

PELATIHAN KIAT SUKSES PERMODALAN USAHA UMKM DALAM MENGAKSES PEMBIAYAAN PERBANKAN DI DESA BARISALLO GOWA

Marsuki^{*1}, Kapriani², Afiah Mukhtar³, Asmawiyah⁴, Indrayani Simpuluh⁵,
Marwah Juwita Yusuf⁶, Syamsinar⁶, Nurlinda⁷

¹⁻⁷Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Dharma Nusantara

**Email: marsuki.mappangara@gmail.com*

Abstract: Limited access to bank financing remains a major obstacle faced by Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), primarily due to low financial literacy and weak business administration. This community service activity aims to improve the understanding and readiness of MSMEs in accessing bank financing in Barisallo Village, Gowa Regency. The method used is the Capacity Building-Based Financial Access Model (CB-FAM), which includes the stages of needs assessment, financial literacy strengthening, business feasibility coaching, and outcome evaluation. The results of the activity showed an increase in participants' understanding of bank financing products, financing application requirements, the importance of business legality, and simple financial record keeping. This activity also encouraged an increase in the readiness of MSMEs in meeting the business feasibility aspects required to obtain access to formal financing. Thus, the training implemented was able to strengthen the capacity of MSMEs in supporting more sustainable business development.

Keyword: Bank Financing; Business Capital; Financial Literacy

Abstrak: Keterbatasan akses pembiayaan perbankan masih menjadi salah satu kendala yang dihadapi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama akibat rendahnya literasi keuangan dan lemahnya administrasi usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kesiapan pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan perbankan di Desa Barisallo, Kabupaten Gowa. Metode yang digunakan adalah Capacity Building-Based Financial Access Model (CB-FAM) yang meliputi tahapan needs assessment, financial literacy strengthening, business feasibility coaching, dan outcome evaluation. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai produk pembiayaan perbankan, persyaratan pengajuan pembiayaan, pentingnya legalitas usaha, serta pencatatan keuangan sederhana. Kegiatan ini juga mendorong peningkatan kesiapan pelaku UMKM dalam memenuhi aspek kelayakan usaha yang dibutuhkan untuk memperoleh akses pembiayaan formal. Dengan demikian, pelatihan yang dilaksanakan mampu memperkuat kapasitas pelaku UMKM dalam mendukung pengembangan usaha yang lebih berkelanjutan.

Kata Kunci: Pembiayaan Perbankan; Permodalan Usaha; Literasi Keuangan

PENDAHULUAN

Akses terhadap pembiayaan formal masih menjadi salah satu tantangan yang dihadapi oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mengembangkan kapasitas usahanya (Saputri et al., 2025). Meskipun berbagai

kebijakan pemerintah telah diarahkan untuk memperluas akses pembiayaan bagi sektor UMKM melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan berbagai skema pembiayaan produktif lainnya, pemanfaatan fasilitas tersebut belum sepenuhnya optimal di tingkat masyarakat (Wahyuni et al., 2021). Kondisi ini menunjukkan bahwa ketersediaan program pembiayaan belum secara otomatis diikuti oleh meningkatnya kemampuan pelaku usaha dalam mengakses sumber permodalan yang tersedia. Fenomena tersebut mengindikasikan perlunya strategi perolehan permodalan yang efektif sebagai upaya untuk memperkuat kapasitas UMKM dalam memperoleh akses pembiayaan, sehingga mampu mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan daya saing (Asmawiyah et al., 2025).

Dalam praktiknya, lembaga perbankan menerapkan sejumlah indikator kelayakan usaha sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon debitur. Aspek yang menjadi perhatian tidak hanya berkaitan dengan kemampuan pengembalian pinjaman, tetapi juga mencakup legalitas usaha, administrasi keuangan, rekam jejak usaha, serta prospek pengembangan usaha di masa mendatang (Aufat et al., 2025). Persyaratan tersebut sering kali menjadi hambatan bagi pelaku UMKM, terutama yang masih menjalankan usaha secara konvensional dengan sistem pengelolaan yang sederhana. Akibatnya, banyak usaha yang sebenarnya produktif dan memiliki potensi berkembang belum mampu memperoleh akses pembiayaan dari sektor perbankan.

Fenomena tersebut juga ditemukan pada berbagai usaha mikro yang berkembang di Desa Barisallo, Kabupaten Gowa. Sebagai salah satu wilayah yang memiliki aktivitas ekonomi berbasis perdagangan, pertanian, dan usaha rumah tangga, Desa Barisallo menyimpan potensi ekonomi masyarakat yang cukup besar. Namun demikian, sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan modal sendiri untuk mempertahankan kegiatan operasional usahanya. Keterbatasan modal tersebut berimplikasi pada rendahnya kemampuan pelaku usaha dalam meningkatkan skala produksi, memperluas jaringan pemasaran, maupun melakukan diversifikasi produk yang dapat meningkatkan nilai tambah usaha.

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan diskusi awal dengan pelaku UMKM, ditemukan bahwa sebagian besar pelaku usaha belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai mekanisme pembiayaan perbankan. Informasi terkait prosedur

pengajuan kredit, dokumen pendukung yang diperlukan, hingga aspek penilaian kelayakan usaha masih belum dipahami secara komprehensif. Kondisi ini menyebabkan munculnya persepsi bahwa pembiayaan perbankan merupakan fasilitas yang sulit diakses dan hanya diperuntukkan bagi usaha yang telah berkembang dalam skala besar. Persepsi tersebut secara tidak langsung menurunkan motivasi pelaku usaha untuk memanfaatkan sumber pembiayaan formal sebagai alternatif penguatan modal usaha.

Selain keterbatasan informasi mengenai produk pembiayaan, aspek pengelolaan administrasi usaha juga menjadi persoalan yang cukup dominan. Sebagian besar pelaku UMKM belum melakukan pencatatan transaksi usaha secara teratur. Aktivitas keuangan usaha masih bercampur dengan kebutuhan rumah tangga sehingga sulit untuk menggambarkan kondisi usaha secara objektif. Padahal, laporan keuangan sederhana merupakan salah satu instrumen yang digunakan oleh lembaga perbankan dalam menilai kemampuan usaha dan tingkat risiko pembiayaan. Ketidaksiapan administrasi tersebut pada akhirnya menjadi salah satu faktor yang membatasi peluang pelaku UMKM dalam memperoleh akses pembiayaan.

Dalam perspektif pemberdayaan masyarakat, peningkatan literasi keuangan dan pemahaman mengenai akses pembiayaan merupakan bagian penting dari proses penguatan kapasitas pelaku usaha (Sandra Maharani et al., 2024). Literasi keuangan yang baik memungkinkan pelaku UMKM untuk memahami karakteristik berbagai produk pembiayaan, mengelola arus kas secara lebih efektif, serta mengambil keputusan keuangan yang lebih rasional sesuai dengan kebutuhan usahanya (Aulia et al., 2025). Di sisi lain, pemahaman mengenai persyaratan pembiayaan dapat membantu pelaku usaha mempersiapkan dokumen dan administrasi yang diperlukan sehingga peluang memperoleh akses pembiayaan menjadi lebih besar (Yusmaniarti et al., 2024).

Dengan mempertimbangkan situasi tersebut, diperlukan suatu kegiatan yang mampu menjembatani kebutuhan pelaku UMKM terhadap informasi dan keterampilan praktis dalam mengakses pembiayaan perbankan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah melalui kegiatan pelatihan dengan menyesuaikan kebutuhan dan karakteristik usaha masyarakat setempat. Pelatihan tidak hanya difokuskan pada pengenalan produk pembiayaan perbankan, tetapi juga mencakup aspek pengelolaan administrasi usaha, penyusunan pencatatan keuangan sederhana, serta strategi

meningkatkan kelayakan usaha dalam proses pengajuan pembiayaan.

Atas dasar permasalahan tersebut, tim pelaksana menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema Pelatihan Kiat Sukses Permodalan Usaha UMKM dalam Mengakses Pembiayaan Perbankan di Desa Barisallo Gowa. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam memahami mekanisme pembiayaan perbankan, memperkuat kemampuan pengelolaan administrasi usaha, serta mendorong terbentuknya kesiapan usaha yang lebih baik dalam mengakses sumber permodalan formal. Melalui kegiatan ini diharapkan pelaku UMKM mampu meningkatkan daya saing usahanya melalui pemanfaatan pembiayaan perbankan secara produktif dan bertanggung jawab.

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Barisallo, Kabupaten Gowa, dengan sasaran utama pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang mengalami keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan formal. Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan *Capacity Building-Based Financial Access Model* (CB-FAM), yaitu model pemberdayaan yang berorientasi pada penguatan kapasitas pelaku usaha dalam memenuhi aspek-aspek kelayakan pembiayaan yang dipersyaratkan oleh lembaga perbankan. Pendekatan ini menempatkan pelaku UMKM sebagai subjek utama dalam proses pembelajaran melalui peningkatan kompetensi, penguatan administrasi usaha, dan simulasi akses pembiayaan.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui empat tahapan yang saling terintegrasi, yaitu *needs assessment*, *financial literacy strengthening*, *business feasibility coaching*, dan *outcome evaluation*.

1. Needs Assessment (Pemetaan Kesiapan Pembiayaan)

Tahap awal difokuskan pada identifikasi tingkat kesiapan UMKM dalam mengakses pembiayaan perbankan. Kegiatan dilakukan melalui wawancara, observasi usaha, dan diskusi kelompok dengan peserta. Aspek yang dipetakan meliputi kondisi usaha, sumber permodalan yang digunakan, legalitas usaha, pola pencatatan keuangan, serta pengalaman peserta dalam mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan.

Hasil pemetaan digunakan sebagai dasar dalam menyusun materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan peserta. Selain itu, tahapan ini bertujuan untuk mengidentifikasi kesenjangan antara kondisi aktual UMKM dengan kriteria kelayakan pembiayaan yang diterapkan oleh perbankan.

2. *Financial Literacy Strengthening* (Penguatan Literasi Keuangan)

Tahap kedua berfokus pada peningkatan pemahaman peserta mengenai konsep permodalan usaha dan akses pembiayaan formal. Materi yang diberikan mencakup pengenalan berbagai produk pembiayaan UMKM, prinsip penilaian kelayakan kredit oleh perbankan, manajemen arus kas usaha, serta pentingnya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga. Penyampaian materi dilakukan secara partisipatif melalui diskusi kasus dan refleksi pengalaman usaha peserta. Metode ini digunakan agar peserta dapat menghubungkan materi yang diberikan dengan kondisi usaha yang sedang dijalankan sehingga proses pembelajaran menjadi lebih kontekstual.

3. *Business Feasibility Coaching* (Pendampingan Kelayakan Usaha)

Pada tahap ini peserta diberikan pendampingan dalam menyusun dokumen pendukung yang menjadi indikator kelayakan usaha di hadapan lembaga perbankan. Kegiatan meliputi praktik pencatatan transaksi usaha, penyusunan laporan keuangan sederhana, identifikasi kebutuhan modal kerja, serta simulasi penyusunan profil usaha. Selain itu, peserta diberikan simulasi proses pengajuan pembiayaan berdasarkan mekanisme yang umum diterapkan oleh perbankan. Simulasi dilakukan dengan menggunakan studi kasus yang disesuaikan dengan karakteristik usaha peserta sehingga mereka dapat memahami proses verifikasi dan analisis yang dilakukan oleh pihak bank sebelum memberikan keputusan pembiayaan.

4. *Outcome Evaluation* (Evaluasi Hasil Kegiatan)

Evaluasi dilakukan untuk mengukur perubahan tingkat pemahaman dan kesiapan peserta setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Evaluasi dilakukan melalui penyebaran kuesioner, diskusi reflektif, dan penilaian terhadap dokumen administrasi usaha yang telah disusun peserta selama pelatihan. Indikator evaluasi meliputi peningkatan pemahaman mengenai akses pembiayaan perbankan, kemampuan menyusun pencatatan keuangan sederhana, pemahaman terhadap persyaratan administrasi pembiayaan, serta kesiapan peserta dalam mengajukan

pembiayaan usaha. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan efektivitas kegiatan dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam memahami dan mempersiapkan berbagai aspek yang diperlukan dalam mengakses pembiayaan perbankan. Melalui pendekatan *Capacity Building-Based Financial Access Model* (CB-FAM), kegiatan tidak hanya berfokus pada transfer pengetahuan, tetapi juga pada penguatan kemampuan praktis peserta dalam memenuhi indikator kelayakan pembiayaan. Uraian hasil kegiatan disajikan berdasarkan tahapan pelaksanaan program yang meliputi pemetaan kebutuhan, penguatan literasi keuangan, pendampingan kelayakan usaha, dan evaluasi hasil kegiatan.

1. Needs Assessment (Pemetaan Kesiapan Pembiayaan UMKM)

Tahap awal kegiatan difokuskan pada identifikasi tingkat kesiapan pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan perbankan. Pemetaan dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara terstruktur, dan diskusi kelompok bersama peserta pelatihan. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi usaha, pola pengelolaan keuangan, sumber permodalan yang digunakan, serta tingkat pemahaman peserta terhadap mekanisme pembiayaan perbankan.

Hasil pemetaan menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Desa Barisallo masih mengandalkan modal pribadi sebagai sumber pembiayaan utama dalam menjalankan usaha. Penggunaan modal usaha yang bersumber dari tabungan pribadi dan pinjaman keluarga masih mendominasi dibandingkan pemanfaatan pembiayaan formal dari lembaga keuangan. Selain itu, ditemukan bahwa sebagian besar peserta belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis dan belum memisahkan keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga.

Dari aspek literasi keuangan, peserta umumnya telah mengenal keberadaan program pembiayaan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), namun belum memahami secara komprehensif persyaratan, mekanisme pengajuan, maupun indikator penilaian

yang digunakan oleh pihak perbankan dalam menentukan kelayakan pembiayaan. Temuan ini menunjukkan adanya kesenjangan antara ketersediaan fasilitas pembiayaan dengan kapasitas pelaku usaha dalam memanfaatkan fasilitas tersebut secara optimal.

2. *Financial Literacy Strengthening* (Penguatan Literasi Keuangan)

Tahap penguatan literasi keuangan dilaksanakan melalui pemberian materi yang berorientasi pada peningkatan pemahaman peserta mengenai hubungan antara tata kelola usaha dan akses terhadap pembiayaan formal. Materi yang disampaikan mencakup pengelolaan keuangan usaha, karakteristik produk pembiayaan UMKM, prinsip penilaian kelayakan kredit, serta strategi membangun kredibilitas usaha di hadapan lembaga keuangan.



Gambar 1. Penyampaian Materi

Pelaksanaan kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya administrasi usaha sebagai instrumen yang mendukung akses pembiayaan. Sebelumnya, sebagian besar peserta memandang pembiayaan perbankan hanya sebagai sumber tambahan modal tanpa memahami bahwa proses pengajuan pembiayaan memerlukan kesiapan administrasi dan informasi usaha yang memadai.

Melalui diskusi berbasis pengalaman usaha peserta, terjadi proses refleksi yang mendorong peserta untuk mengidentifikasi kelemahan dalam pengelolaan usahanya masing-masing. Peserta mulai memahami bahwa pencatatan transaksi, pengelolaan arus kas, dan legalitas usaha merupakan faktor yang memengaruhi tingkat kepercayaan

lembaga keuangan terhadap usaha yang dijalankan.



Gambar

2. Sesi

diskusi dan tanya jawab

Peningkatan pemahaman tersebut terlihat dari kemampuan peserta dalam menjelaskan kembali berbagai persyaratan pembiayaan serta langkah-langkah yang perlu dipersiapkan sebelum mengajukan pembiayaan kepada pihak perbankan.

3. Business Feasibility Coaching (Pendampingan Kelayakan Usaha)

Tahap pendampingan kelayakan usaha menjadi bagian yang paling penting dalam kegiatan ini karena berfokus pada penguatan aspek teknis yang berkaitan langsung dengan kebutuhan pembiayaan. Pada tahap ini peserta diberikan bimbingan dalam menyusun pencatatan keuangan sederhana, mengidentifikasi kebutuhan modal usaha, serta mempersiapkan dokumen yang diperlukan dalam proses pengajuan pembiayaan.

Pendampingan dilakukan dengan menggunakan pendekatan studi kasus yang disesuaikan dengan karakteristik usaha peserta. Setiap peserta diminta untuk melakukan analisis sederhana terhadap kondisi usahanya masing-masing, termasuk mengidentifikasi sumber pendapatan, struktur biaya operasional, serta kebutuhan modal kerja yang diperlukan untuk mendukung pengembangan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mulai mampu menyusun informasi dasar mengenai kondisi keuangan usahanya secara lebih terstruktur.

Pada sesi simulasi pengajuan pembiayaan, peserta diberikan gambaran mengenai tahapan yang umumnya dilakukan oleh lembaga perbankan, mulai dari pengumpulan dokumen, proses verifikasi usaha, hingga analisis kemampuan pembayaran. Simulasi tersebut memberikan pengalaman belajar yang lebih aplikatif sehingga peserta dapat

memahami proses pembiayaan tidak hanya dari sisi peminjam, tetapi juga dari perspektif lembaga keuangan sebagai penyedia dana.

4. *Outcome Evaluation* (Evaluasi Hasil Kegiatan)

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengukur perubahan tingkat pemahaman dan kesiapan peserta setelah mengikuti seluruh rangkaian pelatihan. Evaluasi dilaksanakan melalui diskusi reflektif, pengisian kuesioner, serta penilaian terhadap dokumen administrasi usaha yang berhasil disusun oleh peserta selama kegiatan berlangsung.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terkait akses pembiayaan perbankan. Peserta tidak hanya memahami jenis-jenis produk pembiayaan yang tersedia, tetapi juga mulai menyadari pentingnya penguatan kapasitas internal usaha sebagai syarat utama dalam memperoleh akses pembiayaan. Selain itu, sebagian besar peserta menyatakan bahwa pelatihan membantu mereka memahami hubungan antara pengelolaan usaha yang baik dengan peluang memperoleh dukungan modal dari lembaga keuangan. Secara umum, kegiatan ini berhasil meningkatkan kesiapan peserta dalam menghadapi proses pengajuan pembiayaan melalui penguatan aspek administrasi, literasi keuangan, dan pemahaman mengenai mekanisme pembiayaan perbankan.

Pembahasan

Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa keterbatasan akses pembiayaan yang dialami oleh pelaku UMKM tidak semata-mata disebabkan oleh keterbatasan ketersediaan sumber dana (Soebiantoro & Haryanti, 2024), tetapi juga dipengaruhi oleh rendahnya kapasitas pelaku usaha dalam memenuhi aspek-aspek kelayakan yang dipersyaratkan oleh lembaga keuangan (Aufat et al., 2025). Temuan ini mengindikasikan bahwa permasalahan permodalan pada UMKM memiliki dimensi yang lebih kompleks karena berkaitan dengan kemampuan manajerial, administrasi usaha, dan literasi keuangan pelaku usaha.

Pemetaan awal yang dilakukan pada tahap *needs assessment* memperlihatkan adanya kesenjangan antara kondisi aktual UMKM dengan standar kelayakan pembiayaan yang diterapkan oleh perbankan. Sebagian besar peserta belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang memadai dan belum mampu menyajikan informasi usaha secara sistematis. Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan *information*

asymmetry antara pelaku usaha dan lembaga keuangan, di mana pihak perbankan mengalami kesulitan dalam menilai tingkat kesehatan dan prospek usaha yang dijalankan. Akibatnya, peluang UMKM untuk memperoleh pembiayaan menjadi relatif lebih rendah meskipun usaha yang dijalankan memiliki potensi untuk berkembang.

Pelaksanaan program penguatan literasi keuangan menunjukkan bahwa peningkatan akses pembiayaan harus diawali dengan peningkatan kapasitas pengetahuan pelaku usaha (Yusmanianti et al., 2024). Literasi keuangan berperan sebagai fondasi dalam membangun perilaku pengelolaan usaha yang lebih profesional dan berorientasi pada keberlanjutan usaha (Wijayanti et al., 2025). Pemahaman mengenai produk pembiayaan, pengelolaan arus kas, dan perencanaan kebutuhan modal memungkinkan pelaku UMKM mengambil keputusan yang lebih rasional dalam menentukan sumber pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik usahanya.

Sementara itu, kegiatan *business feasibility coaching* memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesiapan peserta dalam mengakses pembiayaan formal. Pendampingan yang berfokus pada penyusunan informasi keuangan dan administrasi usaha terbukti mampu membantu peserta memahami aspek-aspek yang menjadi pertimbangan utama dalam proses analisis kredit. Pendekatan ini menunjukkan bahwa keberhasilan memperoleh pembiayaan tidak hanya bergantung pada besarnya usaha yang dijalankan (Ali, 2025), tetapi juga ditentukan oleh kemampuan pelaku usaha dalam menunjukkan kredibilitas dan kapasitas usahanya secara objektif (Sholikin, 2025).

Lebih lanjut, simulasi pengajuan pembiayaan memberikan pengalaman belajar yang bersifat kontekstual karena peserta dapat memahami mekanisme pembiayaan dari sudut pandang lembaga keuangan. Proses tersebut membantu mengurangi persepsi negatif yang selama ini berkembang bahwa pembiayaan perbankan merupakan proses yang sulit dan tidak dapat dijangkau oleh pelaku usaha kecil. Dengan meningkatnya pemahaman mengenai prosedur pembiayaan, pelaku UMKM menjadi lebih siap dalam mempersiapkan dokumen dan informasi yang dibutuhkan ketika mengajukan pembiayaan.

Secara keseluruhan, implementasi model *Capacity Building-Based Financial Access Model* (CB-FAM) dalam kegiatan ini menunjukkan efektivitas dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan formal. Pendekatan yang

mengintegrasikan pemetaan kebutuhan, penguatan literasi keuangan, pendampingan kelayakan usaha, dan evaluasi hasil mampu menghasilkan proses pembelajaran yang lebih terstruktur dan berorientasi pada perubahan kapasitas peserta. Dengan meningkatnya kesiapan pelaku UMKM dalam memenuhi persyaratan pembiayaan, peluang untuk memperoleh akses modal dari lembaga perbankan diharapkan semakin terbuka sehingga dapat mendukung pengembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Barisallo, Kabupaten Gowa.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan ini dapat meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang baik sebagai salah satu syarat dalam memperoleh akses pembiayaan perbankan. Melalui kegiatan ini, peserta memperoleh pengetahuan mengenai berbagai produk pembiayaan perbankan, persyaratan pengajuan pembiayaan, pentingnya legalitas usaha, serta penyusunan pencatatan keuangan sederhana. Selain itu, peserta mulai memahami bahwa akses terhadap pembiayaan formal tidak hanya ditentukan oleh kebutuhan modal, tetapi juga oleh kesiapan administrasi dan kemampuan dalam menunjukkan kondisi usaha yang dikelola. Dengan demikian, kegiatan ini mampu memperkuat kesiapan pelaku UMKM dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan yang tersedia untuk mendukung pengembangan usahanya.

Untuk menjaga keberlanjutan hasil kegiatan, diperlukan pendampingan lanjutan yang berfokus pada penguatan administrasi usaha, penyusunan laporan keuangan sederhana, dan pemenuhan legalitas usaha. Selain itu, kerja sama antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan lembaga perbankan perlu terus ditingkatkan guna memberikan akses informasi dan konsultasi yang lebih luas kepada pelaku UMKM. Melalui upaya tersebut, diharapkan pelaku UMKM dapat lebih siap dalam mengakses pembiayaan perbankan serta mampu mengembangkan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, M. (2025). Analisis Kelayakan Pembiayaan Terhadap Tingkat Pengembalian Pembiayaan Usaha Kecil Pada Bank Syariah Indonesia. *Journal of Society and Development*, 5(2). <https://doi.org/10.57032/jsd.v5i2.323>

- Asmawiyah, A., Kapriani, K., Nurjaya, N., Hariyanti, H., Basar, N. F., Agustuty, L., & Nurlinda, N. (2025). Strategi Mendapatkan Permodalan Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah. *Arunika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.53654/ar.v4i1.673>
- Aufat, M. F., Arjunita, S., Efika, N., & Hasni, H. (2025). Analisis Pentingnya Aspek Hukum Dalam Studi Kelayakan Bisnis Sebagai Jaminan Keabsahan Usaha. *Journal of Information Systems Management and Digital Business*, 2(4). <https://doi.org/10.70248/jismdb.v2i4.2502>
- Aulia, D., Sasmita, M. Z. H., Irsyadi, M. T., Sandy, S., & Daverley Zuhry, A. (2025). Peningkatan Kapasitas UMKM dalam Mengelola Keuangan melalui Literasi Keuangan dan Digitalisasi Bisnis. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(3). <https://doi.org/10.54082/jamsi.1795>
- Isri Al Iqna Saputri, Devita Riani, Maulitha Haliza Syaharani, Pradipta Larasati Annisa Aulia Hapsari, Nabila Nurailida, Siti Aisyah, & I ketut Astawa. (2025). Analisis Sektor Pembiayaan dalam Mendorong Suatu Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 11(7).
- Sandra Maharani, N., Widya Harahap, S., Salsabia, Andika Yumna, A., & Hayati, F. (2024). Peran Lembaga Keuangan Mikro Dalam Meningkatkan Akses Pembiayaan Usaha Kecil Di Kota Medan. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 18(1).
- Sholikin, A. (2025). Pendampingan Administrasi dan Organisasi bagi UMKM: Membuka Akses Pembiayaan Modal Usaha di Desa Ngringinrejo, Kecamatan Kalitidu, Bojonegoro. *JGB: Jurnal Guna Bhakti*, 1(1).
- Soebiantoro, & Haryanti, N. (2024). Peningkatan Akses Permodalan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Transgenera: Jurnal Ilmu Sosial, Politik, Dan Humaniora*, 1(2). <https://doi.org/10.35457/transgenera.v1i2.3795>
- Wahyuni, S., Gunawan, E., Suhartini, S. H., Sinuraya, J. F., Syukur, M., & Ilham, N. (2021). Dinamika Kredit Program Dan Perspektif Skema Baru Kredit Usaha Rakyat Untuk Pembiayaan Pertanian 2020-2024. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 38(2). <https://doi.org/10.21082/fae.v38n2.2020.103-117>
- Wijayanti, A., Damayanti, R., Al-Shami, S. A., & Pawenang, S. (2025). Pemberdayaan UMKM Batik Melalui Literasi Keuangan Sebagai Strategi Menuju Pasar Ekspor. *JGEN: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3). <https://doi.org/10.60126/jgen.v3i3.985>
- Yusmaniarti, Y., Hernadianto, H., Astuti, B., & Duffin, D. (2024). Peningkatan Kapasitas Sdm Melalui Pelatihan Akses Dan Literasi Keuangan Bagi Pelaku Umkm Bengkulu Utara. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(6). <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i6.1418>