



## The Capitalization Training for MSMEs Actors in Waringin Jaya Village, Bojonggede Subdistrict, Bogor Regency

Endang Ruhiyat<sup>1</sup>, Sugiyanto<sup>2</sup>, Eka Sukmana<sup>3</sup>, Mariati<sup>4</sup>, Siti Hayati<sup>5</sup>,  
Kristina Ika Muliawati<sup>6</sup>

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

Email: [e-ruhiyat\\_00020@unpam.ac.id](mailto:e-ruhiyat_00020@unpam.ac.id)<sup>1</sup>, [unpam00495@unpam.ac.id](mailto:unpam00495@unpam.ac.id)<sup>2</sup>, [ekastputra@gmail.com](mailto:ekastputra@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[cayumarmariati@gmail.com](mailto:cayumarmariati@gmail.com)<sup>4</sup>, [sshitayati@gmail.com](mailto:sshitayati@gmail.com)<sup>5</sup>, [kristinaikamuliawati045@gmail.com](mailto:kristinaikamuliawati045@gmail.com)<sup>6</sup>

### ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in the Indonesian economy, contributing significantly to GDP and employment. However, MSMEs, particularly in West Java Province, still face serious challenges, particularly related to financial management and access to capital. Many MSMEs fail due to limited capital and knowledge in financing and preparing simple financial reports. Adequate financial reports are essential for obtaining financing and business expansion. This Community Service (PKM) activity aims to increase the scale of MSME businesses in Waringin Jaya Village, Bojonggede District, Bogor Regency, by providing assistance in accessing capital and preparing simple financial reports. The PKM implementation method involves an initial survey to identify MSME needs, followed by direct assistance using a prepared module. This assistance is divided into four sessions: an explanation of capital access requirements, preparing simple financial reports, preparing simple sales reports, and a question and answer session. The results of the activity indicate that MSMEs gain a better understanding of credit requirements, capital sources, and how to prepare efficient financial reports and simple sales reports. The positive response from participants indicated that the information and insights provided were very helpful in developing their businesses. It is hoped that this increased understanding will facilitate MSMEs' access to capital, enable business expansion, create new jobs, and ultimately support local economic growth.

**Keywords:** MSMEs, access to capital, financial reports, community service.

### PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi suatu negara dapat diukur dengan melihat kenaikan pendapatan nasional sebagai akibat dari kenaikan permintaan barang dan jasa. Ada banyak faktor yang dapat memengaruhi pertumbuhan ekonomi di suatu negara seperti pertumbuhan penduduk dan pertambahan *output* Produk Domestik Bruto pada suatu negara (Wibowo, 2023). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian lokal. Kontribusi UMKM dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong inovasi, dan memacu pertumbuhan ekonomi yang tidak dapat dipandang sebelah mata (Baliartati et al., 2023).

Sebagai salah satu wilayah dengan potensi UMKM yang besar, Kota Bogor telah mengambil langkah-langkah strategis untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal melalui pengembangan UMKM. Berdasarkan laporan bogoronline.com (2023), Pemerintah Kota Bogor telah meluncurkan berbagai program pelatihan, pendampingan, dan akses pembiayaan guna meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM. Fokus utama dari program-program ini adalah meningkatkan literasi digital pelaku UMKM, yang dianggap sebagai elemen kunci untuk menghadapi tantangan di era teknologi (<https://bogoronline.com>, 2023).

Pertumbuhan UMKM di Indonesia terlihat pesat, terutama di Provinsi Jawa Barat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Indonesia, provinsi ini memiliki jumlah Usaha Mikro Kecil (UMK) terbanyak di Indonesia. Kota Bogor, sebagai bagian dari Jawa Barat, juga menunjukkan perkembangan UMKM yang signifikan (Andrianto & Nurjanah, 2023). Pada tahun 2023, jumlah UMKM di Kota Bogor mencapai 74.000, naik dari 68.000 pada tahun 2021. Pertumbuhan ini tidak lepas dari adanya inovasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang sedang berkembang di Kota Bogor, dengan peningkatan jumlah UMK ini sehingga memberikan kontribusi besar terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) (<https://kotabogor.go.id>, 2024).

Berdasarkan hal tersebut dan dalam rangka menyalurkan bakat dan kemampuan yang dikuasai kepada masyarakat di luar lingkungan universitas, dan mengingat dosen mempunyai kewajiban untuk melaksanakan kegiatan (PkM) yang merupakan salah satu bagian dari tugas dosen perguruan tinggi di samping pengajaran dan penelitian. Maka dari itu, dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang berinisiatif untuk melakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) melalui program pemberian pendampingan untuk meningkatkan skala bisnis UMKM yang ditujukan kepada pelaku UMKM di Desa Waringin Jaya, Kec. Bojonggede, Kab. Bogor, terutama akses terhadap permodalan melalui penyusunan laporan keuangan sederhana.

Diharapkan setelah kegiatan ini selesai dilaksanakan pelaku UMKM di kawasan ini dapat meningkatkan skala bisnisnya melalui akses terhadap permodalan melalui pembuatan laporan keuangan sederhana sebagai bahan pertimbangan keputusan ekspansi UMKM. Kemudian setelah para pelaku sektor UMKM telah mengerti tentang seluk beluk pembiayaan dari lembaga keuangan mereka diharapkan mampu meningkatkan pemasaran barang dan jasa yang dimana pemasaran merupakan salah satu kegiatan dalam perekonomian yang dapat membantu dalam menciptakan nilai ekonomi (Suwantono & Hartono, 2025).

Manajemen Permodalan Perputaran modal kerja mengacu pada kecepatan modal menjadi kas melalui penjualan. Rasio perputaran yang tinggi menunjukkan efisiensi penggunaan modal dalam menghasilkan pendapatan. Permasalahan utama pelaku UMKM adalah kurangnya pemahaman tentang pengelolaan modal kerja, perputaran modal, dan pengambilan keputusan keuangan yang efisien. Solusi yang diberikan adalah melalui penyuluhan dan pelatihan praktis mengenai strategi mengelola modal usaha, yang mana berisikan tentang perhitungan modal awal, laba-rugi, dan pengembalian modal. UMKM akan diajarkan cara mengoptimalkan perputaran modal untuk meningkatkan pendapatan, serta inovasi manajemen keuangan berbasis teknologi sederhana (seperti Excel). Hal ini diharapkan dapat mengurangi risiko kekurangan kas dan meningkatkan kredibilitas usaha, sehingga UMKM dapat berkembang lebih stabil di tengah tantangan ekonomi lokal. Banyak pelaku UMKM mengabaikan pembukuan karena tidak memahami akuntansi dasar atau tidak memiliki latar belakang keuangan, yang sering menyebabkan pengambilan keputusan berdasarkan intuisi semata. Solusi yang ditawarkan adalah pelatihan pencatatan transaksi harian secara sederhana, termasuk penyusunan laporan arus kas, laporan laba-rugi, dan pencatatan penerimaan/pengeluaran kas, hal ini dapat terlihat jelas alur dan mengajarkan mengenai pentingnya akuntabel. Metode ini menggunakan format berbasis Excel atau aplikasi digital gratis untuk memudahkan pelaku UMKM tanpa latar belakang akuntansi.



Dengan pendampingan langsung, peserta akan belajar memisahkan transaksi pribadi dan usaha, sehingga meningkatkan transparansi dan kemampuan analisis keuangan. Solusi ini juga mengintegrasikan literasi digital untuk memasarkan produk melalui e-commerce, seperti platform TikTok, Shopee, atau Blibli, guna mengatasi tantangan pemasaran dan persaingan. Tantangan akses pembiayaan menjadi hambatan utama bagi UMKM, terutama dalam merealisasikan inovasi, teknologi, dan ekspansi usaha. Solusi yang diterapkan adalah pendampingan untuk mengakses sumber pendanaan non-bank, seperti koperasi, lembaga keuangan mikro (LKM), atau BUMDes. Pelatihan akan mencakup simulasi pengajuan kredit, persyaratan legalitas, dan strategi branding untuk meningkatkan daya tarik bagi investor. Dengan sinergi mitra, UMKM akan dibantu menyusun proposal bisnis sederhana yang dapat diajukan ke lembaga terkait, sehingga mengurangi ketergantungan pada modal pribadi dan memperluas peluang pertumbuhan.

Implementasi solusi ini dilakukan melalui tahapan terstruktur: tahap persiapan (survei, koordinasi, dan penyusunan materi), tahap pelaksanaan (sosialisasi, pelatihan, dan praktik), serta tahap evaluasi (monitoring dampak). Dengan pendekatan ini, diharapkan UMKM di Desa Waringin Jaya dapat meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan ketahanan usaha, sekaligus berkontribusi pada perekonomian lokal. Solusi ini juga sejalan dengan tantangan nasional UMKM, seperti yang disebutkan dalam data Kementerian UMKM dan BPS, dengan fokus pada pemberdayaan berkelanjutan untuk mencapai target wirausaha Indonesia. Banyak pelaku UMKM mengabaikan pembukuan karena tidak memahami akuntansi dasar atau tidak memiliki latar belakang keuangan, yang sering menyebabkan pengambilan keputusan berdasarkan intuisi semata. Solusi yang ditawarkan adalah pelatihan pencatatan transaksi harian secara sederhana, termasuk penyusunan laporan arus kas, laporan laba-rugi, dan pencatatan penerimaan/pengeluaran kas, hal ini dapat terlihat jelas alur dan mengajarkan mengenai pentingnya akuntabel. Metode ini menggunakan format berbasis Excel atau aplikasi digital gratis untuk memudahkan pelaku UMKM tanpa latar belakang akuntansi. Dengan pendampingan langsung, peserta akan belajar memisahkan transaksi pribadi dan usaha, sehingga meningkatkan transparansi dan kemampuan analisis keuangan. Solusi ini juga mengintegrasikan literasi digital untuk memasarkan produk melalui e-commerce, seperti platform TikTok, Shopee, atau Blibli, guna mengatasi tantangan pemasaran dan persaingan.

UMKM, menurut para ahli, memiliki berbagai definisi yang menekankan pada skala dan dampak ekonominya. Adi M. Kwartono mengartikan UMKM sebagai kegiatan ekonomi dengan kekayaan bersih tidak lebih dari 200 juta, kecuali tanah dan bangunan, serta pendapatan tahunan tidak lebih dari 1 miliar (Ariyanto et al., 2021). Ina Primiana, di sisi lain, melihat UMKM sebagai sarana percepatan pemulihan ekonomi yang mengembangkan berbagai sektor dan potensi, serta menjadi kawasan andalan bagi pemerintah (Turmundi, 2017). Rudjito memandang UMKM sebagai usaha yang mampu membantu perekonomian Indonesia, dengan dukungan proporsi PDB UMKM yang memperkuat pandangan ini (Zia, 2020). Sedangkan menurut Kementerian Koperasi dan UMKM, UMKM terdiri dari usaha mikro yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp. 200 juta dan penjualan tahunan tidak lebih dari Rp. 1 miliar, serta usaha menengah dengan kekayaan bersih lebih dari Rp. 200 juta hingga Rp. 10 miliar (Aufar, 2014:8).

Berdasarkan berbagai pengertian tersebut, UMKM dapat disimpulkan sebagai usaha yang dimiliki oleh individu atau badan usaha yang tidak merupakan anak cabang dari perusahaan lain. UMKM memiliki modal usaha yang telah ditentukan oleh undang-undang yang mengaturnya, dengan batasan kekayaan dan pendapatan tertentu. Dengan demikian, UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, baik dari sisi pengembangan sektor ekonomi maupun sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi yang merata (Aftitah, Fitri Nurul, and Kamaliyatun Hasanah, 2025).



## METODE

Perencanaan kegiatan dilakukan pada bulan Juni 2024. Dimulai dari tim dosen yang meninjau lokasi untuk mengetahui jumlah peserta dan jumlah kebutuhan. Dilakukan survei untuk mengetahui semua kebutuhan dan hambatan dari para pelaku UMKM dalam mendapatkan permodalan dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Berdasarkan hasil pendataan, dosen membuat contoh syarat umum untuk mendapatkan permodalan UMKM, sumber permodalan bagi UMKM dan laporan keuangan sederhana yang ditujukan kepada masing-masing pelaku UMKM dikarenakan terdapat perbedaan produk yang dijual. Pendampingan menggunakan modul yang sudah disiapkan untuk masing-masing pelaku UMKM yang selanjutnya dijelaskan kepada masing-masing pelaku UMKM dengan durasi waktu satu jam untuk masing-masing pelaku UMKM. Dalam pelaksanaannya, tugas masing-masing dosen dalam tim adalah memberikan pendampingan untuk meningkatkan kinerja usaha UMKM sesuai dengan bidang dosen tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada saat pendampingan dibagi menjadi 4 sesi pendampingan yaitu sebagai berikut:

1. 15 menit untuk pendampingan dalam penjelasan persyaratan akses terhadap permodalan, dimana dosen pendamping memberikan penjelasan dan gambaran terkait syarat-syarat memperoleh kredit dan sumber permodalan yang dapat dipilih oleh pelaku UMKM dengan berbagai kelebihan dan kekurangan lembaga kredit.
2. 15 menit untuk pendampingan dalam penjelasan penyusunan laporan keuangan sederhana, dimana dosen pendamping memberikan penjelasan dan gambaran penyusunan laporan keuangan sederhana namun efisien bagi pelaku UMKM untuk menganalisa posisi aset, utang modal dan profit.
3. 15 menit untuk pendampingan dalam penjelasan penyusunan laporan penjualan sederhana, dimana dosen pendamping memberikan penjelasan dan gambaran penyusunan laporan penjualan sederhana namun efektif bagi pelaku UMKM untuk menganalisa apakah penjualan harian menghasilkan profit atau tidak beserta cara penghematan pengeluaran agar profit penjualan lebih maksimal.
4. 15 menit sesi terakhir adalah sesi tanya jawab untuk memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk mengadopsikan penjelasan yang sudah diberikan sesuai dengan jenis produk pelaku UMKM.



**Gambar 1 Mahasiswa Memberikan Materi Kepada Para UMKM Mengenai Permodalan Melalui Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana.**



**Gambar 2 Sesi tanya jawab serta tanggapan yang diberikan para pelaku UMKM**



**Gambar 3 Pemberian Sovenir Kepada Para Pelaku UMKM**



**Gambar 4 Foto Bersama dengan Para Pelaku UMKM**

## KESIMPULAN

Kegiatan PKM berjalan dengan baik dalam mensosialisasikan akses terhadap permodalan dan memberikan pelaku UMKM bentuk contoh laporan keuangan sederhana. Para pelaku UMKM memberikan respon yang positif dari informasi dan wawasan tambahan yang disampaikan, karena dapat membantu mereka mengembangkan usahanya. Ini akan memungkinkan mereka untuk meningkatkan skala bisnis, keuntungan, dan menciptakan lapangan kerja baru, serta turut mendukung upaya pemerintah untuk mengurangi angka pengangguran. Selain para peserta, para pelaku UMKM di sekitar juga ingin mendengarkan dan belajar dan meminta program pendampingan untuk bisnis mereka. Diharapkan selain

meningkatkan kinerja usaha, kegiatan ini juga dapat memberikan nilai tambah kepada para pelaku UMKM sebagai bekal, membantu mereka menjadi penggerak ekonomi di masa depan. Disarankan agar kegiatan pengabdian ini dilakukan secara teratur, dengan cara yang sama atau berbeda, untuk meningkatkan hasil usaha para pelaku UMKM di berbagai sektor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, T., & Nurjanah, Y. (2023). Pengaruh Financial Technology Terhadap Pendapatan UKM di Bogor. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 11(1). <https://doi.org/10.37641/jakes.v11i1.1657>
- Baliartati, B. O., Emilisa, N., Harahap, C. D., Ferzadela Haniza, & Ismi Afifah Husaini. (2023). Komunikasi Digital dalam menjalankan Bisnis Online Produk UMKM di Era Normal Baru. *Dirkantara Indonesia*, 2(1), 27–32. <https://doi.org/10.55837/di.v2i1.76>
- Suwantono, E., & Hartono, O. (2025). *Peningkatan Akses UMKM Terhadap Permodalan Melalui Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Pada UMKM di Jalan Hos Cokroaminoto Pontianak*. 1(11), 470–474.
- Wibowo, A. F. N. (2023). Analisis Pengaruh Ekspor, Jumlah Penduduk, Dan Investasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 3(1), 215–233. <https://doi.org/10.55047/transekonomika.v3i1.370>
- Birgantoro, B. A., Hermawan, A., Gani, M. A., Sugiyanto, & Maddinsyah, A. (2022). Optimalisasi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Makanan Dengan Pemanfaatan Whatsapp. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1) 54-66.
- Sunaris, Sukesi, M. A., Sugiyanto (2021). Pengembangan Model Kewirausahaan Dalam Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 2(2) 85-92.

