

**LAPORAN HASIL
PENGABDIAN PADA MASYARAKAT**



**“ PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH
DI LINGKUNGAN RW009/01 GROGOL SELATAN
KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN”**

OLEH:

GUSTON SITORUS, SE.MM. (KETUA)
ADOLPINO NAINGGOLAN, SE.MAK. (ANGGOTA)
LUCY NANCY SIMATUPANG, SE.MM. (ANGGOTA)
INDIRA, SHINTA DEWI, SE. MM. (ANGGOTA)

SEMESTER GENAP 2013/2014

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
JUNI 2014**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan perlindunganNya sehingga laporan pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) ini dapat kami selesaikan dengan baik.

Sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) kami wajib melaksanakan kegiatan Tri Darma Perguruan Tinggi (Pendidikan dan Pengajaran, Penelitian, dan Pengabdian pada masyarakat) secara teratur setiap semester. Pada Semester Genap 2013/2014 ini kami melaksanakan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat di lingkungan Rukun Tetangga (RT009/01) Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan dengan Topik "Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)".

Pengabdian pada Masyarakat ini telah dilaksanakan sejak Maret 2014 sampai dengan Juni 2014, dan pelaksanaannya berjalan dengan baik sesuai dengan jadwal yang direncanakan. Sehingga laporan ini juga dapat disusun sesuai dengan pedoman yang berlaku di USNI.

Tim pelaksana kegiatan ini mengucapkan terima kasih kepada semua pihak (Badan Pengurus Yadika, BPH Yadika, Pimpinan USNI, Pimpinan Fakultas Ekonomi, Kepala LPPM Universitas Satya Negara Indonesia, Ketua RW9 Grogol Selatan Jakarta Selatan, dan Para Pengusaha Kecil dan Menengah di lingkungan RW9 Grogol Selatan yang telah banyak membantu mulai dari awal sampai kegiatan ini berakhir.

Jakarta, Juni 2014
Ketua Tim Pelaksana P2M

Guston Sitorus, SE.MM.

HALAMAN IDENTITAS DAN PEGESAHAN KEGIATAN P2M

1. Judul : **“Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Lingkungan RT009/01, 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 : Adolpino Nainggolan, SE.MAK.
 - 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 : Jl. Shangrilla III No.10 Petukangan-Jakarta Selatan

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, 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

(ii)

C. Anggota-3

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

D. Anggota-4

a. Nama	:	Tagor Darius Sidauruk
b. Jenis Kelamin	:	Laki-laki/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 Palem Ganda Blok TD/S No.10 Ciledug

5. Lokasi Kegiatan LPPM : Rukun Tetangga (RT003/01) Grogol Selatan, Keb. Lama Utara
Jakarta Selatan.

6. Waktu Kegiatan : Januari s/d Juni 2015

7. Biaya yang diperlukan

a. Anggaran USNI	:	Rp. 8.000.000,-
b. Pribadi	:	Rp. 3.000.000,-
	:	Rp. 1.000.000,-/per orang

Mengatahui,
Dekan FE-USNI

Dr. Meifida Ilyas, SE.MSi. CA.

Jakarta, Juni 2015
Ketua Pelaksana,

Lucy Nancy, SE.MM.

Menyetujui,
Ketua LPPM USNI.

Dr. Ir. Yusriani Sapta Dewi, MSi

(iii)

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. Perilaku Konsumen	4
2.2. Perencanaan Bisnis	9
2.3. Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	11
2.4. Tips Mengelola Keuangan UKM	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. Pengumpulan Data	17
3.6. Pengolahan Data	18
3.7. Analisis Data	19

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pelaksanaan Pelatihan	20
4.2. Pelatihan Memahami Perilaku Konsumen	21
4.3. Pelatihan Perencanaan Bisnis	25
4.4. Pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	29
4.5. Pelatihan Tips Mengelola Keuangan UKM	33
4.6. Kemampuan Awal dan Akhir Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah	38
4.7. Keberhasilan Program Pelatihan Secara Matematis	40
4.8. Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (Paired Samples Test)	41

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	43
5.2. Saran	43

DAFTAR TABEL

TABEL 1 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	21
TABEL 2 : PERSETASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	22
TABEL 3 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	23
TABEL 4 : PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	23
TABEL 5 : KEBERHASILAN PELATIHAN BERJIWA WIRAUSAHA	24
TABEL 6 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	25
TABEL 7 : PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	25
TABEL 8 : DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	27
TABEL 9 : PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	27
TABEL 10: KEBERHASILAN PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS	28
TABEL 11: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	29
TABEL 12: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	30
TABEL 13: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	31
TABEL 14: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PRINSIP-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	31

TABEL 15: KEBERHASILAN PELATIHAN PELATIHAN PRINSIP- PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA	32
TABEL 16: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	33
TABEL 17: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	34
TABEL 18: DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN PELAYANAN PELANGGAN MELALUI KOMUNIKASI	35
TABEL 19: PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	36
TABEL 20: KEBERHASILAN PELATIHAN TIPS MENGELOLA KEUANGAN UKM	37
TABEL 21: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SEBELUM PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH	38
TABEL 22: REKAPITULASI PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH PELATIHAN MENGELOLA USAHA KECIL DAN MENENGAH	39
TABEL 23: KEBERHASILAN PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH	40
TABEL 24: PAIRED SAMPLES STATISTICS	41
TABEL 25: OPAIRED SAMPLES CORRELATIONS	41
TABEL 26: PAIRED SAMPLES TEST	42

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 :	SURAT TUGAS DEKAN FAKULTAS EKONOMI USNI PELAKSANAAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT	45
LAMPIRAN 2 :	SURAT KETERANGAN DARI KETUA RT009/01 GROGOL SELATAN JAKARTA SELATAN	46
LAMPIRAN 3 :	DATA KUESIONER SEBELUM DAN SESUDAH	47
LAMPIRAN 4 :	KUESIONER SEBELUM DAN SESUDA PELATIHAN	48
LAMPIRAN 5 :	JADWAL PELAKSANAAN P2M: PELATIHAN PENGELOLAN UKM	50
LAMPIRAN 6 :	DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN	51
LAMPIRAN 7 :	FOTO-FOTO PELAKSANAAN PELATIHAN	52



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan

Dalam rangka menghadapi eraglobalisasi terutama perdagangan bebas di Asia (FTA) pada tahun 2015 yang akan datang Pemerintah Republik Indonesia selalu berusaha meningkatkan kualitas keterampilan seluruh bangsa Indonesia terutama para pelaku proses produksi, pengusaha, pekerja, dan pemerintah. Sehingga kualitas barang dan jasa yang dihasilkan mempunyai daya saing secara global, dan pada akhirnya dapat meningkatkan penghasilan atau kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Berbagai institusi mengambil perannya masing-masing melakukan berbagai kegiatan yang dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik yang bergerak di industri besar maupun di industri kecil atau industri rumah tangga termasuk di dalamnya Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) sebagai salah satu perguruan tinggi swasta yang berada di wilayah Jakarta Selatan ikut serta memberikan andil, melaksanakan salah satu kegiatan Tri Darma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian pada Masyarakat (P2M) dalam hal melaksanakan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah ini merupakan kegiatan yang dilakukan oleh Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI yang sekian kalinya, hanya perbedaannya dengan yang sebelum-sebelumnya yang sekarang pelaksanaan pelatihan ini pengelolaan usaha kecil dan menengah ini dilaksanakan di lingkungan Rukun Tetangga (RT009/01) Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Direncanakan kegiatan yang sama akan kami lakukan secara teratur dan rutin dari RT yang satu ke RT yang lainnya sehingga pada waktu tertentu diharapkan semakin banyak pengusaha kecil dan menengah yang sudah mengikuti pelatihan ini.

Dari penjelasan di atas perlu dilakukan pelatihan bagi pengusaha kecil dan menengah dengan Topik “Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di lingkungan RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan peserta dapat mengelola usahanya secara profesional atau efisien dan efektif, dan pada akhirnya akan dapat memberikan kontribusinya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

12. Perumusan Masalah

Permasalahan yang dapat kami rumuskan adalah;

- a. Belum ada kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang perilaku konsumen.
- b. Belum ada kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil membuat perencanaan bisnis.
- c. Belum ada kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang prinsip-prinsip mengelola keuangan usaha.
- d. Belum ada kemampuan dan pemahaman pengusaha kecil tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.

1.5. Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai tujuan:

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

1.6. Manfaat Pengabdian pada Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai sejumlah manfaat di antaranya:

- a. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham meningkatkan pelayanannya kepada konsumen.
- b. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham membuat perencanaan bisnis.
- c. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham mengelola keuangan usaha dengan baik.
- d. Pengusaha kecil dan menengah akan mampu dan paham tentang tips mengelola keuangan usaha kecil dan menengah.



BAB II

TIJAUAN PUSTAKA

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

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

2.1. Perilaku Konsumen

2.1.1. 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.

2.1.2. 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 masing-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.

2.2. Perencanaan Bisnis

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

Sasaran pembelajaran yang ingin dicapai, bahwa anda diharapkan dapat :

- 1) Menjelaskan pengertian dan maksud dari perencanaan. Menjelaskan jenis-jenis perencanaan, baik berdasarkan luasnya, kerangka waktu, kekhususan, frekuensi penggunaan.
- 2) Menjelaskan dasar perencanaan.
- 3) Menjelaskan dan menggambarkan delapan langkah proses pengambilan keputusan.
- 4) Menjelaskan empat gaya pengambilan keputusan

2.2.1. Pengertian Perencanaan

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 sarana-sarana (bagaimana harus dilakukan).

Sasaran-sasaran terperinci dirumuskan dan mencakup periode bertahun-tahun. Sasaran-sasaran ini ditulis dan diumumkan kepada anggota organisasi. Akhirnya terdapat program-program tindakan terperinci untuk mencapai sasaran-sasaran itu, artinya para manajer dengan jelas merumuskan jalan yang ingin mereka tempuh untuk membawa organisasi tersebut dari tempatnya sekarang ini sampai ke tempat yang dikehendakinya.

2.2.2. Maksud Perencanaan

Mengapa para manajer harus melakukan perencanaan?

Ada 4 alasan yaitu :

1. Perencanaan memberi arah, artinya rencana memberi arah kepada para manajer juga non manajer. Ketika para karyawan mengetahui ke mana arah organisasi itu dan apa yang harus mereka sumbangkan untuk mencapai sasaran tersebut, mereka dapat mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan mereka, bekerja sama satu sama lain dan bekerja dalam tim. Tanpa perencanaan, departemen-departemen

mungkin bekerja dengan tujuan yang saling bertentangan dan menghambat organisasi untuk bergerak secara efisien menuju sasaran-sasarannya.

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 Selain itu, apabila sarana dan tujuan-tujuannya jelas, ketidakefisienan menjadi jelas dan dapat dikoreksi atau dihilangkan.
4. Perencanaan itu menentukan standar yang digunakan dalam pengendalian, artinya apabila kita tidak pasti mengenai apa yang ingin kita capai, bagaimana mungkin kita menyusun sasara-sasaran itu. Kemudian, dalam fungsi pengendaliannya, kita memperbandingkan kinerja aktual dengan sasaran-sasaran tersebut, mengidentifikasi setiap penyimpangan yang penting dan mengambil tindakan koreksi yang perlu. Tanpa perencanaan, tidak akan ada cara untuk mengendalikan.

2.2.3. Jenis-jenis Perencanaan

Perencanaan dibagi beberapa jenis menurut 4 kategori yaitu :

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.

2.2.4. 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 Keuangan (Financial) :

- Pertumbuhan penghasilan yang lebih cepat
- Pertumbuhan perolehan yang lebih cepat
- Dividen yang lebih tinggi
- Harga saham yang meningkat
- Basis pendapatan yang lebih beragam
- Pendapatan-pendapatan yang lebih mantap selama periode resesi.

Sasaran Strategis :

- Pangsa pasar yang lebih besar
- Peringkat dalam industri yang lebih tinggi dan lebih mantap
- Mutu produk yang lebih tinggi
- Reputasi yang lebih kuat di mata pelanggan
- Jasa yang lebih unggul dalam melayani pelanggan
- Kemampuan yang meningkat untuk bersaing di pasar internasional.

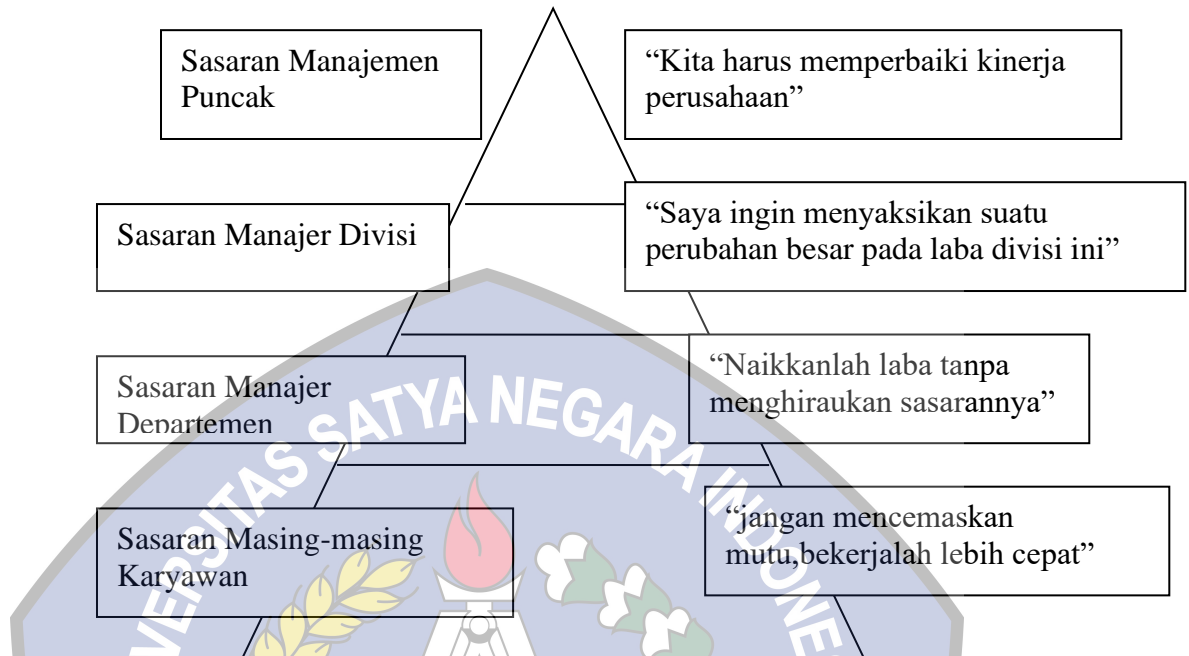
Sasaran dibagi menjadi 2 yaitu :

- 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. Puncak menetapkan standar pada setiap orang dibawahnya. Karena diasumsikan para manajer puncak mengetahui apa yang terbaik sebab hanya mereka yang dapat melihat “gambaran besarnya”. Dengan demikian, sasaran-sasaran yang telah ditetapkan kemudian diturunkan ke setiap tingkatan organisasi dengan maksud untuk mengarahkan dan memandu.

Gambar Penetapan Sasaran secara Tradisional:



Sumber: Philip Kotler & Amstrong (2010)

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 periodik0 ditinjau dan imbalan-imbalan diberikan berdasarkan kemajuan ini.

MBO untuk pertama kalinya dikemukakan oleh **Peter Drucker** yang mengatakan bahwa MBO meliputi 4 unsur yaitu ;

- Perincian sasaran
- Pengambilan keputusan partisipatif
- Jangka waktu yang tegas
- Umpan balik kinerja.

MBO dapat dikatakan merupakan suatu cara yang secara efektif meningkatkan kinerja karyawan dan produktivitas organisasi.

Sasaran itu penting bagi perencanaan, tanpa sasaran yang memandunya, manajer-manajer tidak akan tahu ke mana dan bagaimana mulai merencana dan sesungguhnya mereka tidak mempunyai apapun untuk direncanakan.

Oleh karena itu, entah sebuah organisasi memilih pendekatan yang lebih tradisional untuk mematok sasaran, menggunakan suatu bentuk MBO, ataupun mempunyai pendekatannya sendiri untuk menentukan sasaran-sasaran, para manajer pertama-tama harus menetapkan sasaran sebelum mereka dapat secara efektif dan efisien menyelesaikan sisa kegiatan perencanaan itu.

2.3. Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Usaha bisnis merupakan usaha yang sangat memerlukan pengontrolan dan manajemen yang baik terutama di bidang keuangannya. Banyak orang yang menjalankan usaha bisnis dengan pengelolaan keuangan bisnis yang sembarangan, pada akhirnya keuntungan yang diperoleh pada setiap hasil usaha habis begitu saja untuk kebutuhan hidup.

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:

PERSAMAAN AKUNTANSI									
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 UKM. Berbisnis tidak hanya masalah mendapatkan uang saja, tetapi juga cara mengendalikan dan membelanjakannya.

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 kritis dalam menghitung keuntungan adalah menghitung biaya-biaya.

Sebagian besar biaya bisa diketahui karena melibatkan pembayaran uang tunai. Sebagian yang lain tidak berupa uang kas, seperti penyusutan dan amortisasi. Sebagian lagi belum terjadi namun perlu dicadangkan untuk dikeluarkan di masa mendatang, seperti pajak dan bunga pinjaman.

5. Putar Arus Kas Lebih Cepat

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

6. Awasi Harta, Hutang, dan Modal.

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

7. Sisihkan Keuntungan untuk Pengembangan Usaha.

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

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



BAB III

METODOLOGI

3.1. Tempat dan Waktu

Pelaksanaan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah dilakukan di lingkungan RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Waktu pelatihan selama 4 (empat) bulan, yaitu mulai Maret sampai dengan Juni 2014, yang meliputi kegiatan mulai dari persiapan, pencarian data, dan informasi peserta, sampai dengan pelaksanaan pelatihan.

3.8. Pendekatan Metodologi

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

1. **Inventarisasi Pengusaha Kecil dan Menengah**

Pendekatan inventarisasi pedagang kecil ini dilakukan adalah untuk mengetahui jumlah dan jenis pedagang yang berada di lingkungan RT003/003 Kebayoran Lama Jakarta Selatan, sehingga persiapan pelaksanaan pelatihan dapat dilakukan lebih matang.

2. **Pemberdayaan Peusaha 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.

3. **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.

3.9. Bahan dan Alat Pelatihan

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

3.10. Tahapan Pelatihan

a. Tahap Awal

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

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari tahap awal, yaitu melaksanakan pelatihan tentang pengelolaan UKMK, yang terdiri dari pelatihan berjiwa wirausaha, pelatihan mengelola keuangan usaha, pelatihan perencanaan bisnis, dan pelatihan menjalin hubungan dengan pelanggan.

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 pelatihan.

3.11. Pengumpulan Data

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

3.12. 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 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.

3.13. 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 perbandingan 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 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 Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat (P2M) dengan topik “Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)” bagi pengusaha kecil dan menengah di lingkungan RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan berjalan lancar sesuai yang direncanakan. Pelatihan 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 pelatihan 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 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 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.

Pelatihan ini dilakukan dengan memberikan beberapa materi yang aplikatif yang dapat meningkatkan kemampuan dan pemahaman pedagang meliputi pelatihan

berjiwa wirausaha, pelatihan mengelola keuangan usaha, pelatihan pemahaman bisnis, dan pelatihan menjalin hubungan dengan pelanggan melalui komunikasi.

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

4.2. Pelatihan Memahami Perilaku Konsumen

Pelatihan memahami perilaku konsumen ini merupakan materi pertama yang diberikan kepada peserta. Pelaksanaan pelatihan 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.

a. Kemampuan Awal tentang Memahami Perilaku Konsumen

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

TABEL 1:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen	0	5	8	2	0
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	0	4	8	3	0
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	3	6	2	4	0
4.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	2	3	3	7	0
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	2	3	5	5	0
	JUMLAH	7	21	26	21	0

Sumber: Data diolah

TABEL 2:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen	0%	33%	53%	14%	0%
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	0%	27%	53%	20%	0%
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	20%	40%	13%	27%	0%
4.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	13%	20%	20%	47%	0%
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	13%	20%	33%	34%	0%
	JUMLAH	9%	28%	35%	28%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 1 dan 2 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perilaku konsumen, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 35%, diikuti dengan memahami 28% dan kurang memahami sebanyak 28%, dan sisanya sangat memahami 9%.

b. Kemampuan Akhir tentang Pemahaman terhadap Perilaku Konsumen

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

TABEL 3:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PELATIHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen	9	6	0	0	0
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	4	11	0	0	0
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	8	7	0	0	0
4.	Apakah Anda memahami factor-Faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	5	10	0	0	0
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	5	9	1	0	0
	JUMLAH	31	43	1	0	0

Sumber: Data diolah

TABEL 4:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PELATIHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan perilaku konsumen	60%	40%	0%	0%	0%
2.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	27%	73%	0%	0%	0%
3.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan kepuasan konsumen.	53%	47%	0%	0%	0%
4.	Apakah Anda memahami factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen.	33%	67%	0%	0%	0%
5.	Apakah Anda memahami bagaimana meningkatkan kepuasan konsumen.	33%	60%	7%	0%	0%
	JUMLAH	41%	57%	2%	0%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 3 dan 4 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman terhadap perilaku konsumen, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 57%, diikuti dengan sangat memahami 41%, dan sisanya cukup memahami 2%. Dengan demikian tidak ada lagi peserta yang kurang memahami dan yang sangat kurang memahami perilaku konsumen.

c. Keberhasilan Pelatihan Memahami Perilaku Konsumen

Keberhasilan pelatihan memahami perilaku konsumen 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
PELATIHAN MEMAHAMI PERILAKU KONSUMEN

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	9%	41%	+32%
2.	B=Memahami	28%	57%	+29%
3.	C=Cukup Memahami	35%	2%	-33%
4.	D=Kurang Memahami	28%	0%	-28%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0%	0%	0%

Sumber: Data Diolah

Dari tabel 5 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti pelatihan memahami perilaku konsumen meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +32%, memahami (B) naik sebesar +29%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -33%, dan yang kurang memahami (D) turun sebesar -28%, dan yang sangat kurang memahami tetap

0%.Jadi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pelatihan Memahami Perilaku Konsumen adalah 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	Pernyataan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	1	6	5	3	0
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	2	8	5	0	0
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	6	4	5	0	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	3	7	5	0	0
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	1	8	6	0	0
	JUMLAH	13	33	26	3	0

Sumber: Data diolah

TABEL 7:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	7%	40%	33%	20%	0%
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu penting dalam usaha Anda.	13%	53%	33%	0%	0%
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	40%	27%	33%	0%	0%
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	20%	47%	33%	0%	0%
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	7%	53%	40%	0%	0%
	JUMLAH	17%	44%	35%	4%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 6 dan 7 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 44%, diikuti dengan cukup memahami 35%, sangat memahami sebesar 17% dan kurang memahami yaitu 4%, sedangkan yang sangat kurang memahami 0%.

b. Kemampuan Akhir tentang Perencanaan Bisnis

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

TABEL 8:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	6	8	1	0	0
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu sangat penting dalam usaha Anda.	4	8	3	0	0
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	6	6	3	0	0
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	2	11	2	0	0
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	1	9	2	0	0
	JUMLAH	22	42	11	0	0

Sumber: Data diolah

TABEL 9:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PELATIHAN PERENCANAAN BISNIS

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti apa yang dimaksud dengan Perencanaan Bisnis	40%	53%	7%	0%	0%
2.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan itu penting dalam usaha Anda.	27%	53%	20%	0%	0%
3.	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha Anda.	40%	40%	20%	0%	0%
4.	Apakah Anda memahami bahwa pelaksanaan perencanaan harus konsisten.	13%	74%	13%	0%	0%
5.	Apakah Anda memahami perlunya melakukan evaluasi terhadap perencanaan.	20%	67%	13%	0%	0%
	JUMLAH	28%	57%	15%	0%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 8 dan 9 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang perencanaan bisnis, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 57%, diikuti dengan tingkat sangat memahami 28%, tingkat cukup memahami 15%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat kurang memahami dan sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Perencanaan Bisnis

Keberhasilan pelatihan 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	17%	28%	+11%
2.	B=Memahami	44%	57%	+13%
3.	C=Cukup Memahami	35%	15%	-20 %
4.	D=Kurang Memahami	4%	0%	-4%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0	0%	0%

Sumber: Data Diolah

Dari table 10 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti pelatihan Perencanaan Bisnis meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +11%, memahami (B) naik sebesar +13%, sedangkan cukup memahami (C) turun sebesar -20%, kurang memahami (D) turun sebesar -4%, dan sangat kurang memahami (E) tetap 0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelatihan Perencanaan Bisnis BERHASIL.

4.4. Pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

a. 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 PELATIHAN
PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dengan pengelolaan keuangan	2	1	8	4	0
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pegelolaan keuangan	0	4	6	5	0
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	0	5	2	8	0
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengeloaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	1	2	5	7	0
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	1	1	10	3	0
	JUMLAH	4	13	31	27	0

Sumber: Data diolah

TABEL 12:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dengan pengelolaan keuangan	13%	7%	53%	27%	0%
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pegelolaan keuangan	0%	27%	40%	33%	0%
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	0%	33%	13%	54%	0%
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengeloaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	7%	13%	33%	47%	0%
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	7%	7%	66%	20%	0%
	JUMLAH	5%	17%	41%	37%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 11 dan 12 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang kiat-kiat mengelola keuangan usaha, yaitu pada tingkat cukup memahami sebanyak 41%, diikuti dengan kurang memahami 37%, dan memahami 17%, dan sangat memahami 5%, sedangkan yang sangat kurang memahami 0%.

b. Kemampuan Akhir tentang Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

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

TABEL 13:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA SESUDAH
PELATIHAN 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 pengelolaan keuangan	3	11	1	0	0
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	6	8	1	0	0
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	2	12	1	0	0
5.	Apakah Anda memahami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	5	10	0	0	0
	JUMLAH	19	52	4	0	0

Sumber: Data Diolah

TABEL 14:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PELATIHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah anda mengerti apa yang dimaksud dgn pengelolaan keuangan	20%	73%	7%	0%	0%
2.	Apakah anda mengerti tujuan utama diadakannya pengelolaan keuangan	20%	73%	7%	0%	0%
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan	40%	53%	7%	0%	0%
4.	Apakah anda mengerti bahwa pengelolaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan	13%	80%	7%	0%	0%
5.	Apakah Anda memahami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik	33%	67%	0%	0%	0%
	JUMLAH	26%	69%	5%	0%	0%

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 69% diikuti dengan tingkat sangat memahami 26%, tingkat cukup memahami 4%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat kurang memahami (0%) dan pada tingkat sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha

Keberhasilan pelatihan kiat-kiat mengelola 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
PELATIHAN PRINSI-PRINSIP AKUNTANSI KEUANGAN USAHA

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	5%	26%	+21%
2.	B=Memahami	17%	69%	+52%
3.	C=Cukup Memahami	41%	5%	-36%
4.	D=Kurang Memahami	37%	0%	-37%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	0%	0%	0%

Dari table 15 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti pelatihan Prinsip-prinsip Akuntansi Keuangan Usaha meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +21%, memahami (B) naik sebesar +52%, sedangkan cukup memahami (C) tturun sebesar -36%, kurang memahami (D) turun sebesar -37%, dan sangat kurang memahami (E) tetap 0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelatihan 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 pedagang kecil tentang tips mengelola keuangan UKM sebelum mengikuti pelatihan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 16:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	3	5	6	1	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	1	8	4	2	0
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	3	7	3	1	1
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	1	5	6	2	1
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	1	3	6	4	1
6	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	1	5	6	3	0
7	Apakah Anda mengerti pentingnya penyesuaian keuangan untuk pengembangan usaha?	0	9	4	2	0
	JUMLAH	10	42	35	15	3

Sumber: Data diolah

TABEL 17:
PERSENTASE DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SEBELUM PELATIHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	20%	33%	40%	7%	0%
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	7%	53%	27%	13%	0%
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	20%	46%	20%	7%	7%
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	7%	33%	40%	13%	7%
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	7%	20%	40%	26%	7%
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	7%	33%	40%	20%	0%
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyesuaian keuangan untuk pengembangan usaha?	0%	60%	27%	13%	0%
	JUMLAH	9%	40%	33%	14%	4%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 16 dan 17 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sebelum mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan UKM, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 40%, diikuti dengan cukup memahami 33%, kurang memahami sebesar 14%, sangat memahami 9%, dan masih ada pada tingkat sangat kurang memahami sebanyak 4%.

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 18:
DISTRIBUSI JAWABAN PESERTA
SESUDAH PELATIHAN TIPS MENGELOLA
KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	4	11	0	0	0
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	3	11	1	0	0
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	4	5	6	0	0
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	1	9	5	0	0
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	2	9	4	0	0
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta, hutang, dan modal?	3	8	4	0	0
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyesihan keuangan untuk pengembangan usaha?	3	8	4	0	0
	JUMLAH	20	61	24	0	0

Sumber: Data diolah

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

No	Pertanyaan	A	B	C	D	E
1.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengelola keuangan dengan benar?	27%	73%	0%	0%	0%
2.	Apakah Anda mengerti mengenai pemisahan uang pribadi dan usaha?	20%	73%	7%	0%	0%
3.	Apakah Anda mengerti pentingnya perencanaan penggunaan uang anda?	27%	33%	40%	0%	0%
4.	Apakah Anda mengerti pentingnya membuat catatan keuangan	7%	60%	33%	0%	0%
5.	Apakah Anda mengerti pentingnya memutar arus kas lebih cepat	13%	60%	27%	0%	0%
6.	Apakah Anda mengerti pentingnya mengawasi harta,hutang, dan modal?	20%	53%	27%	0%	0%
7.	Apakah Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?	20%	53%	27%	0%	0%
	JUMLAH	19%	58%	23%	0%	0%

Sumber: Data diolah

Dari tabel 18 dan 19 di atas dapat kita lihat bahwa peserta sesudah mengikuti pelatihan pada umumnya memiliki pemahaman tentang tips mengelola keuangan UKM, yaitu pada tingkat memahami sebanyak 58%, diikuti dengan tingkat cukup memahami 23%, dan tingkat sangat memahami 19%, dan tidak ada lagi peserta berada pada tingkat kurang memahami (0%), dan sangat kurang memahami (0%).

c. Keberhasilan Pelatihan Tips Mengelola Keuangan Usaha Kecil dan Menengah

Keberhasilan pelatihan 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 20:
KEBERHASILAN PELATIHAN TIPS
MENGELOLA KEUANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	Kemampuan	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	9%	19%	+10%
2.	B=Memahami	40%	58%	+18%
3.	C=Cukup Memahami	33%	23%	+10%
4.	D=Kurang Memahami	14%	0%	-14%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	4%	0%	-4%

Sumber: Data Diolah

Dari table 20 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti pelatihan Tips Mengelola Keuangan UKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahami (A) naik sebesar +10%, memahami (B) naik sebesar +18%, sedangkan cukup memahami (C) naik sebesar +10%, kurang memahami (D) turun sebesar -14%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -4%. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelatihan Tips Mengelola Keuangan UKM adalah 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 PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Pernyataan Memahami Perilaku Konsumen	9%	28%	35%	28%	0%
2.	Pernyataan tentang Perencanaan Bisnis	17%	44%	35%	4%	0%
3.	Pernyataan Prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	5%	17%	41%	37%	0%
4.	Pernyataan Tips Mengelola Keuangan Usaha Mikro dan Menengah	9%	40%	33%	14%	4%
	RATA-RATA	10%	32%	36%	21%	1%

Sumber: Data Diolah

Dari table 21 di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan para pedagang kecil mengelola usaha kecil dan menengah sebelum pelatihan dapat dikatakan pada tingkat cukup memahami (C) 36%, diikuti memahami 32%, kurang memahami 21%, sangat memahami 10%, dan masih terdapat 1% yang sangat kurang memahami.

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

b. Kemampuan Akhir Pengeloaan Usaha Kecil dan Menengah

TABEL 22:

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

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Pernyataan Memahami Perilaku Konsumen	41%	57%	2%	0%	0%
2.	Pernyataan tentang Perencanaan Bisnis	28%	57%	15%	0%	0%
3.	Pernyataan Prinsip Akuntansi Keuangan Usaha	26%	69%	5%	0%	0%
4.	Pernyataan Tips Mengelola Keuangan Usaha Mikro dan Menengah	19%	58%	23%	0%	0%
	RATA-RATA	29%	60%	11%	0%	0%

Sumber: Data Diolah

Dari table 22 di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan pedagang kecil dalam mengelola usahanya sesudah pelatihan dapat dikatakan pada tingkat memahami 60%, sangat memahami 60%, cukup memahami 11%, dan tidak ada lagi peserta yang kurang memahami (0%) dan sangat kurang memahami (0%).

Jadi dapat dikatakan pelatihan 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 Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	10%	29%	+19%
2.	B=Memahami	32%	60%	+28%
3.	C=Cukup Memahami	36%	11%	-25%
4.	D=Kurang Memahami	21%	0%	-21%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	1%	0%	-1%

Dari table 23 di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan sesudah mengikuti pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahamii (A) naik sebesar +19,00%, memahami (B) naik sebesar +28%, sedangkan cukup memahami (C) turu -25%, kurang memahami (D) turun -21%, dan sangat kurang memahami (E) turun -1%. Artinya semua peserta sesudah mengikuti pelatihan secara umum telah mengerti mengelola usaha kecil dan menengah dengan kata lain pelaksanaan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di wilayah RT009/001 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	Sebelum	72,8000	15	8,84954	2,28494
	Sesudah	91,2667	15	4,55861	1,17703

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 72,80 sedangkan sesudah pelatihan rata-rata kemampuan 91,27, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta sebesar 18,47.

b. Paired Samples Correlations

TABEL 25:

PAIRED SAMPLES CORRELATIONS

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Sebelum & Sesudah	15	,623	,036

Sumber: Output SPSS 21

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,62, artinya terdapat hubungan yang 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 Sebelum - Sesudah	-18,46667	9,86239	2,54646	-23,92827	-13,00506	-7,252	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 ($-7,252 < -2,145$), 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.

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, Manajermen 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 RT009/01 GROGOL SELATAN KEBAYORAN LAMA
JAKARTA SELATAN.**



**LAMPIRAN 3: DATA KUESIONER SEBELUM DAN SESUDAH
PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH
(UKM) DI LINGKUNGAN RT009/01 GROGOL SELATAN
KEBAYORAN LAMA**

SEBELUM PELATIHAN PENGELOLAAN UKM

NO.	GUSTON					LUCY					ALDOPINO					INDIRA							JLH.
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	7	
1	2	2	3	2	2	3	4	5	4	3	3	4	4	2	3	2	3	1	2	2	3	2	61
2	2	3	2	2	2	4	5	5	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	1	1	5	3	66
3	3	3	2	2	3	4	4	5	4	4	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	4	67
4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	67
5	3	3	5	2	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	3	3	4	4	3	5	3	3	68
6	4	4	5	5	5	2	3	5	4	3	3	4	4	5	5	4	4	5	4	3	4	4	89
7	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	2	3	5	4	4	4	3	3	3	76
8	3	2	4	2	4	4	4	3	3	4	5	3	4	3	4	5	4	5	3	2	2	2	75
9	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	4	3	4	4	62
10	4	2	4	4	4	3	5	5	5	4	2	4	4	4	2	5	4	4	5	3	3	4	84
11	3	4	5	5	5	4	3	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	87
12	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	2	2	2	4	4	4	3	4	4	4	74
13	4	3	4	4	3	4	4	3	5	4	2	3	2	2	3	4	3	5	4	3	3	4	76
14	3	3	2	3	2	2	4	3	4	3	3	2	2	2	3	3	5	4	3	2	2	4	64
15	3	3	4	3	2	5	4	5	5	5	2	3	2	3	3	4	4	4	4	4	4		76

SESUDAH PELATIHAN PENGELOLAAN UKM

NO.	GUSTON					LUCY					ALDOPINO					INDIRA							JLH.
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	7	
1	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	3	4	4	90
2	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	4	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	90
3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	93
4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	3	92
5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	85
6	4	4	5	5	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	3	87
7	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	92
8	5	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	81
9	5	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	5	3	5	5	5	5	4	3	4	5	93
10	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	93
11	5	4	4	4	3	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	99
12	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	95
13	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	89
14	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	3	3	97
15	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	3	3	3	4	3	4	93

LAMPIRAN 4: KUESIONER PELATIHAN PENGELOLAAN UKM

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 MENGETI/MEMAHAMI

B = MENGETI/MEMAHAMI

C = CUKUP MENGETI/CUKUP MEMAHAMI

D = KURANG MENGETI/KURANG MEMAHAMI

E = SANGAT KURANG MENGETI/SANGAT KURANG MEMAHAMI

	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					

KUESIONER PERENCANAAN BISNIS

OLEH: LUCY NANCY, SE.MM.

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 USAHA

OLEH: ADOLPINO, SE.M.Ak.

PETUNJUK PENGISIAN:

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

A = SANGAT MENGETIRI/MEMAHAMI

B = MENGETIRI/MEMAHAMI

C = CUKUP MENGETIRI/CUKUP MEMAHAMI

D = KURANG MENGETIRI/KURANG MEMAHAMI

E = SANGAT KURANG MENGETIRI/SANGAT KURANG MEMAHAMI

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 untuk pengontrolan di bidang keuangan					
3.	Apakah anda mengerti manfaat diadakannya pengelolaan keuangan adalah mengatur keuangan usaha dengan baik untuk mengontrol semua pemasukan maupun pengeluaran					
4.	Apakah anda mengerti bahwa kegiatan pengeloaan keuangan usaha dapat digunakan untuk mengetahui pencapaian keuntungan````					
5.	Apakah Anda memhami bagaimana cara mengelola keuangan yang baik					

KUESIONER MENGELOLA KEUANGAN UKM

OLEH: INDIRA 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	Apakaha Anda mengerti pentingnya penyisihan keuangan untuk pengembangan usaha?					

LAMPIRAN 5: JADWAL PELAKSANAAN

NO.	KEGIATAN	BULAN																											
		Pebruari 2014				Maret 2014				April 2014				Mei 2014				Juni 2014				Juli 2014							
		1	2	3	4	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 Penelitian																												
9	Seminar Hasil																												

LAMPIRAN 6: DAFTAR HADIR PESERTA



LAMPIRAN 7: FOTO-FOTO PELAKSANAAN PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI LINGKUNGAN RT009/01 GROGOL SELATAN KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN



GUSTON SITORUS, SE.MM.

ADOLPINO NAINGGOLAN, SE.MM.



LUCY NANCY, SE.MM.

INDIRA SHINTA DEWI, SE.MM.

Dosen Tetap Fakultas Ekonomi USNI yang akan memberikan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dan Menengah di Lingkungan RT009/01 Grogol Selatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan.



**PESERTA PELATIHAN PARA PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)
YANG BERADA DI LINGKUNGAN RT009/01 GROGOL SELATAN KEBAYORAN
LAMA JAKARTA SELATAN**



SUASANA PADA WAKTU PELAKSANAAN PELATIHAN PENGELOLAAN UKM,
DI MANA PARA PESERTA SEMUANYA MENGIKUTI DENGAN PENUH
KONSENTRASI



SUASANA PADA WAKTU BERAKHIRNYA PELAKSANAAN PELATIHAN, DIMANA PARA PELATIH DENGAN PESERTA LATIHAN PEUJH DENGAN KEAKRABAN KEKELUARGAAN.