

Pelatihan Pembiayaan untuk Meningkatkan Operasional UMKM di Provinsi DKI Jakarta

Ali Ridho^{1*}, Yananto Mihadi Putra², Muhamad Nashar³

^{1,2} Universitas Mercu Buana, Jakarta, Indonesia

(*) Corresponden Author: ali.ridho@mercubuana.ac.id

Article Info:

Keywords:

Pembiayaan;
UMKM;
Operasional Usaha;
Pelatihan;
Pembelajaran Berbasis Pengalaman;

Article History:

Received : 06-01-2025

Revised : 30-01-2025

Accepted : 02-02-2025

Article DOI :

<https://doi.org/10.70550/sowel.v2i1.29>

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan pelatihan pembiayaan dalam meningkatkan operasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Provinsi Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif berbasis kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Data dikumpulkan melalui studi pendahuluan, observasi pelatihan, diskusi kelompok terarah, wawancara, dokumentasi, serta evaluasi pascapelatihan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan pembiayaan memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya pengelolaan keuangan, pencatatan harian, pemisahan keuangan usaha dan keluarga, pengendalian biaya, serta perencanaan operasional usaha. Pelatihan juga membantu peserta memahami pentingnya kewirausahaan, pemasaran, kualitas produk, variasi produk, dan pelayanan konsumen dalam mendukung keberlanjutan usaha. Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa pelatihan pembiayaan tidak hanya berfungsi sebagai transfer pengetahuan keuangan, tetapi juga sebagai proses pemberdayaan yang memperkuat kapasitas manajerial pelaku UMKM. Keterbaruan penelitian ini terletak pada integrasi pelatihan pembiayaan, manajemen operasional, dan pembelajaran berbasis pengalaman sebagai pendekatan praktis untuk meningkatkan kinerja operasional UMKM perkotaan.

How to cite : Ridho, A., Putra, Y. M., & Nashar, M. (2025). Pelatihan Pembiayaan untuk Meningkatkan Operasional UMKM di Provinsi DKI Jakarta. *Journal of Social Welfare and Community Development*, 2(1), 32-46. <https://doi.org/10.70550/sowel.v2i1.29>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Any further distribution of this work must maintain attribution to the author(s) and the title of the work, journal citation and DOI.

Published under licence by Bacadulu.net Publisher.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian masyarakat karena menjadi ruang tumbuhnya aktivitas ekonomi produktif, sumber pendapatan keluarga, serta sarana penciptaan lapangan kerja. Di wilayah perkotaan seperti Provinsi Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta, UMKM berkembang dalam lingkungan yang dinamis dan kompetitif. Pelaku usaha kecil dituntut untuk mampu menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, kebutuhan konsumen, kualitas produk, serta pola pengelolaan usaha

yang semakin menuntut keteraturan. Dalam dokumen kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM), UMKM digambarkan sebagai usaha yang harus lebih kreatif, berkembang secara kuantitas dan kualitas, mampu bersaing, menghasilkan produk yang menarik, mudah dicari dan dibeli, serta mampu mengelola usaha dengan baik (Prasetya et al., 2020).

Fenomena yang dihadapi pelaku UMKM tidak hanya berkaitan dengan keterbatasan modal, tetapi juga menyangkut kemampuan mengelola dana, mencatat transaksi, menghitung biaya, mengendalikan operasional, meningkatkan kualitas produk, dan membangun hubungan dengan konsumen. Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha berdasarkan pengalaman sehari-hari, namun belum sepenuhnya memiliki sistem pengelolaan yang tertib (Prakasa & Kasmu, 2025). Dokumen PKM menunjukkan bahwa pengelolaan usaha masih belum dilakukan dengan baik, padahal pengembangan usaha sangat penting agar pelaku UMKM mampu menggali keunggulan yang dimiliki, menciptakan lapangan pekerjaan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Urgensi penelitian ini muncul karena pembiayaan merupakan bagian penting dari keberlangsungan operasional UMKM. Pembiayaan dalam konteks artikel ini tidak hanya dipahami sebagai akses terhadap modal atau pinjaman, tetapi juga sebagai kemampuan mengelola sumber dana, mencatat penerimaan dan pengeluaran, memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga, menghitung biaya produksi, menentukan harga jual, serta mengambil keputusan usaha berdasarkan informasi keuangan yang lebih jelas (Akbar et al., 2024). Dengan demikian, pembiayaan tidak berdiri sendiri sebagai persoalan modal, tetapi menjadi fondasi bagi seluruh aktivitas operasional usaha.

Kebutuhan terhadap pelatihan pembiayaan menjadi semakin penting karena pelaku UMKM sering kali menghadapi persoalan dasar dalam pengelolaan keuangan. Keuangan usaha yang tercampur dengan keuangan keluarga menyebabkan pelaku usaha sulit mengetahui laba yang sebenarnya. Transaksi yang tidak dicatat membuat pelaku usaha kesulitan menilai apakah harga jual sudah tepat, apakah biaya terlalu besar, atau apakah usaha memiliki cukup modal untuk berkembang (Djafri et al., 2025). Dalam dokumen kegiatan, salah satu fokus pelatihan adalah membantu pelaku usaha kecil menerapkan konsep, metode, dan teknik dalam menyusun pembukuan atau laporan keuangan sederhana agar usaha kecil dapat maju dan berhasil mencapai tujuan awal pendiriannya.

Fenomena gap dalam penelitian ini terletak pada adanya kesenjangan antara peran besar UMKM dalam ekonomi masyarakat dan kemampuan sebagian pelaku UMKM dalam mengelola pembiayaan serta operasional usaha. Di satu sisi, UMKM diharapkan menjadi penggerak ekonomi lokal, membuka lapangan kerja, dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Di sisi lain, pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam sistem manajemen operasional, pengelolaan modal, pencatatan keuangan, pemasaran, kualitas produk, dan akses terhadap lembaga keuangan. Dokumen PKM secara jelas menyebutkan bahwa permasalahan mitra adalah belum sepenuhnya memahami sistem manajemen operasional yang baik.

Research gap dalam artikel ini berkaitan dengan masih terbatasnya kajian yang menempatkan pelatihan pembiayaan sebagai instrumen peningkatan operasional UMKM secara terpadu. Sebagian penelitian terdahulu lebih banyak membahas penyusunan laporan keuangan, akses modal, kewirausahaan, atau pemasaran secara terpisah. Padahal, dalam praktik UMKM, pembiayaan sangat erat kaitannya dengan operasional harian, mulai dari pembelian bahan, pengelolaan stok, pembayaran biaya, pelayanan konsumen, pengembangan produk, hingga perencanaan usaha. Artikel ini berupaya mengisi celah tersebut dengan menganalisis pelatihan pembiayaan sebagai proses pemberdayaan yang memperkuat pengelolaan keuangan sekaligus penguatan operasional UMKM.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pencatatan dan pelaporan keuangan merupakan aspek penting bagi keberlanjutan UMKM. Lutfiaazahra (2015) membahas implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) pada sektor usaha kecil pengrajin batik. Riadi (2017) meneliti penerapan laporan keuangan berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) pada UMKM Woof Konveksi. Darmayanti et al. (2017) juga menelaah implementasi penyusunan laporan keuangan berdasarkan SAK ETAP dan penilaian kinerja pada UMKM pengrajin endek. Ketiga penelitian tersebut memperlihatkan bahwa pencatatan keuangan menjadi fondasi penting dalam menilai kinerja usaha kecil.

Meskipun demikian, sebagian pelaku UMKM belum sepenuhnya siap menerapkan standar akuntansi secara formal. Oleh karena itu, pelatihan pembiayaan perlu dimulai dari praktik sederhana dan mudah diterapkan, seperti pencatatan harian, pemisahan keuangan usaha dan keluarga, perhitungan biaya, pengelolaan modal kerja, dan pemahaman laba. Dokumen PkM menunjukkan bahwa salah satu tolok ukur keberhasilan kegiatan adalah peserta mulai membuat dan melaksanakan pembukuan harian. Peserta juga mulai memahami bahwa seluruh aktivitas usaha perlu dihitung dan dibukukan agar dapat mengetahui selisih antara pembelian bahan dan hasil penjualan.

Berdasarkan fenomena tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan pelatihan pembiayaan untuk meningkatkan operasional UMKM di Provinsi DKI Jakarta; bagaimana pelatihan pembiayaan meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan dan pencatatan usaha; serta bagaimana pelatihan pembiayaan berdampak pada penguatan operasional UMKM, terutama dalam pengelolaan biaya, pemasaran, kualitas produk, pelayanan konsumen, dan keberlanjutan usaha.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pelaksanaan pelatihan pembiayaan bagi UMKM di Provinsi DKI Jakarta, menjelaskan peningkatan pemahaman pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan dan pencatatan usaha, serta menganalisis dampak pelatihan pembiayaan terhadap penguatan operasional UMKM. Penelitian ini juga bertujuan memberikan gambaran mengenai bagaimana pelatihan berbasis praktik dapat membantu pelaku UMKM memperbaiki pola pengelolaan dana, menata aktivitas usaha, dan meningkatkan kualitas keputusan operasional.

Keterbaruan penelitian ini terletak pada penempatan pelatihan pembiayaan sebagai instrumen pemberdayaan operasional UMKM, bukan hanya sebagai kegiatan literasi keuangan. Artikel ini menghubungkan pembiayaan dengan praktik operasional sehari-hari, seperti pencatatan transaksi, pemisahan keuangan, pengelolaan biaya, pemasaran, pelayanan konsumen, kualitas produk, dan pengembangan usaha. Dengan demikian, pelatihan pembiayaan dipahami sebagai proses belajar praktis yang mendorong pelaku UMKM menjadi lebih tertib, percaya diri, dan mampu mengelola usaha secara berkelanjutan.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori pembelajaran berbasis pengalaman atau *Experiential Learning Theory* yang dikembangkan oleh Kolb (1984). Teori ini menjelaskan bahwa pembelajaran yang efektif terjadi ketika seseorang memperoleh pengetahuan melalui pengalaman langsung, melakukan refleksi atas pengalaman tersebut, membentuk pemahaman konseptual, dan menguji kembali pemahaman itu dalam tindakan nyata. Teori ini relevan untuk menganalisis pelatihan pembiayaan UMKM karena peserta tidak hanya membutuhkan pengetahuan konseptual tentang pembiayaan, tetapi juga kemampuan menerapkannya dalam kegiatan usaha sehari-hari (Hanafi & Ginting, 2024).

Dalam konteks pelatihan UMKM, pengalaman konkret muncul ketika peserta dihadapkan pada masalah nyata seperti pencatatan transaksi, pengelolaan modal, perhitungan biaya, pemasaran, dan pelayanan konsumen. Observasi reflektif muncul ketika peserta mendiskusikan masalah yang selama ini mereka alami, misalnya keuangan usaha yang bercampur dengan keuangan keluarga, kesulitan memperoleh modal, sulitnya memperluas pasar, dan belum optimalnya promosi. Konseptualisasi abstrak terjadi ketika peserta mulai memahami konsep pembiayaan, manajemen operasional, kewirausahaan, pemasaran, dan kualitas produk. Eksperimen aktif terjadi ketika peserta mulai membuat pembukuan harian, menghitung biaya, memperbaiki layanan, dan menata aktivitas usaha berdasarkan materi pelatihan (Mustari, 2022).

Pemilihan teori ini didasarkan pada karakter kegiatan PkM yang tidak hanya berisi ceramah, tetapi juga diskusi, praktik, pemecahan masalah, dan evaluasi. Dokumen kegiatan menyebutkan bahwa pelatihan tidak hanya berupa cerita teori, tetapi lebih diarahkan pada pembahasan masalah yang dihadapi pelaku UMKM. Kegiatan juga dilanjutkan dengan Focus Group Discussion (FGD) atau diskusi kelompok terarah mengenai masalah-masalah yang dihadapi pelaku UMKM dan kebutuhan pelatihan untuk menyelesaikannya. Pola ini sesuai dengan teori pembelajaran berbasis pengalaman karena peserta belajar dari masalah aktual yang mereka alami sendiri (Ariestonandri, 2006).

Pembiayaan UMKM dapat dipahami sebagai proses penyediaan, penggunaan, pengelolaan, dan pengendalian dana yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan usaha. Pembiayaan tidak hanya berarti memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan, tetapi juga mencakup kemampuan pelaku usaha mengatur modal kerja, menghitung kebutuhan dana, mencatat transaksi, mengelola kas, mengendalikan biaya, dan memastikan dana usaha digunakan untuk kegiatan produktif (Putri, 2021). Dalam konteks UMKM, pembiayaan sangat terkait dengan keberlangsungan operasional karena hampir seluruh aktivitas usaha membutuhkan keputusan keuangan, mulai dari pembelian bahan, pembayaran tenaga kerja, penyediaan persediaan, penentuan harga jual, hingga pemasaran.

UMKM merupakan entitas usaha produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha dengan skala mikro, kecil, dan menengah. Dalam praktiknya, UMKM memiliki karakter fleksibel, dekat dengan kebutuhan masyarakat, dan mampu menyerap tenaga kerja (Wati et al., 2024). Namun, UMKM juga sering menghadapi keterbatasan dalam pencatatan keuangan, akses pembiayaan formal, manajemen usaha, dan daya saing. Karena itu, pelatihan pembiayaan menjadi penting agar pelaku usaha tidak hanya memperoleh modal, tetapi mampu mengelola modal tersebut dengan tertib dan produktif.

Konsep pembiayaan dalam artikel ini mencakup beberapa dimensi utama. Pertama, literasi keuangan, yaitu pemahaman pelaku UMKM terhadap konsep dasar pengelolaan uang usaha. Kedua, pencatatan keuangan, yaitu kebiasaan mencatat pemasukan, pengeluaran, pembelian bahan, hasil penjualan, dan laba. Ketiga, pengelolaan modal kerja, yaitu kemampuan mengatur dana yang digunakan untuk menjalankan aktivitas operasional harian. Keempat, pengendalian biaya, yaitu kemampuan menghitung dan menekan biaya tanpa menurunkan kualitas produk. Kelima, akses pembiayaan, yaitu kemampuan memahami kebutuhan modal dan membangun jejaring dengan lembaga keuangan atau pihak pendukung usaha.

Operasional UMKM adalah rangkaian kegiatan harian yang dilakukan pelaku usaha untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa. Operasional mencakup pengadaan bahan, proses produksi, pengelolaan persediaan, penyajian produk, pelayanan konsumen, pencatatan transaksi, pemasaran, dan evaluasi hasil usaha. Operasional yang baik membutuhkan keteraturan, kedisiplinan, dan pengambilan keputusan berdasarkan data sederhana. Dalam dokumen kegiatan, pelatihan operasional diarahkan agar pelaku usaha memahami tata kelola

operasional usaha dan kualitas produk yang sesuai dengan kondisi saat ini (Megasyara et al., 2025).

Pelatihan pembiayaan berkaitan erat dengan operasional karena manajemen keuangan yang baik dapat membantu pelaku UMKM mengetahui laba secara jelas dan mengambil keputusan yang tepat. Dokumen kegiatan menegaskan bahwa manajemen keuangan dalam usaha kecil mikro merupakan salah satu aspek penting yang menentukan kesuksesan usaha. Dengan manajemen yang baik, pelaku usaha dapat memperoleh kejelasan jumlah laba dan melakukan pengambilan keputusan yang tepat. Oleh karena itu, operasional UMKM tidak dapat dilepaskan dari pembiayaan dan pencatatan keuangan.

Kerangka konseptual penelitian ini dibangun berdasarkan hubungan antara pelatihan pembiayaan, pembelajaran berbasis pengalaman, peningkatan kapasitas keuangan, dan penguatan operasional UMKM. Pelatihan pembiayaan menjadi stimulus awal yang diberikan kepada pelaku UMKM melalui materi, diskusi, praktik, dan evaluasi. Melalui proses pembelajaran berbasis pengalaman, peserta mengidentifikasi masalah keuangan dan operasional yang mereka hadapi, memahami konsep pembiayaan, lalu mencoba menerapkan pencatatan dan pengelolaan dana dalam usaha masing-masing.

Secara konseptual, pelatihan pembiayaan diperkirakan menghasilkan tiga perubahan utama. Pertama, peningkatan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya pencatatan keuangan, pemisahan keuangan usaha dan keluarga, pengelolaan modal, dan perhitungan laba. Kedua, peningkatan keterampilan operasional, seperti pengendalian biaya, pengelolaan persediaan, peningkatan kualitas produk, dan pelayanan konsumen. Ketiga, peningkatan keberlanjutan usaha melalui keputusan yang lebih tertib, terukur, dan berbasis informasi. Dengan demikian, kerangka konseptual penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut: pelatihan pembiayaan mendorong pembelajaran berbasis pengalaman, yang kemudian meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengelolaan keuangan, sehingga memperkuat operasional UMKM dalam aspek pencatatan, pengendalian biaya, kualitas produk, pemasaran, pelayanan, dan keberlanjutan usaha.

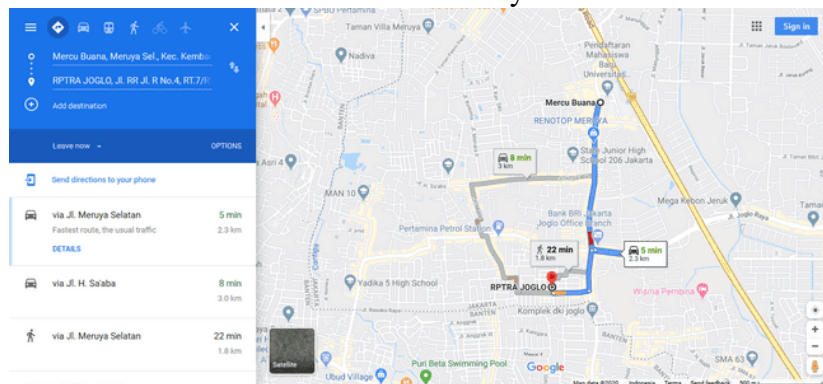
METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif berbasis kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM). Pendekatan ini digunakan karena penelitian berfokus pada proses pelatihan, pengalaman peserta, perubahan pemahaman, serta dampak praktis pelatihan pembiayaan terhadap pengelolaan operasional UMKM. Dengan pendekatan ini, data tidak diarahkan untuk menguji hubungan statistik antarvariabel, tetapi untuk memahami secara mendalam bagaimana pelatihan pembiayaan membantu peserta memperbaiki cara mengelola dana, mencatat transaksi, menyusun pembukuan sederhana, dan mengembangkan kegiatan usaha.

Subjek penelitian ini adalah pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan pelatihan pembiayaan untuk meningkatkan operasional usaha di Provinsi DKI Jakarta. Berdasarkan dokumen kegiatan, sasaran pelatihan adalah pelaku usaha kecil di wilayah DKI Jakarta, khususnya yang masih menghadapi kendala dalam pengelolaan dana, manajemen operasional, kualitas produk, pemasaran, dan pengembangan usaha. Kegiatan dilaksanakan dalam konteks PKM oleh tim dari Universitas Mercu Buana dengan tujuan memberikan pelatihan dan pembimbingan agar kelompok sasaran memiliki pengetahuan serta keahlian yang dapat mendukung perkembangan usaha, peningkatan pendapatan, dan peningkatan taraf hidup masyarakat.

Lokasi kegiatan merujuk pada dokumen PKM, yaitu di Ruang Publik Terpadu Ramah Anak (RPTRA) Joglo, Kecamatan Kembangan, Kota Jakarta Barat, Provinsi DKI Jakarta. Kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu studi pendahuluan, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi. Tahap studi pendahuluan dilakukan untuk mengumpulkan persoalan yang dihadapi masyarakat, mengklasifikasi persoalan, mencocokkan masalah dengan potensi institusi, menyusun skala prioritas program, menyusun rencana kerja dan instrumen pelaksanaan, menetapkan tim pelaksana, serta melakukan pembekalan teknis kepada tim.

Gambar 1. Lokasi Wilayah Mitra



Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik. Pertama, studi pendahuluan digunakan untuk memperoleh informasi awal mengenai kondisi UMKM, terutama masalah yang berkaitan dengan manajemen operasional, pembiayaan, pencatatan keuangan, kualitas produk, dan pemasaran. Kedua, observasi dilakukan selama kegiatan pelatihan untuk melihat keterlibatan peserta, respons peserta terhadap materi, kemampuan peserta dalam memahami penjelasan, serta dinamika diskusi. Ketiga, wawancara dilakukan untuk menggali pengalaman pelaku UMKM mengenai masalah yang mereka hadapi, seperti keuangan usaha yang bercampur dengan keuangan keluarga, keterbatasan modal, kesulitan memperoleh jaringan dengan lembaga keuangan, keterbatasan promosi, serta kendala operasional dalam memperoleh pemasok. Keempat, dokumentasi digunakan untuk memperkuat data mengenai pelaksanaan kegiatan, daftar hadir, materi, dan proses pelatihan. Kelima, evaluasi dilakukan untuk melihat sejauh mana peserta mulai menerapkan konsep, metode, dan teknik yang diberikan dalam kegiatan usaha.

Pelaksanaan pelatihan dilakukan melalui pemberian materi dalam bentuk softcopy dan hardcopy, penjelasan umum mengenai kewirausahaan dan kreativitas, serta praktik yang berkaitan dengan pengembangan usaha. Dokumen kegiatan juga menunjukkan bahwa peserta dievaluasi melalui monitoring berkala selama satu bulan untuk mengetahui apakah peserta telah menerapkan konsep, metode, dan teknik yang dilatih dalam kegiatan usaha mereka. Selain itu, tim PkM melakukan wawancara dengan pelaku usaha kecil untuk mengetahui kesungguhan mereka dalam menerapkan konsep dan teknik penyusunan pembukuan atau laporan keuangan, serta memberikan masukan tertulis sebagai pedoman perbaikan usaha.

Data yang terkumpul diproses melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilah informasi yang relevan dengan rumusan masalah, terutama data mengenai pelaksanaan pelatihan, perubahan pemahaman keuangan, kemampuan pencatatan harian, pemisahan keuangan usaha dan keluarga, pengelolaan biaya, pemasaran, kualitas produk, serta pelayanan konsumen. Penyajian data dilakukan dalam bentuk narasi tematik sesuai rumusan masalah. Penarikan kesimpulan

dilakukan dengan menghubungkan temuan lapangan dengan teori pembelajaran berbasis pengalaman.

Analisis data dilakukan secara deskriptif interpretatif. Artinya, data tidak hanya dipaparkan sebagai urutan kegiatan, tetapi ditafsirkan untuk melihat makna pelatihan bagi peningkatan kapasitas pelaku UMKM. Analisis dilakukan dengan menggunakan teori pembelajaran berbasis pengalaman. Dalam penelitian ini, pengalaman konkret terjadi ketika peserta menghadapi masalah nyata usaha dan mengikuti praktik pelatihan. Observasi reflektif terjadi ketika peserta mendiskusikan masalah keuangan, pemasaran, dan operasional yang mereka alami. Konseptualisasi abstrak terjadi ketika peserta memahami pentingnya pencatatan, pemisahan keuangan, pengendalian biaya, kualitas produk, dan pelayanan. Eksperimen aktif terjadi ketika peserta mulai menerapkan pembukuan harian, menghitung biaya, memperbaiki layanan konsumen, serta mengembangkan variasi produk.

Keabsahan data dijaga melalui triangulasi teknik, yaitu membandingkan data dari studi pendahuluan, observasi, wawancara, dokumentasi, FGD, dan evaluasi. FGD adalah diskusi kelompok terarah yang digunakan untuk menggali masalah bersama dan merumuskan kebutuhan pelatihan. Dalam kegiatan ini, FGD menunjukkan bahwa masalah yang paling banyak dihadapi pelaku UMKM berada pada bidang keuangan, terutama pengelolaan keuangan usaha yang masih bercampur dengan keuangan keluarga, kurangnya modal, dan sulitnya menjalin jejaring dengan lembaga keuangan atau perbankan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pelatihan pembiayaan untuk meningkatkan operasional UMKM di Provinsi DKI Jakarta menunjukkan bahwa kebutuhan utama pelaku usaha kecil bukan hanya tambahan modal, tetapi juga kemampuan mengelola dana usaha secara tertib. Dalam banyak praktik UMKM, persoalan pembiayaan sering kali dipahami secara sempit sebagai kebutuhan memperoleh modal dari luar. Padahal, pembiayaan juga menyangkut bagaimana dana dikelola, dicatat, dikendalikan, dan digunakan untuk mendukung kegiatan operasional harian. Oleh karena itu, pelatihan pembiayaan menjadi penting karena menyentuh aspek dasar keberlangsungan usaha, yaitu kemampuan pelaku UMKM untuk memahami aliran uang, biaya, laba, dan kebutuhan modal kerja (Haryanti, 2024).

Dokumen kegiatan menunjukkan bahwa UMKM dituntut lebih kreatif, berkembang secara kuantitas dan kualitas, mampu bersaing, menghasilkan produk yang menarik, mudah dicari dan dibeli, serta dapat mengelola usaha dengan baik. Namun, kondisi lapangan memperlihatkan bahwa pengelolaan usaha belum sepenuhnya dilakukan dengan baik (Santoso et al., 2023). Fenomena tersebut memperlihatkan adanya kebutuhan pelatihan yang tidak hanya berisi teori keuangan, tetapi juga membangun kesadaran praktis mengenai tata kelola usaha. Dalam konteks ini, pelatihan pembiayaan diarahkan sebagai sarana memperkuat operasional UMKM melalui pemahaman keuangan, pembukuan sederhana, kewirausahaan, pemasaran, dan kualitas produk.

Gambar 2. Dokumen Kegiatan



Pelaksanaan pelatihan diawali dengan studi pendahuluan. Tahap ini penting karena tim pelaksana tidak langsung memberikan materi tanpa memahami kebutuhan peserta. Studi pendahuluan dilakukan dengan mengumpulkan persoalan yang dihadapi masyarakat, mengklasifikasi persoalan, mencocokkan masalah dengan potensi institusi, menyusun skala prioritas program, serta menyusun rencana kerja dan instrumen pelaksanaan. Pendekatan seperti ini menunjukkan bahwa pelatihan dirancang berdasarkan kebutuhan nyata peserta, bukan berdasarkan asumsi penyelenggara. Dalam teori pembelajaran berbasis pengalaman, tahapan ini penting karena pelatihan yang baik harus dimulai dari pengalaman konkret peserta, yaitu masalah yang benar-benar mereka hadapi dalam usaha sehari-hari.

Setelah studi pendahuluan, kegiatan dilanjutkan dengan pelaksanaan pelatihan. Pelatihan diberikan melalui pembagian materi, penjelasan umum mengenai kewirausahaan dan kreativitas, serta praktik yang diarahkan untuk membantu pelaku UMKM mengembangkan usaha. Selain pembiayaan, materi pelatihan juga menyentuh aspek pemasaran, kewirausahaan, kualitas produk, dan manajemen operasional. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan tidak berdiri sendiri, tetapi terhubung dengan seluruh aktivitas usaha. Keuangan yang tertata membantu pelaku usaha menentukan harga, mengelola pembelian bahan, menilai keuntungan, mengatur persediaan, dan merencanakan pengembangan produk (Fiqri, 2024).

Pelatihan ini juga menggunakan pendekatan diskusi dan pembahasan masalah. Dokumen kegiatan menjelaskan bahwa pada saat pelatihan, penyampaian materi tidak hanya berupa cerita teori, tetapi lebih diarahkan pada pembahasan masalah yang dihadapi peserta selama ini. Pelatihan kemudian dilanjutkan dengan FGD untuk membahas masalah pelaku UMKM dan kebutuhan pelatihan yang sesuai. Pendekatan ini sesuai dengan teori pembelajaran berbasis pengalaman karena peserta tidak ditempatkan sebagai penerima materi pasif, melainkan sebagai subjek yang membawa pengalaman, masalah, dan kebutuhan nyata ke dalam ruang pelatihan (Jufri et al., 2023).

Hasil FGD menunjukkan bahwa persoalan utama peserta berada pada bidang keuangan. Masalah yang banyak muncul adalah pengelolaan keuangan usaha yang masih bercampur dengan keuangan keluarga, kurangnya modal, dan sulitnya menjalin jejaring dengan lembaga keuangan atau perbankan. Di bidang pemasaran, peserta menghadapi kesulitan memperoleh tempat berjualan, memperluas pasar, menggunakan alat promosi, dan mengembangkan produk. Pada bidang operasional, peserta mengalami kesulitan memperoleh pemasok atau supplier yang lokasinya dekat dengan tempat usaha serta kendala dalam memperoleh barang (Sitio &

Simamora, 2019). Temuan ini menunjukkan bahwa masalah pembiayaan berhubungan langsung dengan masalah operasional. Ketika keuangan tidak tertata, pelaku UMKM akan kesulitan menentukan kebutuhan modal, mengatur stok, memperbaiki produk, atau memperluas pasar.

Pelaksanaan pelatihan juga memperlihatkan bahwa pendekatan berbasis kompetensi lebih sesuai untuk pelaku UMKM dibandingkan pelatihan yang hanya menekankan pengetahuan. Dokumen kegiatan menjelaskan bahwa pelatihan berbasis kompetensi tidak hanya membuat peserta mengetahui apa yang harus dilakukan, tetapi juga mampu melakukan sesuatu yang harus dikerjakan. Dalam konteks UMKM, kemampuan yang dibutuhkan bukan hanya memahami definisi pembiayaan, tetapi mampu mencatat transaksi, menghitung biaya, memisahkan uang usaha dan uang keluarga, melayani pelanggan dengan baik, dan mengelola operasional secara tertib.

Pelatihan pembiayaan dalam kegiatan ini tidak diposisikan secara sempit sebagai pelatihan mencari pinjaman, tetapi sebagai proses menata cara berpikir dan cara bekerja pelaku UMKM. Pembiayaan menjadi pintu masuk untuk memperbaiki operasional. Ketika peserta memahami bahwa setiap pembelian bahan, setiap penjualan, dan setiap biaya harus dicatat, mereka mulai melihat usaha sebagai aktivitas yang harus dikelola secara profesional meskipun skalanya kecil. Dengan cara ini, pelatihan membantu peserta membangun kesadaran bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh banyaknya penjualan, tetapi juga oleh kemampuan menghitung biaya, menjaga kualitas produk, dan melayani konsumen secara konsisten.

Pelaksanaan pelatihan juga memberikan ruang evaluasi. Evaluasi dilakukan dalam dua modus, yaitu selama pelaksanaan pelatihan dan pada akhir pelatihan. Evaluasi selama pelatihan berfungsi sebagai umpan balik untuk perbaikan dini, sedangkan evaluasi akhir digunakan sebagai dasar perbaikan program berikutnya. Selain itu, monitoring berkala selama satu bulan dilakukan untuk mengetahui penerapan konsep dan teknik yang telah dilatih dalam kegiatan usaha peserta. Pola evaluasi ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak berhenti pada kegiatan tatap muka, tetapi berusaha memastikan bahwa peserta mulai menerapkan pengetahuan dalam praktik usaha.

Pelatihan pembiayaan memberikan dampak penting terhadap peningkatan pemahaman pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan dan pencatatan usaha. Dalam praktik UMKM, salah satu masalah yang paling sering terjadi adalah tidak adanya pemisahan yang jelas antara keuangan usaha dan keuangan keluarga. Kondisi ini menyebabkan pelaku usaha sulit mengetahui apakah usahanya benar-benar menghasilkan laba, berapa biaya yang telah dikeluarkan, berapa modal yang berputar, dan berapa dana yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha. Melalui pelatihan pembiayaan, peserta mulai memahami bahwa usaha memerlukan catatan keuangan yang tertib, meskipun sederhana.

Dokumen kegiatan menunjukkan bahwa keberhasilan pelatihan keuangan terlihat dari peserta yang mulai membuat dan melaksanakan pembukuan setiap hari. Dalam pelatihan kewirausahaan, peserta juga mulai memahami pentingnya jiwa wirausaha, termasuk menghitung dan membukukan seluruh aktivitas penjualan agar dapat mengetahui selisih antara pembelian bahan dan hasil penjualan. Temuan ini menunjukkan bahwa perubahan paling dasar yang dihasilkan pelatihan adalah munculnya kesadaran untuk mencatat. Bagi UMKM, pencatatan harian merupakan langkah awal yang sangat penting karena menjadi dasar untuk memahami kondisi usaha.

Peningkatan pemahaman peserta juga tampak pada cara mereka melihat uang usaha. Sebelum pelatihan, sebagian pelaku UMKM cenderung memandang uang yang masuk dari

hasil penjualan sebagai uang yang dapat langsung digunakan untuk berbagai kebutuhan. Setelah pelatihan, peserta mulai memahami bahwa uang penjualan harus dipisahkan ke dalam beberapa fungsi, seperti pengembalian modal, pembelian bahan, biaya operasional, tabungan usaha, dan keuntungan. Pemahaman seperti ini membantu pelaku UMKM membangun disiplin keuangan. Dengan pencatatan yang lebih tertib, pelaku usaha dapat mengetahui apakah harga jual sudah sesuai, apakah biaya terlalu tinggi, dan apakah usaha dapat dikembangkan.

Pelatihan pembiayaan juga memperkuat pemahaman peserta mengenai pentingnya informasi keuangan untuk pengambilan keputusan. Dokumen kegiatan menyatakan bahwa manajemen keuangan dalam usaha kecil mikro merupakan salah satu aspek penting yang menentukan kesuksesan usaha. Dengan manajemen yang baik, laba dapat diketahui secara jelas dan keputusan usaha dapat diambil dengan tepat. Pernyataan ini menunjukkan bahwa pencatatan keuangan tidak hanya bersifat administratif, tetapi menjadi alat manajerial. Tanpa catatan, pelaku usaha hanya mengandalkan ingatan dan perkiraan. Sebaliknya, dengan catatan sederhana, keputusan dapat dibuat berdasarkan data.

Dalam perspektif teori pembelajaran berbasis pengalaman, peningkatan pemahaman keuangan terjadi karena peserta belajar dari persoalan yang mereka alami sendiri. Masalah keuangan yang bercampur dengan keuangan keluarga, kurangnya modal, dan sulitnya mengakses lembaga keuangan menjadi pengalaman konkret yang dibawa peserta ke dalam pelatihan. Melalui diskusi dan FGD, peserta merefleksikan masalah tersebut. Setelah mendapatkan materi pembiayaan dan pencatatan, peserta membentuk pemahaman baru mengenai pentingnya pembukuan. Ketika mereka mulai membuat catatan harian, proses tersebut menjadi bentuk eksperimen aktif.

Peningkatan pemahaman juga berhubungan dengan kesiapan UMKM untuk mengakses pembiayaan formal. Lembaga keuangan umumnya membutuhkan informasi mengenai usaha, pendapatan, biaya, dan kemampuan membayar. Jika pelaku UMKM tidak memiliki catatan keuangan, mereka akan kesulitan menunjukkan kondisi usahanya kepada pihak eksternal. Dengan demikian, pelatihan pencatatan keuangan tidak hanya berguna untuk kebutuhan internal, tetapi juga menjadi bekal awal untuk membangun kepercayaan dengan lembaga keuangan atau perbankan. Hal ini relevan dengan temuan FGD yang menyebutkan bahwa pelaku UMKM menghadapi kesulitan menjalin jejaring dengan lembaga keuangan atau perbankan.

Selain pencatatan, pelatihan juga membantu peserta memahami hubungan antara pembiayaan dan pengendalian biaya. Pelaku UMKM perlu mengetahui biaya bahan, biaya tenaga, biaya transportasi, biaya sewa tempat, biaya promosi, serta biaya lain yang muncul dalam kegiatan usaha. Jika biaya tidak dihitung, harga jual dapat ditetapkan terlalu rendah sehingga usaha tampak ramai tetapi tidak menghasilkan keuntungan. Sebaliknya, jika biaya dihitung dengan baik, pelaku UMKM dapat menentukan harga yang lebih rasional, mengatur belanja bahan, dan menghindari pemborosan. Pemahaman ini sangat penting bagi usaha kecil yang memiliki modal terbatas.

Pelatihan pembiayaan juga berdampak pada penguatan operasional UMKM karena keuangan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kegiatan harian usaha. Operasional UMKM mencakup pembelian bahan, produksi, pengelolaan persediaan, pelayanan pelanggan, pemasaran, penetapan harga, dan evaluasi hasil usaha. Seluruh aktivitas tersebut membutuhkan dasar pembiayaan dan pencatatan yang baik. Ketika pelaku UMKM memahami keuangan, mereka dapat menjalankan operasional secara lebih tertib, efisien, dan terarah.

Salah satu dampak pelatihan terlihat pada peningkatan kerapian manajemen keuangan. Kesimpulan dokumen kegiatan menyebutkan bahwa respons peserta melalui observasi

pelatihan berdampak pada kerapian manajemen keuangan, kerapian dan kebersihan ruangan, baik dapur, tempat makan, maupun tempat penyajian makanan. Temuan ini menunjukkan bahwa pelatihan pembiayaan tidak hanya berdampak pada catatan angka, tetapi juga pada perilaku operasional. Ketika pelaku usaha mulai berpikir lebih tertib dalam keuangan, pola tertib tersebut juga dapat memengaruhi cara mereka menata tempat usaha, menyajikan produk, dan melayani konsumen.

Pelatihan juga berdampak pada penguatan kewirausahaan. Peserta mulai memahami pentingnya memiliki jiwa wirausaha, berpikir jangka panjang, dan menjaga keberlangsungan usaha. Dalam konteks operasional, jiwa wirausaha mendorong pelaku UMKM untuk tidak hanya menjalankan usaha secara rutin, tetapi juga mencari cara memperbaiki produk, meningkatkan layanan, dan mempertahankan konsumen. Dokumen kegiatan menyebutkan bahwa dengan memahami pengetahuan kewirausahaan, peserta diharapkan lebih berpikir dalam jangka panjang untuk keberlangsungan usaha warung makan.

Dampak lain muncul pada bidang pemasaran dan pelayanan konsumen. Pelatihan pemasaran memberikan pengaruh kepada mitra dalam melayani konsumen secara lebih ramah dan tepat waktu. Peserta juga mulai memahami bahwa konsumen perlu dihargai dan diperlakukan sebagai mitra agar bersedia kembali berbelanja. Dalam operasional UMKM, pelayanan konsumen merupakan faktor penting karena usaha kecil sering kali bergantung pada pelanggan tetap dan hubungan sosial di sekitar lokasi usaha. Pelayanan yang ramah, cepat, dan konsisten dapat menjadi keunggulan bersaing, terutama bagi usaha yang beroperasi di lingkungan lokal.

Pelatihan pembiayaan juga berkaitan dengan kualitas produk. Dalam dokumen kegiatan, pelatihan manajemen untuk pengembangan variasi dan jenis makanan berdampak pada menu yang lebih beragam. Contohnya, ikan tidak hanya disajikan dengan cara digoreng, tetapi dapat dikembangkan dengan variasi bumbu lain. Selain itu, pengetahuan gizi berdampak pada warna dan rasa makanan. Sebelum pelatihan, sayuran diiris terlebih dahulu baru dicuci, sedangkan setelah pelatihan, sayuran dicuci terlebih dahulu baru diiris sehingga nilai gizinya lebih baik. Temuan ini menunjukkan bahwa penguatan operasional tidak hanya menyangkut keuangan, tetapi juga kualitas produk, proses produksi, dan nilai tambah bagi konsumen.

Dari sudut pandang pembiayaan, kualitas produk dan variasi menu juga berkaitan dengan keputusan keuangan. Pengembangan produk membutuhkan perhitungan biaya bahan, harga jual, waktu produksi, dan potensi permintaan konsumen. Jika pelaku UMKM memahami pembiayaan, mereka dapat menilai apakah variasi produk tertentu layak dikembangkan, apakah harga jualnya sesuai, dan apakah produk tersebut dapat meningkatkan keuntungan. Dengan demikian, pembiayaan menjadi alat untuk mendukung inovasi operasional, bukan sekadar catatan keuangan (Winardo et al., 2022).

Pelatihan juga membantu peserta memahami pentingnya pemasok atau supplier dalam operasional usaha. Dalam FGD, peserta menyampaikan kesulitan mendapatkan supplier yang lokasinya dekat dengan tempat usaha serta kesulitan memperoleh barang. Masalah ini berkaitan langsung dengan pembiayaan karena jarak pemasok, harga bahan, biaya transportasi, dan ketersediaan stok akan memengaruhi biaya operasional. Pelaku UMKM yang memiliki catatan biaya akan lebih mudah membandingkan pemasok, menghitung efisiensi, dan menentukan keputusan pembelian yang lebih baik.

Penguatan operasional juga tampak dari pemahaman peserta mengenai keunggulan bersaing. Dokumen kegiatan menjelaskan bahwa keunggulan bersaing dapat terletak pada kualitas yang lebih baik, harga yang lebih murah dan dapat ditawar, lokasi yang lebih cocok, seleksi barang dan jasa yang lebih menarik, pelayanan yang lebih memuaskan, serta kecepatan

pelayanan dan penyaluran barang. Prinsip-prinsip tersebut sangat relevan bagi UMKM karena usaha kecil sering berhadapan langsung dengan konsumen. Dengan pelatihan pembiayaan dan operasional, peserta dapat memahami bahwa daya saing tidak hanya berasal dari harga murah, tetapi juga dari kualitas, lokasi, variasi produk, dan pelayanan (Munizu et al., 2023).

Dalam perspektif teori pembelajaran berbasis pengalaman, dampak pelatihan terhadap operasional terjadi karena peserta menghubungkan materi dengan masalah usaha mereka sendiri. Ketika peserta mendiskusikan kesulitan pemasaran, pencatatan, permodalan, dan pemasok, mereka sedang melakukan refleksi terhadap pengalaman usaha (Himayatullohmah, 2020). Ketika mereka menerima materi pembiayaan, kewirausahaan, pemasaran, dan operasional, mereka membentuk konsep baru. Ketika mereka mulai mencatat keuangan, memperbaiki pelayanan, mengembangkan variasi produk, dan menjaga kebersihan tempat usaha, mereka melakukan eksperimen aktif. Proses ini menunjukkan bahwa perubahan operasional terjadi melalui pembelajaran bertahap.

Secara keseluruhan, pelatihan pembiayaan berdampak pada penguatan operasional UMKM melalui peningkatan kerapian keuangan, pemahaman kewirausahaan, kualitas produk, pelayanan konsumen, pemasaran, dan pengelolaan biaya. Pelatihan ini menunjukkan bahwa pembiayaan bukan hanya urusan modal, tetapi bagian dari tata kelola usaha. Ketika pelaku UMKM mampu mengelola pembiayaan dengan lebih baik, operasional usaha menjadi lebih tertib, keputusan lebih rasional, dan peluang keberlanjutan usaha menjadi lebih besar.

KESIMPULAN

Pelatihan pembiayaan untuk meningkatkan operasional UMKM di Provinsi DKI Jakarta menunjukkan bahwa penguatan usaha kecil tidak cukup hanya dilakukan melalui pemberian modal, tetapi juga harus disertai peningkatan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola dana, mencatat transaksi, menghitung biaya, mengatur operasional, meningkatkan kualitas produk, dan melayani konsumen secara lebih baik. Pelatihan ini menjadi penting karena sebagian pelaku UMKM masih menghadapi persoalan mendasar, seperti belum tertibnya pencatatan keuangan, bercampurnya keuangan usaha dengan keuangan keluarga, keterbatasan modal, lemahnya jaringan dengan lembaga keuangan, serta belum optimalnya manajemen operasional usaha.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan pembiayaan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya pembukuan harian, pengelolaan modal, pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, serta perhitungan selisih antara pembelian bahan dan hasil penjualan. Peserta mulai memahami bahwa seluruh aktivitas usaha perlu dihitung dan dicatat agar laba usaha dapat diketahui dengan lebih jelas. Pelatihan juga berdampak pada aspek operasional UMKM, terutama dalam kerapian manajemen keuangan, kebersihan tempat usaha, peningkatan pelayanan konsumen, pengembangan variasi produk, dan perhatian terhadap kualitas makanan.

Berdasarkan teori pembelajaran berbasis pengalaman, keberhasilan pelatihan ini terjadi karena peserta belajar melalui masalah nyata yang mereka hadapi dalam usaha sehari-hari. Peserta tidak hanya menerima materi, tetapi juga mendiskusikan persoalan keuangan, pemasaran, operasional, dan kualitas produk. Proses tersebut memungkinkan peserta merefleksikan pengalaman, memahami konsep baru, lalu mencoba menerapkannya dalam kegiatan usaha. Oleh karena itu, pelatihan pembiayaan dapat dipahami sebagai instrumen pemberdayaan yang memperkuat kapasitas manajerial UMKM secara praktis dan berkelanjutan.

Saran

Masyarakat Kelurahan Kembangan Selatan disarankan untuk melanjutkan praktik hidroponik secara berkelanjutan di lingkungan rumah masing-masing. Praktik ini dapat dimulai dari skala kecil, misalnya menanam sayuran konsumsi keluarga dengan memanfaatkan botol plastik, gelas bekas, atau wadah rumah tangga yang tidak terpakai. Apabila dilakukan secara konsisten, kegiatan ini dapat membantu mengurangi pengeluaran rumah tangga, meningkatkan ketersediaan sayuran sehat, dan memperkuat budaya hidup hijau di lingkungan masyarakat.

Bagi pengurus wilayah dan mitra kelurahan, pelatihan seperti ini sebaiknya dikembangkan menjadi program komunitas yang lebih terstruktur. Warga dapat membentuk kelompok hidroponik rumah tangga, melakukan jadwal pemantauan bersama, berbagi bibit dan media tanam, serta membuat kebun hidroponik sederhana di area fasilitas umum seperti Rumah Publik Terpadu Ramah Anak atau ruang komunal warga. Dengan adanya kelompok, keberlanjutan kegiatan akan lebih terjaga karena masyarakat dapat saling membantu, bertukar pengalaman, dan memecahkan masalah secara bersama.

Bagi perguruan tinggi, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat seperti ini dapat dikembangkan melalui pendampingan lanjutan. Pendampingan tidak hanya berfokus pada cara menanam, tetapi juga pada manajemen usaha kecil, pengemasan hasil panen, pemasaran sederhana, pencatatan biaya, dan penghitungan keuntungan. Dengan demikian, hidroponik tidak hanya menjadi kegiatan penghijauan, tetapi juga dapat berkembang menjadi kegiatan ekonomi produktif berbasis masyarakat.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, penelitian berbasis pada kegiatan pelatihan yang dilakukan pada kelompok UMKM tertentu di wilayah DKI Jakarta, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan untuk seluruh pelaku UMKM dengan karakteristik usaha, skala modal, sektor bisnis, dan kondisi pasar yang berbeda. Kedua, penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, sehingga belum mengukur peningkatan pemahaman peserta secara kuantitatif melalui pre-test dan post-test.

Ketiga, dampak pelatihan terhadap peningkatan operasional UMKM masih dianalisis berdasarkan observasi, diskusi, wawancara, dan evaluasi kegiatan, belum sampai pada pengukuran kinerja usaha secara rinci seperti peningkatan omzet, laba, efisiensi biaya, atau pertumbuhan pelanggan. Keempat, waktu evaluasi pelatihan masih terbatas, sehingga belum dapat menjelaskan keberlanjutan penerapan pembukuan dan manajemen pembiayaan dalam jangka panjang.

Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan menggunakan pendekatan campuran, yaitu menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif. Penelitian lanjutan dapat mengukur perubahan literasi keuangan, keterampilan pembukuan, peningkatan omzet, efisiensi biaya, dan kemampuan akses pembiayaan setelah pelatihan. Selain itu, penelitian berikutnya juga dapat membandingkan pelatihan pembiayaan pada beberapa jenis UMKM, seperti usaha kuliner, perdagangan, jasa, dan produksi rumah tangga.

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, F. M. A., Rosidta, A., & Lazuardi, A. (2024). Pengembangan model pembiayaan syariah untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). *Ar Rasyid: Journal of Islamic Studies*, 2(1), 29–38.

Ariestonandri, P. (2006). *Marketing Research for Beginner*. Penerbit CV. Andi Offset,

Yogyakarta.

- Djafri, I. A., Prilia, D., Febriany, L., Malindo, M., & Purnama, M. T. (2025). Urgensi Penerapan Manajemen Keuangan dan Pembiayaan pada UMKM di Lingkungan Kelurahan Bangka, Jakarta Selatan. *Arus Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 5(3), 5877–5887.
- Fiqri, Y. Y. (2024). Manajemen Keuangan Pada Pelaku Usaha Kecil Menengah. *Al-Amal: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 4(1), 71–81.
- Hanafi, A., & Ginting, N. (2024). Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan Manajemen dan Keuangan Syariah di Tanjung Gusta. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mentari*, 1(3), 56–62.
- Haryanti, N. (2024). Peningkatan akses permodalan bagi usaha mikro kecil menengah (UMKM). *Transgenera: Jurnal Ilmu Sosial, Politik, Dan Humaniora*, 1(2), 122–136.
- Himayaturrohmah, E. (2020). Model Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Minat. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 15(2).
- Jufri, A. P., Asri, W. K., Mannahali, M., & Vidya, A. (2023). *Strategi pembelajaran: Menggali potensi belajar melalui model, pendekatan, dan metode yang efektif*. Ananta Vidya.
- Megasyara, I., Wibowo, R., Febrianti, D., Bait, J. F., & Hakim, A. L. (2025). Optimalisasi tata kelola keuangan dan manajemen operasional Koperasi Merah Putih menuju kinerja yang berkelanjutan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 9–15.
- Munizu, M., Tandiono, R., Pravitasari, E., Kardini, N. L., Hendrawan, H., Nur, T., Siswanto, A., & Manuaba, I. B. K. (2023). *UMKM: Peran pemerintah dalam meningkatkan daya saing UMKM di Indonesia*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Mustari, M. (2022). *Administrasi dan manajemen pendidikan sekolah*. Prodi S2 Studi Agama-Agama UIN Sunan Gunung Djati Bandung.
- Prakasa, A. H., & Kasmu, A. B. P. (2025). Revitalisasi Pemasaran UMKM melalui Estetika Digital dan Konektivitas Sosial. *Solusi*, 23(2), 307–322.
- Prasetya, A. J., Laksono, Y. T., & Hidayat, W. (2020). Pengabdian kepada masyarakat (PKM) pengembangan marketing website dan desain kemasan pada UKM Bumi Cipta Sejahtera Surabaya. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01), 92–98.
- Putri, S. (2021). Peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *Al Hisab: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 1–11.
- Santoso, E., Hakimah, E. N., & Ratnanto, S. (2023). Perspektif Pelaku Umkm Dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Produk Untuk Menciptakan Kepuasan Dan Loyalitas (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Matnuri). *Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 8, 591–600.
- Sitio, A., & Simamora, S. C. (2019). Strategi pemasaran UMKM. *Pandeglang: Permata Banten*.
- Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Al-Qorni, Z. Q. (2024). Peranan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia.

Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi, 3(1), 265–282.

Winardo, R., Hendrianto, H., & Syaputra, A. D. (2022). *Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)*. IAIN Curup.