

SOSIALISASI STRATEGI PENDANAAN DALAM RANGKA PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN UMKM DI DESA CIKASUNGKA, SOLEAR, BANTEN

Tsarina Zenabia, Alyssa Risthi, Dian Novianti

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

E-mail : dosen02502@unpam.ac.id, dosen02733@unpam.ac.id, dosen02734@unpam.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah salah satu bentuk pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi disamping pengajaran dan penelitian. Diharapkan dengan pengabdian kepada masyarakat ini perguruan tinggi dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap perkembangan dan penerapan keilmuan dalam masyarakat. Hal lain yang hendak dicapai melalui kegiatan PKM ini, diharapkan dapat menjadi kesempatan bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk berdiskusi dengan narasumber terkait strategi dan cara memperoleh pendanaan dalam rangka meningkatkan kinerja keuangan UMKM disaat pandemi Covid-19. Materi PKM disampaikan melalui metode presentasi dan diskusi, pada awal presentasi narasumber lebih banyak menggali kebutuhan dari para pelaku UMKM. Setelah mengetahui apa saja kendala dan kebutuhan para pelaku UMKM, narasumber kemudian melanjutkan dengan memberikan *problem solving* atas kendala dan permasalahan yang dialami oleh para pelaku UMKM, termasuk didalamnya sosialisasi terkait cara, proses, syarat dan prosedur dalam memperoleh pendanaan UMKM.

Kata Kunci: UMKM, Pendanaan, Pandemi Covid-19

ABSTRACT

Community Services are the one of performance and implementation of the Three Pillars of Higher Education, while two others of that are education and research. Community service is a significant contribution from the university to developing of science in the society. PKM activity to be an opportunity for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs/UMKM) to discuss with resource persons regarding strategies and ways to obtain funding in order to improve the financial performance of MSMEs during the Covid-19 pandemic. PKM material was delivered through presentation and discussion methods, at the beginning of the presentation the speakers explored what the problem and needs of UMKM. After that, we continue by providing problem solving for the constraints and how to get funding for UMKM, including socialization related to the methods, processes, requirements and procedures in obtaining UMKM funding.

Keywords: SME's, Funding, Covid-19 Pandemic

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008, yang dimaksud dengan UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang mandiri dan dimiliki oleh orang perseorangan dan badan yang memenuhi kriteria UMKM. UMKM merupakan bentuk kegiatan usaha atau usaha secara mandiri yang dilakukan

oleh individu, keluarga, atau kelompok guna menambah nilai produk dan memberikan kepuasan yang lebih besar kepada pelanggan. Kegiatan UMKM yang dilakukan oleh individu, keluarga dan kelompok melalui usaha mikro dan kecil bertujuan untuk mengatasi kesulitan hidup dan meningkatkan taraf hidup masyarakat, kegiatan UMKM juga membuka lapangan

pekerjaan bagi orang lain yang berpartisipasi dalam usaha mandiri tersebut.

Data tahun 2018 yang diperoleh dari Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (KKUKM), jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Jumlah tenaga kerja yang dapat diserap oleh UMKM sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sumbangan UMKM terhadap PDB sebesar 61,1%, dan sisanya 38,9% diperoleh dari pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. (<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html> (diakses 30 April 2022)).

Ketika krisis ekonomi tahun 1997-1998 menerpa dunia dan Indonesia khususnya jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat. Bahkan sampai tahun 2012 sektor UMKM mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja. Pada tahun itu jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit (Suci *et al.*, 2017). Fenomena ini menjelaskan bahwa UMKM merupakan sektor usaha yang layak untuk dikembangkan untuk mendukung perkembangan ekonomi Indonesia baik secara makro maupun mikro dan dengan berkembangnya sektor UMKM diharapkan akan mempengaruhi sektor-

sektor ekonomi lain (Surya, 2021). Data-data resmi baik dari kementerian Koperasi dan Kementerian Keuangan telah membuktikan begitu besarnya peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia. Namun fakta di lapangan menunjukkan bahwa bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM (Bank Indonesia dan LPPI, 2015). Tidak sedikit UMKM yang tidak bisa berkembang, beberapa fakta menunjukkan bahwa kinerja UKM di Indonesia masih relatif buruk, bukan saja dibanding dengan kelompok usaha besar tetapi juga dibandingkan dengan UKM di negara maju (Sabirin, 2016).

Sejumlah faktor yang menghambat pertumbuhan UMKM baik dari sisi internal pelaku UMKM maupun faktor eksternal, namun dukungan finansial merupakan salah satu faktor utama yang menentukan perkembangan UMKM, dukungan ini dapat diperoleh melalui pinjaman teman, keluarga, relasi maupun dari lembaga keuangan (Adawiyah, 2014).

Pandemi Covid-19 berdampak pada resesi ekonomi dan menyebabkan penurunan pertumbuhan ekonomi dalam skala nasional dan global, termasuk didalamnya berdampak pada penurunan kinerja UMKM (Pakpahan, 2020). Penurunan kinerja UMKM berimplikasi pada pertum-

buhan ekonomi salah satunya disebabkan oleh penurunan konsumsi rumah tangga akibat Pembatasan Pelaksanaan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Pembatasan kegiatan berakibat pada terhambatnya proses produksi dan distribusi, mengganggu rantai pasokan dan gagal mencapai keseimbangan pasar antara penawaran dan permintaan (Thaha, 2020). UMKM memainkan peranan penting dalam pemulihan ekonomi Indonesia, oleh karena itu pemerintah berupaya dan berkomitmen untuk terus mendukung UMKM agar mampu bertahan, berkembang dan terus tumbuh dalam tantangan pandemi Covid-19 melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) (<https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/> (diakses 31 Mei 2022))

Kesungguhan pemerintah khususnya Kementerian Koperasi dan UMKM menangani permasalahan UMKM dibuktikan dengan membentuk lembaga pengelola dana bergulir (LPDB) yang bertujuan memberikan bantuan pinjaman dan pembiayaan sesuai kebutuhan para pelaku UMKM (Nugroho, 2019), selain itu pemerintah menempatkan dana APBN pada lembaga keuangan Bank dalam bentuk kredit usaha rakyat (KUR) maupun restrukturisasi kredit akibat pandemic covid-19.

<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html> (diakses 30 April 2022).

Menurut Biro Pusat Statistik (BPS) porsi kredit yang diserap oleh UMKM terhadap total penyaluran kredit yang dialokasikan pemerintah dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 berturut-turut yaitu di tahun 2017 dana alokasi kredit UMKM sebesar Rp. 942,39 triliun, tahun 2018 sebesar Rp. 1.032,64 triliun, dan tahun 2019 sebesar Rp. 1.098,14 triliun. Tahun 2020 dana alokasi **khusus** PEN yang dialokasikan pemerintah untuk memperkuat permodalan UMKM sebesar Rp. 123,46 triliun. UMKM merupakan sektor usaha yang layak dikembangkan karena dampaknya sangat besar terhadap perekonomian negara sehingga Pemerintah sangat serius menangani persoalan UMKM, bukan hanya menopang pertumbuhan pendapatan perkapita yang merupakan indikator kemakmuran penduduk suatu Negara namun juga paling banyak menyerap tenaga kerja. (Amri, 2020).

METODE PELAKSANAAN

Serangkaian metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat dengan judul Sosialisasi Strategi Pendanaan Dalam Rangka Peningkatan Kinerja Keuangan UMKM di Desa

Cikasungka, Tangerang dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu:

- a. Tahap awal, mempersiapkan proposal dan surat keterangan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ke perangkat desa dalam hal ini Bapak Udin, S.Ag., M.Si selaku Sekretaris Camat Solear, Tigaraksa, Tangerang. Setelah perangkat desa menyetujui kegiatan tersebut, serta memberi surat izin, maka tim pelaksana mempersiapkan alat dan bahan yang akan digunakan seperti *slide* untuk presentasi, LCD Proyektor, laptop, dan materi yang akan digunakan untuk memaparkan sosialisasi strategi pendanaan. Pada tahap awal juga dipersiapkan Rencana Anggaran dan Biaya (RAB) yang diperlukan dalam kegiatan PKM kali ini, dokumen pendukung yang digunakan untuk melengkapi pelaporan kegiatan PKM pada laman Sintias, dokumentasi sampai dengan persiapan membuat jurnal luaran .
- b. Tahap kedua, Sosialisasi mengenai strategi pendanaan untuk UMKM Desa Cikasungka ini dilakukan dengan cara berkumpul di Aula Balai Warga RW 06, Taman Adiyasa, Desa Cikasungka, Kecamatan Solear. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan selama 2 hari Sabtu tanggal 21 dan hari Minggu tanggal 22 Mei 2022 Pada kegiatan ini dihadiri oleh warga masyarakat sekitar, para pelaku usaha UMKM serta pengurus Forum Usaha Mikro dan Kecil (Forsamik) Desa Cikasungka, Tangerang.
- c. Tahap ketiga, penyampaian sosialisasi dengan menggunakan metode *Need Satisfaction Presentation* dan *Problem-Solution Presentation*. Pada metode yang pertama nara sumber lebih banyak mneggali kebutuhan dari para pelaku UMKM, pada metode ini nara sumber /presenter akan mengajukan beberapa pertanyaan kepada para pelaku UMKM, misalnya: kapan memulai usaha, apa yang menyebabkan para pelaku merubah mata pencaharian, bagaimana proses awal usaha, kendala apa saja yang dijumpai ketika usaha telah berjalan, berapa omset yang diperoleh dan jika dibandingkan dengan pekerjaan awal pelaku usaha yaitu sebagai pedagang barang. Kemudian untuk metode yang kedua yaitu *Problem-Soluton Presentation* narasumber akan berdiskusi dan memberikan *problem solving* atas masalah dari para pelaku UMKM terkait tata cara perolehan permodalan. Pada sosialisasi ini para pelaku

- UMKM juga dijelaskan bagaimana proses dan berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam memperoleh permodalan, serta syarat-syarat apa saja yang diperlukan ketika pelaku usaha UMKM mengajukan pendanaan pada unsur pemerintahan dan lembaga keuangan non Bank dan Bank.
- d. Tahap keempat, Narasumber dan para Dosen juga akan memaparkan tentang fungsi social media sebagai bentuk media digital marketing yang dapat digunakan untuk memasarkan usaha kuliner dari para pelaku UMKM. Pada pemasaran yang dilakukan melalui sosial media ini akan dijelaskan *platform-platform* digital yang digunakan sebagai media marketing, yaitu: Facebook, Whatsapp, membuat video tentang usaha kuliner kemudian di *upload* melalui YouTube atau mendaftar pada aplikasi Gojek, Grab, Paxel dan lain sebagainya. Pemasaran pada *digital marketing* akan memperluas jangkauan pemasaran produk dan membangun komunitas usaha. (Rahoyo, 2019).
- e. Tahap kelima, para dosen yang tergabung dalam prodi Akuntansi S1 akan terus memantau dan mengawal para pelaku UMKM serta membantu memberikan informasi terkait pemenuhan data administrasi dan teknis

persyaratan pendanaan yang dibutuhkan baik oleh para pelaku UMKM yang lama maupun bagi para pelaku UMKM yang baru. Kegiatan PKM ini akan berjalan berkesinambungan secara rutin setiap tahunnya dengan memberikan pendampingan pembinaan tidak hanya dalam sosialisasi strategi pendanaan namun akan dilakukan pula penyuluhan terkait manajemen pengelolaan dan pembuatan laporan keuangan. Para dosen yang tergabung dalam kegiatan PKM akan bersinergi dengan Forum Usaha Kecil dan Mikro wilayah desa Cikasungka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Cikasungka, adalah salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Solear, Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten. Desa ini memiliki 84 RT, 12 RW, dan 4 Dusun. Di desa ini terdapat banyak kampung seperti Kampung Hanjat, Kampung Gabus, Kampung Pasir Pondok, Kampung Pasir Ceurih, Kampung Ranca, Kampung Cikasungka, Kampung Babakan, Kampung Jengkol, Kampung Pos Cikuya, Kampung Pasir Parung dan lainnya.

Dilansir dari situs mymap.com posisi wilayah Desa Cikasungka terletak di -6.21698 garis lintang dan 106.503941 garis bujur. Kondisi Desa Cikasungka

merupakan wilayah yang asri banyak sekali pohon-pohon tinggi, sungai yang panjang dan lebar, hamparan sawah serta udara sejuk di pagi hari. Desa Cikasungka terletak di wilayah desa yang strategis karena diapit oleh 2 stasiun kereta api yaitu Stasiun Tiga Raksa dan Stasiun Cikoya. Luas wilayah desa Cikasungka 664.481 hektar are dengan jumlah penduduk 27.613 jiwa.

Infrastruktur di Desa Cikasungka ini sangat baik di beberapa kampungnya, akses yang sangat mudah, dengan adanya angkot dari Jalan Raya Cisoka, namun untuk mengitari desa cukup sulit harus memakai ojek dan infrastruktur di Kampung sangat tertinggal. (Alam Fajar, Dkk, 2016).

Dampak pandemi covid-19 terasa hingga ke pelosok desa, adalah Desa Cikasungka, Kecamatan Tigaraksa, Kabupaten Solear, Banten yang mana mayoritas penduduk bermata pencaharian sebagai pedagang yang menjual barang dan membuka warung sembako di pasar Tanah Abang.

Awal tahun 2020 semenjak wabah virus corona melanda berdampak pada sector perekonomian dan kehidupan desa Cikasungka, masyarakat tidak dapat berjualan, aktivitas berbelanja di luar rumah untuk membeli dan menjual barang dagang karena adanya pembatasan kegiatan masyarakat oleh Pemerintah.

Pembatasan ini mengakibatkan rendahnya angka transaksi jual beli pada warga masyarakat desa Cikasungka dan berimbas dengan penurunan pendapatan para pedagang disana. Jika hal ini dibiarkan dapat menambah presentase jumlah penduduk berpenghasilan menengah kebawah.

Untuk mengatasi keadaan ini banyak para pedagang barang di Desa Cikasungka beralih sebagai pelaku UMKM dengan berbisnis kuliner, namun perubahan itupun belum mampu memenuhi harapan mereka, karena usaha UMKM masih menyimpan segudang permasalahan yang sangat mendasar baik dari faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal menurut Adawiyah:2013 misalnya, masih lemahnya pengetahuan dan keahlian dalam manajemen dasar (terutama tentang usaha kuliner), rendahnya kemampuan manajemen usaha, kurangnya pengetahuan dalam menggunakan media social sebagai digital marketing untuk memasarkan produk serta kurangnya akses ke lembaga keuangan dalam hal permodalan.

Terbatasnya jumlah modal merupakan kendala utama dalam pengembangan usaha UMKM, mayoritas pelaku usaha dalam mengawali bisnis kuliner menggunakan modal sendiri. Pelaku usaha kuliner belum berani jika mengandalkan modal pinjaman dari bank

atau lembaga keuangan lainnya alasannya sulit diperoleh di samping persyaratan administratif dan teknis seperti Surat Izin Usaha (SIUP)/ Surat Keterangan Usaha (SKU), Tanda Daftar Usaha (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) sampai agunan (jaminan). Sedangkan faktor eksternal yang menjadi kendala /masalah yaitu terbatasnya cakupan akses pasar ditambah iklim usaha yang belum kondusif dimana masih adanya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha besar dengan pelaku usaha mikro.

Hal lain yang menjadi permasalahan adalah implikasi Undang-undang No. 22 tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, dimana daerah memiliki kewenangan sendiri untuk mengatur dan mengurus rumah tangga masyarakat di daerahnya. Sehingga timbul aturan-aturan terhadap pelaku usaha kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang didalamnya akan ada celah terjadinya pungutan-pungutan yang tidak semstinya.

Berbagai kendala dan permasalahan diatas saling keterkaitan satu dengan yang lain, pelaku UMKM tidak dapat memulai bisnis kuliner tanpa tambahan modal, modal yang besarpun tidak menjadikan jaminan bahwa usaha dapat berjalan lancar tanpa adanya pelatihan dan pembinaan, setelah memperoleh pelatihan dan pembinaan produk yang dihasilkan tidak dapat dijual jika pemerintah kurang

memperhatikan iklim persaingan pasar antara pengusaha besar dengan pelaku UMKM, produk yang dapat dijualpun tidak dapat terus diproduksi jika masih diberlakukan PPKM sehingga sulit memperoleh bahan baku atau bahan baku yang tersedia di pasar harganya tinggi atau mahal karena terjadi kelangkaan penawaran.

Untuk mengatasi permasalahan ini para Dosen Civitas Akademika Universitas Pamulang mengadakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Para dosen yang tergabung dalam Program Studi Akuntansi S1 akan memberikan sosialisasi seputar bagaimana memperoleh pendanaan bagi para pelaku UMKM agar dapat mengembangkan usaha kulinernya. PKM kali ini mengusung judul “Sosialisasi Strategi Pendanaan Dalam Rangka Peningkatan Kinerja Keuangan UMKM” dimana pada kegiatan ini akan memapar-kan solusi pengadaan pendanaan untuk masyarakat UMKM yang ada di Desa Cikasungka, Tangerang. Strategi penda-naan diantaranya dapat diperoleh melalui:

Jenis Pendanaan/ Pembiayaan	Sumber Perolehan
Tabungan	Diperoleh melalui simpanan dari pelaku UMKM sendiri. Untuk strategi pendanaan yang pertama ini sangat sulit didapati karena masyarakat kebanyakan memulai bisnis akibat pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM)

Jenis Pendanaan/ Pembiayaan	Sumber Perolehan
	dampak pandemic covid-19 yang menyebabkan kesulitan untuk berdagang sehingga belum mampu untuk menabung.
Investor	Diperoleh dari seseorang baik dari kerabat, teman atau non kerabat pelaku UMKM. Seseorang tersebut bersedia menanamkan atau me-nyediakan modal untuk membantu bisnis/ usaha dari nol hingga bisa berjalan dan berkembang menjadi usaha yang maju dan besar.
Bantuan Bemerintah Daerah	Diperoleh dari Pemerintah Daerah. Bantuan pemerint-ah daerah berupa Bantuan Tunai PKL dan Warung (BTPKLW) serta pemben-tukan forum usaha kecil dan mikro melalui perang-kat desa.
Bantuan Pemerintah Pusat	Diperoleh dari Pemerintah Pusat melalui Pengelolaan Dana Bergulir Pemberda-yaan Koperasi dan Usaha Mikro dan Kecil, Kementrian Koperasi Usaha Ke-cil Menengah. Bentuk lain peran serta pemerintah terhadap pelaku UMKM yaitu dengan memberikan subsidi bunga, Banpres Produktif Usaha Mikro (BPUM) yang ditempat-kan pada bank umum mit-ra, dan insentif Pph Final bagi pelaku UMKM yang ditanggung pemeritah. (Nugroho, 2019)
Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB)	Diperoleh dari Lembaga Keuangan Mikro/LKM. LKM yang tersedia bagi pelaku UMKM terbagi da-lam 2 kategori yaitu LKM konvensional dan syariah. LKM konven-sional dan LKM syariah sama-sama merupakan bagian dari indus-tri keuangan non bank yang khusus didirikan un-tuk memberikan pengem-bangan usaha dan pember-dayaan masyarakat baik melalui pinjaman atau pembiayaan. Dalam opera-

Jenis Pendanaan/ Pembiayaan	Sumber Perolehan
	si kegiatannya LKM tidak hanya memberikan pinja-man atau pembiayaan na-mun juga mengelola sim-panan para nasabah pelaku UM-KM, pemberian jasa konsultasi serta pengem-bangan usaha. LKM dapat berbentuk leasing ataupun Bank Wakaf Mikro/BWM. (Disemadi, 2019)
Lembaga Keuangan Bank (LKB)	Sumber pendanaan yang diperoleh dari Bank, baik Bank Perkreditan Rakyat (BPR/BPRS), Bank Kon-vensional maupun Bank Syariah, biasanya juga di-butuhkan agunan/ jami-nan. Pembiayaan/ kredit UMKM yang diberikan oleh LKB biasanya dalam bentuk pembiayaan mo-dal kerja mikro dengan plafond sampai dengan 50 juta, pembiayaan kecil dengan plafond sampai dengan 500 juta, dan pem-biayaan menengah dengan plafond sampai dengan 5 milyar. (Reza:2021)

Tabel solusi permodalan UMKM yang diperoleh dari pendanaan Lembaga Keuangan Bank (LKB) Bank Rakyat Indonesia (BRI), Mandiri dan Bank Central Asia (BCA):

Bank	Jenis Kredit	Syarat
PT. BRI, Tbk (Bank Rakyat Indonesia) https://bri.co.id/	1. Pinjaman Mikro (< 500 Juta): Kredit Usaha Mikro (KUR) KUPeDES (Kredit Usaha Pedesaan) 2. Pinjaman Retail Menengah (Mredit Modal Kerja Menengah/ jangka panjang): Kredit Pangan (Petani aktif) 3. Resi Gudang (Jaminan isi gudang milik	Persyaratan KUR memiliki Usaha Produktif Min. 6 bulan, Tidak sedang menerima kre-dit/pinjaman lain memiliki Surat Izin Usaha (SIU), KTP dan KK

Bank	Jenis Kredit	Syarat
	petani, pinjaman maksimal 6 tahun) Kredit Kemitraan (pembelian aktiva tetap/ dan Modal Kerja (Mesin)	
PT. Bank Mandiri, Tbk https://bankmandiri.co.id/	<ol style="list-style-type: none"> UR Super Mikro, pinjaman maksimal Rp. 10 Juta, jangka waktu 3 tahun Kredit Modal kerja, dan Jangka waktu 5 tahun Kredit Investasi. UR Mikro, pinjaman maksimal Rp. 50 juta, jangka waktu 3 tahun Kredit Modal Kerja 3 tahun dan jangka waktu Kredit Investasi 5 tahun. UR kecil, pinjaman > Rp. 50 juta – Rp. 500 Juta <, jangka waktu kredit modal kerja 4 tahun dan jangka waktu kredit investasi 5 tahun 	<ol style="list-style-type: none"> Nomor Induk Berusaha (NIB)/ Surat keterangan UMK dari RT /RW, Kelurahan/Desa, Pejabat Desa. KTP, Kartu keluarga dan NPWP (untuk limit > Rp. 50 Juta)
PT. BCA, Tbk (Bank Central Asia) https://www.bca.co.id/	<ol style="list-style-type: none"> KUR Super Mikro Pinjaman maksimal Rp. 10 Juta Jangka Waktu 3 tahun Untuk Kredit Modal Kerja (KMK) Jangka Waktu 5 tahun untuk Kredit Investasi (KI) KUR Mikro, Pinjaman maksimal Rp. 100 Juta Jangka Waktu KMK 3 tahun, Jangka Waktu KI 5 tahun KUR Kecil Pinjaman > Rp. 100 Juta - 500 Juta < Jangka Waktu KMK 4 tahun, Jangka Waktu KI 5 tahun 	<ol style="list-style-type: none"> Nomor Induk Berusaha (NIB)/ Surat keterangan UMK dari RT /RW, Kelurahan/Desa, Pejabat Desa. KTP, Kartu Keluarga dan NPWP (untuk limit > Rp. 50 Juta) Bangunan Tanah Kosong/ Tanah Bangunan Bersertifikat, Kios, Persediaan barang dan atau mesin





DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, W. R. (2014). *Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas. Sustainable Competitive Advantage (SCA), 1(1)*.
- Amri, A. (2020). *Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran, 2(1), 123-131*.
- Dinantara, M. D., Susanto, S., Kristianto, E., Apriansyah, M., & Amirudin, A. (2022). *Pelatihan Pemasaran Digital Bagi Santri Pondok Pasantren Abu Dzar Desa Sukawangi Kabupaten Bogor Paopinsi Jawa Barat. Pro Bono Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(01)*.
- Disemadi, H. R., Roisah, K., & Ekonomi, I. (2019). *Kebijakan Model Bisnis Bank Wakaf Mikro Sebagai Solusi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. Jurnal Law Reform. Fakultas Hukum Universitas Diponegoro*.
- Fajri, C., Susanto, S., Suworo, S., Sairin, S., & Tarwijo, T. (2021). *Pelatihan Perencanaan Kewirausahaan Hidroponik Dan Penguatan Kelembagaan Santripreneur Di Pesantren Al Wafi Islamic Boarding School Pengasinan Depok. Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(1), 154-160*.
- M Reza, A. (2021). *Pengaruh Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Dan Likuiditas Terhadap Resiko Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia Periode 2014-2017 (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung)*.
- Mubarok, A., Dinantara, M. D., Susanto, S., Zulfitri, Z., & Sahroni, S. (2021). *Strategi Pemasaran Melalui Marketplace Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Pada Umkm Desa Pabuaran. Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(3), 534-539*.
- Pakpahan, A. K. (2020). *Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional, 59-64*.
- Sahroni, S., Susanto, S., Sutoro, M., Mukrodi, M., & Apriansyah, M. (2020). *Penumbuhan Wirausaha Baru Pada Majelis Da'wah Al'adni. Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(2)*.
- Suci, Y. R., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2017). *Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi*.
- Suworo, S., Sairin, S., Susanto, S., Tarwijo, T., & Fajri, C. (2022). *Pelatihan Digital Marketing (Sosial Media) Untuk Meningkatkan Life Skill Santri Dan Staf Marketing Di Pesantren Al Wafi Islamic Boarding School Depok. Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3(1), 59-69*.
- Thaha, A. F. (2020). *Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran, 2(1), 147-153*.