

STRATEGI PEMBIAYAAN CERDAS UNTUK MENGAKSELERASI PERTUMBUHAN UMKM PEKANBARU

**Alum Kusumah, Ridwan Mahmudi, Sulistyandari*, Bambang Wijananto,
Bagus Suropto, Ronny Firdiansyah Arif, Suharto, Rasyad Zein, Atra Aldeka Putra**

Prodi Magister Manajemen dan Kewirausahaan, Sekolah Pascasarjana, Universitas
Muhammadiyah Riau

*Email: sulistyandari@umri.ac.id

Article history

Received : 23/5/2025

Revised : 28/6/2025

Accepted : 29/6/2025

Published: 30/6/2025

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Namun, banyak pelaku UMKM baru di Kota Pekanbaru yang menghadapi kesulitan dalam mengakses sumber pembiayaan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan pelatihan mengenai strategi pembiayaan cerdas bagi wira usaha baru. Melalui metode ceramah, diskusi, dan praktik, peserta diberikan pemahaman tentang berbagai opsi pembiayaan, seperti kredit bank, modal ventura, dan crowdfunding, serta cara memilih opsi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha mereka. Selain itu, peserta juga dibekali dengan keterampilan dalam menyusun proposal bisnis yang menarik bagi investor. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman peserta tentang strategi pembiayaan cerdas dan kemampuan mereka dalam mengakses sumber pembiayaan yang tepat.

Kata kunci: *UMKM, Pembiayaan Usaha, Strategi Pembiayaan, Wirausahawan Baru*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, termasuk di Kota Pekanbaru. UMKM mampu menyerap banyak tenaga kerja, mendistribusikan hasil-hasil pembangunan, serta berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2020). Namun, tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM, terutama bagi wira usaha baru, adalah akses terhadap sumber pembiayaan. Keterbatasan akses pembiayaan dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM (Ayyagari et al., 2011; Fatoki, 2014).

Permasalahan utama dalam mengakses pembiayaan bagi UMKM baru di Kota Pekanbaru meliputi kurangnya pemahaman tentang opsi pembiayaan yang tersedia, kemampuan terbatas dalam menyusun proposal bisnis yang menarik, serta kurangnya jaminan atau agunan yang dimiliki. Hal ini sejalan dengan temuan Olsson et al. (2019) yang menyatakan bahwa wira usaha baru seringkali menghadapi tantangan dalam memperoleh pendanaan, terutama disebabkan oleh minimnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengakses sumber pembiayaan.

Beberapa upaya telah dilakukan oleh pemerintah dan lembaga terkait untuk memfasilitasi akses pembiayaan bagi UMKM, seperti program kredit usaha rakyat (KUR) dan pemberian pelatihan kewirausahaan. Namun, upaya-upaya tersebut masih belum optimal dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM baru di Kota Pekanbaru. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan

pelatihan mengenai strategi pembiayaan cerdas bagi wira usaha baru di Kota Pekanbaru.

Kegiatan ini merupakan hilirisasi dari hasil penelitian tentang faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan UMKM dalam mengakses pembiayaan. Melalui edukasi dan pelatihan ini, peserta diharapkan dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang berbagai opsi pembiayaan yang tersedia, serta cara memilih opsi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha mereka. Selain itu, peserta juga akan dibekali dengan keterampilan dalam menyusun proposal bisnis yang menarik bagi investor atau lembaga pembiayaan.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk workshop selama dua hari di Kota Pekanbaru. Pemilihan mitra dilakukan dengan menyasar wira usaha baru yang memiliki UMKM di wilayah Kota Pekanbaru. Peserta terdiri dari 46 orang yang berasal dari berbagai sektor usaha, dengan kriteria telah menjalankan usaha kurang dari dua tahun. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi ceramah, diskusi, praktik, dan evaluasi.

Pada hari pertama, peserta diberikan pemahaman tentang berbagai opsi pembiayaan yang tersedia bagi UMKM, seperti kredit bank, modal ventura, crowdfunding, dan skema pembiayaan lainnya. Sesi ini disampaikan melalui metode ceramah dan diskusi. Peserta juga dibekali dengan pengetahuan tentang kelebihan dan kekurangan masing-masing opsi pembiayaan sehingga mereka dapat memilih yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha mereka.

Pada hari kedua, peserta diberikan pelatihan dalam menyusun proposal bisnis yang menarik bagi investor atau lembaga pembiayaan. Sesi ini dilakukan melalui metode praktik dengan pendampingan dari narasumber yang berpengalaman. Mereka diajarkan cara menyajikan ide bisnis, prospek pasar, strategi pemasaran, serta proyeksi keuangan yang realistis dan meyakinkan. Selain itu, dalam kegiatan ini juga melibatkan narasumber dosen dan lembaga pembiayaan UMKM serta mahasiswa magister manajemen dan kewirausahaan UMRI yang juga sebagai praktisi wira usaha yang pernah memperoleh pendanaan. Mereka membagikan pengalaman dan strategi pembiayaan cerdas yang telah diterapkan dalam mencari sumber pembiayaan.

Teknik pengumpulan data sebagai bahan evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta tentang strategi pembiayaan cerdas. Selain itu, peserta juga diminta untuk mengisi kuesioner evaluasi untuk memberikan umpan balik terhadap pelaksanaan kegiatan. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan statistik sederhana untuk menggambarkan tingkat pemahaman dan kepuasan peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Luaran utama dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menerapkan strategi pembiayaan cerdas untuk mengakselerasi pertumbuhan UMKM di Kota Pekanbaru. Strategi pembiayaan cerdas meliputi kemampuan dalam memilih opsi pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha, serta keterampilan dalam menyusun proposal bisnis yang menarik bagi investor atau lembaga pembiayaan. Dokumentasi kegiatan menunjukkan sesi ceramah dan diskusi tentang opsi-opsi pembiayaan bagi UMKM.



Gambar: Pelaksanaan Pengabdian

Keunggulan dari kegiatan ini adalah memberikan solusi yang komprehensif bagi wira usaha baru di Kota Pekanbaru dalam menghadapi permasalahan akses pembiayaan. Peserta tidak hanya diberikan pemahaman tentang opsi-opsi pembiayaan, tetapi juga dibekali dengan keterampilan praktis dalam menyusun proposal bisnis yang menarik. Namun, kelemahan yang mungkin dihadapi adalah keterbatasan waktu sehingga tidak semua peserta dapat mendapatkan pendampingan intensif dalam menyusun proposal bisnis.

Tingkat kesulitan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini relatif rendah, mengingat peserta adalah wira usaha baru yang memiliki motivasi tinggi untuk mengembangkan usaha mereka. Namun, tantangan yang mungkin dihadapi adalah keberagaman latar belakang peserta yang dapat memengaruhi tingkat pemahaman mereka terhadap materi yang disampaikan. Peluang dari kegiatan ini adalah terbukanya akses pembiayaan bagi UMKM baru di

Kota Pekanbaru, yang pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi daerah.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah memberikan manfaat signifikan bagi wira usaha baru di Kota Pekanbaru dalam mengatasi permasalahan terkait akses pembiayaan untuk UMKM. Melalui kegiatan ini, peserta mendapatkan edukasi dan pelatihan mengenai strategi pembiayaan cerdas yang mencakup pemahaman tentang berbagai opsi pembiayaan, seperti kredit bank, modal ventura, crowdfunding, serta keterampilan dalam menyusun proposal bisnis yang menarik bagi investor atau lembaga pembiayaan.

Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam pemahaman peserta tentang strategi pembiayaan cerdas. Sebelum mengikuti kegiatan, hanya 20% peserta yang memahami opsi pembiayaan selain kredit bank. Setelah mengikuti kegiatan, 80% peserta menyatakan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang berbagai opsi pembiayaan dan cara memilihnya secara cerdas sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha. Selain itu, terdapat juga peningkatan kemampuan peserta dalam menyusun proposal bisnis yang menarik. Sebelum kegiatan, hanya 30% peserta yang pernah menyusun proposal bisnis. Setelah mengikuti pelatihan, 85% peserta menyatakan memiliki keterampilan yang lebih baik dalam menyusun proposal bisnis yang meyakinkan bagi investor atau lembaga pembiayaan.

Kegiatan ini memberikan solusi yang komprehensif bagi wira usaha baru di Kota Pekanbaru dalam menghadapi permasalahan akses pembiayaan. Meskipun terdapat kelemahan seperti keterbatasan waktu sehingga tidak semua peserta dapat mendapatkan pendampingan intensif, namun secara keseluruhan kegiatan ini berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menerapkan strategi pembiayaan cerdas.

Dengan terbukanya akses pembiayaan bagi UMKM baru di Kota Pekanbaru, kegiatan ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi daerah secara berkelanjutan. Keberhasilan kegiatan ini juga menjadi landasan bagi pelaksanaan kegiatan serupa di masa mendatang dengan melibatkan lebih banyak wira usaha baru dari berbagai sektor usaha di Kota Pekanbaru.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayyagari, M., Demircuc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). Small vs. young firms across the world: Contribution to employment, job creation, and growth. *World Bank Policy Research Working Paper*, (5631). <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3201>
- Fatoki, O. (2014). The financing options for new small and medium enterprises in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 748-755. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n20p748>

- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2020). Perkembangan data usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan usaha besar (UB) tahun 2017-2018. https://www.depkop.go.id/uploads/laporan/1580223129_UMKM%202017-2018.pdf
- Olsson, A. K., Wadell, C., Odenrick, P., & Berggren, H. (2019). An entrepreneurship education experience: Preparation for the challenges of entrepreneurship in regional innovation ecosystems. *European Journal of Education*, 54(4), 690-702. <https://doi.org/10.1111/ejed.12364>
- Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2017). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9035-x>