

*Socialization of Financial Management and Financing Access for MSME in Tegal City*

**Sosialisasi Manajemen Keuangan dan Akses Pembiayaan untuk Pelaku UMKM di Kota Tegal**

Tuti Alawiyah\*<sup>1</sup>, Panca Dina Ayu Mulyani<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Muhammadiyah Tegal  
E-mail: [tutia8175@gmail.com](mailto:tutia8175@gmail.com)<sup>1</sup>, [pancadinaayumulyani@gmail.com](mailto:pancadinaayumulyani@gmail.com)<sup>2</sup>

**Abstract**

*MSME in Tegal City lack a sufficient understanding of financial management principles. Furthermore, they face challenges in accessing financing. This prompted the community service team to conduct community service activities in the village. The activities took the form of outreach activities aimed at improving business owners' understanding of how to manage business finances and strategies for accessing financing. Fifteen participants attended the outreach activities. The methods used in this service activity were lectures and interactive discussions. The stages of the service activity included preparation and implementation. This activity had a positive impact on MSMEs in the city. MSME owners' knowledge of financial management and access to financing sources increased. MSME owners reported understanding how to manage business finances and strategies for accessing financing sources. This demonstrates that the community service activities carried out have made a positive contribution to business owners in Tegal City.*

**Keywords:** MSME; Financial Management; Access to Financing

**Abstrak**

Pelaku UMKM di Kota Tegal belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai prinsip-prinsip manajemen keuangan. Selain itu, mereka juga menghadapi tantangan dalam mengakses sumber pembiayaan usaha. Hal ini mendorong tim pengabdian melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di desa tersebut. Kegiatan dikemas dalam bentuk sosialisasi dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha terkait cara mengelola keuangan usaha dan strategi untuk mengakses sumber pembiayaan. Kegiatan sosialisasi diikuti oleh 15 orang peserta. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah ceramah dan diskusi interaktif. Tahapan kegiatan pengabdian meliputi tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM di kota tersebut. Pengetahuan pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan dan akses terhadap sumber pembiayaan meningkat. Para pelaku UMKM mengaku telah memahami cara mengelola keuangan usaha dan strategi untuk mengakses sumber pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan berkontribusi positif kepada pelaku usaha di Kota Tegal..

**Kata kunci:** UMKM; Manajemen Keuangan; Akses Pembiayaan

**1. PENDAHULUAN**

Potensi ekonomi Kota Tegal sangat besar, terutama di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM membantu pertumbuhan ekonomi kota, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, seiring berjalannya waktu dan persaingan bisnis yang semakin ketat, usaha kecil dan menengah (UMKM) di Kota Tegal menghadapi berbagai masalah, terutama dalam hal manajemen keuangan dan mendapatkan pembiayaan

Manajemen keuangan yang baik merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha. Beberapa studi menemukan bahwa perilaku pengelolaan keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM (Daud et al., 2023; Hartina et al., 2023; Hutauruk et al., 2024; Romain et al., 2021). Artinya, pengelolaan keuangan yang baik dapat mendorong peningkatan kinerja keuangan UMKM, sehingga pertumbuhan usaha dapat berkelanjutan.

Mereka yang mahir dalam manajemen keuangan dapat mengelola keuangan bisnis mereka dengan baik. Karena itu, pelaku UMKM memiliki kemampuan untuk menjaga aliran kas yang sehat, mengoptimalkan penggunaan modal, dan menghindari risiko kebangkrutan. Hasil survei yang dilakukan

oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) menyedihkan bahwa banyak bisnis UMKM di Kota Tegal tidak memahami prinsip-prinsip manajemen keuangan. Kesalahan dalam pengelolaan keuangan, seperti menggabungkan keuangan pribadi dan usaha, tidak mencatat transaksi, dan tidak dapat membuat laporan keuangan sederhana, sering terjadi.

Selain itu, akses pembiayaan juga menjadi tantangan utama bagi pelaku UMKM di Kota Tegal. Meskipun berbagai lembaga keuangan, baik formal maupun non-formal, telah menyediakan produk pembiayaan yang beragam, banyak pelaku UMKM yang kesulitan untuk memanfaatkannya. Kendala seperti kurangnya literasi keuangan, minimnya informasi tentang produk pembiayaan, serta persyaratan administratif yang dianggap rumit menjadi hambatan yang sering dihadapi.

Pelaku UMKM di Kota Tegal kesulitan untuk mengembangkan bisnis mereka secara optimal karena hambatan-hambatan tersebut. Kondisi ini dapat menyebabkan stagnasi usaha dan menghentikan kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. Akibatnya, intervensi yang tepat diperlukan untuk membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) meningkatkan kemampuan mereka dalam pengelolaan keuangan dan mendapatkan pembiayaan. Salah satu bentuk intervensi tersebut dapat dicapai melalui pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Diketahui bahwa kegiatan PKM dapat secara signifikan meningkatkan pengetahuan dan wawasan mereka yang berpartisipasi dalam pengabdian (Collyn et al., 2023; Jayanti et al., 2023; Zalukhu et al., 2022).

Kegiatan PKM ini dirancang dalam bentuk sosialisasi dengan pendekatan partisipatif. Topik utama sosialisasi berkaitan dengan manajemen keuangan dan akses pembiayaan yang diharapkan menjadi salah satu solusi strategis untuk menjawab permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM di Kota Tegal. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha terkait cara mengelola keuangan usaha dan strategi untuk mengakses sumber pembiayaan. Melalui sosialisasi ini, pelaku UMKM diharapkan dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya manajemen keuangan yang terencana serta strategi untuk mengakses pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usaha mereka. Dengan demikian, sosialisasi ini tidak hanya memberikan edukasi, tetapi juga menjadi langkah awal untuk memberdayakan pelaku UMKM agar lebih mandiri dan kompetitif.

## **2. METODE**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilatar belakangi oleh temuan prasurvey tim pengabdian bahwa banyak pelaku UMKM di Kota Tegal belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai prinsip-prinsip manajemen keuangan usaha. Selain itu, mereka juga kesulitan untuk mengakses sumber-sumber pembiayaan yang ada. Atas permasalahan tersebut, tim pengabdian memutuskan melakukan kegiatan pengabdian sebagai solusi untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha akan pentingnya pengelolaan keuangan usaha, cara pengelolaan keuangan yang baik dan terencana, serta strategi mengakses sumber pembiayaan usaha yang tepat. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu ceramah dan diskusi interaktif.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan kepada pelaku UMKM di Kota Tegal. Kegiatan dikemas dalam bentuk sosialisasi dengan tema “Manajemen Keuangan dan Akses Pembiayaan untuk Pelaku UMKM di Kota Tegal”. Acara sosialisasi dilaksanakan pada tanggal 7 Maret 2025 di Aula Kantor Kecamatan Tegal Timur. Pelaksanaan kegiatan ini dirancang dengan pendekatan partisipatif, dimana pelaku UMKM akan diajak untuk berperan aktif dalam proses pembelajaran. Materi yang disampaikan mencakup dasar-dasar manajemen keuangan, seperti pencatatan transaksi, pengelolaan kas, dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Selain itu, pelaku UMKM juga akan diberikan informasi tentang berbagai sumber pembiayaan yang tersedia, prosedur pengajuan pembiayaan, serta tips untuk meningkatkan peluang mendapatkan pendanaan.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)**

Kegiatan PKM di Kota Tegal berjalan dengan baik sesuai dengan rencana. Jumlah pelaku UMKM yang hadir adalah 50 orang. Pemateri berpengalaman dalam pengelolaan keuangan. Kedua materi yang disampaikan, "Pengelolaan Keuangan UMKM: Strategi Membangun Keuangan Usaha yang Sehat dan Berkelanjutan" dan "Akses Pembiayaan untuk UMKM: Panduan Memanfaatkan Sumber Dana yang Tepat", sangat berkaitan dengan tema kegiatan PKM yang dilakukan. Tampak bahwa peserta kegiatan sosialisasi ingin mengikuti acara dari awal hingga akhir. Kegiatan berlangsung interaktif, dimana peserta terlibat aktif memberikan pertanyaan dalam sesi diskusi. Pemateri dan tim pengabdian menanggapi setiap pertanyaan yang diberikan peserta. Diharapkan jawaban yang diberikan tim pengabdian dapat menjadi solusi yang tepat untuk memecahkan masalah yang dihadapi pelaku UMKM.

#### **Sosialisasi Pengelolaan Keuangan UMKM: Strategi Membangun Keuangan Usaha yang Sehat dan Berkelanjutan**

Pengelolaan keuangan yang efektif merupakan salah satu pilar utama dalam keberhasilan sebuah usaha, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Agar mereka dapat mempertahankan stabilitas dan keberlanjutan bisnis mereka di dunia bisnis yang terus berubah, pelaku UMKM harus memiliki kemampuan mengelola keuangan yang baik. Sayangnya, banyak bisnis kecil dan menengah (UMKM) masih menghadapi masalah dalam menerapkan praktik manajemen keuangan yang tepat, seperti tidak mencatat transaksi atau tidak tahu bagaimana membuat laporan keuangan.

Pemateri dalam pemaparannya mengemukakan bahwa salah satu langkah awal dalam membangun pengelolaan keuangan yang sehat adalah dengan memisahkan keuangan pribadi dan usaha. Banyak pelaku UMKM yang mencampuradukkan kedua jenis keuangan ini, sehingga sulit untuk mengetahui kinerja usaha secara akurat. Dengan membuka rekening bank khusus untuk usaha, pelaku UMKM dapat memantau arus kas secara lebih jelas dan terstruktur. Hal ini juga memudahkan dalam mengevaluasi laba atau rugi usaha. Pemateri juga menegaskan bahwa pencatatan transaksi secara rutin menjadi kunci penting dalam manajemen keuangan. Dengan mencatat semua pemasukan dan pengeluaran, pelaku UMKM dapat memperoleh gambaran yang lengkap tentang kondisi keuangan usaha mereka. Pencatatan yang baik tidak harus menggunakan sistem yang rumit; bahkan buku kas sederhana atau aplikasi pencatatan keuangan yang tersedia secara gratis sudah cukup untuk membantu pelaku usaha memahami alur keuangan mereka.

Selain itu, penting bagi pelaku UMKM untuk menyusun anggaran keuangan. Anggaran ini berfungsi sebagai panduan untuk mengatur alokasi dana, sehingga pengeluaran dapat dikontrol sesuai dengan prioritas. Dengan adanya anggaran, pelaku usaha dapat mengantisipasi kebutuhan dana untuk operasional, investasi, atau pengembangan usaha tanpa mengganggu stabilitas keuangan. Pengelolaan piutang dan utang juga merupakan aspek penting dalam membangun keuangan usaha yang sehat. Pelaku UMKM perlu memastikan bahwa piutang dapat tertagih tepat waktu untuk menjaga kelancaran arus kas. Di sisi lain, pengelolaan utang harus dilakukan dengan bijak, yakni dengan memastikan bahwa pinjaman yang diambil dapat memberikan nilai tambah bagi usaha dan tidak memberatkan kemampuan pembayaran.

Manajemen arus kas yang baik adalah inti dari pengelolaan keuangan UMKM. Pelaku usaha perlu memonitor arus kas masuk dan keluar secara berkala untuk mengidentifikasi potensi masalah keuangan. Misalnya, jika arus kas menunjukkan defisit yang berulang, pelaku usaha perlu segera mengevaluasi dan menyesuaikan strategi keuangan mereka, seperti menekan pengeluaran yang tidak perlu atau meningkatkan efisiensi operasional.

Tidak kalah penting, pemateri mengingatkan bahwa pelaku UMKM juga perlu memiliki pemahaman tentang laporan keuangan dasar, seperti neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Laporan-laporan ini memberikan gambaran menyeluruh tentang kesehatan keuangan usaha dan menjadi

dasar untuk pengambilan keputusan yang lebih strategis. Dengan memahami laporan keuangan, pelaku UMKM dapat mengidentifikasi peluang dan risiko usaha dengan lebih baik.

### Sosialisasi Membuat Konten Kreatif dan Mengukur Keberhasilan Pemasaran melalui Media Sosial

Pembiayaan untuk UMKM dapat berasal dari berbagai sumber, baik dari lembaga keuangan formal maupun non-formal. Lembaga keuangan formal, seperti bank dan koperasi, biasanya menawarkan produk pinjaman usaha dengan bunga kompetitif dan tenor yang fleksibel. Namun, untuk mengakses pembiayaan dari bank, pelaku UMKM seringkali dihadapkan pada persyaratan administratif yang cukup ketat, seperti laporan keuangan, jaminan, dan rekam jejak usaha.

Dalam pemaparannya, pemateri menyampaikan bahwa selain bank, pemerintah juga menyediakan berbagai program pembiayaan yang dirancang khusus untuk mendukung UMKM. Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu contoh pembiayaan yang banyak dimanfaatkan oleh pelaku UMKM di Indonesia. Dengan bunga yang relatif rendah dan persyaratan yang lebih mudah dibandingkan pinjaman komersial, KUR menjadi solusi pembiayaan yang sangat membantu bagi pelaku usaha kecil.

Di luar lembaga formal, terdapat pula sumber pembiayaan alternatif yang semakin populer, seperti peer-to-peer (P2P) lending. Platform ini memungkinkan pelaku UMKM untuk mendapatkan pendanaan dari individu atau kelompok melalui platform digital. Prosesnya lebih cepat dan fleksibel dibandingkan pinjaman dari bank, meskipun tingkat bunganya bisa lebih tinggi. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu berhati-hati dalam memilih platform yang terpercaya dan memahami syarat serta ketentuannya.

Pemateri juga menyampaikan jika pendanaan berbasis komunitas (crowdfunding) sudah mulai diminati oleh pelaku UMKM, terutama untuk usaha yang inovatif atau memiliki dampak sosial yang tinggi. Melalui crowdfunding, pelaku UMKM dapat mempromosikan usahanya kepada publik untuk mendapatkan dukungan dana. Pendekatan ini tidak hanya membantu mendapatkan modal, tetapi juga meningkatkan visibilitas usaha di mata konsumen. Pemateri mengingatkan, agar dapat memanfaatkan pembiayaan secara efektif, pelaku UMKM perlu melakukan perencanaan keuangan yang matang. Sebelum mengajukan pembiayaan, penting untuk menyusun rencana bisnis yang jelas dan rinci, termasuk tujuan penggunaan dana, proyeksi pendapatan, dan strategi pengembalian. Rencana bisnis ini tidak hanya menjadi dokumen penting untuk pengajuan pembiayaan, tetapi juga membantu pelaku usaha mengelola dana yang diterima dengan lebih baik.

Selain perencanaan, pelaku UMKM juga harus memahami profil risiko dari setiap sumber pembiayaan. Misalnya, pinjaman bank dengan jaminan memiliki risiko kehilangan aset jika terjadi gagal bayar, sementara pembiayaan dari P2P lending mungkin memiliki bunga yang lebih tinggi. Dengan memahami risiko ini, pelaku UMKM dapat memilih opsi pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas mereka.



Gambar 1. Sosialisasi kegiatan oleh tim PkM

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Kota Tegal, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM di desa tersebut. Pengetahuan pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan dan akses terhadap sumber pembiayaan meningkat. Para pelaku UMKM mengaku telah memahami cara mengelola keuangan usaha dan strategi untuk mengakses sumber pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan berkontribusi positif kepada pelaku usaha di Kota Tegal. Untuk pengabdian selanjutnya, pengabdian menyarankan dilakukannya sosialisasi tentang perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual, sehingga pelaku UMKM mampu menghitung harga pokok produksi dengan benar dan menentukan harga jual produk secara optimal.

#### DAFTAR PUSTAKA

Collyn, D., Zalukhu, R. S., Hutauruk, R. P. S., Sinurat, Y. M., Sinaga, M., & Purba, A. (2023). Sosialisasi pentingnya pengetahuan dasar akuntansi dalam pengembangan UMKM di Desa Kerapuh. *Madaniya*, 4(1), 316–322.

Desembrianita, E., Sunarni, Hutauruk, F. N., Azis, F., & Iskandar, Y. (2023). Dampak implementasi teknologi informasi terhadap efisiensi biaya pemasaran pada UMKM di Jawa Barat: Perspektif akuntansi manajemen. *Jurnal Aktiva: Riset Akuntansi dan Keuangan*, 5(2), 58–67.

Jayanti, S. E., Zalukhu, R. S., Damanik, S. W. H., Hutauruk, R. P. S., Collyn, D., Sinaga, M., Sinurat, Y. M., Sagala, Y. M., & Damanik, A. Z. (2023). Sosialisasi penentuan harga jual produk dalam rangka optimalisasi laba pada UMKM di Kelurahan Kebun Sayur. *Jurnal Pelayanan Hubungan Masyarakat*, 1(2), 200–211.

Prasetyo, H. R. K., Sutrisna, L. W., Widyaningrum, S., & Sin, L. G. (2024). Pentingnya pengembangan e-commerce sebagai strategi digital marketing. *Prosiding SENAM 2024: Ekonomi & Bisnis Vol 4*, 4, 213–220. [www.context.id](http://www.context.id)

Triayudi, A., Sahir, S. H., Mesran, & Suginam. (2023). Pengaruh strategi pemanfaatan media sosial untuk meningkatkan pemasaran produk UMKM Sekar Handycraft. *JPM: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 137–141. <https://doi.org/10.47065/jpm.v4i2.1350>

Veranita, M., Almamalik, L., & Ikhsan, S. (2022). Pemanfaatan pemasaran melalui media sosial oleh UMKM di era pandemi. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, XIII(1), 89–96.

Zalukhu, R. S., Sinurat, Y. M., Collyn, D., Purba, A., Arseto, D., & Sagala, Y. M. (2022). Sosialisasi manajemen pola tanam dan pengelolaan keuangan bagi petani milenial binaan HKTI Kota Tebing Tinggi. *Jurnal Abdimas Patikala*, 2(1), 508–517. <https://etdci.org/journal/patikala/>