

# **LAPORAN HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**“PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISMIS UMKM DI LINGKUNGAN RT008/03  
KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN”**

**OLEH:**

- 1. DR. GUSTON SITORUS, SE.MM. (KETUA TIM)**
- 2. GL. HERY PRASETYA, SE. MM. (ANGGOTA)**
- 3. YUSLINDA NASUTION, SE. MM. (ANGGOTA)**
- 4. LUCY NANCY, SE. MM. (ANGGOTA)**

**SEMESTER GANJIL 2024/2025**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
JANUARI 2025**

**HALAMAN IDENTITAS DAN PEGESAHAN KEGIATAN P2M**

1. **Judul** : "Kunci Sukses Pebisnis Usaha Menengah, Kecil, dan Mikro (UMKM) di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, 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 : Pembina/IV-A
  - d. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
  - 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. Kerja Bakti III No.11 RT008/002 Makasar Jakarta Timur.
5. **Lokasi Kegiatan PkM** : Lingkungan RT008/03, Kebyoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan.
6. **Tempat Pelaksanaan** : Kampus USNI
7. **Waktu Kegiatan** : September 2024 s/d Januari 2025
8. **Biaya yang diperlukan** : Rp. 10.000.000,-
  - a. Anggaran USNI : Rp. 6.500.000,-
  - b. Pribadi Tim : Rp. 3.500.000,- +

Jumlah : Rp. 10.000.000,-

Mengatahui,  
Dekan FEB-USNI

(Dr. Drs. Dharmawan P. Hadad, M.M.)

**NIK:**

Jakarta, Januari 2025

Ketua Proyek PkM,

(Dr. Guston Sitorus, SE.MM.)

**NIK: 05.U03.05.90.00010**



Mentertujui,  
Ketua PPM USNI.

(Dr. Rustono Farady Marta, S.Sos, M.Med.Kom)

**NIK: 05.U03.04.22.00214**

## **ABSTRAK**

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) adalah meningkatkan pemahaman Pedagang Kecil atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentang Kunci Sukses Pebisnis UMKM. Metode PkM ini dilakukan dengan metode penyuluhan. Peserta PkM ini diikuti oleh 20 peserta di lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Metode pengumpulan data digunakan dengan instrument kuesioner sebelum penyuluhan (pre test) dan sesudah penyuluhan (post test). Uji hipotesis menggunakan Uji Beda (*T Test*) atau Uji Perbandingan Dua Rata-rata (*Paired Samples Test*), yaitu *Paired Samples Statistics*, *Paired Samples Correlations*, dan *Paired Samples Test*. Hasil PkM ini menunjukkan adanya peningkatan kemampuan Pedagang Kecil memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM sebelum dengan sesudah penyuluhan, hal ini juga didukung adanya hubungan yang kuat kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan.

**Kata Kunci:** Kunci Sukses, Pebisnis UMKM, dan Keberhasilan UMKM

## **RINGKASAN**

### **Pendahuluan**

Kesuksesan Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting bagi individu, masyarakat, dan ekonomi secara keseluruhan, antara lain meningkatkan perekonomian nasional melalui peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyediaan lapangan kerja, menurunkan angka kemiskinan melalui peningkatan pendapatan masyarakat kecil dan pemberdayaan masyarakat sekitar, meningkatkan kreativitas dan inovasi melalui penemuan dan pembuatan produk baru serta beradaptasi terhadap perubahan jaman dan pasar, meningkatkan penguatan kemandirian ekonomi melalui peningkatan daya saing dan kemandirian keuangan atau finansial, peningkatan kesejahteraan sosial melalui peningkatan kualitas hidup dan peningkatan akses pendidikan dan kesehatan, dan peningkatan stabilitas ekonomi local. Hal yang sama juga dialami para Pelaku UMKM di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan pada umumnya belum mampu membuat bisnisnya sukses. Sehingga sampai dengan sekarang pedagang kecil tersebut belum mengalami pertumbuhan atau perkembangan yang signifikan atau bahkan tidak dapat mempertahankan eksistensinya.

### **Solusi Permasalahan**

Untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan RT008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan maka perlu dilakukan penyuluhan dengan Topik **“Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM di Lingkungan RT012/09 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan”**.

### **Luaran Penyuluhan**

Luaran penyuluhan diharapkan akan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil tentang pemahaman terhadap Kunci Sukses Pebisnis UMKM, yang meliputi **yang meliputi** fenomena kunci sukses pebisnis UMKM, karakteristik, strategi, dan kendala dan solusi pebisnis UMKM yang sukses.

### **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 kurang memahami dan sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat memahami. Pelaksanaan PkM dengan topik “Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM di Lingkungan RT007/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan” dapat dikatakan berhasil meningkatkan kemampuan pedagang kecil dalam memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM.

## **KATA PENGANTAR**

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

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) telah menugaskan kami untuk melaksanakan PkM pada Semester Ganjil 2024/2025 ini dengan topik **“PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI LINGKUNGAN RT008/03, KEBAYORN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN”**

PkM ini telah kami laksanakan mulai bulan September 2024 sampai dengan Januari 2025 dan semua berjalan dengan lancar sesuai dengan yang telah direncanakan. Kami Tim PkM Dosen Tetap dan Mahasiswa Program Studi Manajemen mengucapkan terimakasih kepada Pimpinan USNI, Pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dan Kepala LPPM USNI, serta kepada Ibapak sebagai Ketua RT008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan yang telah bersedia menjadi lokasi pelaksanaan PkM ini.

Semoga pelaksanaan PkM ini bermanfaat bagi semua pihak terutama bagi pedagang kecil di lingkungan RT008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan.

Jakarta Pebruari 2025

Ketua Tim PkM

Dr. Guston Sitorus, SE.MM.

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	.....	i
ABSTRACT	.....	ii
RINGKASAN	.....	iii
KATA PENGANTAR	.....	iv
DAFTAR ISI	.....	v
DAFTAR TABEL	.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	.....	viii
 <b>BAB I. PENDAHULUAN</b>		
1.1. Analisis Situasi	.....	1
1.2. Permasalahan Mitra	.....	3
 <b>BAB II. SOLUSI DAN TARGET LUARAN</b>		
2.1. Solusi Permasalahan	.....	4
2.2. Luaran Penyuluhan	.....	7
2.3. Pengukuran Luaran	.....	7
 <b>BAB III. METODOLOGI PENYULUHAN</b>		
3.1. Tempat dan Waktu	.....	8
3.2. Inventarisasi Peserta	.....	8
3.3. Metodologi Penyuluhan	.....	8
3.4. Pelaksanaan Penyuluhan	.....	9
3.5. Analisis Data	.....	9
3.6. Uji Hipotesis	.....	9
 <b>BAB IV. SUSUNAN TIM PKM</b>	.....	11
 <b>BAB V. BIAYA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT</b>		
5.1. Sumber Dana	.....	13
5.2. Pengeluaran	.....	13

## **BAB VI. HASIL DAN PEMBAHASAN**

6.1. Pelaksanaan Penyuluhan	.....	14
6.2. Profil Peserta Penyuluhan	.....	15
6.3. Kemampuan Awal dan Akhir Penyuluhan		
Kunci Sukses Pebisnis UMKM.	.....	19
6.4. Keberhasilan Penyuluhan Memahami		
Kunci Sukses Pebisnis UMKM.	.....	21
6.5. Uji Perbandingan Dua Rata-rata		
<i>(Paired Samples Test)</i>	.....	22

## **BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN**

7.1. Kesimpulan	.....	24
7.2. Saran	.....	24

<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	.....	25
-----------------------	-------	----

<b>LAMPIRAN</b>	.....	26
-----------------	-------	----

## DAFTAR TABEL

TABEL 6.1	:	JENIS KELAMIN RESPONDEN	15
TABEL 6.2	:	USIA RESPONDEN	16
TABEL 6.3	:	STATUS PENDIDIKAN	16
TABEL 6.4	:	HASIL PENJUALAN PER HARI	17
TABEL 6.5	:	USIA USAHA	18
TABEL 6.6	:	REKAPITULASI JAWABAN PESERTA SEBELUM PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM	19
TABEL 6.7	:	REKAPITULASI JAWABAN PESERTA SESUDAH PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM	20
TABEL 6.8.	:	KEBERHASILAN PENYULUHAN	21
TABEL 6.9.	:	<i>PAIRED SAMPLES STATISTICS</i>	22
TABEL 6.10.:		<i>PAIRED SAMPLES CORRELATIONS</i>	23
TABEL 6.11.:		<i>PAIRED SAMPLES TEST</i>	23



## **DAFTAR LAMPIRAN**

LAMPIRAN 1 :	SURAT TUGAS DEKAN FAKULTS EKONOMI DAN BISNIS TENTANG PELAKSANAAN PkM	26
LAMPIRAN 2 :	DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN PkM	27
LAMPIRAN 3 :	SURAT KETERANGAN DARI KETUA RT008/03 KEB. LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN	28
LAMPIRAN 4 :	JADWAL PENULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM DAN KETUA RT012/09 KEB. LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN	29
LAMPIRAN 5 :	SERTIFIKAT DARI DEKAN FEB USNI DAN KETUA RT0008/03 KEB. LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA JAKARTA SELATAN	31
LAMPIRAN 6 :	FOTO IDENTITAS PESERTA PENYULUHAN	36
LAMPIRAN 7 :	FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN	43

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Analisis Situasi**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang paling besar di Indonesia dan usaha yang paling besar meanmpung tenaga kerja, Sehingga UMKM juga merupakan usaha yang paling banyak dan paling besar memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja, artinya saat ini, UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah setiap tahunnya. Tren positif ini akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia.

Kesuksesan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting bagi individu, masyarakat, dan ekonomi secara keseluruhan, antara lain meningkatkan perekonomian nasional melalui peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyediaan lapangan kerja, menurunkan angka kemiskinan melalui peningkatan pendapatan masyarakat kecil dan pemberdayaan masyarakat sekitar, meningkatkan kreaivitas dan inovasi melalui penemuan dan pembuatan produk baru serta beradaptasi terhadap perubahan jaman dan pasar, meningkatkan penguatan kemandirian ekonomi melalui peningkatan daya saing dan kemandirian keuangan atau finansial, peningkatan kesejahteraan social melalui peningkatan kualitas hidup dan peningkatan akses pendidikan dan kesehatan, dan peningkatan stabilitas ekonomi local, melalui peningkatan pemanfaatan sumber daya local dan keterampilan local.

Berbagai kelemahan yang dimiliki oleh para pelaku bisnis UMKM atau dengan kata lain mereka belum mampu memahami bagaimana menjalankan atau mengelola UMKM supaya berhasil, antara lain mereka belum mampu membuat perencanaan bisnis yang lebih baik, misalnya membuat strategi bisnis yang baik dan pengelolaan resiko yang tepat, belum mampu meningkatkan efisiensi operasional melalui pengoptimalan penggunaan sumber daya dan meningkatkan produktivitas, belum mampu menciptakan daya saing melalui adaptasi terhadap perubahan pasar dan inovasi berkelanjutan, belum mampu meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang baik dan membangun reputasi positif, belum mampu menciptakan perkembangan dan pertumbuhan yang berkelanjutan melalui stabilitas bisnis dan pengelolaan keuangan yang baik, dan belum mampu meningkatkan kompetensi diri

menjadi pemenang dalam persaingan yang sengit. Hal yang sama juga dialami para Pelaku UMKM di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan pada umumnya belum mampu membuat bisnisnya sukses. Sehingga sampai dengan sekarang pedagang kecil tersebut belum mengalami pertumbuhan atau perkebangan yang signifikan atau bahkan tidak dapat mempertahankan eksistensinya. Dengan memperhatikan dan menganalisis berbagai kendala yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan di atas maka sangat diperlukan penyuluhan untuk meningkatkan kemampuan mereka menciptakan bisnis yang sukses. Untuk itu Dosen Tetap dan mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis USNI melaksanakan penyuluhan dengan topik “PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISMIS UMKM DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN”

## **1.2. Permasalahan Mitra**

Permasalahan yang dihadapi Mitra UMKM atau pedagang kecil di Lingkungan RT008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, meliputi pedagang kecil belum memahami kunci sukses mengelola bisnis UMKM.

## **BAB II**

### **SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

#### **2.1. Solusi Permasalahan**

Untuk menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan maka perlu dilakukan penyuluhan. Adapun materi penyuluhan yang akan diberikan kepada para pedagang kecil tersebut adalah yang berhubungan dengan beberapa materi yang berhubungan dengan Kunci Sukses Pebisnis UMKM, yang meliputi fenomena kunci sukses UMKM, karakteristik, Strategi pebisnis UMKM yang sukses, dan Kendala, dan solusi pebisnis yang sukses.

##### **1. Fenomena Pebisnis UMKM yang Sukses**

Untuk mengetahui pandangan para ahli mengenai fenomena pebisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang sukses, perlu meninjau literatur dan data terkini. Biasanya, para ahli dalam bidang ekonomi dan bisnis menyoroti beberapa faktor utama yang mendukung kesuksesan UMKM, seperti:

###### **1) Inovasi dan Kreativitas**

Menurut Djoko Wintoro, inovasi merupakan elemen esensial bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang. Tanpa inovasi, UMKM akan kesulitan bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki sumber daya lebih besar. Djoko juga menambahkan bahwa kreativitas adalah kunci utama dalam menciptakan produk atau layanan yang unik dan menarik bagi konsumen.

###### **2) Akses terhadap Modal**

Akses yang memadai terhadap modal memungkinkan UMKM untuk memperluas usaha, membeli bahan baku, dan mengadopsi teknologi baru yang dapat meningkatkan efisiensi. Kemudahan dalam mendapatkan pinjaman dengan bunga yang kompetitif sangat membantu pertumbuhan UMKM.

###### **3) Kemampuan Manajemen dan Keterampilan Bisnis**

Pemilik usaha yang memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan, strategi pemasaran, dan operasional bisnis cenderung lebih berhasil dalam mengelola usaha mereka. Pelatihan dan pendidikan kewirausahaan dapat membantu meningkatkan keterampilan ini.

#### 4) Lingkungan Bisnis yang Kondusif

Kebijakan pemerintah yang mendukung, seperti regulasi yang tidak memberatkan, insentif pajak, dan infrastruktur yang memadai, dapat menciptakan kondisi yang lebih baik bagi UMKM. Dengan adanya dukungan ini, UMKM dapat lebih fokus pada pengembangan usaha tanpa terbebani oleh hambatan birokrasi yang berlebihan.

#### 5) Jaringan dan Kemitraan Bisnis

UMKM yang memiliki jaringan bisnis yang kuat, baik dengan pemasok maupun dengan pelanggan, memiliki peluang lebih besar untuk sukses. Kolaborasi dan kemitraan strategis dengan perusahaan lain dapat membuka akses ke pasar baru dan sumber daya yang lebih besar.

#### 6) Penggunaan Teknologi Digital

Pemanfaatan teknologi digital, seperti platform e-commerce dan media sosial, dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Dengan memanfaatkan teknologi secara optimal, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

## 2. Karakteristik Pebisnis UMKM yang Sukses

Terdapat beberapa karakteristik yang dimiliki para pelaku bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang sukses, yaitu antara lain:

- 1) **Kuat dan tangguh**, pada umumnya pengusaha UMKM yang sukses memiliki mental kuat dan ketangguhan atau ketekunan kerja yang tinggi, sehingga mereka selalu tangguh menghadapi berbagai kesulitan, kegagalan, atau bahkan persaingan yang sangat ketat dan pada akhirnya pemenang menjadi sukses..
- 2) **Kemampuan mengelola sumber daya, yaitu pengusaha UMKM** yang sukses memiliki kemampuan mengelola sumber daya waktu, sumber daya manusia, mengelola keuangan dan operasional. Mereka mampu membuat perencanaan yang matang.
- 3) **Memahami Kebutuhan Pasar**, yaitu pengusaha UMKM mampu mengetahui dan memahami kebutuhan dan keinginan pasar, sehingga dapat menciptakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan pasar tersebut.
- 4) **Memlihara Jaringan**, yaitu pengusaha bisnis UMKM yang sukses mampu menciptakan dan memelihara jaringan bisnis baik terhadap para supplier, pemerintah, dan para distributor lainnya.

- 5) **Memelihara Pelanggan**, yaitu pengusaha bisnis UMKM yang sukses mampu menjaga atau memelihara pelanggan melalui pelayanan yang memuaskan baik sebelum sampai dengan purna jual, sehingga terjalin hubungan yang harmonis untuk mendapatkan pelanggan yang loyal.
- 6) **Inovatif dan Kreatif**, yaitu pengusaha bisnis UMKM yang sukses selalu berusaha berinovasi dan berkreativitas untuk menemukan berbagai barang dan jasa yang terbaru yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan sehingga menjadi pemenang di dalam persaingan.

### 3. Kendala dan Solusi Pebisnis UMKM yang Sukses

Beberapa kendala dan solusi yang dihadapi para pelaku bisnis, yaitu antara lain sebagai berikut:

- 1) Permodalan Terbatas, yaitu pengusaha bisnis UMKM mengalami kesulitan mendapatkan pinjaman atau modal usaha hal ini diperkuat dengan kurangnya akses ke investor atau lembaga keuangan. Solusinya mencari pinjaman alternative, misalnya Kredit Usaha Rakyat (KUR), dari koperasi, atau lembaga keuangan lainnya. Disamping itu juga berusaha mencari investor atau mencari bantuan pemerintah atau hibah dari pihak swasta lainnya.
- 2) Persaingan yang Ketat dari berbagai produk baik produk sejenis atau maupun produk substitusi, maupun persaingan dari berbagai perusahaan yang menggunakan berbagai strategi pemasaran. **Solusinya** pengusaha bisnis UMKM berusaha menciptakan berbagai keunikan terutama variance produk dan pelayanan, termasuk juga membangun strategi bersaing untuk memenangkan persaingan.
- 3) Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) juga menjadi kendala pebisnis UMKM terutama untuk mendapatkan tenaga-tenaga yang memiliki keahlian di bidang bisnis UMKM yang mampu menciptakan keunikan produk yang memiliki inovasi dan kreasi yang tinggi. Melakukan berbagai pelatihan secara regular sesuai tuntutan perkembangan jaman dan juga melakukan perekrutan tenaga yang memiliki kompetensi sesuai kebutuhan.
- 4) Regulasi dan Perizinan termasuk kendala yang rumit yang harus dipenuhi oleh setiap pengusaha bisnis UMKM yang memakan waktu, memerlukan syarat administrasi rumit, dan juga memerlukan tandar spesifikasi lainnya misalnya standar BPOM, Standar Nasional Indonesia (SNI), ataupun standar halal. Solusinya adalah mempelajari,

memahami, dan mempersiapkan seluruh persyaratan atau peraturan yang harus dipenuhi. Mempersiapkan seluruh aspek legalitas yang diminta, antara lain NPWP, NIU, dan juga menggunakan layanan OSS (Online Single Submission).

- 5) **Keterbatasan Akses Teknologi dan Digitalisasi** juga merupakan kendala yang dihadapi oleh para pengusaha bisnis UMKM, misalnya rendahnya pemahaman pemakaian media social atau marketplace, belum memiliki website atau platform digital yang mendukung usaha, dan Kesulitan mengadopsi sistem digital untuk operasional bisnis. Solusinya **mempelajari pemasaran digital** seperti Search Engine Optimization (SEO), media sosial, dan strategi berjualan di marketplace, **membuka toko online** di platform seperti Shopee, Tokopedia, atau membuat website sendiri., dan **menggunakan software manajemen bisnis** untuk pencatatan keuangan, inventaris, dan penjualan.

#### 4. Jenis-jenis Bisnis UMKM yang Propektif

Berikut beberapa jenis bisnis UMKM yang prospektif di Indonesia:

- 1) **Kuliner dan Makanan, yaitu** bisnis makanan selalu diminati, baik itu makanan rumahan, camilan sehat, atau bisnis restoran kecil. Bisnis ini memiliki pasar yang luas dan terus berkembang, apalagi dengan tren makanan sehat dan lokal.
- 2) **E-commerce dan Toko Online, yaitu** berjualan secara online sangat menjanjikan, terutama dengan platform seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. UMKM bisa menjual produk fisik atau digital, dengan modal yang relatif rendah dan potensi pasar yang besar.
- 3) **Fashion dan Aksesoris, yaitu** Bisnis pakaian, aksesoris, atau bahkan produk fashion custom seperti batik atau pakaian lokal semakin diminati. UMKM bisa memanfaatkan tren fesyen dengan menawarkan produk yang unik dan kreatif.
- 4) **Produk Kecantikan dan Perawatan Diri, yaitu** industri kecantikan terus berkembang, mulai dari produk skincare, make up, hingga perawatan rambut. UMKM yang berfokus pada produk lokal, alami, atau organik banyak dicari oleh konsumen.
- 5) **Bisnis Jasa Digital, yaitu** jasa seperti desain grafis, pembuatan website, atau manajemen media sosial sangat diminati, apalagi dengan perkembangan bisnis digital. UMKM dalam bidang ini bisa memberikan solusi bagi banyak perusahaan yang memerlukan keahlian tersebut.

- 6) **Pertanian dan Produk Organik, yaitu** bisnis pertanian atau produk organik sangat berkembang, baik untuk konsumsi lokal maupun ekspor. Dengan permintaan yang tinggi untuk makanan sehat dan ramah lingkungan, sektor pertanian dan perkebunan menjadi pilihan yang prospektif.
- 7) **Produk Kerajinan Tangan, yaitu** produk kerajinan tangan atau produk handmade, seperti tas, aksesoris, atau perhiasan, memiliki potensi pasar yang luas, terutama jika dipasarkan dengan konsep kreatif dan etnik yang menggambarkan kekhasan budaya lokal.
- 8) **Transportasi dan Logistik, yaitu** bisnis transportasi, pengiriman barang, atau jasa kurir juga sangat prospektif, mengingat perkembangan sektor e-commerce yang membutuhkan pengiriman cepat dan efisien.
- 9) **Fitness dan Kesehatan, yaitu** bisnis yang berhubungan dengan kesehatan seperti gym, yoga, dan produk kesehatan alami semakin populer. Masyarakat semakin sadar akan pentingnya gaya hidup sehat.
- 10) **Bisnis Pengelolaan Sampah atau Daur Ulang, yaitu** bisnis terkait lingkungan dan daur ulang semakin dicari karena kesadaran masyarakat akan pentingnya pengelolaan sampah dan pelestarian lingkungan.

## 2.2. Luaran Penyuluhan

Luaran penyuluhan ini adalah para peserta dapat memahami kunci sukses pebisnis UMKM, artinya para pedagang kecil mampu memahami berbagai hal yang berhubungan dengan kesuksesan bahwa yang meliputi:

- a. Memahami fenomena pebisnis UMKM yang sukses
- b. Memahami karakteristik pebisnis UMKM yang sukses
- c. Memahami kendala dan solusi pebisnis UMKM yang sukses
- d. Memahami bisnis UMKM yang Prospektif

## 2.3. Pengukuran Luaran

Pengukuran luaran dengan mengumpulkan data pengisian kuesioner yang sama sebelum (pre test) dan sesudah penyuluhan (post tes) **oleh peserta penyuluhan**. Data yang sudah dikumpulkan, kemudian dianalisis 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*.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENYULUHAN**

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

Pelaksanaan Penyuluhan Junci Sukses Pebisnis UMKM di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Waktu penyuluhan dilaksanakan mulai bulan September 2024 sampai dengan Januari 2025, yang meliputi kegiatan mulai dari persiapan, pencarian data, dan informasi peserta, pelaksanaan penyuluhan sampai dengan penyusunan laporan kegiatan PkM.

#### **3.2. Inventarisi Peserta**

Sebelum melakukan penyuluhan terlebih dahulu menginventarisasi peserta dengan cara mempelajari data demografis RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Dari kegiatan inventarisasi ini akan diperoleh beberapa hal penting, antara lain gambaran umum penduduk yang meliputi usia, pendidikan, dan pekerjaan. Hasil inventarisasi ini akan menjelaskan profil peserta penyuluhan. Penyuluhan ini akan diikuti 20 pedagang kecil yang berada di lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan (Profil Peserta Penyuluhan Terlampir)

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

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

b. Bahan dan Alat Pelatihan

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

c. Pemberdayaan Pegusaha Kecil dan Menengah

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

d. Pengusaha Kecil dan Menengah Binaan

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

### 3.4. Pelaksanaan Penyuluhan

#### a. Tahap Awal

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

#### b. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari tahap awal, yaitu melaksanakan penyuluhan Kunci Sukses Bisnis UMKM.

#### c. Tahap Akhir

Pada tahap akhir ini kepada peserta dibagikan kembali kuesioner yang sama pada tahap awal, tujuannya adalah untuk mengetahui kemampuan peserta sesudah mengikuti penyuluhan (post 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

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 berpasangan, 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. 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

### SUSUNAN TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Judul Pengabdian : **“Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, 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
  - c. Jenis Kelamin : Laki-laki
  - d. Pangkat/Golongan : Penata/IV-B
  - e. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
  - f. PTS : Universitas Satya Negara Indonesia
  - g. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
  - h. Alamat Kantor : Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan
  - i. Alamat Rumah : Jl. Kerja Bakti III No.11 RT008/002 Makasar, Jakarta Timur.

#### **A. Anggota-1:**

- a. Nama : **GL. Hery Prasetya, SE.MM.**
- b. NIK/NIDN : **05.U03.08.15.00143/0627026701**
- 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/Manajemen**
- g. Alamat Kantor : **Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Jakarta Selatan**
- h. Alamat Rumah : **Jl. Warakas`VI, Gg. 18, No.92, Papanggo  
Tanjung Priok – Jakarta Utara**

**B. Anggota-2:**

- 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.

**C. Anggota-3:**

- 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

**BAB V**  
**BIAYA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**5.1. Sumber Dana:**

a. Anggaran USNI	: Rp. 6.500.000,-	
b. Pribadi Tim	: <u>Rp. 3.500.000,-</u> +	
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp. 10.000.000,-</b>

**5.2. 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.	: <u>Rp. 300.000,-</u> +	
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp.10.000.000,-</b>

## **BAB VI**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **6.1. Pelaksanaan Penyuluhan**

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan topik “**Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM**” telah dilaksanakan bagi para pedagang kecil di Lingkungan RT008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sesuai dengan yang direncanakan. Pedagang kecil ini pada umumnya usaha rumahan yang menjual jenis makan dan minuman kecil, yaitu warung makan, warung sayur-mayur, kelontong kecil, warung rokok dan minuman, warung kebutuhan sehari-hari, dan sebagainya. Penyuluhan ini diikuti diikuti 20 pedagang kecil yang pada umumnya wanita dan masih muda.

Penyuluhan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) diikuti oleh para peserta dan Ketua RT dengan penuh konsentrasi dan penuh ketekunan sehingga mereka dapat menyerap dengan baik semua materi yang disampaikan oleh Tim Penyuluh, yaitu Dosen Tetap Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis USNI. Setiap penyuluhan diawali dengan membagikan kuesioner untuk mengetahui kemampuan peserta sebelum mengikuti penyuluhan ini (pre test). 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, Di setiap penyuluhan diadakan diskusi dan tanya-jawab hampir semua peserta terlibat dan mengajukan berbagai pertanyaan.

Sebagai akhir dari penyuluhan kepada peserta dibagikan lagi kuesioner yang sama dengan kuesioner yang telah dibagikan pada awal penyuluhan. Tujuannya adalah untuk mengetahui perkembangan kemampuan para peserta tentang **Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM**.

## 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 RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan sebanyak 20 orang. Deskripsi peserta responden yang terdiri dari jenis kelamin, usia, pendidikan, lamanya usaha, dan hasil penjualan.

### a. Karakteristik Peserta Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin secara umum dapat memberikan perbedaan pada perilaku seseorang. Dalam suatu bidang kerja jenis kelamin seringkali dapat menjadi pembeda aktivitas yang dilakukan oleh individu. Data mengenai peserta berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada di bawah ini.

**Tabel 6.1**  
**Jenis Kelamin Responden**

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Laki-laki	2	10%
2.	Perempuan	18	90%
Total		20	100,00%

Sumber: Data Diolah 2025

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa seluruh pesertanya adalah perempuan, artinya bahwa kegiatan UMKM lebih banyak diikuti para ibu rumah tangga untuk membantu penghasilan keluarga sebagai tambahan dari penghasilan kepala keluarga atau suami. Maka untuk itu perlu dilakukan penyuluhan untuk meningkatkan kemampuan para pedagang kecil dalam meningkatkan kemampuannya mengelola bisnis.

### 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 6.2**  
**Usia Responden**

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	< 20 Tahun	4	20%
1	21-30 Tahun	6	30%
2	31-40 Tahun	6	30%
3	> 40 Tahun	4	20%
Total		20	100,00%

Sumber: Data Diolah 2025

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa usia responden di bawah 20 tahun yaitu sebanyak 4 orang atau 20%, diikuti dengan usia responden 21 - 30 tahun sebanyak 6 orang atau 30%, diikuti dengan usia responden 31–40 tahun sebanyak 6 orang atau 30%, dan di atas 40 tahun sebanyak 4 orang atau 20%. Jika dilihat dari segi usia bahwa pedagang kecil berada pada usia produktif yang berada di usia 20 tahunan sampai dengan umur 40 tahunan.

**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 6.3**  
**Status Pendidikan**

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD atau sederajat	0	0,00%
SMP atau sederajat	2	10%
SMA atau sederajat	14	70%
S1 atau sederajat	4	20%
Total	20	100,00%

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta untuk pendidikan SD atau sederajat sebanyak 0 orang (0,00%), pendidikan SMP atau sederajat sebanyak 2 orang atau 10%, untuk pendidikan SMA atau sederajat sebanyak 14 orang atau 70%, dan kelompok peserta yang berpendidikan S1 atau sederajat sebanyak 4 orang (20%). Data pendidikan ini menunjukkan bahwa pedagang kecil pada umumnya berpendidikan menengah atau SMA sampai 70%, dan pendidikan SMP sebanyak 10%, artinya dilihat dari pendidikan formalnya bisa dikatakan mereka belum pernah mendapat materi di sekolah mengenai kunci sukses bisnis, untuk itu dalam rangka mengembangkan usahanya peserta tersebut perlu diberikan penyuluhan Kunci Sukses Bisnis terutama dalam bisnis UMKM.

#### 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 6.4**  
**Hasil Penjualan Per Hari**

Pendidikan	Jumlah	Persentase
0 – Rp. 499.000,-	8	40%
Rp.500.000 – Rp. 999.000	10	50%
Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000	2	10%
Lebih Besar Rp. 2.000.000	0	0,00%
Total	20	100,00%

Sumber: Data Diolah 2025

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta dengan hasil penjualan di bawah Rp.499.000,- per hari sebanyak 8 orang (40%), hasil penjualan Rp. 500.00 sd Rp.999.000,- per hari sebanyak 10 orang (50%), dan dengan hasil penjualan Rp. 1.000.000 sd Rp. 2.000.000,- sebanyak 2 orang (10%), sedangkan dengan hasil penjualan di atas Rp. 2.000.000,- belum ada. Data ini menunjukkan bahwa para pedagang kecil ini masih tergolong pengusaha mikro yang hasil penjualannya rata-rata

penjualan berada di antara Rp.500.000,- sd Rp.999.000, atau hasil penjualan ini belum memberikan hasil yang maksimal, artinya kemampuan mereka dalam mengelola bisnis masih belum memuaskan, maka untuk itu perlu diberikan penyuluhan Kunci Sukses Bisnis Dalam UMKM untuk meningkatkan hasil penjualannya.

#### e. Lamanya Usaha Berdiri

Lamanya sebuah usaha berdiri atau umur sebuah usaha merupakan salah satu factor 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 6.5**  
**Usia Usaha**

Pendidikan	Jumlah	Presentase
0 – 3 Tahun	4	20%
3 Tahun sd 4,9 Tahun	4	20%
5 Tahun sd 9,9 Tahun	10	50%
Lebih dari 10 Tahun	2	10%
Total	20	100,00%

Sumber: Data Diolah 2025

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan data bahwa jumlah peserta didasarkan lamanya usaha atau usia usaha, yaitu yang paling banyak berada pada 5 – 9,9 tahun sebanyak 10 pedagang atau 50%, artinya kalau dilihat dari sisi usia usaha ini di bandingkan dengan hasil penjualan per hari sangat tidak signifikan sehingga perlu penyuluhan Kunci Sukses UMKM.

### 6.3. Kemampuan Awal dan Akhir Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM

#### a. Kemampuan Awal Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM

**TABEL 6.6**  
**REKAPITULASI JAWABAN RESPONDEN SEBELUM**  
**PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM**

No	PERTANYAAN	A	B	C	D	E
1.	Apakah Bapak/Ibu memahami Fenome Pebisnis UMKM yang SUKSES,	0	3	4	7	6
2.	Apakah Bapak/Ibu memahami Karakteristik Pebisnis UMKM yang SUKSES,	0	3	5	10	2
3.	Apakah Bapak/Ibu memahami Strategi Pebisnis UMKM yang SUKSES	2	2	6	6	4
4.	Apakah Bapak/Ibu memahami Kendala-Kendala Pebisnis UMKM yang SUKSES	1	3	8	6	2
5.	Apakah Bapak/Ibu memahami Solusi Kendala Pebisnis UMKM yang SUKSES	1	3	3	10	3
6.	Apakah Bapak/Ibu memahami Jenis-jenis Bisnis UMKM yang Prospektif.	1	2	4	9	4
	<b>JUMLAH</b>	<b>5</b>	<b>16</b>	<b>30</b>	<b>48</b>	<b>21</b>
	<b>PERSENTASI</b>	<b>4,3%</b>	<b>13,3%</b>	<b>25,0%</b>	<b>40,0%</b>	<b>17,5%</b>

Sumber: Data Diolah 2025

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan para pedagang kecil dalam memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM sebelum penyuluhan dapat dikatakan pada tingkat kurang memahami (D) 40,0%, diikuti cukup memahami (C) 25,0%, sangat kurang memahami (C) 17,5%, memahami (B) 13,3%, dan sangat memahami (A) 4,3%

Jadi dapat disimpulkan bahwa para pedagang kecil ini sebelum mengikuti penyuluhan berada pada tingkat kurang memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM. Untuk itu perlu dilakukan penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM.

**b. Kemampuan Akhir Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM**

**TABEL 6.7**  
**REKAPITULASI JAWABAN RESPONDEN SESUDAH**  
**PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM**

No	PERTANYAAN	A	B	C	D	E
1.	Apakah Bapak/Ibu memahami Fenome Pebisnis UMKM yang SUKSES,	4	9	5	2	0
2.	Apakah Bapak/Ibu memahami Karakteristik Pebisnis UMKM yang SUKSES,	4	10	6	0	0
3.	Apakah Bapak/Ibu memahami Strategi Pebisnis UMKM yang SUKSES	6	8	4	2	0
4.	Apakah Bapak/Ibu memahami Kendala-Kendala Pebisnis UMKM yang SUKSES	6	8	6	0	0
5.	Apakah Bapak /Ibu memahami Solusi Kendala Pebisnis UMKM yang SUKSES	6	7	6	1	0

6.	Apakah Bapak/Ibu memahami Jenis-jenis Bisnis UMKM yang Prospektif.	5	5	8	2	0
	<b>JUMLAH</b>	<b>31</b>	<b>47</b>	<b>35</b>	<b>7</b>	<b>0</b>
	<b>PERSENTASI</b>	<b>25,8%</b>	<b>39,2%</b>	<b>29,2%</b>	<b>5,8%</b>	<b>0,0%</b>

Sumber: Data Diolah 2025

Dari table di atas dapat dilihat bahwa pada umumnya kemampuan pedagang Skecil dalam memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan pada umumnya berada pada tingkat memahami (B) 39,2%, sangat memahami (A) 25,8%, cukup memahami (C) 29,2%, Kurang Memahami (D) 5,8%, dan tidak ada lagi peserta yang berada pada tingkat sangat kurang memahami 0,0%,

Jadi dapat dikatakan penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM ini berhasil meningkatkan kemampuan para peserta menjadi lebih baik pemahamannya tentang Kunci Sukses Pebisnis UMKM.

#### 6.4. Keberhasilan Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM

**TABEL 6.8**  
**KEBERHASILAN PENYULUHAN**  
**MEMAHAMI KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM**

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	<b>4,3%</b>	<b>25,8%</b>	+21,5%
2.	B=Memahami	<b>13,3%</b>	<b>39,2%</b>	+25,9+%
3.	C=Cukup Memahami	<b>25,0%</b>	<b>29,2%</b>	+4,2%
4.	D=Kurang Memahami	<b>40,0%</b>	<b>5,8%</b>	-34,2%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	<b>17,5%</b>	<b>0,0%</b>	-17,5%

Sumber: Data Diolah 2025

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil dalam di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, sesudah mengikuti penyuluhan Kunci Sukses Bisnis UMKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahamii (A) naik sebesar +21,5%, memahami (B) naik sebesar +25,9%, cukup memahami (C) turun +4,2%, sedangkan kurang memahami (D) turun -34,2%, dan sangat kurang memahami (E) turun -17,5%. Artinya pelaksanaan penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM BERHASIL meningkatkan kemampuan pedagang kecil di Lingkungan RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan dalam memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM UMKM.

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

### a. Paired Samples Statistics

**TABEL 6.9.**  
**PAIRED SAMPLE STATISTIC**

		Paired Samples Statistics			
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	SEBELUM	13.7500	20	2.57263	.57526
	SESUDAH	39.5500	20	3.92663	.87802

Dari tabel di atas dapat dijelaskan tentang statistik data dari sampel berpasang-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti penyuluhan adalah sebesar 13.7500 sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan meningkat 39.5500, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta dalam memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM sebesar 25.8000,-

### b. Paired Samples Correlations

**TABEL 6.10.**  
**PAIRED SAMPLES CORRELATIONS**

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 SEBELUM & SESUDAH	20	0.833	.016

Sumber: Output SPSS 26

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,833 artinya terdapat hubungan yang kuat antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, sedangkan nilai signifikansinya  $0,016 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM.

### c. Paired Samples Test

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

One-Sample Test						
Test Value = 0						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
SEBELUM	23.902	19	.000	13.75000	12.5460	14.9540
SESUDAH	45.044	19	.000	39.55000	37.7123	41.3877

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 0,01, maka kesimpulannya Ho Ditolak dan Ha Diterima, artinya terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Jadi dapat disimpulkan terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan Kunci Pebisnis Sukses UMKM



## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1. Kesimpulan

1. Kemampuan pedagang kecil dalam memahami Kunci Sukses Pebisnis UMKM sebelum mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat **kurang memahami (D)**, dan sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat **memahami (B)**. **Artinya Pedagang Kecil setelah mengikuti penyuluhan sangat memahami bahwa Kunci Sukses Pebisnis UMKM sangat diperlukan dalam mencapai keberhasilan bisnisnya.**
2. Terdapat perbedaan kemampuan rata-rata peserta penyuluhan sebelum dan sesudah penyuluhan. Sebelum mengikuti penyuluhan adalah rata-rata kemampuan peserta sebesar 21.3000 sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan meningkat 40.4000, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta dalam memahami Kunci Sukses pebisnis UMKM sebesar 19/1000-
3. Terdapat hubungan yang kuat ( $r=0,833$ ) antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dengan nilai signifikansi  $0,016 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.
4. Pelaksanaan PkM dengan topik "Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM di RT008/03 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan" dapat dikatakan **BERHASIL MENINGKATKAN KEMAMPUAN PEDAGANG KECIL DALAM MEMAHAMI KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM.**

#### 7.2. Saran

1. Penyuluhan Kunci Sukses Pebisnis UMKM perlu dilakukan secara teratur dengan materi-materi yang aplikatif yang berhubungan dengan bisnis ditekuni, misalnya di bidang digital marketing, Pengelolaan Keuangan Elektronik, dan sebagainya.
2. Penyuluhan seperti ini sebaiknya dapat diikuti atau melibatkan lebih banyak dosen dengan berbagai aspek ilmu dan pengetahuan yang dimilikinya atau bahkan berkolaborasi dengan berbagai dosen dari prodi lain atau kampus lain.

3. Penyuluhan seperti ini sebaiknya dapat diikuti oleh lebih banyak peserta dari berbagai lokasi dan berbagai jenis bisnis yang teknis pelaksanaannya dapat diaur sedemikian rupa.
4. Hasil Pelaksanaan Penyuluhan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam membuat berbagai kebijakan baik di instansi pemerintah dan di USNI.
4. Hasil Pelaksanaan Penyuluhan ini dapat digunakan sebagai bahan karya ilmiah di Jurnal Abdimas,

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfan Noor Rakhmat (2021), **Kunci Sukses Berbisnis, Jakarta: Citra Unggul Laksana.**
- Fadel Muhammad (2017), **The Key To Success In Entrepreneurship: Kunci Sukses Membangun Bisnis Wirausaha, Jkarta:**
- Ignas Sidik (2013), **Bisnis Sukses: Menyusun Rencana Bisnis Lengkap-Terpadu, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.** ntuk meraih sukses dalam bisnis.
- Bernard T. Widjaja (2019), **Kunci Sukses Mengelola Bisnis, Jakarta: Esensi Erlangga Group.**
- Oscar Raja, Ferdy Jalu, dan Vincent D'ral (2010), **Kiat Sukses Mendirikan & Mengelola UMKM, Jakarta: L Press.**
- Muzakar Isa dkk (2024), **Transformasi Digital: Kunci Sukses IKM dan UMKM di Era Modern, Jakarta: Deep Publish.**
- Mulyadi Nitisusastro (2010), **Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil, Jakarta: Alfabeta.**
- Suhendi (2024), **Manajemen UMKM, Jakarta: Penamuda Media.**
- Aries Haru Prasetyo (2024), **Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah, Jakarta: Elex Media Komputindo.**

## LAMPIRAN 1: SURAT TUGAS DEKAN FEB



### 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 : 399B /D-EKO/IX/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : GL.Hery Prasetya,S.E.,M.M.,CPHCEP.,CPMP.,CODP.,CBOA.,CLMA  
NIK : 05.U03.08.15.00143  
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, S.E. M.M. (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Karakteristik Pebisnis UMKM Yang Sukses
2.	GL. Hery Prasetya, S.E. M.M., CPHCEP.,CPMP.,CODP.,CBOA.,CLMA (Anggota Tim)	Lektor	Strategi Pebisnis UMKM Yang Sukses
3.	Yuslinda Nasution, S.E. M.M. (Anggota Tim)	Lektor	Kendala dan Solusi Yang dihadapi Pebisnis UMKM Yang Sukses
4.	Lucy Nancy S, SE.,M.M., (Anggota Tim)	Lektor	Bantuan Pemerintah Kepada Pebisnis UMKM.

Sebagi Dosen Tetap Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis USNI untuk melakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan tema **"PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM DI LINGKUNGAN RT.008/03, KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN"**.

Surat Tugas ini berlaku sejak tanggal 20 September 2024 sampai dengan tanggal 20 Februari 2025.

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

Jakarta, 17 September 2024

Plt. Dekan





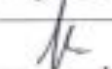



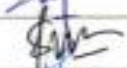
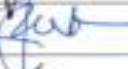

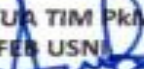


GL.Hery Prasetya, S.E.,M.M.,  
CPHCEP.,CPMP.,CODP.,CBOA.,CLMA

Tembusan Yth.:

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

## LAMPIRAN 2: DAFTAR HADIR PESERTA KEGIATAN PKM

### DAFTAR HADIR PESERTA PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM DI LINGKUNGAN RT012/03 KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN HARI: KAMIS, 12 DESEMBER 2024

NO	NAMA	JENIS USAHA	TANDA TANGAN
1	HARTINI	Ketupat Sayur	
2	Khotimah	Ayam Bakar	
3	Siti Aminah	Pecel ayam	
4	Rumlah	Soto ayam	
5	SUMIHARTINI	FLORIST	
6	Jurnawati	Makanan & minuman	
7	JUMAROH	KUNYIT	
8	SRI. NURLIANA	PULSA	
9	Syafiah	Soto ayam cekak	
10	D. PAMPUNSI	WARUNG ATK	
11	Sri Juniastuti	Warung Jajan	
12	WARNI	Masakan	
13	yulia. Anggraini	Sabun	
14	HENNY. PURNAWATI	WARUNG NASI	
15	Soleha	Kempe	
16	SUSANTI	DAGANG CATE.	
17	Evi Iknawati	Buket	
18	SRI LUKMAN	Makanan anak-anak	
19	Siti Solekati	nasi udak, Lauk, paku	
20	Tuty Julia	Selak gorengan minuman	

KETUA RT008/03  
KEBAYORAN LAMA UTARA,



KETUA TIM PKM  
FEB USNI

(DR. GUSTON SITORUS, SE.MM.)

## **LAMPIRAN 3: SURAT KETERANGAN**

### **SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SUHAIDI  
 Alamat : Gg. Sarkawi RT.008/003  
 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan.  
 Jabatan : Ketua RT.008/03 Kelurahan Kebayoran Lama Utara, Kecamatan  
 Kebayoran Lama, Jakarta Selatan

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

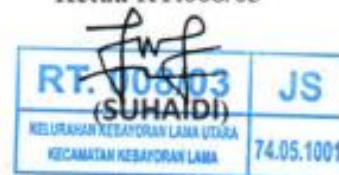
No.	NAMA	PANGKAT AKADEMIK	MATERI PENYULUHAN
1.	Dr. Guston Sitorus, S.E., M.M (Ketua Tim)	Lektor Kepala	Karakteristik Pebisnis UMKM Yang Sukses
2.	GL. Hery Prasetya, S.E., M.M., CPHCEP.,CPMP.,CODP.,CBOA.,CLMA (Anggota Tim)	Lektor	Strategi Pebisnis UMKM Yang Sukses
3.	Yuslinda Nasution, S.E.,M.M (Anggota Tim)	Lektor	Kendala dan Solusi Yang dihadapi Pebisnis UMKM Yang Sukses
4.	Lucy Nancy, S. S.E.,M.M (Anggota Tim)	Lektor	Bantuan Pemerintah Kepada Pebisnis UMKM.

Telah melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan Topik  
**“PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM DI LINGKUNGAN RT008/03,  
 KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN”**, sejak bulan  
 September 2024 sampai dengan bulan Januari 2025.

Demikian surat keterangan ini dikeluarkan untuk dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, Januari 2025

Ketua RT.008/03



No	URAIAN KEGIATAN	BULAN																			
		Septem 2024				Oktober 2024				Nopember 2024				Desember 2024				Januari 2025			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyusunan Proposal																				
2	Seminar Proposal dan																				
3	Persiapan Pelaksanaan P2M																				
4	Pelaksanaan P2M																				
5	Pengolahan & Analisis Data																				
6	Penyusunan Laporan																				
7	Seminar Hasil																				
8	Finalisasi Laporan																				
9	Penyerahan Laporan																				



## LAMPIRAN 5: SERTIFIKAT KEGIATAN PKM



# SERTIFIKAT

Diberikan kepada

**DR. GUSTON SITORUS, SE., MM**

---

Atas Partisipasinya Pada

**"PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT"**

Sebagai

**NARASUMBER**

**"PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM**  
**DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA,**  
**KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN"**



**KETUA RT008/03**

<b>RT 008/03</b>	<b>JS</b>
KEBAYORAN LAMA UTARA	74.05.1001

(SUHAIDI)

**Ketua Tim**



(DR. GUSTON SITORUS, SE. MM.)

**Jakarta, 12 DESEMBER 2024**  
**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**  
**Dekan**



(GL. HERY PRASETYA, SE. MM.)



# SERTIFIKAT

Diberikan kepada

**GL. HERY PRASETYA, SE.MM.**

---

Atas Partisipasinya Pada

**"PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT"**

Sebagai

**NARASUMBER**

**"PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM**  
**DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA,**  
**KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN"**



**KETUA RT008/03**

<b>RT 008/03</b>	<b>JS</b>
KEBAYORAN LAMA UTARA	74.05.1001

(SUHAIDI)

**Ketua Tim**



(DR. GUSTON SITORUS, SE. MM.)

**Jakarta, 12 DESEMBER 2024**  
**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**  
**Dekan**



(GL. HERY PRASETYA, SE. MM.)

# SERTIFIKAT

Diberikan kepada

**LUCY NANCY, SE.MM.**

Atas Partisipasinya Pada

**"PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT"**

Sebagai

**NARASUMBER**

**"PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM  
DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA,  
KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN"**

KETUA RT008/03



(SUHAIDI)

Ketua Tim

(DR. GUSTON SITORUS, SE. MM.)

Jakarta, 12 DESEMBER 2024

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Dekan



(GL. HERY PRASETYA, SE. MM.)

Activate Windows  
Go to Settings to activate

# SERTIFIKAT

Diberikan kepada

**YUSLINDA NASUTION, SE.MM.**

Atas Partisipasinya Pada

**"PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT"**

Sebagai

**NARASUMBER**

**"PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM  
DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA,  
KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN"**

KETUA RT008/03



(SUHAIDI)

Ketua Tim

(DR. GUSTON SITORUS, SE. MM.)

Jakarta, 12 DESEMBER 2024

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Dekan



(GL. HERY PRASETYA, SE. MM.)

Activate Windows  
Go to Settings to activate



## LAMPIRAN 6: IDENTITAS PESERTA PENYULUHAN PKM

### IDENTITAS PESERTA DAN JENIS USAHA PESERTA PENYULUHAN KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN.

NO.	IDENTITAS PEDAGANG	FOTO PEDAGANG DAN USAHANYA
1.	 <p>PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA SELATAN NIK : 3174051708730008 Nama : SUHAIDI Tempat/Tgl Lahir : MADURA, 17-08-1973 Jenis kelamin : LAKI-LAKI Alamat : GG. SARKAWI RT/RW : 008/003 Kel/Desa : KEBAYORAN LAMA UTARA Kecamatan : KEBAYORAN LAMA Agama : ISLAM Status Perkawinan : KAWIN Pekerjaan : KARYAWAN SWASTA Kewarganegaraan : WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP</p>	<p>Nama : Suhaidi Jabatan: Ketu RT008/03, Kebayoran Lama Utara Alamat : Gg sarkawi Rt 8/3 keb lama utara No HP : 083807815394</p>
1.	 <p>PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA SELATAN NIK : 3174056506750005 Nama : SRI YUNIASTUTI Tempat/Tgl Lahir : JAKARTA, 25-06-1975 Jenis kelamin : PEREMPUAN Alamat : JL. TANAH KUSIR NO.24 RT/RW : 001/010 Kel/Desa : KEBAYORAN LAMA UTARA Kecamatan : KEBAYORAN LAMA Agama : ISLAM Status Perkawinan : KAWIN Pekerjaan : MENGURUS RUMAH TANGGA Kewarganegaraan : WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP</p> <p>Nama : Sri yuniastuti Alamat : jl . Tanah kusir RT 01 RW 010 No HP : 085715207996 Jenis usaha : Warung</p>	
2.	 <p>PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA SELATAN NIK : 3174056711630001 Nama : MURIYANTI Tempat/Tgl Lahir : JAKARTA, 29-11-1983 Jenis kelamin : PEREMPUAN Alamat : J. BARU II RT/RW : 002/002 Kel/Desa : KEBAYORAN LAMA UTARA Kecamatan : KEBAYORAN LAMA Agama : ISLAM Status Perkawinan : KAWIN Pekerjaan : MENGURUS RUMAH TANGGA Kewarganegaraan : WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP</p> <p>Nama : Muriyanti Alamat : Jln Baru 2 Rt 002 /02 Kebayoran Lama utara No HP : 0817 7418 1484 Jenis Usaha : Jual aneka Nasi</p>	



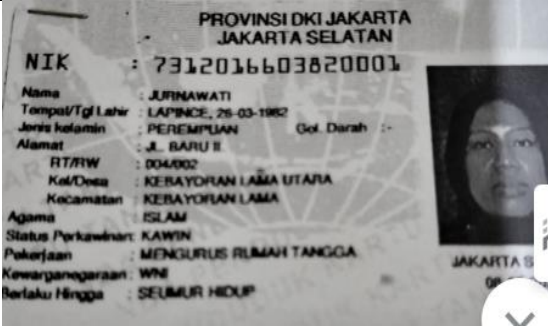



3.	 <p> <b>Nama : Lusiantina</b>  <b>Alamat: Jl.bungur RT.008 RW.03, Kebayora Lama Utara Jakarta selatan</b>  <b>No HP : 081610606946</b>  <b>Jenis usaha: Warung Nas</b> </p>	
4.	 <p> <b>Nama : Henny Purnawati</b>  <b>Alamat: Jl.bungur RT.009 RW.07, Kebayora Lama Utara Jakarta selatan</b>  <b>No HP : 081310606940</b>  <b>Jenis usaha: Warung Nasi</b> </p>	
5.	 <p> <b>Nama : Yulia Anggraini</b>  <b>Alamat : Kp Duku RT08/rw 06 Kebayoran Lama Utara Jaksel</b>  <b>No HP : 085313331511</b>  <b>Jenis usaha: Dagang Sabun</b> </p>	



6.	 <p> <b>Nama</b> : Warni  <b>Alamat</b> : Kp duku rt 008/006 No42  <b>No HP</b> : 081317365738  <b>Jenis usaha</b> : Jual lauk pauk         </p>	
7.	 <p> <b>Nama</b> : Rumlah  <b>Alamat</b>:Jl baru II RT 004/02 no 16, Kebayoran lama Utara  <b>Jakarta selatan</b>  <b>No HP</b> : 0857.1152.4873  <b>Jenis usaha</b>: Dagang soto ayam         </p>	
8.	 <p> <b>Nama</b> : Sri Nur Liyana  <b>Alamat</b>: Jl. Gandaria 1 h.aom no.19 rt2/8  <b>Kebayoran Lama Utara, Jakarta Selatan</b>  <b>No hp</b>: 089626721537  <b>Jenis usaha</b>: Warung         </p>	

9.	 <p> <b>Nama</b> : D. Pahpuroji  <b>Alamat</b> : GG Sarmili RT 008/03 no 23  <b>No HP</b> : 0881011284599  <b>Jenis usah</b> : Warung ATK (Alat Tulis Kantor)         </p>	
10.	 <p> <b>Nama</b> : SUMIHARTINI  <b>Alamat</b> : JL BARU 02 RT 002 RW 002 NO 29  <b>No HP</b> : 081513985440  <b>Jenis usaha</b> : FLORIST         </p>	
11.	 <p> <b>Nama</b> : Syafi'ah  <b>Alamat</b> : Jl baru II RT 004/02 Kebayoran lama utara  <b>No HP</b> : 0895331998575  <b>Jenis usaha</b> : jualan soto ayam/ceker         </p>	



12.	 <p> <b>Nama</b> : Siti Solehati  <b>Alamat</b> : Jl baru II RT 004/02 Kebayoran lama utara  <b>No HP</b> : 088214604580  <b>Jenis usaha</b> : jualan nasi uduk ,nasi rames ,lauk pauk         </p>	
13.	 <p> <b>Nama</b> : Jurnawati  <b>Alamat</b> : Jl baru II RT 004/02 Kebayoran lama utara  <b>No HP</b> : 078976781542  <b>Jenis usaha</b> : Jualan mkanan dan minuman panas dan dingin         </p>	
14.	 <p> <b>NAMA</b> : JUMAROH  <b>ALIAMAT</b> : Gang JAMAN : RT.003 RE.02 No.9  <b>KEBAYORAN LAMA UTARA</b>  <b>No.Hp</b> : 081932396687  <b>JENIS USAHA</b> : KANTIN SEKOLAH SLB         </p>	

15.	 <p> <b>Nama</b> : Hartini  <b>Alamat</b> : Jl. Baru II RT 04/02 kebayoran lama Utara  <b>No HP</b> : 0877.4027.5840  <b>Jenis usaha</b> : jualan ketupat sayur         </p>	
16.	 <p> <b>Nama</b> : Khotijah  <b>Alamat</b> : Jl baru II RT 004/02 Kebayoran lama Utara  <b>No HP</b> : 0858.1983.6052  <b>Jenis usaha</b> : Jualan Ayam Bakar         </p>	
17.	 <p> <b>Nama</b> : Susilawaty  <b>Alamat</b> : Jl Rambai Bawah RT 005 RW 02 12130  <b>No HP</b> : 083877032265  <b>Jenis usaha</b> : Warung makanan ringan         </p>	



18.	<p>PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA SELATAN</p> <p>NIK : 3174055706820001</p> <p>Nama : SUSANTI Tempat/Tgl Lahir : JAKARTA, 17-06-1982 Jenis kelamin : PEREMPUAN Gol. Darah : O Alamat : KP. DUKU RT/RW : 006/002 Kel/Desa : KEBAYORAN LAMA UTARA Kecamatan : KEBAYORAN LAMA Agama : ISLAM Status Perkawinan : KAWIN Pekerjaan : KARYAWAN SWASTA Kewarganegaraan : WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP</p> <p>JAKARTA SELATAN 30-08-2016</p> <p>Nama : Susanti Alamat : Kp.Duku Rt.006 Rw.002 No HP : 085921261754 Jenis usaha : Dagang Sate Madura</p>	
19.	<p>PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA SELATAN</p> <p>NIK : 3174055301840006</p> <p>Nama : EVI ISNAWATI Tempat/Tgl Lahir : JAKARTA, 13-01-1984 Jenis kelamin : PEREMPUAN Gol. Darah : AB Alamat : JL. BARU II/37 KP. DUKU RT/RW : 006/002 Kel/Desa : KEBAYORAN LAMA UTARA Kecamatan : KEBAYORAN LAMA Agama : ISLAM Status Perkawinan : KAWIN Pekerjaan : MENGURUS RUMAH TANGGA Kewarganegaraan : WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP</p> <p>JAKARTA SELATAN 14-06-2021</p> <p>Nama : Evi Isnawati Alamat : JL. BARU II Kampung duku RT 06/RW 02 ,Kebayoran lama Utara No HP : 087782784288 Jenis usaha : BUKET</p>	
20.	<p>PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA SELATAN</p> <p>NIK : 3174075308640003</p> <p>Nama : TUTI TULIA Tempat/Tgl Lahir : CIREBON, 13-06-1989 Jenis kelamin : PEREMPUAN Gol. Darah : O Alamat : J. RAMBI BAWAH RT03/02 RT/RW : 003/002 Kel/Desa : KRAMAT BELA Kecamatan : KEBAYORAN BARU Agama : ISLAM Status Perkawinan : KAWIN Pekerjaan : MENGURUS RUMAH TANGGA Kewarganegaraan : WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP</p> <p>JAKARTA SELATAN 27-12-2021</p> <p>Nama : Tuti Tulia Alamat : Jl Rambai Bawah RT 03/02 No HP : 089628180417 Jenis usaha : Seblak, gorengan dan minuman</p>	

## **LAMPIRAN 7: FOTO-FOTO PELAKSANAAN PENYULUHAN “**

**FOTO-FOTO PENYULUHAN ”KUNCI SUKSES PEBISNIS UMKM DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN.”**











