

Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

4 (1), February 2026 Page : 12–19 / e-ISSN : 2986-5212

Creative Commons - Attribution 4.0 International - CC BY 4.0

DOI : <https://doi.org/10.61231/g2fn7k38>

Received: 10-01-2026 Accepted: 05-02-2026 Publication: 10-2-2026

Upaya Meningkatkan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan Manajemen Laporan Keuangan dan Bisnis (*Business Plan*)

Denny Kurniawan¹⁾, Sastyaputri²⁾

^{1,2} Universitas Nahdlatul Ulama Lampung, Indonesia

Email: dennykwn@gmail.com¹, sastyaputri285@gmail.com²

Abstract: *The Community Service activity, themed “Efforts to Increase the Capacity of MSMEs thru Financial and Business Management Training (Business Plan),” was attended by 33 MSME participants from the East Lampung District Cooperative and MSME Service. Based on the Q&A session, participants asked many questions and consulted about the material presented, indicating that the activity was very beneficial for them. Participants questions related to a simple financial reporting process, both written and thru applications, and how to create a business plan to calculate the cost of developing MSMEs. It is hoped that this service activity can continue to expand existing MSMEs in East Lampung.*

Abstrak : *Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan tema “Upaya Meningkatkan Kapasitas UMKM Pelatihan Manajemen laporan Keuangan dan Bisnis (Business Plan)” dihadiri oleh 33 peserta UMKM dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Lampung Timur. Dilihat dari sesi tanya jawab, peserta banyak menanyakan dan berkonsultasi tentang materi yang disampaikan, yang menunjukkan bahwa kegiatan yang dilakukan sangat bermanfaat bagi mereka. Pertanyaan peserta terkait dengan proses pelaporan keuangan yang sederhana, baik secara tertulis maupun melalui aplikasi, dan bagaimana membuat business plan untuk menghitung biaya pengembangan UMKM. Diharapkan kegiatan pengabdian dapat berlanjut untuk memperluas UMKM Lampung Timur yang ada.*

Keywords : *UMKM, Pelatihan, Manajemen Keuangan dan Bisnis, Business Plan*

PENDAHULUAN

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2025), usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, dengan kontribusi yang signifikan terhadap produk domestik bruto 57% dan penyerapan tenaga kerja 97%. Selama krisis keuangan, terbukti bahwa UMKM mampu bertahan. Namun, mereka telah menghadapi masalah umum seperti keterbatasan modal, pemasaran, dan kemampuan sumber daya manusia (SDM). Tantangan ini semakin muncul di era digital saat banyak UMKM, khususnya di daerah, belum memanfaatkan teknologi untuk manajemen keuangan dan pemasaran dengan benar. Akibatnya, mereka rentan terhadap disrupti seperti yang terjadi selama pandemi COVID-19 (Susan, 2020). Bisnis UMKM di Lampung Timur berada dalam kondisi serupa. Mereka bergantung pada pemasaran konvensional dan tidak menerapkan pengelolaan keuangan tertulis, yang menghambat skalabilitas dan keberlangsungan bisnis.

Studi baru menunjukkan bahwa literasi keuangan dan adopsi teknologi digital sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan ketahanan UMKM pasca pandemi (Nugroho et al., 2023). Oleh karena itu, intervensi pemberdayaan yang berpusat pada peningkatan kapasitas melalui pelatihan dasar akuntansi keuangan dan rencana bisnis menjadi sangat penting. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk membekali pelaku UMKM dengan kemampuan tersebut. Ini sejalan dengan penelitian Prasetyo & Armanu (2024), yang menyatakan bahwa kemampuan perencanaan dan pengelolaan keuangan UMKM dapat ditingkatkan melalui pelatihan terstruktur, yang pada akhirnya akan mendorong pertumbuhan bisnis.

Pelaku UMKM di Lampung Timur menghadapi banyak masalah. Mereka memiliki modal yang terbatas, tidak tahu tentang kualitas dan kemampuan SDM yang buruk, sulit melakukan pemasaran untuk meningkatkan penjualan, tidak inovatif, sulit mengurus perizinan, dan tidak tahu cara mengelola laporan keuangan. Selama ini, pelaku UMKM hanya melakukan pemasaran konvensional, menunggu pelanggan datang dan tidak melakukan pengelolaan pendanaan yang dimiliki secara tertulis. Mereka juga tidak tahu bagaimana memasarkan produk mereka di luar wilayah kelurahannya.

Salah satu tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu UMKM di Lampung Timur, dalam meningkatkan pengetahuan mereka tentang pembuatan *business plan* dan laporan keuangan. Untuk memasikan keberlangsungan bisnis, pengabdian ini mendorong orang untuk membuat rencana bisnis dan laporan keuangan untuk bisnis dan pemasaran. Target dari kegiatan ini adalah para pelaku UMKM di Lampung Timur. Dengan dukungan dari Dinas Pariwisata Kabupaten Lampung Timur, kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan lancar. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 10 Desember 2025, berlokasi di UMKM Coffee Jos, Lampung Timur.

METODE

Ada banyak alasan mengapa orang berwirausaha, seperti terpaksa mendapatkan pendapatan yang tak terbatas, memiliki kebebasan untuk memilih jalan hidup mereka sendiri, mendapatkan pengakuan masyarakat, tidak bergantung pada orang lain, atau menghabiskan waktu untuk hiburan. Filosofi wirausaha adalah berorientasi pada tindakan (*action*), selalu mencari peluang, selalu kreatif, dan selalu berpikiran produktif daripada konsumtif. Mereka juga berusaha untuk mengurangi kerugian dan mengoptimalkan hasil (Fikriah et al., 2023).

Beberapa saran praktis untuk wirausaha antara lain modal utama seorang wirausaha bukanlah uang, tetapi keuntungan, menunjukkan keunggulan, misalnya dengan membedakan produk lain yang serupa, buat catatan keuntungan secara teratur, mengurangi resiko dengan bantuan data akurat, memisahkan harta pribadi dengan harta usaha, dan membangun jaringan (Soemarsono et al., 2025).

Peluang bisnis adalah kesempatan untuk membuat dan menjual barang dan jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Cara terbaik untuk membaca peluang adalah dengan memulai dari hobi, tempat bisnis, dan kebutuhan pelanggan. Untuk memastikan bahwa produk kita diterima oleh pelanggan, kita harus membuat produk berbentuk barang atau jasa (toko, bengkel, rental, warung, ternak), memiliki konsumen yang dituju, membuat strategi bersaing, memperhatikan layanan, dan melakukan promosi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan (Umi Fadlillah Hidayanti et al., 2024).

Menurut Priyanto et al. (2025) bisnis memiliki banyak strategi, seperti segmentasi, pemasaran, produk, dan distribusi. Berikut beberapa strategi yang berhasil:

1. Bidik pasar yang spesifik: memulai bisnis dengan memilih target pasar tertentu dan usahakan untuk tetap fokus pada kebutuhan pasar, meningkatkan kemampuan dan keahlian di bidang yang dibidik, dan memberikan layanan pasar yang telah dipilih.
2. Untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis, berani berkreasi menawarkan keunikan baru. Biasanya, sesuatu yang baru menimbulkan rasa penasaran yang besar dari masyarakat umum, sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi para calon konsumen. Semakin banyak konsumen yang tertarik, semakin besar kemungkinan menghasilkan keuntungan bulanan yang besar.
3. Untuk memenangkan persaingan pasar, perhatikan kekurangan pesaing Anda dan jadikan sebagai peluang. Perhatikan kekurangan pesaing Anda dan jadikan peluang baru untuk merebut perhatian pelanggan. Lihat bisnis Anda sebagai solusi tepat untuk masalah pelanggan dan pastikan kebutuhan mereka segera dipenuhi.
4. Jangan berhenti berinovasi dan jangan puas dengan inovasi yang berhasil. Pada dasarnya, ancaman dari pesaing dapat datang kapan saja, jadi selalu perbarui dan inovasi produk Anda untuk membuat pesaing semakin sulit untuk meniru barang dan jasa Anda.
5. Siapkan diri Anda untuk menghadapi tantangan dan mulai melakukannya segera. Ketika menjalankan sebuah usaha, tidak jarang kita bertemu dengan berbagai hambatan yang akhirnya menghalangi kemajuan bisnis kita. Karena tidak yakin dengan kemampuan mereka, hanya sejumlah kecil pengusaha yang akhirnya menutup usahanya. Jadi, jangan takut dan tingkatkan komitmen Anda untuk membawa perusahaan Anda ke puncak kesuksesan.

Laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca, dan laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan perusahaan kecil dan menengah (UMKM). Dalam akuntansi, ada dua basis pendapatan yaitu basis kas dan basis akrual. Basis kas mengakui pendapatan pada saat kas diterima dan biaya dikeluarkan. Basis akrual mengakui pendapatan pada saat timbul hak untuk menerima dan biaya pada saat timbul manfaat atau kewajiban untuk membayar (Hasnawati et al., 2023).

Laporan keuangan tidak hanya manual akan tetapi terdapat laporan keuangan digital UMKM yaitu accurate.id. Berikut ini halaman depan website untuk laporan keuangan:



Gambar 1. *accurate*

Sumber: *accurate.id*

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 10 Desember 2025, berlokasi di tempat UMKM Coffee Jos Lampung Timur. Pengabdian masyarakat dilakukan secara non formal dengan melakukan wawancara dan *Focus Group Discussion* untuk memetakan permasalahan yang dihadapi UMKM serta menemukan solusi yang bisa diterapkan langsung pada mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat di tempat UMKM Coffee Jos Lampung diikuti sebanyak 33 pelaku UMKM yang mayoritas bergerak di bidang makanan dan minuman. Di Lampung Timur kebanyakan UMKM dilakukan oleh wanita, tetapi ada juga yang dilakukan oleh laki-laki. Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, Perindustrian dan Perdagangan, dan Dinas Pariwisata mengawasi pelaku UMKM. Kedua dinas tersebut sering mengadakan pelatihan untuk UMKM, terutama tentang digitalisasi bisnis atau pemasaran online. Namun, tidak banyak usaha kecil dan menengah (UMKM) yang mempelajari pengelolaan keuangan, terutama membuat laporan keuangan. Mereka bergantung pada pembukuan sederhana yang dibuat secara manual. Para pedagang UMKM akan kesulitan jika mereka menerima banyak pesanan. Selain itu, para pelaku UMKM mengakui bahwa mereka belum menerima pelatihan tentang cara membuat *business plan*.

Untuk memperbaiki ekonomi Indonesia, tidak hanya pemerintah yang bertanggung jawab, tetapi juga seluruh lapisan masyarakat termasuk generasi Z atau mahasiswa, dan akademisi. Mereka harus berpartisipasi dalam bidang-bidang ini, terutama dalam pengabdian masyarakat yang merupakan inspirasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang telah lama dicanangkan pemerintah.

Penyerapan pekerja oleh UMKM juga cukup tinggi dan terus meningkat, mencapai 96,99-97,22%. Jumlah pelaku UMKM secara nasional mencapai 62 juta, atau sekitar 98% dari pelaku bisnis. Namun, pandemi Covid-19 telah memengaruhi beberapa industri, termasuk UMKM. Oleh karena itu,

pilihan terbaik adalah penggunaan teknologi, terutama website atau internet. Saat ini, ada 175,4 juta pengguna internet, dan lebih dari 338,2 juta orang terdaftar sebagai pengguna smartphone aktif. Bahkan 160 juta orang Indonesia sering menggunakan media sosial. Oleh karena itu pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang diterapkan di banyak wilayah di masa pandemi Covid-19 ternyata mempercepat pergeseran pola usaha UMKM dari berjualan offline atau luar jaringan menjadi online atau dalam jaringan. Selain itu, teknologi dapat digunakan untuk tujuan lebih dari pemasaran online. Salah satunya adalah laporan keuangan.

Selama periode akuntansi tertentu, laporan keuangan entitas berisi informasi keuangan yang dapat menggambarkan kinerja usaha kecil dan menengah (UMKM) tersebut. Laporan keuangan dibuat untuk memberikan informasi tentang kinerja UMKM dan membantu bisnis membuat keputusan. Pelaku UMKM harus melakukan pencatatan atau pembukuan sebelum membuat laporan keuangan. Semua bisnis membutuhkan pencatatan keuangan, tetapi usaha mikro dan kecil (UMKM) sering mengabaikan hal ini. Mencatat semua pemasukan dan pengeluaran perusahaan setiap hari sangat penting untuk memiliki kendali yang baik. Setiap bisnis harus mengetahui berapa biaya operasional bisnis, berapa keuntungan yang diperoleh dan berapa modal yang digunakan. Oleh karena itu, para pemilik usaha juga dapat mengevaluasi kemampuan dan kapasitas bisnis mereka sehingga mereka dapat membuat perencanaan pengembangan bisnis berdasarkan data yang mereka kumpulkan.

Ketika bisnis dicatat dengan baik dan keuntungan dapat diukur dengan akurat, sebagian dari keuntungan disimpan untuk melindungi bisnis dalam bentuk dana darurat dan asuransi. Dana darurat adalah dana cadangan yang hanya dapat digunakan jika terjadi bencana, musibah, atau kejadian lain yang tidak dapat diprediksi yang dapat mengganggu kinerja dan operasional bisnis. Asuransi adalah pengalihan risiko agar bisnis tidak mengalami kerugian yang signifikan (Sari, 2021).

Mengelola keuangan adalah hal yang sangat penting bagi sebuah bisnis karena semakin berkembang bisnis, semakin rumit untuk mengatur keuangan. Oleh karena itu, mengelola keuangan sedini mungkin dapat membantu bisnis memperbaiki masalah keuangan mereka sebelum menjadi lebih parah.

Kami juga mendidik pelaku UMKM tentang bagaimana membuat rencana bisnis. Kami melakukan ini agar mereka dapat mengembangkan produk baru dan meningkatkan usaha mereka. Salah satu langkah penting untuk mencapai kesuksesan bisnis dalam jangka panjang adalah membuat rencana bisnis yang jelas, tepat, dan dipikirkan dengan matang. Untuk membuat perusahaan berdiri, rencana bisnis adalah tahapan penting. *Business plan* sangat penting untuk mendapatkan pembiayaan, menyimpan catatan tentang model bisnis, menunjukkan kondisi keuangan, dan mengubah gagasan menjadi kenyataan. Untuk merencanakan masa depan bisnis mereka, setiap perintis, pemilih usaha, investor, dan bahkan siswa sekolah bisnis membutuhkan rencana bisnis.

Bisnis kecil dan menengah (UMKM) di Lampung Timur sangat senang dengan pendampingan ini karena mereka akan memperoleh banyak ilmu baru yang akan mendorong mereka untuk mengembangkan bisnis mereka. Terdapat beberapa percakapan penting yang kita peroleh, seperti harapan mereka untuk mendapatkan pendampingan dan pelatihan secara berkala dan bertahap dalam beberapa pertemuan.

KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat yang diberikan kepada 33 usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kabupaten Lampung Timur berhasil dan sangat dibutuhkan. Program tersebut meliputi pelatihan manajemen laporan keuangan dan pembuatan rencana bisnis. Selama sesi, sebagian besar peserta yang bekerja dalam industri makanan dan minuman menunjukkan antusiasme yang luar biasa dan mengajukan banyak pertanyaan dan konsultasi. Hal ini menunjukkan kekurangan pengetahuan yang signifikan, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan perencanaan bisnis yang terstruktur. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) saat ini bergantung pada pembukuan manual dan pemasaran konvensional. Akibatnya, mereka menghadapi masalah dalam skalabilitas, pengambilan keputusan berbasis data, dan akses ke pembiayaan. Basis akuntansi, pentingnya membedakan keuangan pribadi dan usaha, serta cara membuat rencana bisnis sebagai alat perencanaan dan pengembangan semuanya dibahas dengan baik selama pelatihan ini. Respon positif peserta, yang berharap kegiatan serupa dapat dilakukan secara teratur, menunjukkan bahwa pendampingan berkelanjutan sangat penting untuk meningkatkan pembelajaran dan mendorong implementasi nyata dalam operasional bisnis mereka.

Berdasarkan temuan kegiatan, beberapa rekomendasi diajukan untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan program pemberdayaan UMKM. Pertama, perlu dilakukan pelatihan lanjutan yang lebih teknis dan mendalam, seperti kelas praktik penggunaan aplikasi akuntansi digital seperti Accurate Online dan pemasaran daring. Kedua, perlu dibentuk forum atau kelompok pendampingan yang berkelanjutan, seperti pertemuan rutin atau WhatsApp yang melibatkan akademisi, praktisi, dan fasilitator untuk berkonsultasi dan menyelesaikan masalah khusus yang dihadapi UMKM setelah pelatihan. Ketiga, kolaborasi antara perguruan tinggi, Dinas Pariwisata harus membuat program pendampingan bertahap, berbagai sesi. Program ini harus mencakup strategi pemasaran digital, akses modal, dan perizinan usaha. Keempat, monitoring dan evaluasi pasca-pelatihan sangat penting untuk mengetahui dampak nyata terhadap pengelolaan keuangan, ekspansi pasar peserta, dan peningkatan penjualan. Terakhir, disarankan agar materi pelatihan disimpan dalam bentuk modul atau video tutorial sederhana yang dapat diakses oleh pelaku UMKM untuk referensi sendiri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah mendukung terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Lampung Timur serta Dinas Pariwisata Kabupaten Lampung Timur atas dukungan fasilitas, koordinasi, dan pengumpulan peserta UMKM. Kami juga berterima kasih kepada pihak UMKM Coffee Jos yang telah menjadi tuan rumah dan menyediakan lokasi yang kondusif untuk pelaksanaan pelatihan. Apresiasi setinggi-tingginya kami sampaikan kepada seluruh peserta pelaku UMKM dari Kabupaten Lampung Timur atas partisipasi aktif, antusiasme, dan keinginan belajarnya yang menjadi kunci keberhasilan kegiatan ini. Dukungan dari pimpinan dan sejawat di Universitas Nahdlatul Ulama Lampung juga sangat kami hargai. Semoga sinergi yang telah terjalin dapat terus berlanjut untuk pemberdayaan UMKM yang lebih berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fikriah, N. L., Idrus, S. Al, Maksum, I., Ningtyas, M. N., & Murdiansyah, I. (2023). Upaya Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan Penyusunan Manajemen Laporan Keuangan dan Kewirausahaan (Business Plan) [Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang]. <https://repository.uin-malang.ac.id/20784/1/20784.pdf>
- Hasnawati, H., Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Penyusunan Laporan Laba Rugi Bagi Komunitas UMKM di Provinsi Lampung. Empowerment, 6(01), 60–68. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v6i01.6826>
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2025). Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2024 - 2025. <Https://Www.Kemenkopukm.Go.Id/Data-Umkm>. <https://www.kemenkopukm.go.id/data-umkm>
- Nugroho, L., Utami, W., & Setyawan, A. A. (2023). Digital Transformation and MSME Resilience: A Study Post COVID-19 Pandemic in Indonesia. Journal of Indonesian Economy and Business, 38(1), 1–18.
- Prasetyo, A., & Armanu, A. (2024). Pelatihan Business Plan dan Akuntansi Dasar: Strategi Peningkatan Kapasitas UMKM dalam Menghadapi Era Digital. Jurnal Pengabdian Masyarakat Membangun Negeri, 8(1), 45–60.
- Priyanto, R., Ramadhan, Y., & Hastuti, E. I. (2025). Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan Manajemen Bisnis dan Digital Marketing. Jurnal Masyarakat Madani Indonesia, 4(2), 114–122. <https://doi.org/10.59025/r96byb74>
- Sari. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Laba Rugi Pada UMKM Mr Phep Kota Lhokseumawe. Prosiding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe. <https://e-jurnal.pnl.ac.id/semnaspnl/article/view/2805/2359>

Soemarsono, P. N., Kristanto, D., Permatasari, M. P., & Alkausar, B. (2025). Peningkatan Kapabilitas Manajerial UMKM Kota Malang Melalui Penyusunan Laporan Keuangan, Business Model Canvas, dan Analisis SWOT. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Manage*, 6(2), 1–14. <https://ejurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/manage/article/view/3125/1018>

Susan, S. (2020). Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta Strategi Bertahannya. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 1190–1207. <https://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/460>

Umi Fadlillah Hidayanti, Wahyu Kusuma Dewi, Nyoman Sri Padmini, Gede Mandirta Tama, Salma Aprilia Hidayati, & Faizah Mintya Rahmawati. (2024). Peningkatan Kapasitas Manajerial UMKM Melalui Pelatihan Manajemen Keuangan di Desa Brangjan Kec.Ungaran Barat Kab.Semarang. *Sevaka : Hasil Kegiatan Layanan Masyarakat*, 2(3), 59–65. <https://doi.org/10.62027/sevaka.v2i3.337>