



Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Bagi Pengrajin Tas Di Kecamatan Kasemen Kota Serang

Kurnia Dwi Sari Utami¹ & Ahmad Fatoni²

^{1,2} Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Kota Serang, Provinsi, Banten
E-mail: kurnia.dwi@untirta.ac.id

RIWAYAT ARTIKEL

Received: 2025-09-17

Revised : 2025-09-26

Accepted: 2025-09-27

KEYWORDS

MSMEs, Financial Reports,
Access to Capital, Bag
Craftsmen, Mentoring.

KATA KUNCI

UMKM, Laporan Keuangan,
Akses Permodalan, Pengrajin
Tas, Pendampingan.

ABSTRACT

The background to this service is the still low level of good financial management skills and adequate understanding of accounting. This community service program aims to assist bag craftsmen in Kasemen District, Serang City, in preparing financial reports to gain access to capital from financial institutions. Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) often face obstacles in managing their finances, making it difficult for them to obtain the capital needed for business development. This assistance includes training on the main components of financial reports, namely the profit and loss statement, balance sheet, and cash flow, as well as a simulation of capital applications. The community service implementation method is carried out in 3 (three) stages: the preparation stage, the implementation stage, and the evaluation stage. The results of this activity show that with a better understanding of financial management, business actors can prepare neat financial reports and increase their opportunities in obtaining access to financing from financial institutions.

ABSTRAK

Latar belakang pengabdian ini adalah masih rendahnya kemampuan pengelolaan keuangan yang baik dan pemahaman akuntansi yang memadai. Program pengabdian ini bertujuan untuk mendampingi para pengrajin tas di Kecamatan Kasemen, Kota Serang dalam penyusunan laporan keuangan guna memperoleh akses permodalan dari lembaga keuangan. Pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sering menghadapi kendala dalam mengelola keuangan, sehingga menyulitkan mereka untuk mendapatkan modal yang diperlukan guna pengembangan usaha. Pendampingan ini mencakup pelatihan tentang komponen utama laporan keuangan, yaitu laporan laba rugi, neraca, dan arus kas, serta simulasi pengajuan permodalan. Metode pelaksanaan pengabdian yakni dengan 3 (tiga) tahapan yakni tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa dengan adanya pemahaman yang lebih baik mengenai manajemen keuangan, para pelaku usaha mampu menyusun laporan keuangan yang rapi dan meningkatkan peluang mereka dalam mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan.

1. Pendahuluan

Indonesia mengalami pergerakan industri kreatif yang sangat pesat. Hal ini terbentuk dari inovasi dan teknologi digital serta potensi kreatif anak muda.

Berikut adalah tren atau perkembangan kegiatan yang ditemukan sektor industri kreatif di Indonesia. Industri kreatif memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Pada 2023, kontribusi sektor ini terhadap PDB

mencapai 7,4%. Sub-sektor yang berkontribusi besar termasuk fesyen, kuliner, musik, dan film. Meskipun telah ada kemajuan, industri kreatif Indonesia masih tertinggal dibandingkan dengan negara lain, sehingga diperlukan strategi pengembangan yang terarah (Lestari, 2020; Hartono et al., 2021).

Platform digital seperti e-commerce, media sosial, dan layanan streaming telah menjadi pendorong utama sektor industri kreatif. Dengan berkembangnya platform-platform tersebut, pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) di sektor kreatif seperti desain, fashion, dan kriya mampu memperluas pasar mereka. Pemerintah Indonesia mendukung industri kreatif melalui Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, memberikan insentif berupa pelatihan dan pendanaan untuk usaha kreatif. Hal tersebut bertujuan untuk mendorong inovasi dan ekspansi industri kreatif di pasar internasional.

Di Kota Serang, Banten, ekonomi kreatif berkembang ke arah yang lebih baik. Kota ini, sebagai ibu kota Provinsi Banten, tentu memiliki potensi yang besar untuk memunculkan sektor ekonomi kreatif. Dari beberapa sub-sektor, ekonomi kreatif di Kota Serang berfokus pada bidang kuliner seperti Emping melinjo, sate bandeng, dan produk makanan khas Banten berkembang pesat. Produk-produk ini dipasarkan oleh banyak pelaku usaha kecil menengah (UKM) yang memanfaatkan pemasaran digital. Berikutnya adalah kerajinan (kriya) dimana kriya seperti batik Banten dan kerajinan tradisional semakin diminati, sering dipromosikan di acara-acara lokal dan festival. Dan terakhir dalam bidang fesyen dengan penggunaan pakaian berbasis kain lokal khas Banten yang semakin populer, dan didukung oleh kampanye penggunaan produk lokal.

Sejalan dengan itu, industri ekonomi kreatif juga digeluti oleh penduduk kecamatan kasemen Kota Serang dengan membuat tas yang merupakan sektor industry fesyen. Industri ini selalu berkembang dan memiliki tren sehingga perlu menciptakan desain tas yang sesuai dengan tren yang terus mengalami perubahan. Membuat tas sudah cukup lama dilakukan oleh masyarakat. Jika dulu tas banyak digunakan dalam kegiatan resmi seperti pergi kesekolah dan kekantor, saat ini kreasi dari tas sangat bervariasi dan penggunaannya juga lebih luas. Produk tas yang kini banyak dijumpai berupa backpack, tas tote, tas kecil tanpa tali, tas selempang besar, tas besar untuk olahraga atau bepergian, tas selempang kecil, tas kotak dengan penutup, tas pinggang, dan masih banyak lainnya. Pembuatan tas

ini tak hanya diminati pasar remaja. Konsumen yang lebih tua pun memburu industry fesyen ini.

Salah satu penyebab kurang berkembangnya industri fesyen pembuatan tas di kecamatan kasemen adalah masalah permodalan, permodalan tentunya akan mempengaruhi kinerja UMKM (Mahardika, 2020). Hal tersebut merupakan tantangan utama bagi UKM di bidang fesyen, termasuk pembuatan tas. Modal sering kali menjadi tantangan bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengembangkan usahanya karena sulitnya mendapatkan akses pembiayaan (Febriani & Harmain, 2022). Keterbatasan modal dan manajemen merupakan masalah umum yang dihadapi oleh para pelaku UMKM (Fitrio et al., 2023). Modal yang dimiliki oleh sebagian besar UKM masih sangat terbatas, sering kali di bawah Rp. 1 juta, sehingga menghambat kemampuan mereka untuk berkembang (Juliprijanto et al., 2017).

Banyak UKM yang kesulitan mendapatkan pinjaman atau investasi karena kurangnya jaminan, sejarah kredit, atau pengetahuan tentang opsi pendanaan. Kedua, UKM sering kali kekurangan dana untuk membeli bahan baku, memperluas produksi, atau mengadopsi teknologi baru. Ketiga, terbatasnya modal membuat UKM sulit menutupi biaya operasional seperti sewa, gaji karyawan, atau pemasaran. Keempat, tanpa modal yang cukup, UKM kesulitan untuk berinovasi atau mengembangkan produk baru sesuai tren pasar. Dan yang terakhir, keterbatasan modal membatasi kemampuan UKM untuk memperluas pasar atau meningkatkan kapasitas produksi, sehingga sulit bersaing dengan perusahaan yang lebih besar.

Dari uraian diatas, diperlukan upaya untuk mengatasi masalah kekurangan akses modal dengan melibatkan masyarakat agar dilakukan pendampingan dengan intensif khususnya pelaku industri kreatif tas. Pengelolaan keuangan yang baik dan pemahaman akuntansi yang memadai memberikan berbagai manfaat bagi pelaku UMKM, terutama dalam mempermudah akses permodalan dari lembaga pemberi kredit atau pinjaman (Reni, 2018). UMKM sering kali kurang pengetahuan dalam manajemen bisnis dan keuangan, yang menghambat pertumbuhan dan daya saing mereka (Khakim, 2022; Prayitno et al., 2022; Nurwati et al., 2022)

Masalah umum meliputi pencampuran keuangan pribadi dan bisnis, keengganan untuk menjaga catatan keuangan, dan pemahaman yang terbatas tentang laporan keuangan (Prayitno et al., 2022). Jika UMKM tidak mampu menyusun laporan keuangan yang dibutuhkan oleh pemberi kredit, maka akses perkreditan tidak akan diberikan, karena

lembaga pemberi kredit menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan pinjaman. Hal ini sangat disayangkan, karena UMKM kehilangan kesempatan untuk mendapatkan modal usaha dari pihak ketiga hanya karena ketidakmampuan mereka dalam membuat laporan keuangan (Tuti & Dwijayanti, 2016). Permasalahan utama yang dihadapi adalah kurangnya kemampuan pengelolaan keuangan di kalangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Fathah & Safitri, 2020). Selain itu, sebagian besar pelaku usaha hanya mengandalkan perkiraan dan tidak memiliki pengetahuan manajemen keuangan secara formal. Menyadari urgensi dari pengembangan bisnis tersebut, para pelaku usaha perlu pendampingan dari pihak akademisi agar dapat membuat pengelolaan keuangan yang lebih efektif dan tata cara menyiapkan portofolio untuk memperoleh tambahan modal dengan syarat yang minim. Dengan mengintegrasikan literasi keuangan ke dalam program pendampingan, hal ini mampu memberdayakan para pengrajin tas agar dapat membuat keputusan keuangan yang lebih bijak, mengelola sumber daya mereka dengan lebih efektif, serta mendapatkan akses yang lebih mudah ke layanan keuangan yang mereka butuhkan (Yuanita & Nuraeni, 2024).

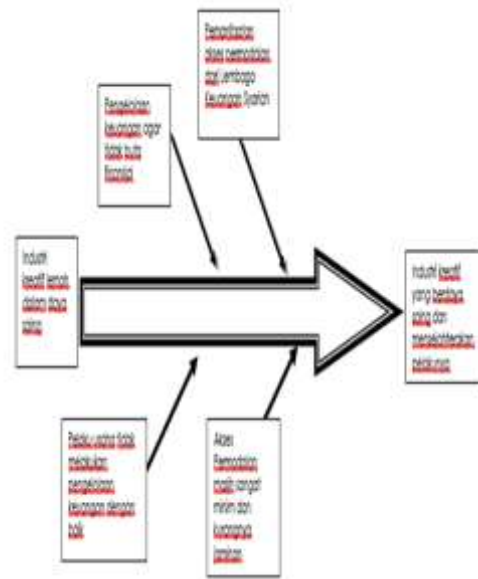
2. Metode

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan ini adalah untuk melakukan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Bagi Pengrajin Tas Di Kecamatan Kasemen Kota Serang. Menurut (Arifudin, 2023) bahwa pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan dalam rangka memberikan rekomendasi perbaikan pada mitra pengabdian masyarakat.

Pengabdian ini dilaksanakan di Kecamatan Kasemen, Kota Serang. Metode pengabdian melibatkan penyampaian informasi, pengetahuan, dan keterampilan kepada masyarakat melalui seminar, lokakarya, pelatihan, dan ceramah. Tujuannya adalah memberikan pengetahuan tentang topik tertentu, meningkatkan kesadaran masyarakat, serta memberikan keterampilan praktis. Masyarakat dilatih pada keterampilan tertentu yang meningkatkan potensi mereka.

Pengabdian ini melibatkan tindakan langsung untuk mencari solusi dan memperbaiki kondisi UKM. Diantaranya dengan memberikan pelatihan manajemen keuangan kepada UKM dan mengevaluasi dampaknya terhadap pengelolaan modal mereka. Metode pengabdian yang dijalankan diharapkan dapat menjadikan industri kreatif yang

berdaya saing dan menyejahterakan pelakunya seperti digambarkan dalam diagram fishbone sebagai berikut:



Gambar 1. Fishbone Industri Kreatif Berdaya Saing (Sumber: Hasil Analisis, 2025)

Adapun metode pelaksanaan memuat beberapa hal penting, yakni sebagai berikut:

Tahapan Persiapan

Pada tahapan ini menurut (Arifudin, 2020) bahwa dalam rangka mempersiapkan seluruh kegiatan dari pengabdian kepada masyarakat. Pada tahap ini ada beberapa hal yang dilakukan, diantaranya: (a) melakukan koordinasi internal: kegiatan ini dilakukan oleh tim guna membahas tentang perencanaan secara konseptual dan operasional; (b) koordinasi secara eksternal: kegiatan ini dilakukan dengan pihak mitra terkait; (c) penyusunan instrumen kegiatan pengabdian seperti, presentasi, PPT, media diskusi dan sebagainya; dan (d) persiapan mengenai tempat/lokasi kegiatan, dokumentasi dan persiapan teknis lainnya.

Tahap Pelaksanaan

Pada tahapan ini menurut (Tanjung, 2020) bahwa seluruh aktifitas-aktifitas dari pengabdian masyarakat sesuai dengan tahapan awal. Ini merupakan tahap training atau pelatihan yang dilaksanakan dengan mencakup hal-hal berikut: (a) Focus Group Discussion (FGD); (b) Pelatihan; dan (c) pendampingan penerapan program.

Tahap Evaluasi

Pada tahap ini menurut (Wahrudin, 2020) bahwa merupakan tahapan dalam rangka menilai sejauh mana pelaksanaan pengabdian dan indikator ketercapaian kegiatan yang dirasakan oleh

masyarakat. Tahap ketiga ini merupakan tahap tindak lanjut, meliputi: (a) evaluasi serta refleksi terhadap program; (b) pengembangan modul proyek; dan (c) tindak lanjut berupa pendampingan dan layanan terpadu.

3. Hasil dan Pembahasan

Pengabdian Usaha industri kreatif pembuatan tas tentu tidak dapat menjalankan usahanya tanpa pemasok, pelanggan, dan distributor. Oleh karena itu, jaringan usaha diperlukan agar bisnis bisa berkelanjutan. Jaringan usaha dan komunikasi adalah kunci dalam pengembangan usaha. Menurut Suryana et al., (2013) , terdapat berbagai bentuk jaringan usaha yang penting untuk pengembangan bisnis. Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap pengembangan dan kinerja bisnis (Pasaribu, 2021; Nur Aini et al., 2024) Memperluas jaringan bisnis melalui kolaborasi dengan berbagai pihak direkomendasikan untuk meningkatkan daya saing Berikut tabel yang menunjukkan berbagai jenis jaringan usaha yang perlu dimiliki, diantaranya:

Tabel 1. Jaringan Usaha Pengembangan Bisnis

Jenis Jaringan Usaha	Fokus	Manfaat
Jaringan Produksi	Koordinasi dalam perencanaan dan pelaksanaan produk serta pemanfaatan proses produksi	Mengoptimalkan keahlian untuk menciptakan produk yang lebih unggul dan efisien. Mempercepat siklus pengembangan produk.
Jaringan Pemasaran	Kolaborasi untuk memperluas pasar, menawarkan dengan pembeli dan menanggapi tanggapan	Memperluas pasar dengan dengan pembeli besar, berbagai biaya promosi, dan memperluas akses pasar.
Jaringan Pelayaran	Peningkatan perusahaan kecil untuk membayai jasa tenaga pelatihan, informasi, dan teknologi	Akses ke pelatihan, teknologi, dan informasi dengan biaya lebih rendah, meningkatkan kapasitas perusahaan.
Jaringan Kejasama	Kejasama dalam pembelian pengembangan produk dan pemasaran	Mengurangi biaya produksi melalui pembelian massal berbagai jenis pengembangan produk, memperluas promosi dan distribusi
Jaringan Antar Kelompok Usaha	Kejasama dalam hal harga, mutu, penarikan barang, pemasaran, dan pemodal	Membantu dalam manajemen mutu, harga, pemasaran, dan akses pemodal untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi
Memecahkan Tantangan dengan Jaringan Usaha	Mengatasi keterbatasan akses ke jasa profesional, informasi, pasar, modal, kontak besar, dan daya saing	Mengatasi keterbatasan sumber daya, mengakses layanan profesional, informasi, pasar, serta peluang kontak besar

(Sumber: Strategic Management Competitiveness & Globalization (2017))

a. Tata Cara Penyajian Laporan Keuangan

Salah satu kegiatan pendampingan yang dilakukan fokus pada jaringan pelayanan ini mencakup layanan profesional yang mendukung operasional bisnis, termasuk pendampingan dan konsultasi terkait aspek teknis seperti pembuatan laporan keuangan. Laporan keuangan adalah alat

utama untuk mengukur kesehatan bisnis. Bagi usaha mikro, sering kali manajemen keuangan tidak mendapatkan perhatian yang cukup, padahal laporan keuangan dapat memberikan gambaran jelas mengenai kondisi keuangan perusahaan, seperti arus kas, keuntungan, dan beban yang harus dikelola. Dengan memahami laporan ini, usaha mikro dapat mengambil keputusan strategis berdasarkan data yang nyata, bukan sekadar intuisi atau perkiraan. Melalui analisis keuangan yang tepat, pemilik usaha mikro dapat mengetahui kapan waktunya menambah investasi, memangkas biaya, atau mencari pendanaan tambahan. Hal ini sangat penting dalam menghadapi situasi pasar yang dinamis dan menjaga stabilitas bisnis. Jika usaha mikro memiliki laporan keuangan yang rapi dan terstruktur, Bank, lembaga keuangan, maupun investor memerlukan laporan keuangan sebagai salah satu syarat utama untuk menilai kelayakan bisnis dalam mendapatkan pinjaman atau modal. Usaha mikro yang mampu menunjukkan laporan keuangan yang baik akan memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan sumber pendanaan yang diperlukan guna memperluas usahanya.

Pada tahap ini, pelatihan difokuskan untuk memberikan pemahaman mendasar tentang tiga komponen utama laporan keuangan: Laporan Laba Rugi, Neraca, dan Arus Kas. Masing-masing komponen tersebut diperkenalkan secara menyeluruh dengan penekanan pada bagaimana laporan-laporan tersebut dapat memberikan gambaran yang akurat tentang kondisi keuangan usaha mikro pembuatan/pengerajin tas.

1) Laporan Laba Rugi

Peserta diajarkan bahwa laporan laba rugi adalah alat yang digunakan untuk mengetahui kinerja keuangan usaha dalam suatu periode tertentu. Laporan ini menunjukkan pendapatan, beban (biaya produksi, operasional, dll.), dan hasil akhirnya berupa laba atau rugi. Dalam sesi ini, peserta dilatih untuk mencatat semua bentuk pendapatan dari penjualan tas dan berbagai biaya yang terkait, seperti biaya bahan baku (misalnya kain, benang, aksesoris tas), upah tenaga kerja, biaya listrik, dan biaya lainnya. Peserta dibimbing untuk memahami perbedaan antara biaya tetap (seperti sewa tempat produksi) dan biaya variabel (seperti biaya bahan baku yang berfluktuasi tergantung pada jumlah produksi). Contoh laporan laba rugi sederhana dari sebuah usaha mikro pengerajin tas dengan skala kecil, di mana penjualan harian dicatat selama satu bulan. Peserta belajar bagaimana menghitung laba kotor, laba operasi, dan laba bersih.

2) Neraca

Peserta diperkenalkan pada konsep neraca, yang merupakan laporan keuangan yang menunjukkan aset, liabilitas, dan ekuitas. Neraca digunakan untuk melihat posisi keuangan suatu usaha pada titik waktu tertentu, dan sangat penting untuk menggambarkan kestabilan usaha.

Dalam konteks usaha pembuatan tas, peserta diajarkan untuk mengelompokkan aset lancar (misalnya uang tunai, bahan baku, barang jadi yang siap dijual) dan aset tetap (misalnya mesin jahit, meja kerja). Selain itu, peserta mempelajari tentang liabilitas jangka pendek (utang bahan baku atau pinjaman modal kerja) dan liabilitas jangka panjang (jika ada pinjaman dari lembaga keuangan). Peserta mempraktikkan bagaimana mencatat aset-aset sederhana seperti mesin jahit dan persediaan bahan baku. Mereka diajak untuk menghitung total aset dan membandingkannya dengan utang atau liabilitas yang dimiliki, sehingga dapat melihat posisi modal yang sebenarnya dalam ekuitas.

3) Arus Kas (Cash Flow)

Sesi ini membahas laporan arus kas, yang menunjukkan aliran masuk dan keluar uang tunai dari operasional usaha. Peserta diajarkan bagaimana laporan ini membantu memastikan bahwa usaha memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Arus kas dibagi menjadi tiga bagian utama: Arus Kas Operasional (pendapatan dari penjualan dan pengeluaran untuk bahan baku serta operasional), Arus Kas Investasi (misalnya pembelian alat produksi seperti mesin jahit), dan Arus Kas Pembiayaan (seperti penerimaan modal dari pinjaman atau pembayaran kembali pinjaman). Peserta mempraktikkan pencatatan arus kas sederhana dengan memasukkan semua penerimaan tunai dari penjualan tas harian dan mencatat pengeluaran tunai seperti pembelian bahan baku dan pembayaran upah pekerja. Dari sini, peserta dapat melihat apakah usaha mereka memiliki arus kas positif atau negatif dalam periode tertentu.

Pelatihan ini dilakukan secara interaktif, di mana peserta aktif bertanya dan mendiskusikan kendala yang mereka hadapi dalam pengelolaan keuangan sehari-hari. Untuk mempermudah pemahaman, diberikan contoh-contoh praktis yang sangat relevan dengan kondisi riil dari usaha mikro pembuatan tas, termasuk bagaimana mencatat transaksi harian seperti penjualan tas atau pembelian bahan baku.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk memberikan pelatihan yang bertujuan membantu peserta memahami sekaligus menerapkan prinsip-prinsip pencatatan transaksi keuangan secara benar dan efisien. Melalui pelatihan

ini, diharapkan peserta dapat mengelola keuangan mereka dengan lebih baik, memahami konsep dasar akuntansi seperti prinsip debit dan kredit, serta mampu membuat laporan keuangan sederhana dengan lebih percaya diri. Tidak hanya itu, pelatihan ini juga berfokus pada peningkatan akurasi pencatatan, sehingga laporan keuangan yang dihasilkan menjadi lebih tepat dan dapat diandalkan. Peserta akan diberikan panduan untuk memahami alur keuangan secara sistematis, memonitor arus kas masuk dan keluar, serta mengoptimalkan pengelolaan keuangan sebagai landasan dalam merancang strategi bisnis yang efektif, terutama bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) (Tiffani et al., 2024).

b. Penyusunan Laporan Keuangan dan Simulasi Pengajuan Permodalan

Setelah pelatihan, pendampingan intensif dilakukan dalam penyusunan laporan keuangan sederhana yang mencakup pencatatan pemasukan, pengeluaran, serta inventarisasi bahan baku dan produk jadi. Para pengrajin didampingi untuk mencatat secara sistematis transaksi harian yang mereka lakukan, sehingga pada akhir periode usaha mereka mampu menyusun laporan yang dapat dipresentasikan kepada lembaga keuangan.

Salah satu tahap penting dalam pendampingan pembuatan laporan keuangan untuk mendapatkan permodalan adalah simulasi pengajuan permodalan ke lembaga keuangan. Simulasi ini dirancang untuk memberikan pelatihan praktis kepada pengrajin tas mengenai penyusunan proposal bisnis dan menghadapi proses seleksi permodalan, termasuk wawancara dengan perwakilan lembaga keuangan.

Dalam tahap ini, para pengrajin dilatih untuk menyusun proposal bisnis yang komprehensif dan sistematis. Proposal tersebut mencakup beberapa elemen penting seperti profil usaha, tujuan pengajuan modal, proyeksi keuangan, dan rencana penggunaan dana. Pada bagian profil usaha, pelaku usaha diminta untuk menjelaskan sejarah usaha pembuatan tas mereka, jenis produk yang dihasilkan, serta skala usaha yang dijalankan. Tujuan pengajuan modal dijabarkan secara rinci, misalnya untuk keperluan pembelian bahan baku, meningkatkan kapasitas produksi, atau pengadaan peralatan baru seperti mesin jahit. Selain itu, para pengrajin dilatih untuk membuat proyeksi keuangan yang mencakup estimasi penjualan, biaya produksi, serta perkiraan keuntungan selama satu tahun ke depan. Hal ini membantu lembaga keuangan untuk menilai kelayakan usaha dan potensi pengembalian modal. Rencana penggunaan dana dijelaskan secara spesifik, sehingga lembaga keuangan bisa memahami

bagaimana modal yang diberikan akan dimanfaatkan untuk pengembangan usaha.

Setelah proposal bisnis tersusun, peserta dilatih untuk menghadapi simulasi wawancara dengan "petugas lembaga keuangan" yang diperankan oleh tim pendamping. Tujuan dari simulasi wawancara ini adalah mempersiapkan pelaku usaha agar mampu menyampaikan visi usaha, rencana penggunaan modal, dan menjawab berbagai pertanyaan terkait risiko usaha maupun strategi pengembangan yang akan diimplementasikan. Para pengrajin diberikan contoh pertanyaan yang sering diajukan dalam wawancara pengajuan modal, seperti perbedaan produk mereka dengan kompetitor, bagaimana menghadapi fluktuasi harga bahan baku, serta strategi menghadapi penjualan yang tidak sesuai proyeksi. Melalui simulasi ini, pelaku usaha dapat berlatih menjawab pertanyaan dengan percaya diri dan berdasarkan data dari laporan keuangan yang telah mereka buat. Dengan demikian, mereka lebih siap menghadapi wawancara sebenarnya dengan perwakilan lembaga keuangan.

Selain itu, pelaku usaha juga diberikan pengetahuan tentang dokumen-dokumen pendukung yang perlu dipersiapkan ketika mengajukan modal, seperti laporan keuangan terbaru, surat keterangan usaha, dan data inventarisasi aset. Semua dokumen ini harus disusun dengan baik agar memudahkan proses penilaian oleh lembaga keuangan. Tim pendamping memberikan bimbingan mengenai format dan isi dokumen-dokumen tersebut, serta cara menyiapkannya agar sesuai dengan persyaratan yang diajukan.



Gambar 1. Produk Tas TK (a), Produk Tas Selempang (b), dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan (c)

(Sumber: Dokumentasi Penulis, 2025)

Pada akhir simulasi, para pengrajin menerima umpan balik dari tim pendamping terkait kualitas proposal bisnis yang telah mereka susun dan cara mereka menghadapi wawancara. Umpan balik ini digunakan untuk memperbaiki proposal bisnis dan mempersiapkan diri lebih baik dalam menghadapi wawancara di masa mendatang. Dengan adanya simulasi pengajuan permodalan ini, para pengrajin tas diharapkan mampu menyusun proposal bisnis yang komprehensif, menghadapi wawancara dengan lebih percaya diri, dan menyiapkan dokumen pendukung yang sesuai. Tujuannya adalah meningkatkan peluang mereka untuk mendapatkan permodalan dari lembaga keuangan guna mengembangkan usaha pembuatan tas mereka.

4. Kesimpulan

Pendampingan yang dilakukan kepada para pengrajin tas di Kecamatan Kasemen, Kota Serang telah memberikan dampak positif yang signifikan, terutama dalam hal peningkatan kemampuan manajemen keuangan mereka. Sebelum kegiatan pendampingan, banyak pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di sektor pembuatan tas mengalami kesulitan dalam menyusun laporan keuangan yang dibutuhkan untuk mengakses modal dari lembaga keuangan. Hal ini disebabkan oleh minimnya pemahaman mereka tentang komponen dasar laporan keuangan seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Melalui pelatihan intensif, pelaku usaha pengrajin tas tersebut diberikan pemahaman mendalam tentang cara menyusun laporan keuangan yang akurat dan sistematis. Laporan laba rugi membantu mereka melihat secara rinci pendapatan dan beban usaha mereka, neraca memberikan gambaran tentang aset dan kewajiban yang mereka miliki, sementara laporan arus kas memastikan bahwa aliran kas usaha terkelola dengan

baik. Selain itu, para pengrajin juga dilatih untuk menyusun proposal bisnis yang komprehensif dan mengikuti simulasi pengajuan permodalan, yang dirancang untuk mempersiapkan mereka menghadapi proses wawancara dengan lembaga keuangan.

5. Referensi

- Arifudin, O. (2020). Inovasi kemasan dan perluasan pemasaran dodol nanas di Subang Jawa Barat. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 408–417.
- Arifudin, O. (2023). Pendampingan meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam submit jurnal ilmiah pada Open Journal System. *Jurnal Bakti Tahsinia*, 1(1), 50–58.
- Fathah, R. N., & Safitri, T. A. (2020). Pelatihan pelaporan keuangan sederhana dan manajemen keuangan bagi UMKM yang terdaftar di Bank Wakaf Mikro UNISA. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(2), 73–77. <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v6i2.7538>
- Febriani, S., & Harmain, H. (2022). Analisis faktor penghambat dan pendukung perkembangan UMKM serta peran Dewan Pengurus Wilayah Asprindo dalam perkembangan UMKM di Sumatera Utara pada masa pandemi Covid-19. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(3), 1275–1290. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i3.1624>
- Fitrio, T., Dewi, P., Remofa, Y., & Hardi. (2023). Strategi UMKM akses pendanaan perbankan di Desa Semelinang Darat Peranap. *VALUES: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 18–27.
- Hartono, Y., Wartiningsih, A., & ... (2021). Pemberdayaan ekonomi masyarakat Desa Ropang melalui usaha penggemukan sapi Bali. *Jurnal Pengabdian Masyarakat LPPM Unsa*, 237–242. <http://e-journalppmunsa.ac.id/index.php/jpml/article/view/461>
- Iskandar, I. (2025). Improving village entrepreneurship through the role of the mudharabah agreement. *International Journal of Science Education and Technology Management (IJSETM)*, 4(1), 23–39.
- Juliprijanto, W., Sarfiah, S. N., & Priyono, N. (2017). Diskripsi dan permasalahan pelaku usaha kecil menengah (UKM). *Jurnal Riset Ekonomi Pembangunan*, 2(2), 80.
- Khakim, M. A. (2022). Pelatihan dan konsultasi manajemen, bisnis dan keuangan bagi UMKM Kalibata. *Jurnal Abdidas*, 3(3), 525–530. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v3i3.618>
- Lestari, B. (2020). Pemetaan sosial industri kreatif Kecamatan Kedungkandang Kota Malang. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, 25(1), 37–42.
- Mahardika, E. R. (2020). Analisis tingkat literasi keuangan, akses permodalan Sidoarjo (Studi kasus Kampoeng Batik Jetis). *Jurnal Universitas Brawijaya*, 8(2).
- Noviana, A. (2020). Effect of accountability, transparency of management amil zakat institutions and poverty alleviation of muzakki trust. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 12(6), 199–208. <https://doi.org/10.5373/JARDCS/V12I6/S20201022>
- Nur Aini, L., Santoso, F., & Nury Khirdany, E. (2024). Pengembangan UMKM kuliner di era digital: Peran inovasi dan jaringan bisnis di Kota Sampang. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2(1), 179–189. <https://doi.org/10.32806/syfddep09623>
- Nurwati, S., Mahrita, A., & Ulfah, S. M. (2022). Pelatihan pembukuan sederhana, pengelolaan keuangan serta etika bisnis bagi pelaku UKM di Kelurahan Menteng, Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya. *Jurnal Abdidas*, 3(4), 778–784. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v3i4.660>
- Pasaribu, R. (2021). Kinerja usaha sebagai moderasi jaringan usaha terhadap pengembangan usaha (Studi Mitra Binaan Pegadaian Medan). *Journal of Economics and Business*, 2(2), 1–17. <https://doi.org/10.36655/jeb.v2i2.544>
- Prayitno, A. H., Pantaya, D., Prasetyo, B., & Subagja, H. (2022). Pelatihan manajemen keuangan pada usaha mikro kecil dan menengah di Komunitas Jemberindo. *Jurnal Peradaban Masyarakat*, 2(6), 1–10. <https://doi.org/10.55182/jpm.v3i1.200>
- Reni, F. (2018). Pengelolaan keuangan bagi usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha: Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 225–229. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>
- Shavab, F. A. (2021). *Dasar manajemen & kewirausahaan (Sebuah tinjauan teori dan praktis)*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Sofyan, Y. (2020). Pengaruh penjualan personal dan lokasi terhadap volume penjualan. *Management Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 15(2), 232–241.
- Suryana, A. (2024). Dampak penyaluran zakat produktif dalam bentuk beasiswa terhadap

- mustahik pada lembaga Rumah Zakat. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(6), 6813–6822.
- Suryana, Y., Bayu, K., & Jatnika, D. (2013). Promotion and product marketing models of small and medium enterprises (SMEs) through e-commerce. *Advances in Management and Applied Economics*, 3(4), 149–160. <http://search.proquest.com/docview/1399543092?accountid=25704>
- Tanjung, R. (2020). Pendampingan usaha oncom Dawuan makanan khas Kabupaten Subang Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(2), 59–63.
- Tiffani, I., Debby, T., & Agung, C. P. (2024). Pelatihan pencatatan keuangan pada Yayasan Dharma Ibu Jawa Barat di Kabupaten Bandung Barat. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 51. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v7i1.50305>
- Tuti, R., & Dwijayanti, P. F. (2016). Rias Tuti. *Jurnal Akuntansi Kontemporer (Jako)*, 8, 98–107.
- Wahrudin, U. (2020). Strategi inovasi kemasan dan perluasan pemasaran abon jantung pisang Cisaat makanan khas Subang Jawa Barat. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 371–381.
- Yuanita, R., & Nuraeni, N. (2024). Pemberdayaan perempuan melalui pemberian di Kecamatan Baleendah. *Jurnal ...*, 7(3), 723–735.
- Zaelani, I. (2025). The role and implementation of zakat in the development of the real sector. *International Journal of Science Education and Technology Management (IJSETM)*, 4(1), 15–22.



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution Share Alike (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).