

PENINGKATAN LITERASI PENGAJUAN PEMBIAYAAN UNTUK MEMPERKUAT KETAHANAN USAHA UMKM DI KEDIRI, TULUNGAGUNG, DAN TRENGGALEK

Emilya Shalsabila¹, Mayang Viona Afifa², Salma Aurita Damayanti³, Binti Nur Asiyah⁴

UIN Sayyid Ali Rahmatullah, Tulungagung, Indonesia

*e-mail: emilyashalsabila2@gmail.com¹, vionaafiga@gmail.com², auritasalma7@gmail.com³, binti.nur.asiyah@uinsatu.ac.id⁴

Abstract

This community service activity aims to provide technical guidance to Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Kediri, Tulungagung, and Trenggalek Regencies in preparing effective financing proposals for submission to banking and non-banking institutions. The primary challenge faced by MSMEs is not merely limited access to funding sources, but rather low administrative capacity, particularly in preparing proposals and financial reports, which are key requirements for formal financing. Empirical findings indicate that most business actors still rely on internal capital due to a limited understanding of credit application procedures, including the People's Business Credit (KUR) scheme. Therefore, this program integrates the identification of financing sources with the simulation of credit applications as a practical approach to enhance MSME readiness. The results demonstrate that training and mentoring significantly improve participants' understanding and ability to develop feasible proposals that meet financial institution standards. This study argues that strengthening technical capacity in proposal preparation is a critical factor in optimising access to financing, enabling MSMEs to utilise various funding sources more effectively.

Keywords: Increasing Literacy, Financing Applications, Business Resilience

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan bimbingan teknis kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kediri, Tulungagung, dan Trenggalek dalam menyusun proposal pembiayaan yang efektif untuk diajukan ke lembaga perbankan dan non-perbankan. Permasalahan utama yang dihadapi UMKM bukan hanya keterbatasan sumber dana, melainkan rendahnya kemampuan administratif, khususnya dalam penyusunan proposal dan laporan keuangan yang menjadi syarat utama akses pembiayaan formal. Berdasarkan temuan empiris, sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan modal internal karena minimnya pemahaman terhadap prosedur pengajuan kredit, termasuk skema Kredit Usaha Rakyat (KUR). Oleh karena itu, kegiatan ini mengintegrasikan identifikasi sumber pembiayaan dengan simulasi pengajuan kredit sebagai pendekatan praktis untuk meningkatkan kesiapan UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan mampu meningkatkan pemahaman peserta dalam menyusun proposal yang layak dan sesuai standar lembaga keuangan. Argumen utama kegiatan ini menegaskan bahwa peningkatan kapasitas teknis dalam penyusunan proposal menjadi faktor kunci dalam mengoptimalkan akses pembiayaan, sehingga keberadaan berbagai sumber dana dapat dimanfaatkan secara lebih efektif oleh pelaku UMKM.

Kata Kunci: Peningkatan Literasi, Pengajuan Pembiayaan, Ketahanan Usaha

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang umumnya dikelola secara mandiri dengan skala usaha relatif kecil serta keterbatasan sumber daya, baik dari sisi modal maupun kapasitas manajerial. Dalam perkembangannya, UMKM menghadapi berbagai kendala yang menghambat peningkatan kinerja usaha, di antaranya keterbatasan akses pembiayaan, kualitas sumber daya manusia, serta rendahnya produktivitas. Salah satu permasalahan utama yang sering ditemui adalah belum optimalnya pengelolaan keuangan, khususnya dalam penyusunan laporan keuangan yang menjadi syarat penting dalam pengajuan pembiayaan ke lembaga keuangan (Noriska & Tineka, 2023). Selain keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan, permasalahan lain yang tidak kalah penting adalah rendahnya literasi pelaku UMKM dalam proses pengajuan pembiayaan. Banyak pelaku usaha yang belum memahami secara menyeluruh persyaratan administratif, mekanisme penilaian, serta strategi penyusunan proposal yang sesuai dengan standar lembaga keuangan. Kondisi ini menyebabkan peluang untuk memperoleh pembiayaan menjadi tidak optimal, meskipun berbagai

skema pendanaan telah tersedia.

Pendanaan merupakan aspek yang sangat penting dalam mendukung pengembangan UMKM. Ketersediaan akses terhadap sumber pendanaan yang memadai menjadi faktor utama dalam meningkatkan daya saing dan produktivitas usaha. Secara umum, sumber pendanaan UMKM dapat diklasifikasikan menjadi dua kategori utama, yaitu pendanaan internal dan pendanaan eksternal. Pendanaan internal berasal dari sumber daya yang dimiliki oleh pelaku usaha, seperti modal pribadi dan laba ditahan, sedangkan pendanaan eksternal diperoleh dari pihak luar, baik melalui lembaga keuangan formal, lembaga non-bank, maupun skema alternatif seperti investasi, *crowdfunding*, dan program pemerintah (Idham Maulana Oktora, 2025). Meskipun alternatif sumber pendanaan semakin beragam, khususnya dengan perkembangan teknologi digital dan layanan keuangan berbasis *fintech*, tidak semua pelaku UMKM mampu mengaksesnya secara optimal. Keterbatasan literasi keuangan, ketidaksiapan administratif, serta kurangnya pemahaman terhadap prosedur pengajuan menjadi hambatan utama dalam memperoleh pembiayaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan yang dapat membantu pelaku UMKM memahami proses pengajuan pembiayaan secara lebih praktis dan terstruktur. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan literasi pengajuan pembiayaan menjadi kebutuhan yang mendesak agar pelaku UMKM mampu memahami dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh lembaga keuangan.

Literatur terdahulu menunjukkan bahwa akses permodalan bagi UMKM masih terhambat oleh rendahnya literasi keuangan dan ketidaktahuan mengenai strategi pengajuan pinjaman yang tepat (Alawiyah & Mulyani, 2025). Hal ini sangat relevan dengan kebutuhan pelaku usaha di Kediri, Tulungagung, dan Trenggalek akan adanya simulasi pengajuan guna memahami persyaratan administratif sebelum berinteraksi dengan lembaga keuangan. Selain aspek administrasi, keberhasilan dalam memperoleh modal juga sangat dipengaruhi oleh profil internal usaha seperti durasi operasional dan volume omzet bulanan (Ismanto & Diman, 2023). Melalui simulasi pembiayaan, pelaku UMKM di wilayah Mataraman dapat memprediksi kelayakan pengajuan mereka serta mengukur kapasitas pengembalian secara lebih akurat. Dengan meningkatnya literasi pengajuan pembiayaan, pelaku UMKM diharapkan tidak hanya mampu mengakses sumber permodalan secara lebih luas, tetapi juga dapat memperkuat ketahanan usahanya dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi. Ketahanan usaha ini tercermin dari kemampuan beradaptasi, menjaga stabilitas keuangan, serta mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Di sisi lain, tata kelola keuangan yang disiplin bukan sekadar pemenuhan syarat formal, melainkan fondasi bagi keberlangsungan usaha agar dana yang diperoleh benar-benar dialokasikan untuk kegiatan produktif, bukan kepentingan konsumtif (Hutauruk dkk., 2024). Kondisi ini mempertegas perlunya pendampingan teknis dalam penyusunan rencana bisnis demi menembus akses perbankan formal (Daud & Iskandar, 2023). Oleh karena itu, identifikasi berbagai sumber pembiayaan melalui simulasi menjadi sangat krusial untuk memetakan lembaga keuangan yang paling sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan spesifik pelaku UMKM di wilayah tersebut (Leiwakabessy & Lahallo, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa kesiapan administratif dan profil usaha menjadi faktor penting dalam menentukan kelayakan pembiayaan.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu upaya untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap proses pengajuan pembiayaan melalui pendekatan simulasi. Simulasi pembiayaan dapat membantu pelaku usaha dalam memprediksi kelayakan pengajuan, memahami persyaratan yang harus dipenuhi, serta mengukur kemampuan pengembalian pinjaman secara lebih akurat. Pendekatan ini menjadi relevan bagi pelaku UMKM di wilayah Kediri, Tulungagung, dan Trenggalek yang membutuhkan panduan praktis dalam mengakses pembiayaan secara efektif. Dengan meningkatnya literasi dan pemahaman terhadap proses pengajuan pembiayaan, pelaku UMKM diharapkan tidak hanya mampu mengakses sumber permodalan secara lebih luas, tetapi juga dapat memperkuat ketahanan usahanya. Ketahanan usaha tersebut tercermin dari kemampuan dalam menjaga stabilitas keuangan, beradaptasi terhadap perubahan ekonomi, serta mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Peningkatan literasi pengajuan pembiayaan tersebut menjadi faktor kunci

dalam memperkuat ketahanan usaha, karena memungkinkan pelaku UMKM untuk memperoleh akses modal secara lebih tepat, terencana, dan berkelanjutan. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk mengkaji peningkatan literasi pengajuan pembiayaan melalui pendekatan simulasi sebagai strategi dalam memperkuat ketahanan usaha UMKM, khususnya dalam meningkatkan akses, kesiapan administratif, serta keberlanjutan usaha sesuai dengan karakteristik masing-masing pelaku usaha.

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan *service learning*. Pendekatan *service learning* merupakan salah satu pendekatan dalam pembelajaran yang mengintegrasikan tujuan akademik dengan upaya meningkatkan kesadaran dalam menyelesaikan permasalahan masyarakat secara langsung (Wicaksono et al., 2025). Melalui metode ini, memungkinkan terjadinya hubungan timbal balik antara mahasiswa dengan pelaku usaha, dimana mahasiswa dapat langsung mempraktikkan ilmu akademisnya, sementara pelaku usaha mendapatkan pendampingan dalam menyusun pembukuan keuangan sederhana. Program *Service Learning* ini diterapkan pada beberapa pelaku usaha melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Peserta

Tabel 1.1 Data Pemilik dan Lokasi Usaha

No	Nama Usaha	Nama Pemilik	Alamat
1	Usaha Bengkel	Pak Puguh	Pasar Pelas, RT.01/RW.01, Kec. Kras, Kab. Kediri
2	Toko Kelontong	Bu Miati	Pasar Pelas, RT.01/RW.01, Kec. Kras, Kab. Kediri
3	Warung	Bu Nayun	Pasar Pelas, RT.01/RW.01, Kec. Kras, Kab. Kediri
4	Toko Serba Ada (Toko Permata)	Bu Endri	RT. 02/RW. 01, Dsn. Gambiran, Ds. Gambiran, Kec. Pagerwojo, Kab. Tulungagung
5	Toko Bahan Bangunan Mbah Modin	Mbah Modin	RT. 02/RW.01, Dsn. Gambiran, Ds. Gambiran, Kec. Pagerwojo, Kab. Tulungagung
6	Warung Pojok Cak Pencu	Bu Ely	RT.02/RW.05, Dsn.Prambon, Ds. Gambiran, Kec. Pagerwojo, Kab. Tulungagung
7	Toko Kelontong Azka Production	Bu Juar	RT.26/RW.04, Dsn. Gares, Ds. Tasikmadu, Kec. Watulimo, Kab. Trenggalek
8	Warung Mayar	Bu Konis	RT.27 RW.06, Dsn. Prigi, Ds. Tasikmadu, Kec. Watulimo, Kab. Trenggalek
9	Outlet Teh Poci Suhaa	Mbak Intan	RT. 24 RW. 04, Dsn. Gares, Ds. Tasikmadu, Kec. Watulimo, Kab. Trenggalek

2. Rencana Kegiatan

Dalam rencana Kegiatan Pengabdian pada UMKM terdapat beberapa Tahapan, yaitu sebagai berikut:

a. Tahapan Persiapan

Tahapan awal dari kegiatan ini melibatkan observasi langsung ke lokasi usaha dan memperoleh izin dari pemilik untuk terlibat dalam program pengabdian masyarakat yang difokuskan pada literasi pengajuan pembiayaan. Untuk menjamin kelancaran dan efektivitas program, pelaku UMKM menunjukkan komitmen penuh dalam mengikuti pengabdian. Sebagai persiapan, dilakukan wawancara terhadap pelaku usaha mikro seperti Bengkel Pak Puguh, Toko Kelontong Bu Miati, Warung Bu

Nayun, Toko Serba Ada Bu Endri, Toko Bahan Bangunan Mbah Modin, Warung Pojok Cak Pencu, Toko Kelontong Azka Production, Warung Mayar Bu Konis, dan Outlet Teh Poci Suhaa guna mengidentifikasi kebutuhan spesifik mereka. Dari wawancara, diketahui bahwa pelaku usaha belum menyusun laporan keuangan secara sistematis, dan masih menggunakan modal usaha internal.

b. Tahap Pelaksanaan (Implementasi)

Pada tahap pelaksanaan, kegiatan dilakukan melalui penyampaian materi secara langsung yang diawali dengan pengenalan pentingnya literasi pengajuan pembiayaan bagi UMKM, meliputi persyaratan, dokumen pendukung, penyusunan proposal usaha, serta strategi memperoleh akses pembiayaan. Selama kegiatan berlangsung, peserta mendapatkan pendampingan secara intensif untuk memastikan pemahaman terhadap materi yang disampaikan melalui diskusi dan sesi tanya jawab. Pendampingan ini bertujuan membantu peserta memahami proses pengajuan pembiayaan dengan lebih baik serta memberikan kesempatan untuk mengklarifikasi materi yang masih belum dipahami.

c. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir yaitu tahap evaluasi. Kegiatan ini dilakukan untuk mengukur tingkat pemahaman pelaku UMKM mengenai prosedur pengajuan pembiayaan serta kemampuan mereka dalam mengakses sumber pembiayaan setelah mengikuti kegiatan pengabdian. Evaluasi dilakukan melalui diskusi, tanya jawab, dan penilaian terhadap pemahaman peserta terkait persyaratan administrasi, dokumen pendukung, dan tahapan pengajuan pembiayaan. Hasil evaluasi diharapkan menunjukkan peningkatan literasi keuangan dan kemampuan peserta dalam memanfaatkan peluang akses pembiayaan bagi pengembangan usaha (Yusmanianti et al., 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam proses akhir setelah melaksanakan wawancara, observasi, dan dokumentasi, tim pengabdian melakukan analisis terhadap kondisi UMKM serta memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi UMKM. Adapun proses tahapan wawancara kepada pelaku UMKM adalah sebagai berikut:

- Perkenalan pengabdian masyarakat kepada pelaku UMKM yang akan dilakukan wawancara serta pendampingan.
- Wawancara dengan pelaku usaha UMKM meliputi profil usaha, omset usaha serta sumber dana yang digunakan untuk modal awal usaha.
- Memberikan informasi berkaitan sumber pembiayaan UMKM.

Berikut data hasil wawancara yang disajikan secara rinci pada Tabel:

Tabel 2.1 Hasil Pendampingan Pembiayaan UMKM di Wilayah Kediri, Tulungagung, dan Trenggalek

No	UMKM	Alamat	Hasil Wawancara Berkaitan Sumber Pembiayaan	Foto Kegiatan
1	Pak Puguh (Bengkel)	Pasar Pelas RT.01 RW.01 Kecamatan Kras Kabupaten Kediri	Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, sumber dana awal usaha bengkel milik Pak Puguh berasal dari modal pribadi sekitar ± Rp.100.000.000 yang diperoleh dari hasil bekerja di luar negeri. Modal	 Gambar 1. Wawancara Pak Puguh

			tersebut digunakan untuk mendirikan dan mengembangkan usaha bengkel. Dalam menjalankan usahanya, Pak Puguh mengandalkan dana sendiri tanpa mengajukan pembiayaan dari lembaga keuangan.		Gambar 2. Wawancara Pak Puguh
2	Bu Miati (Toko kelontong)	Pasar Pelas RT.01 RW.01 Kecamatan Kras Kabupaten Kediri	Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa sumber dana usaha toko kelontong milik Bu Miati berasal dari modal pribadi sebesar $\pm$ Rp.35.000.000 yang diperoleh dari hasil bekerja di luar negeri. Modal tersebut digunakan untuk memulai usaha dan memenuhi kebutuhan stok barang dagangan. Usaha ini dijalankan secara mandiri tanpa adanya pembiayaan dari pihak eksternal.		Gambar 3. Wawancara Bu Miati
					Gambar 4. Wawancara Bu Miati
3	Bu Nayun (Warung)	Pasar Pelas RT.01 RW.01 Kecamatan Kras Kabupaten Kediri	Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, sumber dana usaha warung milik Bu Nayun berasal dari hasil penjualan baju serta dukungan dana dari suami dengan total sekitar $\pm$ Rp.6.000.000. Modal tersebut digunakan untuk membuka usaha warung kecil. Dalam praktiknya, usaha ini masih menggunakan modal terbatas dan belum memanfaatkan pembiayaan dari		Gambar 5. Wawancara Bu Nayun
					Gambar 6. Wawancara Bu Nayun

			lembaga keuangan.	
4.	Toko Permata (Toko Serba Ada)	RT. 02/RW. 01, Dusun Gambiran, Desa Gambiran, Kecamatan Pagerwojo, Kabupaten Tulungagung.	Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Permata, diketahui bahwa modal awal usaha berasal dari dana pribadi dengan estimasi kebutuhan sebesar ±Rp50.000.000 untuk pembelian stok barang dan etalase. Namun, pemilik berencana mengembangkan usaha dengan mengajukan pembiayaan melalui KUR di Bank BRI. Tim membantu dalam mempersiapkan dokumen persyaratan serta simulasi pengajuan kredit.	 Gambar 7. Wawancara Bu Endri  Gambar 8. Toko Permata

5.	Toko Bahan Bangunan Mbah Modin (Toko Bahan Bangunan)	RT. 02/RW. 01, Dusun Gambiran, Desa Gambiran, Kecamatan Pagerwojo, Kabupaten Tulungagung.	Hasil wawancara menunjukkan bahwa sumber modal Toko Bahan Bangunan Mbah Modin berasal dari kombinasi modal pribadi dan dana dari usaha lain, dengan estimasi kebutuhan awal sebesar $\pm$ Rp45.000.000 untuk penyediaan material bangunan. Pemilik cenderung menghindari pinjaman guna meminimalisir beban bunga, namun tetap membuka peluang pengajuan pembiayaan melalui lembaga keuangan mikro.	 Gambar 9. Wawancara Mbah Modin  Gambar 10. Toko Bahan Bangunan Mbah Modin
6.	Warung Pojok Cak Pencu (Warung)	RT. 02/RW.05, Dusun Prambon, Desa Gambiran, Kecamatan Pagerwojo, Kabupaten Tulungagung.	Berdasarkan hasil wawancara, Warung Pojok didirikan menggunakan modal pribadi dengan estimasi awal sebesar $\pm$ Rp15.000.000 yang digunakan untuk pembelian bahan baku dan perlengkapan usaha. Pemilik belum memanfaatkan pembiayaan dari lembaga keuangan karena keterbatasan informasi terkait prosedur pengajuan kredit. Selain itu, pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana dan belum terdokumentasi dengan baik. Oleh karena itu, tim membantu dalam memberikan pemahaman terkait	 Gambar 11. Wawancara Bu Ely  Gambar 12. Warung Pojok Cak Pencu

			sumber pembiayaan.	
7	Toko Kelontong Azka Production	RT. 26 RW. 04 Dusun Gares, Desa Tasikmadu, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek	Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Kelontong Azka Production, diketahui bahwa modal awal usaha berasal dari dana pribadi. Namun, untuk pengembangan usaha diperlukan tambahan modal sekitar Rp20.000.000 yang direncanakan berasal dari pembiayaan KUR di Bank BRI. Dalam hal pencatatan keuangan, pemilik belum memiliki laporan yang rapi, sehingga dilakukan pendampingan dengan membuat format laporan keuangan sederhana menggunakan Excel agar transaksi harian dapat dicatat secara teratur.	 Gambar 13. Wawancara bu Juar  Gambar 14. Bersama pemilik toko kelontong

8	Warung Mayar “Bu Konis”	RT. 27 RW. 06 Dusun Prigi, Desa Prigi, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek	Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Warung, diketahui bahwa usaha ini didirikan dengan modal sendiri. Untuk memperluas usaha, diperlukan tambahan dana sekitar Rp5.000.000 yang direncanakan melalui pembiayaan mikro. Dalam aspek administrasi keuangan, pemilik belum melakukan pencatatan secara rutin, sehingga dilakukan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan sederhana berbasis Excel untuk memudahkan pencatatan harian.	 Gambar 15. Bersama Ibu Konis Pemilik Warung
9	Outlet Teh Poci Suhaa	RT. 24 RW. 04 Dusun Gares, Desa Tasikmadu, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek	Berdasarkan hasil observasi dengan pemilik Outlet Teh Poci, modal awal usaha diperoleh dari tabungan pribadi. Seiring meningkatnya permintaan, pemilik berencana mengajukan pembiayaan sebesar Rp8.000.000 melalui lembaga keuangan untuk menambah peralatan dan bahan baku. Dalam pengelolaan keuangan, masih belum terdapat pencatatan yang sistematis, sehingga diberikan bantuan berupa desain pembukuan sederhana agar pemasukan dan	 Gambar 16. Bersama Mbak Intan

		pengeluaran dapat dikontrol dengan baik.	
--	--	--	--

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap Pak Puguh, Bu Miati, dan Bu Nayun, diketahui bahwa seluruh pelaku UMKM tersebut masih mengandalkan modal pribadi sebagai sumber utama dalam menjalankan usahanya serta belum memanfaatkan fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pemahaman pelaku usaha mengenai akses dan prosedur pembiayaan masih terbatas, sehingga mereka cenderung memilih sumber dana yang berasal dari kemampuan finansial sendiri karena dianggap lebih aman dan tidak menimbulkan beban kewajiban pembayaran di masa mendatang. Padahal, keberadaan pembiayaan formal dapat menjadi salah satu alternatif strategis untuk meningkatkan kapasitas usaha, memperluas skala produksi, serta mendukung pengembangan bisnis secara berkelanjutan. Temuan tersebut sejalan dengan hasil penelitian Alawiyah dan Mulyani yang menjelaskan bahwa rendahnya literasi terkait prosedur dan mekanisme pengajuan pembiayaan menjadi salah satu faktor yang menyebabkan pelaku UMKM belum mampu memanfaatkan berbagai fasilitas pendanaan yang telah disediakan oleh lembaga keuangan secara optimal. (Tika Alawiyah dan Putri Dwi Anggraini Mulyani, 2025)

Berdasarkan hasil wawancara pada Toko Permata, Toko Bahan Bangunan Mbah Modin, dan Warung Pojok Cak Pencu, ditemukan adanya perbedaan tingkat kesiapan pelaku UMKM dalam memanfaatkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Toko Permata menunjukkan kesiapan yang lebih baik melalui rencana pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk mendukung pengembangan usaha. Sementara itu, Toko Bahan Bangunan Mbah Modin dan Warung Pojok Cak Pencu masih lebih mengandalkan modal sendiri karena adanya kekhawatiran terhadap risiko pinjaman serta keterbatasan informasi mengenai prosedur dan persyaratan pengajuan pembiayaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan memiliki peran penting dalam menentukan keputusan pelaku UMKM untuk mengakses sumber pendanaan formal. Semakin baik pemahaman pelaku usaha mengenai manfaat, risiko, dan mekanisme pembiayaan, maka semakin besar pula peluang mereka dalam memanfaatkan akses permodalan untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan usaha. Hasil temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ida Ayu Agung Idawati dan I Gede Surya Pratama (2021) yang menyatakan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM. Pelaku usaha yang memiliki pemahaman keuangan yang baik cenderung lebih mampu mengambil keputusan keuangan secara tepat, termasuk dalam memanfaatkan sumber pembiayaan untuk mendukung perkembangan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dan pendampingan yang dilakukan pada Toko Kelontong Azka Production, Warung Mayar, dan Outlet Teh Poci Suhaa, diketahui bahwa ketiga pelaku UMKM tersebut memiliki kebutuhan tambahan modal untuk mendukung pengembangan dan perluasan usahanya. Meskipun demikian, mereka masih menghadapi kendala dalam aspek administrasi keuangan, terutama dalam pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan yang belum dilakukan secara teratur dan sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam menyiapkan dokumen yang umumnya menjadi persyaratan utama dalam pengajuan pembiayaan kepada lembaga keuangan. Oleh karena itu, tim pengabdian memberikan pendampingan berupa penyusunan laporan keuangan sederhana menggunakan Microsoft Excel sebagai upaya meningkatkan kemampuan administrasi dan pengelolaan keuangan usaha. Pendampingan ini menjadi penting karena laporan keuangan merupakan salah satu indikator yang digunakan lembaga keuangan untuk menilai kelayakan usaha serta kemampuan pelaku UMKM dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ni Komang Septia Noriska dan Yohanes Wien Tineka (2023) yang menyatakan bahwa pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan dapat meningkatkan kesiapan administrasi UMKM sehingga mempermudah akses terhadap sumber pembiayaan formal dan mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Jadi, sebagian besar pelaku UMKM masih mengandalkan modal internal dan belum optimal dalam memanfaatkan pembiayaan eksternal akibat rendahnya literasi keuangan serta keterbatasan

kemampuan administrasi, khususnya dalam pencatatan keuangan dan penyusunan proposal. Meskipun demikian, kegiatan pendampingan yang intensif terbukti mampu mendorong kesiapan struktural 44,44% (4 UMKM) pelaku usaha lainnya untuk mulai mengakses permodalan eksternal. Kesiapan tersebut diindikasikan oleh Toko Permata yang telah melakukan simulasi pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bank BRI, serta 3 UMKM di Trenggalek (Toko Azka Production, Warung Mayar, dan Outlet Teh Poci Suhaa) yang secara mandiri mampu menyusun proyeksi kebutuhan modal ekspansi secara keseluruhan sebesar Rp33.000.000, dengan alokasi berturut-turut senilai Rp20.000.000, Rp5.000.000, dan Rp8.000.000. Keberhasilan pendampingan ini juga ditunjukkan oleh parameter kuantitatif, di mana 100% pelaku usaha yang awalnya belum mengenal teknologi pencatatan, kini telah mampu membuat laporan keuangan harian digital memanfaatkan Microsoft Excel. Transisi kemampuan tersebut pada akhirnya memperkuat kapasitas teknis sekaligus akuntabilitas pelaku usaha dalam memenuhi kualifikasi pembiayaan formal.

PENUTUP

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan pada pelaku UMKM di wilayah Kediri, Tulungagung, dan Trenggalek, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi UMKM tidak hanya terletak pada keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan, tetapi juga pada rendahnya literasi keuangan dan kemampuan administratif, khususnya dalam penyusunan laporan keuangan dan proposal pembiayaan. Sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan modal internal dan belum memanfaatkan pembiayaan eksternal secara optimal. Melalui kegiatan pendampingan yang meliputi identifikasi sumber pembiayaan, simulasi pengajuan kredit, serta penyusunan laporan keuangan sederhana, terjadi peningkatan pemahaman dan kesiapan pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan formal. Hal ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas teknis dan literasi keuangan memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan dan keberlanjutan usaha.

Adapun rekomendasi dari kegiatan ini adalah perlunya pendampingan yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan penyusunan proposal pembiayaan agar lebih sesuai dengan standar lembaga keuangan. Selain itu, diperlukan peran aktif dari pemerintah, lembaga keuangan, dan institusi pendidikan dalam memberikan edukasi serta akses informasi yang lebih luas terkait sumber pembiayaan yang tersedia. Penggunaan teknologi digital, seperti aplikasi pencatatan keuangan sederhana, juga perlu terus didorong guna meningkatkan kerapian administrasi dan transparansi keuangan UMKM. Dengan adanya sinergi antara berbagai pihak dan peningkatan kapasitas pelaku usaha, diharapkan UMKM dapat lebih mudah mengakses pembiayaan serta mampu mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alawiyah, T., & Mulyani, P. D. A. (2025). Sosialisasi Manajemen Keuangan dan Akses Pembiayaan untuk Pelaku UMKM di Kota Tegal. *JPPM: Jurnal Publikasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 44-48, pada <https://ejournal.umtegal.ac.id/index.php/JPPM/article/download/11/9>
- Daud, I., & Iskandar, Y. (2023). Dampak Implementasi Teknologi Informasi terhadap Efisiensi Biaya Pemasaran pada UMKM di Jawa Barat: Perspektif Akuntansi Manajemen. *Jurnal Aktiva: Riset Akuntansi dan Keuangan*, 5(2), 58-67.
- Hutauruk, R. P. S., dkk. (2024). Pentingnya Pengembangan E-Commerce sebagai Strategi Digital Marketing (Bahasan Manajemen Keuangan UMKM). *Prosiding SENAM 2024: Ekonomi & Bisnis*, 4, 213-220.
- Ismanto, H., & Diman, T. (2023). Analisis Efektivitas Pemberian Pinjaman Program Pembiayaan UMKM oleh Koperasi. *Jurnal Cakrawala (Versi Pembaruan Analisis Kredit UMKM)*, pada <https://aktiva.nusaputra.ac.id/article/view/185>
- Noriska, N. K. S., & Tineka, Y. W. (2023). Pendampingan UMKM dalam Pembuatan Laporan Keuangan dan Strategi dalam Sumber Dana Pembiayaan UMKM di Kota Surakarta Jawa Tengah. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 3(4), 1089-1100. <https://doi.org/10.54082/jamsi.811>
- Oktora, Idham Maulana dkk. (2025). *Pengelolaan Keuangan UMKM di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan*. CV. Mega Press Nusantara: Jawa Barat.
- Wicaksono, A. G., & Mustofa, M. (2025). Implementasi Profil Pelajar Pancasila Dimensi Bernalar Kritis dalam Pembelajaran bagi Guru Sekolah Dasar. *Amal Ilmiah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 294-302. <https://doi.org/10.36709/amalilmiah.v6i2.375>
- Yusmaniarti, Y., Hernadianto, H., Astuti, B., & Duffin, D. (2024). Peningkatan Kapasitas SDM Melalui Pelatihan Akses dan Literasi Keuangan Bagi Pelaku UMKM Bengkulu Utara. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi dan Inovasi IPTEKS*, 2(6), 1676-1684. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i6.1418>