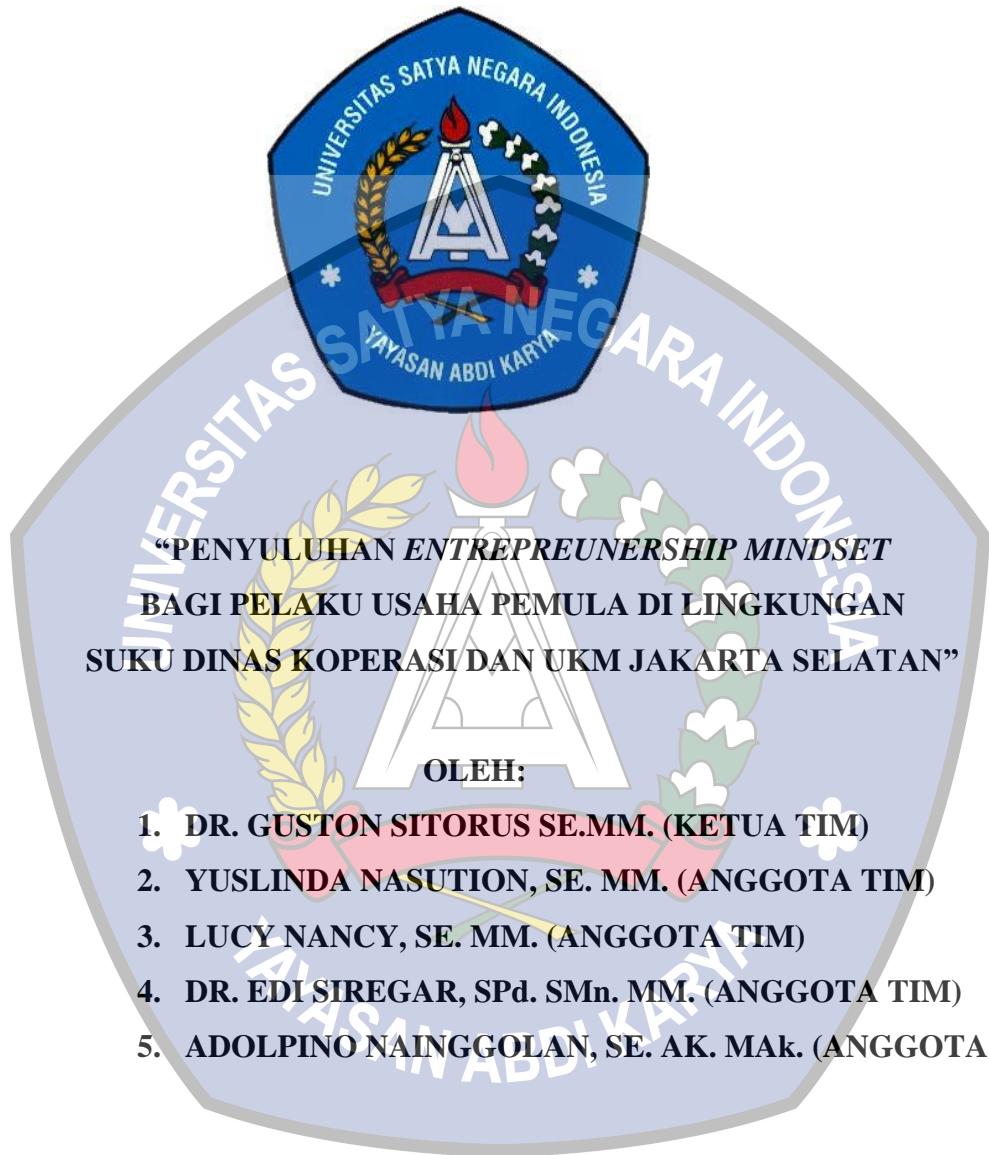


## **LAPORAN HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**SEMESTER GANJIL 2022/2023**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
PEBRUARI 2023**

**HALAMAN PEGESAHAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PkM)**

1. Judul : "PENYULUHAN ENTREPREUNERSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA DI LINGKUNGAN SUKU DINAS KOPERASI DAN UKM JAKARTA SELATAN"
2. Bidang Ilmu : Manajemen Pemasaran
3. Ketua Tim :
- a. Nama : Dr. Guston Sitorus, SE,MM.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.05.90.00010/0302086502
  - c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
  - d. Program Studi : Manajemen
  - e. Nomor HP. : 0813-1462-9558
  - f. Email : mkb\_goston01@yahoo.com
- Anggota PkM 1:
- a. Nama : Yaslinda Nurulfiton, SE,MM.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.08.04.00045/0425126701
  - c. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- Anggota PkM 2:
- a. Nama : Lucy Nancy, SE, MM.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.90.86.00025/0301126302
  - c. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- Anggota PkM 3:
- a. Nama : Dr. Edi Siregar, SPd, SMn, MM.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.05.13.00102/0303047204
  - c. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- Anggota PkM 4:
- a. Nama : Adolpigo, SE,AK., MAk.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.11.05.00049/0323096181
  - c. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- Mahasiswa yang terlibat:
- a. Nama/NIM : Nurul Barokah/180400165
  - b. Program Studi : Manajemen
  - c. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
5. Lama Pengabdian : 5 Bulan
6. Biaya Penelitian
- a. Diusulkan ke DIKTI : Rp. 10.000.000,- (Sepuluh Juta Rupiah)
  - b. Dana RAB-USNI : Rp. 6.500.000,- (Sepuluh Juta Rupiah)
  - c. Dana Pribadi : Rp. 3.500.000,- (Tiga Juta Lima Ratus Ribu Rupiah)

Jakarta, Februari 2023

Ketua Tim,

(Dr. Guston Sitorus, SE,MM.)  
NIK: 05.U03.05.90.00010

Mengetahui,

Ketua LPPM USNI.

(Dr. Armen Nainggolan, M.Si)

NIK: 05.U03.12.03.00056

## **RINGKASAN**

### **Pendahuluan**

Dalam eraglobalisasi ini perkembangan bisnis sangat pesat maka setiap pebisnis harus memiliki *Entrepreneur Mindset* atau pola pikir tentang bisnis, yaitu suatu kekuatan seorang pengusaha untuk mencapai kesuksesan dengan menggunakan pola pikir bisnis yang tangguh. Pola pikir pengusaha (*entrepreneur mindset*) dimaksud, antara lain memiliki kemampuan untuk memimpin, menjadi penjual yang handal, punya cara pandang yang berbeda, tidak ragu untuk mencoba, bekerja tidak untuk uang, fokus dengan tujuan, mempunyai mentor, memiliki mimpi besar dan memulai dengan langkah lecil, punya prioritas, mempunyai tim yang solid, tidak selalu harus sempurna, terus belajar, jeli melihat peluang, dan sebagainya.

Pemerintah Republik Indonesia telah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung kegiatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) 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 professional. Untuk itu Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) berperan aktif memberikan kontribusi, yaitu memberikan penyuluhan dengan Topik “Penyuluhan *Entrepreneur Mindset* Bagi Pelaku Usaha Pemula di Lingkungan Suku Dinas Koperasi dan UKM Jakarta Selatan”.

### **Solusi Permasalahan**

Untuk menyelesaikan masalah pengelolaan bisnis yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan Kebayoran Lama Utara, Jakarta Selatan perlu dilakukan penyuluhan *entrepreneur mindset*, yang meliputi Pentingnya *entrepreneur mindset* dalam bisnis, Tujuan dan Manfaat *entrepreneur mindset* dalam bisnis, kriteria atau ciri *entrepreneur mindset* dalam bisnis, hambatan dan tantangan *entrepreneur mindset* dalam bisnis.

### **Luaran Penyuluhan**

Luaran penyuluhan diharapkan akan dapat meningkatkan kemampuan para mitra UMKM atau pedagang kecil memahami Pentingnya *entrepreneur mindset* dalam bisnis, Tujuan dan Manfaat *entrepreneur mindset* dalam bisnis, kriteria atau ciri *entrepreneur mindset* dalam bisnis, hambatan dan tantangan *entrepreneur mindset* dalam bisnis.

### **Pengukuran Luaran**

Solusi terhadap setiap permasalahan yang dihadapi para pedagang kecil yang dilaksanakan melalui penyuluhan yang akan memberikan luaran yang dapat diukur secara kuantitatif, yaitu akan dibuktikan berapa besar perbedaan kemampuan pedagang kecil sebelum dan sesudah mengikuti penyuluhan, dengan menggunakan UJI BEDA, yaitu Uji Beda (*T Test*) atau Uji Perbandingan Dua Rata-rata (*Paired Samples Test*)

### **Hasil Penyuluhan**

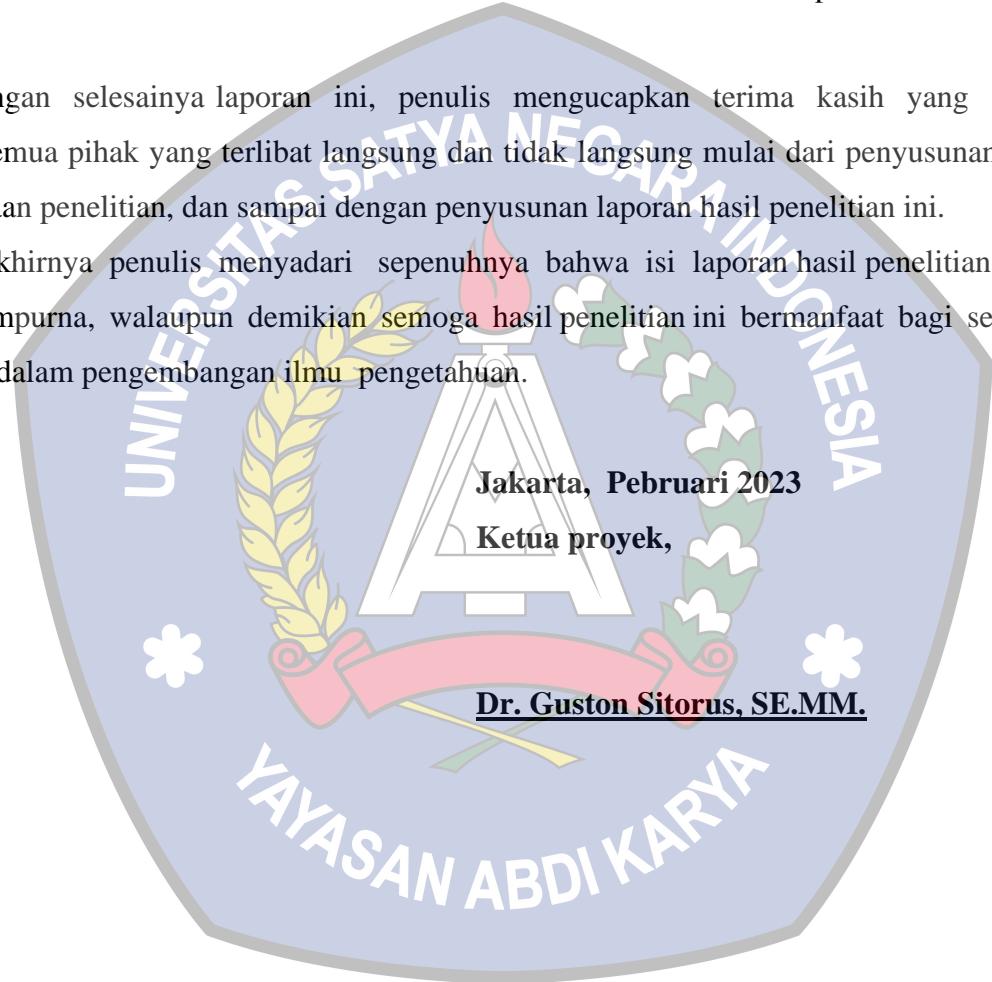
Kemampuan pedagang kecil sebelum mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat cukup memahami dan sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat memahami. Pelaksanaan P2M dengan topik ”Penyuluhan *entrepreneur mindset* Bagi Pelaku Usaha Pemula di Lingkungan Suku Dinas Koperasi dan UKM Jakarta Selatan” dapat dikatakan **Berhasil** Meningkatkan Kemampuan Pedagang Kecil dalam Memahami *Entrepreneur Mindset*.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjangkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penyayang atas segala rahmat dan karunia yang telah dilimpahkan kepada hambaNya, yang meskipun dengan berbagai hambatan, akhirnya penyusunan Laporan Hasil Pengabdian kepada **“PENYULUHAN ENTREPREUNERSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA DI LINGKUNGAN SUKU DINAS KOPERASI DAN UKM JAKARTA SELATAN”** dapat diselesaikan dengan baik.

Dengan selesainya laporan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada semua pihak yang terlibat langsung dan tidak langsung mulai dari penyusunan proposal, pelaksanaan penelitian, dan sampai dengan penyusunan laporan hasil penelitian ini.

Akhirnya penulis menyadari sepenuhnya bahwa isi laporan hasil penelitian ini masih belum sempurna, walaupun demikian semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak terutama dalam pengembangan ilmu pengetahuan.



## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN .....	i
RINGKASAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR TABEL .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
	
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Analisis Sistuasi .....	1
1.2. Permasalahan Mitra .....	3
<b>BAB II. SOLUSI DAN TARGET LUARAN</b>	
2.1. Solusi Permasalahan .....	4
2.2. Luaran Penyuluhan .....	9
2.3. Pengukuran Luaran .....	10
<b>BAB III. METODOLOGI PENYULUHAN</b>	
3.1. Tempat dan Waktu .....	11
3.2. Inventarisasi Peserta .....	11
3.3. Metodologi Penyuluhan .....	11
3.4. Pelaksanaan Penyuluhan .....	12
3.5. Analisis Data .....	12
3.6. Uji Hipotesis .....	13
<b>BAB IV. SUSUNAN TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT...</b>	<b>14</b>
<b>BAB V. BIAYA DAN JADWAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT</b>	
5.1. Biaya Pengabdian Kepada Masyarakat .....	16
5.2. Jadwal Pengabdian Kepada Masyarakat .....	17

## BAB VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

6.1. Pelaksanaan Penyuluhan .....	18
6.2. Profil Peserta Penyuluhan .....	19
6.3. Analisis Statistik Deskriptif .....	22
6.4. Kemampuan Awal dan Akhir Penyuluhan <i>Entrepreneurship Mindset</i> .....	23
6.5. Keberhasilan Penyuluhan <i>Entrepreneurship Mindset</i> .....	25
6.6. Uji Perbandingan Dua Rata-rata <i>(Paired Samples Test)</i> .....	26

## BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan .....	28
7.2. Saran .....	28
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	29
<b>LAMPIRAN</b> .....	30

## DAFTAR TABEL

TABEL 5.1 : JADWAL PkM	17
TABEL 6.1 : USIA RESPONDEN	19
TABEL 6.2 : STATUS PENDIDIKAN	20
TABEL 6.3 : HASIL PENJUALAN PER HARI	21
TABEL 6.4 : USIA USAHA	22
TABEL 6.5 : ANALISIS STATISTIK DESKRIPTIF	22
TABEL 6.6 : REKAPITULASI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN <i>ENTREPRENEUR MINDSET</i>	23
TABEL 6.7 : REKAPITULASI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN <i>ENTREPRENEURSHIP MINDSET</i>	24
TABEL 6.8. : KEBERHASILAN PENYULUHAN <i>ENTREPRENEURSHIP MINDSET</i>	25
TABEL 6.9. : <i>PAIRED SAMPLES STATISTICS</i>	26
TABEL 6.10.: <i>PAIRED SAMPLES CORRELATIONS</i>	26
TABEL 6.11.: <i>PAIRED SAMPLES TEST</i>	27

## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : NOTA KESEPAMAN ANTARA USNI DENGAN WALIKOTA ADMINISTRASI JAKARTA SE;ATAN	30
LAMPIRAN 2 : SURAT PERMOHONAN DEKAN FAKULTAS EKONOM DAN BISNIS KEPADA KASUDIN KOPEDRASI DAN UKM JAKARTA SELATAN UNTUK MELAKSANAKAN PENELITIAN DAN PkM	35
LAMPIRAN 3 : JADWAL KEGIATAN PkM DARI KEPALA SUKU DINAS KOPERASI DAN UKM JAKARTA SELATAN	36
LAMPIRAN 4 : SURAT TUGAS DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS USNI TENTANG PELAKSANAAN PkM	37
LAMPIRAN 5 : DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN PkM	38
LAMPIRAN 6 : KEGIATAN PkM, LINGKUP KERJASAMA, TOPIK PkM USNI, TEKNIS KEGIATAN DAN PLAYER ENTREPRENEURSHIP MINDSET.	39

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Analisis Situasi

Dalam eraglobalisasi ini perkembangan bisnis sangat pesat yang memunculkan peluang bisnis yang sangat pesat pula, hal ini diikuti dengan banyaknya baik muda maupun tua ingin menjadi seorang pengusaha. Keberhasilan bisnis ini harus didukung oleh kemampuan setiap pelaku bisnis atau pengusaha (*entrepreneur*) atau harus berpikir keras untuk memenangkan persaingan. Untuk memenangkan persaingan tersebut maka seorang pengusaha harus memiliki pola pikir (*entrepreneur mindset*). Seorang entrepreneur harus dapat mengatur pola pikirnya atau yang biasa disebut dengan mindset. Mindset merupakan pola pemikiran seorang entrepreneur terhadap sikap yang harus dimilikinya dalam berinovasi dan menghasilkan suatu tindakan. Kekuatan seorang pengusaha tidak hanya terletak pada perencanaan dan strategi bisnis yang mumpuni, akan tetapi juga bagaimana ia mempunyai minset tepat untuk mencapai kesuksesan. Minset merupakan pandangan seseorang yg dapat mempengaruhi pendekatan dalam menghadapi fenomena. Terdiri dari seperangkat asumsi, metode atau catatan yang dimiliki oleh seseorang dan tertanam kuat. Sikap mental tersebut terbentuk melalui Pendidikan, pengalaman, dan prasangka. Sikap ini mampu mempengaruhi perilaku sampai menentukan tingkat keberhasilan hidup sehingga diperlukan dalam bisnis. Bagi seorang entrepreneur, minset adalah salah seperangkat keyakinan, proses berpikir dari cara memandang dunia kemudian mendorong perilaku wirausaha. Mereka meyakini bahwa hidup dapat diperbaiki melalui cara mereka sendiri. Sebelumnya telah disinggung bahwa seorang pebisnis harus berani mengambil risiko. Sifat berani mengambil risiko sendiri sebenarnya termasuk salah satu *mindset* wajib bagi seorang pengusaha. Namun untuk sukses menjalankan bisnis, keberanian saja tidaklah cukup. Berikut mindset lain yang juga harus dimiliki oleh seorang pelaku bisnis.

Pola pikir pengusaha (*entrepreneur minset*) mempunyai beberapa kriteria, antara lain memiliki kemampuan untuk memimpin, menjadi penjual yang handal, punya cara pandang yang berbeda, tidak ragu untuk mencoba, bekerja tidak untuk uang, fokus dengan tujuan, mempunyai mentor, memiliki mimpi besar dan memulai dengan langkah lecil, punya prioritas, mempunyai tim yang solid, tidak selalu harus sempurna, terus belajar, jeli melihat peluang, dan sebagainya.

Sementara itu keberhasilan pengusaha dalam menjalankan bisnisnya bukan hanya memiliki *entrepreneur minset* tetapi juga harus memiliki wawasan atau kemampuan dalam Menyusun strategi pemasaran produknya, sehingga dapat menghadapi para pesaing atau bahkan dapat memenangkan persaingan tersebut. Hal yang sama di 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 strategi pemasaran yang tangguh, menggunakan strategi pemasaran global, dan bahkan menggunakan teknologi yang paling canggih juga, yaitu *digital marketing*, *market place*, *online marketing*, dan sebagainya. 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 Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) 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.

Dalam meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha kecil dan menengah ini berbagai lembaga pemerintah dan lembaga swasta termasuk Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) berperan aktif memberikan kontribusi sesuai dengan bidang masing-masing. Dalam hal ini USNI memberikan penyuluhan sebagai wujud dari pelaksanakan salah satu unsur dari Tridarma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian kepada Masyarakat (PkM).

Penyuluhan ini akan menciptakan UMKM atau pedagang kecil yang mampu mengelola usahanya secara efisien dan efektif, sehingga akan dapat mempertahankan dan bahkan meningkatkan kegiatan usahanya. Para pengusaha UMKM atau pengusaha kecil melalui penyuluhan ini, secara berproses akan menjadi pengusaha yang profesional yang mampu memasuki pasar global.

Dengan memperhatikan dan menganalisis berbagai kendala, tantangan, dan keterbatasan yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan Dinas UMKM Kotamadya Jakarta Selatan di

atas maka sangat diperlukan penyuluhan yang dapat meningkatkan kemampuannya mengantisipasi persaingan yang semakin ketat termasuk persaingan global. Adapun Topik Penyuluhan ini adalah **“ENTREPREUNERSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA DI LINGKUNGAN SUKU DINAS KOPERASI DAN UKM JAKARTA SELATAN”**.

## 1.2. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi Mitra UMKM, yaitu belum memahami bagaimana melaksanakan pemasaran online untuk melayani para pembeli, yaitu:

- 1) Mitra UMKM belum mampu memahami pentingnya *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 2) Mitra UMKM belum mampu memahami manfaat *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 3) Mitra UMKM belum mampu memahami kriteria *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 4) Mitra UMKM belum mampu memahami kendala *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 5) Mitra UMKM belum mampu memahami hambatan *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.

## BAB II

### SOLUSI DAN TARGET LUARAN

#### 2.1. Solusi Permasalahan

Untuk menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan Suku Dinas Koperasi UMKM Jakarta Selatan maka perlu dilakukan penyuluhan *entrepreneurship mindset*. Penyuluhan *entrepreneurship mindset* merupakan solusi yang paling tepat bagi para pedagang kecil demi keberhasilan bisnisnya

##### a. Pentingnya *Entrepreneurship Mindset*

Bagi seorang pebisnis, mempunyai *entrepreneurship mindset* menjadi modal awal sekaligus pondasi agar sukses berwirausaha atau berhasil. Tak hanya pandai dalam memasarkan barang, *entrepreneurship* adalah cara bagaimana sebuah barang bisa mempunyai nilai jual. *Entrepreneurship* juga merupakan kemampuan seseorang untuk memberi nilai tambah pada produk atau jasa, serta harus memunculkan sisi kreatif dan inovatifnya. Sementara itu, *entrepreneur mindset* merupakan proses berpikir dan cara memandang dunia yang mendorong perilaku wirausaha. Seorang pengusaha tidak akan sukses bila *entrepreneurship mindset* atau pola pikir yang ditanamkannya tidak bersinergi dengan apa yang diinginkan. Ketika seseorang ragu mengambil keputusan, maka di saat itulah *mindset* orang tersebut tidak bekerja dengan baik, artinya di saat itulah sangat dibutuhkan *Entrepreneurship mindset* sehingga dapat mengambil keputusan yang cepat dan tepat tanpa ragu-ragu. Dengan kata lain *entrepreneurship mindset* itu sangat penting dan dibutuhkan bagi keberhasilan seorang *entrepreneur*,”

##### b. Pengertian *Entrepreneurship Mindset*

Menurut Thomas W. Zimmerer pengertian *entrepreneur mindset* adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari. Pengertian ini menekankan bahwa *entrepreneur* adalah orang yang mampu menerapkan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan masalah.

Sedangkan menurut Peter F. Drucker mendefinisikan pengertian *entrepreneur mindset* adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, bahasa kerennya *ability to create the new and different*. Pengertian ini menekan bahwa *entrepreneur* itu merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang berberda daripada yang sudah adsa.

Selanjutnya menurut Soeparman Spemahamidjaja pengertian *entrepreneur mindset* adalah suatu kemampuan (*ability*) dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, siasat kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup. Pengertian ini menekankan bahwa *entrepreneur* itu merupakan kreatif dan inovatif yang dapat digunakan dalam menghadapi masalah kehidupan.

Dari beberapa pendapat para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa *entrepreneur mindset* merupakan cara pandang yang mendorong perilaku pengusaha melalui proses berfikir dengan keyakinan yang tinggi. Sehingga dapat dikatakan pengusaha yang berhasil adalah orang-orang yang memiliki pola pikir yang kreatif dan imajinatif ketika melihat suatu peluang usaha.

### c. Kriteria atau Ciri-ciri Entrepreneur Mindset yang Sukses

#### 1) Memiliki Visi dan Misi yang Besar

Setiap perusahaan yang dijalankan dengan serius, pastinya memiliki visi dan misi yang besar untuk berkembang. Umumnya, kedua hal tersebut mewakili cita-cita dan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

#### 2) Memiliki Kemampuan untuk Memimpin

Seorang *entrepreneur* harus mampu untuk memimpin dirinya sendiri, serta memimpin semua orang yang berada di bawahnya. Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang *entrepreneur* untuk bisa memotivasi diri dan bawahan, serta mengambil keputusan dengan tepat. Hal ini akan semakin sempurna dengan pemikiran pebisnis yang dimiliki.

#### 3) Punya Cara Pandang yang Berbeda

Jika ada suatu permasalahan, apakah Anda sering berpikir tentang solusi yang berbeda dari orang lain pada umumnya? Mungkin Anda adalah seorang calon *entrepreneur* yang memiliki mindset *entrepreneur*. Semua hal yang terjadi, naik kondisi lingkungan, perubahan trend, hingga masalah lainnya, akan dipandang sebagai suatu konsep bisnis baru dengan prospek yang cerah.

#### 4) Fokus dengan Tujuan

Fokus pada tujuan menjadi hal yang utama dari mindset *entrepreneur*. Ketika menjalankan bisnis, mereka akan mengalami banyak kendala dan tantangan tersendiri. Namun, fokus utama mereka adalah untuk berhasil dalam mengelola bisnisnya.

#### 5) Memiliki Mimpi Besar

Seperti itulah mindset entrepreneur yang harus dimiliki seorang pebisnis. Mereka harus memiliki visi dan mimpi yang besar. Untuk meraih itu, mereka memang selalu memulainya dengan langkah kecil.

6) **Punya Prioritas**

Prioritas terkait dengan time management dari seorang entrepreneur. Akan ada banyak hal yang harus dikerjakan untuk waktu singkat. Maka mindset entrepreneur haruslah memulai prioritas dengan membuat tujuan, membuat rencana, dan rencana kerja.

7) **Terus Belajar**

Mindset seorang entrepreneur juga selalu ingin belajar. Mereka akan terus belajar dan mencoba, serta memperbarui pengetahuan mereka seputar teknologi. Di era digital seperti saat ini, pembelajaran seperti itu bahkan jauh lebih mudah.

8) **Jeli Melihat Peluang**

Ini merupakan mindset entrepreneur yang pastinya harus dimiliki para pengusaha, yaitu mampu menangkap peluang yang ada.

9) **Dapat Bekerja Sama**

Ketika Anda ingin menjadi seorang pengusaha muda sukses dari nol, Anda harus dapat bekerja sama dalam tim. Kemampuan ini sangat penting. Alasannya, di dalam menjalankan bisnis atau perusahaan, Anda tidak mungkin bekerja sendirian. Anda memerlukan bantuan orang lain untuk mengerjakan berbagai keperluan.

10) **Berani Mengambil Resiko**

Sebagai seorang *entrepreneur*, Anda dituntut berani mengambil resiko dan berpikir *out of the box*. Selain itu, Anda juga harus bisa fokus dalam melakukan aksi ketika menentukan langkah-langkah strategis yang sudah ditetapkan.

11) **Selalu Ingin Jadi Lebih Baik**

Jika ingin menjadi seorang pengusaha muda yang sukses, jangan pernah merasa puas ketika mendapatkan sebuah pencapaian. Tanamkan terus di dalam diri untuk menjadi lebih baik dari hari ke hari. Memang tidak mudah untuk memotivasi diri menjadi lebih baik, namun Anda bisa mencoba dengan berjanji pada diri sendiri untuk bisa lebih baik lagi. Dengan begitu, Anda akan merasa lebih bersemangat untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dan memiliki tanggung jawab untuk bisa mewujudkannya.

12) **Belajar dan Terus Belajar**

Seperti halnya teknologi dan kemajuan zaman yang terus berkembang, pengetahuan pun mengalami perkembangan yang pesat. Jangan sampai Anda tertinggal. Kemauan belajar yang tinggi merupakan salah satu *mindset* seorang *entrepreneur* sukses yang harus Anda miliki. Ketika Anda merasa puas dengan satu ilmu yang dimiliki, Anda bisa saja tertinggal jauh oleh mereka yang terus belajar hal-hal baru.

### 13) Bangun Motivasi Kuat

Perjalanan membangun bisnis sangat berat. Karena itu, seorang pelaku bisnis harus memiliki mindset yang kuat untuk terus berusaha, bahkan meski kondisi sedang tidak berpihak padanya. Sifat optimis dan motivasi untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dari sebelumnya juga menjadi fondasi penting dalam mengembangkan bisnis. Sebagai bagian dari tim, pemimpin yang memiliki motivasi tinggi juga lebih disegani dan dapat mendorong anggota timnya agar memiliki semangat tinggi.

### 14) Fokus Pada Keinginan Pasar

Seorang pengusaha memang harus memiliki idealisme tertentu. Akan tetapi, ia juga harus paham bahwa produk yang ia kembangkan atau ia jual bukanlah untuk dirinya sendiri. Semua itu ia buat untuk pelanggan

### 15) Aktif Mencari Peluang Baru

Seorang pengusaha tidak boleh cepat puas dengan bisnisnya. Ia harus selalu merasa haus akan kemajuan. Hari ini harus lebih baik dari hari kemarin harus menjadi prinsip hidupnya. Selain itu, ia juga tidak boleh terlalu santai dan terlalu nyaman dengan pencapaianya saat ini. Sifat mudah puas dan zona nyaman adalah musuh serius bagi seorang pengusaha. Keduanya membuat seorang pengusaha menjadi lembek dan abai dengan perubahan. Padahal, perubahan pasti akan terjadi. Jika saat ini bisnisnya lancar, tidak ada jaminan bahwa kondisi tersebut akan bertahan selamanya. Seorang pengusaha harus selalu aktif mencari peluang baru. Ia harus peka terhadap perubahan dan mampu menemukan peluang baru di balik perubahan yang tengah terjadi. Peluang baru tidak hanya berpotensi menjadi sumber pemasukan yang baru. Anda juga bisa memanfaatkannya sebagai strategi membagi risiko sekaligus *support system* saat produk utama tidak begitu laku. Jadi meski kondisi yang tidak diharapkan benar-benar terjadi, Anda masih bisa mempertahankan bisnis.

#### d. Manfaat Entrepreneurship Mindset

##### 1) Modal Awal dan Modal Utama

Bagi seorang pebisnis, mempunyai *entrepreneurship mindset* menjadi modal awal sekaligus pondasi agar sukses berwirausaha. Tak hanya pandai dalam memasarkan barang, *entrepreneurship* adalah cara bagaimana sebuah barang bisa mempunyai nilai jual.

##### 2) Kemampuan Memberi Nilai Tambah

*Entrepreneurship* juga merupakan kemampuan seseorang untuk memberi nilai tambah pada produk atau jasa, serta harus memunculkan sisi kreatif dan inovatifnya. Sementara itu, *entrepreneur mindset* merupakan proses berpikir dan cara memandang dunia yang mendorong perilaku wirausaha.

##### 3) Mampu Mengoptimalkan Potensi

Dengan adanya *entrepreneur mindset* seorang pengusaha akan mampu mengoptimalkan semua potensi atau sumber daya yang dimiliki untuk menciptakan sesuatu yang sangat berharga dan memberikan keberhasilan bagi organisasi.

##### 4) Menciptakan Citra Perusahaan

*Entrepreneur mindset* mampu membuat perusahaan memiliki citra tersendiri di mata masyarakat karena adanya temuan produk baru ataupun pelayanan yang maksimal, yang menjadi ciri bagi perusahaan.

##### 6) Mengambil dan Mengelola Risiko

*Entrepreneur mindset* yang handal akan berani mengambil resiko dan mengelolanya dengan baik, sehingga bisnis itu akan berhasil dengan tingkat resiko yang sangat rendah. Keberanian mengambil resiko merupakan suatu pola pikir yang harus dimiliki seorang pebisnis untuk memaksimalkan peluang yang ada.

##### 7) Mengenal Target Pasar

*Entrepreneur mindset* yang handal akan lebih mampu mengenali sasaran dan target pasar yang dapat dijangkau perusahaan dengan maksimal.

##### 8) Rencana Jelas dan Terukur

*Entrepreneur mindset* membuat pengusaha mampu menyusun perencanaan bisnis yang mempunyai arah yang jelas, rencana yang terukur, dan rencana yang menghindari pemborosan.

### c. Hambatan *Entrepreneurship Mindset*

#### 1) Meragukan Diri Sendiri

Hambatan dalam membangun entrepreneurship mindset, yaitu adanya keraguan akan kemampuan diri sendiri, pada setiap manusia memiliki kelebihan yang diberikan oleh Tuhan. Untuk itu perlu dukungan dan dorongan dari orang-orang terdekatnya untuk dapat meningkatkan rasa percaya dirinya untuk membangun bisnis yang diinginkannya.

#### 2) Rasa Takut Gagal

Takut gagal membuat kita tak pernah mau mencoba. Akibatnya kita kesulitan akan mengembangkan kemampuan kita. Tak berani mengambil langkah membuka usaha, karena takut gagal, maka tidak akan pernah bisa membangun usaha yang diinginkan. Keyakinan untuk berhasil harus menghilangkan rasa takut yang ada dalam kita.

#### 3) Kesulitan Membagi Prioritas

Salah satu hambatan dalam membentuk *Entrepreneurship Mindset* adalah kesulitan menyusun rencana prioritas dari sekian banyak peluang bisnis yang ada, maka untuk menghilangkan kesulitan ini pengusaha harus mengetahui secara detail peluang dan tantangan bisnis yang ada.

#### 4) Membangun Komitmen Bisnis

Komitmen yang kuat sangat dibutuhkan dalam membangun bisnis. Rintangan dan tantangan akan selalu ada dalam bisnis. **Bekali diri dengan kemampuan mental yang kuat dan persiapan yang matang serta keberanian mencoba**, maka peluang sukses bisnis akan terbuka lebih lebar.

## 2.2. Luaran Penyuluhan

Sesuai dengan beberapa solusi untuk menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi para pedagang kecil atau mitra UMKM, maka akan dilaksanakan penyuluhan dengan harapan akan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil berupa luaran penyuluhan dimaksud, yaitu:

- 1) Mitra UMKM mampu memahami pentingnya *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 2) Mitra UMKM mampu memahami manfaat *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 3) Mitra UMKM mampu memahami kriteria *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.

- 4) Mitra UMKM mampu memahami kendala *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.
- 5) Mitra UMKM mampu memahami hambatan *Entrepreneurship Mindset* demi keberhasilan suatu bisnis.

### 2.3. Pengukuran Luaran

Solusi terhadap setiap permasalahan yang dihadapi para pedagang kecil yang dilaksanakan melalui penyuluhan akan memberikan luaran yang dapat diukur secara kuantitatif, yaitu akan dibuktikan berapa besar perbedaan kemampuan pedagang kecil sebelum dan sesudah mengikuti penyuluhan, yaitu dengan menggunakan UJI BEDA, yaitu Uji Beda (*T Test*) atau Uji Perbandingan Dua Rata-rata (*Paired Samples Test*))



## BAB III

### METODOLOGI PENYULUHAN

#### 3.1. Tempat dan Waktu

Pelaksanaan Penyuluhan Entrepreneurship Mindset Bagi Pengusaha Pemula di Lingkungan Dinas UMKM Jakarta Selatan. Waktu pelatihan selama 5 (lima) bulan, yaitu mulai September 2022 sampai dengan Februari 2023, yang meliputi kegiatan mulai dari persiapan, pencarian data, dan informasi peserta, pelaksanaan penyuluhan sampai dengan penyusunan laporan kegiatan PkM.

#### 3.2. Inventariasi Peserta

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

#### 3.3. Metodologi Penyuluhan

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

##### b. Bahan dan Alat Pelatihan

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

##### c. Pemberdayaan Pegusaha Kecil dan Menengah

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

##### d. Pengusaha Kecil dan Menengah Binaan

Pendekatan ini dilakukan adalah membuat suatu kerjasama yang berkesinabungan antara USNI dengan pengusaha kecil dan menengah, artinya USNI dalam hal ini Fakultas Ekonomi dan

Bisnis mengaplikasikan ilmunya untuk membina pedagang kecil dan menengah agar dapat memasarkan usahanya secara online.

### **3.4. Pelaksanaan Penyuluhan**

#### **a. Tahap Awal**

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

#### **b. Tahap Pelaksanaan**

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari tahap awal, yaitu melaksanakan penyuluhan tentang pemasaran online UMKM, yang terdiri dari penyuluhan memahami pentingnya dan pengertian pemasaran online, tujuan dan manfaat pemasaran online, kelebihan dan kekurangan pemasaran online, dan proses dan strategi pemasaran online.

#### **c. Tahap Akhir**

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

### **3.5. Analisis Data**

#### **a. Pengumpulan Data**

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

#### **b. Analisis Deskriptif**

Analisis pendahuluan dengan menggunakan statistic, yaitu mendeskripsikan data-data masing-masing variabel secara partial. Statistik deskriptif yang digunakan adalah rata-rata, modus nilai yang sering muncul), median (nilai tengah), standar deviasi, variansi, frekuensi, dan histogram.

#### **c. Pengolahan Data**

Data yang sudah dikumpulkan melalui kuesioner selanjutnya akan diolah dengan menggunakan matematika dan statistic sederhana, yaitu menjumlahkan, mengurangi, membagi, dan mengalikan data yang sudah dikumpulkan. Sedangkan untuk melakukan analisis deskriptif dan uji hipotesis digunakan soft ware SPSS versi 26,0.

### 3.6. Uji Hipotesis

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

#### a. *Paired Samples Statistics*

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

#### b. *Paired Samples Correlations*

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

#### c. *Paired Samples Test*

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

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

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

Jika nilai  $t_{hitung} < t_{tabel}$ : maka Ho ditolak dan Ha diterima

Jika nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ : maka Ho diterima dan Ha ditolak.

## BAB IV

### SUSUNAN TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. **Judul Pengabdian** : “Penyuluhan Entrepreneurship Mindset Kebayoran Lama, Jakarta Selatan”.
2. **Bidang Ilmu** : Manajemen
3. **Ketua Proyek** :
- a. Nama : Dr. Guston Sitorus, SE.MM.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.05.90.00010/0302086502
  - 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.
- A. Anggota-1:**
- a. Nama : Yuslinda Nasution, SE.MM.
  - b. NIK/NIDN : 04-25126701
  - b. Jenis Kelamin : Perempuan
  - c. Pangkat/Golongan: Penata Muda/III-C
  - d. Jabatan Fungsional: Lektor
  - e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
  - f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
  - g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
  - h. Alamat Rumah : Bogor Asri Blok 05 No.3 RT 10 /RW 11 Kel. Nanggewer, Kec. Cibinong Bogor.
- B. Anggota-2:**
- a. Nama : Lucy Nancy, SE.MM.
  - b. NIK/NIDN : 05.U03.09.96.00025/0301126302
  - b. Jenis Kelamin : Perempuan

- c. Pangkat/Golongan : Penata Muda/III-C
- d. Jabatan Fungsional : Lektor
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Perum Sabar Ganda Blok A No.3, Juramangu Barat

**C. Anggota-3:**

- a. Nama : Dr. Edi Siregar, SPd. SMn. MM
- b. NIK/NIDN : 36740504720001/0301047204
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Pangkat/Golongan : Penata/IIIC
- d. Jabatan Fungsional: Lektor
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Jl. Pahlawan No.7 Rempoa Rt.003/08 Ciputat Timur- Kota Tangsel

**B. Anggota-4:**

- a. Nama : Adolpino Nainggolan, SE. Ak.
- b. NIK/NIDN : 05.U03.11.05.00049/0323096101
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Pangkat/Golongan : Penata Tingkat I/III-D
- d. Jabatan Fungsional : Lektor
- e. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
- f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi
- g. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
- h. Alamat Rumah : Palem Ganda Asri I, Blok B2 No.6, Karang Tengah, Cileduk, Tangerang.

## BAB V

### BIAYA DAN JADWAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

#### 5.1. Biaya Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM)

##### 1. Sumber Dana:

- a. Anggaran USNI : Rp. 6.500.000,-
- b. Pribadi Tim : Rp. 3.500.000,- +

JUMLAH

Rp. 10.000.000,-

##### 2. Pengeluaran:

- a. Alat Tulis Kantor : Rp. 450.000,-
- b. Penyusunan Proposal : Rp. 225.000,-
- c. Pelaksanaan Penyuluhan : Rp. 5.200.000,-
- d. Pengolahan Data: : Rp. 375.000,-
- e. Seminar Hasil PkM. : Rp. 300.000,-
- f. Laporan Final PkM. : Rp. 450.000,-
- g. Honor PkM. : Rp. 300.000,- +

JUMLAH

Rp.10.000.000,-



## 5.2. Jadwal Pengabdian Kepada Masyarakat

## Tabel 5.1

### JADWAL PkM

## BAB VI

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 6.1. Pelaksanaan Penyuluhan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan topik “Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* Bagi Pelaku Usaha Pemula. bagi pedagang kecil di lingkungan Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan berjalan lancar sesuai yang direncanakan. Penyuluhan ini diikuti 27 pedagang kecil yang pada umumnya adalah pedagang tradisional, yaitu warung makanan, warung minuman, warung sayur-mayur, kelontong kecil, warung rokok dan minuman, warung kebutuhan sehari-hari, dan sebagainya.

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dalam hal ini penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* disambut antusias oleh peserta. Mereka merasa bangga mendapat ilmu dan pengetahuan serta pengalaman dari para nara sumber Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis USNI, kelak nanti pedagang kecil ini akan memiliki pola pikir (*Entrepreneurship Mindset*) yang handal mengelola usahanya untuk lebih maju di masa yang akan datang, tentunya kesempatan ini sangat mereka manfaatkan semaksimal mungkin, mereka sangat konsentrasi mengikuti setiap sesi yang disajikan.

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

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

Penyuluhan ini dilakukan dengan memberikan beberapa materi yang aplikatif yang dapat meningkatkan kemampuan dan pemahaman pedagang kecil tentang pembentukan pola pikir (*Entrepreneurship Mindset*) tentang bisnis. Sebagai akhir dari penyuluhan kepada peserta diberikan kuesioner yang sama dengan kuesioner yang telah dibagikan pada awal penyuluhan.

Tujuannya adalah untuk mengetahui perkembangan kemampuan para peserta sebelum mengikuti penyuluhan dan sesudah mengikuti tentang *Entrepreneurship Mindset*.

## 6.2. Profil Peserta Penyuluhan

Gambaran umum mengenai peserta yang menjadi subyek dalam penyuluhan ini ditunjukkan pada tabel di bawah ini adalah para pedagang kecil di lingkungan Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sebanyak 27 orang. Deskripsi profil peserta terdiri dari jenis kelamin, usia, pendidikan, lamanya usaha, dan hasil penjualan.

### a. Profil Peserta Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin secara umum dapat memberikan perbedaan pada perilaku seseorang. Dalam suatu bidang kerja jenis kelamin seringkali dapat menjadi pembeda aktivitas yang dilakukan oleh individu. Peserta yang mengikuti penyuluhan ini semuanya perempuan tidak ada laki-laki. Hal ini membuktikan bahwa para pedagang kecil ini pada umumnya menjalankan usaha yang sifatnya rumahan atau bukan pekerjaan berat yang menggunakan otot atau tenaga keras, artinya mengerjakan pekerjaan rutin rumah tangga sambil melakukan usaha kecil-kecilan, usaha tambahan penghasilan keluarga.

### b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

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

Tabel 6.1

Usia Responden

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	20-30 Tahun	8	29,63%
2	31-40 Tahun	7	25,93%
3	> 40 Tahun	12	44,44%
Total		27	100,00%

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa usia responden 20-30 tahun yaitu sebanyak 8 orang atau 29,63%, diikuti dengan usia responden 31–40 tahun sebanyak 7 orang

atau 25,93%, dan di atas 40 tahun sebanyak 12 orang atau 44,44%. Jika dilihat dari segi usia bahwa pedagang kecil ini lebih banyak yang berumur di atas 40 tahun, artinya generasi yang sudah berumur ini hanya memiliki keahlian tradisional, yaitu sebagai pedagang kecil yang hanya membutuhkan keterampilan biasa saja bahkan tidak memiliki pengetahuan tentang entrepreneurship mindset yang sedang lagi booming sekarang ini. Dilihat dari sisi usia ini maka sangat perlu dilakukan penyuluhan entrepreneurship mindset.

#### c. Karakteristik Peserta Berdasarkan Pendidikan

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

**Tabel 6.2**

**Status Pendidikan**

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SMP atau sederajat	8	29,63%
SMA atau sederajat	19	70,37%
S1 atau sederajat	0	0,00%
Total	27	100,00%

Sumber: Data Diolah 2020

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta untuk pendidikan pendidikan SMP atau sederajat sebanyak 8 orang atau 29,63%, dan pendidikan SMA atau sederajat sebanyak 19 orang atau 70,37%. Data pendidikan ini menunjukkan bahwa pedagang kecil pada umumnya berpendidikan menengah atau SMA sampai 70,37%, dan pendidikan SMP sebanyak 29,67%, artinya peserta penyuluhan ini sudah memiliki pengetahuan dasar untuk melaksanakan usaha kecil, tapi belum memiliki entrepreneurship mindset, untuk itu perlu mengikuti penyuluhan entrepreneurship mindset.

#### d. Besarnya Hasil Penjualan Per Hari

Hasil penjualan merupakan hal yang paling penting diperhatikan dalam melihat perkembangan sebuah usaha, hal ini menunjukkan kemampuan seseorang mengelola usahanya terutama dalam

menjamin kelangsungan hidup suatu usaha. Penyajian data peserta berdasarkan hasil penjualan adalah sebagaimana terlihat pada tabel di bawah berikut ini:

**Tabel 6.3**  
**Hasil Penjualan Per Hari**

Pendidikan	Jumlah	Percentase
0 – Rp. 100.000,-	0	0,00%
Rp.100.000 – Rp. 200.000	3	11,11%
Rp.201.000 – Rp. 300.000	4	14,82%
Lebih Besar Rp. 300.000	20	74,07%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,00%</b>

Sumber: Data Diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta dengan hasil penjualan di bawah Rp.100.000,- per hari sebanyak 0 orang (0%), hasil penjualan Rp. Rp. 100.000,- sd Rp. 200.000,- per hari sebanyak 3 orang (11,11%), dan dengan hasil penjualan Rp. 201.000,- sd Rp. 300.000,- sebanyak orang (4,82%), sedangkan dengan hasil penjualan lebih besar dari Rp. 300.000,- sebanyak 20 orang (74,07%). Data ini menunjukkan bahwa para pedagang kecil ini masih tergolong pengusaha mikro yang hasil penjualannya rata-rata berada di atas Rp. 300.000, atau hasil penjualan ini belum memberikan hasil yang maksimal, artinya sangat perlu diberikan penyuluhan entrepreneurship mindset untuk meningkatkan hasil penjualannya.

#### e. Lamanya Usaha Berdiri

Lamanya sebuah usaha berdiri atau umur sebuah usaha merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan untuk melihat perkembangan suatu dari waktu ke waktu yang hubungannya dengan prestasi yang sudah dicapai.

Penyajian data peserta berdasarkan lama (umur) usaha adalah sebagaimana terlihat pada tabel di bawah berikut ini:

**Tabel 6.4**  
**Usia Usaha**

Pendidikan	Jumlah	Presentase
0 – 2,9 Tahun	4	14,81%
3 Tahun sd 5,9 Tahun	12	44,45%
6 Tahun sd 9,9 Tahun	7	25,93%
Lebih dari 10 Tahun	4	14,81%
Total	27	100,00%

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta didasarkan lamanya usaha atau usia usaha, yaitu 0 sd 2,9 tahun sebanyak 4 peserta (14,81%), 3 sd 5,9 tahun sebanyak 12 peserta (44,45%), 6 sd 9,9 tahun sebanyak 7 peserta (25,93%), dan di atas 10 tahun sebanyak 4 peserta (14,81%). Artinya kalau dilihat dari sisi usia usaha ini di bandingkan dengan hasil penjualan per hari sangat tidak signifikan sehingga perlu dilakukan penyuluhan entrepreneurship mindset.

### 6.3. Analisis Statistik Deskriptif

**Tabel 6.5.**  
**Uji Statistik Deskriptif**  
**Descriptive Statistics**

	N	Minimu	Maximu	Mean	Std. Deviation
SEBELUM	27	10.00	19.00	13.5556	2.62141
SESUDAH	27	17.00	25.00	21.2963	2.33394
Valid N (listwise)	27				

Dari table uji statistik deskriptif di atas dapat dilihat jumlah populasi yg menjadi responden (N) sebanyak 27 orang dengan memiliki jawaban yang menghasilkan minimum, maksimum, mean, dan standar deviasi sebelum dan sesudah penyuluhan. Data ini menunjukkan adanya perbedaan hasil jabawan responden antara sebelum dengan sesudah penyuluhan, dimana nilai minimum dan nilai maksimum sebelum penyuluhan lebih rendah daripada sesudah, artinya penyuluhan ini dapat meningkatkan kemampuan peserta dalam memahami Entrepreneurship Mindset.

#### 6.4. Kemampuan Awal dan Akhir Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset*

##### a. Kemampuan Awal *Entrepreneurship Mindset*

**TABEL 6.6.**  
**REKAPITULASI JAWABAN PESERTA SEBELUM**  
**PENYULUHAN ENTREPRENEURSHIP MINDSET**

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E					
1.	Pentingnya <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	0	3	14	9	1					
2.	Tujuan dan Manfaat <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	0	2	15	10	0					
3.	Kriteria atau Ciri-ciri <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	0	3	13	10	1					
4.	Kendala <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	0	1	14	10	2					
5.	Hambatan <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	0	1	13	11	2					
	<b>JUMLAH</b>	<b>0</b>	<b>(0%)</b>	<b>10</b>	<b>(7,4%)</b>	<b>69</b>	<b>(51,5%)</b>	<b>50</b>	<b>(37,0%)</b>	<b>6</b>	<b>(4,4%)</b>

Sumber: Data Diolah 2022

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan para pedagang kecil dalam memasarkan usahanya secara online sebelum penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat Cukup memahami (C) 51,1%, diikuti Kurang memahami (D) 37,0%, Memahami (B) 7,4%, Sangat Kurang memahami (E) 4,4%, dan belum ada pada tingkat sangat memahami (A) 0,0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa para pedagang kecil ini belum mampu memahami pentingnya *Entrepreneurship Mindset* dalam keberhasilan bisnis. Untuk itu perlu dilakukan penyuluhan *Entrepreneurship Mindset*.

**b. Kemampuan Akhir Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset***

**TABEL 6.7.**  
**REKAPITULASI JAWABAN PESERTA SESUDAH**  
**PENYULUHAN P ENTREPRENEURSHIP MINDSET**

No	DESKRIPSI	A	B	C	D	E
1.	Pentingnya <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	6	16	4	1	0
2.	Tujuan dan Manfaat <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	7	12	6	2	0
3.	Kriteria atau Ciri-ciri <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	4	17	5	1	0
4.	Kendala <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	4	15	6	2	0
5.	Hambatan <i>Entrepreneurship Mindset</i> dalam Bisnis	5	15	6	1	0
	<b>JUMLAH</b>	<b>26</b> (19,3%)	<b>75</b> (55,6%)	<b>27</b> (20,0%)	<b>7</b> (5,2%)	<b>0</b> (0%)

Sumber: Data Diolah 2022

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan pedagang kecil sesudah mengikuti penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* dapat dikatakan pada umumnya berada pada tingkat memahami (B) 55,6%, diikuti dengan Cukup memahami (C) 20%, Sangat memahami (A) 19,3%, kurang memahami D (5,2%), dan tidak ada lagi peserta yang sangat kurang memahami E (0%). Jadi dapat dikatakan penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* UMKM ini dapat meningkatkan kemampuan para peserta menjadi lebih baik dalam memahami *Entrepreneurship Mindset*.

## 6.5. Keberhasilan Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* UMUKM

**TABEL 6.8.**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
***ENTREPRENEURSHIP MINDSET***

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0,0%	35,5%	+35,5%
2.	B=Memahami	4,5%	47,5%	+43,00%
3.	C=Cukup Memahami	41,54%	17,0%	-24,54%
4.	D=Kurang Memahami	46,5%	0%	-46,5%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	6,5%	0%	-6,5%

Sumber: Data Diolah Penulis 2020

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, sesudah mengikuti penyuluhan Pemasaran Online UMUKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahamii (A) naik sebesar 35,5%, memahami (B) naik sebesar +43,00%, cukup memahami (C) turun 24,54%, sedangkan kurang memahami (D) turun sebesar -46,5%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -6,5%. Artinya pelaksanaan penyuluhan Pemasaran Online UMUKM **BERHASIL** meningkatkan pemahaman pedagang kecil di lingkungan Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan untuk memasarkan usahanya secara online.

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

### a. Paired Samples Statistics

**TABEL 6.9.**

**PAIRED SAMPLES STATISTICS**

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 SEBELUM	13.5556	27	2.62141	.50449
SESUDAH	21.2963	27	2.33394	.44917

Sumber: Output SPSS 22,00

Dari tabel di atas dapat menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasang-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti penyuluhan adalah sebesar 13.5556, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan naik menjadi 21.2963, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta memahami *Entrepreneurship Mindset* sebesar 5.7407.

### b. Paired Samples Correlations

**TABEL 6.10.**

**PAIRED SAMPLES CORRELATIONS**

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 SEBELUM& SESUDAH	27	0.855	.000

Sumber:Output SPSS 22

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,855, artinya terdapat hubungan yang sangat kuat antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dan terdapat nilai signifikansi  $0,00 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan *Entrepreneurship Mindset*.

c. Paired Samples Test

**TABEL 6.11.**  
**PAIRED SAMPLES TEST**

Pair1	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)			
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference							
				Lower	Upper						
SEBELUM M SESUDAH AH	5.7407	3.03306	.58371	-8.94058	6.54090	13.261	26	.000			

Sumber: Output SPSS 22,00

Tabel di atas dapat menjelaskan tentang hasil uji sampel berpasangan (*Paired samples T Test*), diketahui nilai signifikansi (Sig 2-tailed) sebesar 0,000 nilainya kurang dari 0,05, maka kesimpulannya Ho Ditolak dan Ha Diterima, artinya terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan ini berhasil meningkatkan kemampuan peserta memahami *Entrepreneurship Mindset*.

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1. Kesimpulan

1. Kemampuan pengusaha kecil dan menengah dalam memahami *Entrepreneurship Mindset* sebelum mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat kurang memahami, dan sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat memahami.
2. Terdapat perbedaan kemampuan rata-rata peserta penyuluhan sebelum dan seusah penyuluhan. Sebelum mengikuti penyuluhan rata-rata kemampuan peserta sebesar 13.5556, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan peserta naik menjadi 21.2963, artinya terjadi peningkatan kemampuan rata-rata peserta sebesar 5.7407.
3. Terdapat hubungan yang kuat ( $r=0,855$ ) antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.
4. Pelaksanaan PkM dengan topik "Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* di Lingkungan Suku Dinas Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan" dapat dikatakan **BERHASIL MENINGKATKAN KEMAMPUAN PEDAGANG KECIL DALAM MEMAHAMI ENTREPRENEURSHIP MINDSET.**

#### 7.2. Saran

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

## DAFTAR PUSTAKA

- Tjiptono Fandi, Strategi Pemasaran, Edisi 4, Jakarta: Andi Offset, 2015
- Geoffrey G. Meredith, Kewirausahaan Teori dan Praktek, Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo, 2010.
- Gendut Sukarno (2009) Meningkatkan kinerja pemasaran UMKM, Jurnal Equitas Vol 15 No UPN Surabaya tanggal 3 September 2011.
- Keegen Warren J., Manajemen Pemasaran Global, Jakarta: Prenhallindo, 1997.
- Kotler Philip dan Gary Armstrong, Dasar-dasar Pemasaran, Jilid I, Edisi ke 10, Jakarta: Indeks, 2010.
- Porter Michael, Strategi Bersaing, Jakarta: Karisma Publishing Group, 2016.
- Porter Michael E. Keunggulan Bersaing; Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul, Jakarta: Erlangga 1992.
- Rangkuti Freddy, *Measuring Customer Satisfaction: Gaining Customer Relationship Strategy* (Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan), Jakarta, Salemba Empat 2008.
- Reedy, J., Schullo, S., & Zimmerman, K. (2000). Electronic marketing, integrating electronic resources into the marketing process. United States of America: The Dryden Press, Harcourt College Publishers.
- Robbins Stephen P. dan Mary Coulter, Manajemen, Edisi Kesepuluh, Jakarta: Airlangga 2011.
- Strauss, J., & Frost, R. (2009). E-marketing (5th ed.). Upper Saddle, New Jersey: Prentice-Hall.
- Urban, Glen L. (2004), Digital Marketing Strategy. Text and Cases, Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall

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



**UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
 Jalan Arteri Pondok Indah No. 11. Jakarta Selatan 12240  
 Telp. (021) 739 8393 (Hunting), Fax. (021) 720 0352  
 website <http://www.usni.ac.id>

**SURAT TUGAS**

Nomor: 457A/D-EKO/IX/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : GL. Hery Prasetya, SE., MM., CPHCEP., CPMP., CODP., CBOA., CLMA.  
 NIK : 05.003.08.15.00143  
 Pangkat/Gol. : Lektor /III D  
 Jabatan : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
 Universitas Satya Negara Indonesia

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

No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	MATERI PENYULUHAN
1.	Dr. Guston Sitorus, SE., MM. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Pentingnya Entrepreneurship Bagi Pemula
2.	Yuslinda Nasution, SE., MM. (Anggota Tim)	Lektor	Ciri-ciri Entrepreneurship yang Efektif
3.	Lucy Nancy S. SE., MM. (Anggota Tim)	Lektor	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Entrepreneur
4.	Dr. Edi Siregar, SPd., S.Mi., MM. (Anggota Tim)	Lektor	Pentingnya Strategi Pemasaran UMKM
5.	Adolpino Nainggolan, SE., M.Ak. (Anggota Tim)	Lektor	Kriteria Strategi Pemasaran yang Efektif

Sebagai Dosen Tetap dan Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis USNI untuk melakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan topik "ENTREPREUNERSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA DAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK UMKM DI LINGKUNGAN DINAS UMKM JAKARTA SELATAN".

Surat Tugas ini berlaku sejak 21 September 2022 sampai dengan 21 Februari 2023.

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



Tembusan Yth.:

1. Rektor (sebagai laporan)
2. Wakil Rektor I, II, III
3. Ka. LPPM

**LAMPIRAN 2: DAFTAR HADIR PESERTA PELAKSANAAN PkM  
“PENYULUHAN PEMASARAN ONLINE UMKM DI LINGKUNGAN  
KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA  
SELATAN**

**DAFTAR HADIR PESERTA JAKPRENEUR  
UMKM KEBAYORAN LAMA**

Hari/Tanggal : Selasa, 22 November 2022  
Waktu : 08.00 Wib s/d selesai  
Tempat : Delman Asri VI, Kebayoran Lama

No.	Nama Peserta	Jenis Usaha	Tanda Tangan
1	Fajar Hartanti	Kuliner	.....
2	ANITA EKA, M	KULINER	.....
3	SEKAR	Craft	.....
4	Erp. W.LT	KULINER	.....
5	Juli Susanti	KULINER	.....
6	ANTIN SETYANTINI	KULINER	.....
7	Reza Bachtiar	Kuliner	.....
8	Diah Widianti	Craft	.....
9.	Zatmuni	Kuliner	.....
10.	Eka Sri Mingsih	Kuliner	.....
11.	Siti HUhaihah	Kuliner	.....
12.	Mardiana	Kuliner	.....
13.	Meti Sugiat	Kuliner	.....
14.	Sei Wahyuni	Kuliner	.....
15.	Reni M	Kuliner	.....
16.	Siti. Wachidahiyah	Kuliner	.....
17.	Arafahini Enia Andia Siregar	Jago akuntansi Kuliner	.....
18.	Patilah	Kuliner	.....
19.	NURUL HIQMAH	Kuliner	.....
20.	Any Novianti	Kuliner	.....
21	NUR AZIZAH	Kuliner	.....
22	Daryaningsih	Kuliner	.....
23	Mirka Wati	Kuliner	.....
24	AMBAR MARINI	Kuliner	.....
25	Mede Karmasih	Kuliner	.....
26.	CUCUM SURNIAH	Kuliner	.....
27.	Graia Andriani	Kuliner	.....
28.			

Jakarta, 22 Nopember 2022

Ketua Tim.

Dr. Guston Sicorus, SE. MM.

**LAMPIRAN 3: SURAT KETERANGAN DARI KEPALA SUKU DINAS PERDAGANGAN, PERINDUSTRIAN, KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH KOTA ASMINISTRASI JAKARTA SELATAN**



PEMERINTAH PROVINSI DAERAH KHUSUS IBUKOTA JAKARTA  
**DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH  
 SUKU DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI, USAHA KECIL,  
 DAN MENENGAH KOTA ADMINISTRASI JAKARTA SELATAN**

Kantor Walikota Administrasi Jakarta Selatan Jl. Prapanca Raya No.9 Blok C Lt.7, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan  
 Telp/Fax. 021-7261732 Email : sudinppkukmjs@gmail.com

JAKARTA

Kode Pos 12170

Nomor : 5643/-1.828  
 Sifat : Biasa  
 Lampiran : 1 (Satu) Berkas  
 Perihal : Penyampaian Jadwal Kegiatan  
 Pengabdian Masyarakat

16 November 2022

Yth.  
 Kepada  
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
 Universitas Satya Negara Indonesia  
 di  
 Jakarta

Sehubungan dengan surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas  
 Satya Negara Indonesia Nomor 549/D-EKO/XI/2022 Tanggal 9 November 2022  
 Perihal Kerjasama Pengabdian Kepada Masyarakat Pada Suku Dinas Koperasi  
 dan UKM Jakarta Selatan dengan ini kami sampaikan jadwal pelaksanaan  
 Pelatihan Pembinaan Kewirausahaan UKM di Wilayah Jakarta Selatan (jadwal  
 terlampir).

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan  
 terimakasih.

Kepala Suku Dinas Perindustrian, Perdagangan  
 Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah  
 Kota Administrasi Jakarta Selatan



Tembusan:

1. Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi DKI Jakarta
2. Walikota Kota Administrasi Jakarta Selatan

**LAMPIRAN 4: NOTA KESEPAHAMAN ANTARA USNI DENGAN WALIKOTA ADMISNITRASI JAKARTA SELATAN**



## MENGINGAT

- (1) Bahwa, PIHAK PERTAMA adalah salah satu lembaga pendidikan tinggi swasta di Provinsi DKI Jakarta.
- (2) Bahwa, PIHAK KEDUA adalah instansi/lembaga pemerintah daerah di Provinsi DKI Jakarta.
- (3) Bahwa, PARA PIHAK memiliki tujuan dan keinginan yang sama dan saling melengkapi untuk bekerjasama pada beberapa bidang Pendidikan, Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat, Pengembangan Karir, Magang dan Praktek kerja lapangan (PKL).
- (4) Bahwa, PARA PIHAK setuju untuk membuat Kesepahaman Bersama dengan ketentuan sebagai berikut:

### PASAL 1 RUANG LINGKUP KERJASAMA

- (1) PARA PIHAK bersepakat mengadakan Kesepahaman Bersama dalam hal penyelenggaran Program, Projek, dan Aktivitas lainnya yang relevan pada waktu dan tempat yang memungkinkan bagi kedua pihak.
- (2) Bekerjasama dalam hal Pendidikan, Penelitian, Pengabdian dan Pelayanan kepada Masyarakat, Pengembangan Karir, Magang dan Praktek kerja lapangan (PKL) yang disepakati oleh PARA PIHAK.
- (3) Melakukan bentuk perjanjian kerjasama lainnya yang pembagian tanggungjawabnya disusun dan disepakati oleh kedua pihak

### PASAL 2 KEWAJIBAN PARA PIHAK

- (1) PIHAK PERTAMA bertindak sebagai penyedia tenaga pakar yang kompeten di bidangnya dan penyedia mahasiswa yang kompeten untuk magang, sedangkan PIHAK KEDUA bertindak sebagai penyedia sumber daya manusia yang akan dididik guna peningkatan kualitas pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat, Pengembangan Karir, Magang dan Praktek kerja lapangan (PKL).
- (2) PIHAK PERTAMA bersedia untuk mengisi kegiatan yang telah dijadwalkan oleh PARA PIHAK yang diselenggarakan di USNI maupun di lingkungan Walikota Administrasi Jakarta Selatan. PIHAK PERTAMA menyiapkan dan menyediakan sarana prasarana untuk melakukan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat apabila dilakukan di USNI, begitu pula PIHAK KEDUA menyiapkan dan menyediakan sarana prasarana yang sama dan jasa yang tersedia sesuai dengan kemampuan dan Kesepakatan Kerjasama dalam melaksanakan program bersama untuk meningkatkan potensi Walikota Administrasi Jakarta Selatan apabila dilakukan di Walikota Administrasi Jakarta Selatan.
- (3) PIHAK PERTAMA bersedia mencantumkan logo serta hal yang terkait dengan kerjasama dengan PIHAK KEDUA begitu juga PIHAK KEDUA bersedia mencantumkan logo serta hal yang terkait dengan kerjasama dengan PIHAK PERTAMA di website/situs PARA PIHAK.

- (4) PIHAK PERTAMA akan memberikan laporan lisan dan tertulis kepada PIHAK KEDUA segala kegiatan yang telah dilakukan oleh PIHAK PERTAMA begitu pula sebaliknya, PIHAK KEDUA akan menerbitkan surat keterangan yang diantaranya menyebutkan tenaga pakar yang telah melakukan kegiatan kepada PIHAK PERTAMA.
- (5) Kewajiban PARA PIHAK ini akan dimusyawarahkan atas penggunaan sarana prasarana, jasa dan fasilitas pendidikan didasarkan pada Kesepakatan Kerjasama yang tidak menganggu pelaksanaan tugas pokok masing-masing.

### **PASAL 3 HAK PARA PIHAK**

- (1) PIHAK PERTAMA maupun PIHAK KEDUA berhak mendapatkan pemaparan profil, visi, dan misi institusi dari PARA PIHAK.
- (2) PIHAK PERTAMA maupun PIHAK KEDUA berhak mendapatkan informasi mengenai situasi dan kondisi di lingkungan masing-masing yang akan dilakukan kegiatan.
- (3) PIHAK KEDUA berhak memperoleh informasi mengenai ketentuan penyelenggaraan kegiatan yang akan dilakukan secara jelas dan terperinci seperti rundown acara dan lain-lain dari PIHAK PERTAMA.
- (4) Hak PARA PIHAK ini akan dimusyawarahkan atas penggunaan sarana prasarana, jasa dan fasilitas pendidikan didasarkan pada Kesepakatan Kerjasama yang tidak menganggu pelaksanaan tugas pokok masing-masing.

### **PASAL 4 JANGKA WAKTU**

- (1) Kesepahaman Bersama ini mulai berlaku dan mengikat PARA PIHAK terhitung sejak ditandatangani oleh PARA PIHAK dan berakhir dalam waktu lima (5) tahun sejak Kesepahaman Bersama ditandatangani.
- (2) Apabila salah satu pihak bermaksud untuk memutuskan Kesepahaman Bersama ini, maka pihak yang berkeinginan untuk itu harus memberitahukan secara tertulis kepada pihak lainnya dalam waktu sekurang-kurangnya enam (6) bulan sebelum tanggal pemutusan Kesepahaman Bersama yang diinginkan.
- (3) Pemutusan Kesepahaman Bersama sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) di atas baru berlaku efektif setelah adanya persetujuan tertulis dari pihak lainnya.
- (4) Kesepahaman Bersama ini dapat berakhir atau batal dengan sendirinya apabila ada ketentuan perundang-undangan dan/atau kebijakan pemerintah yang tidak memungkinkan berlangsungnya Kesepahaman Bersama ini.
- (5) Jangka waktu dimaksud ayat (1) dapat diperpanjang sampai dengan 5 (lima) tahun atas kesepakatan tertulis PARA PIHAK.

## PASAL 5 PEMBAYARAN

- (1) Segala biaya yang timbul sebagai akibat pelaksanaan nota kesepahaman ini dibebankan pada anggaran **PARA PIHAK** secara proporsional dan atau sumber pendanaan lain yang sah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan

## PASAL 6 PERSELISIHAN

Dalam hal terjadi perselisihan/perbedaan dalam menafsirkan dan/atau dalam melaksanakan isi Kesepahaman Bersama ini, maka **PARA PIHAK** sepakat untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat.

Seluruh pemberitahuan dari korespondensi diantara para pihak dibuat dalam Bahasa Indonesia dan dikirim ke alamat masing-masing pihak sebagai berikut:

Jika pada **PIHAK PERTAMA**:

Universitas Satya Negara Indonesia  
Jalan Arteri Pondok Indah No. 11 Jakarta Selatan  
Up : Helen Olivia, M.Kom  
Telp : 0813-1035-3391  
E-mail : helen.olivia@usni.ac.id

Jika pada **PIHAK KEDUA**:

Walikota Administrasi Jakarta Selatan  
Jalan Prapanca Raya No 9, RW 1, Petogogan, Kebayoran Baru, Kota Jakarta Selatan  
Up : Munjirin, S.Sos., M.Si  
Hp/Telp : 0857 7202 2267  
E-mail : munjirinrasyid@gmail.com

## PASAL 7 LAIN-LAIN

Hal-hal yang belum diatur atau belum cukup diatur dalam Kesepahaman Bersama ini akan diatur kemudian atas dasar kesepakatan **PARA PIHAK** yang dituangkan, baik dalam bentuk surat menyurat antara **PARA PIHAK** atau diuangkan dalam Kesepahaman Bersama tambahan (*addendum*) atau dalam bentuk lainnya yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dengan Kesepahaman Bersama ini.

**PASAL 8**  
**PENUTUP**

- (1) Kesepakatan Kerjasama ini dibuat dalam rangkap 2 (dua) masing-masing bermaterai cukup dan ditanda tangani oleh PARA PIHAK serta mempunyai kekuatan hukum yang sama.
- (2) Rangkap Pertama dipegang oleh PIHAK KEDUA sedangkan Rangkap Kedua dipegang oleh PIHAK PERTAMA.



## LAMPIRAN 5:

### KEGIATAN PkM, LINGKUP KERJASAMA, TOPIK PkM USNI, TEKNIS KEGIATAN DAN PLAYER ENTREPRENEURSHIP MINDSET.

**P2M FEB USNI Kerjasama dengan SUDIN Koperasi & UKM JAKSEL**

**VERISITAS SATYA NEGARA INDONESIA**

**UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA** **Kampus Merdeka BELAJAR** **MERDEKA BELAJAR** **Dikti MONAS**

**KEGIATAN P2M**

**0,5 T** peningkatan kapasitas usaha

**163 T** Pembiayaan

**0,3 T** Eksosistem Kewirausahaan

• innovasi desa, desa wisata, sentra kewirausahaan, diversifikasi usaha, tenaga kerja mandiri, **memberdayaan pelaku usaha, Pendidikan wirausaha unggulan**, industry rumahan, **umkm go online** dan export coaching

• KUR, bantuan wirausaha pemula, Umi, PNM Mekaar, PIWU Ulaam, modal usaha kelautan, dan peningkatan keluarga sejahtera

• pendekatan berupa PLUT, pendaftaran kekayaan intelektual dan **penyusunan laporan keuangan**.

Subset tema judul:

- Pemasaran digital
- Pendampingan
- Motivasi
- Pengurusan izin
- Pelaporan keuangan Koperasi
- Digital online market place
- Inovasi produk
- Pendidikan Permodalan

**LUARAN KERJASAMA UTK AKREDITASI**

**Lingkup Kerjasama P2M**

- Sudin Koperasi & UKM bersama FEB USNI

**UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA** **Kampus Merdeka BELAJAR** **MERDEKA BELAJAR** **Dikti MONAS**



UNIVERSITAS  
SATYA NEGARA  
INDONESIA

Kampus  
Merdeka  
BELAJAR

Dikti  
MONAS

## Lingkup Kerjasama P2M

• Sudin Koperasi & UKM bersama FEB USNI mengimplementasikan MOU.

• Dosen FEB Usni dan mahasiswa sebagai mediator & mediator pelaku UMKM Jaksel (penelitian, narasumber PKM)

• Wilayah jangkauan Kerjasama P2M seluruh Kecamatan di Jakarta selatan

• Kegiatan dilaksanakan akhir bulan November di 9 Kecamatan di Jakarta selatan.

• Undangan & Peserta PKM serta fasilitas tempat di fasilitasi oleh sudinkop&ukm (30peserta per kecamatan)

• Sumber dana makan+snack dari USNI

• Tema : berorientasi pembentukan mindset dan perubahan sikap pelaku UMKM.

• Kedepan bentuk Kerjasama lanjutan misalnya penelitian.

*Materi pada setiap "tema diharapkan lebih memberikan bentuk motivasi perubahan sikap / pembentukan Mindset pelaku UMKM"*



UNIVERSITAS  
SATYA NEGARA  
INDONESIA

Kampus  
Merdeka  
BELAJAR

Dikti  
MONAS

### Topik / tema PKM FEB USNI kolaborasi dgn SudinKop & UKM Jaksel

No	Subtansi/materi	Anggota PKM	Tempat	Hari / Tanggal/ Waktu	Prodi	PIC SUDIN / KEC
1	Penguatan UMKM melalui pelatihan dan pendampingan manajemen bisnis	Novianti, Dr. MM, SE, Arifin Siagian, Dr. MM, SE, Meifida Ilyas, Dr. M.Sc SE, Agus Fauzi, Dr. Mec, SE	Kecamatan Jagakarsa	Minggu ke 4 Nop 2022 Jumat, 25 Nop 2022	MM-PPS	Lele : 085711384057
2	Entrepreneurship Mindset bagi Pelaku Usaha Pemula & Strategi Pemasaran Produk UMKM	Guston Sitorus, Dr. SE, MM, Yuslinda Nasution, SE, MM Lucy Nancy, SE, MM Edi Siregar, Dr. MM Adolpino Nainggolan, SE, Ak	Kecamatan Kebayoran Lama	Minggu ke 4 Nop 2022 Selasa 22 Nop 2022	S1 Mjn	Vio : 081293111188
3	Entrepreneurship Mindset bagi Pelaku Usaha Pemula dan Inovasi Produk bagi pelaku UMKM	Agus Wahyono, SE, MM Yosi Stephani, Dr. SE, MM Subagyo, Dr. SE, MM Galih Chandra K, SE, Ak	Kecamatan Cilandak	Minggu ke 1 Des 2022. Kamis, 1 Des 2022	S1 Mjn	Mira : 085778709250
4	Entrepreneurship Mindset bagi Pelaku Usaha Pemula dan akses Pembiayaan UMKM	Yuli Setiawan, SE, MBA Heri G.L Prasetya, SE, MM Hendri Jopanda, SE, M.Si Heriston Sianturi, SE, Ak	Kecamatan Pancoran	Minggu ke 1 Des 2022, Jumat, 2 Des 2022	S1 Mjn	Vani : 082225605980



UNIVERSITAS  
SATYA NEGARA  
INDONESIA

Kampus  
Merdeka  
BELAJAR Dikti  
MONAS

## Teknis Kegiatan

- Narasumber membentuk Koordinator Tim FEB pada masing2 Wilayah.
- Koordinator Tim melakukan koordinasi dengan PIC Sudin
- Dana setiap wilayah di bebankan dana konsumsi dan snack sebanyak 30 peserta + 10 tim = 40 org setara ( Rp. 1.500.000-2.000.000)
- Konsumsi dan snack di kordinasikan dgn PIC dari sudin.
- Mempersiapkan materi dari topik dan sub topik masing2 judul.
- Mempersiapkan dokumentasi utk penyusunan proposal dan hasil laporan akhir sebagai output akreditasi
- Membawa brosur s1 dan s2 sebagai bagian dalam promosi usni

Contoh flyer



**ENTREPRENEURSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA**

Entrepreneur Kebayoran Lama berkolaborasi dengan Universitas Satya Negara Indonesia akan mengadakan ruang diskusi bagi para UMKM tentang "Entrepreneur Mindset bagi Pelaku Usaha Pemula & Strategi Pemasaran Produk UMKM".

**Selasa, 22 November 2022**

**RPTRA DELAS**  
Jl. Orlahan Auri VI No.74, RT.6/RW.11, Kby. Lama Ular, Kec. Kby. Lama, Kota Jakarta Selatan

**NARASUMBER**

- Guston Sitorus, Dr, SE, MM
- Yuslinda Nasution, SE, MM
- Lucy Nancy, SE, MM
- Edi Siregar, Dr, MM
- Adolpina Nainggolan, SE, Ak

<https://bit.ly/PendaftaranPelatihanUSNI>

**MORE INFO**  
Vivita 0812-8311-1108  
Sutaya 0877-4107-4497