

# LAPORAN HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**“PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH  
DI LINGKUNGAN RT004/02, KERAMAT PELTA,  
KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN”**

**OLEH:**

1. **DR. GUSTON SITORUS, SE.MM. (KETUA)**
2. **DR. MEIFIDA ILYAS, SE. M.Si.Ak. CA. CSRS. CSRA (ANGGOTA)**
3. **HERISTON SIANTURI, SE.MM. (ANGGOTA)**
4. **HENDRI JOPANDA, SE. MSi.**
5. **LUCY NANCY, SE.MM. (ANGGOTA)**
6. **INDIRA SHINTA DEWI, SE.MM. (ANGGOTA)**
7. **TAGOR DARIUS SIDAURUK, SE.MSi. (ANGGOTA)**
8. **NIA TRESNAWATY, SE.Mak. (ANGGOTA)**
9. **GALIH CHANDRA KIRANA, SE.Mak. (ANGGOTA)**
10. **ANGGA SETIAWAN (ANGGOTA)**
11. **NOVIARTI KARTIKA (ANGGOTA)**

**SEMESTER GANJIL 2017/2018**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
JANUARI 2018**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kita panjatkan kehadiran 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 Ganjil 2017/2018 ini dengan topik **PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI LINGKUNGAN RT004/02, KERAMAT PELAJAR, KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN**. P2M ini telah kami laksanakan mulai bulan Nopember 2017 s/d Januari 2018 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, dan Kepala LPPM USNI, serta kepada Bapak Anto. sebagai Ketua RT004/02 Keramat Pelajar yang telah bersedia menjadi lokasi pelaksanaan P2M ini. Semoga pelaksanaan P2M ini bermanfaat bagi semua pihak terutama bagi pedagang kecil di lingkungan RT004/02, Keramat Pelajar, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.

Jakarta, Januari 2018

Ketua Tim P2M

Dr. Guston Sitorus, SE.MM.

**HALAMAN IDENTITAS DAN PEGESAHAN KEGIATAN P2M**

1. Judul : **“Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di Lingkungan RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan”.**
  
2. Bidang Ilmu : **Manajemen dan Akuntansi**
  
3. Ketua Proyek :
  - a. Nama : **Dr. 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 : **Dr. Meifida Ilyas, SE. MSi. Ak. CA. CSRS. CSRA.**
  - b. Jenis Kelamin : **Perempuan**
  - c. Pangkat/Golongan : **Penata/IV-A**
  - 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 : Heriston Sianturi, SE. MM.
  - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
  - c. Pangkat/Golongan : Penata/IV-A
  - 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
- C. Anggota-3 :
- a. Nama : Hendri Jopanda, SE. MSi.
  - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
  - c. Pangkat/Golongan : Penata/IV-A
  - d. Jabatan Fungsional: Lektor Kepala
  - 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
- D. Anggota-4 :
- 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

- E. Anggota-5 :
- 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

- F. Anggota-6 :
- 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

- G. Anggota-7 :
- 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

- H. Anggota-8 :
- 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.
- I. Anggota-9 :
- a. Nama : Angga Setiawan
  - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
  - c. Pangkat/Golongan: -
  - d. Jabatan Fungsional: Mahasiswa
  - 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. Gelatik K-14 RT004/02, Komplek Hankam Slipi  
Jakarta Barat.
- J. Anggota-10 :
- a. Nama : Noviarti Kartika
  - b. Jenis Kelamin : Perempuan
  - c. Pangkat/Golongan: -
  - d. Jabatan Fungsional: Mahasiswa
  - 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. Gelatik K-14 RT004/02, Komplek Hankam Slipi  
Jakarta Barat.



5. Lokasi Kegiatan LPPM : Lingkungan RT004/02, Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan”.
6. Tempat Pelaksanaan : Kampus USNI
7. Waktu Kegiatan : Nopember 2017 s/d Januari 2018
8. 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,-

Mengetahui,  
Dekan FE-USNI

(Adolpino Nainggolan, SE.MAk)

Jakarta, Januari 2018

Ketua Proyek P2M,

(Dr. Guston Sitorus, SE.MM.)

Menyetujui,

Ketua LPPM USNI.

(Dr. Armen Nainggolan. M.Si)

## DAFTAR ISI

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

### BAB I: PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan	.....	1
1.2. Perumusan Masalah	.....	3
1.3. Tujuan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat	.....	3
1.4. Luaran ( <i>Outcomes</i> ) P2M yang Diharapkan	.....	4

### BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	.....	7
2.2. Pengertian Perilaku Konsumen	.....	8
2.3. Membangun Usaha Rumahan	.....	10
2.4. Perencanaan Bisnis	.....	12
2.5. Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	.....	12
2.6. Tips Mengelola Keuangan UKM	.....	16
2.7. Alternatif Sumber Dana UKM	.....	19
2.8. Pengelolaan Modal Kerja UKM	.....	24
2.9. Pajak Penghasilan (PPh) UKM	.....	29

### BAB III: METODOLOGI

3.1. Tempat dan Waktu	.....	36
3.2. Inventarisasi Peserta	.....	36
3.3. Metodologi Penyuluhan	.....	36
3.4. Pelaksanaan Penyuluhan	.....	37
3.5. Analisis Data	.....	37
3.6. Uji Hipotesis	.....	38



#### **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1. Pelaksanaan Penyuluhan .....	39
4.2. Profil Peserta Penyuluhan .....	40
4.3. Penyuluhan Memahami Perilaku Konsumen .....	42
4.4. Penyuluhan Membangun Usaha Rumahan .....	45
4.5. Penyuluhan Perencanaan Bisnis .....	48
4.6. Penyuluhan Memaksimalkan Laba .....	51
4.7. Penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha .....	54
4.8. Penyuluhan Tips Mengelola Keuangan UKM .....	56
4.9. Penyuluhan Alternatif Sumber Dana UKM .....	60
4.10. Penyuluhan Pengelolaan Modal Kerja UKM .....	62
4.11. Penyuluhan Pajak Penghasilan UKM .....	65
4.12. Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan UKM .....	69
4.13. Keberhasilan Penyuluhan Mengelola UKM .....	71
4.14. Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (Paired Samples Test) .....	72
4.15. Luaran (Outcomes) Pengabdian Pada Masyarakat .....	73

#### **BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1. Kesimpulan .....	74
5.2. Saran .....	74

DAFTAR PUSTAKA .....	75
----------------------	----

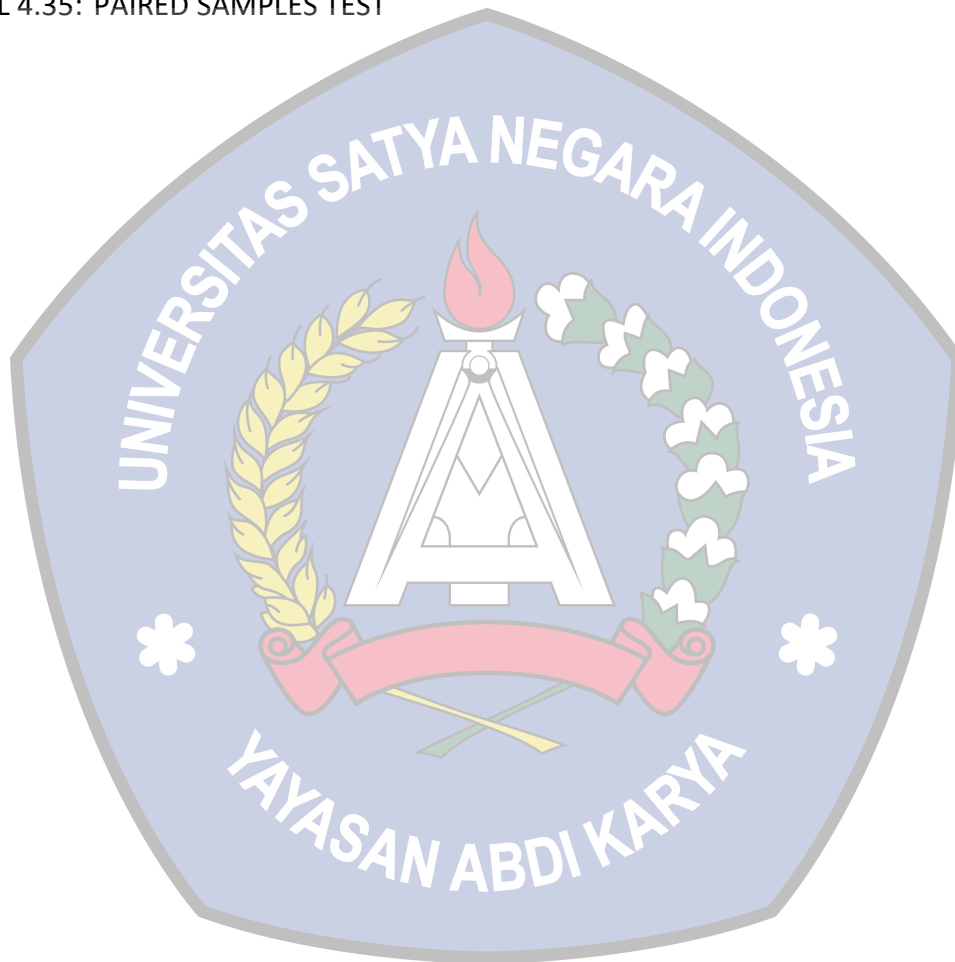
LAMPIRAN .....	76
----------------	----

## DAFTAR TABEL

TABEL 4.1 : USIA RESPONDEN	41
TABEL 4.2 : STATUS PENDIDIKAN	41
TABEL 4.3 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN	42
TABEL 4.4 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN	43
TABEL 4.5 : KEBERHASILAN PENYULUHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN	44
TABEL 4.6 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN MEMBANGUN USAHA RUMAHAN	45
TABEL 4.7 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN MEMBANGUN USAHA RUMAHAN	46
TABEL 4.8 : KEBERHASILAN PENYULUHAN MEMBANGUN USAHA RUMAHAN	47
TABEL 4.9 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS	48
TABEL 4.10: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS	49
TABEL 4.11: KEBERHASILAN PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS	50
TABEL 4.12: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN MEMAKSIMALKAN LABA	51
TABEL 4.13: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN MEMAKSIMALKAN LABA	52
TABEL 4.14: KEBERHASILAN PENYULUHAN PRINSI-PRINSIP MEMAKSIMALKAN LABA	53
TABEL 4.15: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	54

TABEL 4.16: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	55
TABEL 4.17: KEBERHASILAN PENYULUHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	56
TABEL 4.18: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	57
TABEL 4.19: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	58
TABEL 4.20: KEBERHASILAN PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	59
TABEL 4.21: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM	60
TABEL 4.22: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM	61
TABEL 4.23: KEBERHASILAN PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM	62
TABEL 4.24: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM	63
TABEL 4.25: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM	64
TABEL 4.26: KEBERHASILAN PENYULUHAN PENGELOLAAN MODAL KERJA UKM	65
TABEL 4.27: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN PAJAK UKM	66
TABEL 4.28: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN PAJAK UKM	67
TABEL 4.29: KEBERHASILAN PENYULUHAN PAJAK UKM	68
TABEL 4.30: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH	69

TABEL 4.31: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH	70
TABEL 4.32: KEBERHASILAN PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH	71
TABEL 4.33: PAIRED SAMPLES STATISTICS	72
TABEL 4.34: PAIRED SAMPLES CORRELATIONS	72
TABEL 4.35: PAIRED SAMPLES TEST	73



## DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1 : SURAT TUGAS KETUA LPPM USNI  
TENTANG PELAKSANAAN P2M
- LAMPIRAN 2 : SURAT PERMOHONAN KETUA LPPM USNI  
KETUA RT004/02, KERAMAT PELA,  
KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN
- LAMPIRAN 3 : SURAT KETERANGAN DARI KETUA RT004/02  
GROGOL SELATAN JAKARTA SELATAN
- LAMPIRAN 4 : SERTIFIKAT DARI KETUA LPPM USNI DAN KETUA RT RT004/02
- LAMPIRAN 5 : KUESIONER SEBELUM DAN SESUDAH PENYULUHAN
- LAMPIRAN 6 : DATA KASAR JAWABAN SEBELUM PENYULUHAN
- LAMPIRAN 7 : DATA KASAR JAWABAN SESUDAH PENYULUHAN
- LAMPIRAN 8 : JADWAL PELAKSANAAN PENYULUHAN  
PENGELOLAN UKM
- LAMPIRAN 9 : DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN
- LAMPIRAN 10 : FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.5. Latar Belakang Permasalahan

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada kuartal III/2017 tercatat sebesar 5,06%. Badan Pusat Statistik (BPS) merilis angka pada periode ini lebih tinggi di banding kuartal I/2017 dan kuartal II/2017 yang hanya tumbuh sebesar 5,01%. Kepala BPS Suhariyanto menilai, kenaikan pertumbuhan ekonomi Indonesia sebesar 0,05% pada periode ini cukup signifikan. Secara kumulatif, pertumbuhan ekonomi Indonesia selama kuartal I/2017 hingga kuartal III/2017 tumbuh sebesar 5,03%. "Ekonomi Indonesia pada triwulan III/2017 tumbuh 5,06%. Dibandingkan triwulan III/2016. q to q nya tumbuh 3,18%. Tentunya capaian ini menggembirakan, karena angka ini lebih tinggi di banding triwulan I dan II yang sebesar 5,01%. Kenaikan 0,05% cukup signifikan," katanya di Gedung BPS, Jakarta, Senin (4/11/2017).

Adapun beberapa catatan peristiwa yang mempengaruhi realisasi pertumbuhan ekonomi Indonesia pada periode ini di antaranya adalah, harga komoditas baik migas maupun non migas di pasar internasional yang menunjukkan peningkatan menggembirakan. Di antaranya peningkatan harga terhadap produk gandum, kopi, teh, CPO, serta produk tambang seperti batubara, bijihbesi, dan aluminium. "Jadi secara umum, harga migas dan nonmigas mengalami peningkatan menggembirakan,". Selain itu, kondisi perekonomian global juga menunjukkan peningkatan yang menggembirakan. Di antaranya ekonomi Tiongkok yang pada periode ini meningkat dari 6,7% pada kuartal III/2016 menjadi 6,8% pada kuartal III/2017, kemudian Amerika Serikat (AS) tumbuh 1,5% menjadi 2,3%, dan Singapura menguat dari 1,2% menjadi 4,6%. "Apa yang terjadi itu akan berpengaruh ke perekonomian Indonesia," ungkapnya.

Sementara dari dalam negeri, inflasi nasional terkendali dimana untuk kuartal III/2017 atau September 2017 inflasi sebesar 3,72%. Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia. Dengan adanya sektor UKM, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Sektor UKM pun telah terbukti menjadi pilar perekonomian yang tangguh. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan



pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Berdasarkan data BPS (2014), populasi usaha kecil dan menengah (UKM) jumlahnya mencapai 42,5 juta unit atau 99,9 persen dari keseluruhan pelaku bisnis di tanah air. UKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 99,6 persen. Sementara itu, kontribusi UKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 56,7 persen. Salah satu upaya peningkatan dan pengembangan UKM dalam perekonomian nasional dilakukan dengan mendorong pemberian kredit modal usaha kepada UKM dan peningkatan kemampuan para pengusaha kecil untuk mengelola usahanya ke arah yang lebih profesional.

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 melaksanakan salah satu unsur dari Tridarma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian pada Masyarakat (P2M). Pelaksanaan P2M difokuskan pada pelaksanaan penyuluhan bagi pengusaha kecil dan menengah.

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 perbedaanya dengan yang sekarang adalah wilayah penyuluhan pengusaha kecil dan menengah dilaksanakan di lingkungan RT003/02, Kebayoran Lama Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Sehingga Judul P2M ini adalah: **“PENYULUHAN PENGELOLAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI LINGKUNGAN RT003/02 KERAMAT PELA, KEBAYORAN BARU, 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 membangun usaha rumahan sesudah mengikuti penyuluhan.
3. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil membuat perencanaan bisnis sesudah mengikuti penyuluhan.
4. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang prinsip-prinsip mengelola keuangan usaha sesudah mengikuti penyuluhan.
5. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah sesudah mengikuti penyuluhan.
6. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang alternatif sumber dana UKM sesudah mengikuti penyuluhan.
7. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil dalam memaksimalkan laba..
8. Apakah terdapat perbedaan atau peningkatan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pengelolaan modal kerja UKM sesudah mengikuti penyuluhan.
9. 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 membangun usaha rumahan.

3. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil membuat perencanaan bisnis.
4. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil dan menengah tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha kecil dan menengah.
5. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.
6. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil memaksimalkan laba usaha.
7. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang alternatif sumber dana usaha kecil dan menengah.
8. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pengelolaan modal kerja usaha kecil dan menengah.
9. Untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang pajak usaha kecil dan menengah.

#### **1.8. Luaran (*Outcomes*) P2M yang Diharapkan**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa luaran (*outcomes*) dari penyuluhan ini, yaitu:

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

## BAB II

### TIJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

##### 1. Pengertian UKM

Di Indonesia sedikitnya terdapat beberapa pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM), sebagai berikut:

- a. Menurut BPS, suatu usaha yang dijalankan oleh kurang dari 4 tenaga kerja disebut industri rumah tangga, kemudian jika usaha dijalankan oleh 5-19 pekerja digolongkan kepada industri kecil dan jika usaha dijalankan oleh 20 - 99 pekerja digolongkan industri menengah.
- b. Menurut kementerian industri dan perdagangan, usaha yang mempunyai nilai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan) dengan aset kurang dari 200 juta rupiah disebut industri kecil, sedangkan suatu usaha yang memiliki aset antara 200 juta - 5 milyar rupiah tergolong usaha kecil dan menengah.
- c. Menurut undang - undang industri kecil tahun 1995 kementerian usaha kecil dan menengah serta bank Indonesia, usaha berskala kecil adalah usaha yang mempunyai modal kurang dari 200 juta rupiah (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau memiliki penjualan kurang dari 1 milyar rupiah per tahun (pustaka.unpad.c.id)symposium kebudayaan Indonesia – Malaysia, wawan setiawan : 2007)
- d. Biro pusat statistik Indonesia (BPS) 1988 mendefinisikan usaha kecil dengan ukuran tenaga kerja, yaitu 5 sampai dengan 19 orang yang termasuk pekerja kasar yang dibayar pekerja pemilik dan pekerja keluarga. Perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga (home industri). Berbeda dengan klasifikasi yang dikemukakan oleh Stanley dan Morse, bahwa industri yang menyerap tenaga kerja 1-9 orang termasuk industri kerajinan rumah tangga. Industri kecil menyerap 10-49 orang, industri sedang menyerap 50-59 orang dan industri besar menyerap tenaga kerja 100 orang lebih (Suryana, 2001:84).

## 2. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

Dalam undang - undang N0. 9/1995 pasal 5 tentang usaha kecil disebutkan beberapa kriteria usaha kecil dan menengah antara lain: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1000.000.000 (satu milyar), (Suryana 2001:84).

Menurut suhardjono (2003 : 53), kriteria usaha kecil sesuai dengan ketentuan Undang - Undang Nomor 9 tahun 1995 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001 adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan bersih tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah)
- c. Milik warga negara Indonesia
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah dan besar.
- e. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbdan hukum atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi.
- f. Komisi untuk perkembangan ekonomi (*Community For Econommic Development*) C.E.D mengemukakan kriteria usaha kecil yaitu manajemen berdiri sendiri, manajer adalah pemilik modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok kecil, daerah operasi bersifat lokal; ukuran dalam keseluruhan relatif kecil(Suryana, 2001 : 84).

### 3. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Suryana (2001: 85- 86) usaha kecil memiliki kekuatan dan kelemahan tersendiri. Beberapa kekuatan usaha kecil antara lain:

1) Memiliki kebebasan untuk bertindak

Bila ada perubahan misalnya perubahan produk baru, teknologi baru dan perubahan mesin baru usaha kecil bisa bertindak dengan cepat untuk menyesuaikan dengan keadaan yang berubah tersebut. Sedangkan pada perusahaan besar tindakan tersebut sudah dilakukan.

2) Fleksibel

Perusahaan kecil dapat menyesuaikan dengan kebutuhan setempat. Bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran produk usaha kecil pada umumnya menggunakan sumber - sumber setempat yang bersifat lokal.

3) Tidak mudah goncang

Karena bahan baku kebanyakan lokal dan sumber daya lainnya bersifat lokal, maka perusahaan kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor.

Sedangkan kelemahan perusahaan kecil dapat dikategorikan ke dalam dua aspek antara lain :

1) Aspek kelemahan struktural, yaitu kelemahan dalam strukturnya, misalnya kelemahan dalam bidang manajemen dan organisasi kelemahan dalam pengendalian mutu, kelemahan dalam mengadopsi dan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan tenaga kerja masih lokal dan terbatasnya akses pasar.

2) Kelemahan kultural, mengakibatkan kelemahan struktural, kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku seperti informasi peluang dan cara memasarkan produk informasi untuk mendapatkan bahan baku murah dan mudah didapat informasi untuk memperoleh fasilitas dan bantuan pengusaha besar dalam menjalin hubungan kemitraan untuk memperoleh bantuan permodalan dan pemasaran informasi tentang



tata cara pengembangan produk baik desain, kualitas maupun kemasannya, serta informasi untuk menambah sumber permodalan dengan persyaratan yang terjangkau.

## **2.2. 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 mengemabngakan 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 ciri-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.

### 2.3. Membangun Usaha Rumahan

#### 1. Mewujudkan Usha Impian

Kita pasti memiliki impian yang sangat kita inginkan untuk menjadi kenyataan. Impian yang bisa terwujud adalah impian yang terfokus, artinya impian itu benar-benar datang dari pikiran dan perasaan yang memiliki getaran yang sama, maksudnya bahwa pikiran dan perasaan kita benar-benar ingin mewujudkannya.

Bagaimana cara agar kita bisa fokus sehingga impian kita mudah diwujudkan? Ada lima langkah yang bisa kita lakukan, seperti:

- 1) **Tuliskan dengan jelas impian kita dalam selembar kertas atau buku**

Tuliskan pada kertas atau buku apa yang menjadi impian kita 2,3 - 5 tahun mendatang. Jangan batasi impian kita, tulis saja apa yang terlintas dalam pikiran kita apapun yang ingin kita capai.

## 2) **Gambarkan impian kita**

Sebuah gambar akan membuat impian kita semakin jelas, apa bentuknya, apa warnanya, apa brand nya, itu akan semakin memperkuat gelombang pikiran bawah sadar kita untuk mencapai impian kita.

## 3) **Visualisasikan impian kita**

Visualkan impian kita, rasakan impian itu seolah-olah sudah ada didepan mata, atau bahkan sudah kita miliki.

## 4) **Buat rencana kerja**

Buat action plan. Ini akan mempermudah setiap usaha yang kita kerjakan karena telah kita rencanakan, sehingga kerja kita lebih efisien dan jelas.

## 5) **Lakukan Action yang dahsyat**

Impian kita akan semakin mudah kita wujudkan ketika kita melakukan action. Usaha yang jelas dan tepat sasaran.

## 2. **Dua Jenis Usaha Bisnis Baru**

- 1) Memulai usaha dari awal, beberapa pengusaha merasa lebih puas dengan memiliki usaha dan menentukan semuanya sendiri. Mulai dari produk, gaya manajemen, penentuan pemasok dan lain-lain.
- 2) Membeli usaha yang sudah ada, yang dimaksudkan dengan membeli di sini adalah membeli lisensi atau waralaba. Bisnis itu sendiri biasanya sudah dikenal orang, kita tinggal melanjutkannya dengan persyaratan yang ditentukan pemilik waralaba.

## 3. **Langkah-langkah Mewujudkan Usaha**

### 1) **Lihat Sekitar Kita**

- a) Luangkan waktu untuk berkeliling dan melihat
- b) Lihat pesaing usaha yg sama
- c) Amati, catat dan survei pesaing.
- d) Kelebihan dan kekurangan pesaing

## 2) Menetapkan Prioritas Pangsa Pasar (Target Market)

- a) Kualitas dan kuantitas produk
- b) Penampilan produk
- c) Harga produk
- d) Pemasaran produk
- e) Branding / nama
- f) Kekurangan pesaing bisa dijadikan kelebihan pada produk kita
- g) Jangan menjual apa yg kita inginkan, tapi sediakan apa yg diminta dan dibutuhkan

## 3) Bagaimana Menjadi Berbeda

- a) Penampilan pertama
- b) Ciri khas
- c) Dalam bisnis / usaha berbeda itu penting karena usaha ditunjukkan kepada pasar kemudian dinilai.

## 4) Bagaimana Menjadi Mudah Diingat

- a) Nama yg mudah diingat
- b) Logo / lambang / maskot
- c) Usaha yg kita buat belum pernah ada yg buat sehingga menjadi trademark dan trendsetter

## 5) Bagaimana Menjadi Tak Terlupakan

- a) Informasi tentang promosi
- b) Informasi produk baru
- c) Layanan khusus hingga membership link spesial customer

## 2.4. 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).

### 2.4.1. Maksud Perencanaan

Ada 4 alasan para manajer harus 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.

### 2.4.2. 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 interpretas.

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.

#### 2.4.3. 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.

## 2.5. 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.

### 2.5.1. 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.

### 2.5.2. 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:

PERSAMAAN AKUNTANSI									
AKTIVA					=	SUMBER DANA			
Kas	Piutang	Persediaan Barang	Perlengkapan	Aktiva Tetap	=	Hutang Dagang	Hutang Bank	Hutang Lain2	Modal

### 2.6. 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.

### **1. 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 supplier. Tidak ada tagihan yang macet atau membayar lebih kepada supplier 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.

## **2.7. Alternatif Sumber Dana UKM**

### **2.7.1. 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.

### **2.7.2. 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 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 efek
- Sebelum 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.

### **Beberapa sumber modal usaha sebagai berikut:**

#### **Modal Sendiri**

Coba sejenak mengingat barang-barang yang sudah Anda miliki, seperti handphone, sepeda motor, perhiasan, barang elektronik, tabungan, dll. Bisa Anda gunakan sebagai jaminan untuk meminjam dana, ataupun bisa Anda gadaikan atau dijual untuk mendapatkan modal.

#### **Pinjam Teman/ Saudara**

Syukur2 kita mempunyai teman yang baik, yang bersedia meminjamkan dana, ataupun kita memiliki saudara atau Orang tua yang tajir, sehingga kita bisa lebih mudah untuk mendapatkan modal, keuntungan yang lain jika kita meminjam dana dari keluarga yaitu tidak banyak persyaratan, tanpa bunga, dan jangka waktu lebih flexible.

### **Modal Kerjasama Dengan Pihak Lain**

Kita melibatkan pihak lain yang memiliki sejumlah saham sebagai modal usaha kita. Biasanya kita mempunyai kesepakatan dengan orang tersebut dan memperhatikan apa yang diinginkannya.

### **Lembaga Non Formal**

Sebagian dari kegunaan pembentukan suatu perkumpulan adalah sebagai sumber modal. Kita bisa ikut serta dalam kegiatan seperti arisan untuk mendapatkan modal secara bergantian, juga dana dari PKK, pengajian, organisasi, dll

### **Kemitraan**

Ada 2 macam kemitraan yang bisa Anda jadikan sumber modal :

Kemitraan Investor : kita bekerjasama dengan orang yang punya modal, tetapi dia tidak bisa usaha/ berbisnis. Dia punya dananya, kita punya ilmunya.

Kemitraan Pemasok : membeli barang dari pemasok dan melakukan pembayaran di kemudian hari.

### **Pegadaian**

Menggadaikan barang berharga untuk mendapatkan modal. Kita perlu membawa barang yang akan kita gadai untuk mendapatkan pinjaman. Di pegadaian proses cepat dan mudah.

### **Lembaga Non Bank**

Dengan menjadi anggota koperasi, kita bisa memperoleh dana pinjaman sesuai barang yang dijaminkan. Pada LKM (Lembaga Keuangan Mikro) tidak memerlukan agunan, dan pinjaman bisa negosiasi.

### **Bank**

Besar kecil jumlah pinjaman di bank bisa sesuai dengan keinginan kita, akan tetapi ada persyaratan yang harus kita penuhi

## 2.8. Pengelolaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah

### 2.8.1. Pendahuluan

Manajemen Permodalan adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan teknik investasi modal dan pencarian sumber-sumber modal secara efektif dan efisien. Hal yang sangat penting dalam kelancaran melakukan kegiatan usaha atau perusahaan adalah bagaimana mengelola keuangan usaha, perusahaan agar lancar, mendatangkan manfaat jangka panjang. Beberapa permasalahan yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Berapadana yang dibutuhkan untuk menjalankan perusahaan?
2. Bagaimanacaramendapatkandana?
3. Bagaimanamengalokasikandana yang terbatas untuk mendatangkan manfaat maksimal?
4. Bagaimanamengaturaktiva (kekayaan) tetap, danaktiva (kekayaan) lancar?
5. Bagaimanamenghitungdanmendistribusikankeuntungan yang diperoleh?
6. Bagaimanamengelola modal kerja?
7. Alat apa yang digunakan untuk mengukur kinerja?

Fungsi pengelolaan keuangan meliputi

1. Cara menginvestasikan atau menggunakan dana,
2. Cara mencari sumber-sumber dana.

### 2.8.2. Mengelola 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.

Aktiva lancar :

1. Kas	Rp. 75.000, -
2. Bank	Rp 125.000, -
3. Piutang dagang	Rp 150.000, -
4. Persediaan	<u>Rp 200.000, -</u>
Modal	Rp 550.000, -

Modal kerja dalam perusahaan dapat dibedakan menjadi 2:

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

1. Cara menghitung besarnya kebutuhan modal kerja

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

Modal kerja minimum =

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

2. Periode Perputaran Modal Kerja:

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

Contoh:

Dalam memenuhi permintaan 1000 kursi kuliah di UNY, UD. Sami Agung memerlukan waktu :

- a. Jangka waktu lamanya pengadaan bahan baku = 15 Hari
  - b. Jangka waktu lamanya proses produksi = 30 hari
  - c. Jangka waktu lamanya barang di gudang = 10 hari
  - d. Jangka waktu piutang pada konsumen = 30 hari
- Periode perputaran modal kerja = 85 hari

Sedangkan pengeluaran biaya dan pengeluaran lainnya tiap-tiap hari terdiri dari :

- |                                  |                 |
|----------------------------------|-----------------|
| a. Pembayaran biaya bahan-bahan  | Rp 500.000, -   |
| b. Pembayaran upah kerja         | Rp 400.000, -   |
| c. Pembayaran konsumsi, dan gaji | Rp. 300.000, -  |
| Jumlah pengeluaran per hari      | Rp 1.200.000, - |



Kas minimal di brankas/bank) ditetapkan sebesar Rp. 5.000.000, -  
 Jadi kebutuhan modal kerja =  $(85 \times \text{Rp } 1.200.000) + \text{Rp } 5.000.000$   
 = Rp 107.000.000, -

#### 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

Sepertihalnya 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 mamperkecil profitabilitas/laba perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan hanya mengejar profitabilitas dengan memutarkan uang yang ada di brankas, akan mengakibatkan perusahaan ilikuid (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. Pengendalian 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. Pengendalian 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.

Jumlah Penjualan kredit

Tingkat perputaran piutang = ... kali.

Piutang rata-rata per tahun

## 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 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. 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).

Contoh:

Perusahaan membeli mesin oven seharga Rp 1.000.000, - dengan masa penggunaan selama 5 tahun. Pada akhir tahun ke 5 mesin tersebut sudah tak bisa dipakai lagi sehingga nilai residunya sama dengan Rp 0,- . Dengan metode garis lurus, maka besarnya penyusutan nilai mesin adalah:  $\frac{1}{5} \text{ Rp } 1.000.000 = \text{Rp } 200.000, -/\text{tahun}$

Agar investasi pada aktiva tetap (mesin, gedung dll) dapat efisien, maka setiap usulan investasi harus dinilai kelayakannya dengan membandingkan antara:

- a. Aliran kas keluar investasi
- b. Aliran kas masuk

## **2.9. 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 milyar 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.

### 2.9.1. 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 milyar 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 milyar 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 penggalan 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 elektronik 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 milyar 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.

**2.9.2. PENGHITUNGAN, 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 milyar. 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 dilekati 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**

#### **3.1. Tempat dan Waktu**

Pelaksanaan Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah dilakukan di lingkungan RT006/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Waktu pelatihan selama 5 (lima) bulan, yaitu mulai Oktober 2016 sd Pebruari 2017, yang meliputi kegiatan mulai dari persiapan, pencarian data, dan informasi peserta, pelaksanaan penyuluhan sampai dengan penyusunan laporan kegiatan P2M.

#### **3.2. Inventarisasi Peserta**

Sebelum melakukan penyuluhan terlebih dahulu menginventarisasi peserta dengan cara mempelajari data demografis RT006/01 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 RT006/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan.

#### **3.3. Metodologi Penyuluhan**

1) Penyuluhan ini akan dilakukan dengan metode ceramah dimana peserta akan diberikan penjelasan baik secara teori dan ilustrasi yang relevan dengan topik.

##### **2) 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).

##### **3) 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.

#### 4) Pengusaha Kecil dan Menengah Binaan

Pendekatan ini dilakukan adalah membuat suatu kerjasama yang berkesinambungan 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 pajak penghasilan UKM.

#### c. Tahap Akhir

Pada tahap akhir ini kepada peserta dibagikan kembali kuesioner yang sama pada tahap awal, tujuannya adalah untuk mengetahui 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 mendiskripsikan 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 hipotesisi digunakan software 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 berpasang-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 RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan berjalan lancar sesuai yang direncanakan. Penyuluhan ini diikuti 15 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 sesi 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 RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru Jakarta Selatan sebanyak 15 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 RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan ini yang mengikuti pelatihan semuanya adalah wanita.

### **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	40,00%
2	31-40 Tahun	6	40,00%
3	> 40 Tahun	3	20,00%
Total		15	100,00%

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa usia responden 20-30 tahun yaitu sebanyak 6 orang atau 40%, diikuti dengan usia responden 31-40 tahun sebanyak 6 orang atau 40%, dan di atas 40 tahun sebanyak 3 orang atau 20%. 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 memiliki 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 sederajat	0	0,00%
SMP atau sederajat	3	25,00%
SMA atau sederajat	12	75,00%
S1 atau sederajat	0	0,00%
Total	15	100%

Sumber: Data Diolah 2018

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 3 orang atau 25,00%, untuk pendidikan SMA atau sederajat sebanyak 12 orang atau 75,00 %, dan kelompok peserta yang berpendidikan S1 atau sederajat yaitu hanya 0 orang atau 0,00%. Data pendidikan ini menunjukkan bahwa pedagang kecil pada umumnya berpendidikan menengah atau SMA sampai 75,00%, 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	0	11	3	1
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	0	0	2	12	1
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	0	0	7	8	0
4.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	0	0	6	7	2
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	0	0	4	9	2
	JUMLAH	0	0	30	39	6
	PERSENTASI	0%	0%	40%	52%	8%

Sumber: Data diolah 2018

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 52%, diikuti dengan cukup memahami 40%, dan masih terdapat 6 orang atau 8% yang sangat kurang memahami, dan sebaliknya belum ada peserta yang sangat memahami dan memahami pengelolaan usaha kecil dan menengah. Maka pelaksanaan penyuluhan tentang memahami perilaku konsumen sangat tepat dilaksanakan bagi para pedagang kecil yang berada di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.

**b. Kemampuan Akhir tentang Pemahaman terhadap 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	8	7	0	0	0
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	2	8	5	0	0
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	6	7	2	0	0
4.	Apakah Anda memahami factor-Faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	3	9	3	0	0
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	4	7	4	0	0
	JUMLAH	23	38	14	0	0
	PERSENTASE	31%	51%	18%	0%	0%

Sumber: Data diolah 2018



Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman terhadap perilaku konsumen, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 31%, diikuti dengan sangat memahami 11% dan sisanya cukup memahami 18%. 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 Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A = Sangat Memahami	0%	31%	+31%
2.	B = Memahami	0%	51%	+51%
3.	C = Cukup Memahami	40%	18%	-22%
4.	D = Kurang Memahami	52%	0%	-52%
5.	E = Sangat Kurang Memahami	8%	0%	-8%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02, Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan memahami perilaku konsumen meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +31%, memahami (B) naik sebesar +51%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -22%, dan yang kurang memahami (D) turun sebesar -52%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -8%. 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 (52%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya berada pada tingkat memahami (51%). Jadi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan penyuluhan **BERHASIL** Meningkatkan pemahaman dan kemampuan Memahami Perilaku Konsumen.

#### 4.4. Penyuluhan Membangun Usaha Rumahan

Penyuluhan membangun usaha rumahan merupakan materi kedua yang diberikan kepada peserta. Pelaksanaan penyuluhan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pedagang kecil untuk memulai usaha baru di rumah, dan kemudian mampu meningkatkan penghasilan usaha rumahan yang lebih besar.

##### a. Kemampuan Awal tentang Penyuluhan Membangun Usaha Rumahan

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang membangun usahannya rumahan sebelum mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**TABEL 4.6:**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN**  
**MEMBANGUN USAHA RUMAHAN**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti bahwa modal utama untuk memulai usaha adalah pengetahuan dan kemampuan.	0	0	15	0	0
2.	Apakah Anda mengerti langkah-langkah mewujudkan usaha.	0	0	5	10	1
3.	Apakah Anda memahami prinsip “bahwa yang kita jual adalah barang/jasa yang disukai oleh pasar/masyarakat.	0	0	9	5	1
4.	Apakah Anda memahami bahwa perhitungan ekonomi perlu dilakukan dalam suatu usaha.	0	0	10	5	1
5.	Apakah Anda mengerti cara menentukan harga jual suatu barang/jasa	0	0	12	3	0
	JUMLAH	0	0	51	21	3
	PRESENTASI	0%	0%	68%	28%	4%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman membangun usaha rumahan, yaitu pada cukup memahami sebanyak 68%, diikuti dengan kurang memahami 28%, dan masih ada 3 orang peserta atau 4% yang sangat kurang memahami, sedangkan pada tingkat memahami dan sangat memahami belum ada atau 0%. Dapat disimpulkan bahwa penyuluhan membangun usaha rumahan ini sangat tepat dilaksanakan bagi pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.

**b. Kemampuan Akhir tentang tentang Penyuluhan Membangun Usaha Rumahan**

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang Membangun Usaha Rumahan i sesudah mengikuti penyuluhan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**TABEL 4.7:**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN**  
**MEMBANGUN USAHA RUMAHAN**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti bahwa modal utama untuk memulai usaha adalah pengetahuan dan kemampuan.	8	6	1	0	0
2.	Apakah Anda mengerti langkah-langkah mewujudkan usaha.	4	7	4	0	0
3.	Apakah Anda memahami prinsip “bahwa yang kita jual adalah barang/jasa yang disukai oleh pasar/masyarakat.	3	7	5	0	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa perhitungan ekonomi perlu dilakukan dalam suatu usaha.	1	10	4	0	0
5.	Apakah Anda mengerti cara menentukan harga jual suatu barang/jasa	6	6	3	0	0
	JUMLAH	22	36	17	0	0
	PRESENTASI	29%	48%	23%	0%	0%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman terhadap Membangun Usaha Rumahan, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 48%, diikuti dengan sangat memahami 29%, dan

kemudian cukup memahami 23%. Dengan demikian tidak ada lagi peserta yang sangat kurang memahami perilaku konsumen (0%).

**d. Keberhasilan Penyuluhan Membangun Usaha Rumahan**

Keberhasilan penyuluhan Membangun Usaha Rumahan 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**  
**MEMBANGUN USAHA RUMAHAN**

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	29%	+29%
2.	B=Memahami	0%	48%	+48%
3.	C=Cukup Memahami	68%	23%	-45%
4.	D=Kurang Memahami	28%	0%	-28%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	4%	0%	-4%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari tabel atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Membangun Usaha Rumahan meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +29%, memahami (B) naik sebesar +48%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -45%, dan yang kurang memahami (D) turun sebesar -28%, dan sangat kurang memahami (E) turun -4%. Artinya setelah mengikuti penyuluhan pedagang kecil tidak ada lagi yang sangat kurang memahami Membangun Usaha Rumahan.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam Membangun Usaha Rumahan dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum pelatihan pada

umumnya berada pada tingkat cukup memahami (68%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya berada pada tingkat memahami (48%). Jadi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Membangun Usaha Rumahan.

#### 4.5. 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 4.9.**  
**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	0	5	8	2
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	0	0	7	7	1
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	0	0	6	8	1
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	0	0	2	10	3
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	0	0	5	8	2
	JUMLAH	0	0	25	41	9
		0%	0%	33%	55%	12%

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 55%, diikuti dengan cukup memahami 33%, sangat kurang memahami sebesar 12%, dan tidak ada peserta berada pada tingkat memahami dan 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 4.10.**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA**  
**SESUDAH PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	5	10	0	0	0
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	2	10	3	0	0
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	3	7	5	0	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	4	9	2	0	0
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	6	7	2	0	0
	JUMLAH	20	43	12	0	0
	PERSENTASE	27%	57%	16%	0%	0%

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 57%, diikuti dengan tingkat sangat memahami 27%, tingkat cukup memahami 16%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat kurang memahami dan 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 4.11.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**PERENCANAAN BISNIS**

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	27%	+27%
2.	B=Memahami	0%	57%	+57%
3.	C=Cukup Memahami	33%	16%	-17%
4.	D=Kurang Memahami	55%	0%	-55%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	12%	0%	-12%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Perencanaan Bisnis meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +27%, memahami (B) naik sebesar +57%, sedangkan cukup memahami (C) turun -17%, kurang memahami (D) turun sebesar -55%, dan sangat kurang memahami (E) turun -12%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam Perencanaan Bisnis dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat kurang memahami (55%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat memahami (57%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Perencanaan Bisnis.

#### 4.6. Penyuluhan Memaksimalkan Laba

##### a. Kemampuan Awal tentang Memaksimalkan Laba

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

**TABEL 4.12.**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA**  
**SEBELUM PENYULUHAN MEMAKSIMALKAN LABA**

No	Pernyataan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti tentang Laba, Inpas, dan Rugi.	3	3	4	5	0
2.	Apakah Anda mengerti tentang penerimaan	0	4	3	6	2
3.	Apakang Anda mengerti tentang biaya	1	2	5	7	0
4.	Apakah orang lain banyak juga yang bergang sama seperti dagangan Anda.	1	4	5	4	1
5.	Apakah Anda tau harga jual barang Anda di jual pedagang lain.	0	5	5	4	1
	JUMLAH	5	18	22	26	4
		7%	24%	29%	55%	5%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang memaksimalkan laba, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 55%, diikuti dengan cukup memahami 29%, memahami 24%, sangat memahami sebesar 7%, dan pada tingkat sangat kurang memahami 5%.

##### b. Kemampuan Akhir tentang Perencanaan Bisnis

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

**TABEL 4.13.**

**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA  
SESUDAH PENYULUHAN MEMAKSIMALKAN LABA**

No	Pernyataan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti tentang Laba, Inpas, dan Rugi.	8	6	1	0	0
2.	Apakah Anda mengerti tentang penerimaan	4	8	2	1	0
3.	Apakah Anda mengerti tentang biaya	6	7	2	0	0
4.	Apakah orang lain banyak juga yang bergang sama seperti dagangan Anda.	5	7	2	1	0
5.	Apakah Anda tau harga jual barang Anda di jual pedagang lain.	5	8	2	0	0
	JUMLAH	28	36	9	2	0
		37%	48%	12%	3%	0%

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang memaksimalkan laba, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 48%, diikuti dengan tingkat sangat memahami 37%, tingkat cukup memahami 12%, kurang memahami 3%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami (0%).

**c. Keberhasilan Penyuluhan Perencanaan Bisnis**

Keberhasilan penyuluhan memaksimalkan laba 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**  
**MEMAKSIMALKAN LABA**

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	7%	37%	+30%
2.	B=Memahami	24%	48%	+24%
3.	C=Cukup Memahami	29%	12%	-17%
4.	D=Kurang Memahami	35%	3%	-32%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	5%	0%	-5%

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Memaksimalkan Laba meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +30%, memahami (B) naik sebesar +24%, sedangkan cukup memahami (C) turun -17%, kurang memahami (D) turun sebesar -32%, dan sangat kurang memahami (E) turun -5%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam Memaksimalkan Laba 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 memahami (48%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Memaksimalkan Laba.

#### 4.7. 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 4.15.**  
**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	0	0	3	4	1
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pegelolaan keuangan	0	0	2	10	3
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	0	0	4	8	3
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengeloan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	0	0	3	10	2
5.	Apakah Anda memahami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	0	0	3	8	4
	<b>JUMLAH</b>	0	0	15	47	13
	<b>PERSENTASE</b>	0%	0%	20%	63%	17%

Sumber: Data diolah 2018

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 63%, diikuti dengan cukup memahami 20%, dan tidak ada peserta yang berada pada tingkat memahami dan sangat memahami (0%).

### 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 table di bawah ini.

**TABEL 4.16.**  
**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	3	11	1	0	0
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pegelolaan keuangan	1	8	5	1	0
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	2	9	4	0	0
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengeloaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	2	8	4	1	0
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	1	9	4	1	0
	JUMLAH	9	45	18	3	0
	PERSENTASE	12%	60%	24%	4%	0%

Sumber: Data Diolah 2018

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 60% diikuti dengan tingkat cukup memahami 24%, tingkat sangat memahami 12%, dan tingkat kurang memahami 4%, 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 4.17..**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA**

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	12%	+12%
2.	B=Memahami	0%	60%	+60%
3.	C=Cukup Memahami	20%	24%	+4%
4.	D=Kurang Memahami	63%	4%	-59%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	17%	0%	-17%

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +12%, memahami (B) naik sebesar +60%, cukup memahami (C) naik sebesar +4%, sedangkan kurang memahami (D) turun sebesar -59%, dan sangat kurang memahami (E) turun -17%.

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.

#### **4.8. 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 4.18.**  
**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	0	3	11	1
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	0	0	5	8	2
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	0	0	5	10	0
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	0	2	3	7	3
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	0	0	3	8	4
6	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	0	0	2	10	3
7	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	0	3	3	6	3
	JUMLAH	0	5	24	60	16
	PRESENTASE	0%	5%	23%	57%	15%

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan UKM, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 57%, diikuti dengan memahami 23%, sangat kurang memahami sebesar 15%, memahami 5%, 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 4.19.**  
**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?	8	6	1	0	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	5	8	2	0	0
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	4	8	3	0	0
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	2	10	3	0	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	7	3	5	0	0
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	4	8	3	0	0
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyesihan keuangan untuk pengembangan usaha?	7	6	2	0	0
	<b>JUMLAH</b>	<b>37</b>	<b>49</b>	<b>19</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>PERSENTASE</b>	<b>35%</b>	<b>47%</b>	<b>18%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

Sumber: Data diolah 2018

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 47%, diikuti dengan tingkat sangat memahami 35%, tingkat cukup memahami 18%, sedangkan tingkat kurang memahami dan 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 4.20.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN TIPS**  
**MENGELOLA KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH**

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	35%	+35%
2.	B=Memahami	5%	47%	+42%
3.	C=Cukup Memahami	23%	18%	-5%
4.	D=Kurang Memahami	57%	0%	-57%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	15%	0%	-15%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT04/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Tips Mengelola Keuangan UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +35%, memahami (B) naik sebesar +42%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -5%, kurang memahami (D) turun sebesar -57%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -15%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam Tips Mengelola Keuangan UKM dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat kurang memahami (57%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat memahami (47%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Tips Mengelola Keuangan UKM.

#### 4.9. Penyuluhan Alternatif Sumber Dana UKM

##### a. Kemampuan Awal Alternatif 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 4.21.**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM**  
**PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda memahami pembiayaan pada UKM	0	1	3	11	0
2.	Apakah anda memahami permasalahan pendanaan yang ada dalam UKM	0	1	3	9	2
3.	Apakah anda memahami Fasilitas apa saja yang bisa didapatkan dalam pendanaan untuk UKM	0	1	1	11	2
4.	Apakah anda memahami Strategi dalam mendapatkan pendanaan untuk UKM	0	1	2	9	3
5.	Apakah anda memahami mekanisme dalam pencarian sumber dana	0	0	2	12	1
6.	Apakah anda memahami alternatif sumber pendanaan untuk kebutuhan UKM	0	1	3	8	3
	JUMLAH	0	5	14	60	11
	PRESENTASE	0%	5%	16%	67%	12%

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 67%, diikuti dengan sangat cukup memahami 16%, sangat kurang memahami sebesar 12%, memahami sebesar 5%, dan belum ada peserta yang berada tingkat sangat memahami (0%). Artinya penyuluhan Alternatif Sumber Dana UKM ini sangat dibutuhkan para pedagang kecil di lingkungan RT004/02 Keramat Pela.

##### 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 4.22.**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH**  
**PENYULUHAN ALTERNATIF SUMBER DANA UKM**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda memahami pembiayaan pada UKM	2	4	7	2	0
2.	Apakah anda memahami permasalahan pendanaan yang ada dalam UKM	3	5	6	1	0
3.	Apakah anda memahami Fasilitas apa saja yang bisa didapatkan dalam pendanaan untuk UKM	1	5	8	1	0
4.	Apakah anda memahami Strategi dalam mendapatkan pendanaan untuk UKM	2	5	6	2	0
5.	Apakah anda memahami mekanisme dalam pencarian sumber dana	1	6	6	2	0
6	Apakah anda memahami alternatif sumber pendanaan untuk kebutuhan UKM	5	3	7	0	0
	JUMLAH	14	28	40	8	0
	PRESENTASE	16%	31%	44%	9%	0%

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang alternatif sumber dana UKM, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 40%, diikuti dengan tingkat memahami 31%, tingkat sangat memahami 14%, tingkat kurang memahami 8%, 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 4.23.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**ALTERNATIF SUMBER DANA USAHA KECIL DAN MENENGAH**

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	16%	+16%
2.	B=Memahami	5%	31%	+26%
3.	C=Cukup Memahami	16%	44%	+28%
4.	D=Kurang Memahami	67%	9%	-58%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	12%	0%	-12%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan alternatif sumber dana UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +16%, memahami (B) naik sebesar +26%, sedangkan cukup memahami (C) naik sebesar +28%, kurang memahami (D) turun sebesar -58%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -12%.

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 (67%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat cukup memahami (44%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil untuk memilih alternatif sumber dana UKM.

#### **4.10. 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 4.24.**  
**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	6	4	0	0
2	Apakah anda memahami bagaimana mengelola modal	0	7	7	1	0
3	Apakah anda mengerti tentang penggunaan modal	0	9	5	1	0
4	Apakah anda merasa penting melakukan manajemen modal	0	5	5	5	0
5	Apakah anda memahami menentukan kebutuhan modal	0	6	5	4	0
	<b>JUMLAH</b>	5	33	26	11	0
	<b>PERSENTASE</b>	7%	44%	34%	15%	0%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pengelolaan modal kerja UKM, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 44%, diikuti dengan cukup memahami 34%, kurang memahami sebesar 15%, sangat memahami sebesar 7%, sedangkan yang sangat kurang memahami 0%. Artinya penyuluhan pengelolaan modal kerja UKM ini sangat dibutuhkan para pedagang kecil di lingkungan RT004/02 Keramat Pela.

#### **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 4.25.**  
**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 di maksud dengan modal	13	2	0	0	0
2	Apakah anda memahami bagaimana mengelola modal	12	3	0	0	0
3	Apakah anda mengerti tentang penggunaan modal	11	4	0	0	0
4	Apakah anda merasa penting melakukan manajemen modal	12	3	0	0	0
5	Apakah anda memahami menentukan kebutuhan modal	11	4	0	0	0
	<b>JUMLAH</b>	59	16	0	0	0
	<b>PERSENTASE</b>	79%	21%	0%	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 79%, diikuti dengan tingkat memahami 21%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat cukup memahami, tingkat kurang memahami, dan tingkat 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 4.26.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**PENGLOLAAN MODAL KERJA UKM**

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	7%	79%	+72%
2.	B=Memahami	44%	21%	-23%
3.	C=Cukup Memahami	34%	0%	-34%
4.	D=Kurang Memahami	15%	0%	-15%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0%	0%	0%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan pengelolaan modal kerja UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +72%, memahami (B) turun sebesar -23%, cukup memahami (C) turun sebesar -34%, kurang memahami (D) turun sebesar -15%, dan sangat kurang memahami (E) tetap sebesar 0%.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil dalam pengelolaan modal kerja UKM dapat dibandingkan, yaitu jika kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat memahami (44%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat sangat memahami (79%).

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

#### **4.11. 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 4.27.**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA**  
**SEBELUM PENYULUHAN PAJAK UKM**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Saya mengerti perbedaan pajak dengan retribusi	0	3	1	9	2
2.	Saya mengerti apa itu NPWP dan fungsi NPWP	0	1	4	8	2
3.	Saya mengerti cara penentuan peredaran bruto	0	0	3	7	5
4.	Saya mengerti subjek dan objek penghasil UKM	0	2	3	5	5
5.	Saya mengerti cara menghitung pajak penghasilan UKM	0	1	1	12	1
6.	Saya mengerti bagaimana dan kapan membayar pajak UKM	0	1	0	10	4
7.	Saya mengerti cara melaporkan pajak UKM	0	0	1	11	3
8.	Saya mengerti sanksi yang dikenakan dalam pajak UKM	0	1	0	9	5
	JUMLAH	0	9	13	71	27
	PERSENTASE	0%	9%	11%	59%	23%

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pajak penghasilan UKM kurang baik, yaitu pada tingkat kurang memahami sebanyak 59%, diikuti sangat kurang memahami 23%, kemudian cukup memahami 11%, tingkat memahami 9%, dan pada tingkat sangat memahami belum ada (0%). Artinya penyuluhan pajak penghasilan UKM ini sangat dibutuhkan para pedagang kecil di lingkungan RT004/02 Keramat Pela.

#### **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 4.28.**  
**DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA**  
**SESUDAH PENYULUHAN PAJAK PENGHASILAN UKM**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Saya mengerti perbedaan pajak dengan retribusi	2	9	3	1	0
2.	Saya mengerti apa itu NPWP dan fungsi NPWP	3	9	3	0	0
3.	Saya mengerti cara penentuan peredaran bruto	0	4	8	3	0
4.	Saya mengerti subjek dan objek penghasil UKM	1	7	6	1	0
5.	Saya mengerti cara menghitung pajak penghasilan UKM	2	7	4	2	0
6.	Saya mengerti bagaimana dan kapan membayar pajak UKM	2	9	3	1	0
7.	Saya mengerti cara melaporkan pajak UKM	0	7	5	3	0
8.	Saya mengerti sanksi yang dikenakan dalam pajak UKM	0	11	1	3	0
	JUMLAH	10	63	33	14	0
	PERSENTASE	8%	53%	27%	12%	0%

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang pajak penghasilan UKM, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 53%, diikuti dengan tingkat cukup memahami 27%, tingkat kurang memahami 12%, sangat memahami 8%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami (3%).

#### c. Keberhasilan Penyuluhan Pajak Penghasilan UKM

Keberhasilan penyuluhan pajak penghasilan 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 4.29.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**PAJAK PENGHASILAN UKM**

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0%	8%	+8%
2.	B=Memahami	7%	53%	+46%
3.	C=Cukup Memahami	11%	27%	+16%
4.	D=Kurang Memahami	59%	12%	-47%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	23%	0%	-23% %

Sumber: Data Diolah 2018

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT0040/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan sesudah mengikuti penyuluhan Pajak Penghasilan UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +8%, memahami (B) naik sebesar +46%, cukup memahami (C) naik sebesar +16%, sedangkan kurang memahami (D) turun sebesar -47%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -23%.

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, sanksi pajak, mengerti NPWP, dan melaporkan pajak.

Peningkatan kemampuan pedagang kecil ini dapat juga dilihat dari perbandingan kemampuan pedagang kecil sebelum penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat kurang memahami (59%) sedangkan kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan pada umumnya berada pada tingkat memahami (53%). Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil tentang Pajak Penghasilan UKM.

#### 4.12. Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

##### a. Kemampuan Awal Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

**TABEL 4.30.**  
**REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI**  
**JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN**  
**PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH**

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Memahami Perilaku Konsumen	0%	0%	40%	52%	8%
2.	Membangun Usaha Rumahan	0%	0%	68%	28%	4%
3.	Perencanaan Bisnis	0%	0%	33%	55%	12%
4.	Memaksimalkan Keuntungan Usaha (Laba)	7%	24%	29%	35%	5%
5.	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	0%	0%	20%	63%	17%
6.	Tips Mengelola Keuangan Usaha UKM	0%	5%	23%	57%	15%
7.	Alternatif Sumber Dana UKM	0%	5%	16%	67%	12%
8.	Pengelolaan Modal Kerja UKM	7%	44%	34%	15%	0%
9.	Pajak Penghasilan UKM	0%	7%	11%	59%	23%
	JUMLAH	14%	85%	274%	431%	96%
	RATA-RATA	2%	9%	30%	48%	11%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan para pedagang kecil mengelola usahanya sebelum penyuluhan dapat dikatakan pada tingkat kurang memahami (D) 48%, diikuti cukup memahami 30%, sangat

kurang memahami 11%, memahami 9%, dan hanya 2% saja yang memiliki kemampuan sangat memahami.

Jadi dapat disimpulkan bahwa para pedagang kecil ini belum mampu dan belum memahami bagaimana mengelola usahanya. Untuk itu perlu dilakukan penyuluhan pengelolaan usaha kecil dan menengah.

**b. Kemampuan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah**

**TABEL 4.31.**

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

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Memahami Perilaku Konsumen	31%	51%	18%	0%	0%
2.	Membangun Usaha Rumahan	29%	48%	23%	0%	0%
3.	Perencanaan Bisnis	27%	57%	16%	0%	0%
4.	Memaksimalkan Keuntungan Usaha (Laba)	37%	48%	12%	3%	0%
5.	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	12%	60%	24%	4%	0%
6.	Tips Mengelola Keuangan UKM	35%	47%	18%	0%	0%
7.	Alternatif Sumber Dana UKM	16%	31%	44%	9%	0%
8.	Pengelolaan Modal Kerja UKM	79%	21%	0%	0%	0%
9.	Pajak Penghasilan UKM	8%	53%	27%	12%	0%
	JUMLAH	274%	416%	182%	28%	3%
	RATA-RATA	31%	46%	20%	3%	0%

Sumber: Data Diolah 2018

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 46%, sangat memahami 31%, cukup memahami 20%, kurang memahami 3%, 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.

#### 4.13. Keberhasilan Penyuluhan Mengelola UKM

**TABEL 4.32.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH**

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	2%	31%	+29%
2.	B=Memahami	9%	46%	+37%
3.	C=Cukup Memahami	30%	20%	-10%
4.	D=Kurang Memahami	48%	3%	-45%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	11%	0%	-11%

Sumber: Data Diolah Penulis 2018

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, sesudah mengikuti penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahamii (A) naik sebesar +29%, memahami (B) naik sebesar +37%, sedangkan cukup memahami (C) turun -10%, kurang memahami (D) turun -45%, dan sangat kurang memahami (E) turun -11%. Artinya pelaksanaan penyuluhan **BERHASIL** meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengusaha kecil di wilayah RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan untuk mengelola usahanya.

#### 4.14. Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (Paired Samples Test)

##### a. Paired Samples Statistics

**TABEL 4.33.**

**PAIRED SAMPLES STATISTICS**

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	SEBELUM	123.9333	15	11.31034	2.92032
	SESUDAH	203.3333	15	12.23967	3.16027

Sumber: Output SPSS 22.00

Dari tabel di atas dapat menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasang-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti penyuluhan adalah sebesar 123.9333, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan 203.3333, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta sebesar 79,4.

##### b. Paired Samples Correlations

**TABEL 4.34.**

**PAIRED SAMPLES CORRELATIONS**

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	SEBELUM & SESUDAH	15	0.667	.026

Sumber: Output SPSS 22

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,667, artinya terdapat hubungan yang cukup kuat antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dan terdapat nilai signifikansi  $0,026 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang cukup kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.

### c. Paired Samples Test

**TABEL 4.35.**

**PAIRED SAMPLES TEST**

Pair1	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
SEBELUM – SESUDAH	79.4000	14.28686	3.68885	87.3118	71.4882	21.524	14	.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 Ho Ditolak dan Ha Diterima, artinya terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Jadi dapat disimpulkan terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.

#### 4.15. Luaran (*Outcomes*) Pengabdian pada Masyarakat

Setelah melaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat maka terdapat beberapa luaran (*outcomes*) bagi para pedagang kecil di RT004/02, yaitu:

1. Pengusaha kecil dapat memahami perilaku konsumen.
2. Pengusaha kecil dapat memahami pembuatan usaha rumahan.
3. Pengusaha kecil dapat memahami pembuatan perencanaan bisnis.
4. Pengusaha kecil dapat memahami prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha.
5. Pengusaha kecil dapat memahami tips mengelola keuangan usaha.
6. Pengusaha kecil dapat memahami bagaimana memaksimalkan laba usaha.
7. Pengusaha kecil dapat memahami alternatif sumber dana usaha kecil dan menengah.
8. Pengusaha kecil dapat memahami pengelolaan modal kerja usaha kecil dan menengah.
9. Pengusaha kecil dapat memahami perhitungan pajak usaha kecil dan menengah.



## 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 sesudah penyuluhan. Sebelum mengikuti penyuluhan adalah rata-rata kemampuan peserta sebesar 123.9333, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan peserta menjadi 203.3333, artinya terjadi peningkatan kemampuan rata-rata peserta sebesar 79,4.
3. Terdapat hubungan yang cukup kuat ( $r=0,667$ ) antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dengan nilai signifikansi  $0,026 < 0,05$ , 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 RT004/02 Keramat Pela, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan" dapat dikatakan **BERHASIL MENINGKATKAN KEMAMPUAN PEDAGANG KECIL DALAM 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, Jilid 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

Jalan Arteri Pondok Indah No. 11, Jakarta Selatan 12240  
Telp. (021) 739 8393 (Hunting), Fax. (021) 720 0352  
website <http://www.usni.ac.id>

---

**LAMPIRAN 1 : SURAT TUGAS**  
No.: 67...../Ka.LPPM-USNI/XI/2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

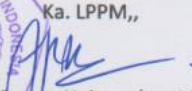
Nama : Dr. Armen Nainggolan, MSi.  
NIK : 05.003.120700056  
Pangkat/Gol.: Lektor/IIID  
Jabatan : Kepala LPPM USNI

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

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	TOPIK
1.	Dr. Guston Sitorus, SE.MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Memahami Perilaku Konsumen UKM
2.	Dr. Meifida Ilyas, SE. M.Si. Ak. CA. CSRS. CSRA. (Anggota Tim)	Lektor	Membangun Usaha Rumahan
3.	Lucy Nancy, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Perencanaan Bisnis UKM
4.	Heriston Sianturi, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM
5.	Indira, SE.MM. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Tips Mengelola Keuangan UKM
6.	Galih Chandra Kirana, SE.MAk. (Anggota TIM)	Asisten Ahli	Alternatif Sumber Dana UKM
7.	Nia Tresnawaty, SE. MAk. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Pengelolaan Modal Kerja UKM
8.	Tagor Darius Sidauruk SE.MSi. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Perhitungan, Pelaporan, dan Penyetoran PPh. UKM
9.	Hendri Jopanda, SE. MSi. (Anggota Tim)	Lektor Kepala	Memaksimalkan Laba
10.	Angga Setiawan (Anggota Tim)	Mahasiswa	Pelaksana Kegiatan
11.	Noviarti Kartika (Anggota Tim)	Mahasiswa	Pelaksana Kegiatan

Sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI untuk melakukan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M) dengan topik "PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI WILAYAH RT004/02, KERAMAT PELA, KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN".

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

Jakarta, 6 Nopember 2017  
Universitas Satya Negara Indonesia  
Ka. LPPM,,  
  
(Dr. Armen Nainggolan, MSi.)

Tembusan:  
1. Yth. Rektor USNI (sebagai laporan)



**LAMPIRAN 2:**  
**SURAT PERMOHONAN KETUA LPPM USNI**  
**KEPADA KETUA RT004/02, KERAMAT PELAJARAN,**  
**KEBAYORAN BARU, 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 0352  
 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 : 64.../Ka.LPPM-USNI/XII/2017  
 Lampiran : 1 (satu) berkas proposal  
 Perihal : Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M)  
 Kepada Yth : Bapak Julianto  
 Ketua RT004/02 Keramat Pelajaran  
 Kebayoran Baru, Jakarta Selatan

Jakarta, 4 Desember 2017

Dengan Hormat,  
 Dalam rangka melaksanakan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M), dengan ini saya:  
 Nama : Dr. Armen Nainggolan, MSi.  
 NIK : 196208281983122001  
 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 Empat (RT004/02) Kelurahan Keramat Pelajaran, Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.

Adapun Dosen Tetap yang akan melaksanakan Pengabdian pada Masyarakat dimaksud adalah:

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	TOPIK
1.	Dr. Guston Sitorus, SE.MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Memahami Perilaku Konsumen UKM
2.	Dr. Melfida Ilyas, SE. M.Si. AK. CA. CSRS. CSRA. (Anggota Tim)	Lektor	Membangun Usaha Rumah
3.	Lucy Nancy, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Perencanaan Bisnis UKM
4.	Heriston Sianturi, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM
5.	Indira, SE.MM. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Tips Mengelola Keuangan UKM
6.	Galih Chandra Kirana, SE. MAk. (Anggota TIM)	Asisten Ahli	Alternatif Sumber Dana UKM
7.	Nia Tresnawaty, SE. MAk. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Pengelolaan Modal Kerja UKM
8.	Tagor Darius Sidauruk SE.MSi. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Perhitungan, Pelaporan, dan Penyetoran PPh. UKM
9.	Hendri Jopanda, SE. MSi. (Anggota Tim)	Lektor Kepala	Memaksimalkan Laba
10.	Angga Setiawan (Anggota Tim)	Mahasiswa	Pelaksana Kegiatan
11.	Noviarti Kartika (Anggota Tim)	Mahasiswa	Pelaksana Kegiatan

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

Universitas Satya Negara Indonesia  
 Kepala LPPM  
 (Dr. Armen Nainggolan, 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 RT004/02 KERAMAT PELA, KEB. BARU, JAKARTA SELATAN

#### LAMPIRAN 3 :

#### SURAT KETERANGAN

Yang Bertanda Tangan di bawah ini:

Nama : Julianto  
 Alamat : Jl. Rambai Bawah No. 5, Rt004/02, Keramat Pela Keb. Baru-Jaksel.  
 Jabatan : Ketua RT004/02, Kelurahan Keramat Pela,  
 Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan

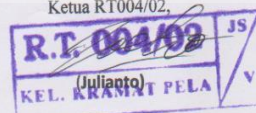
Menerangkan bahwa:

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	TOPIK
1.	Dr. Guston Sitorus, SE.MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Memahami Perilaku Konsumen UKM
2.	Dr.Meifida Ilyas, SE. M.Si. Ak. CA. CSRS. CSRA. (Anggota Tim)	Lektor	Membangun Usaha Rumahan
3.	Lucy Nancy, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Perencanaan Bisnis UKM
4.	Heriston Sianturi, SE.MM. (Anggota Tim)	Lektor	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM
5.	Indira, SE.MM. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Tips Mengelola Keuangan UKM
6.	Galih Chandra Kirana, SE. MAK. (Anggota TIM)	Asisten Ahli	Alternatif Sumber Dana UKM
7.	Nia Tresnawaty, SE. MAK. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Pengelolaan Modal Kerja UKM
8.	Tagor Darius Sidauruk SE.MSi. (Anggota Tim)	Asisten Ahli	Perhitungan, Pelaporan, dan Penyeteroran PPh. UKM
9.	Hendri Jopanda, SE. MSi. (Anggota Tim)	Lektor Kepala	Memaksimalkan Laba
10.	Angga Setiawan (Anggota Tim)	Mahasiswa	Pelaksana Kegiatan
11.	Noviarti Kartika (Anggota Tim)	Mahasiswa	Pelaksana Kegiatan

Telah melaksanakan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M), berupa penyuluhan dengan Topik: "Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)" kepada para pedagang kecil di lingkungan Rukun Tetangga Empat (RT004/02) Kelurahan Keramat Pela, Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan pada bulan Desember sampai dengan Januari 2018.

Jakarta, 30 Januari 2018

Ketua RT004/02,





## LAMPIRAN 4: SERTIFIKAT PESERTA





## LAMPIRAN 5: KUESIONER SEBELUM DAN SESUDAH PELATIHAN

**SEBELUM/**  
**SESUDAH**

### KUESIONER MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN OLEH: DR. GUSTON SITORUS, SE.MM.

**PETUNJUK PENGISIAN:**

ANDA DIMOHON UNTUK MENGISI SESUAI DENGAN PENDAPAT ANDA DENGAN MEMBERIKAN TANDA SILANG (X) PADA ALTERNATIF JAWAN YANG TERSEDIA

A = SANGAT MENGETRI/MEMAHAMI

B = MENGETRI/MEMAHAMI

C = CUKUP MENGETRI/CUKUP MEMAHAMI

D = KURANG MENGETRI/KURANG MEMAHAMI

E = SANGAT KURANG MENGETRI/SANGAT KURANG MEMAHAMI

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen					
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen					
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.					
4.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.					
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.					
	JUMLAH					

“Terima Kasih atas Jawaban Anda”

## LAMPIRAN 6:

### DATA KASAR JAWABAN SEBELUM PENYULUHAN

RES	GUSTON					MEFIDA					LUCY					HENDRI					HERISTON					INDIRA							GALIH C.				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	
1	3	2	4	3	4	3	2	1	3	3	2	4	4	4	1	3	2	3	3	3	1	2	1	2	1	1	2	3	3	2	2	1	3	2	2	2	
2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	4	4	2	2	1	1	4	2	2	2	2	2	3	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	
3	1	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	1	2	1	1	2	2	4	4	4	2	1	2	2	2	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	
4	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	1	2	1	1	3	2	2	3	2	2	3	2	2	1	2	4	2	2	2	2	
5	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	4	3	3	2	4	5	4	4	2	3	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	
6	3	2	2	1	1	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1
7	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	4	3	4	4	5	2	2	4	4	4	2	2	2	1	1	2	2	3	4	3	1	4	2	2	2	2	
8	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2
9	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	4	4	3	5	4	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	1	1	1	1	
10	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	4	4	2	2	4	2	3	4	4	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	
11	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	4	2	3	4	4	2	2	2	3	3	2	1	3	2	3	2	3	2	1	1	2	2	3	3	2	3	
12	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	1	4	5	4	4	
13	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	4	4	4	2	3	4	4	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	
14	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	5	3	4	3	4	5	4	2	3	2	2	3	3	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	
15	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	1	3	2	3	2	3	2	1	1	2	1	1	3	2	3	

## LAMPIRAN 7:

### DATA KASAR JAWABAN SESUDAH PENYULUHAN

	GUSTON					MEFIDA					LUCY					HENDRI					HERISTON					INDIRA					GALIH C.							
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4		
1	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
2	5	3	5	4	3	5	5	4	5	5	5	4	3	5	4	5	4	4	4	5	4	3	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	
3	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3		
4	5	4	4	3	3	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3		
5	5	4	5	3	3	5	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	2	3	2	4	3	3	3	3	3		
6	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	5	4	4	3	3	4	1	4	4	3	4		
7	4	3	2	4	4	5	3	5	3	5	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4		
8	5	4	5	4	4	4	4	2	4	2	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4		
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	2	3	2	2	5	4	5	4	5	4	5	2	4	4		
10	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	3	4	2	4	4	2	3	2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	5			
11	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	2		
12	4	3	2	5	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	2	2	2	3			
13	5	3	5	5	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	3	4	3	3	4	4	4	4	4	5	3	4	4	3	3	1	3	2	3	3		
14	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5			
15	4	3	2	5	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	3	5	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	3	4		



**LAMPIRAN 9:**  
**DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN**

**DAFTAR HADIR PESERTA PELAKSANAAN P2M**  
**PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH**  
**DI LINGKUNGAN RT004/02 KEL. KERAMAT PELA**  
**KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN**

**NARA SUMBER:** .....

**HARI:** .....

NO	NAMA	JENIS USAHA	TANDA TANGAN
1	Saripah	dagang kopi/nasi goreng	[Signature]
2	Rohaya	dagang mi/minuman	[Signature]
3	Rosmiati	seblak, es, dan makanan	[Signature]
4	Komala	Empan Ikan, Resol dan nancing	[Signature]
5	SAPARIAH	MODAM / KOPi	[Signature]
6	Hikmah	klontong	[Signature]
7	ERNI	Gorengan	[Signature]
8	KARNI	klontong	[Signature]
9	JULIYANTO	KETUA RT. 004/02	[Signature]
10	Kaputah	klontong	[Signature]
11	MUMUNG	warung nasi	[Signature]
12	ANDIARTI	NASI UDUK	[Signature]
13	ARI MAHANAN	KARTES	[Signature]
14	SOPYAH	BAKSO	[Signature]
15	Fandani	warung nasi	[Signature]
16			
17			
18			
19			
20			

KETUA RT004/02  
KERAMAT PELA



KETUA TIM P2M  
FAKULTAS EKONOMI USNI

(DR. GUSTON SITORUS, SE. MM.)



## LAMPIRAN 10: FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN



























