

Pendampingan Strategi Pendanaan dan Kebijakan Struktur Modal UMKM di Kota Malang

¹Made Sudarma*, ²Putu Prima Wulandari

¹Departemen Akuntansi, Universitas Brawijaya Jl Veteran, Malang, Jawa Timur

²Departemen Akuntansi, Universitas Brawijaya, Malang, Indonesia

Email Corresponding: made@ub.ac.id

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Strategi Pendanaan Struktur Modal UMKM	Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mampu bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah keterpurukan akibat krisis moneter pada tahun 1997-1998 dan krisis ekonomi 2011. Hal ini tidak lepas dari peran UMKM bagi perkembangan perekonomian negara. Pertumbuhan UMKM di Kota Malang tidak sesuai dengan pengetahuan dan pengelolaan keuangan usaha. Berdasarkan hasil penelitian oleh mengungkapkan bahwa terdapat permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Kota Malang seperti pencatatan keuangan sederhana, pembukuan, dan pemahaman laporan keuangan. Melihat kondisi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kota Malang menunjukkan masih dibutuhkan program keuangan seperti strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal bagi UMKM di Kota Malang. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pelatihan mengenai pendampingan analisis strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal pada UMKM di Kota Malang. Kegiatan pengabdian masyarakat ini mampu menumbuhkan kemampuan manajemen keuangan UMKM dalam menentukan komposisi struktur modal yang optimal serta meningkatkan fleksibilitas keuangan UMKM.
Keywords: Funding Strategy Capital Structure SME	ABSTRACT Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) were able to survive and recover the economy amidst the downturn caused by the monetary crisis in 1997-1998 and the 2011 economic crisis. This can not be separated from the role of MSMEs in the country's economic development. The growth of MSMEs in Malang City is not in accordance with knowledge and management of business finances. Based on research results, it was revealed that there are problems faced by MSMEs in Malang City, such as simple financial recording, bookkeeping, and understanding financial reports. Looking at the conditions of problems faced by MSMEs in Malang City shows that there is still a need for financial programs such as funding strategies and capital structure policies for MSMEs in Malang City. To overcome this problem, this community service activity was carried out in the form of training regarding assistance in analyzing funding strategies and capital structure policies for MSMEs in Malang City. This community service activity is able to grow MSME financial management capabilities in determining the optimal capital structure composition and increase MSME financial flexibility.
This is an open access article under the CC-BY-SA license.	
	

I. PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian yang penting dalam perekonomian negara. Hal ini dibuktikan dengan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang berhasil bertahan dan memperbaiki perekonomian setelah krisis moneter 1997-1998 dan krisis ekonomi 2011. Hal ini tidak lepas dari peran kecil dan menengah (UMKM) dalam pertumbuhan ekonomi negara. Walaupun demikian, Usaha Mikro Kecil Menengah saat ini masih menghadapi beberapa permasalahan, khususnya pada bagian tata kelola usaha.

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, Bab 1 (Ketentuan Umum), Pasal 1 dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif yang dilakukan oleh orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam undang-undang

tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha perorangan yang bukan memiliki perusahaan (Tambunan, 2012).

Pemerintah sangat memperhatikan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UMKM) agar dapat bertahan dalam krisis global. Pemerintah melalui Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah terus berupaya mendorong lebih banyak orang untuk menjadi wirausaha dengan mendirikan UMKM. Perhatian strategis pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar adalah langkah yang tepat yang dibutuhkan oleh negara Indonesia. tingkat kepedulian pemerintah terhadap UMKM, yang ditunjukkan dengan program-program yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan UMKM di Indonesia.

Dengan memberat sektor-sektor strategis ekonomi domestik, pemerintah berusaha meningkatkan produktivitas rakyat dan meningkatkan daya saing secara internasional. Melalui penerapan peraturan yang tepat, pemerintah daerah dapat mendorong usaha kecil dan menengah (UMKM). Pemberdayaan dimaksudkan untuk menjadikan UMKM sebagai usaha yang tangguh dan mandiri dalam perekonomian nasional. Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat terlibat dalam proses pemberdayaan. Dalam hal ini, pemerintah harus memfasilitasi usaha dan memberikan bimbingan, modal dan bantuan lainnya. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan (Riyanto, 2001).

Berdasarkan kondisi tersebut di atas, UMKM diharapkan dapat terus berkembang. Berkembangnya UMKM dapat meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam sektor ekonomi dan kesejahteraan warga masyarakat. Agar UMKM dapat terus berkembang, berbagai pihak terkait harus terlibat dan memberikan perhatian mereka. Peningkatan kemampuan masyarakat untuk mengembangkan usaha adalah salah satu upaya dalam pengembangan UMKM tersebut. Kemampuan ini dicapai melalui peningkatan pengetahuan tentang pengembangan usaha, terutama melalui proses pengalaman dan pendidikan. Salah satu faktor yang menentukan keberhasilan bisnis adalah penguasaan pengetahuan yang baik. Mengelola pengetahuan yang ada sangat penting bagi perusahaan agar dapat bertahan dalam lingkungan yang dinamis.

Kent Baker dan Satish Kumar (2017) mengungkapkan bahwa salah satu yang menjadi faktor kunci penentu keberhasilan UMKM adalah struktur pembiayaan. Peneliti lain yaitu, Khumaidi (2021) menyatakan bahwa salah satu faktor yang paling krusial terhadap perkembangan UMKM adalah manajemen keuangan. Banyak dari pelaku UMKM yang kurang kesadaran tentang pentingnya manajemen keuangan dan struktur pembiayaan. Mayoritas UMKM tidak pernah mengelola keuangan mereka dengan baik termasuk mempertimbangkan perlunya analisis strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM itu sendiri. Sebagai contohnya keberadaan utang yang tinggi yang dimiliki oleh UMKM dapat menurunkan tingkat profitabilitas mereka (Tamara, 2019). Kebijakan perencanaan jangka panjang dalam bentuk kebijakan struktur modal secara signifikan akan mempengaruhi fleksibilitas keuangan usaha UMKM di masa depan, serta kemampuan bersaing UMKM dengan usaha UMKM lainnya.

Hal ini tidak terkecuali pada UMKM di Kota Malang. Dapat dilihat UMKM di Kota Malang menghadapi permasalahan seperti pencatatan keuangan, pembukuan, dan pemahaman terhadap laporan keuangan. Berdasarkan hasil observasi awal, secara umum permasalahan yang dihadapi UMKM untuk mengembangkan usahanya mencakup aspek yang luas antara lain: peningkatan kualitas sumber daya manusia, kompetensi kewirausahaan, permodalan, akses pasar, faktor input produksi dan iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan dan praktik bisnis serta persaingan yang sehat. Problematika ini dapat diklasifikasikan menjadi masalah-masalah internal dan eksternal. Masalah internal meliputi kualitas SDM, permodalan, administrasi keuangan/akuntansi, sedangkan masalah eksternal meliputi iklim usaha, akses pasar dan sarana prasarana.

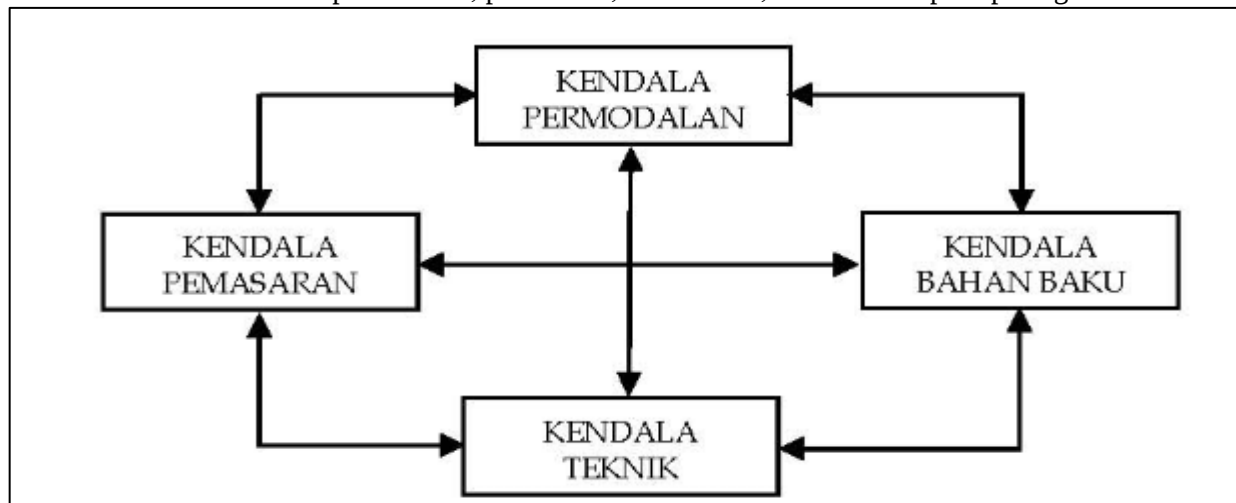
II. MASALAH

Tim pengabdian menemukan beberapa permasalahan selama beberapa kali melakukan *survey* awal dan pendampingan. Permasalahan tersebut antara lain sebagai berikut.

1. Sulitnya perijinan awal pembukaan usaha,
2. Sulitnya proses pemasaran,
3. Kurangnya pemahaman dalam penyusunan laporan keuangan,
4. Kurangnya pemahaman terkait dengan pembagian hasil usaha,
5. Keuangan usaha dan keuangan pribadi yang masih belum terpisah,
6. Terjadinya tumpang tindih pekerjaan,

7. Cara pengolahan data keuangan yang masih belum lengkap dan efektif,
8. Kurangnya komunikasi antar divisi,
9. Tercampurnya data pengeluaran dan pemasukan,
10. Kesulitan dalam pengendalian kas perusahaan yang digunakan untuk operasional,
11. Rendahnya kualitas SDM perusahaan,
12. Terjadi keterlambatan pembayaran oleh para pelanggan,
13. Kurang pahamnya pelaku UMKM untuk menyusun laporan pajak,
14. Seringkali terjebak pada omset besar sementara laba sangat sedikit atau impas,
15. Pemasaran barang yang masih konvensional,
16. Persaingan yang tidak sehat,
17. Minimnya modal usaha dan lain sebagainya

Dalam menjalankan usahanya sebagian besar para pelaku UMKM mengalami kendala yang tidak sama. Namun, secara umum kendala-kendala tersebut dapat dikelompokkan ke dalam empat persoalan. Persoalan-persoalan tersebut antara lain permodalan, pemasaran, bahan baku, dan teknik seperti pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. Temuan Permasalahan UMKM di Kota Malang

Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UMKM tersebut dapat mengakibatkan terbatasnya arus kas usaha, perkembangan usaha, dan pertumbuhan usaha dalam menghadapi persaingan. Oleh karena itu, penting melakukan pendampingan strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal pada UMKM di Kota Malang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan agar UMKM mampu mengembangkan dan menumbuhkan usahanya.

III. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah metode *survey* untuk mengetahui secara lebih mendalam masalah-masalah apa saja yang terjadi. Kemudian kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode sosialisasi sebagai metode untuk membantu penyelesaian masalah-masalah yang telah diidentifikasi pada saat pelaksanaan *survey*. Kegiatan program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan. Tahapan-tahapan tersebut meliputi (1) tahap persiapan, (2) tahap sosialisasi dan pendampingan, (3) analisis dan evaluasi program, (4) penyusunan laporan.

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan fondasi penting dalam perencanaan dan pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini. Selama tahap ini, penulis melakukan studi lapang yang komprehensif dengan berbagai metode penelitian, termasuk wawancara dengan pemilik UMKM, pengumpulan data keuangan, dan pemantauan tren industri. Selain itu, literatur terkini yang relevan dengan isu pendanaan dan struktur modal UMKM digali untuk memahami kerangka konseptual yang akan digunakan dalam program ini. Dengan informasi yang diperoleh dari studi lapang dan literatur, penulis memiliki dasar yang kuat untuk merumuskan strategi yang tepat guna meningkatkan performa keuangan UMKM di Kota Malang.

2. Tahap Sosialisasi dan Pendampingan

Tahap sosialisasi dan pendampingan bukan sekadar pengenalan teori-teori kebijakan pendanaan kepada pemilik UMKM, melainkan juga merupakan tahap di mana penulis secara aktif berkolaborasi dengan mereka. Melalui workshop, pelatihan, dan sesi konsultasi, penulis membantu pemilik UMKM menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajari dalam kebijakan dan praktik mereka sehari-hari. Dalam hal ini, pendampingan bukan hanya memberikan wawasan, tetapi juga membantu UMKM menerapkan perubahan nyata dalam pengelolaan keuangan mereka. Analisis mendalam tentang situasi keuangan setiap UMKM menjadi fokus utama dalam tahap ini, dengan penekanan khusus pada peningkatan fleksibilitas keuangan mereka.

3. Analisis dan Evaluasi Program

Selama tahap ini, penulis secara cermat mengevaluasi dampak program pada UMKM dan lingkungan bisnis Kota Malang secara keseluruhan. Data hasil survei, wawancara, dan pemantauan digunakan untuk mengukur perubahan yang terjadi sejak dimulainya program ini. Respons peserta sosialisasi, tingkat adopsi kebijakan baru, dan perkembangan finansial UMKM menjadi indikator utama dalam evaluasi ini. Hasil evaluasi akan memberikan wawasan berharga untuk perbaikan dan pengembangan program pengabdian masyarakat serupa di masa depan.

4. Penyusunan Laporan

Laporan akhir yang disusun oleh penulis adalah dokumentasi penting yang mencakup semua aspek program pengabdian masyarakat ini. Laporan ini tidak hanya memaparkan temuan, rekomendasi, dan hasil evaluasi, tetapi juga menyajikan studi kasus UMKM yang berhasil menerapkan perubahan kebijakan dan praktik pendanaan. Laporan ini diharapkan dapat menjadi sumber inspirasi bagi UMKM lainnya di berbagai wilayah untuk meningkatkan fleksibilitas keuangan mereka.

Dengan demikian, metodologi ini menjadi landasan yang kokoh untuk memastikan keberlanjutan dan perkembangan UMKM di Kota Malang. Program pengabdian masyarakat ini bukan hanya menjadi wadah bagi penelitian, tetapi juga sarana nyata untuk memberikan dampak positif pada komunitas UMKM dan ekonomi lokal secara keseluruhan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pendampingan strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal UMKM di Kota Malang dilaksanakan secara luring pada bulan September 2023. Bentuk dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sosialisasi kepada pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah serta pendampingan dalam mengatur pendanaan dan menyusun struktur modal bagi usaha mereka. Materi sosialisasi dan pendampingan disampaikan oleh Putu Prima Wulandari, SE., MSA., Ak., CA. Media *powerpoint* digunakan untuk mendukung penyampaian materi agar peserta yang hadir dapat memahami materi dengan lebih mudah. Kegiatan sosialisasi ini dilaksanakan dengan beberapa sesi, yaitu sesi pembukaan, sesi penyampaian materi, dan sesi penutup.



Gambar 2. Materi Pengabdian Kepada Masyarakat

Pembukaan acara kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan oleh Putu Prima Wulandari, SE., MSA., Ak., CA selaku pembawa acara sekaligus pemateri. Pada sesi ini, pembawa acara menyapa para peserta

dan menjelaskan alasan mengapa acara pengabdian kepada masyarakat ini perlu dilaksanakan. Selain itu, susunan acara juga disampaikan pada sesi ini.



Gambar 3. Pembukaan Acara

Setelah acara dibuka, sesi penyampaian materi dimulai. Materi pertama yang disampaikan adalah gambaran umum tentang kondisi Usaha Mikro Kecil Menengah saat ini. Penelitian mengenai struktur modal seringkali mengambil sudut pandang perusahaan besar atau perusahaan *go public*. Hal ini tidak relevan dengan UMKM karena terdapat faktor karakteristik individu (pengambil keputusan) dalam UMKM, padahal kajian mengenai struktur modal pada UMKM penting karena UMKM merupakan penyumbang terbesar pendapatan domestik bruto (PDB), pencipta kreasi pekerjaan baru, serta memiliki jumlah usaha yang sangat banyak di Indonesia yang merupakan salah satu negara berkembang di ASEAN (Kelen, Hutar, Adindarena, & Renggo, 2022). Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia (2018) menyatakan bahwa persentasi kontribusi UMKM di Indonesia menyentuh angka 99,9% dengan rincian 98,68% usaha mikro, 1,22% usaha kecil, dan 0,09% usaha menengah. Selain itu, UMKM terbukti mampu bertahan pada masa kritis, baik di Indonesia maupun di kancah internasional. Namun, UMKM hanya berada pada tingkat “bertahan” dan sulit mengalami perkembangan atau peningkatan karena terdapat beberapa masalah yang dihadapi, salah satunya adalah minimnya literasi keuangan dari pengelola UMKM itu sendiri. Oleh karena itu, perlu diadakan suatu upaya yang bertujuan meningkatkan kesadaran tentang pentingnya struktur keuangan pada UMKM.

Pembahasan selanjutnya adalah pembahasan mengenai keuangan berbasis kewirausahaan yang mana merupakan salah satu strategi keuangan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM sehingga dapat digunakan oleh pemilik atau pengelola UMKM dalam menjalankan usahanya. Keuangan berbasis kewirausahaan terdiri atas (1) *equity crowdfunding*, (2) *angel finance*, (3) hutang untuk wirausaha, (4) modal ventura, dan (5) ekuitas privat (Kelen, Hutar, Adindarena, & Renggo, 2022).

a. *Equity Crowdfunding*

Crowdfunding adalah strategi keuangan yang berbasis internet dimana sebuah usaha mengumpulkan dana dari masyarakat umum atau kerumunan (*crowd*) (Widodo & Kharisma, 2020). *Equity Crowdfunding* adalah suatu strategi pendanaan dimana individu menginvestasikan uangnya melalui pembelian saham-saham dari perusahaan privat dengan harapan akan mendapatkan keuntungan di masa mendatang (Shneor, Zhao, & Flåten, 2020:277). *Equity Crowdfunding* hampir sama dengan investasi pasar modal tetapi terdapat perbedaan, yaitu penawaran saham dilakukan oleh penerbit yang menjual saham secara langsung kepada investor melalui sistem elektronik secara daring (Kamsidah, 2022).

b. *Angel Finance*

Angel finance adalah seorang individu yang memiliki kekayaan pribadi dalam jumlah besar yang mau untuk melakukan investasi pada usaha atau bisnis rintisan (Bunga, 2023). *Angel Finance* atau *Angel investor* ini menginvestasikan dananya sekitar USD 10.000 sampai dengan USD 250.000 kepada UMKM lokal, tidak terdaftar, dan tidak memiliki hubungan keluarga (Kelen, Hutar, Adindarena, & Renggo, 2022).

c. Hutang untuk Wirausaha

Utang untuk wirausaha adalah pinjaman uang untuk modal awal bisnis, namun harus dilunasi dalam jangka waktu tertentu.

d. Modal Ventura

Modal Ventura adalah bentuk investasi yang melibatkan investor yang memberikan modal untuk bisnis yang memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi. Modal ventura diartikan sebagai penanaman modal pada suatu perusahaan, yang umumnya baru berkembang atau akan memulai usahanya, yang mengandung risiko (Safrina, 2013). Pembiayaan modal ventura berbeda dengan bank yang memberikan pembiayaan berupa pinjaman atau kredit, karena modal ventura memberikan pembiayaan dengan cara melakukan penyertaan langsung ke dalam perusahaan yang dibiayainya.

e. Ekuitas Privat

Private equity adalah jenis bisnis yang mengumpulkan dana investor untuk diinvestasikan melalui akuisisi (Tita Saraswati, 2020). Private equity telah menjadi lembaga jasa keuangan yang sangat penting bagi perekonomian sebuah negara, mulai dari Amerika hingga negara-negara maju lainnya seperti Singapura. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan mengenai Reksa Dana Penyertaan Terbatas adalah salah satu contoh bagaimana Indonesia telah memahami pentingnya regulasi private equity.

Pada akhir sesi penyampaian materi, peserta mulai diajak untuk memahami struktur keuangan UMKM dalam praktiknya. Peserta diberi penjelasan mengenai komponen model perencanaan keuangan dalam mengelola sumber pendanaan. Komponen-komponen tersebut meliputi (1) prakiraan penjualan, (2) laporan proforma, (3) persyaratan aset, (4) persyaratan keuangan, (5) *variable plug*, (6) asumsi ekonomi. Prakiraan penjualan berisi banyak arus kas yang bergantung langsung pada tingkat penjualan (prakiraan tingkat pertumbuhan penjualan). Laporan proforma merupakan laporan yang berfungsi menyiapkan rencana sebagaimana proyeksi laporan keuangan memungkinkan konsistensi dan kemudahan interpretasi. Persyaratan aset berisi aset tambahan yang akan diperlukan untuk memenuhi proyeksi penjualan. Persyaratan keuangan meliputi jumlah pembiayaan yang dibutuhkan untuk mendanai aset yang diperlukan. *Variable plug* ditentukan oleh keputusan manajemen tentang jenis pembiayaan apa yang akan digunakan (ekuitas, utang, DPR-dividend payout ratio). Asumsi ekonomi adalah asumsi eksplisit tentang lingkungan ekonomi yang akan datang (inflasi naik, maka biaya produksi akan naik tetap, variabel, dampaknya adalah penyesuaian terhadap harga jual per unit). Tidak hanya teori saja, peserta juga diberi contoh-contoh model perencanaan keuangan, seperti laporan keuangan historis, laporan laba rugi proforma, neraca proforma, laporan laba rugi, dan neraca. Selain itu, peserta juga diberi pemahaman mengenai cara melakukan *cash budgeting*-penerimaan kas, *cash budgeting*-pengeluaran kas, dan *cash budgeting-net cash flow* dan *cash balance* beserta dengan contoh formatnya.



Gambar 4. Sesi Diskusi

Setelah sesi penyampaian materi berakhir, sesi selanjutnya adalah sesi penutup. Pada sesi ini, pemateri memberikan kesempatan bagi peserta yang merupakan pemilik atau pengelola Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Malang untuk mengajukan pertanyaan atau berdiskusi bersama. Peserta terlihat aktif dan antusias selama sesi diskusi berlangsung. Sesi penutup dilanjutkan dengan evaluasi dan foto bersama pada akhir acara.



Gambar 5. Foto Bersama

V. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pendampingan strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal bagi pengelola Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berlokasi di Kota Malang telah dilaksanakan dengan baik. Para peserta tampak antusias mengikuti acara dari awal hingga akhir. Sebelas peserta yang hadir memberikan respon yang positif melalui evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Tabel 1. *Feedback Peserta Terhadap Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat*

Pernyataan	Sangat Setuju	Setuju	Netral	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
Sosialisasi ini bermanfaat	10 (90,9%)	1 (9,1%)	0	0	0
Materi sosialisasi dapat memenuhi kebutuhan	8 (72,7%)	3 (27,3%)	0	0	0
Penyampaian materi menarik	8 (72,7%)	3 (27,3%)	0	0	0
Saya termotivasi untuk menyusun strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal	9 (81,8%)	2 (18,2%)	0	0	0
Perlu diadakan kegiatan seperti ini dengan topik yang berbeda	9 (81,8%)	2 (18,2%)	0	0	0

Kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan pengetahuan yang berharga kepada peserta tetapi juga membangun jaringan komunitas UMKM yang kuat di Kota Malang. Dengan pengetahuan dan dukungan yang mereka terima, diharapkan UMKM di wilayah ini akan semakin berkembang dan berkontribusi positif terhadap ekonomi lokal. Selain itu, peserta diharapkan mampu mengimplementasikan ilmu-ilmu yang telah didapatkan selama sesi penyampaian materi sehingga dapat memperbaiki masalah tata kelola UMKM yang ada. Saran untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya adalah target peserta tidak hanya UMKM yang berasal dari Malang saja melainkan UMKM dari kota-kota lain juga. Kemudian publikasi sebelum acara dilaksanakan juga diperlukan agar menarik lebih banyak peserta.

DAFTAR PUSTAKA

- Baker, H. K., Kumar, S., Colombage, S., & Singh, H. P. (2017). Working capital management practices in India: survey evidence. *Managerial Finance*, 43(3), 331-353. <https://doi.org/10.1108/MF-07-2016-0186>
- Bambang Riyanto. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE, Yogyakarta

- Bunga, R. (2023). Apa itu Angel Investor? Pengertian, Jenis, Kelebihan, dan Kekurangan. IDN TIMES. Diakses dari <https://www.idntimes.com/business/finance/rihanna-bunga/apa-itu-angel-investor>.
- Kamsidah. (2022). Crowdfunding sebagai Instrumen Alternatif Pendorong Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. Kementerian Keuangan Republik Indonesia. Diakses dari <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-semarang/baca-artikel/15643/Crowdfunding-sebagai-Instrumen-Alternatif-Pendorong-Pertumbuhan-Ekonomi-di-Indonesia.html>.
- Kelen, L. H. S., Hutar, A. N. R., Adindarena, V. D., & Renggo, Y. R. (2022). Profil Keputusan Struktur Modal Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13(2), 319-334.
- Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia. (2018). Perkembangan Data Usaha Mikro , Kecil , Menengah Dan Usaha Besar. Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia. Diakses dari <http://www.kemenkopukm.go.id/data-umkm>.
- Khumaidi, A., Nanda, A. P., & A, E. Y. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Berbasis Teknologi Informasi Bagi UMKM di Pekon Margodadi Kabupaten Pringsewu. *NEAR: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 43–48. Diakses dari <https://jurnal.kdi.or.id/index.php/nr/article/view/331>
- Safrina. (2013). Peranan Modal Ventura sebagai Alternatif Pembiayaan UKM PERANAN MODAL VENTURA SEBAGAI ALTERNATIF PEMBIAYAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH THE ROLE OF VENTURE CAPITAL AS AN ALTERNATIVE FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURS Oleh: Safrina *). *KANUN Jurnal Ilmu Hukum*, 59, 131–144.
- Shneor, R., Zhao, L., & Flåten, B. T. (2020). Advances in crowdfunding: research and practice. *library.oapen.org*. <https://library.oapen.org/handle/20.500.12657/41282>.
- Tamara, Y. ; H. A. ; B. H. (2019). Analisis Struktur Modal Dan Profitabilitas Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Pada Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 19(2), 1–8.
- Tita Saraswati. (2020). *Privat Equity Dan Kinerja Perusahaan*. April.
- Tulus Tambunan. (2012). *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Widodo, V. C., & Kharisma, D. B. (2020). PROBLEMATIKA PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PARA PIHAK DALAM TRANSAKSI LAYANAN URUNAN DANA MELALUI PENAWARAN SAHAM BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI (EQUITY-BASED CROWDFUNDING). *Jurnal Privat Law*, 8(2), 230-236.