




## **Pertimbangan Kualitatif dalam Memilih Sumber Pendanaan bagi UMKM**

**Ignatius Roni Setyawan<sup>1)</sup>, Indra Listyarti<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup>Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara, Bekasi, Indonesia

<sup>2)</sup>Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Hayam Wuruk Perbanas, Surabaya, Indonesia

 Email korespondensi: [ignronis@yahoo.com](mailto:ignronis@yahoo.com)

**Submit** : 03/02/2026 | **Accept** : 28/03/2026 | **Publish** : 30/03/2026

### **Abstract**

*This activity was aimed to implement the qualitative consideration to select funding sources from MSMEs under the guidance of Sindang Jaya District, Tangerang. After several meetings with Mrs. Enita Gustiyani (one of MSME actors) via the Google Meet link, decided to hold the activity on Friday, November 14, 2025, at 3.30-5.30 PM using zoom. The activity was attended by seven MSMEs who are Mrs. Enita Gustiyani's business partners. The activity began with a sharing session with Mrs. Enita Gustiyani, who shared her story of how her business began and how she wanted to develop it through easy and affordable funding. The team then presented a model for the Bank Indonesia financing scheme, which focuses on creating a business profile, including the type of business, funding source, loan ceiling, loan term, interest rate, and installment plan, as well as a technical profile. One important aspect of the team's presentation was the calculation of working capital needs using WCTO (Working Capital Turnover) approach, which is widely used by bank lenders. This activity was successfully completed, with most MSME participants able to create a technical profile of their business as a core component of fulfilling the Bank Indonesia funding scheme model.*

**Keywords:** *Qualitative Considerations; Ease and Affordability of Funding Sources; MSMEs in Sindang Jaya District; Bank Indonesia Funding Scheme Model; Business Technical Profile*

### **Abstrak**

Kegiatan ini ditujukan untuk mengimplementasikan pertimbangan kualitatif dalam memilih sumber pendanaan dari UMKM di bawah bimbingan Kabupaten Sindang Jaya, Tangerang. Setelah beberapa kali pertemuan dengan Ibu Enita Gustiyani (salah satu pelaku UMKM) melalui tautan Google Meet, diputuskan untuk mengadakan kegiatan pada hari Jumat, 14 November 2025, pukul 15.30-17.30 menggunakan Zoom. Kegiatan ini diikuti oleh tujuh UMKM yang merupakan mitra bisnis Ibu Enita Gustiyani. Kegiatan dimulai dengan sesi berbagi dengan Ibu Enita Gustiyani, yang berbagi kisah tentang bagaimana bisnisnya dimulai dan bagaimana ia ingin mengembangkannya melalui pendanaan yang mudah dan terjangkau. Tim kemudian mempresentasikan model skema pembiayaan Bank Indonesia, yang berfokus pada pembuatan profil bisnis, termasuk jenis usaha, sumber pendanaan, batas pinjaman, jangka waktu pinjaman, suku bunga, dan rencana cicilan, serta profil teknis. Salah satu aspek penting dari presentasi tim adalah perhitungan kebutuhan modal kerja menggunakan pendekatan WCTO (Working Capital Turnover), yang banyak digunakan oleh pemberi pinjaman bank. Kegiatan ini berhasil diselesaikan, dengan sebagian besar peserta UMKM mampu membuat profil teknis bisnis mereka sebagai komponen inti dalam memenuhi model skema pendanaan Bank Indonesia.

**Kata Kunci:** *Pertimbangan Kualitatif; Kemudahan & Kemurahan Sumber Dana; Pelaku UMKM Kecamatan Sindang Jaya; Model Skema Pendanaan Bank Indonesia; Profil Teknis Usaha*

## PENDAHULUAN

Pendahuluan Kecamatan Sindang Jaya merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Tangerang. Kecamatan Sindang Jaya adalah kecamatan baru yang merupakan hasil pemekaran dari Kecamatan Pasar Kemis. Kecamatan Sindang Jaya terdiri dari 7 kelurahan/desa, yaitu: Desa Badak Anom, Desa Sindang Sono, Desa Sindang Asih, Desa Wanakerta, Desa Sindang Jaya, Desa Sukaharja, dan Desa Sindang Panon. Kecamatan ini dikenal dengan banyaknya industri dan usaha pengolahan limbah pabrik. Sehingga tak heran apabila di kecamatan ini terdapat banyak pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner, kerajinan, jasa dan pengolahan limbah pabrik atau daur ulang hasil sisa industri (BPS Provinsi Banten, 2021),

Berbagai penelitian tentang potensi pelaku UMKM khususnya pada UMKM seperti Fadila, et.al (2021), Hapsoro, et.al. (2019), Ramdani (2020), Rohmah (2019) dan Sudirjo, et.al. (2023) menunjukkan masih banyak pelaku UMKM yang masih belum paham tentang literasi keuangan khususnya akses pendanaan ke bank. Pada 25 Maret 2022 dan 31 Oktober 2024, tim PKM pernah melakukan edukasi literasi dan inklusi keuangan di kec Sindang Jaya secara daring dan luring kepada para pelaku UMKM yang menjadi binaan kecamatan Sindang Jaya. Dari hasil evaluasi kegiatan, tim PKM menemukan hasil para pelaku UMKM di Kecamatan Sindang Jaya, ternyata masih banyak yang mengalami kesulitan dalam mencari sumber pendanaan kepada pihak bank. Salah satu alasannya adalah kurang pengetahuan tentang bagaimana cara menghitung kebutuhan modal kerja. Jika hal ini tidak tertangani, maka tentu para pelaku UMKM tidak akan pernah mendapat kesempatan untuk mengakses sumber pendanaan bank.

Sebelumnya tim PKM telah mengambil porsi dalam penanganan masalah yang dihadapi para pelaku UMKM di kecamatan Sindang Jaya. Ada tiga alasan yang melatarbelakangi, yakni: pertama, tim PKM sudah melakukan kegiatan penelitian di tahun 2021 dengan sampel pelaku UMKM setempat. Penelitian di tahun 2021 ini berkaitan dengan kemampuan literasi keuangan dan inklusi keuangan dari pelaku UMKM di Kabupaten Tangerang. Hasil yang diperoleh adalah bahwa kemampuan literasi dan inklusi keuangan yang dimiliki oleh para pelaku UMKM di Kabupaten Tangerang masih rendah. Kedua, oleh karena hasil penelitian di tahun 2021 maka di tahun 2022, tim PKM melakukan kegiatan PKM di Kabupaten Tangerang dengan menggunakan media zoom. Hasil kegiatan tahun 2022 adalah adanya kesimpulan bahwa para pelaku UMKM di Kecamatan Sindang Jaya, ternyata menghadapi masalah berkaitan dengan upaya pencarian sumber pendanaan kepada pihak bank. Sehingga tak jarang banyak dari pelaku UMKM yang masih mengandalkan pada sumber pendanaan alternatif yang memiliki konsekuensi kredit yang lebih memberatkan.

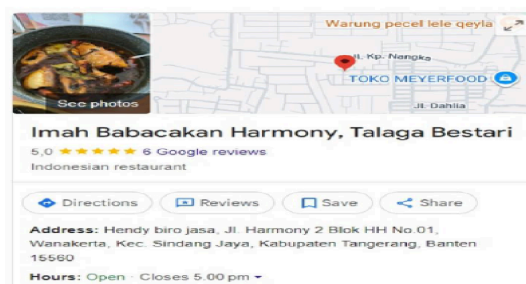
Kemudian pada tahun 2024, tim PKM melakukan kegiatan ketiga secara luring dengan fokus pada update profilisasi demografi pelaku UMKM Sindang Jaya dari sisi durasi usaha, jenis usaha dan kendala usaha. UMKM di Sindang Jaya menunjukkan keberagaman dalam durasi usaha: a) Total durasi usaha: dengan total pengalaman usaha selama 105 tahun dari 23 UMKM, rata-rata pengalaman usaha mereka adalah 4,5 tahun. Ini menunjukkan mayoritas pelaku UMKM berada dalam fase awal atau sedang berkembang. b) Ekstremitas durasi usaha: ada pelaku yang sudah memiliki pengalaman bertahun-tahun dan pelaku yang baru memulai. Hal ini menggambarkan perbedaan tingkat kematangan bisnis di Sindangjaya, dengan potensi pelaku usaha berpengalaman sebagai mentor bagi pemula. mayoritas UMKM berada di tahap awal hingga menengah, dengan sebagian kecil pelaku yang sudah matang dan dapat menjadi penggerak komunitas. c) Dominasi sektor makanan ringan: dari 23 UMKM, 21 di antaranya bergerak di bidang makanan ringan. Ini mencerminkan permintaan tinggi untuk makanan kecil, yang mungkin dipengaruhi oleh preferensi konsumen lokal atau kemudahan memulai bisnis di sektor ini. d) diversifikasi minim: Hanya dua UMKM yang bergerak di luar sektor makanan, yaitu pengrajin topi pramuka dan produsen spons cuci. Rendahnya

diversifikasi usaha dapat menjadi resiko jika permintaan terhadap makanan ringan menurun atau jika pasar menjadi jenuh. Analisis tim PKM mengungkapkan bahwa konsentrasi pada sektor makanan ringan menunjukkan potensi pasar lokal, tetapi kurangnya diversifikasi dapat menjadi hambatan untuk pertumbuhan ekonomi komunitas.

Selanjutnya kegiatan PKM tahun 2024 juga menemukan bahwa UMKM di Sindang Jaya memerlukan penguatan permodalan sebagai langkah utama untuk mendukung keberlanjutan usaha mereka. Akses pembiayaan yang lebih mudah dapat diwujudkan dengan menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan mikro, memanfaatkan program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), atau menggunakan platform *fintech lending* seperti Amartha dan Modalku. Selain itu, crowdfunding juga menjadi alternatif pendanaan yang dapat melibatkan masyarakat secara langsung. Agar UMKM lebih siap mengelola dana yang diperoleh, pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan penyusunan proposal bisnis harus diberikan secara rutin.

Salah satu pelaku UMKM yakni Imah Babacakan merupakan UMKM diawali dari hobi memasak, akhirnya mampu membuat bisnis masakan rumahan. Meracik bumbu-bumbu dapur, sehingga menjadi masakan dengan citra rasa rumahan, merupakan ciri unik dari Rumah Makan Imah Bancakan. Bu Enita Gustiyani biasa dipanggil dengan sebutan Bu Tya, merupakan sosok wanita yang hobi memasak. Dimulai dari membantu Ibunya sejak kecil, menerima pesanan dari pelanggan, akhirnya Bu Tia bisa mendirikan usaha kuliner sendiri. Kue-kue dan masakan hasil olahannya sangat lezat, dan cocok dengan selera pasar. Usaha Kuliner ini sudah dijalankan sejak 10 tahun yang lalu, berawal dari terima pesanan kue, tumpeng, snack box, nasi kotak.

Di tahun 2025, berhasil membuat rumah makan sendiri, dengan tema masakan Sunda yang bernama Imah Babacakan. Masakan dihidangkan secara prasmanan, dengan beraneka ragam jenis masakan Sunda seperti pesmol, oncom, mangut, nasi liwet, ayam goreng, bihun, cumi dan masih banyak lagi. Rasa masakannya yang sangat lezat dan khas rumahan, membuat Imah Babacakan menjadi tujuan kuliner untuk warga Talaga Bestari dan sekitarnya. Berikut ini profil foto Imah Babacakan sebagai berikut dalam gambar 1.



Gambar 1. Foto Profil Imah Babacakan dari google.

Diskusi terakhir dengan pihak kecamatan Sindang Jaya dan konfirmasi ke ibu Enita Gusiyan sebagai pemilik Imah Babacakan maka maka pelaku UMKM Sindang Jaya sebenarnya memiliki niatan besar melakukan pengembangan bisnis namun sering terkendala pada masalah akses pendanaan bank. Niatan besar mitra PKM ini memberikan dorongan pada tim PKM untuk memberikan pencerahan tentang bagaimana mengatur keputusan pendanaan yang optimal melalui pertimbangan kualitatif yang tepat. Topik PKM masuk kategori tema unggulan PKM 6 yaitu. *Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan yang Efektif dan Efisien*. Alasannya adalah aspek keberlanjutan usaha pelaku UMKM dalam hal efektivitas dan efisiensi keputusan investasi dan pendanaan senantiasa dapat diwujudkan melalui tata kelola manajemen keuangan yang benar khususnya aspek pertimbangan kualitatif dalam memilih

sumber pendanaan melalui penentuan profil teknis usaha yang memenuhi standar model skema pendanaan BI UMKM.

## **METODE PENELITIAN**

Metode Dalam upaya menjawab permasalahan yang dialami oleh Mitra PKM yakni mengenai penentuan pertimbangan kualitatif sumber pendanaan guna mendukung berbagai macam keputusan investasi yang sudah ditetapkan maka tim PKM akan melakukan dengan webinar pada pelaku usaha UMKM yang sedang akan memulai berbagai proyek usaha. Jenis metode pelaksanaan PKM adalah webinar dan pendampingan daring.

Sebelum kegiatan, tim PKM melakukan pertemuan dan diskusi dengan mitra untuk mematangkan seluruh elemen kegiatan materi sesi webinar dan pendampingan, pembagian tugas dan peran dari tim PKM & mitra serta *rundown* acara. Partisipasi mitra terbagi dua yakni partisipasi bersifat primer dan partisipasi bersifat penunjang. Partisipasi bersifat primer adalah partisipasi mitra untuk menyediakan jumlah audiens yakni pelaku usaha UMKM dalam jumlah yang disepakati untuk pelaksanaan kegiatan. Sedangkan partisipasi bersifat penunjang adalah partisipasi mitra berkaitan dengan proses administrasi kegiatan, dokumentasi acara dan penggunaan zoom meeting.

Pemahaman tentang pertimbangan kualitatif sumber pendanaan dilakukan cara memberikan penugasan kepada setiap peserta untuk membuat ikhtisar profil usaha, perjalanan usaha selama beberapa tahun, berbagai macam persoalan kesulitan pendanaan dari pihak perbankan serta persoalan untuk menghitung kebutuhan dana baik modal kerja dan investasi. Penugasan tersebut dikumpulkan kembali lewat pengisian google form yang dibagikan dalam whatsapp group peserta. Kegunaan dari pembuatan tugas oleh peserta adalah memberi kemudahan bagi tim PKM dalam mengukur level penyerapan materi dari tiap peserta dan memberikan umpan balik yang tepat saat webinar dan pendampingan.

Secara khusus untuk memenuhi kebutuhan pengetahuan peserta dalam menentukan tipe sumber pendanaan yang tepat maka tim PKM akan memberikan gambaran tentang model skema pendanaan BIM UMKM yang memiliki unsur-unsur jenis usaha, sumber dana yang dipakai baik hutang dan modal sendiri serta peruntukan aktivitas investasi dan modal kerja. Aktivitas investasi berhubungan dengan perluasan usaha yang cakupannya lebih dari 3 tahun sedangkan aktivitas modal kerja berhubungan dengan aktivitas rutin usaha untuk menjaga siklus perputaran uang atau kas yang merupakan bagian inti operasional perusahaan.

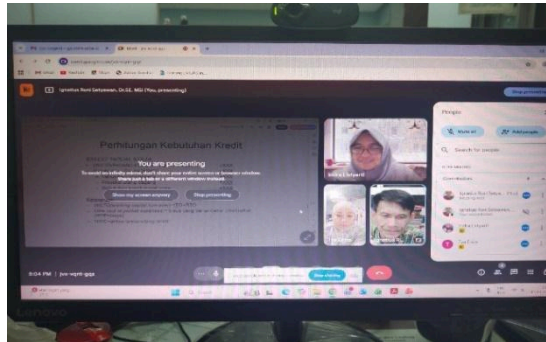
Unsur yang lain dalam model pendanaan skema BI UMKM adalah penetapan plafon kredit investasi yang ditetapkan nilainya harus jauh di atas yang akan diajukan sebagai kredit. Bagian lain yang tidak kalah penetapan tipe kredit yang cocok untuk tiap peserta pelaku UMKM. Tipe kredit yang paling banyak dipakai pelaku UMKM adalah kredit investasi kolektif, kredit usaha rakyat dan kredit modal kerja permanen. Semua tipe kredit ini akan dijelaskan satu per satu saat agenda pelaksanaan PKM dan selain itu akan ditambahkan tentang pengenalan pemahaman profil dari peserta pelaku UMKM yang dalam konteks perjanjian kredit dikenal sebagai prinsip 5C dari debitur. Prinsip 5C ini meliputi *character*, *collateral*, *capacity*, *condition* dan *capital*.

Berdasarkan hasil observasi tim PKM dengan pihak kecamatan Sindang Jaya di kegiatan PKM sebelumnya, maka bagian *character*, *capital* dan *capacity* dari prinsip 5C debitur ternyata perlu untuk dibahas mendalam saat agenda PKM. Dengan begitu saat kegiatan berlangsung maka tim PKM akan menampilkan secara khusus aspek *character* dalam profil teknis usaha tiap peserta, kemudian aspek *capital* dan *capacity*, tim PKM akan menampilkan dalam bentuk paparan mekanisme perhitungan kebutuhan modal kerja lewat WCTO (*Working Capital Turnover*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini Kegiatan PKM yang dilakukan tanggal 14 November 2025 didahului dengan beberapa kali pertemuan dengan ibu Enita Gustiyani (pemilik Imah Babacakan) yang menyampaikan keinginan untuk mengembangkan usaha kuliner prasmanan Sunda menjadi lebih besar sehingga layak disebut sebagai sebuah restoran. Namun demikian pada saat persiapan akhir PKM (lihat gambar 2), maka beliau menyatakan ada banyak kendala yang dialami dalam menjalankan usahanya selama ini yakni:

- a. Usaha prasmanan Sunda ini baru berjalan 6 bulan dan belum begitu besar jumlah pelanggan.
- b. Lokasi yang kurang strategis karena berada dalam kompleks perumahan Talaga Bestari di wilayah Kecamatan Sindang Jaya yang akan tidak mudah dikenali calon pelanggan.
- c. Pernah mendapatkan pinjaman dari bank, namun tidak mencukupi kebutuhan operasionalnya.
- d. Saat dilakukan diskusi mendalam ibu Ernita menyampaikan masih belum memiliki gambaran untuk mengatasi permasalahan permodalan pada poin c walaupun ada begitu keinginan kuat untuk mengembangkan usaha; mengingat jumlah minat pelanggan yang sebenarnya meningkat.



Gambar 2. Persiapan akhir PKM

Selanjutnya tim PKM melakukan konsolidasi internal untuk menentukan solusi permasalahan dari ibu Enita dan disepakati untuk membantu mengenalkan model skema pendanaan BI UMKM karena memiliki bukti mengangkat potensi UMKM di seluruh Indonesia mulai dari usaha makanan lokal, sampai usaha kompleks seperti budidaya tiram mutiara di NTT dan kerajinan permata di Kalsel. Model skema pendanaan BI UMKM mensyaratkan profilisasi usaha UMKM meliputi: jenis usaha, sumber pendanaan, jenis kredit plafon, jangka waktu kredit, suku bunga & angsuran serta profil teknis usaha [lihat BI UMKM (2025)].

Pada pelaksanaan PKM tanggal 14 November 2025 dengan media zoom tautan <https://us06web.zoom.us/j/82898297071?pwd=L7aQnRLyHTbzzmb4U21925RcAflNey.1>, yang berdurasi 2 jam 4 menit 57 detik pada tim PKM membagi agenda PKM menjadi tiga bagian utama yakni:

1. Bagian pertama, paparan singkat dari ibu Enita tentang perkembangan usaha yang ditekuni dan berbagai macam hambatan yang dialami serta harapan dari kegiatan PKM ini. Bagian ini penting dilakukan untuk mengungkap profil usaha ibu Ernita (pemilik Imah Babacakan) dalam konteks analisis 5C calon debitur suatu bank, dan akan memudahkan tim PKM dalam menyusun bagian solusi bidang akses permodalan menurut model skema pendanaan BI UMKM. Solusi permodalan yang dimaksud adalah membantu menghitung kebutuhan modal kerja untuk pelaku UMKM dengan pendekatan WCTO (*Working Capital Turnover*). Selain ibu Enita (Pemilik Imah Babacakan) juga hadir para pelaku UMKM lain di wilayah Talaga Bastari yang

memiliki bidang usaha kuliner dan memiliki hasrat yang sama untuk mengembangkan usaha lewat jalur akses permodalan.

2. Bagian kedua, tim PKM menjelaskan tentang model skema pendanaan BI UMKM dengan mengambil dua contoh usaha UMKM yang sudah berhasil yakni usaha budidaya tiram Mutiara di NTT dan usaha kerajinan permata di Kalimantan Selatan. Usaha budidaya Tiram Mutiara di NTT memiliki kebutuhan kredit Rp. 298 juta,- dan memerlukan kredit investasi dalam jangka waktu 4 tahun. Mengingat usaha ini memiliki potensi ekspor ke luar negeri misalnya Jepang dan USA, maka potensi omset yang dihasilkan sangat besar sehingga memberikan jaminan bagi kreditur tentang kemampuan debitur untuk melunasi kewajibannya. Usaha kedua kerajinan permata di Kalsel malah membutuhkan dana lebih kecil yakni Rp.100 juta,- dan hanya memerlukan kredit investasi berjangka waktu 3 tahun. Usaha kerajinan permata ini banyak dilakukan secara berkelompok sehingga kebutuhan modal dapat dibagi-bagi antar pelakunya. Usaha kerajinan permata ini juga memiliki potensi ekspor ke Eropa dan Afrika Selatan, sehingga potensi omzet yang sangat besar diyakini oleh kreditur akan kemampuan solvabilitas dari debitur terkait dalam pelunasan hutang untuk jangka waktu kurang dari tiga tahun.

Pada bagian kedua ini tim PKM memaparkan cara perhitungan kebutuhan modal kerja dengan pendekatan WCTO. Secara umum cara perhitungan kebutuhan modal kerja ada empat bagian yakni:

- a. Perhitungan proyeksi penjualan dikalikan dengan OPE (*Out of Pocket Expenses*) dan total ITO (*Inventory Turnover*) dan RTO (*Receivable Turnover*)  **A**
- b. Perhitungan modal kerja bersih  **B**
- c. Perhitungan kebutuhan modal kerja
- d. Perhitungan proyeksi hutang dagang  **C**
- e. Perhitungan kebutuhan kredit modal kerja  **E**.

Secara umum besarnya kebutuhan modal kerja pada bagian e akan dapat dirumuskan sebagai:  $E = (A - B - C)$  di mana jika hasilnya **E** positif maka berarti memang ada kebutuhan kredit modal kerja dan debitur dapat mengajukan ke pihak bank. Sebaliknya jika hasilnya **E** negatif, maka berarti tidak ada kebutuhan kredit modal kerja dan sebaiknya pihak debitur menggunakan modal sendiri saja. Pengajuan ke pihak bank pasti akan ditolak. Penjelasan perhitungan kebutuhan kredit modal kerja dibahas dengan menggunakan simulasi data soal dalam *spreadsheet xls*.

Pada bagian ketiga agenda PKM, maka tim melakukan pendampingan bagi peserta dalam membuat profil teknis usaha yang menjadi bagian penting dalam model skema pendanaan BI UMKM. Namun mendengarkan masukan dari sebagian peserta yang masih belum dapat dengan cepat memahami materi model skema pendanaan BI UMKM, maka akhirnya tim PKM melakukan modifikasi untuk profil teknis usaha yang sesuai dengan kapasitas pemahaman peserta saat PKM tanggal 14 November 2025 yakni meliputi: Profil Usaha, Permasalahan Umum, Permasalahan Permodalan dan Upaya Mengatasi Masalah

Bagian ketiga PKM tanggal 14 November 2025 secara umum mengenai profil usaha, permasalahan umum, permasalahan permodalan dan upaya mengatasi masalah. Menurut tim PKM hasil profilisasi teknis usaha dari setiap peserta dapat dipandang sebagai embrio profil 5C dari debitur ketika akan mengajukan kredit secara lebih serius pada pihak bank.

Secara umum pelaku UMKM tidak termasuk ibu Ernita (pemilik usaha Imah Babacakan) sudah memiliki konsep usaha yang baik dilihat dari varian usaha kuliner yang banyak dan definisi konsep usaha yang cukup jelas dan potensial. Namun saat dilakukan evaluasi pada aspek permasalahan umum dan permasalahan permodalan maka masalah klasik UMKM yakni aspek permodalan begitu terlihat dan perlu pemecahan dalam kegiatan PKM yang lebih intensif melibatkan pihak bank dan diadakan pendampingan untuk masalah

pengajuan kredit ke bank seperti saran studi, Wardiningsih, et.al (2021), Diyani, Et.al. (2023) dan Ayu, et.al. (2025).

## SIMPULAN

Kesimpulan Kegiatan PKM tanggal 14 November Mei 2025 telah mampu memberikan penambahan wawasan bagi para pelaku UMKM di Kecamatan Sindang Jaya, Tangerang dalam mengatasi permasalahan keterbatasan akses dana kepada pihak perbankan. Faktor yang paling penting bukan hanya pada ketepatan perhitungan kebutuhan kredit modal kerja melainkan juga pada aspek penentuan profil teknis usaha meliputi produk, profil usaha, permasalahan bisnis, permasalahan permodalan dan upaya mengatasi permasalahan. Dengan penentuan profil teknis usaha yang baik dan serius maka potensi para pelaku UMKM Kecamatan Sindang Jaya dan secara khusus Ibu Enita Gustiyani sebagai debitur handal di mata calon kreditur akan semakin terlihat sehingga peluang mendapat kredit dalam jumlah besar akan terbuka.

Catatan penting PKM tanggal 14 November 2025 adalah PKM belum dapat dilakukan secara luring sehingga membuat animo jumlah peserta PKM hanya 8 termasuk ibu Erni Gustiyani. Guna lebih meningkatkan animo jumlah peserta, maka untuk PKM ke depan mesti dilakukan secara luring dan melibatkan pihak kecamatan Sindang Jaya sebagai pembina pelaku UMKM setempat yang sebenarnya sangat kuat aksesnya kepada bank-bank pemberi kredit ke UMKM secara periodik

## UCAPAN TERIMAKASIH

Tim PKM mengucapkan terima kasih kepada LPPM UNTAR atas dukungan pendanaan dan SPK kegiatan. Terkhusus untuk dukungan ibu Eniat Gustiyani Pemilih Usaha Kuliner Prasmanan Imah Babacakan di Talaga Bastari, Kecamatan Sindang Jaya, Tangerang yang telah memfasilitasi terselenggaranya agenda PKM tanggal 14 November 2025. Kemudian terima kasih juga untuk bapak Herman Tusiadi (mahasiswa DIM UNTAR) dan Elsie (mahasiswa FTI UNTAR) yang sudah membantu kelancaran agenda PKM hingga pada penyusunan laporan kemajuan untuk monev PKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, M., Nelson, N., & Azriya, N. (2025). Pengelolaan Keuangan bagi Pelaku UMKM Di Sentra Industri Emping Nelinjo Dsa Bernung Kecamatan Gedong Tatan Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Pengabdian UMKM*, 4(2), 132–144. <https://doi.org/10.36448/jpu.v4i2.92>
- BI UMKM (2025), *Profil UMKM yang Potensial Dibiayai Perbankan*, <https://www.bi.go.id/bisaid>, tanggal diakses 14 November 2025.
- BPS Propinsi Banten (2021), Profil Industri Mikro dan Kecil Provinsi Banten Tahun 2017-2020, <https://banten.bps.go.id/>
- Diyani, L. A., Oktapriana, C., & Rachman, H. A. (2023). Pelatihan Dan Pendampingan Pengelolaan Keuangan Bagi Penggiat UMKMUusia Muda. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(1), 583–598.
- Fadila, A., D.R. Sholihah dan S. Nugraheni (2021), Pembinaan Pengelolaan Keuangan dan Pemasaran Digital Pada Pelaku UKM Di Kecamatan Ciomas Bogor, To Maega, *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol. 4 No.2, hal. 221-230
- Hapsoro, B. B., Palupiningdyah, & Slamet, A. (2019). Peran Pemasaran digital sebagai Upaya Peningkatan Omset. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 23(2), hal. 117–120.
- Ramdani, D. (2020), *Pengaruh Literasi Keuangan, Pemasaran digital, Brand Image dan Word of Mouth Terhadap Minat Generasi Z pada bank Syariah*, Skripsi, FEB UIN, Jakarta.

- Rohmah, N. N. (2019). Efektifitas Digitalisasi Marketing Para Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Lombok (Analisis Media Equation Theory). *Al-I'lam: Jurnal Komunikasi Dan Penyiaran Islam*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.31764/jail.v3i1.1363>.
- Sudirjo, F., A.Y. Rukmana, H. Wandan dan M.L. Hakim (2023), Pengaruh Kapabilitas Pemasaran, Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Di Jawa Barat, *Jurnal Bisnisan: Riset Bisnis dan Manajemen* Vol. 5. No.1, hal. 55-69.
- Wardininingsih, R., B.Y. Wahyuningsih dan R. Sugianto (2021), Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Penerima BPUM Sebagai Dampak Covid-19 Di Desa Jenggik Kecamatan Terara, Nusantara: *Jurnal Pendidikan & Ilmu Sosial* Vol 3 No.2, hal. 258-266,