

PELATIHAN PERJANJIAN TERTULIS SEBAGAI JAMINAN TERHADAP TRANSAKSI UTANG PIUTANG BAGI PELAKU UMKM

Ainun Nimatu Rohmah¹, Chyntia Ratna Juwita Sitorus²

^{1,2}Universitas Mulawarman, Indonesia

ainunrohmah@fisip.unmul.ac.id¹, cynthiaaaaa72@gmail.com²

ABSTRAK

Abstrak: Salah satu masalah pengelolaan keuangan yang dihadapi pelaku UMKM di daerah rural adalah utang piutang yang dilakukan kepada pelanggan tanpa jaminan tertulis. Hal ini umumnya dilakukan pelaku UMKM atas dasar nilai sosial untuk membantu sesama dengan sistem kepercayaan. Namun, penelitian terdahulu menemukan hal ini dapat menimbulkan kerugian bisnis jika debitur melakukan wanprestasi. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan utang piutang sebagai mitigasi risiko usaha melalui pembuatan perjanjian sederhana bagi 10 pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir, Kota Samarinda. Kegiatan pengabdian yang dilakukan berupa sosialisasi dan pelatihan dengan pendekatan interpersonal mengingat perjanjian tertulis merupakan inovasi bagi pelaku UMKM. Tim penulis melakukan empat langkah yang dimulai dengan identifikasi masalah dengan observasi awal, penyusunan rencana kegiatan dengan *brainstorming* dengan mitra, pelaksanaan kegiatan berupa sosialisasi dan pelatihan dari rumah ke rumah, serta langkah terakhir yaitu monitoring dan evaluasi. Seluruh pelaku UMKM menyatakan memahami cara pembuatan perjanjian tertulis dan 7 dari 10 pelaku UMKM akan mengimplementasikan perjanjian sederhana. Pengabdian ini juga menghasilkan rekomendasi kepada Kelurahan setempat untuk memberikan pelatihan serupa dalam rangka pemberdayaan UMKM di masa datang.

Kata kunci: jaminan; mitigasi risiko; perjanjian tertulis; UMKM; utang piutang.

Abstract: *Debts owed to customers without written guarantees are one of the financial management problems of MSME actors in rural areas. MSME actors gave loans to customers based on social values to help others with a belief system. However, previous research has found that this can cause business losses if the debtor defaults. This service activity aims to improve the ability to manage accounts payable as a business risk mitigation through making a simple agreement for MSME actors in Simpang Pasir Village, Samarinda City. Community service activities are carried out in socialization and training with an interpersonal approach considering that written agreements are an innovation for MSME actors. The authors carried out four steps, starting with problem identification with initial observations, preparing activity plans by brainstorming with partners, implementing activities in the form of socialization and house-to-house training, and the last step, monitoring, and evaluation. The results obtained through this service activity are an increase in the knowledge and ability of MSME actors to make written agreements in managing accounts payable with customers. This service also resulted in recommendations to the local Kelurahan to provide similar training in the context of empowering MSMEs in the future.*

Keywords: *accounts payable; guarantee; MSME; risk mitigation; written agreement.*



Article History:

Received: 27-10-2022

Revised : 07-11-2022

Accepted: 13-11-2022

Online : 01-12-2022



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), utang piutang berarti (uang) yang dipinjamkan dari dan yang dipinjamkan kepada orang lain. Definisi tersebut menerangkan bahwa utang piutang merupakan sebuah proses sosial antara dua orang dengan kesadaran akan aksi yang dilakukannya. Proses ini terjadi dalam sistem sosial yang disusun oleh interaksi antara dua orang atau lebih dalam sebuah lingkungan sosial (Kusmanto & Elizabeth, 2018). Interaksi tersebut dapat terjadi dalam lingkup masyarakat terkecil seperti keluarga, hingga dalam lingkup yang luas seperti perusahaan dengan perusahaan. Pada dasarnya, utang piutang dilakukan dengan tujuan tolong menolong yang tidak merugikan orang lain (Handoko, 2021). Oleh karenanya, kepercayaan dan kesepakatan lisan seringkali dipandang cukup dan menjadi dasar dilakukannya utang piutang (Khasana, 2016).

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP) Pasal 1320 disebutkan bahwa utang piutang adalah perjanjian yang tidak disyaratkan harus dalam bentuk tertulis. Artinya, utang piutang yang dilakukan dalam bentuk lisan pun tetap memenuhi persyaratan perjanjian. Meskipun demikian, dalam kondisi terjadi wanprestasi dimana pihak yang meminjam tidak mau mengembalikan utangnya, pihak yang meminjamkan tetap membutuhkan bukti telah terjadinya utang piutang (Saputra, 2021). Untuk mengantisipasi hal itu, perjanjian utang piutang sebaiknya diejawantahkan dalam sebuah perjanjian tertulis. Isi perjanjian tersebut dapat disesuaikan dengan kehendak masing-masing pihak selama tetap tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku (Syamsiah, 2020).

Kegiatan utang piutang umum dilakukan oleh pelaku usaha di Indonesia, salah satunya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan maupun banda usaha yang bukan berupa anak perusahaan atau cabang dari perusahaan lain (Tambunan, 2021). Sebagai sebuah usaha produktif yang tidak dalam skala besar, pengelolaan utang menjadi salah satu kemampuan pengelolaan keuangan yang harus dimiliki oleh UMKM (OJK, n.d.). Tidak hanya dalam kondisi pelaku UMKM sebagai peminjam (debitur) namun juga dalam kondisinya sebagai yang meminjamkan (kreditur).

Sistem utang piutang dimana pelaku UMKM menjadi kreditur banyak terjadi pada usaha-usaha kecil seperti warung kelontong di daerah pedesaan di Indonesia, khususnya dalam bentuk pengambilan barang oleh pelanggan dengan penundaan pembayaran. Bagi UMKM dalam bentuk warung atau supermarket, pedagang seringkali melakukan utang piutang dengan pelanggannya atas dasar kepercayaan. Meivani & Arsal (2015) menemukan bahwa mekanisme utang piutang di warung kelontong umumnya dilakukan berdasarkan aspek sosial budaya yang seringkali merugikan bagi pelaku

usaha.

Berdasarkan hasil observasi awal, kebiasaan utang piutang tanpa perjanjian tertulis juga terjadi di Kelurahan Simpang Pasir, Kecamatan Palaran, Kota Samarinda. Kelurahan Simpang Pasir merupakan wilayah terluas kedua di Kecamatan Palaran (BPS Kota Samarinda, 2022). Adapun jenis UMKM yang terdapat di Kelurahan Simpang Pasir antara lain usaha di bidang kuliner, warung serba ada atau *supermarket*, perbengkelan, dan sebagainya. Sebagian pelaku UMKM yang diobservasi mengaku sering memberikan utang kepada pelanggan atas dasar kepercayaan. Menurut Meivani & Aرسال (2015) pedagang yang memperbolehkan ikatan utang piutang tanpa aturan tertulis umumnya didasarkan pada tujuan untuk membantu sesama. Masalah yang sering muncul dalam situasi tersebut adalah terjadinya wanprestasi, sehingga bentuk perlindungan hukum yang dibutuhkan pelaku usaha harus bersifat preventif (Khasana, 2016), salah satunya berupa perjanjian tertulis.

Di perkotaan, perjanjian sudah menjadi hal yang lumrah bagi tempat usaha yang berjalan. Namun, perjanjian belum diterapkan oleh UMKM yang ada di Kelurahan Simpang Pasir. Observasi awal tim penulis menemukan bahwa 10 dari 35 pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir menyatakan sering melakukan kesepakatan utang piutang secara lisan. Para pelaku UMKM umumnya menyatakan bersikap *legowo* (lapang dada) ketika adanya utang yang tidak terbayarkan dan belum memahami mengenai pembuatan perjanjian tertulis. Oleh karena itu, pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk melaksanakan sosialisasi dan pelatihan pembuatan perjanjian sederhana bagi para pelaku UMKM yang ada di Kelurahan Simpang Pasir. Kegiatan ini merupakan bagian dari program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-48 Universitas Mulawarman. Dalam perspektif komunikasi, perjanjian sederhana merupakan sebuah inovasi bagi pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir. Penelitian-penelitian dalam bidang komunikasi inovasi (Basrimas et al., 2022; Rohmah et al., 2020) menemukan bahwa upaya terbaik dalam penyampaian inovasi adalah dengan menggunakan pendekatan komunikasi interpersonal (*localite channels*).

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode sosialisasi dan pelatihan kepada 10 pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir yang sebelumnya telah diwawancarai dan menyatakan sering melakukan transaksi utang piutang dengan pelanggan. Tim penulis menyusun rencana kegiatan bersama dengan pihak Kelurahan Simpang Pasir sebagai mitra utama. Sayangnya, tidak terdapat koperasi UMKM maupun institusi serupa di Kelurahan Simpang Pasir yang dapat dijadikan mitra lain dalam kegiatan ini. Dalam pelaksanaannya, tim penulis menggunakan pendekatan interpersonal agar komunikasi inovasi menjadi efektif. Kegiatan sosialisasi

dan pelatihan dilaksanakan selama 1 (satu) hari pada tanggal 24 Juli 2022 dengan metode sosialisasi dari rumah ke rumah (*door to door*).

Proses RACE yang terdiri atas *Research, Action, Communication* dan *Evaluation* kerap digunakan untuk menyusun program komunikasi yang efektif (Gora, 2019). Merujuk pada proses tersebut, kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang dimaksud dilaksanakan dengan langkah-langkah berikut:

1. Pertama, melakukan identifikasi masalah. Proses identifikasi mempertimbangkan aspek sosial, ekonomi dan budaya yaitu dengan mendiskusikan kebutuhan terbesar masyarakat. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan diketahui masalah utama dari UMKM di Kelurahan Simpang Pasir adalah kesadaran dan kemampuan untuk menyusun perjanjian tertulis.
2. Kedua, melakukan penyusunan kegiatan. Pada tahap ini dilakukan dialog dan penyatuan pandangan dari berbagai pihak terkait untuk dapat menghasilkan kegiatan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Diskusi dengan pihak Kelurahan, Akademisi, dan masyarakat menghasilkan rencana kegiatan berupa pengenalan dan pelatihan secara *door to door* dengan pendekatan komunikasi interpersonal. Hal ini didasarkan pada diskusi dengan Lurah Kelurahan Simpang Pasir, dimana masyarakat di daerah tersebut cenderung enggan mengikuti kegiatan yang terpusat karena harus meninggalkan usahanya.
3. Ketiga, pelaksanaan kegiatan. Hal ini dilakukan dengan memperhatikan penggunaan bahasa dan gaya komunikasi yang mudah diterima masyarakat setempat. Tahapan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:
 - a. Persiapan dan Perencanaan
 - 1) Pendataan dan pemilihan pelaku UMKM yang akan mengikuti pelatihan di daerah Kelurahan Simpang Pasir,
 - 2) Penyusunan materi pengenalan perjanjian utang piutang secara tertulis dan material pelatihan yang dibutuhkan.
 - b. Sosialisasi dan pelatihan

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan pembuatan perjanjian utang piutang secara tertulis dilakukan secara dengan pendekatan komunikasi interpersonal kepada setiap pelaku UMKM yang menjadi sasaran kegiatan. Tim penulis mendatangi pelaiu UMKM satu per satu ke tempat usaha mereka (*door to door*) sebagai strategi untuk memudahkan tercapainya tujuan kegiatan.
4. Langkah keempat adalah monitoring dan evaluasi. Kegiatan evaluasi dilakukan setelah pelaksanaan kegiatan dengan mewawancarai pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan ini terkait pemahaman dan

pengetahuan yang diperoleh. Keberhasilan kegiatan pengabdian ini diukur secara kognitif dan afektif, yaitu: (1) meningkatnya pengetahuan pelaku UMKM tentang perjanjian tertulis dan bagaimana praktek menyusunnya; dan (2) kesediaan pelaku UMKM mengimplementasikan perjanjian tertulis dalam transaksi utang piutang. Hasil kegiatan kemudian disampaikan kepada pihak Kelurahan Simpang Pasir untuk menjadi masukan dalam kegiatan-kegiatan pelatihan serupa selanjutnya. Sementara itu, dalam kegiatan monitoring tim penulis melihat implementasi pelatihan ini selama program KKN usai pada 16 Agustus 2022.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Langkah-langkah Kegiatan

a. Identifikasi masalah

Langkah pertama yang dilakukan tim penulis adalah diskusi dengan pihak Kelurahan Simpang Pasir terkait kegiatan-kegiatan pengabdian yang dibutuhkan warga. Salah satu informasi yang diperoleh dari Sekretaris Lurah dan menjadi perhatian tim penulis pada tahap ini adalah UMKM merupakan salah satu mata pencaharian utama warga Kelurahan Simpang Pasir. Tim penulis yang merupakan mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Mulawarman mengusulkan ide kegiatan masyarakat untuk memberikan pemahaman terkait transaksi utang piutang antara pelaku UMKM dan pelanggannya. Ide ini dikembangkan dari masukan Sekretaris Lurah bahwa pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir kerap melakukan utang-piutang atas dasar kepercayaan sesama warga. Sementara, penelitian terdahulu menjelaskan adanya risiko yang merugikan pelaku UMKM dalam bentuk utang piutang tanpa jaminan apapun. Oleh karena itu, tim penulis mengusulkan pelatihan penyusunan perjanjian tertulis utang piutang antara pelaku UMKM dan pelanggan sebagai bentuk pengabdian masyarakat di Kelurahan Simpang Pasir.

Mengacu pada Pasal 1313 KUHP, perjanjian adalah suatu perjanjian adalah suatu perbuatan di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dalam pengertian tersebut, ada beberapa unsur yang harus dipenuhi dalam perjanjian, di antaranya perbuatan yang mengikat dan subjek hukum yang terdiri dari dua pihak. Adapun syarat sahnya perjanjian diatur dalam pasal 1320 KUHP adalah sebagai berikut: (1) adanya kata sepakat bagi mereka yang mengikatkan dirinya; (2) Kecakapan para pihak untuk membuat suatu perikatan; (3) Suatu hal tertentu; dan (4) Suatu sebab (causa) yang halal. Hal inilah yang kemudian menjadi dasar ide terkait.

Dengan kata lain, perjanjian merupakan aspek yang sangat penting

dalam keberlangsungan suatu pengadaan kegiatan dalam beberapa bidang, khususnya di bidang ekonomi. Ketika seseorang melakukan transaksi jual beli, sewa menyewa atau utang piutang, maka perjanjian adalah akar dari keberlangsungan transaksi tersebut dikarenakan adanya berbagai pasal atau klausula sebagai wujud dari kesepakatan antara dua pihak yang bersangkutan. Pasal 1 ayat 10 Undang-Undang Perlindungan Konsumen menjelaskan, “Klausula Baku adalah setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan ditetapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen”. Jika perjanjian tidak diterapkan dalam bidang perekonomian, maka dapat berpotensi adanya ketidakpatuhan dari salah satu pihak dalam bertransaksi yang memicu terjadinya kerugian. Oleh karenanya, studi Alifiana & Susanti (2018) mengkategorikan utang piutang dan pengelolaan modal sendiri oleh UMKM memiliki potensi sedang sehingga memerlukan mitigasi.

Tentu saja, tidak ada penjual yang ingin rugi. Dengan pemahaman dan kemampuan membuat perjanjian sederhana untuk mengatur transaksi utang piutang dengan pelanggan, pelaku UMKM bisa memiliki jaminan berkekuatan hukum untuk melindungi haknya jika terjadi wanprestasi oleh pelanggan yang berutang. Di sisi lain, perjanjian sederhana juga menghindarkan kedua belah pihak dari kompleksitas perjanjian yang biasanya menjadi hal yang dihindari pelaku UMKM. Kemampuan ini merupakan bentuk peningkatan kapabilitas dan kompetensi manajemen pelaku UMKM yang menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan usaha (Efdison, 2020). Namun, dalam sudut pandang komunikasi, praktik pembuatan perjanjian tertulis dalam interaksi utang piutang juga merupakan hal yang baru bagi pelaku UMKM. Konsep tersebut disebut inovasi yang perlu dikomunikasikan secara tepat untuk dapat diadopsi oleh calon pengadopsi.

Sebelum melaksanakan program kerja, penulis terlebih dahulu melakukan observasi dan wawancara tentang permasalahan utang piutang oleh pelaku UMKM yang ada di Kelurahan Simpang Pasir sekaligus mengajak partisipan untuk mengikuti pelatihan. Dari observasi dan wawancara tersebut, diketahui bahwa terdapat 10 dari 35 pelaku UMKM di wilayah Kelurahan Simpang Pasir yang sering melakukan transaksi utang piutang terhadap pembeli dengan kesepakatan lisan saja. Tim penulis kemudian melakukan sosialisasi dan pelatihan dengan pendekatan interpersonal dan sistem *door to door*.

b. Penyusunan kegiatan

Berdasarkan teori Difusi Inovasi langkah pertama yang harus dilakukan adalah tahap pengetahuan. Pada tahap ini, tujuan komunikasi adalah untuk meningkatkan kesadaran akan inovasi, bagaimana cara menggunakan inovasi dan bagaimana sebuah inovasi bekerja, sehingga harus mempertimbangkan karakteristik dari calon pengadopsi sebelum menyusun strategi komunikasi yang tepat (Dearing & Cox, 2018). Tim penulis melakukan diskusi dengan pihak Kelurahan untuk mengetahui karakter masyarakat setempat. Berdasarkan hasil diskusi diperoleh dua strategi, yaitu: (1) Menyusun *template* contoh perjanjian sederhana yang mudah dipahami dan diimplementasikan oleh pelaku UMKM; (2) Menetapkan pendekatan interpersonal dengan metode sosialisasi dan pelatihan *door to door*. Hal ini dipilih karena mempertimbangkan kesibukan pelaku UMKM yang tidak bisa meninggalkan usahanya untuk mengikuti sosialisasi dan pelatihan terpusat di lokasi tertentu seperti Balai Kelurahan. Pendekatan komunikasi interpersonal dipandang lebih efektif karena pelaku UMKM dapat bertanya secara personal sesuai kebutuhan dan situasi usahanya, serta merasa lebih nyaman karena kegiatan dilakukan di tempat usaha tanpa mereka harus berpindah ke tempat lain; dan (3) Menetapkan waktu sosialisasi dan pelatihan penulisan perjanjian sederhana. Kegiatan pengenalan dan pelatihan ini dilaksanakan di Kelurahan Simpang Pasir dengan bekerjasama dengan pihak Kelurahan Simpang Pasir pada tanggal 24 Juli 2022. Pelaksanaan kegiatan ini berupa sosialisasi dan praktik langsung kepada masyarakat yang memiliki UMKM di Simpang Pasir. Pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir mendapat sosialisasi mengenai pembuatan dan pemanfaatan perjanjian sebagai bentuk dari jaminan dalam pelaksanaan transaksi utang piutang antara pembeli dan penjual yang terlibat. Setelah dilakukan pengenalan dalam bentuk sosialisasi dengan pendekatan interpersonal, kegiatan dilanjutkan dengan sesi diskusi serta praktek langsung pembuatan perjanjian di berbagai tempat usaha masyarakat sekitar. Dalam hal ini, sosialisasi dan pelatihan disampaikan langsung oleh mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Mulawarman.

c. Pelaksanaan kegiatan

Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan penyampaian informasi, diskusi dan praktik pembuatan perjanjian tertulis. Dengan demikian, pelaku UMKM bisa mengaplikasikan pengetahuan sesuai dengan kebutuhan usahanya, tahap ini merupakan tahap pertama dalam proses difusi inovasi yaitu mendapatkan pengetahuan (*knowledge*) yang dilanjutkan dengan tahap persuasi (*persuasion*). Dalam pelaksanaan sosialisasi, tim penulis menyampaikan masalah dan keuntungan-keuntungan dalam membuat perjanjian tertulis dalam

interaksi utang piutang dengan menyajikan risiko dari utang piutang bagi UMKM dan keuntungan membuat perjanjian sederhana. Tujuan utama hal ini disampaikan adalah agar pelaku UMKM memahami bahwa perjanjian tertulis tidak semata jaminan atas janji antar kedua belah pihak, namun juga sebagai bentuk mitigasi risiko dalam pengelolaan keuangan usahanya.

Salah satu elemen penting dalam proses persuasi ini adalah *opinion leader* yang tidak ada di lingkungan Kelurahan Simpang Pasir. Berdasarkan data BPS Kota Samarinda (2022) dan konfirmasi pihak Kelurahan, tidak terdapat koperasi UMKM atau institusi sejenis yang bisa mengelola pelaku UMKM. Keberadaan *opinion leader* sangat dibutuhkan untuk pengelolaan usaha dan kesuksesan inovasi (Rohmah et al., 2022). Keberadaan mahasiswa yang melakukan pengenalan dan pelatihan ini kepada masyarakat tidak dapat menggantikan peran tersebut karena mahasiswa berperan sebagai agen perubahan yang memiliki pengaruh lebih rendah dibandingkan *opinion leader* (Dearing & Cox, 2018).

d. Monitoring dan Evaluasi

Dengan penerapan metode *door to door*, maka para pelaku usaha tidak perlu meninggalkan tempat usahanya serta pelatihan yang diadakan lebih fokus dan terarah. Ada berbagai tahap yang dilakukan, di antaranya kunjungan ke tempat usaha warga Kelurahan Simpang Pasir, mengenalkan program kerja serta menjelaskan langkah-langkah pembuatan perjanjian sederhana. Sebagai bentuk monitoring, tim penulis melakukan kunjungan sebanyak satu kali kepada seluruh pelaku UMKM yang menjadi sasaran dalam kegiatan ini dalam durasi sejak diadakannya kegiatan pengabdian hingga berakhirnya masa KKN pada 16 Agustus 2022. Namun, selama durasi monitoring tersebut diketahui tidak terdapat transaksi utang piutang baru dimana pelaku usaha mengimplementasikan pelatihan yang telah dilakukan. Meskipun demikian, sebagian besar pelaku usaha yang mengikuti pelatihan mengaku akan mengaplikasikan perjanjian sederhana sebagaimana pelatihan. Sementara, masih terdapat beberapa pelaku usaha yang memiliki keraguan atas implementasi perjanjian tertulis karena dipandang kurang sesuai dengan nilai sosial bermasyarakat di Kelurahan Simpang Pasir.

2. Dampak yang dihasilkan

Adanya penerapan perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha di Kelurahan Simpang Pasir tentunya memiliki dampak yang sangat positif sebagai berikut:

- a. Adanya jaminan untuk keberlangsungan transaksi utang piutang bagi penjual yang bersangkutan,

- b. Sebagai antisipasi apabila jika ada pembeli yang tidak membayar utangnya hingga batas waktu yang telah ditentukan,
- c. Sebagai implemetasi dari kepastian hukum yang terdapat dalam berbagai regulasi hukum,
- d. Sebagai tolak ukur efektivitas dari pembayaran utang.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan setelah sosialisasi dan pelatihan diketahui seluruh pelaku UMKM menyatakan memahami materi sosialisasi dan mampu menyusun perjanjian sederhana untuk utang piutang. Diketahui pula bahwa 7 dari 10 pelaku UMKM yang menjadi sasaran kegiatan ini menyatakan setuju akan mengaplikasikan perjanjian sederhana dalam utang piutang di masa depan, sementara 3 lainnya tidak setuju. Implementasi merupakan tahap ketiga dalam proses difusi inovasi, dimana individu akan yang mengadopsi akan mengadopsi inovasi atau menolak adopsi inovasi. Namun, dampak implementasi tidak diketahui karena dalam proses monitoring hingga periode KKN berakhir tidak terdapat pelaku UMKM yang mengimplementasikan karena tidak ada kesempatan utang piutang baru.

3. Kendala yang Dihadapi

Dalam pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pelatihan perjanjian tertulis ini ditemui beberapa kendala, sebagai berikut:

- a. Beberapa pelaku UMKM memandang perjanjian tertulis sebagai sesuatu yang tidak biasa dilakukan dalam kehidupan sosial masyarakat, sehingga masih memiliki keraguan (*dissonance*) untuk mengadopsi inovasi ini.
- b. Tidak terdapatnya *opinion leader* yang dapat mengajarkan dan mengontrol lebih lanjut implementasi perjanjian tertulis dalam transaksi utang piutang.
- c. Tidak terdapat transaksi utang piutang baru yang dilakukan oleh pelaku UMKM selama masa monitoring, sehingga penulis tidak menemukan hasil implementasi perjanjian utang piutang untuk transaksi baru.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan program kerja Pelatihan Pembuatan Perjanjian Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Simpang Pasir merupakan sebuah langkah untuk mengenalkan pemanfaatan perjanjian sederhana kepada Pelaku UMKM sebagai bentuk preventif dalam upaya mitigasi risiko usaha. Setelah pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan, seluruh pelaku UMKM yang menjadi sasaran kegiatan ini mengaku memahami dan mampu menyusun perjanjian utang piutang sederhana. Sementara itu, 7 dari 10 pelaku UMKM berkomitmen mengimplementasikannya dalam setiap transaksi utang

piutang dengan pelanggan untuk melindungi mereka dari tindakan keterlambatan pembayaran utang (wanprestasi) yang dilakukan oleh pelanggan. Namun, 3 pelaku UMKM mengaku tidak setuju untuk mengaplikasikannya dalam kegiatan utang piutang sehari-hari.

Sebagai sebagai sebuah inovasi, praktek pembuatan perjanjian sederhana dalam transaksi utang piutang merupakan sesuatu yang baru bagi pelaku UMKM sehingga masih terdapat keraguan pada sebagian pelaku UMKM untuk mengadopsi praktek tersebut. Oleh karena itu, pembinaan, pelatihan dan monitoring secara berkala untuk mengelola pelaku UMKM perlu dilakukan khususnya oleh pihak Kelurahan mengingat pentingnya peran UMKM bagi perekonomian Indonesia.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Mulawarman sebagai penyelenggara program KKN Angkatan 48 yang telah mendukung penyelenggaraan kegiatan pengabdian dan pembiayaan untuk publikasi ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Alifiana, M. A., & Susanti, N. (2018). Analisis Potensi Risiko Umkm Di Kabupaten Kudus. *Media Ekonomi*, 18(2), 71. <https://doi.org/10.30595/medek.v18i2.3052>
- Basrimas, M. J. A., Rohmah, A. N., & Boer, K. M. (2022). Komunikasi Partisipatif dalam Inovasi Pengelolaan Sampah Melalui Program Jasa Angkutan Sampah Pilot Project. *JIPSI: Jurnal Ilmu Politik Dan Komunikasi*, 12(1), 87–108. <https://doi.org/10.34010/JIPSI.V12I1.6313>
- BPS Kota Samarinda. (2022). *Kecamatan Palaran dalam Angka Tahun 2022*. BPS Kota Samarinda.
- Dearing, J. W., & Cox, J. G. (2018). Diffusion of innovations theory, principles, and practice. *Health Affairs*, 37(2), 183–190. <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2017.1104>
- Efdison, H. Z. (2020). Pemetaan Geografi Industri Kecil di Kabupaten Kerinci Sebagai Dasar Perumusan Kebijakan Pengembangan UMKM yang Inovatif dan Berdaya Saing. *E-Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 8(3), 475–487.
- Gora, R. (2019). *Riset Kualitatif Public Relations*. Jakad Publishing.
- Handoko, P. (2021). *Pertanggungjawaban Pidana Atas Penagihan Hutang Melalui Media Sosial*. CV. Mitra Abisatya.
- Khasana, F. R. (2016). *Pelaksanaan Perjanjian Hutang Piutang Non Kontraktual Dengan Jaminan Kebendaan (Studi Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak di Madiun)* [Universitas Muhammadiyah Surakarta]. <https://core.ac.uk/download/pdf/148611921.pdf>
- Kusmanto, T. Y., & Elizabeth, M. Z. (2018). Struktur dan Sistem Sosial pada Aras Wacana dan Praksis. *JSW (Jurnal Sosiologi Walisongo)*, 2(1), 39–50. <https://doi.org/10.21580/jsw.2018.2.1.2252>
- Meivani, Y., & Arsal, T. (2015). Sistem Hutang-Piutang di Warung Kelontong pada Masyarakat Pedesaan (Studi kasus di Desa Banjarsari Kulon Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas). *Solidarity*, 4(2), 109–120.
- OJK. (n.d.). *Pengusaha UMKM Juga Perlu Pengelolaan Keuangan Loh*. <https://Sikapuangmu.Ojk.Go.Id/>
<http://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20620>

- Rohmah, A., Abiyu, K. Y., Elisa, C., Nurasimah, Pasapan, N. L., Safika, Firdaus, M. N., & Permatasari, N. R. (2022). Adopsi Inovasi Layanan Online di Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kota Samarinda. *Jurnal Komunikasi Pembangunan*, 20(01), Article 01. <https://doi.org/10.46937/20202239408>
- Rohmah, A. N., Dwivayani, K. D., & Boer, K. M. (2020). Communication Strategy to Develop Local E-Marketplace in Samarinda City. *Jurnal Komunikasi Ikatan Sarjana Komunikasi Indonesia*, 5(1), 10–17.
- Saputra, A. (2021). *Saya Pinjamkan Uang ke Teman Hanya Bukti Chatting, Apakah Bisa Ditagih?* Kompas.Com. <https://news.detik.com/berita/d-5636826/saya-pinjamkan-uang-ke-teman-hanya-bukti-chatting-apaakah-bisa-ditagih>
- Syamsiah, D. (2020). Penyelesaian Perjanjian Hutang Piutang Sebagai Akibat Forje Majeur Karena Pandemic Covid 19. *Legal Standing : Jurnal Ilmu Hukum*, 4(1), 306. <https://doi.org/10.24269/lv4i1.2783>
- Tambunan, T. T. H. (2021). *UMKM di Indonesia*. Prenada Media Group.