

LAPORAN HASIL PENGABDIAN PADA MASYARAKAT



SEMESTER GANJIL 2014/2015

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
JANUARI 2015**

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan perlindunganNya sehingga laporan pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat ini dapat kami selesaikan dengan baik.

Sebagai Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) selalu melaksanakan kewajiban Tri Darma Perguruan Tinggi (Pendidikan dan Pengajaran, Penelitian, dan Pengabdian pada Masyarakat) secara teratur setiap semester. Pada Semester 2014/2015 ini kami melaksanakan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) di lingkungan Rukun Tetangga Empatbelas (RT014/01) Kelurahan Grogol Selatan Kecamatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan dengan Topik "Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)".

Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) ini dimulai sejak September 2014 sampai dan berakhir pada Januari 2015, dan dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang direncanakan. Semua kegiatan berjalan dengan baik, sehingga laporan ini dapat disusun dengan baik sesuai dengan pedoman yang berlaku di USNI.

Kami Tim P2M Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI mengucapkan terima kasih kepada Badan Pengurus Yadika, BPH Yadika, Pimpinan USNI, Pimpinan Fakultas Ekonomi, Kepala LPPM Universitas Satya Negara Indonesia, dan terutama kepada Ibu Nunung Nurhayati (Dekan Fakultas Teknik USNI) yang bersusah payah mencari lokasi P2M ini, dan juga kepada Bapak Erwin Selaku Ketua RT014/01 Grogol Selatan yang telah bersedia menyediakan lokasi dan tempat serta mengajak warganya untuk mengikuti P2M (Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah).

Jakarta, Pebruari 2014
Ketua Tim Pelaksana P2M

Guston Sitorus, SE.MM.

HALAMAN IDENTITAS DAN PEGESAHAH KEGIATAN P2M

1. Judul : “Penyuluhan Pengeloaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Lingkungan RT014/01, Grogol Selatan, Kebayoran Lama Jakarta Selatan”.
2. Bidang Ilmu : Manajemen
3. Ketua Proyek :
- a. Nama : Guston Sitorus, SE.MM.
 - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 - c. Pangkat/Golongan : Penata/IV-B
 - d. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
 - e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
 - f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
 - g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
 - h. Alamat Rumah : Jl. Kerja Bakti III No.11 RT008/002 Makasar Jakarta Timur
4. A. Anggota-1 :
- a. Nama : Heriston Sianturi, SE.MM.
 - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 - c. Pangkat/Golongan : Penata/III-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 : Perumahan Pamulang Hill F/3 Pamulang –Tangsel
- B. Anggota-2 :
- a. Nama : Luci Nancy Simatupang, SE.MM.
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. Pangkat/Golongan : Penata Muda/III-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 : Perum Sabar Ganda Blok A No.76 Pondok Aren
- C. Anggota-3 :
- a. Nama : Indira Shinta Dewi, SE.MM.
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. Pangkat/Golongan : Penata Muda/III-B
 - d. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
 - f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
 - g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
 - h. Alamat Rumah : Komplek Telkom Griya Satwika A5 No.9 Legoso Ciputat

5. Lokasi Kegiatan LPPM : RT014/01, Grogol Selatan Jakarta Selatan.
6. Waktu Kegiatan : Oktober 2014/d Januari 2015
7. Biaya yang diperlukan :
 - a. Anggaran USNI : Rp. 6.000.000,-
 - b. Pribadi : Rp. 0,-
 - c. Biaya per orang : Rp. 1.500.000,-/per orang



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	viii

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan	1
1.2. Perumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat	2
1.4. Manfaat Pengabdian pada Masyarakat	3

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Berjiwa Wirausaha	4
2.2. Perencanaan Bisnis	9
2.3. Kiat-kiat Mengelola Keuangan Usaha	11
2.4. Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah	13

BAB III METODOLOGI

3.1. Tempat dan Waktu	16
3.2. Pendekatan Metodologi	16
3.3. Bahan dan Alat Pelatihan	17
3.4. Tahapan Pelatihan	17
3.5. Metode Analisis Data	17

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pelaksanaan Pelatihan	19
4.2. Pelatihan Berjiwa Wirausaha	20
4.3. Pelatihan Perencanaan Bisnis	24
4.4. Pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan UKM	27
4.5. Pelatihan Kiat-kiat Mengelola Keuangan UKM	32
4.6. Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan UKM	37
4.7. Keberhasilan Program Pelatihan Secara Matematis	39
4.8. Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (Paired Samples Test)	40

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	42
5.2. Saran	42

DAFTAR TABEL

TABEL 1 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	20
TABEL 2 : PERSETASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	21
TABEL 3 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	22
TABEL 4 : PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	22
TABEL 5 : KEBERHASILAN PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	23
TABEL 6 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	24
TABEL 7 : PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	24
TABEL 8 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	25
TABEL 9 : PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	26
TABEL 10: KEBERHASILAN PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	27
TABEL 11: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	28
TABEL 12: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	28
TABEL 13: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	29
TABEL 14: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	30

TABEL 15: KEBERHASILAN PELATIHAN PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	31
TABEL 16: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	32
TABEL 17: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	33
TABEL 18: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PELAYANAN PELANGGAN MELALUI KOMUNIKASI	34
TABEL 19: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	35
TABEL 20: KEBERHASILAN PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	36
TABEL 21: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH	37
TABEL 22: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH	38
TABEL 23: KEBERHASILAN PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH	39
TABEL 24: PAIRED SAMPLES STATISTICS	40
TABEL 25: OPAIRED SAMPLES CORRELATIONS	40
TABEL 26: PAIRED SAMPLES TEST	41

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : SURAT TUGAS KEPALA LPPM USNI	44
LAMPIRAN 2 : SURAT PERMOHONAN KEPALA LPPM KEPADA KETUA RT014/01 GROGOL SELATAN, KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN.	45
LAMPIRAN 3 : SURAT KETERANGAN DARI KETUA RT014/01 GROGOL SELATAN	46
LAMPIRAN 4 : JADWAL PELAKSANAAN P2M	47
LAMPIRAN 5 : DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHA	48
LAMPIRAN 6 : FOTO-FOTO PELAKSANAAN PELATIHAN	52



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan

Negara Republik Indonesia merupakan salah satu negara sedang berkembang ditandai dengan mata pencaharian yang masih subsisten dan pada umumnya masih menggunakan metode tradisional dalam mengelola usahanya baik di bidang pertanian maupun di bidang jasa dagang. Artinya sangat sulit untuk berkembang karena metode tradisional ini dihadapkan dengan persaingan globalisasi yang bersifat modern.

Eraglobalisasi sekarang ini ditandai dengan adanya perdagangan bebas dari suatu negara ke negara lain atau dimungkinkannya semua investor dapat membuka usaha di negara lain. Di samping itu metode bisnis yang digunakan sudah sangat canggih dan pada umumnya menggunakan teknologi yang paling canggih juga. Artinya para pengusaha tradisional semakin terjepit dan mau tidak mau harus mencari berbagai cara untuk mempertahankan usahanya. Dalam hal ini berbagai lembaga ikut memberikan kontribusi pemikiran untuk memajukan para pengusaha tradisional agar mampu mengelola usahanya sehingga mampu bersaing dengan pengusaha lainnya baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri.

Pemerintah Republik Indonesia telah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung kegiatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sehingga para pengusaha semakin bergairah mengelola usahanya. Namun sampai dengan sekarang ternyata masih banyak pengusaha kecil di negeri ini yang belum mampu mengelola usahanya secara profesional atau mengelola usahanya masih secara tradisional. Hal ini disebabkan sangat sedikit kesempatan bagi pengusaha kecil untuk meningkatkan kemampuannya.

Sebagai Profesi Dosen wajib melaksanakan Tridarma Perguruan Tinggi, maka kami sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) turut bertanggungjawab akan perkembangan usaha kecil masyarakat melalui kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat sebagai salah satu unsur Tridarma Perguruan Tinggi.

Pengabdian Pada Masyarakat (P2M) untuk kali ini akan dilaksanakan di lingkungan Rukun Tetangga Empatbelas (RT014/01) Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. P2M ini berupa penyuluhan bagi bagi para pedagang kecil dengan Topik “Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di lingkungan RT014/01 Kelurahan Grogol Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama, Kotamadya Jakarta Selatan”.

1.2. Perumusan Masalah

Permasalahan yang dapat kami rumuskan adalah;

- a. Belum ada kemampuan dan pemahaman pedagang kecil tentang jiwa berwirausaha.
- b. Belum ada kemampuan dan pemahaman pedagang kecil membuat perencanaan bisnis.
- c. Belum ada kemampuan dan pemahaman pedagang kecil tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha.
- d. Belum ada kemampuan dan pemahaman pedagang kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.

1.3. Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

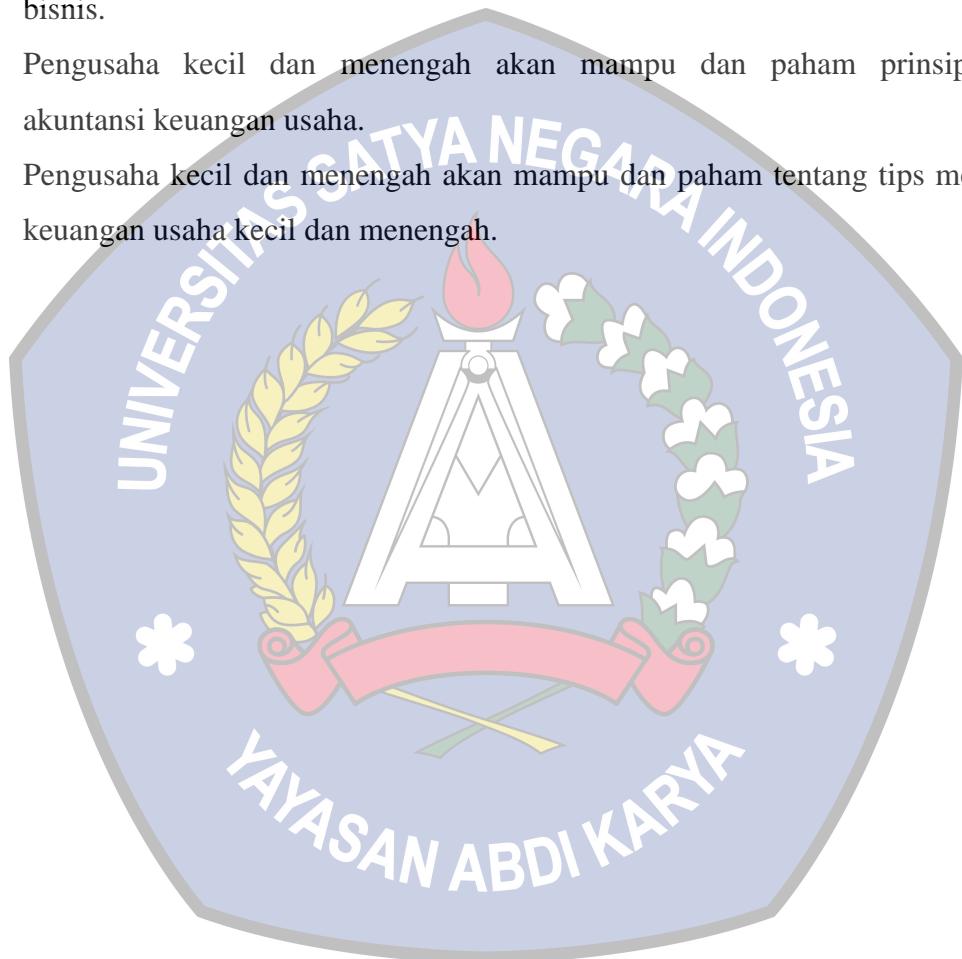
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai tujuan:

- a. Meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang jiwa berwirausaha.
- b. Meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil untuk merencanakan bisnis.
- c. Meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha.
- d. Meningkatkan kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.

1.4. Manfaat Pengabdian pada Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai sejumlah manfaat di antaranya:

- a. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham tentang jiwa berwirausaha.
- b. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham membuat perencanaan bisnis.
- c. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha.
- d. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Berjiwa Wirausaha

Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mangambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. Para wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan bermotivasi tinggi yang mengambil resiko dalam mengejar.

Mustahil anda menemui seorang wirausaha yang mendapat angka tinggi untuk semua sifat-sfat itu; namun besar kemungkinannya bahwa para wirausaha yang anda temui akan mendapat angka tinggi untuk kebanyakan sifat-sifat itu, terutama kepercayaan pada diri sendiri, kemampuan mengambil resiko, fleksibilitas, keinginan untuk mencapai suatu, dan keinginan untuk tidak tergantung pada orang lain.

2.1.1. Falsafah Wirausaha

Sampai tingkat tertentu keberhasilan sebagai seorang wirausaha tergantung kepada kesediaan anda untuk bertanggungjawab atas pekerjaan anda sendiri. Anda harus belajar banyak tentang diri sendiri, jika anda bermaksud untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan apa yang paling anda inginkan dalam hidup ini. Kekuatan anda datang dari tindakan-tindakan anda sendiri dan bukan dari tindakan orang lain. Meskipun resiko kegagalan selalu ada, para wirausaha mengambil resiko dengan jalan menerima tanggung jawab atas tindakan mereka sendiri. Kegagalan harus diterima sebagai pengalaman belajar. Beberapa wirausaha berhasil setelah mengalami banyak kegagalan. Belajar dari pengalaman lampau akan membantu anda menyalurkan kegiatan-kegiatan anda untuk mencapai hasil-hasil yang lebih positif, dan keberhasilan merupakan buah dari usaha-usaha yang tidak mengenal lelah.

2.1.2. Wirausaha Sebagai Pribadi

Setiap orang adalah individu yang unik, tidak ada duanya. Semua orang mempunyai pengalaman masa lampau yang berbeda, hidup dalam situasi kehidupan yang berlainan, mempunyai ikatan dan tanggung jawab yang berlainan, dan mempunya tujuan-tujuan hidup yang berlainan.

Pengalaman masa lampau seorang wirausaha biasanya luas dan beragam serta menentukan situasi kehidupannya yang sekarang. Kebanyakan wirausaha telah saling meniru satu sama lain, mungkin wirausaha lain yang lebih tua; dan identifikasi yang mendekati “model peranan” demikian akan menghasilkan sikap dan keterampilan wirausaha.

Pekerjaan anda sekarang, keadaan keluarga dan keuangan anda serta faktor-faktor lain akan ikut menentukan sikap anda terhadap kewirausahaan. Anda mempunyai pelbagai kewajiban dan ikatan terhadap anda sendiri dan orang lain termasuk istri anda, keluarga, atasan atau karyawan,. Jika keikatan dan kewajiban anda diluar pekerjaan terlalu banyak, akan sukarlah anda bekelakuan sebagai wirausaha.

Kebanyakan wirausaha mempunyai tujuan-tujuan dan pengharapan-pengharapan tertentu. Semakin jelas tujuan-tujuan anda, semakin besar kemungkinan anda mencapainya. Situasi anda sekarang dalam hubungan dengan setiap tujuan; dan rencana-rencana anda untuk mencapai setiap sasaran. Anda harus bersedia belajar dari pengalaman dan berubah dari waktu ke waktu. Anda haruslah selalu sadar akan cara-cara baru untuk meningkatkan produktivitas anda sendiri. Salah satu kunci utama bagi keberhasilan anda adalah keterlibatan anda dalam pertumbuhan pribadi secara terus-menerus.

2.1.3. Sikap Terhadap Karier

Para wirausaha memiliki kemampuan-kemampuan tertentu yang dapat diterapkan pada sejumlah karir yang luas. Memikirkan faktor-faktor berikut akan membantu anda mengembangkan sikap-sikap kewirausahaan dalam karir anda.

- Pilihlah sebuah karir yang akan memberikan anda kemungkinan untuk mewujudkan diri anda secara kreatif dan juga memungkinkan pertumbuhan pribadi dan profesi. Jangan menganggap remeh kemampuan dan bakat anda.

- Ketahuilah sebanyak mungkin tentang karir yang telah anda pilih. pengetahuan ini akan membantu anda menjadi ahli dalam jenis pekerjaan tertentu ini.
- Selalulah berusaha meningkatkan diri. Puaslah dengan prestasi masa lampau, namun pandanglah ke depan untuk menciptakan tujuan-tujuan baru sebagai sumber perbaikan diri.
- Anda harus berorientasikan tindakan. Melalui tindakanlah anda akan mampu mengambil keuntungan dari peluang-peluang karir baru yang akan mengantar kepada sukses masa depan.
- Anda harus memiliki pengertian yang baik tentang kekuatan-kekuatan dan kelemahan diri pribadi anda. Daripada menghabiskan waktu untuk menghilangkan kelemahan-kelemahan, lebih baik bersandarlah dan gunakanlah kekuatan-kekuatan anda itu. Akuilah kelemahan-kelemahan anda dan carilah sumber-sumber daya lain untuk mengimbangi kekurangan-kekurangan ini.
- Dalam kegiatan-kegiatan sehari-hari, buatlah beberapa hal menjadi rutin agar anda mempunyai lebih banyak waktu untuk berwirausaha. Dalam kegiatan-kegiatan rutin, lebih sedikit tanaga terpakai, sedangkan kegiatan-kegiatan non-rutin menghendaki lebih banyak waktu dan tenaga. Jika anda memperkenalkan keteraturan dan kerutinan dalam kehidupan sehari-hari anda, anda mempunyai lebih banyak tenaga untuk kegiatan-kegiatan wirausaha yang kreatif.
- Anda harus mampu menggabungkan sifat-sifat pribadi dari pada individu yang bekerja untuk anda dalam upaya mencapai hasil-hasil maksimum. Keberhasilan anda akan ditentukan oleh prestasi para karyawan anda.
- Tunjukan keyakinan pada diri sendiri maupun pada karyawan anda. Anda harus yakin akan kemampuan staf anda dan akan hasil-hasil yang dicapainya.
- Penampilan diri anda akan mempengaruhi citra-diri anda. Jika anda tampil baik, anda akan merasa baik juga. Penampilan anda akan menentukan positif atau negatifnya reaksi orang terhadap anda. Untuk meningkatkan konsep diri anda sendiri dan kesan yang diperoleh orang lain dari diri anda, pastikanlah agar penampilan anda menarik.

- Mengambil keputusan merupakan suatu cirri utama dari wirausaha yang berhasil. Dalam kebanyakan hal, keputusan-keputusan harus diambil dengan informasi dan fakta-fakta yang terbatas.
- Hiduplah pada masa sekarang dan janganlah memboroskan waktu dengan menyesali kegagalan-kegagalan di masa lampau. Berpalinglah ke masa depan untuk memberikan anda pengalaman yang menguntungkan dan memutuskan.

Harta terbesar untuk mempertahankan kemampuan wirausaha adalah sikap positif. Di samping itu, tekad, pengalaman, ketekunan dan bekerja keras adalah prasyarat pokok untuk menjadi seorang wirausaha yang berhasil.

2.1.4. Sikap Mental Wirausaha

Para wirausaha memiliki pandangan hidup yang sehat. Mereka merupakan individu-individu yang matang yang telah mengembangkan suatu cara menilai pengalaman-pengalaman secara sehat. Saran-saran berikut akan membantu anda membantu anda untuk mengembangkan sikap mental yang baik.

- Para wirausaha adalah orang-orang yang mengetahui bagaimana menemukan kepuasan dalam pekerjaan dan bangga akan prestasinya. Tunjukan sikap mental yang positif terhadap pekerjaan anda, karena sikap inilah yang ikut menentukan keberhasilan anda.
- Otak anda merupakan alat yang berdaya luar biasa. Menyediakan waktu beberapa saat setiap hari untuk renungan pikiran anda yang akan memungkinkan anda terarah pada kegiatan-kegiatan yang berarti.
- Kebanyakan orang membatasi pikiran-pikirannya pada problem-problem dan kegiatan-kegiatan shari-hari. Gunakanlah imajinasi anda untuk meluaskan pikiran-pikiran anda dan cobalah berpikir yang “besar-besaran”. Orang-orang yang dapat melihat “gambaran besar” adalah orang yang bersifat wirausaha dan merupakan calon-calon pemimpin bisnis maupun masyarakat.
- Rasa humor ikut mengembangkan sikap mental yang sehat. Terlalu serius dapat merugikan pekerjaan anda dan tidak sehat. Menunjukkan rasa humor berpengaruh pada orang lain dengan jalan menyebarkan optimism dan suasana yang santi.

- Pikiran anda haruslah terorganisasi dengan baik sekali dan mampu memfokuskan pada pelbagai problem. Anda haruslah mampu memindahkan perhatian anda dari satu problem ke problem lain dengan upaya yang minim.

Sikap mental yang tepat terhadap pekerjaan sangatlah penting. Para wirausaha yang berhasil menikmati pekerjaan mereka dan berdedikasi total terhadap apa yang mereka lakukan. Sikap mental positif mereka mengubah pekerjaan mereka menjadi pekerjaan yang menggairahkan, menarik dan member kepuasan.

2.1.5. Kebiasaan dan Sikap Wirausaha

Kebiasaan-kebiasaan baik susah diperoleh, namun sekali telah diperoleh mereka akan merupakan harta-harta yang penting. Banyak eksekutif puncak telah menjadikan kebiasaan mulai bekerja pagi-pagi.

Bangun dua atau tiga jam lebih dini dari orang biasa merupakan sebuah cara untuk menjadi lebih produktif. Hal ini mungkin menghendaki usaha yang besar, dan tidak menyenangkan. Namun, jika wirausaha itu dapat membentuk kebiasaan ini selama satu bulan setiap hari, kegiatan itu akan menjadi kebiasaan.

Jika anda mengerti bahwa anda yang bertanggungjawab atas tindakan-tindakan anda, seharusnya anda bersedia meninjau kembali kebiasaan-kebiasaan anda dalam hubungannya dengan tujuan-tujuan masa depan. Kebiasaan baru mungkin perlu menggantikan kebiasaan lama, agar ikut menunjang keberhasilan masa depan.

Banyak orang yang menjalani hidup sambil berharap akan terjadi perubahan hidup lain atau dapat mengerjakan pekerjaan lain. Kebanyakan orang lain mengubah situasi hidupnya, namun hanya sedikit yang mengambil tindakan kearah itu.

Hanya sedikit orang yang bersedia mengambil resiko untuk mengubah hidup mereka menjadi lebih baik. Orang-orang ini bersifat wirausaha, karena mereka memakai kesempatan untuk meningkatkan hidupnya. Wirausaha sejati adalah orang yang selalu berubah dan berkembang, mempunyai sikap-sikap positif dan citra diri yang sehat penting bagi semua wirausaha.

Banyak orang yang menjalani hidup sambil berharap akan terjadi perubahan hidup lain atau dapat mengerjakan pekerjaan jenis lain. Kebanyakan orang lain mengubah situasi hidupnya. Namun, hanya sedikit yang mengambil tindakan ke arah itu.

Hanya sedikit orang yang bersedia mengambil resiko untuk mengubah hidup mereka menjadi lebih baik. Orang-orang ini bersifat wirausaha, karena mereka memakai kesempatan untuk meningkatkan hidupnya. Wirausaha sejati adalah orang yang selalu berubah dan berkembang. Mempunyai sikap-sikap positif dan citra diri yang sehat penting bagi semua wirausaha.

2.2. Perencanaan Bisnis

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

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

2.2.1. 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.

2.2.2. Jenis-jenis Perencanaan

1. **Berdasarkan Luasnya**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana Strategis**, yaitu rencana-rencana yang berlaku bagi seluruh organisasi(meliputi masalah-masalah yang luas), menentukan sasaran umum organisasi tersebut dan berusaha menempatkan organisasi tersebut dalam lingkungannya,
 - b. **Rencana Operasional**, yaitu rencana yang menetapkan rincian tentang cara mencapai keseluruhan tujuan organisasi, mengasumsikan bahwa sasaran-sasaran sudah diketahui.
2. **Berdasarkan Kerangka Waktu**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana Jangka Panjang**, yaitu rencana dengan batas waktu di atas 3 tahun.
 - b. **Rencana Jangka Pendek**, yaitu rencana yang mencakup 1 tahun atau kurang.
3. **Berdasarkan Kekhususan**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana yang Mengarahkan (directional)**, yaitu rencana yang fleksibel yang menetapkan pedoman umum.
 - b. **Rencana Khusus (specific)**, yaitu rencana yang sudah dirumuskan dengan jelas dan tidak menyediakan ruang bagi interpretasi.
4. **Berdasarkan Frekuensi Penggunaan**, dibagi menjadi 2 :
 - a. **Rencana Sekali Pakai**, yaitu rencana satu kali saja yang secara khusus dirancang untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan situasi khusus dan diciptakan sebagai tanggapan terhadap keputusan-keputusan tidak terprogram yang diambil oleh para manajer.
 - b. **Rencana Tetap**, yaitu rencana-rencana yang tetap ada yang memberi bimbingan bagi kegiatan-kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang di organisasi itu.

2.2.3. Dasar-dasar Perencanaan

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

Sasaran dibagi menjadi 2 yaitu :

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

Cara Menetapkan Sasaran, ada 2 yaitu :

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

2.3. Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Usaha bisnis merupakan usaha yang sangat memerlukan peranan akuntansi dalam mengidentifikasi sifat transaksi, mencatat dan melaporkan pada periode tertentu, sebagai salah satu sumber informasi dalam mengelola keuangan yang dapat digunakan dalam membuat keputusan atau kebijakan di bidang keuangan. Informasi

keuangan tersebut juga penting demi kelangsungan usaha secara berkelanjutan untuk tujuan umum lainnya, seperti perkembangan usaha, sebagai sarana pengajuan pinjaman modal, citra dan sosialisasi jasa atau produk yang kepada pelanggan/konsumen serta lingkungan usaha lainnya, baik internal maupun lingkungan eksternal..

2.3.1. Faktor Kualitatif.

Pertama : Pisahkan keuangan usaha dengan uang pribadi Anda.

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

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

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

Ketiga: Sebisa mungkin kurangi resiko dari hutang usaha.

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

Keempat: Selalu kontrol arus kas usaha Anda.

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

2.3.2. Faktor Kuantitatif

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

Contoh Membuat Pembukuan Sederhana:

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

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

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

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

Berikut beberapa dasar mengelola keuangan UKM.

1. Pisahkan uang pribadi dan usaha.

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

perbankan. Buka rekening yang khusus digunakan untuk bisnis. Dan yang paling penting, bersikaplah disiplin dalam menerapkan pemisahan ini.

2. Rencanakan Penggunaan Uang.

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

3. Buat Buku Catatan Keuangan

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

4. Hitung Keuntungan dengan Benar.

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

5. Putar Arus Kas Lebih Cepat

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

6. Awasi Harta, Hutang, dan Modal

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

7. Sisihkan Keuntungan untuk Pengembangan Usaha.

Pengusaha berhak untuk menikmati keuntungan dari bisnis , namun itu bukan berarti boleh menghabiskannya begitu saja. Pengusaha tetap harus menyisihkan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha. Salah satu tugas penting mengelola keuangan adalah menjaga kelangsungan hidup bisnis dengan mendorong dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang yang menguntungkan. Semakin besar dan luas bidang usaha, semakin kompleks pengelolaan keuangan suatu usaha. Ketika usaha melibatkan kreditor dan investor, maka semakin tinggi tuntutan untuk mempunyai sistem pencatatan keuangan yang baik. Keberhasilan bisnis tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menjual, melainkan juga mengatur keuangan.

BAB III

METODOLOGI

3.1. Tempat dan Waktu

Pelaksanaan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah dilakukan di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan di Ruangan Serbaguna RT014/01 Gorogorl Selatan. Waktu pelatihan selama 5 (lima) bulan, yaitu mulai dari persiapan, penyusunan proposal, pencarian lokasi, identifikasi peserta, penetapan peserta, dan sampai dengan pelaksanaan pelatihan.

3.2. Pendekatan Metodologi

Adapun pendekatan metodologi yang digunakan dalam pelatihan pengelolaan usaha kecil dan menengah ini adalah sebagai berikut:

1. Penentuan Lokasi P2M

Pemilihan lokasi didasarkan dari pengalaman pelaksanaan P2M sebelumnya, dimana para pedagang kecil di lingkungan Kelurahan Grogol Selatan belum semua mendapat penyuluhan pengelolaan UKM, maka direncanakan pada setiap semester akan melaksanakan P2M di masing-masing RT. Pada kegiatan ini ditetapkan RT014/01 menjadi Lokasi P2M karena kesediaan Ketua RT dan para pedang kecil di waliyah tersebut.

2. Inventarisasi Pedagang kecil

Pendekatan inventarisasi pedagang kecil ini dilakukan adalah untuk mengetahui jumlah dan jenis pedagang yang berada di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama,Jakarta Selatan, sehingga persiapan pelaksanaan pelatihan dapat dilakukan lebih matang.

3. Pemberdayaan Pedagang Kecil

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. Pedagang Kecil Binaan

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

3.3. Bahan dan Alat Pelatihan

Beberapa bahan dan alat pelatihan yang dibutuhkan, antara lain persiapan ruangan, kuesioner, tinta, materi pelatihan (power point), lap top, proyektor, kamera, dan makan ringan setiap kegiatan.

3.4. Tahapan Pelaksanaan Penyuluhan

a. Tahap Awal

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

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari tahap awal, yaitu melaksanakan penyuluhan tentang pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), yang terdiri dari penyuluhan berjiwa wirausaha, penyuluhan perencanaan bisnis, penyuluhan Akuntansi Keuangan Usaha, dan penyuluhan mengelola keuangan usaha,

c. Tahap Akhir

Pada tahap akhir ini kepada peserta dibagikan kembali kuesioner yang sama pada tahap awal, tujuannya adalah untuk mengatahui kemampuan peserta sesudah mengikuti pelatihan.

3.5. Pengumpulan Data

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

3.6. 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. Dari hasil pengolahan data ini akan dapat dilihat perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Sehingga dapat diketahui peningkatan/penurunan kemampuan peserta atau dihitung tingkat keberhasilan pelatihan dan kemudian dapat disimpulkan apakah pelatihan tersebut berhasil atau tidak.

3.7. Analisis Data

Data yang sudah dikumpulkan dapat juga dianalisis dengan menggunakan Uji Beda (T Test) atau Analisis Perbandingan Dua Rata-rata, yaitu menganalisis perbedaan kemampuan peserta pelatihan sebelum dan sesudah pelatihan

1) Uji Sampel Berpasangan (Paired Samples T Test)

Paired Samples T Test atau Uji t sampel berpasangan digunakan untuk menguji pebandingan rata-rata sampel yang berpasangan. Uji ini biasa dilakukan pada subjek sebelum dan sesudah suatu pelatihan.

Dalam uji sampel berpasangan (paired samples T Test) dengan membaca nilai Sig (2-tailed), jika signifikansi kurang dari 0,05, maka kesimpulannya tidak ada perbedaan nilai tes antara sebelum dan sesudah pelatihan.

2) Uji Hipotesis

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

Ha : Ada perbedaan nilai tes antara sebelum dan sesudah 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 Pelatihan

Kegiatan P2M yang dilaksanakan Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI dengan topik “Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)” bagi pedagang kecil di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama Jakarta Selatan berjalan lancar sesuai yang direncanakan. Semua Dosen yang menjadi nara sumber sangat bersemangat dengan persiapan materi yang lebih matang sehingga pada waktu pemaparan materi sangat meyakinkan.

Pelaksanaan kegiatan P2M ini disambut gembira oleh Ketua RT 014/01 dan memberikan fasilitas ruang serbaguna yang memadai dan juga memberikan makanan dan minuman berupa snack yang sangat enak. Di samping itu para ibu-ibu pedagang kecil yang menjadi peserta penyuluhan juga sangat senang dan memberikan respon yang sangat serius dan positif.

Kegiatan ini P2M ini diikuti 15 pedagang kecil yang pada umumnya adalah pedagang tradisional, yaitu warung makanan dan minuman, waring internet, jualan pulsa, jualan baju dan kerudung dan sebagainya. Selama pelaksanaan penyuluhan para pedagang kecil ini mengikuti dengan penuh semangat dan seirus. Mereka merasa bangga mendapat ilmu dan pengetahuan serta pengalaman dari para nara sumber atau Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI, kelak nanti pedagang kecil ini akan lebih mampu mengelola usahanya untuk lebih maju di masa yang akan datang. Tentunya kesempatan ini sangat mereka manfaatkan semaksimal mungkin dimana setiap sesi mereka konsentrasi penuh.

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

Selama mengikuti pelatihan mereka sangat senang dan mengikutinya dengan tekun mulai dari awal hingga selesai dari sessi satu ke sesi lainnya dari hari pertama

hingga hari terakhir mereka semua berpartisipasi aktif dengan penuh. Di setiap pelatihan diadakan diskusi dan tanya-jawab hampir semua peserta terlibat dan mengajukan berbagai pertanyaan.

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

4.2. Pelatihan Berjiwa Wirausaha

Pelatihan berjiwa usaha ini merupakan materi pertama yang diberikan kepada peserta. Pelatihan ini diberikan adalah untuk meningkatkan kemampuan pedagang kecil melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis yang ada dan membuat tindakan yang tepat dan sukses.

a. Kemampuan Awal Berjiwa Wirausaha

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang jiwa berusaha ini sebelum mengikuti pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL-1:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYULUHAN BERJIWA WIRUSAHA

No	Pernyataan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan wirausaha	2	7	6	0	0
2.	Apakah Anda mengerti sifat dan cirri seorang wirausaha	0	6	9	0	0
3.	Apakah Anda mengerti falsafah dan pribadi seorang wirausaha	0	1	1	12	1
4.	Apakah Anda mengerti sikap wirausaha dalam berkarier dan berperilaku	0	2	10	3	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya sikap positif bagi seorang wirausaha	0	1	8	6	0
6.	Apakah Anda mengerti kebiasaan dan sikap seorang wirausaha dalam kehidupan sehari-hari	0	3	9	3	0
	JUMLAH	2	20	43	24	1

Sumber: Data diolah

TABEL 2:
PERSETASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYLUHAN BERJIWA WIRUSAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
2.	Apakah Anda mengerti sifat dan cirri seorang wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
3.	Apakah Anda mengerti falsafah dan pribadi seorang wirausaha	0%	0%	0%	0%	1,11%
4.	Apakah Anda mengerti sikap wirausaha dalam berkarier dan berperilaku	0%	0%	0%	0%	0%
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya sikap positif bagi seorang wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
6.	Apakah Anda mengerti kebiasaan dan sikap seorang wirausaha dalam kehidupan sehari-hari	0%	0%	0%	0%	0%
	JUMLAH	2,22%	22,22%	47,78%	26,67%	1,11%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 1 dan 2 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang jiwa kewirausahaan yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 47,78%, diikuti dengan kurang memahami 26,67%, tingkat memahami 22,22%, tingkat sangat memahami 2,22%, dan pada tingkat sangat kurang memahami 1,11%, artinya masih sangat sedikit peserta yang memahami apalagi yang sangat memahami berjiwa wirausaha.

b. Kemampuan Akhir Berjiwa Wirausaha

Adapun kemampuan pedagang kecil tentang berjiwa berusaha ini sesudah mengikuti pelatihan dapat dilihat pada table di bawah ini:

TABEL 3:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PENYLUHAN BERJIWA WIRUSAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan wirausaha	10	4	1	0	0
2.	Apakah Anda mengerti sifat dan cirri seorang wirausaha	4	10	1	0	0
3.	Apakah Anda mengerti falsafah dan pribadi seorang wirausaha	2	9	4	0	0
4.	Apakah Anda mengerti sikap wirausaha dalam berkariere dan berperilaku	2	11	2	0	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya sikap positif bagi seorang wirausaha	7	7	1	0	0
6.	Apakah Anda mengerti kebiasaan dan sikap seorang wirausaha dalam kehidupan sehari-hari	11	3	1	0	0
	JUMLAH	36	44	10	0	0

Sumber: Data diolah

TABEL 4:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PELATIHAN BERJIWA WIRUSAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
2.	Apakah Anda mengerti sifat dan cirri seorang wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
3.	Apakah Anda mengerti falsafah dan pribadi seorang wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
4.	Apakah Anda mengerti sikap wirausaha dalam berkariere dan berperilaku	0%	0%	0%	0%	0%
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya sikap positif bagi seorang wirausaha	0%	0%	0%	0%	0%
6.	Apakah Anda mengerti kebiasaan dan sikap seorang wirausaha dalam kehidupan sehari-hari	0%	0%	0%	0%	0%
	JUMLAH	40%	48,890%	11,110%	0%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 3 dan 4 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya peserta mengalami kemajuan yang membanggakan di mana mereka pada umumnya telah memiliki pemahaman tentang jiwa kewirausahaan, yaitu pada tingkat memahami menjadi 48,89% dikuti dengan tingkat sangat memahami 40%, dan cukup memahami hanya 11,11 %, sedangkan peserta yang kurang memhami dan yang sangat kurang memahami adalah 0%. Artinya tidak ada lagi peserta yang tidak memiliki pemahaman tentang jiwa kewirausahaan.

c. Keberhasilan Pelatihan Berjiwa Wirausaha

Keberhasilan pelatihan berjiwa wirausaha ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta pelatihan sebelum dan sesudah latihan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 5:
KEBERHASILAN PELATIHAN
BERJIWA WIRAUSAHA

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	2,22%	40,00%	+ 37,78%
2.	B=Memahami	22,22%	48,89%	+ 26,67%
3.	C=Cukup Memahami	47,78%	11,11%	- 36,67%
4.	D=Kurang Memahami	26,67%	0%	- 26,67%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	1,1%	0%	- 1,1%

Sumber: Data Diolah penulis

Dari table 5 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT014/01 Grogol Selatan sesudah mengikuti pelatihan Berjiwa Wirausaha meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +37,78%, memahami (B) naik sebesar +26,67%, sedangkan cukup memahami (C) turun -36,67%, kurang memahami (D) turun sebesar -26,67%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -1,1%. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelatihan Berjiwa Wirausaha ini **BERHASIL**.

4.3. Pelatihan Perencanaan Bisnis

a. Kemampuan Awal tentang Perencanaan Bisnis

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

TABEL 6:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	2	7	6	0	0
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	2	4	9	0	0
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha.	1	6	5	3	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	3	4	7	1	0
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	1	3	9	2	0
	JUMLAH	9	24	36	6	0

Sumber: Data Diolah Penulis

TABEL 7:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	0%	0%	0%	0%	0%
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu penting dalam usaha.	0%	0%	0%	0%	0%
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	0%	0%	0%	0%	0%
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	0%	0%	0%	0%	0%
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	0%	0%	0%	0%	0%
	JUMLAH	12%	32%	48%	8%	0%

Sumber: Data Diolah Penulis

Dari tabel 6 dan 7 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 48,00%, diikuti dengan memahami 32,00%, sangat memahami sebesar 12,00%, dan kurang memahami yaitu 8,00%.

b. Kemampuan Akhir tentang Perencanaan Bisnis

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

TABEL 8:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	4	8	3	0	0
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	5	10	0	0	0
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	3	11	1	0	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	6	7	2	0	0
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	6	8	1	0	0
	JUMLAH	24	44	7	0	0

Sumber: Data Diolah Penulis

TABEL 9:

**PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PENYULUHAN PERENCANAAN BISNIS**

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	0%	0%	0%	0%	0%
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu penting dalam usaha Anda.	0%	0%	0%	0%	0%
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	0%	0%	0%	0%	0%
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	0%	0%	0%	0%	0%
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	0%	0%	0%	0%	0%
	JUMLAH	32%	58,67%	9,33%	0%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 8 dan 9 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti penyuluhan pemahaman mereka meningkat dimana peserta sudah lebih banyak di tingkat memahami menjadi 58,67%, dikuti dengan tingkat sangat memahami 32%, tingkat cukup memahami 9,33%, dan sudah tidak ada lagi yang peserta yang kurang memahami dan yang sangat kurang memahami perencanaan bisnis (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Perencanaan Bisnis

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

TABEL 10:
KEBERHASILAN PELATIHAN
PERENCANAAN BISNIS

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	12%	32,00%	+ 30,00%
2.	B=Memahami	32%	58,67%	+ 26,67%
3.	C=Cukup Memahami	48%	9,33%	-38,67%
4.	D=Kurang Memahami	8%	0%	- 8,00%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0%	0%	-0,00%

Dari tabel 10 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan sesudah mengikuti pelatihan Perencanaan Bisnis meningkat, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +30%, memahami (B) naik sebesar +26,67%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -38,67%, kurang memahami (D) turun sebesar -8%, dan sangat kurang memahami (E) tetap 0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelatihan perencanaan bisnis ini **BERHASIL**.

4.4. Pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

d. Kemampuan Awal tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

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

TABEL 11:
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	1	3	11	0
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pegelolaan keuangan	0	3	11	1	0
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	0	1	11	3	0
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	1	3	8	3	0
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	1	2	6	6	0
	JUMLAH	2	10	39	24	0

Sumber: Data Diolah Penulis

TABEL 12:
PERSENTASE 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	%	%	%	%	%
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pegelolaan keuangan	%	%	%	%	%
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	%	%	%	%	%
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha digunakan untk mengetahui pencapaian keuntungan	%	%	%	%	%
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	%	%	%	%	%
	JUMLAH	2,67%	13,33%	52%	32%	0%

Sumber: Data Diolah Penulis

Dari tabel 11 dan 12 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 52%, diikuti dengan kurang memahami 32%, memahami 13,33%, sangat memahami 2,67%, dan yang sangat kurang memahami 0%.

b. Kemampuan Akhir tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Adapun kemampuan pengusaha kecil dan menengah tentang prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha sesudah mengikuti pelatihan dapat dilihat pada table di bawah ini.

TABEL 13:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PENYULUHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dengan pengelolaan keuangan	6	6	3	0	0
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pengelolaan keuangan	5	8	2	0	0
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	3	9	3	0	0
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	3	7	3	0	0
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	3	9	3	0	0
	JUMLAH	22	39	14	0	0

Sumber: Data Diolah pENULIS

TABEL 14:
PERSENTASE 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	%	%	%	%	%
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pengelolaan keuangan	%	%	%	%	%
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	%	%	%	%	%
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	%	%	%	%	%
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	%	%	%	%	%
	JUMLAH	29,33%	52%	18,67%	0%	0%

Sumber: Data Diolah Penulis

Dari tabel 13 dan 14 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 52% dikuti dengan tingkat sangat memahami 29,33%, tingkat cukup memahami 18,67%, tidak ada lagi tingkat kurang memahami dan sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Keberhasilan pelatihan prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta pelatihan sebelum dan sesudah

latihan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 15:
KEBERHASILAN PELATIHAN
PENYULUHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	2,67%	29,33%	+26,66%
2.	B=Memahami	13,33%	52,00%	+38,67%
3.	C=Cukup Memahami	52,00%	18,67%	-33,33%
4.	D=Kurang Memahami	32,00%	0,00%	-32,00%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0,00%	0,00%	0,00%

Dari table 15 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan sesudah mengikuti penyuluhan prinsip-prinsip akuntansi keuangan usaha meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +26,6%, memahami (B) naik sebesar +38,67%, sedangkan cukup memahami (C) turun -33,33%, kurang memahami (D) turun sebesar -32%, dan sangat kurang memahami (E) tetap 0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha ini **BERHASIL**.

4.5. Pelatihan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

a. Kemampuan Awal Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

Adapun kemampuan pengusaha kecil dan menengah tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah sebelum mengikuti pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 16:
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?	1	1	9	4	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	0	5	7	3	0
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	0	5	8	2	0
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	0	6	6	3	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	0	1	6	8	0
6	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	1	1	9	4	0
7	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	2	3	7	3	0
	JUMLAH	4	22	57	27	0

Sumber: Data Diolah Penulis

TABEL 17:
PERSENTASE 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?	%	%	%	%	%
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	%	%	%	%	%
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	%	%	%	%	%
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	%	%	%	%	%
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	%	%	%	%	%
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	%	%	%	%	%
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	%	%	%	%	%
	JUMLAH	3,81%	20,95%	49,52%	25,72%	0,00%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 16 dan 17 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti penyuluhan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 49,52%, diikuti dengan memahami 20,95%, kurang memahami 25,72%, sangat memahami sebesar 3,81%, dan sangat kurang memahami 0%.

d. Kemampuan Akhir Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

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

TABEL 18:
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?	7	6	2	0	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	8	4	3	0	0
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	1	11	3	0	0
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	4	8	3	0	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	3	9	3	0	0
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	3	8	4	0	0
.7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	4	8	3	0	0
	JUMLAH	30	54	21	0	0

Sumber: Data Diolah Penulis

TABEL 19:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PENYULUHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	%	%	%	%	%
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	%	%	%	%	%
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	%	%	%	%	%
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	%	%	%	%	%
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	%	%	%	%	%
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	%	%	%	%	%
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	%	%	%	%	%
	 JUMLAH	28,57%	51,43%	20%	0%	0%

Sumber: Data Diolah Penulis

Dari tabel 18 dan 19 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 51,43%, diikuti dengan tingkat sangat memahami 28,57%, tingkat cukup memahami 20%, tingkat kurang memahami dan sangat kurang memahami (0%).

e. Keberhasilan Pelatihan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

Keberhasilan penyuluhan tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah ini dapat diukur dengan membandingkan kemampuan peserta pelatihan sebelum dan

sesudah latihan. Adapun hasil perbandingan kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 20:
KEBERHASILAN PENYULUHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	3,81%	28,57%	+24,76%
2.	B=Memahami	20,93%	51,43%	+30,50%
3.	C=Cukup Memahami	49,52%	20,00%	-29,52%
4.	D=Kurang Memahami	25,72%	0,00%	-25,72%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0,00%	0,00%	0,00%

Dari table 20 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan sesudah mengikuti penyuluhan tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah meningkat secara, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +24,76%, memahami (B) naik sebesar +30,50%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -29,52%, kurang memahami (D) turun sebesar -25,72%, dan sangat kurang memahami (E) tetap 0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelatihan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah **BERHASIL**.

4.6. Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

a. Kemampuan Awal Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

TABEL 21:
REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PENYULUHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Berjiwa Wirasaha	2,22%	22,22%	47,78%	26,67%	1,11%
2.	Perencanaan Bisnis	12,00%	32,00%	48,00%	8,00%	0,00%
3.	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	2,67%	13,33%	52,00%	32,00%	0,00%
4.	Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah	3,81%	20,95%	49,52%	25,72%	0,00%
	JUMLAH	20,7%	88,5%	197,3%	92,39%	1,11%
	RATA-RATA	5,18%	22,13%	49,33%	23,1%	0,3%

Sumber: Data Diolah

Dari table 21 di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan para pedagang kecil dalam mengelola usahanya sebelum pelatihan dapat dikatakan pada tingkat cukup memahami (C) 49,33%, diikuti cukup memahami (D) 23,1%, memahami (B) 22,13%, sangat memahami (A) 5,18%, dan sangat kurang memahami (E) 0,3%.

Jadi dapat disimpulkan bahwa para pedagang kecil ini belum memahami bagaimana mengelola usahanya dengan baik, untuk itu perlu dilakukan penyuluhan pengelolaan usaha kecil dan menengah.

b. Kemampuan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah

TABEL 22:

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

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Berjiwa Wirasaha	40,00%	48,89%	11,11%	0,00%	0,00%
2.	Perencanaan Bisnis	32,00%	58,67%	9,33%	0,00%	0,00%
3.	Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	29,33%	52,00%	18,67%	0,00%	0,00%
4.	Tips Mengelola Keuangan Usaha Mikro dan Menengah	28,57%	51,43%	20,00%	0,00%	0,00%
	JUMLAH	129,92%	210,99%	59,11%	0,00%	0,00%
	RATA-RATA	32,48%	52,75%	14,78%	0,00%	0,00%

Sumber: Data Diolah

Dari table 22 di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan pedagang kecil dalam mengelola usahanya sesudah penyuluhan dapat dikatakan pada tingkat memahami (B) 52,75%, sangat memahami (A) 32,48%, cukup memahami (C) 14,78%, sedangkan kurang memahami (D) dan 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.

4.7. Keberhasilan Program Pelatihan Secara Matematis

TABEL 23:
KEBERHASILAN PELATIHAN
PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	5,18%	32,48%	+27,3%
2.	B=Memahami	22,13%	52,75%	+30,62%
3.	C=Cukup Memahami	49,33%	14,78%	-34,55%
4.	D=Kurang Memahami	23,1%	0,00%	-23,1%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0,3%	0,00%	-0,3%

Dari table 23 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di lingkungan RT014/01 Grogol Selatan sesudah mengikuti Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +27,3%, memahami (B) naik sebesar +30,62%, sedangkan cukup memahami (C) turun -34,55%, kurang memahami (D) turun -23,1%, dan sangat kurang memahami (E) turun -0,3%. Artinya semua peserta sesudah mengikuti penyuluhan secara umum telah mengerti mengelola usaha kecil dan menengah dengan kata lain pelaksanaan Penyuluhan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di wilayah RT014/01 Grogol Selatan, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan dapat dikatakan **BERHASIL**.

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

a. Paired Samples Statistics

TABEL 24:

PAIRED SAMPLES STATISTICS

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	X1	35,8000	15	6,46087	1,66819
	X2	63,1333	15	7,51063	1,93924

Sumber: Output SPSS 21,00

Dari tabel 24 di atas dapat menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasang-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti pelatihan adalah sebesar 35,80 sedangkan sesudah pelatihan rata-rata kemampuan 63,13, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta sebesar 29,33.

b. Paired Samples Correlations

TABEL 25:

PAIRED SAMPLES CORRELATIONS

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	X1 & X2	15	,470	,040

Sumber: Output SPSS 21

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,47, artinya terdapat hubungan yang cukup kuat antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah pelatihan. dan terdapat nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan.

c. Paired Samples Test

TABEL 26:
PAIRED SAMPLES TEST

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)			
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference							
				Lower	Upper						
Pair 1 X1 - X2	-27,33333	7,24733	1,87125	-31,34677	-23,31990	-14,607	14	,000			

Sumber: Output SPSS 21,00

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

Nilai t tabel dapat dilihat pada tabel statistik untuk tingkat signifikansi $0,05 : 2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dan dengan derajat kebebasan (df) $n-1$ atau $15-1 = 14$. Hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 2,145 (lihat pada lampiran tabel t).

Nilai $-t$ hitung $< -t$ tabel ($-14,607 < -2,145$), maka H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Kemampuan pengusaha kecil dan menengah dalam mengelola usahanya **sebelum** mengikuti pelatihan dapat dikatakan berada pada tingkat **kurang memahami, dan sesudah** mengikuti pelatihan dapat dikatakan berada pada tingkat **memahami**.
2. Pelaksanaan P2M dengan topik "Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di RW9 Grogol Selatan, Jakarta Selatan" dapat dikatakan **BERHASIL**.

5.2. Saran

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

DAFTAR PUSTAKA

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

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

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

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

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

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

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

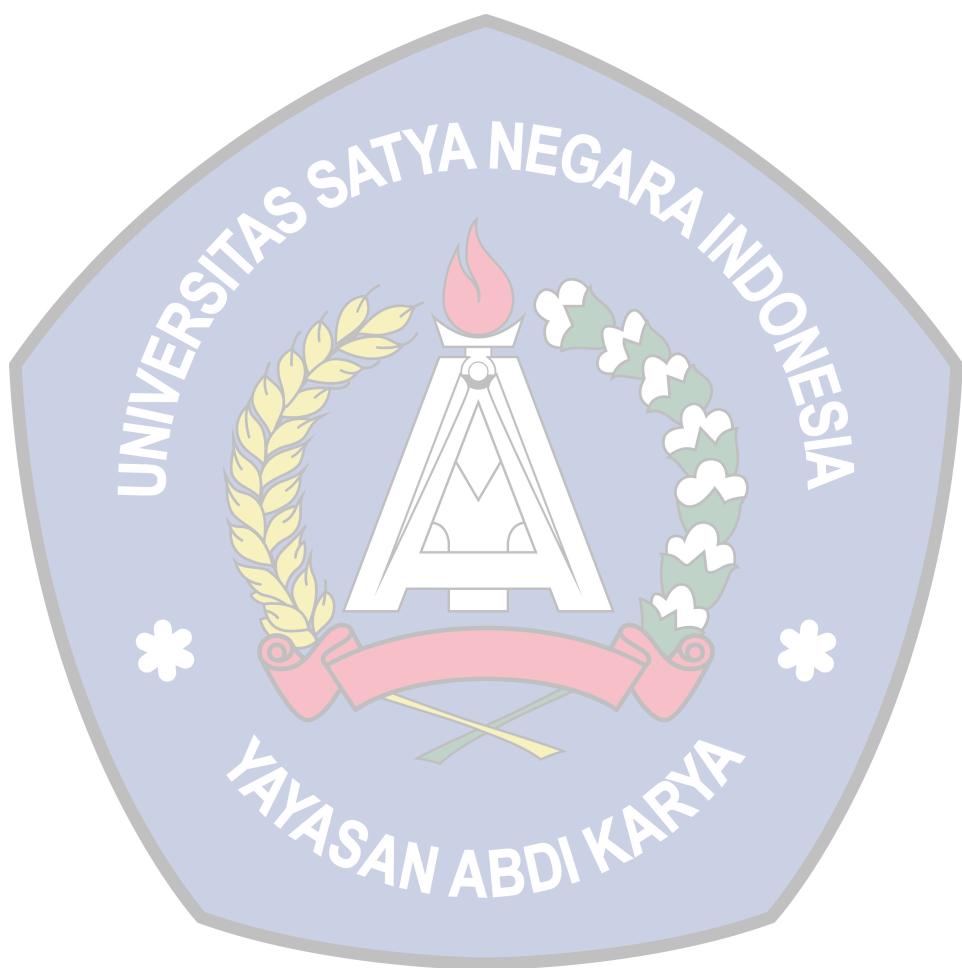
Hurriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Cetakan Pertama, Bandung, Penerbit ALFABETA, 2005.

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

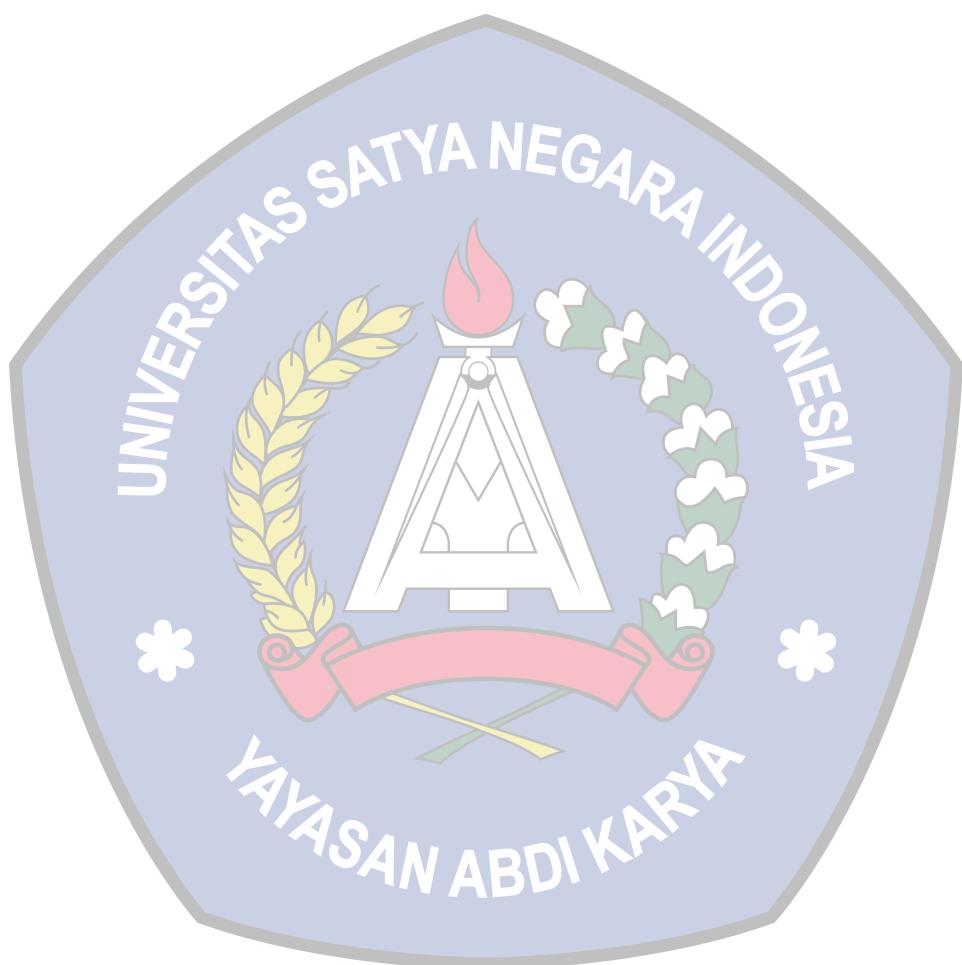
Prawirosentono, Suryadi. *Total Quality Manajemen ABAD 21*, Edisi Revisi, Penerbit PT. Bumi Aksara, 2004.

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

**LAMPIRAN 1: SURAT TUGAS DEKAN FAKULTAS EKONOMI USNI
TENTANG PELAKSANAAN P2M.**



**LAMPIRAN 2: SURAT KETERANGAN PELAKSANAAN PELATIHAN DARI
KETUA RW9 GROGOL SELATAN**



LAMPIRAN 3: KUESIONER PELATIHAN**KUESIONER MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN****OLEH: 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 MENGERTI/MEMAHAMI

B = MENGERTI/MEMAHAMI

C = CUKUP MENGERTI/CEKUP MEMAHAMI

D = KURANG MENGERTI/KURANG MEMAHAMI

E = SANGAT KURANG MENGERTI/SANGAT KURANG MEMAHAMI

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

KUESIONER PERENCANAAN BISNIS**OLEH: LUCY NANCY**

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

“Terima Kasih atas Jawaban Anda”

KUESIONER PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHAOLEH : HERISTON SIANTURI, SE. MM

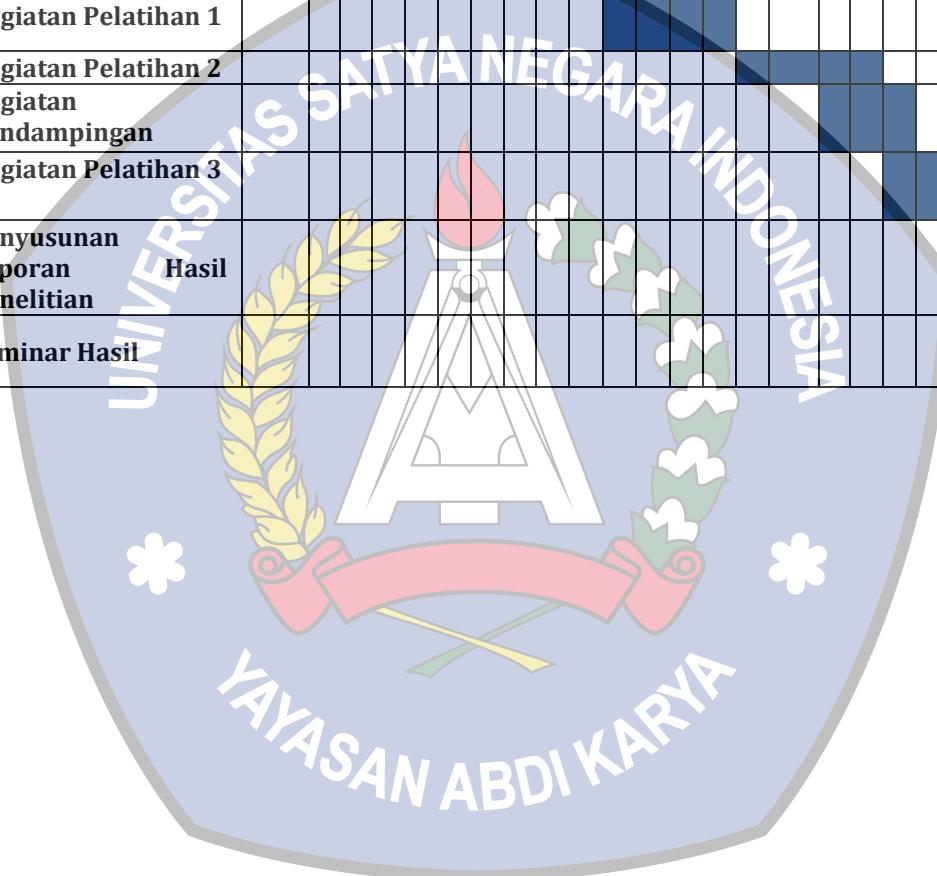
No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengetahui akuntansi serta peranannya dalam memngelola keuangan usaha					
2.	Apakah anda memahami pentingnya mencatat seluruh transaksi keuangan serta membuat laporan keuangan pada periode terentu					
3.	Apakah anda mengetahui tujuan dari laporan keuangan dapat digunakan untuk membuat keputusan demi kelangsungan usaha					
4.	Apakah anda mengetahui bila kondisi keuangan seperti apakah membutuhkan pinjaman dan kondisi keuangan bagaimanakah melakukan memperluas usaha					
5.	Apakah Anda memhammi langkah-langkah yang harus ditempuh bila memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian pada satu periode tertentu					


TERIMAKASIH
KUESIONER MENGELOLA KEUANGAN UKM
OLEH: INDIRA HINTA DEWI SE.MM.

NO	PERTANYAAN	A	B	C	D	E
1	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?					
2	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?					
3	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?					
4	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan					
5	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat					
6	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta,hutang dan modal					
7	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?					

LAMPIRAN 4: JADWAL PELAKSANAAN

NO.	KEGIATAN	BULAN																Januari 2014		Pebruari 2014	
		September 2013				Oktober 2013				Nopembr 2013				Desember 2013				Januari 2014		Pebruari 2014	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan proposal Penelitian	■	■	■	■																
2	Seminar Proposal					■	■														
3	Sosialisasi Kegiatan							■	■	■	■	■									
4	Kegiatan Pelatihan 1									■	■	■	■								
5	Kegiatan Pelatihan 2										■	■	■	■							
6	Kegiatan Pendampingan											■	■	■	■						
7	Kegiatan Pelatihan 3												■	■	■	■					
8	Penyusunan Laporan Hasil Penelitian													■	■	■	■				
9	Seminar Hasil														■	■	■	■			



LAMPIRAN 5: DAFTAR HADIR PESERTA



LAMPIRAN 6: FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN



TM P2M (PENYULUHAN) DOSEN TETAP FAKULTAS EKONOMI USNI



GUSTON SITORUS, SE.MM.



HERISTON SIANTURI, SE.MM



LUCY NANCY, SE.MM.



INDIRA SHINTA DEWI, SE. MM.

