

EDUKASI DAN KONSULTASI TERKAIT PEMBERDAYAAN ASET BAGI UMKM DI ERA INDUSTRI 4.0 DI KECAMATAN CIATER KABUPATEN SUBANG JAWA BARAT

Zulfikar, Agus Suprayogi, Nurhayani, Men Wih Widiatno, Elok Hikmawati, Indirarini
Fakultas Hukum Universitas Esa Unggul,
Jalan Arjuna Utara No. 9 Kebon Jeruk, Jakarta 11510
zulfikar@esaunggul.ac.id

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the business units that play an important role in growth and the economy in Indonesia, not least in Ciater District, Subang, West Java. Based on Law Number 20 of 2008 MSMEs are small companies owned by a person or owned by a small group of people with a certain amount of wealth and income. The criteria for MSMEs are based on the wealth (assets) and income (turnover) of the business. For businesses with a maximum wealth (assets) of Rp. 50,000,000, - and income (turnover) Rp. 300,000,000, - per year or around Rp. 1.000.000,- per day this business is included in the category of micro-enterprises, while the upper limit of turnover for small businesses is around Rp. 8.300.000,- per day and the upper limit of medium business turnover is around Rp. 167,000,000, - per day. MSMEs have a strategic role in efforts to overcome poverty and unemployment, because MSMEs can absorb labor so that unemployment due to non-absorption of the workforce is reduced. The current condition of MSMEs assisted by Ciater District is not only experiencing marketing difficulties but also capital. Through the digital era 4.0, MSME actors assisted by the Ciater District should be able to maximize the potential of existing assets appropriately or use other alternatives to develop their businesses so that they are able to grow inclusively and sustainably.

Keywords: MSMEs, assets, era 4.0

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu unit usaha yang berperan penting dalam pertumbuhan dan perekonomian di Indonesia, tidak terkecuali di Kecamatan Ciater, Subang, Jawa Barat. Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 UMKM merupakan perusahaan kecil yang dimiliki oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Kriteria UMKM didasarkan pada kekayaan (aset) dan pendapatan (omzet) usaha. Untuk usaha dengan kekayaan (aset) maksimal Rp. 50.000.000,- dan pendapatan (omzet) Rp. 300.000.000,- per tahun atau sekitar Rp. 1.000.000,- per hari usaha ini masuk kategori usaha mikro, sementara batas atas omzet untuk usaha kecil adalah sekitar Rp. 8.300.000,- per hari dan batas atas omzet usaha menengah adalah sekitar Rp. 167.000.000,- perhari. UMKM memiliki peran strategis dalam upaya mengatasi kemiskinan dan pengangguran, karena UMKM dapat menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran akibat tidak terserapnya angkatan kerja menjadi berkurang. Kondisi UMKM binaan Kecamatan Ciater saat ini tidak hanya mengalami kesulitan pemasaran tetapi juga permodalan. Melalui era digital 4.0 pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater seharusnya dapat memaksimalkan potensi aset yang ada secara tepat atau menggunakan alternatif lain untuk mengembangkan usahanya sehingga mampu tumbuh inklusif dan berkelanjutan

Kata kunci : UMKM, aset, era 4.0

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang selanjutnya disebut UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki dan di kelola oleh seseorang atau sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. UMKM memiliki peran sangat penting baik di Indonesia maupun di negara-negara Asean dan

telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Kriteria UMKM berdasarkan kekayaan (aset) dan pendapatan (omzet) dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1
Ukuran UMKM

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta - Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta - Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta - Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Sumber: UU No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Perkembangan UMKM sendiri tidak terlepas dari kebijakan pemerintah dan perbankan. Pemerintah berperan aktif dalam mengembangkan UMKM melalui regulasi-regulasi yang berpihak pada pengembangan UMKM, sedangkan perbankan membantu dalam penyaluran kredit kepada nasabah (UMKM).

Disamping perbankan terdapat potensi sumber pendanaan lain dari non perbankan, salah satunya yang tengah berkembang saat ini adalah *financial technology*. Menurut Bank Indonesia teknologi finansial atau *financial technology* adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas keuangan, dan/efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran, Sistem *financial technology* menawarkan kemudahan bagi UMKM, khususnya bagi usaha mikro dan kecil seperti kemudahan dalam memperoleh layanan pinjaman modal, memudahkan sistem pembayaran yaitu dengan sistem pembayaran digital, serta kemudahan dalam pengaturan keuangan bisnis contohnya adalah TEBI (Teman Bisnis) sebuah layanan *fintech* untuk pencatatan keuangan bisnis. Namun demikian, kemudahan yang diberikan ini tidaklah menjadi jaminan bagi pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater untuk memperoleh pendanaan, karena pada prakteknya perbankan maupun lembaga pembiayaan non bank seringkali meminta jaminan berupa aset yang dimiliki oleh pelaku usaha UMKM.

Data Biro Pusat Statistik BPS) tahun 2021 mencatat jumlah penduduk Kabupaten Subang adalah sebanyak 1.595 juta jiwa dengan persentase usia produktif sebesar 71.18 persen dan tingkat kemiskinan sebesar 9.82 persen. Jumlah UMKM tercatat sebanyak 229.215. Jika melihat data diatas, kabupaten Subang yang memiliki topografi pegunungan, rimba, laut, dan pantai sangat berpotensi menjadi daerah agribisnis, wisata, maupun industri yang mampu menyerap tenaga kerja melalui pemberdayaan UMKM.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan kemandirian dan pemberdayaan masyarakat pelaku UMKM sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan pada pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater. Kegiatan edukasi ini dilakukan melalui sosialisasi sebagai bentuk komunikasi informatif atas permasalahan yang ada dimasyarakat dan bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang ada bersama pejabat pemerintah daerah, dalam hal ini Camat Kecamatan Ciater.

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa perlu dilakukan sosialisasi dan edukasi untuk meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM dalam memaksimalkan aset yang dimiliki.

Masalah klasik yang sering dihadapi pelaku UMKM termasuk pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater, Kabupaten Subang, Jawa Barat adalah sebagai berikut:

1. Terbatasnya informasi
2. Terbatasnya modal
3. Legalitas usaha
4. Laporan keuangan
5. Aset (jaminan/agunan)
6. Aksesibilitas perbankan

Metode Pelaksanaan

Kegiatan edukasi dilaksanakan pada tanggal 4 Desember 2021 dan berlangsung selama 3 (tiga jam), terdiri dari pemaparan selama 30-45 menit kemudian dilanjutkan dengan diskusi tanya jawab. Lokasi kegiatan dilaksanakan di aula resort Lembah Sarimas, Kecamatan Ciater, Kabupaten Subang, Jawa Barat. Sedangkan rangkaian kegiatan diadakan selama 2 (dua) bulan, mulai dari persiapan,

pelaksanaan, dan evaluasi, hingga laporan. Jadwal Pelaksanaan akan dilaksanakan pada:

1. November 2021: Pembahasan pelaksanaan dan tema P2M
2. November 2021: Penandatanganan Kerjasama
3. 4 Desember 2021: Pelaksanaan Kegiatan
4. 8-10 Desember 2021: Proses Pembuatan Laporan, Pengiriman Laporan dan Publikasi Artikel Jurnal P2M

Ada beberapa tahapan yang dilaksanakan berkaitan dengan kegiatan ini, yaitu :

- a. Analisis kebutuhan, yaitu tim menemukan permasalahan terkait pemberdayaan aset bagi UMKM yang membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya .
- b. Perencanaan penyuluhan, yaitu tim berbagi pengetahuan dengan memberikan edukasi, diskusi dan pemetaan serta pemecahan masalah.
- c. Evaluasi kegiatan, dimana tim dosen akan melakukan komunikasi lanjutan kepada pihak Kecamatan Ciater dalam hal ini

diwakili oleh Kadis PPMD Bapak A. Zaki Hasbullah, SH dan juga kepada Pengusaha UMKM binaan Kecamatan Ciater untuk melihat perubahan yang terjadi setelah dilakukannya penyuluhan ini dan akan ada perbaikan metode lagi jika ada hal yang kurang sesuai dengan harapan.

Adapun anggota kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dari Fakultas Hukum Universitas Esa Unggul, adalah sebagai berikut:

1. Ketua: Zulfikar Judge, S.H, M.Kn
2. Anggota 1: Agus Suprayogi, S.H, M.H
3. Anggota 2: Nurhayani, S.H, M.H
4. Anggota 3: Men Wih Widiatno, S.H, S.Kom., M.M., M.Kn.
5. Anggota 4: Elok Hikmawati, S.H, M.M
6. Anggota 5: Indirarini, S.H, M.Kn

Kegiatan P2M ini diharapkan membahas perubahan kepada masyarakat di desa mitra. Harapan perubahan kondisi sebelum dan sesudah dilakukannya pengabdian masyarakat ini adalah:

Tabel 2
Harapan Perubahan sebelum dan sesudah P2M

Unsur	Kondisi Sebelum Program Pengabdian	Kondisi Setelah Program Pengabdian
Pemahaman mengenai aset	Pengetahuan tentang aset hanya sebatas pada benda (<i>property</i>) yang dapat dijamin atau menjadi agunan	Pelaku UMKM dapat mengetahui alternatif lain untuk memperoleh pendanaan yaitu integritas (kejujuran) dan rekam jejak usaha yang amanah serta semangat yang tinggi.

Hasil dan Pembahasan

Alternatif solusi yang kami tawarkan untuk mengatasi permasalahan di atas adalah sebagai berikut :

1. Terbatasnya informasi
Pelaku UMKM dapat bergabung dalam kelompok UMKM sejenis/komunitas/koperasi, atau memanfaatkan media sosial seperti bukalapak/*gofood*, dan lainnya.
2. Terbatasnya modal
UMKM yang memiliki keterbatasan modal dapat berkongsi dengan UMKM lain, atau mengadakan kerjasama dagang dengan metode konsinyasi, dan keagenan.

Konsinyasi artinya pelaku UMKM mengadakan kerjasama penjualan dimana satu pihak menitipkan barangnya untuk dijual oleh pihak lainnya. Dengan konsinyasi pelaku UMKM dapat memperoleh keuntungan, yaitu :

- a. Bagi pemilik produk:
 - 1) Memperluas pasar dan menghemat biaya promosi
Produk UMKM dapat dipasarkan sesuai keinginan ditoko atau tempat yang sudah memiliki pelanggan sehingga pemilik produk tidak perlu mengeluarkan biaya promosi ditempat tersebut.

- 2) Menghemat SDM dan pelayanan.
Karena produk yang dititipkan akan dijual oleh pihak penjual maka pemilik produk tidak perlu melayani konsumen atau pelanggan secara langsung. Hal ini tentu akan menghemat SDM dan pelayanan.
 - 3) Fokus terhadap produk
Karena pemasaran telah dilakukan oleh penjual maka pemilik produk dapat fokus terhadap kualitas produk yang akan diproduksinya dan dapat melakukan inovasi-inovasi agar produk lebih unggul.
- b. Bagi penjual:
- 1) Dapat keuntungan tanpa mengeluarkan modal
Karena pihak penjual hanya menjual produknya saja sehingga ia akan memperoleh keuntungan tanpa mengeluarkan modal. Biasanya penjual akan menambahkan harga dari harga yang ditetapkan. Tambahan harga tersebut merupakan keuntungan yang akan diperoleh penjual. Selain itu, pihak penjual juga akan mendapatkan *fee* dari pemilik produk.
 - 2) Risiko kecil
Risiko yang dimaksud adalah risiko jika barang tidak laku. Jika barang tidak laku atau rusak maka penjual tidak akan mengalami kerugian atas produk tersebut, hanya saja pendapatan atau keuntungannya akan menurun.
 - 3) Display produk bertambah
Adanya penitipan-penitipan barang atau produk akan membuat penjual menambah jumlah barang yang dijual dalam display tokonya. Selain itu, penambahan produk tanpa harus mengeluarkan modal akan sangat membantu penjual untuk mendapatkan keuntungan.
- Keagenan, adalah sebuah perjanjian dimana salah satu pihak (dinamakan agen) setuju untuk mewakili pihak lainnya (prinsipal) untuk menjalankan usaha principal di wilayah tertentu.
3. Legalitas usaha
Pelaku UMKM dapat membuat akta pendirian, baik berupa persekutuan perdata/komunitas, CV, PT Persekutuan Modal atau PT Perseroan, dan membuat NIB (Nomor Induk Berusaha) serta NPWP.
 4. Laporan keuangan
Pelaku UMKM harus mencatat dengan tertib harga pokok pembelian, harga jual, persediaan barang, biaya-biaya, daftar utang, dan daftar tagihan (piutang) sesuai dengan kebutuhannya.
 5. Aset (jaminan/agunan)
Jika pelaku UMKM tidak memiliki aset sebagai agunan, maka pelaku UMKM dapat meminta bantuan kepada lembaga penjamin kredit (misal ASKRINDO). Fungsi ASKRINDO yaitu memberikan pertanggungan kredit bagi perorangan/pengusaha mikro/kecil/ritel dalam upaya memperoleh kredit dari bank/lembaga keuangan bukan bank/lembaga non keuangan, yang tidak memenuhi persyaratan teknis bank (*non bankable*) namun layak untuk dibiayai. Alternatif lain bagi pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater untuk memperoleh pendanaan adalah dengan agunan rekam jejak usaha yang amanah dan semangat berusaha yang tinggi sehingga menimbulkan kepercayaan dari pihak lain.
 6. Aksesibilitas perbankan
Pelaku UMKM harus memahami bahwa kredit atau pinjaman itu seperti obat. Jika terlampaui banyak berubah fungsi akan menjadi racun. Hindari pinjaman/kredit jika bisnis kita atau kemampuan mengangsur sedang sulit. Pinjaman bukan obat seba guna. Aktifitas keuangan kegiatan usaha yang tercatat dalam rekening tabungan /giro sangat bermanfaat bagi pengusaha untuk dikenal perbankan.
Bagi pelaku usaha yang ingin memulai bisnis pasti membutuhkan modal. Tidak dapat dipungkiri bahwa syarat dasar yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis adalah modal (pendanaan). Modal merupakan dasar berjalannya perusahaan, termasuk UMKM. Modal dapat berupa uang atau barang yang digunakan sebagai

dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan, termasuk membangun bisnis.

Pelaku UMKM biasanya menggunakan modal usaha dari kantong pribadi atau modal gabungan bersama mitra pada awal mula mendirikan usaha. Bagi pelaku UMKM yang sudah menjalankan usaha minimal 6 (enam) bulan dan ingin menambah modal usaha untuk mengembangkan bisnisnya dapat memperoleh tambahan modal baik dari perbankan, lembaga keuangan bukan bank, maupun investor besar.

Pelaku UMKM yang ingin mengajukan kredit ke bank biasanya memerlukan jaminan aset berharga yang biasa disebut dengan agunan (jaminan). Agunan (jaminan) memiliki fungsi sebagai alat pengaman atau alat untuk mengurangi risiko akhir atau bisa juga sebagai fasilitas yang diberikan kreditur kepada debitur yang mengalami wanprestasi atau gagal memenuhi kewajiban pembayaran.

Biasanya, apabila nilai agunan (jaminan) tidak memenuhi persyaratan maupun ketentuan maka pengajuan kredit kemungkinan tidak bisa disetujui oleh bank. Pasal 1 angka 23 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan menyebutkan, agunan adalah jaminan tambahan yang diserahkan debitur kepada bank dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau pembiayaan prinsip syariah. Pada prinsipnya, jaminan kredit adalah kelayakan usaha berupa arus uang usaha peminjam, namun ada kalanya bank membutuhkan agunan berupa aset untuk lebih meningkatkan keyakinan dari pihak bank.

Aset yang bisa dijadikan jaminan ke bank adalah aset yang mempunyai nilai ekonomis, yaitu dalam pengertian dapat dinilai dengan uang dan dapat diuangkan serta kepemilikannya dapat dengan mudah dipindah tangankan.

Jenis aset yang dapat dijadikan agunan (jaminan) adalah sebagai berikut :

a. Agunan berwujud

Agunan berwujud terbagi menjadi dua yaitu agunan bergerak dan agunan tidak bergerak. Agunan bergerak contohnya kendaraan bermotor seperti mobil, motor, kapal, dan lainnya. Agunan tidak bergerak contohnya tanah, rumah, pabrik.

b. Agunan tidak berwujud

Agunan tidak berwujud contohnya adalah saham, obligasi, serta hak kekayaan intelektual.

Perlu dipahami bahwa perbankan dalam mengkaji kelayakan calon debitur didasarkan atas 5 (lima) prinsip kelayakan sebagai berikut:

a. *Character*

Dalam memberikan kredit, prinsip dasar yang menjadi pertimbangan adalah karakter calon debitur. Indikasi risiko karakter yang diperhatikan bank diantaranya:

- 1) Calon debitur memiliki reputasi tidak baik dalam hubungannya dengan masyarakat, rekan bisnis, dan bank.
- 2) Permasalahan hubungan debitur
- 3) Debitur berganti-ganti supplier dan tidak mendapat fasilitas utang dagang . Hal ini merupakan indikasi bahwa debitur tidak dapat dipercaya karena sering ingkar janji.

b. *Capacity*

Capacity terbagi dua, yaitu:

1) *Financial capacity*

Financial capacity diartikan sebagai kemampuan debitur mengelola keuangan perusahaan. *Financial capacity* merupakan *first way out* dalam pengembalian kredit. Indikasi risiko dari *capacity* meliputi:

- a) Manajemen memiliki kemampuan mengelola keuangan yang buruk
- b) Kinerja keuangan perusahaan tidak baik tetapi memiliki prospek berkembang
- c) Risiko untuk bank yaitu keuangan usaha sewaktu-waktu dapat memburuk.

2) *Technical capacity* (kemampuan aspek teknis) yang meliputi analisis proses produksi, identifikasi risiko pada proses produksi secara lengkap, mitigasi risiko yang mungkin ada, dan pertimbangan dalam covenant. Indikasi risiko dari *technical capacity* antara lain:

- a) Secara teknis perusahaan menghadapi kendala ketidakpastian *supply* bahan baku
- b) Risiko atas keberlangsungan usaha yang terganggu.

c. *Capital* (modal)

Modal UMKM umumnya berasal dari dana sendiri sehingga risiko akan ditanggung sendiri oleh pemilik. UMKM dengan modal sendiri harus serius menjalankan usaha guna pembayaran kredit sehingga memiliki rasio utang terhadap modal (*debt to equity ratio*) yang bagus.

Indikasi risiko dari *capital* antara lain berupa :

1. Modal usaha tidak mencukupi batas toleransi yang ditetapkan oleh bank
2. Debitur tidak memiliki kemampuan memperkuat permodalan sesuai batas toleransi bank
3. Risiko untuk bank modal rendah dapat menyebabkan moral hazard.

d. *Conditions* (Kondisi Ekonomi)

Kondisi ekonomi meliputi kondisi industri mikro dan ekonomi makro. Kondisi ekonomi bertujuan untuk memberikan informasi tentang kemampuan keuangan perusahaan (UMKM) dan digunakan untuk memprediksi prospek usaha di masa yang akan datang. *Conditions* juga bertujuan untuk memprediksi risiko kemungkinan gagal bayar.

Indikasi risiko atas aspek condition meliputi:

1. Terdapat ketidakpastian ekonomi secara makro, baik karena suku bunga ataupun nilai tukar.
2. Persaingan industri yang sangat ketat
3. Risiko untuk bank ketika prospek usaha terganggu

e. *Collateral* (Agunan)

Collateral (agunan) adalah jaminan tambahan yang diserahkan nasabah debitur kepada bank dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah (Pasal 1 angka 23 Undang-Undang Perbankan). Tidak semua aset dapat menjadi agunan. Aset haruslah memiliki beberapa kriteria sebagai berikut:

1. Berharga dan memiliki nilai ekonomis. Aset harus dapat dinilai dengan uang dan dapat ditukar dengan uang.
2. Dapat diperjualbelikan. Kepemilikan barang dapat dengan mudah dipindahtangankan ke pihak lain.
3. Memiliki nilai yuridis, yaitu dapat diikat secara sempurna berdasarkan ketentuan

dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, sehingga dari hasil likuidasi aset tersebut bank memiliki hak didahulukan. Analisis nilai agunan dilakukan dengan menilai status kepemilikan aset (SHM/SHGB/SHGU/dll), kecukupan nilai agunan, dan bentuk pengikatan (hak tanggungan/fiducia/gadai/cessie). *Collateral* bertujuan sebagai *second way out* jika debitur wanprestasi dan secara psikologis mengikat keseriusan debitur menjalankan usaha dan membayar kewajiban kredit.

Indikasi risiko aspek *collateral* meliputi:

1. nilai agunan tidak meng *cover* nilai pinjaman
2. nilai agunan menurun karena kerusakan
3. agunan bukan milik debitur
4. pengikatan agunan bukan peringkat ke 1

Bagi pelaku UMKM *asset property* adalah hal yang penting ketika pelaku UMKM ingin memperoleh pendanaan melalui kredit. Aset yang baik adalah aset yang telah memiliki sertifikat dan memenuhi syarat sebagai agunan seperti HM/HGU/HGB. Tidak dapat dipungkiri bahwa aset yang paling sempurna dari aspek hukum adalah hak milik karena hak milik merupakan hak terkuat dan terpenuh , tanpa batas waktu, serta dapat diwariskan. Aset yang paling disenangi oleh perbankan adalah aset yang letaknya strategis, bernilai komersial tinggi, dan mudah dijual. Dalam prakteknya perbankan dapat menerima aset dari pihak ketiga dengan persetujuan pemegang hak sesuai kebijakannya.

Aset lain yang tidak kalah penting adalah rekam jejak usaha yang amanah dan semangat yang tinggi. Rekam jejak usaha yang amanah dan semangat yang tinggi dapat dijadikan aset untuk memperoleh pendanaan secara mudah dan rendah risiko yaitu dengan berkongsi, konsinyasi, dan keagenan.

Alternatif pendanaan ini merupakan solusi yang paling mudah dan rendah risiko untuk dilakukan pelaku usaha UMKM binaan Kecamatan Ciater yang memiliki keterbatasan aset untuk dijadikan jaminan (agunan).

Tim juga menemukan permasalahan terkait produk UMKM berupa makanan yang

terkendala proses *packaging* agar tetap aman dan segar saat sampai ke konsumen dengan meminta pihak Kecamatan untuk mengajukan permohonan pendampingan kepada Institut Pertanian Bogor yang memiliki kualifikasi untuk melakukan pendampingan agar produk makanan dapat bertahan lama.

Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dikatakan bahwa ada peningkatan pemahaman mulai dari sosialisasi, tanya jawab dan *indept interview*. Hal ini sesuai dengan beberapa hasil studi dari sebuah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dimana pengaruh pemaparan program melalui kegiatan sosialisasi dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman seseorang. Setelah dilakukan edukasi dalam bentuk penyuluhan pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater, Kabupaten Subang, Jawa Barat menyadari bahwa ada solusi lain untuk memperoleh pendanaan melakukan konsinyasi, keagenan atau berkongsi untuk meningkatkan penjualan.



Gambar 1
Team Abdimas Dosen FH UEU



Gambar 2
Peserta P2M dari unsur Masyarakat

Kesimpulan

Terkait aset pelaku UMKM binaan Kecamatan Ciater, Kabupaten Subang, Jawa Barat yang ingin memperoleh tambahan pendanaan dari perbankan maupun lembaga keuangan bukan bank harus memperhatikan 5 (lima) prinsip pemberian kredit yang meliputi *character* (karakter calon debitur), *capacity* (kemampuan mengangsur pinjaman), *capital* (modal), *conditions* (kondisi perekonomian), dan *collateral* (aset yang siap dijadikan jaminan).

Alternatif aset lain yang bisa digunakan sebagai (*capital*) modal untuk mengembangkan usaha bagi UMKM adalah rekam jejak usaha yang amanah dan semangat yang tinggi sehingga memperoleh kepercayaan dari pihak ketiga.

Daftar Pustaka

- Akhdi Martin Pratama. *Jenis Aset Yang Dapat Dijadikan Jaminan Bank*. <https://money.kompas.com/read/2021/06/11/210000226/ini-jenis-aset-yang-bisa-dijadikan-agunan-ke-bank>.
- Ekonomi kerakyatan: UMKM: dinamika dan pengembangan. (Jakarta, Penerbit Universitas Trisakti, 2009).
- Indonesia. Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93; Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4866
- Indonesia. Undang-Undang Nomor Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan
- Jauhari Jaidan.(2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Jurnal Sistem Informasi (JSI)*, 2 No. 1 (2010): 159 – 168
- Kusmanto Heri dan warjio warjio,2019. Pentingnya legalitas usaha mikro kecil dan menengah. Universitas sumatera utara. *Jurnal pendidikan ilmu-ilmu sosial*.<https://jurnal.unimed.ac.id/2012/ind ex.php/jupiis/article/view/13583>

- Mengenal Prinsip 5 C Pemberian Kredit.
<https://universalbpr.co.id/blog/prinsip-5c-pemberian-kredit/>
- Potret UMKM Indonesia: Si Kecil Yang Berperan Besar. <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62>
- Tips Lengkap Raih dan Kelola Modal Usaha bagi UKM. Jurnal Entrepreneur.
<https://www.jurnal.id/id/blog/tips-lengkap-raih-dan-kelola-modal-usaha-bagi-ukm/>
- UKM Indonesia, Bagaimana Mendapatkan Pendanaan Sesuai Kebutuhan.
<https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/58>