pada tabel statistik untuk tingkat signifikansi $0,05 : 2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dan dengan derajat kebebasan (df) $n-1$.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pelaksanaan Penyuluhan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) dengan topik “Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)” bagi pengusaha kecil dan menengah di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan berjalan lancar sesuai yang direncanakan. Penyuluhan ini diikuti 120 pedagang kecil yang pada umumnya adalah pedagang tradisional, yaitu warung makan, warung sayur-mayur, kelontong kecil, warung rokok dan minuman, warung kebutuhan sehari-hari, dan sebagainya.

Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) dalam hal ini penyuluhan pengelolaan usaha kecil dan menengah disambut antusias dari masyarakat, pengusaha kecil dan menengah, dan juga pejabat setempat atau Ketua Rukun Tetangga. Mereka merasa bangga mendapat ilmu dan pengetahuan serta pengalaman dari para nara sumber atau Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI, kelak nanti pengusaha kecil dan menengah akan lebih mampu mengelola usahanya untuk lebih maju di masa yang akan datang, tentunya kesempatan ini sangat mereka manfaatkan semaksimal mungkin, mereka akan konsentrasi mengikuti setiap sesi yang disajikan.

Setiap penyuluhan diawali dengan membagikan kuesioner untuk mengetahui kemampuan peserta sebelum mengikuti penyuluhan ini. Agar hasil kuesioner objektif atau maksimal maka masing-masing nara sumber memberikan penjelasan tentang materi kuesioner yang dibagikan. Sehingga jawaban dari masing –masing peserta objektif.

Selama mengikuti pelatihan mereka sangat senang dan mengikutinya dengan tekun mulai dari awal hingga selesai dari sessi satu ke sesi lainnya dari hari pertama hingga hari terakhir mereka semua berpartisipasi aktif dengan penuh. Di setiap pelatihan diadakan diskusi dan tanya-jawab hampir semua peserta terlibat dan mengajukan berbagai pertanyaan.

Penyuluhan ini dilakukan dengan memberikan beberapa materi yang aplikatif yang dapat meningkatkan kemampuan dan pemahaman pedagang meliputi penyuluhan memahami perilaku konsumen, penyuluhan pelayanan kepada pelanggan melalui

komunikasi, penyuluhan perencanaan bisnis, penyuluhan prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha, penyuluhan tips mengelola keuangan usaha, dan penyuluhan pajak UKM.

Sebagai akhir dari penyuluhan kepada peserta diberikan kuesioner yang sama dengan kuesioner yang telah dibagikan pada awal penyuluhan. Tujuannya adalah untuk mengetahui perkembangan kemampuan para peserta tentang pengelolaan usaha kecil dan menengah.

4.2. Profil Peserta Penyuluhan

Gambaran umum mengenai peserta yang menjadi subyek dalam penyuluhan ini ditunjukkan pada tabel di bawah ini adalah para pedagang kecil di lingkungan RT011/01, Kelurahan Grogol Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sebanyak 20 orang. Deskripsi peserta responden yang terdiri dari jenis kelamin, usia, dan pendidikan.

4.2.1 Karakteristik Peserta Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin secara umum dapat memberikan perbedaan pada perilaku seseorang. Dalam suatu bidang kerja jenis kelamin seringkali dapat menjadi pembeda aktivitas yang dilakukan oleh individu. Secara kebetulan ternyata pedagang kecil di lingkungan RT011/01, Kelurahan Grogol Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan diikuti 18 wanita dan 2 orang laki-laki.

4.2.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia dalam keterkaitannya dengan perilaku individu di lokasi kerja biasanya adalah sebagai gambaran akan pengalaman dan tanggungjawab individu. Data mengenai peserta berdasarkan usia dapat dilihat pada di bawah ini.

Tabel 4.1
Usia Responden

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	20-30 Tahun	6	30,00%
2	31-40 Tahun	8	40,00%
3	> 40 Tahun	6	30,00%
Total		20	100,00%

Sumber: Data diolah 2017

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa usia responden 20-30 tahun yaitu sebanyak 6 orang atau 30,00%, diikuti dengan usia responden 31-40 tahun sebanyak 8 orang atau 40,00%, dan di atas 40 tahun sebanyak 6 orang atau 30,00%. Artinya jika dilihat dari segi usia bahwa pedagang kecil ini hampir merata di semua umur antara 20 sampai dengan 50 tahun, sehingga dalam melaksanakan usahanya masih meliki semangat energik yang tinggi.

4.2.3. Karakteristik Peserta Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan seringkali dipandang sebagai satu kondisi yang mencerminkan kemampuan seseorang mengelola usahanya terutama dalam menghitung dan/atau merencanakan usahanya termasuk pengeluaran dan penerimaannya. Penyajian data peserta berdasarkan pendidikan adalah sebagaimana terlihat pada tabel di bawah berikut ini:

Tabel 4.2
Status Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Presentase
SD atau sederjat	0	0,00%
SMP atau sederjat	4	20,00%
SMA atau sederjat	12	60,00%
S1 atau sederjat	4	20,00%
Total	20	100%

Sumber: Data Diolah 2016

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta untuk pendidikan SD atau sederajat tidak ada atau 0,00%, untuk pendidikan SMP atau sederajat sebanyak 4 orang atau 20,00%, untuk pendidikan SMA atau sederajat sebanyak 12 orang atau 60,00 %, dan kelompok peserta yang berpendidikan S1 atau sederajat yaitu hanya 4 orang atau 20,00%. Data pendidikan ini menunjukkan bahwa pedagang kecil pada umumnya berpendidikan menengah atau SMA sampai 60,00%, artinya peserta penyuluhan ini sudah memiliki standar pengetahuan untuk memahami pengelolaan usaha kecil dan menengah.

4.3. Penyuluhan Memahami Perilaku Konsumen

Penyuluhan memahami perilaku konsumen ini merupakan materi pertama yang diberikan kepada peserta. Pelaksanaan penyuluhan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pedagang kecil untuk mengenal dan memahami perilaku konsumen, dan kemudian diberikan pelayanan yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen dimaksud sehingga dapat meningkatkan kepuasan konsumen.

c. Kemampuan Awal tentang Memahami Perilaku Konsumen

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang pemahaman terhadap perilaku konsumen sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.3:

DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA

SEBELUM PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen	0	1	6	12	1
2.	Apakah Anda memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	0	0	7	11	2
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	0	0	8	9	3
4.	Apakah Anda memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	0	0	6	12	2
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	0	1	6	11	2
	JUMLAH	0	2	33	55	10
	PERSENTASI	0%	2%	33%	55%	10%

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perilaku konsumen, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 55%, diikuti dengan cukup memahami 33%, memahami 2%, dan masih terdapat peserta yang sangat kurang memahami sebanyak 2 orang atau 10%, dan sebaliknya belum ada peserta yang memiliki kemampuan sangat memahami pengelolaan usaha kecil dan menengah. Maka pelaksanaan penyuluhan tentang memahami perilaku konsumen sangat tepat dilaksanakan bagi para pedagang kecil yang berada di RT011/001, Kelurahan Grogol Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan.

b. Kemampuan Akhir tentang Pemahaman Perilaku Konsumen

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang pemahaman terhadap perilaku konsumen sesudah mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.4:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen	4	12	4	0	0
2.	Apakah Anda memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	3	13	4	0	0
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	5	12	3	0	0
4.	Apakah Anda memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	3	13	4	0	0
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	4	13	3	0	0
	JUMLAH	19	63	18	0	0
	PERSENTASE	19%	63%	18%	0%	0%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman terhadap perilaku konsumen, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 66%, diikuti dengan cukup memahami 21% dan sisanya sangat memahami 13%. dan tidak ada lagi peserta yang kurang memahami dan yang sangat kurang memahami perilaku konsumen.

c. Keberhasilan Penyuluhan Memahami Perilaku Konsumen

Keberhasilan penyuluhan memahami perilaku konsumen ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.5:
KEBERHASILAN PENYULUHAN
PELATIHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Kemampuan	Sebelum	Sesudah	Perubahan
		Penyuluhan	Penyuluhan	
1.	A = Sangat Memahami	0%	19%	+19%
2.	B = Memahami	2%	63%	+61%
3.	C = Cukup Memahami	33%	18%	-15%
4.	D = Kurang Memahami	55%	0%	-55%
5.	E = Sangat Kurang Memahami	10%	0%	-10%

Sumber: Data Diolah 2017

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01, Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan memahami perilaku konsumen meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +19%, memahami (B) naik sebesar +61%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -15%, dan yang kurang memahami (D) turun sebesar -55%, dan sangat kurang memahami turun -10%. Artinya setelah mengikuti

penyuluhan pedagang kecil tidak ada lagi yang kurang memahami perilaku konsumen (0%) dan sangat kurang memahami perilaku konsumen (0%).

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam memahami perilaku konsumen dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum pelatihan pada umumnya berada pada tingkat kurang memahami (47%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya berada pada tingkat memahami (66%). Jadi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan penyuluhan **BERHASIL Meningkatkan pemahaman dan kemampuan Memahami Perilaku Konsumen.**

4.4. Penyuluhan Perencanaan Bisnis

a. Kemampuan Awal tentang Perencanaan Bisnis

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang perencanaan bisnis sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.6.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pernyataan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	0	2	2	12	4
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	0	7	5	4	4
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	0	5	5	3	7
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	0	5	2	10	3
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	0	2	5	10	3
	JUMLAH	0	21	19	39	21
		0%	21%	19%	39%	21%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 39%, diikuti dengan memahami dan sangat kurang memahami 21%, kemudian tingkat cukup memahami 19%, dan tidak ada peserta yang berada pada tingkat sangat memahami (0%).

b. Kemampuan Akhir tentang Perencanaan Bisnis

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang perencanaan bisnis sesudah mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABEL 4.7.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	3	15	1	1	0
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	3	13	3	1	0
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	3	12	3	2	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	2	15	2	1	0
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	4	11	4	1	0
	JUMLAH	15	66	13	16	0
	PERSENTASE	15%	66%	13%	6%	0%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita dilihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 66%, dikuti dengan tingkat sangat memahami 15%, tingkat cukup memahami 13%, tingkat kurang memahami 6%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami 0%.

c. Keberhasilan Penyuluhan Perencanaan Bisnis

Keberhasilan penyuluhan perencanaan bisnis ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil

perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.8.
KEBERHASILAN PENYULUHAN
PERENCANAAN BISNIS

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	15%	+15%
2.	B=Memahami	21%	66%	+45%
3.	C=Cukup Memahami	19%	13%	-6%
4.	D=Kurang Memahami	39%	6%	-33%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	21%	0%	-21%

Sumber: Data Diolah 2016

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT010/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Perencanaan Bisnis meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +15%, memahami (B) naik sebesar +45%, sedangkan cukup memahami (C) turun -6%, kurang memahami (D) turun sebesar -33%, dan sangat kurang memahami (E) turun -21%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam Perencanaan Bisnis dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum pelatihan pada umumnya berada pada tingkat kurang memahami (39%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya berada pada tingkat memahami (66%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Perencanaan Bisnis.

4.5. Penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

a. Kemampuan Awal tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha sebelum mengikuti pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.9.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN
PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dengan pengelolaan keuangan	3	2	6	6	3
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pengelolaan keuangan	2	4	6	7	1
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	2	3	6	7	2
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	2	2	6	7	3
5.	Apakah Anda memahami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	1	4	7	5	3
	JUMLAH	10	15	31	32	12
	PERSENTASE	10%	15%	31%	32%	12%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 32%, diikuti dengan cukup memahami 31%, memahami 15%, tingkat sangat kurang memahami 12%, sedangkan tingkat sangat memahami yaitu 10%.

b. Kemampuan Akhir tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha sesudah mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.10
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PENYULUHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dengan pengelolaan keuangan	6	8	4	2	0
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pengelolaan keuangan	7	5	5	3	0
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	4	11	4	1	0
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	5	10	4	1	0
5.	Apakah Anda memahami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	5	8	5	2	0
	JUMLAH	27	42	22	9	0
	PERSENTASE	27%	42%	22%	9%	0%

Sumber: Data Ditolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 42% dikuti dengan tingkat sangat memahami 27%, tingkat cukup memahami 22%, dan tingkat kurang memahami 9%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Keberhasilan penyuluhan prinsip akuntansi keuangan usaha ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.11.
KEBERHASILAN PENYULUHAN
PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	10%	27%	+7%
2.	B=Memahami	15%	42%	+17%
3.	C=Cukup Memahami	31%	22%	-9%
4.	D=Kurang Memahami	32%	9%	-23%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	12%	0%	-12%

Sumber: Data diolah 2016

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +7%, memahami (B) naik sebesar +17%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -9%, kurang memahami (D) turun sebesar -23%, dan sangat kurang memahami (E) turun -12%.

Peningkatan kemampuan pemahaman prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha dapat dilihat pada peningkatan kemampuan pedagang kecil memahami maksud dan tujuan serta manfaat dari prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha. Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha ini.

4.6. Pelatihan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

a. Kemampuan Awal Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang tips mengelola keuangan UKM sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.12.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYULUHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	0	5	7	3	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	0	5	6	3	1
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	0	4	7	2	2
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	0	5	8	2	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	0	4	8	2	1
6	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	0	3	8	4	0
7	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	0	3	7	3	2
	JUMLAH	0	29	51	19	6
	PRESENTASE	0%	28%	48%	18%	6%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan UKM, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 48%, diikuti dengan memahami 28%, kurang memahami sebesar 18%, sangat kurang memahami 6%, dan belum ada peserta yang berada tingkat sangat memahami 0%.

b. Kemampuan Akhir Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang tips mengelola keuangan UKM sesudah mengikuti pelatihan dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABEL 4.13.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PENYULUHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	2	9	3	1	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	2	10	3	0	0
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	3	10	2	0	0
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	2	11	2	0	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	2	6	5	2	0
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	2	6	5	2	0
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	2	10	3	0	0
	JUMLAH	15	62	23	5	0
	PERSENTASE	14%	59%	22%	5%	0%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan UKM, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 59%, dikuti dengan tingkat cukup memahami 22%, dan tingkat sangat memahami 14%, tingkat kurang memahami 5%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

Keberhasilan penyuluhan kiat-kiat mengelola keuangan usaha ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.14
KEBERHASILAN PENYULUHAN TIPS
MENGELOLA KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	14%	+14%
2.	B=Memahami	28%	59%	+31%
3.	C=Cukup Memahami	48%	22%	-26%
4.	D=Kurang Memahami	18%	5%	-13%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	6%	0%	-6%

Sumber: Data Diolah 2017

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Tips Mengelola Keuangan UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +14%, memahami (B) naik sebesar +31%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -26%, kurang memahami (D) turun sebesar -13%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -6%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam Tips Mengelola Keuangan UKM dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat cukup memahami (48%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat memahami (59%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Tips Mengelola Keuangan UKM.

4.7. Penyuluhan Alaternaltif Sumber Dana UKM

a. Kemampuan Awal Alaternaltif Sumber Dana Usaha Kecil dan Menengah

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang alternatif sumber dana UKM sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.15.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM
PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda memahami pembiayaan pada UKM	0	3	6	6	5
2.	Apakah anda memahami permasalahan pendanaan yang ada dalam UKM	2	3	3	8	4
3.	Apakah anda memahami Fasilitas apa saja yang bisa didapatkan dalam pendanaan untuk UKM	0	1	7	6	6
4.	Apakah anda memahami Strategi dalam mendapatkan pendanaan untuk UKM	2	3	4	6	5
5.	Apakah anda memahami mekanisme dalam pencarian sumber dana	0	1	8	9	2
6	Apakah anda memahami alternatif sumber pendanaan untuk kebutuhan UKM	0	3	5	7	5
	JUMLAH	4	14	33	42	27
	PRESENTASE	3%	12%	28%	35%	22%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang alternatif sumber dana UKM, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 35%, diikuti dengan cukup memahami 28%, sangat kurang memahami sebesar 22%, tingkat memahami 12%, dan sangat memahami 3%. Artinya penyuluhan Alternatif Sumber Dana UKM ini sangat dibutuhkan para pedagang kecil di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan.

b. Kemampuan Akhir Alternatif Sumber Dana Usaha Kecil dan Menengah

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang alternatif sumber dana UKM sesudah mengikuti pelatihan dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABEL 4.16.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda memahami pembiayaan pada UKM	9	7	2	1	0
2.	Apakah anda memahami permasalahan pendanaan yang ada dalam UKM	10	3	7	0	0
3.	Apakah anda memahami Fasilitas apa saja yang bisa didapatkan dalam pendanaan untuk UKM	5	8	7	0	0
4.	Apakah anda memahami Strategi dalam mendapatkan pendanaan untuk UKM	8	5	6	2	0
5.	Apakah anda memahami mekanisme dalam pencarian sumber dana	4	8	8	0	0
6	Apakah anda memahami alternatif sumber pendanaan untuk kebutuhan UKM	6	8	6	0	0
	JUMLAH	42	39	36	2	0
	PRESENTASE	35%	32%	30%	3%	0%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang alternatif sumber dana UKM, yaitu pada tingkat sangat memahami sebanyak 35%, dikuti dengan tingkat memahami 32%, tingkat cukup memahami 30%, tingkat kurang memahami 3%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Alternatif Sumber Dana Usaha Kecil dan Menengah

Keberhasilan penyuluhan alternatif sumber dana UKM ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.17.
KEBERHASILAN PENYULUHAN
ALTERNATIF SUMBER DANA USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	3%	35%	+32%
2.	B=Memahami	12%	32%	+20%
3.	C=Cukup Memahami	28%	30%	+2%
4.	D=Kurang Memahami	35%	3%	-32%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	22%	0%	-22%

Sumber: Data Diolah 2017

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan alternatif sumber dana UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +32%, memahami (B) naik sebesar +20%, sedangkan cukup memahami (C) naik sebesar +2%, kurang memahami (D) turun sebesar -32%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -22%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam alternatif sumber dana UKM dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat kurang memahami (35%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat sangat memahami (35%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil untuk memilih alternatif sumber dana UKM.

4.8. Penyuluhan Pengelolaan Modal Kerja UKM

a. Kemampuan Awal Pengelolaan Modal Kerja UKM

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang pengelolaan modal kerja UKM sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.18.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM
PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM

NO	Pertanyaan	A (5)	B (4)	C (3)	D (2)	E (1)
1	Apakah anda mengerti apa yang di maksud dengan modal	5	3	7	1	4
2	Apakah anda memahami bagaimana mengelola modal	4	3	4	5	4
3	Apakah anda mengerti tentang penggunaan modal	4	2	5	5	4
4	Apakah anda merasa penting melakukan manajemen modal	3	4	7	2	4
5	Apakah anda memahami menentukan kebutuhan modal	1	5	5	5	5
	JUMLAH	17	17	28	17	21
	PERSENTASE	17%	17%	28%	17%	21%

ari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pengelolaan modal kerja UKM, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 28%, diikuti dengan sangat memahami, memahami, dan kurang memahami sebesar 17%, dan masih ada peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami sebesar 21%. Artinya penyuluhan pengelolaan modal kerja UKM ini sangat dibutuhkan para pedagang kecil di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan.

b. Kemampuan Akhir Pengelolaan Modal Kerja UKM

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang pengelolaan modal kerja UKM sesudah mengikuti pelatihan dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABEL 4.19.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM

NO	Pertanyaan	A (5)	B (4)	C (3)	D (2)	E (1)
1	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dengan modal	15	5	0	0	0
2	Apakah anda memahami bagaimana mengelola modal	14	4	2	0	0
3	Apakah anda mengerti tentang penggunaan modal	13	5	2	0	0
4	Apakah anda merasa penting melakukan manajemen modal	13	7	0	0	0
5	Apakah anda memahami menentukan kebutuhan modal	8	10	2	0	0
	JUMLAH	63	31	6	0	0
	PERSENTASE	63%	31%	6%	0%	0%

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pengelolaan modal kerja UKM, yaitu pada tingkat sangat memahami sebanyak 63%, diikuti dengan tingkat memahami 31%, tingkat cukup memahami 6%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat kurang memahami dan sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Penyuluhan Pengelolaan Modal Kerja UKM

Keberhasilan penyuluhan pengelolaan modal kerja UKM ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.20
KEBERHASILAN PENYULUHAN
PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	17%	63%	+46%
2.	B=Memahami	17%	31%	+14%
3.	C=Cukup Memahami	28%	6%	-22%
4.	D=Kurang Memahami	17%	0%	-17%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	21%	0%	-21%

Sumber: Data Diolah 2017

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan pengelolaan modal kerja UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +46%, memahami (B) naik sebesar +14%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -22%, kurang memahami (D) turun sebesar -17%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -21%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam pengelolaan modal kerja UKM dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat cukup memahami (28%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat sangat memahami (63%).

Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil untuk mengelola modal kerja usahanya.

4.9. Penyuluhan Pajak Penghasilan UKM

a. Kemampuan Awal tentang Pajak Penghasilan UKM

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang pajak penghasilan UKM sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.21:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYULUHAN PAJAK UKM

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Saya mengerti perbedaan pajak dengan retribusi	0	0	5	10	5
2.	Saya mengerti apa itu NPWP dan fungsi NPWP	1	1	5	10	3
3.	Saya mengerti cara penentuan peredaran bruto	0	0	4	12	4
4.	Saya mengerti subjek dan objek penghasilan UMKM	0	0	4	12	4
5.	Saya mengerti cara menghitung pajak penghasilan UMKM	1	1	3	10	5
6.	Saya mengerti bagaimana dan kapan membayar pajak UMKM	0	2	3	10	5
7	Saya mengerti cara melaporkan pajak UMKM	0	1	3	12	4
8	Saya mengerti sanksi yang dikenakan dalam pajak UMKM	0	1	4	11	4
	JUMLAH	2	6	30	89	33
	PERSENTASE	1%	4%	19%	56%	20%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pajak penghasilan UMKM kurang baik, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 56%, diikuti sangat kurang memahami 20%, kemudian cukup memahami 19%, tingkat memahami 4%, dan sangat memahami 1%, Artinya penyuluhan pajak penghasilan UMKM ini sangat dibutuhkan para pedagang kecil di lingkungan RT011/01 Grogol Selatan.

b. Kemampuan Akhir tentang Pajak Penghasilan UKM

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang pajak penghasilan UKM sesudah mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABEL 4.22.
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PENYULUHAN PAJAK PENGHASILAN UKM

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Saya mengerti perbedaan pajak dengan retribusi	1	9	8	2	0
2.	Saya mengerti apa itu NPWP dan fungsi NPWP	2	8	9	1	0
3.	Saya mengerti cara penentuan peredaran bruto	2	5	11	2	0
4.	Saya mengerti subjek dan objek penghasilan UMKM	3	5	11	1	0
5.	Saya mengerti cara menghitung pajak penghasilan UMKM	3	6	11	0	0
6.	Saya mengerti bagaimana dan kapan membayar pajak UMKM	3	6	10	1	0
7.	Saya mengerti cara melaporkan pajak UMKM	2	6	11	1	0
8.	Saya mengerti sanksi yang dikenakan dalam pajak UMKM	2	7	9	2	0
	JUMLAH	19	52	80	9	0
	PERSENTASE	12%	32%	50%	6%	0%

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pajak penghasilan UMKM, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 50%, dikuti dengan tingkat memahami 32%, tingkat sangat memahami 12%, tingkat kurang memahami 6%, dan tingkat tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Penyuluhan Pajak Penghasilan UMKM

Keberhasilan penyuluhan pajak penghasilan UMKM ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.23.
KEBERHASILAN PENYULUHAN
PAJAK PENGHASILAN UKM

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	1%	12%	+11%
2.	B=Memahami	4%	32%	+28%
3.	C=Cukup Memahami	19%	50%	+31%
4.	D=Kurang Memahami	56%	6%	-50%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	20%	0%	-20%

Sumber: Data Diolah 2017

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01, Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Pajak Penghasilan UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +11%, memahami (B) naik sebesar +28%, cukup memahami (C) naik sebesar +31%, sedangkan kurang memahami (D) turun sebesar -50%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -20%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil tentang pemahaman pajak penghasilan usaha dapat dilihat pada peningkatan kemampuan pedagang kecil memahami bagaimana dan kapan membayar pajak, bagaimana menghitung pajak, sanksai pajak, mengerti NPWP, dan melaporkan pajak. Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Pajak Penghasilan UKM.

4.10. Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

a. Kemampuan Awal Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

TABEL 4.24.
REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI
JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN
PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Memahami Perilaku Konsumen	0%	2%	33%	55%	10%
2.	Perencanaan Bisnis	0%	21%	19%	39%	21%
3.	Prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	10%	15%	39%	32%	12%
4.	Tips Mengelola Keuangan Usaha UKM	0%	28%	48%	18%	6%
5.	Alternatif Sumber Dana UKM	3%	12%	28%	35%	22%
6.	Pengelolaan Modal Kerja UKM	17%	17%	28%	17%	21%
7.	Pajak Penghasilan UKM	1%	4%	19%	56%	20%
	JUMLAH	31%	99%	214%	252%	112%
	RATA-RATA	4%	14%	30%	36%	16%

Sumber: Data Diolah 2016

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan para pedagang kecil mengelola usaha kecil dan menengah sebelum penyuluhan dapat dikatakan pada tingkat kurang memahami (D) 36%, diikuti cukup memahami 34%, sangat kurang memahami 16%, tingkat memahami 14%, dan hanya 4% saja yang memiliki kemampuan sangat memahami.

Jadi dapat disimpulkan bahwa masih banyak para pedagang kecil ini belum memahami bagaimana mengelola usaha kecil dan menengah dengan baik. Untuk itu perlu dilakukan penyuluhan pengelolaan usaha kecil dan menengah.

b. Kemampuan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

TABEL 4.25.

**REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI
JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN
MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH**

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Memahami Perilaku Konsumen	19%	63%	18%	0%	0%
2.	Perencanaan Bisnis	15%	66%	13%	6%	0%
3.	Prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	27%	42%	22%	9%	0%
4.	Tips Mengelola Keuangan UKM	14%	59%	22%	5%	0%
5.	Alternatif Sumber Dana UKM	35%	32%	30%	3%	0%
6.	Pengelolaan Modal Kerja UKM	63%	31%	6%	0%	0%
7.	Pajak Penghasilan UKM	12%	32%	50%	6%	0%
	JUMLAH	185%	325%	161%	29%	0%
	RATA-RATA	26%	47%	23%	4%	0%

Sumber: Data Diolah 2017

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan pedagang kecil dalam mengelola usahanya sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan pada umumnya berada pada tingkat memahami 47%, sangat memahami 26%, cukup memahami 23%, kurang memahami 4%, dan tidak ada lagi peserta yang sangat kurang memahami (0%).

Jadi dapat dikatakan penyuluhan pengelolaan usaha kecil dan menengah ini dapat meningkatkan kemampuan para peserta menjadi lebih baik dalam mengelola usahanya.

4.11. Keberhasilan Penyuluhan Mengelola UKM

TABEL 4.26.
KEBERHASILAN PENYULUHAN
PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	4%	26%	+22%
2.	B=Memahami	14%	47%	+33%
3.	C=Cukup Memahami	30%	23%	-7%
4.	D=Kurang Memahami	36%	4%	-32%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	16%	0-%	-16%

Sumber: Data Diolah Penulis 2017

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, sesudah mengikuti penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahamii (A) naik sebesar +22%, memahami (B) naik sebesar +33%, sedangkan cukup memahami (C) turun -7%, kurang memahami (D) turun -32%, dan sangat kurang memahami (E) turun -16%. Artinya pelaksanaan penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil di wilayah RT011/001 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan untuk mengelola usahanya.

4.12. Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (Paired Samples Test)

a. Paired Samples Statistics

TABEL 4.27.

PAIRED SAMPLES STATISTICS

Paired Samples Statistics

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 SEBELUM	111.7000	20	11.89914	2.66073
SESUDAH	160.4500	20	11.79418	2.63726

Sumber: Output SPSS 22,00

Dari tabel di atas dapat menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasang-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata peserta sebelum mengikuti penyuluhan adalah sebesar 111,7000, sedangkan sesudah penyuluhan kemampuan rata-rata peserta menjadi 160,4500, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta sebesar 48,75.

b. Paired Samples Correlations

TABEL 4.28:

PAIRED SAMPLES CORRELATIONS

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 SEBELUM & SESUDAH	20	.831	.027

Sumber: Output SPSS 22

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,831, artinya terdapat hubungan yang kuat antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dan terdapat nilai signifikansi $0,027 < 0,05$, maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan.

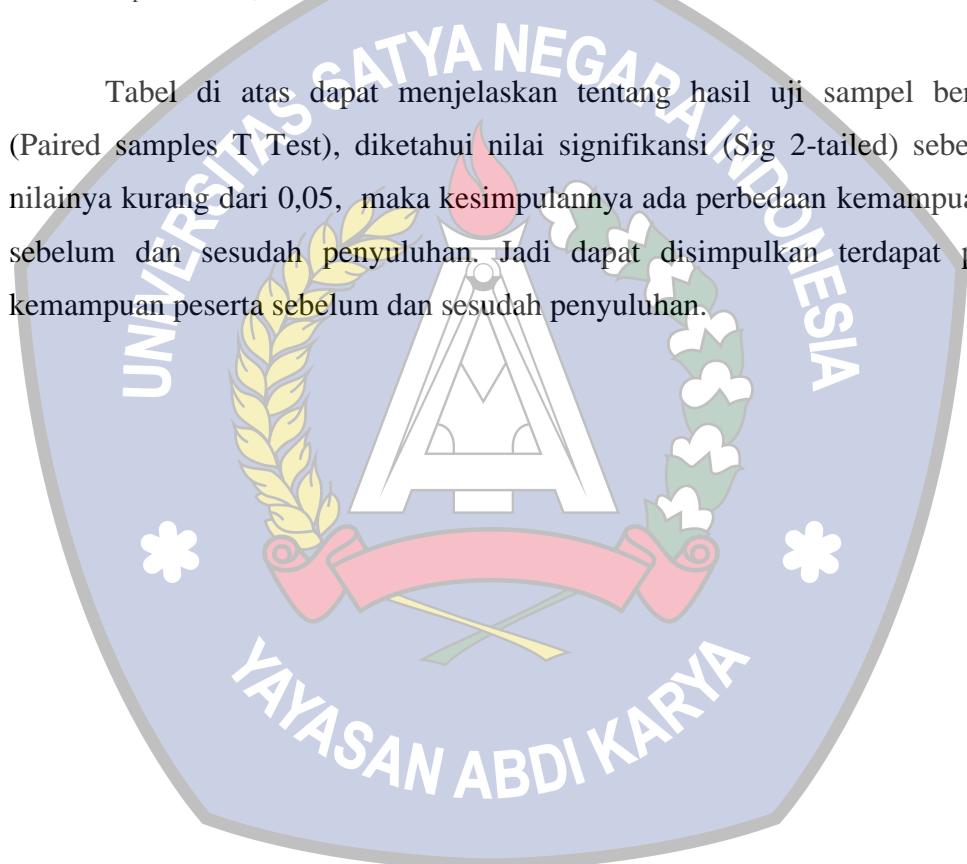
c. Paired Samples Test

TABEL 4.29.
PAIRED SAMPLES TEST

Pair1	Paired Differences						t	df	Sig. (2-tailed)			
	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval of the Difference								
				Lower	Upper							
SEBELUM – SESUDAH	48.7500	14.68933	3.28463	-55.62482	41.8752	14.842	19	.000				

Sumber: Output SPSS 22,00

Tabel di atas dapat menjelaskan tentang hasil uji sampel berpasangan (Paired samples T Test), diketahui nilai signifikansi (Sig 2-tailed) sebesar 0,000 nilainya kurang dari 0,05, maka kesimpulannya ada perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Jadi dapat disimpulkan terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Kemampuan pengusaha kecil dan menengah dalam mengelola usahanya **sebelum** mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat **kurang memahami, dan sesudah** mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat **memahami.**
2. Terdapat perbedaan kemampuan rata-rata peserta penyuluhan sebelum dan seusah penyuluhan. Sebelum mengikuti penyuluhan adalah rata-rata kemampuan peserta sebesar 111,7000, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan peserta menjadi 160,4500, artinya terjadi peningkatan kemampuan rata-rata peserta sebesar 48,75.
3. Terdapat hubungan yang cukup kuat ($r=0,831$) antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dengan nilai signifikansi $0,027 < 0,05$, maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang cukup kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.
4. Pelaksanaan P2M dengan topik "Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di RT011/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan" dapat dikatakan **BERHASIL MENINGKATKAN KEMAMPUAN PEDAGANG KECIL MENGELOLA USAHANYA.**

5.2. Saran

1. Penyuluhan seperti ini sebaiknya dapat dilakukan secara berkesinambungan dengan tingkat pelaksanaan yang lebih berkualitas dan daerah jangkauan penyuluhan yang semakin luas.
2. Penyuluhan seperti ini sebaiknya dapat diikuti atau melibatkan lebih banyak dosen dengan berbagai aspek ilmu dan pengetahuan yang dimilikinya.
3. Biaya pelaksanaan P2M ini sebaiknya dapat ditingkatkan dari tahun ke tahun sehingga kualitas dan kuantitas pelaksanaan dapat ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

Geoffrey G. Meredith, Kewirausahaan Teori dan Praktek, Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo, 2010.

Kotler Philip dan Gary Armstrong, Dasar-dasar Pemasaran, Edisi Keduabelas, Jakarta: Indeks 2010.

Robbins Stephen P. dan Mary Coulter, Manajemen, Edisi Kesepuluh, Jakarta: Airlangga 2011.

Kotler Philip dan Gary Armstrong, Dasar-dasar Pemasaran, Jilid I, Edisi ke 10, Jakarta: Indeks, 2010.

Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Jili I, Edisi 12, Jakarta: Indeks. 2009.

Rangkuti Freddy, *Measuring Customer Satisfaction: Gaining Customer Relationship Strategy* (Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan), Jakarta, Salemba Empat 2008.

Griffing. *Loyalitas Konsumen*. Penerbit : Salemba Empat, 2002.

Hurriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Cetakan Pertama, Bandung, Penerbit ALFABETA, 2005.

Lupiyod, Rambat. *Pengertian Produk*. Jakarta, Penerbit : Sandi Susono, 2001.

Prawirosentono, Suryadi. *Total Quality Manajemen ABAD 21*, Edisi Revisi, Penerbit PT. Bumi Aksara, 2004.

Brotodiharjo Santoso, Pengantar Ilmu Pajak, Bandung: Eresco NU, 2008.

**LAMPIRAN 1 :
SURAT TUGAS KETUA LPPM USNI
TENTANG PELAKSANAAN P2M**





UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
 Kampus A : Jln. Arteri Pondok Indah No. 11, Jakarta - Selatan 12240
 Telp. (021) 739 8393 (Hunting) Fax. (021) 720 0352 12
 Kampus B : Jln. H. Jampang No.91 Jatimulya, Tambun Selatan, Bekasi - Jawa Barat 17515
LAMPIRAN 1 : Telp./ Fax. (021) 8260 6803
 website <http://www.usni.ac.id>

SURAT TUGAS

No.: 015..../Ka.LPPM-USNI/V/2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Yusriani Sapta Dewi, MSI.
 NIK : 196208281988122001
 Pangkat/Gol.: Lektor Kepala/IVa
 Jabatan : Kepala LPPM USNI

Dengan ini menugaskan nama-nama tersebut di bawah ini sebagai berikut:

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	TOPIK
1.	Guston Sitorus, SE,MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Memahami Perilaku Konsumen UKM
2.	Lucy Nancy, SE,MM. (Anggota Tim)	Lektor	Perencanaan Bisnis UKM
3.	Heriston Sianturi, SE,MM. (Anggota Tim)	Lektor	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM
4.	Indira, SE,MM. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Tips Mengelola Keuangan UKM
5.	Galih Chandra Kirana, SE, MAk. (Anggota TIM)	Asisten Ahli	Alternatif Sumber Dana UKM
6.	Nia Tresnawaty, SE, MAk. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Pengelolaan Modal Kerja UKM
7.	Tagor Darius Sidauruk SE,MSi. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Perhitungan, Pelaporan, dan Penyetoran PPh. UKM

Sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI untuk melakukan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M) dengan topik "PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI WILAYAH RT011/01, KELURAHAN GROGOL SELATAN, KECAMATAN KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN".

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 8 Mei 2017
 Universitas Satya Negara Indonesia

Ka. LPPM
 U-1
 Dr. Yusriani Sapta Dewi, MSI
 M. Kom

Tembusan:

1. Yth. Rektor USNI (sebagai laporan)
2. Yth. Ka. BAUK,-
3. Arsip,

LAMPIRAN 2:

SURAT PERMOHONAN KETUA LPPM USNI KEPADA KETUA RT010/01, GROGOL SELATAN, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN.

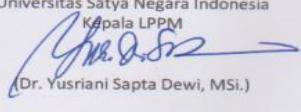

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
 Kampus A : Jln. Arteri Pondok Indah No. 11, Jakarta - Selatan 12240
 Telp.(021) 739 8393 (Hunting). Fax. (021) 720 03521
 Kampus B : Jln. H. Jampang No.91 Jatimulya, Tambun Selatan, Bekasi - Jawa Barat 17515
 Telp./ Fax. (021) 8260 6803
 website <http://www.usni.ac.id>

LAMPIRAN 2:

Nomor : 15 /Ka.LPPM-USNI/V/2017
 Lampiran : 1 (satu) berkas proposal
 Perihal : Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M)
 Kepada Yth : Bapak Marlions Limbong, SE.
 Ketua RT010/01 Grogol Selatan
 Kel. Kebayoran Lama, Jakarta Selatan
 di Jakarta.
 Dengan Hormat,
 Dalam rangka melaksanakan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M), dengan ini saya:
 Nama : Dr. Yusriani Sapta Dewi, MSi.
 NIK : 196208231988122001
 Jabatan : Kepala LPPM USNI
 Pangkat : Lektor Kepala/IVA
 Alamat : Jl. Arteri Pondok Indah No. 11
 Jakarta Selatan
 Mengajukan permohonan agar Dosen Tetap Fakultas Ekonomi di bawah ini diizinkan melaksanakan kegiatan P2M, berupa penyuluhan dengan Topik "Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)" kepada para pedagang kecil di lingkungan Rukun Tetangga Sebelas (RT011/01) Kelurahan Grogol Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan.
 Adapun Dosen Tetap yang akan melaksanakan Pengabdian pada Masyarakat dimaksud adalah:

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	TOPIK
1.	Guston Sitorus, SE.MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Memahami Perilaku Konsumen UKM
2.	Lucy Nancy, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Perencanaan Bisnis UKM
3.	Heriston Sianturi, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM
4.	Indira, SE.MM. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Tips Mengelola Keuangan UKM
5.	Galih Chandra Kirana, SE.MAk. (Anggota TIM)	Asisten Ahli	Alternatif Sumber Dana UKM
6.	Nia Tresnawaty, SE. MAk. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Pengelolaan Modal Kerja UKM
7.	Tagor Darius Sidauruk SE.MSi. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Perhitungan, Pelaporan, dan Penyetoran PPh. UKM

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas persetujuan Bapak kami ucapan terima kasih.

Universitas Satya Negara Indonesia
Kepala LPPM

 (Dr. Yusriani Sapta Dewi, MSi.)

Tembusan:

1. Yth. Bapak Rektor sebagai laporan
2. Yth. Bapak Pembantu Rektor I, II, dan III
3. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
4. Arsip,-

LAMPIRAN 3 :
SURAT KETERANGAN DARI KETUA RT011/01 GROGOL
SELATAN JAKARTA SELATAN



LAMPIRAN 3:

SURAT KETERANGAN

Yang Bertanda Tangan di bawah ini:

Nama : Marlions Limbong
 Alamat : Jl. Masjid Annur
 Jabatan : Ketua RT010/01, Kelurahan Grogol Selatan,
 Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan

Menerangkan bahwa:

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	TOPIK
1.	Guston Sitorus, SE,MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Memahami Perilaku Konsumen UKM
2.	Lucy Nancy, SE,MM. (Anggota Tim)	Lektor	Perencanaan Bisnis UKM
3.	Heriston Slanturi, SE,MM. (Anggota Tim)	Lektor	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM
4.	Indira, SE,MM. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Tips Mengelola Keuangan UKM
5.	Galih Chandra Kirana, SE,MAK. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Alternatif Sumber Dana UKM
6.	Nia Tresnawaty, SE, MAK. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Pengelolaan Modal Kerja UKM
7.	Tagor Darius Sidauruk SE,MSI. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Perhitungan, Peflaporan, dan Penyetoran PPh. UKM

Telah melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat, berupa penyuluhan dengan Topik: "Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)" kepada para pedagang kecil di lingkungan Rukun Tetangga Sebelas (RT011/01) Kelurahan Grogol Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan pada bulan Mei sampai dengan Juni 2017.



(Marlions Limbong, SE)

LAMPIRAN 4: SERTIFIKAT PESERTA

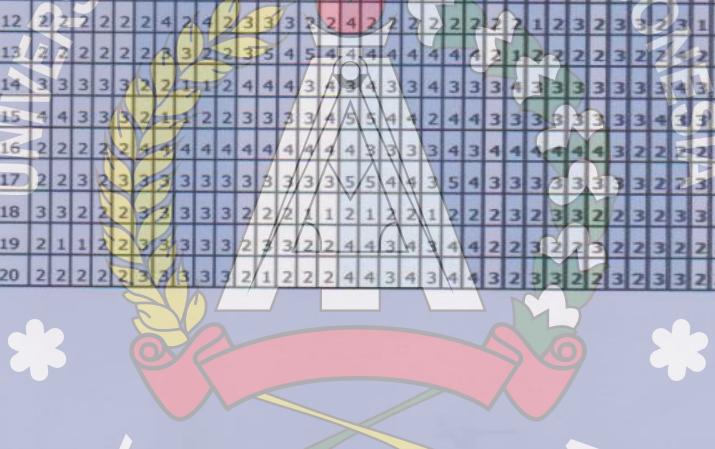


LAMPIRAN 5: DATA KASAR JAWABAN SEBELUM PENYULUHAN

LAMPIRAN 5: DATA KASAR JAWABAN SEBELUM PENYULUHAN

DATA KASAR JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN

NO	GUSTON	LUCY	HERISTON	INDIRA	GALIH C.	NIAT.	TAGOR	X1
RES	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3	3	3	3	2	4	4	2
2	3	3	3	3	2	4	4	4
3	2	2	3	2	2	3	2	2
4	2	2	3	3	4	2	3	2
5	2	2	2	2	3	4	4	4
6	2	2	2	2	4	4	4	4
7	2	2	3	2	2	2	2	2
8	1	1	1	1	2	2	2	2
9	3	3	3	4	2	3	2	2
10	2	2	2	2	2	5	4	3
11	2	2	2	2	1	4	3	2
12	2	2	2	2	4	2	3	2
13	2	2	2	2	3	5	4	3
14	3	3	3	3	2	1	4	3
15	4	4	3	3	2	1	1	2
16	2	2	2	2	4	4	4	4
17	2	2	3	3	3	3	3	3
18	3	3	2	2	3	3	2	1
19	2	1	1	2	3	3	3	4
20	2	2	2	2	3	3	3	4



YAYASAN ABDI KARYA

LAMPIRAN 6: DATA KASAR JAWABAN SESUDAH PENYULUHAN

LAMPIRAN 6: DATA KASAR JAWABAN SESUDAH PENYULUHAN

DATA KASAR JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN

NO	GUSTON					LUCY					HERISTON					INDIRA					GALIH C.					NIAT.					TAGOR					X2
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	
RES	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	3	4	4	3	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	2	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	2	175	
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	170	
3	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	142	
4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	2	3	2	2	2	2	158	
5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	163	
6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3	176	
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	169		
8	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	5	5	5	3	3	3	3	171		
9	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	165		
10	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	139		
11	4	4	4	4	4	3	3	2	2	2	4	4	3	3	3	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	151		
12	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	3	4	2	3	4	4	4	5	5	5	4	4	2	3	3	3	3	142		
13	3	3	4	3	4	4	3	4	5	2	2	3	3	2	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	3	5	4	5	5	5	4	4	4	4	150	
14	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	169		
15	5	5	5	5	5	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	171		
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	174	
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	3	3	2	2	4	4	5	5	4	3	3	3	3	157
18	2	2	2	1	1	4	4	3	4	3	5	4	4	4	5	5	5	5	5	3	2	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	148		
19	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2	2	2	3	2	2	4	5	5	4	4	4	4	3	4	158	
20	5	5	5	4	5	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	3	3	2	2	3	4	4	4	5	5	4	4	3	3	4	161	

YAYASAN ABDI KARYA

LAMPIRAN 7:

JADWAL PELAKSANAAN PENYULUHAN

PENGELOLAM UKM

**Jadwal Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat
Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah
Di Lingkungan RT011/01 Grogol Selatan Jakarta Selatan
Semester Genap Tahun Akademik 2016/2017**

LAMPIRAN 8:

DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN

DAFTAR HADIR PESERTA PELAKSANAAN P2M
 PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH
 DI LINGKUNGAN RT011/01 KEL. GROGOL SELATAN
 KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN

NARA SUMBER: GUSTON SITORUS, SE.MM.

HARI:

NO	NAMA	JENIS USAHA	TANDA TANGAN
1	DIAN	IBU RT	<i>Ami</i>
2	ATI	WARUNG SEMBAKO	<i>Ati</i>
3	TRI	IBU RT	<i>Tri</i>
4	DRA. M. NETTA	PEKERJA SENI	<i>Netta</i>
5	IPAH	IBU RT	<i>Ipah</i>
6	NILA SARI	IBU RT	<i>Nilasari</i>
7	TUTI S	IBU RT	<i>Tuti</i>
8	YATI	GORENG AYAM	<i>Yati</i>
9	OJUH	WARUNG SEMBAKO	<i>Ojuh</i>
10	TUTI	IBU RT	<i>Tuti</i>
11	YANI H.	NASI UDUK	<i>Yani</i>
12	NENENG	IBU RT	<i>Neneng</i>
13	TTI	IBU RT	<i>TTI</i>
14	PIPIN	PULSA	<i>Pipin</i>
15	LASTRI	IBU RT	<i>Lastri</i>
16	RUKIYAH	IBU RT	<i>Rukiyah</i>
17	MARLIONS LIMBONG	PAK RT	<i>Marlions</i>
18	YANI	IBU ET	<i>Yani</i>
19	PATI	IBU RT	<i>Pati</i>
20	AGUNG	PENGEMBANG TANAMAN OBAT	<i>Agung</i>

KETUA RT011/01
GROGOL SELATAN

(MARLIONS LIMBONG,SE.)

KETUA TIM P2M
FAKULTAS EKONOMI USNI

(GUSTON SITORUS, SE. MM.)

LAMPIRAN 9: FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN



FOTO BERSAMA PARA DOSEN TETAP FAKULTAS EKONOMI SEBAGAI NARA SUMBER DALAM PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI LINGKUNGAN RT011/01 GROGOL SELATAN, KEB.LAMA



FOTO BERSAMA DOSEN TETAP FAKULTAS EKONOMI USNI DENGAN PESERTA PENYULUHAN PENGELOLAAN UKM DI RT011/01 GROGOL SELATAN



IBU LUCY: MENJELASKAN PERENCANAAN BISNIS



PAK HERISTON: MENJELASKAN MATERI PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA



PAK GALIH: MENJELASKAN ALTERNATIF SUMBER DANA USHA



PAK TAGOR: MENJELASKAN MATERI PERHITUNGAN DAN PELAPORAN PAJAK UKM



PESERTA KONSENTRASI MENGISI KUESIONER PENYULUHAN



PESERTA KONSENTRASI MENDENGARKAN MATERI PENYULUHAN



PESERTA KONSENTRASI MENDENGARKAN MATERI PENYULUHAN



PESERTA KONSENTRASI MENDENGARKAN MATERI PENYULUHAN