# Peningkatan Kapabilitas Manajerial UMKM Kota Malang Melalui Penyusunan Laporan Keuangan, *Business Model Canvas*, Dan Analisis SWOT

**Prinintha Nanda Soemarsono[1*], Damar Kristanto[2], Maurisia Putri Permatasari[3], Bani Alkausar[4]**
[1,2,3,4)]Departemen Bisnis, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga
Email: [1]prinintha.nanda@vokasi.unair.ac.id, [2]Damar.Tanto.Research@gmail.com
[3]maurisiaputri@vokasi.unair.ac.id, [4]bani-alkausar@vokasi.unair.ac.id

Diterima: April 2025 | Dipublikasikan: Agustus 2025

**Abstrak**

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Meskipun demikian, kurangnya modal menghambat pengembangan usaha, seperti peningkatan kapasitas produksi dan inovasi. Dalam konteks Paguyuban Pelaku Usaha Jawa Timur (PAKU), masalah utama adalah alat produksi yang sudah usang. Meskipun pemerintah menawarkan bantuan melalui dana stimulan, banyak UMKM kesulitan memenuhi persyaratan administratif yang diperlukan. UMKM di bawah Paguyuban Pelaku Usaha (PAKU) Jawa Timur menghadapi kendala dalam menyusun dokumen pendukung proposal untuk mendapatkan Bantuan Dana Stimulan Alat dari Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Malang. Kesulitan terutama terjadi dalam pembuatan Analisis SWOT, Business Model Canvas, dan laporan keuangan. Kurangnya literasi bisnis formal, terutama di kalangan pelaku usaha yang lebih tua, menjadi hambatan utama. Untuk mengatasi ini, dilakukan pendampingan intensif melalui pelatihan dan pendampingan dari perguruan tinggi. Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dilakukan selama dua hari untuk pelaku UMKM fokus pada penyusunan laporan keuangan, *Business Model Canvas* (BMC), dan Analisis SWOT. Pada hari pertama, peserta belajar pencatatan transaksi dan pembuatan laporan laba rugi sederhana, disertai bimbingan langsung dari narasumber. Hari kedua, peserta dibimbing menyusun BMC, menjelaskan setiap pilar model bisnis, dan menganalisis kekuatan serta kelemahan mereka. Melalui pendekatan praktis dan personal, semua peserta berhasil menyelesaikan laporan keuangan, BMC, dan Analisis SWOT, meningkatkan pemahaman mereka tentang konsep bisnis modern, dengan total sepuluh proposal berhasil disusun.
**Kata Kunci :** Laporan Keuangan, Bisnis Model Canvas, Analisis SWOT

***Abstract***

*MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) are crucial to Indonesia's economy, yet limited capital often impedes growth in areas like production capacity and innovation. Within East Java's PAKU association, outdated production tools are a major obstacle. Although the government offers stimulus funds, many MSMEs face challenges with the necessary administrative requirements. For MSMEs in PAKU, securing assistance from the Malang City Office of Cooperatives, Industry, and Trade requires completing a SWOT analysis, Business Model Canvas (BMC), and financial statements—tasks that can be challenging, especially for older business owners lacking formal business literacy. To support them, a two-day training and mentorship program was organized, focusing on financial reporting, BMC, and SWOT. Through practical guidance, participants learned transaction recording, simple profit-loss statement preparation, and model analysis, resulting in ten successfully completed proposals and a stronger grasp of modern business concepts.*
***Keywords: Financial Report, Business Model Canvas, SWOT Analysis***

## Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia. Peran UMKM dalam mendorong perekonomian tidak dapat dianggap sepele, karena sektor ini berperan besar dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan menggerakkan roda ekonomi di berbagai wilayah. UMKM juga memainkan peran penting dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat, terutama di daerah pedesaan dan pinggiran kota. Banyak pelaku UMKM yang berasal dari kalangan masyarakat bawah yang tidak memiliki akses ke pekerjaan formal atau industri besar. Dengan adanya UMKM, mereka dapat menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri dan orang lain di sekitarnya. Misalnya, para petani yang mendirikan usaha pengolahan hasil pertanian, ibu rumah tangga yang memulai usaha kuliner rumahan, hingga pengrajin yang menjual produk kerajinan tangan mereka di pasar lokal maupun internasional (Sirait et al., 2024).

Dengan meningkatnya pendapatan masyarakat melalui UMKM, daya beli mereka juga ikut meningkat, yang pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan demikian, UMKM tidak hanya memberikan manfaat bagi individu yang menjalankan usaha, tetapi juga bagi komunitas dan perekonomian daerah secara keseluruhan. Hal ini sangat penting di Indonesia yang masih memiliki ketimpangan ekonomi antara perkotaan dan pedesaan sehingga masih menjadi permasalahan yang butuh untuk diselesaikan. Pengembangan UMKM di daerah-daerah tertinggal dapat menjadi salah satu solusi untuk mengurangi ketimpangan yang terjadi (Ekonomi Bisnis et al., 2024).

Meskipun UMKM memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian, tantangan yang dihadapi oleh sektor ini masih sangat banyak. Salah satu tantangan terbesar yang sering dihadapi UMKM adalah akses terhadap pembiayaan atau modal usaha. Modal merupakan hal penting dalam pengembangan usaha, namun banyak pelaku UMKM yang kesulitan mendapatkan pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya (Yolanda, 2024). Modal yang cukup diperlukan untuk meningkatkan skala usaha, memperbaiki kualitas produk, serta memperluas jaringan pemasaran. Modal dapat digunakan untuk membeli bahan baku dalam jumlah yang lebih besar, memperbaiki peralatan produksi, memperluas tempat usaha, atau melakukan kegiatan pemasaran yang lebih luas. Dengan begitu, produktivitas usaha dapat meningkat, yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan pendapatan. Selain itu,

dengan modal yang cukup, pelaku UMKM juga dapat berinovasi dalam mengembangkan produk baru yang lebih berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Inovasi produk sangat penting untuk menjaga daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Tanpa modal yang cukup, pelaku UMKM akan sulit untuk bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki sumber daya yang lebih besar dan kemampuan untuk melakukan inovasi secara terus-menerus (Utomo et al. 2024).

Keterbatasan akses permodalan dapat disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah kurangnya aset yang dapat dijadikan sebagai jaminan pinjaman. Lembaga keuangan, seperti bank, sering kali menetapkan syarat yang ketat dalam memberikan pinjaman, termasuk meminta jaminan berupa aset berharga seperti tanah atau bangunan. Namun, banyak pelaku UMKM, terutama yang berskala mikro dan kecil, tidak memiliki aset yang cukup untuk memenuhi syarat tersebut.

Akibatnya, banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan pinjaman dari perbankan, padahal mereka sangat membutuhkan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk, atau memperluas pasar. Selain itu, birokrasi yang rumit dan persyaratan administratif yang berat juga menjadi kendala bagi UMKM dalam mengakses pembiayaan formal. Pelaku UMKM sering kali tidak memiliki pengetahuan atau pengalaman dalam mengurus dokumen-dokumen yang diperlukan untuk mengajukan pinjaman, sehingga mereka lebih memilih mencari alternatif pembiayaan lain yang sering kali lebih mahal dan berisiko.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di bawah naungan Paguyuban Pelaku Usaha Jawa Timur (PAKU) mengalami dinamika yang cukup kompleks dalam mengembangkan bisnis mereka. PAKU, sebagai sebuah wadah yang menampung para pelaku usaha di Jawa Timur, memfasilitasi berbagai jenis UMKM dari berbagai sektor, mulai dari industri kerajinan tangan, kuliner, hingga manufaktur kecil. Meskipun beragam, ada satu kesamaan di antara mereka, yaitu kebutuhan yang mendesak akan pengembangan usaha, terutama dalam hal peningkatan kapasitas produksi.

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM di bawah naungan PAKU adalah kondisi alat produksi yang sudah tidak memadai dalam mendukung peningkatan permintaan pasar. Di tengah kenaikan permintaan atas produk-produk mereka, pelaku usaha merasa terhambat oleh keterbatasan alat produksi yang ada. Alat-alat tersebut sudah banyak yang usang, tidak efisien, dan sering mengalami kerusakan yang justru menambah biaya

perawatan. Di sisi lain, untuk meningkatkan skala produksi, mereka juga membutuhkan tambahan alat baru, yang tentu saja memerlukan biaya yang tidak sedikit.

Kebutuhan akan alat produksi ini menjadi salah satu topik hangat dalam diskusi internal paguyuban. Para pelaku usaha menyadari bahwa untuk bisa bersaing di pasar yang semakin kompetitif, mereka harus meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi. Namun, upaya tersebut terhambat oleh kurangnya modal untuk berinvestasi dalam pembelian alat-alat produksi baru. Kondisi ini menjadi dilema yang cukup serius, karena di satu sisi mereka memiliki peluang besar untuk meningkatkan pendapatan dengan memenuhi permintaan pasar, tetapi di sisi lain mereka kekurangan dana untuk mengambil langkah strategis tersebut.

Pemerintah melalui Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang mengambil peran strategis dengan menggelontorkan Bantuan Dana Stimulan Alat guna membantu UMKM dalam meningkatkan kapasitas produksinya. Bantuan tersebut dirancang untuk membantu UMKM meningkatkan kapasitas produksi mereka, terutama dengan menyediakan alat-alat baru yang diperlukan untuk menunjang produktivitas dan kualitas usaha. Namun, proses pengajuan bantuan ini tidak semudah yang dibayangkan oleh sebagian besar pelaku usaha.

Untuk mengajukan permohonan bantuan dana stimulan alat tersebut terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh UMKM, antara lain perlu untuk menyertakan kajian-kajian seperti Analisis SWOT, bisnis model kanvas, dan juga laporan keuangan. Persyaratan yang diajukan oleh Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang membuat para UMKM di bawah naungan PAKU ini merasa kesulitan dalam melengkapi dokumen-dokumen tersebut. Hal ini menjadi masalah utama yang dihadapi oleh mitra dalam pengajuan bantuan dana stimulan. Bagi para pelaku UMKM yang mayoritas memiliki pengetahuan terbatas dibidang keuangan, persyaratan pemenuhan dokumen-dokumen ini memberatkan para pelaku untuk mengajukan bantuan dana. Hal ini menciptakan jurang antara niat mereka untuk mendapatkan bantuan dan kemampuan mereka untuk memenuhi persyaratan administratif yang ditetapkan.

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) adalah salah satu syarat penting dalam proposal pengajuan bantuan. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan alat strategis yang sangat relevan dan bermanfaat dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). SWOT membantu pelaku usaha untuk mengevaluasi posisi mereka di pasar, menilai kekuatan dan kelemahan internal, serta

mengidentifikasi peluang dan ancaman dari luar. Penerapan analisis SWOT dapat membantu pelaku usaha mengenali keunggulan internal (strengths) dan kelemahan (weaknesses) yang melekat pada struktur organisasi dan operasional bisnis mereka, seperti kemampuan produksi, akses permodalan, atau kualitas sumber daya manusia. Analisis ini juga memungkinkan UMKM untuk mengidentifikasi peluang (*opportunities*) eksternal yang dapat dimanfaatkan, misalnya tren pasar yang menguntungkan, dukungan kebijakan pemerintah, atau kemajuan teknologi digital. Di sisi lain, ancaman (threats) seperti persaingan yang ketat, perubahan regulasi, dan ketidakpastian ekonomi dapat dipetakan secara sistematis melalui pendekatan SWOT. Bagi UMKM yang telah terbiasa dengan pola bisnis tradisional dan tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam manajemen bisnis, melakukan analisis ini bisa menjadi tantangan besar.

Sebagian besar pemilik UMKM PAKU lebih mengandalkan pengalaman langsung di lapangan dalam menjalankan usaha mereka. Mereka tidak terbiasa dengan istilah-istilah analitis dan konsep-konsep bisnis modern seperti SWOT. Akibatnya, banyak pelaku usaha merasa kesulitan dalam mengekspresikan kekuatan dan kelemahan bisnis mereka secara sistematis. Mereka mungkin memahami secara intuitif apa yang menjadi masalah atau peluang bagi usaha mereka, namun sulit untuk merumuskannya dalam bentuk analisis tertulis yang sesuai dengan standar formal.

Selain Analisis SWOT, persyaratan lain yang harus disertakan dalam proposal adalah *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) merupakan kerangka kerja strategis yang sangat berguna dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), karena menyederhanakan proses perancangan dan evaluasi model bisnis secara terstruktur dan komprehensif. BMC adalah alat yang digunakan untuk menggambarkan model bisnis secara keseluruhan, termasuk segmen pelanggan, saluran distribusi, sumber daya utama, dan aliran pendapatan. BMC dirancang untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang bagaimana sebuah bisnis berjalan dan menghasilkan keuntungan.

Dalam konteks UMKM, yang sering kali menghadapi keterbatasan dalam sumber daya dan perencanaan strategis, BMC memberikan panduan praktis untuk memahami hubungan antara sembilan elemen utama bisnis: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra kunci, dan struktur biaya. Melalui pendekatan ini, pelaku UMKM dapat dengan lebih mudah mengidentifikasi keunikan nilai yang ditawarkan kepada konsumen (*value proposition*),

menyesuaikan segmen pasar yang dituju, serta menentukan strategi distribusi dan komunikasi yang paling efisien. Selain itu, BMC membantu dalam merancang alur pendapatan dan struktur biaya yang lebih realistis dan terukur, yang sangat penting untuk menjaga kelangsungan dan profitabilitas usaha dalam jangka panjang. Dengan demikian, penerapan BMC pada UMKM tidak hanya meningkatkan pemahaman terhadap model bisnis yang dijalankan, tetapi juga mendorong inovasi, efisiensi operasional, dan ketahanan usaha dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah.

Bagi pelaku UMKM yang sudah bertahun-tahun menjalankan usahanya dengan cara tradisional, membuat *Business Model Canvas* bisa sangat membingungkan. Banyak dari mereka yang menjalankan bisnisnya secara sederhana, tanpa pemetaan yang terstruktur mengenai alur bisnis atau sumber pendapatan. Pemilik usaha mungkin paham siapa pelanggan mereka dan bagaimana cara menjangkau pasar, namun mereka jarang memformalkan strategi tersebut ke dalam dokumen yang terperinci seperti BMC. Oleh karena itu, membuat *Business Model Canvas* menjadi tantangan tersendiri yang memerlukan pendampingan khusus.

Selain Analisis SWOT dan BMC, masalah yang paling sering muncul di kalangan UMKM adalah keterbatasan dalam membuat laporan keuangan. Pelaku UMKM di bawah naungan PAKU, mayoritas memiliki pengetahuan yang terbatas sehingga sering kali menjalankan bisnis mereka tanpa pencatatan keuangan yang rapi dan sistematis. Banyak yang masih mengandalkan pencatatan manual yang tidak terstruktur, atau bahkan mengandalkan ingatan saja dalam menghitung laba rugi.

Penyusunan laporan keuangan yang sistematis dan akurat memiliki peran yang krusial dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), karena laporan keuangan menjadi alat utama dalam mengelola, mengevaluasi, dan merencanakan kegiatan usaha secara berkelanjutan. Melalui laporan keuangan, pelaku UMKM dapat memperoleh informasi yang relevan mengenai kondisi keuangan usahanya, seperti tingkat profitabilitas, arus kas, efisiensi biaya, dan struktur aset serta kewajiban. Informasi ini penting untuk pengambilan keputusan strategis, seperti penetapan harga, efisiensi operasional, dan alokasi modal kerja. Di samping itu, laporan keuangan yang tertata dengan baik juga meningkatkan kredibilitas UMKM di mata pihak eksternal, seperti lembaga keuangan, investor, dan mitra bisnis, sehingga mempermudah akses terhadap pembiayaan dan kemitraan strategis. Oleh karena itu, kemampuan UMKM dalam menyusun laporan keuangan secara tepat waktu, akurat, dan sesuai standar akuntansi

menjadi salah satu indikator kedewasaan usaha dan fondasi penting bagi pertumbuhan yang berkelanjutan serta profesionalisme dalam pengelolaan bisnis.

Laporan keuangan yang akurat menjadi salah satu syarat utama untuk mengajukan Bantuan Dana Stimulan Alat. Dengan adanya laporan keuangan yang jelas, pihak dinas dapat menilai kesehatan keuangan UMKM dan menentukan kelayakan mereka untuk menerima bantuan. Tanpa laporan keuangan yang baik, banyak UMKM kesulitan untuk memenuhi persyaratan ini, meskipun mereka sebenarnya sangat membutuhkan alat produksi baru untuk meningkatkan usaha mereka.

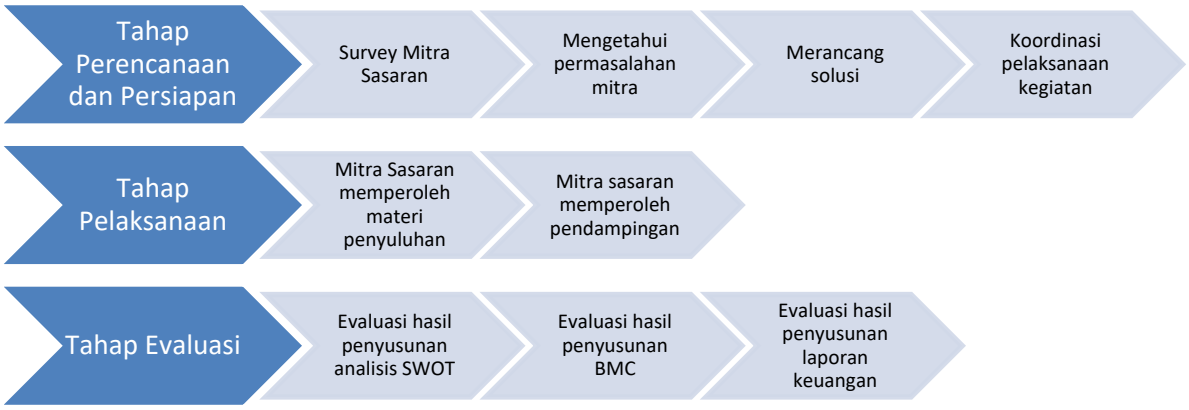
Menghadapi tantangan tersebut, sangat jelas bahwa UMKM di bawah PAKU membutuhkan dukungan dan pendampingan yang lebih intensif dalam hal penyusunan dokumen-dokumen bisnis. Adanya pelatihan tentang cara menyusun Analisis SWOT, Business Model Canvas, serta laporan keuangan yang sederhana namun akurat akan sangat membantu para pelaku usaha. Selain itu, kolaborasi dengan perguruan tinggi untuk memberikan pendampingan langsung kepada UMKM sangat diperlukan, sehingga pemecahan masalah ini adalah pihak PAKU meminta Departemen Bisnis Fakultas Vokasi Universitas Airlangga untuk mengirimkan dosen atau tenaga ahli guna mendidik, membantu serta mendampingi UMKM di bawah naungan PAKU untuk menyusun Analisis SWOT, Business Model Canvas, serta laporan keuangan yang dipersyaratkan tersebut.

## Metode Kegiatan

Tahap perencanaan dan persiapan dari kegiatan ini dimulai dengan survey kondisi dari mitra sasaran. Melalui survey diharapkan dapat diketahui kondisi dan permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra sasaran. Hal tersebut penting untuk mengetahui solusi yang dapat ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi. Solusi tersebut kemudian dikoordinasikan bersama dengan pengurus Paguyuban Pelaku Usaha Jawa Timur dan perwakilan mitra sasaran. Dalam koordinasi tersebut juga ditentukan model pelaksanaan kegiatan serta waktu pelaksanaan.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi penyuluhan dan pendampingan langsung dalam penyusunan dokumen Analisis SWOT, Business Model Canvas, serta laporan keuangan, yang dilaksanakan dalam tiga sesi. Setiap sesi diawali dengan penyuluhan oleh dosen atau tenaga ahli mengenai konsep Analisis SWOT, Business Model Canvas, dan laporan

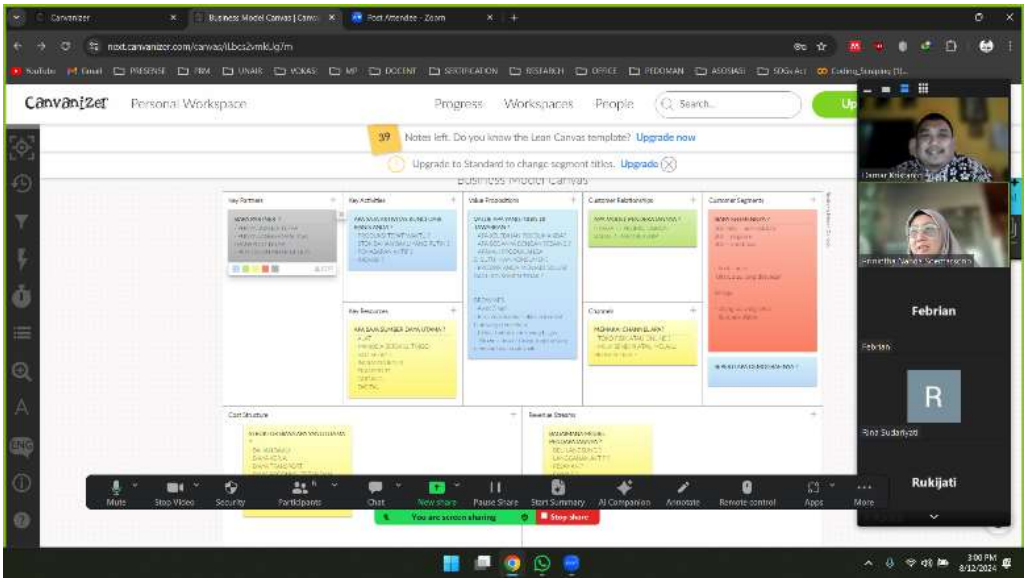
keuangan. Setelah para peserta memperoleh materi penyuluhan, para peserta dibimbing untuk menyusun dokumen-dokumen tersebut di bawah supervisi langsung dari dosen atau tenaga ahli. Kegiatan dilakukan secara daring melalui media Zoom. Peserta terdiri dari pemilik 10 UMKM yang ingin mengajukan Bantuan Dana Stimulan Alat yang diprakarsai oleh Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Malang. Metode Penyuluhan dan pendampingan ini bertujuan tidak hanya agar meningkatkan pemahaman dan menambah literasi saja, namun peserta diajak langsung mempraktekan ilmu yang didapat.




**Gambar 1. Rangkaian Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat**

## Hasil Kegiatan

Kegiatan ini berlangsung selama dua hari. Pada hari pertama, fokusnya adalah penyusunan laporan keuangan, yang mencakup materi tentang pencatatan transaksi, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), dan pembuatan laporan laba rugi sederhana. Peserta juga menerima buku panduan untuk mempermudah penerapan pengetahuan yang mereka pelajari.




**Gambar 2. Pendampingan kepada peserta**

Hari kedua membahas pembuatan Business Model Canvas. Peserta dibimbing untuk merancang, menggambarkan, dan mengevaluasi model bisnis mereka secara visual dan menyeluruh. Sesi ketiga meliputi pembahasan Analisis SWOT, di mana peserta diajak untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis mereka. Penyusunan Business Model Canvas dan Analisis SWOT ini membantu peserta merumuskan strategi pengembangan produk secara lebih terarah.

Pada hari pertama kegiatan, sesi dimulai dengan pemaparan dasar tentang laporan transaksi, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), dan pembuatan laporan laba rugi sederhana. Pemateri, yang terdiri dari dosen atau tenaga ahli, memulai dengan memberikan penjelasan rinci mengenai konsep-konsep tersebut. Laporan transaksi adalah catatan semua kegiatan keuangan yang terjadi dalam usaha, sementara HPP adalah metode yang digunakan untuk menghitung biaya total yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dijual. Laporan laba rugi, di sisi lain, adalah ringkasan keuangan yang menunjukkan pendapatan, biaya, dan keuntungan atau kerugian yang dihasilkan oleh usaha dalam periode waktu tertentu.

Setelah memberikan pemahaman tentang konsep-konsep ini, pemateri kemudian melanjutkan dengan bimbingan secara lebih individual kepada setiap peserta. Para peserta diundang untuk mendiskusikan posisi keuangan usaha mereka secara langsung melalui wawancara dengan narasumber. Dalam wawancara ini, narasumber menggali lebih dalam

tentang kondisi keuangan masing-masing usaha, mencakup arus kas, biaya operasional, dan pendapatan. Berdasarkan informasi yang didapat dari wawancara, narasumber membantu peserta secara bertahap menyusun laporan transaksi, HPP, dan laporan laba rugi sederhana yang sesuai dengan kondisi nyata bisnis mereka.

Metode ini terbukti sangat efektif karena tidak hanya menyajikan teori, tetapi langsung mempraktikkan pengetahuan tersebut dalam konteks usaha peserta. Bimbingan satu per satu memastikan bahwa setiap peserta dapat mengaplikasikan pemahaman mereka langsung pada bisnis yang mereka jalankan. Peserta merasakan bahwa pendekatan ini membuat materi lebih mudah dipahami, karena mereka diajak langsung untuk menyusun laporan-laporan tersebut di bawah pengawasan ahli. Metode ini juga meningkatkan antusiasme peserta, karena mereka merasa dibimbing dengan perhatian khusus, yang pada akhirnya meningkatkan keterlibatan dan keinginan mereka untuk belajar lebih lanjut.

Untuk memastikan keberhasilan, narasumber melakukan supervisi langsung sepanjang hari pertama. Tujuannya adalah memastikan bahwa setiap peserta benar-benar menyelesaikan laporan keuangan mereka secara lengkap dan benar. Pemateri tidak hanya memberikan teori, tetapi juga terus mendampingi peserta hingga mereka benar-benar memahami dan mampu menyusun laporan keuangan yang dibutuhkan.

Kegiatan berlanjut ke hari kedua dengan fokus pada penyusunan Business Model Canvas (BMC). Pada sesi ini, narasumber memulai dengan menjelaskan konsep dasar dari BMC. BMC adalah alat yang digunakan untuk merancang dan menggambarkan model bisnis secara visual, yang meliputi sembilan pilar utama: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, kegiatan utama, mitra utama, dan struktur biaya.

Namun, di awal sesi ini, ditemukan bahwa banyak peserta belum familiar dengan BMC atau bahkan tidak mengetahui bagaimana cara menyusunnya. Banyak pelaku UMKM lebih terbiasa menjalankan usaha mereka secara sederhana, tanpa menggunakan perencanaan bisnis yang terstruktur. Hal ini membuat narasumber harus memulai dari dasar, menjelaskan dengan singkat dan jelas setiap pilar yang ada dalam BMC.

Setelah memberikan pemahaman dasar, narasumber kemudian melanjutkan dengan pendampingan langsung kepada setiap peserta dalam menyusun BMC mereka. Peserta dibimbing untuk mengisi setiap kolom di dalam Business Model Canvas, dimulai dari segmen pelanggan hingga ke struktur biaya. Setiap kolom atau pilar dalam BMC mewakili elemen

penting dalam model bisnis mereka, sehingga narasumber memastikan bahwa setiap peserta benar-benar memahami dan menyelesaikan satu pilar sebelum berpindah ke pilar berikutnya.

Proses penyusunan BMC ini tidak dilakukan secara terburu-buru. Narasumber memberikan perhatian penuh kepada setiap peserta, memastikan bahwa mereka dapat mengisi BMC dengan informasi yang relevan sesuai dengan bidang usaha mereka. Pendekatan ini memberikan dampak positif bagi peserta, karena mereka tidak hanya memahami teori, tetapi juga dapat menerapkan BMC secara langsung pada bisnis mereka masing-masing. Setiap langkah dalam penyusunan BMC diawasi oleh narasumber untuk memastikan bahwa peserta mengisi kolom-kolom tersebut dengan tepat dan strategis.

Setelah seluruh peserta menyelesaikan BMC mereka, narasumber kemudian mengajak mereka untuk menganalisis dan menilai kembali model bisnis yang telah mereka susun. Tujuannya adalah agar peserta dapat melihat kelemahan dan peluang dalam model bisnis mereka, serta merumuskan strategi untuk mengembangkan usaha mereka ke depannya. Dengan demikian, BMC yang disusun tidak hanya menjadi alat perencanaan, tetapi juga sebagai panduan yang dinamis dalam menghadapi perubahan pasar.

Setelah berhasil menyusun Business Model Canvas, kegiatan dilanjutkan dengan sesi penyusunan Analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman), yang digunakan untuk mengevaluasi posisi bisnis dalam menghadapi lingkungan internal dan eksternal. Tujuan dari Analisis SWOT adalah untuk membantu pelaku usaha memahami faktor-faktor yang dapat memengaruhi keberhasilan atau kegagalan bisnis mereka, baik dari dalam maupun luar perusahaan.

Pada awal sesi, narasumber memberikan penjelasan singkat mengenai konsep SWOT dan bagaimana cara mengaplikasikannya pada bisnis peserta. Namun, berbeda dengan sesi sebelumnya, penyusunan Analisis SWOT lebih banyak menggunakan pendekatan wawancara mendalam. Setiap peserta diajak berdiskusi dengan narasumber untuk menggali informasi lebih dalam mengenai kekuatan dan kelemahan internal bisnis mereka, serta peluang dan ancaman eksternal yang mungkin dihadapi.

Melalui wawancara ini, narasumber mampu memahami secara lebih rinci tentang kondisi masing-masing usaha peserta. Beberapa peserta, misalnya, mengungkapkan bahwa mereka memiliki produk berkualitas tinggi namun kesulitan dalam hal pemasaran. Ada juga yang menyebutkan bahwa meskipun mereka memiliki pelanggan yang loyal, mereka

menghadapi tantangan dalam menghadapi persaingan harga dari kompetitor yang lebih besar. Berdasarkan informasi yang dikumpulkan dari wawancara, narasumber kemudian memberikan saran dan rekomendasi kepada setiap peserta mengenai strategi yang dapat mereka ambil untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada.

Pendekatan ini memberikan manfaat yang signifikan bagi peserta, karena mereka mendapatkan panduan yang lebih spesifik dan relevan dengan kondisi usaha mereka. Analisis SWOT yang dihasilkan juga menjadi alat yang penting bagi mereka dalam merumuskan strategi bisnis ke depan. Tidak hanya membantu peserta untuk memahami kekuatan dan kelemahan mereka, tetapi juga memberikan wawasan tentang bagaimana menghadapi tantangan eksternal yang datang dari pasar atau lingkungan usaha.

Seluruh rangkaian kegiatan yang dilakukan selama dua hari tersebut menggunakan pendekatan yang sangat praktis dan personal, di mana peserta tidak hanya mendengarkan penjelasan teori, tetapi langsung dipandu untuk menerapkan pengetahuan tersebut dalam bisnis mereka. Pendampingan langsung oleh narasumber, baik dalam penyusunan laporan keuangan, Business Model Canvas, maupun Analisis SWOT, memastikan bahwa setiap peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu mengaplikasikannya secara konkret.

Pendekatan ini memberikan dampak positif yang nyata, terutama dalam meningkatkan antusiasme dan kepercayaan diri peserta. Banyak peserta yang sebelumnya merasa kesulitan atau bahkan tidak mengetahui bagaimana cara menyusun dokumen-dokumen bisnis tersebut, kini merasa lebih mampu dan percaya diri. Selain itu, pendekatan bimbingan personal ini juga menciptakan lingkungan belajar yang interaktif, di mana peserta dapat bertanya secara langsung dan mendapatkan jawaban yang relevan dengan masalah mereka.

Kesuksesan metode ini juga terlihat dari hasil akhir yang dicapai. Semua peserta berhasil menyelesaikan laporan keuangan mereka, menyusun Business Model Canvas yang sesuai dengan usaha mereka, serta merumuskan Analisis SWOT yang memberikan panduan strategis bagi pengembangan bisnis mereka di masa depan. Analisis SWOT dapat mengembangkan daya saing UMKM karena UMKM dapat menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk dijadikan sebagai keunggulan kompetitif (Bismala, 2014). Tercatat ada 10 proposal yang selesai disusun melalui kegiatan ini. Keberhasilan ini menunjukkan pentingnya pendekatan praktis dan personal dalam pembelajaran, terutama bagi pelaku UMKM yang mungkin belum familiar dengan konsep-konsep bisnis modern.

## Kesimpulan

Selama dua hari pelatihan dan pendampingan ini, peserta UMKM yang tergabung dalam Paguyuban Pelaku Usaha (PAKU) Jawa Timur mendapatkan kesempatan untuk belajar dan memahami konsep-konsep penting dalam manajemen bisnis, seperti penyusunan laporan keuangan, Business Model Canvas, dan Analisis SWOT. Metode pendampingan langsung yang diterapkan oleh narasumber terbukti efektif dalam membantu peserta menyusun dokumen-dokumen tersebut secara sistematis dan sesuai dengan kondisi bisnis masing-masing.

Dengan bimbingan intensif yang dilakukan narasumber, para peserta tidak hanya memperoleh pemahaman teoretis, tetapi juga mampu menerapkannya langsung pada usaha mereka. Pendekatan ini memberikan dampak positif yang signifikan, baik dalam meningkatkan pemahaman peserta terhadap manajemen bisnis, maupun dalam meningkatkan kepercayaan diri mereka untuk mengembangkan usaha lebih lanjut.

Pendekatan pendampingan langsung dalam kegiatan ini merupakan metode yang sangat efektif dalam membantu UMKM menyusun strategi pengembangan bisnis mereka. Melalui penyusunan laporan keuangan, Business Model Canvas, dan Analisis SWOT, peserta kini memiliki panduan yang lebih jelas dalam mengelola bisnis dan merencanakan langkah-langkah strategis di masa depan. Pendampingan semacam ini sangat diperlukan, terutama bagi pelaku UMKM yang belum terbiasa dengan konsep-konsep manajemen bisnis yang lebih formal.

## Daftar Pustaka

Andini, P., Fiqhiyyah, N., Handayani, P. A., Khotimah, R. K., Qomaruddin, Q., Fathurrokhim, H., & Rohmah, I. A. (2024). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Accurate Online pada UMKM CV Putra Wijaya. Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(1), 28-33.

Arum, D. S., Retnowati, E., Masnawati, E., Mardikaningsih, R., Zakki, M., Darmawan, D., ... & Saktiawan, P. (2024). Penerapan Business Model Canvas (BMC) dalam Meningkatkan UMKM Pengrajin Tas di Tanggulangin Sidoarjo. Economic Xenization Abdi Masyarakat, 2(2), 13-20.

Aslamiyah, S., Yunita, T., & Sari, R. I. (2024). Evaluasi Swot Terhadap Umkm Dalam Bisnis Baso Aci. Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi, 5(11), 61-70.

Bismala, L., & Handayani, S. (2014, October). Model manajemen umkm berbasis analisis swot. In Prosiding Seminar Nasional PB3I ITM (Vol. 55, No. 1, pp. 12-17)

Darman, G., & Septiani, T. (2024). Implementasi Pemasaran Business Model Canvas (BMC) untuk Peningkatan Kemandirian UMKM Lipa'Sabbe di Kabupaten Wajo. Tarjih: Agribusiness Development Journal, 4(01), 15-23.

Destirani, A., Yunita, T., & Umam, M. D. R. (2024). Analisis Swot Pada Umkm Es Cokelat. Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi, 5(11), 81-90.

Dilla, A., & Mandataris, M. (2024). Business Model Canvas (BMC) Pada UMKM Ud. Zul Brother Usaha Olahan Ikan Patin di Kecamatan Kampar. eCo-Buss, 7(1), 283-303.

Janna, H., Tikollah, M. R., & Dunakhir, S. (2024). Analisis Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Umkm Di Kecamatan Tiroang Kabupaten Pinrang. Jurnal Sosial Humaniora, 7(1), 337-344.

Prihartono, R. R., Yunita, T., & Loi, R. P. J. (2024). Analisis Swot Pada Umkm Risol Mayo Salero Kito. Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi, 6(3), 21-30.

Sirait, E., Sugiharto, B. H., Abidin, J., Padang, N. S., & Putra, J. E. (2024). Peran UMKM dalam Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian di Indonesia. El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam, 5(7), 3816-3829.

Utomo, S. B., Pujowati, Y., & Utami, E. Y. (2024). Analisis Kebijakan Pemerintah, Bantuan Modal, dan Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Pertumbuhan Bisnis pada Komunitas UMKM di Jawa Timur. Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science, 2(02), 146-156.

Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Al-Qorni, Z. Q. (2024). Peranan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia. Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi, 3(1), 265-282.

Yolanda, C. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. Jurnal Manajemen Dan Bisnis, 2(3), 170-186.