

A photograph of a busy market stall. In the foreground, a man in a white shirt is looking at a large white bag. To his right, a woman in a blue hijab is smiling and making a peace sign. Further right, a woman in a red hijab is looking towards the camera. The stall is filled with various items, including bags and boxes. The background shows other people and stalls, creating a lively atmosphere.

# **Jenis-Jenis Pendanaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Serta Opsinya**

**Robin Hattari**  
**Agustus 2023**

---

A woman wearing a white hijab and a colorful batik dress is sitting in a market stall. She is surrounded by various goods, including baskets of eggs, fish, and vegetables. The stall is filled with fresh produce and packaged goods. The background shows more market stalls and goods.

# | Profil UMKM Indonesia

# Mengapa Kita Harus Mendukung UMKM?

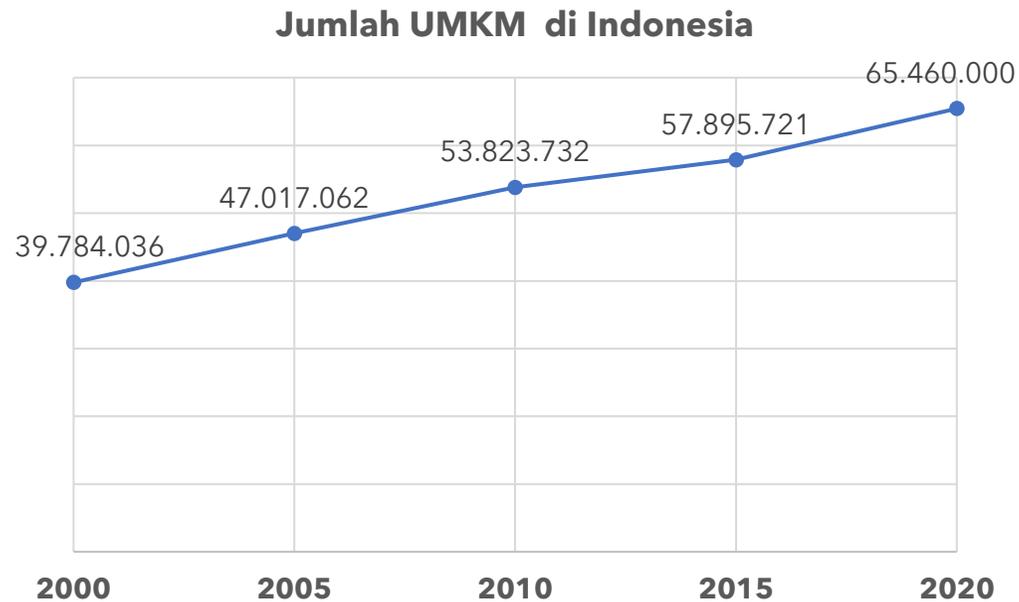
- UMKM merupakan penopang pilar ekonomi di Indonesia, dimana kontribusi terhadap PDB lebih dari 60%.
- UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar.
- Pemberdayaan UMKM memerlukan pendanaan yang konsisten, sehingga UMKM dapat menguatkan perekonomian nasional.
- Berdasarkan data Kemenkop UKM, terdapat 65,4 juta UMKM di Indonesia
- Sampai saat ini, UMKM mempekerjakan 114,7 juta orang
- Angka UMKM di Indonesia secara statistik memiliki nilai yang terbesar di Asia Tenggara.

Negara	Jumlah UMKM (ribu)	Pangsa Pekerja (%)	Bagian dari GDP (%)	Pangsa Eksport (%)
<b>Indonesia</b>	<b>65,465.5</b>	<b>97.0</b>	<b>60.3</b>	<b>14.4</b>
Thailand	3,134.4	85.5	35.3	28.7
Malaysia	1,226.0	48.0	38.2	13.5
Philippines	996.7	63.2	45.5	14.5
Vietnam	651.1	44.5	45.0	18.7
Cambodia	512.9	52.5	58.0	12.1
Singapore	279.0	72.0	45.0	38.3
Laos	133.7	82.4	15.7	14.2
Myanmar	72.7	76.0	69.3	23.7
Brunei Darussalam	2.6	35.4	35.5	2.8

Sumber: Data Kemenkop UKM

# Pentingnya UMKM

- Proporsi UMKM yang cukup signifikan di Indonesia bukanlah fenomena baru yang hanya terjadi di beberapa tahun terakhir



Sumber: Data Kemenkop UKM

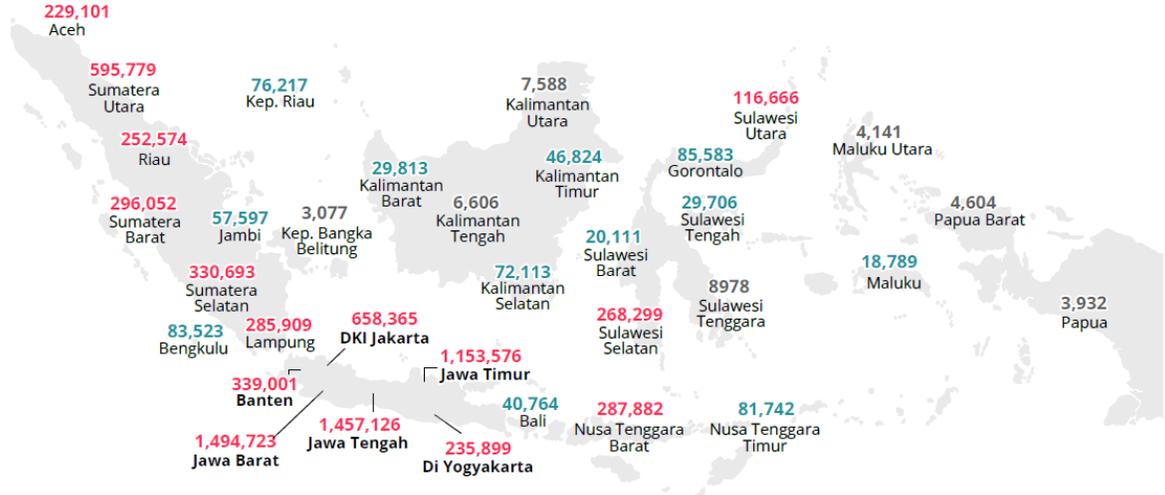
## Pertumbuhan yang Pesat

- Pengkategorian UMKM terdiri dari Kekayaan Bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) serta Penjualan Tahunan.
- Kategorisasi masing-masing kelas UMKM dapat dibedakan dari nilai kekayaan bersih dan penjualan tahunan, dimana semakin besar nilainya maka kategorinya pun semakin tinggi.

Kategori	Kekayaan Bersih*	Penjualan Tahunan
Mikro	Rp. 0 sd 50 juta	Rp. 0 sd 300 juta
Kecil	Rp. 50 sd 500 juta	Rp. 300 jt sd 2,5 milyar
Menengah	Rp. 500 sd 10 milyar	Rp. 2,5 milyar sd 50 milyar

\* Kekayaan Bersih tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

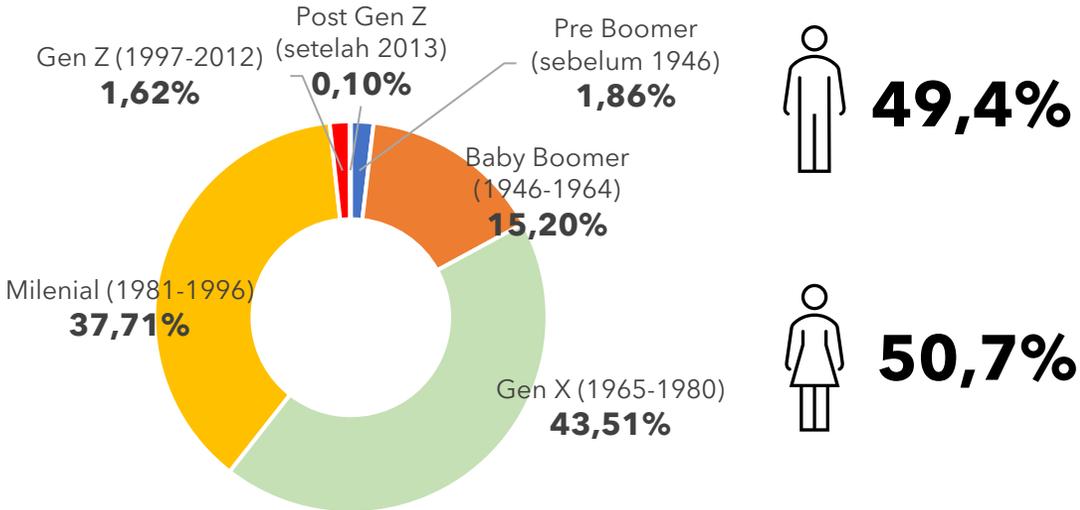
# Distribusi UMKM di Indonesia



- Menurut data Kemenkop UKM, mayoritas UMKM masih terdapat di pulau Jawa (61,48%).
- Jawa Barat menempati posisi teratas, disusul oleh Jawa Tengah dan Jawa Timur, sementara DKI Jakarta menempati posisi ke-4.
- Komposisi kepemilikan UMKM antara pria dan wanita cukup berimbang.
- Kepemilikan Generasi Millenial dan Gen Z cukup tinggi, namun Gen X lebih tinggi.

Jenis-jenis usaha paling diminati oleh UMKM adalah sebagai berikut:

1. Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor (54,33%);
2. Penyediaan Akomodasi Dan Penyediaan Makan Minum (20,21%);
3. Industri Pengolahan (14,51%).



Sumber: Data Kemenkop UKM

# NPL/NPF UMKM di Perbankan Indonesia

Jenis Pendanaan Bank UMKM (Rp juta)	2020	2021	2022	Mei 2023
Modal Kerja	Rp796,710	Rp925,184	Rp1,013,459	Rp1,016,984
NPL/NPF	Rp31,719 <b>3.98%</b>	Rp36,453 <b>3.94%</b>	Rp36,961 <b>3.65%</b>	Rp43,585 <b>4.29%</b>
Investasi	Rp291,623	Rp295,831	Rp335,355	Rp359,099
NPL/NPF	Rp11,394 <b>3.91%</b>	Rp10,304 <b>3.48%</b>	Rp9,072 <b>2.71%</b>	Rp10,233 <b>2.85%</b>
<b>Total</b>	<b>Rp1,088,332</b>	<b>Rp1,221,015</b>	<b>Rp1,348,813</b>	<b>Rp1,376,083</b>
<b>NPL/NPF</b>	<b>Rp43,113</b> <b>3.96%</b>	<b>Rp46,757</b> <b>3.83%</b>	<b>Rp46,033</b> <b>3.41%</b>	<b>Rp53,818</b> <b>3.91%</b>

1. Mayoritas pendanaan bank UMKM adalah untuk Modal Kerja dibandingkan dengan Investasi
2. Ada peningkatan penyaluran kredit Modal Kerja dari 2020 sampai dengan Mei 2023
3. NPL/NPF untuk Modal Kerja lebih tinggi dari Investasi
4. Tingkat NPL/NPF UMKM di perbankan adalah rendah dibawah 3.91%

Sumber: Statistik Perbankan Indonesia Mei 2023, OJK

A photograph showing four women sitting on the ground in a row, all wearing face masks. They appear to be engaged in a manual activity, possibly a craft or agricultural task, as they are holding small objects in their hands. The background is a simple, textured wall. The image is overlaid with a semi-transparent white banner containing the title text.

# | **UMKM di Masa Pandemi v Paska Pandemi**

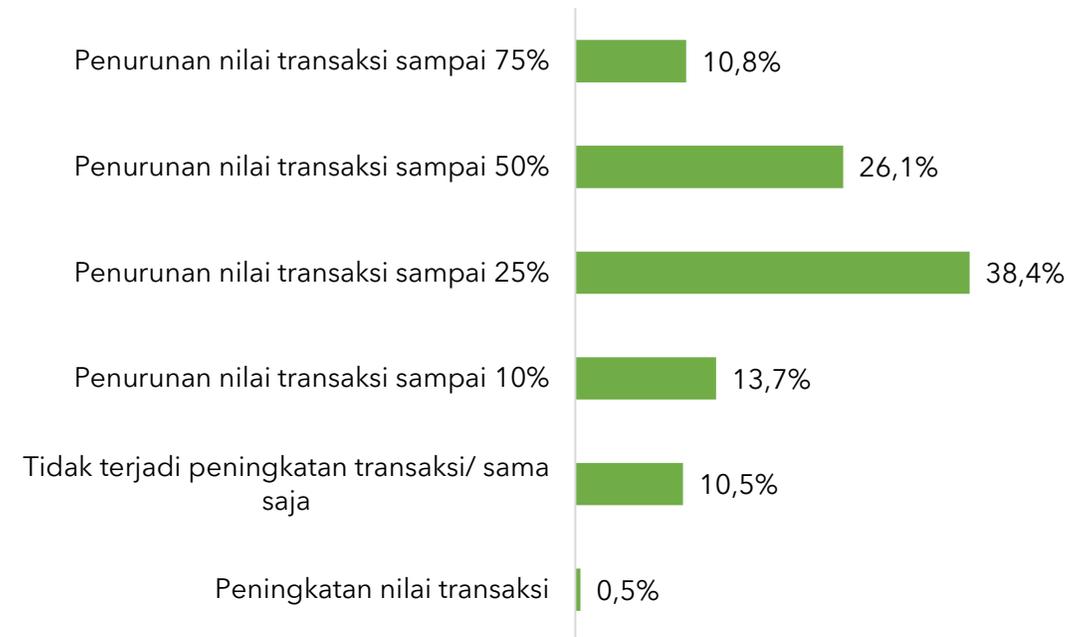
# UMKM di Era Pandemi

## Pengaruh Penghentian Aktivitas Fisik Terhadap UMKM

- PSBB telah menyebabkan penurunan pendapatan yang signifikan untuk perusahaan kecil, besar, dan pelanggan ritel.
- Meningkatnya market risk karena konsumsi dan daya beli menurun.
- Perubahan perilaku konsumen akan menimbulkan risiko yang lebih tinggi untuk bisnis.
- Pandemi Covid-19 telah mempengaruhi jutaan pekerja di Indonesia.
- Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat sebanyak 29,12 juta penduduk usia kerja terkena pandemi:
  1. Pengangguran tidak terserap oleh kesempatan kerja yang terdampak Covid-19: 2,56 juta orang.
  2. Bukan angkatan kerja: 0,76 juta orang.
  3. Tidak bekerja karena terkena Covid-19: 1,77 juta orang.
  4. Bekerja dengan pengurangan jam kerja: 24,03 juta orang (November 2020).

Sedangkan survei dilakukan oleh Kementerian Tenaga Kerja (Kemnaker) dan Lembaga Pembangunan Ekonomi dan Keuangan (INDEF) menyatakan bahwa 88% perusahaan terkena pandemi dalam enam bulan terakhir (November 2020).

## Dampak Pandemi pada UMKM



Sumber: DailySocial.id

# Dampak Pandemi Covid Terhadap Iklim Bisnis UMKM

- Pre-pandemi, UMKM Indonesia sektor mengalami pertumbuhan yang stabil, dimana dari 2015 dan 2019, jumlah UMKM meningkat sebesar 5,5%, dan kontribusinya terhadap PDB naik 6,1%.
- Menurunnya kinerja UMKM secara nasional di tahun pertama pandemi COVID-19 secara langsung mempengaruhi kontribusi mereka terhadap PDB. Tahun 2020 menyentuh titik terendah. Kontribusi UMKM hanya 37,3% atau turun 38,14% dibandingkan dengan tahun sebelumnya.
- Pandemi berdampak signifikan kepada sektor UMKM, disebabkan banyak bisnis mengalami penurunan permintaan dan gangguan rantai pasokan. Menurut sebuah survei oleh LIPI (Mei 2020): 94,69% UMKM terkena dampak negatif dari pandemic kepada penjualan.
- Dampak pandemi berbeda di setiap sektor dan jenis UMKM, dimana industry manufaktur lebih terdampak dibandingkan dengan sektor jasa.
- UMKM di perkotaan sudah lebih siap dibandingkan di daerah pedesaan karena penggunaan system berbasis digital jauh lebih baik.
- Pertumbuhan ekonomi paska pandemi akan sangat membantu tumbuh kembang bisnis UMKM.

# UMKM di Era Paska Pandemi

## **Di era Paska Pandemi banyak UMKM memerlukan tambahan modal kerja**

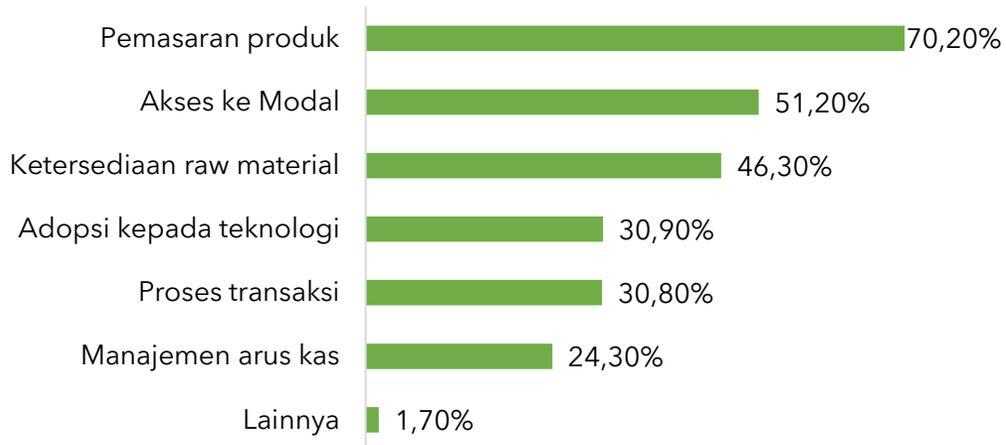
- Pertumbuhan ekonomi post-covid akan sangat membantu UMKM
- Salah satu kendala perkembangan dari UMKM adalah diperlukan modal kerja
- Modal Kerja menjadi kunci penting dari pertumbuhan UMKM
- Akan tetapi kendala yang dihadapi adalah ketidaktersediaan asset sebagai jaminan

## **Kendala Pihak UMKM sebagai pihak yang membutuhkan Pendanaan**

- Terbatasnya informasi mengenai sumber pendanaan usaha yang tepat dengan tingkat bunga yang "fair"
- Terbatasnya kemampuan dalam mengembangkan Perusahaan, khususnya di bidang pemasaran
- Terbatasnya kemampuan produksi, distribusi dan pemasaran → dimana peran modal kerja sangat penting
- Terbatasnya kemampuan dalam mengadministrasikan usaha
- Terbatasnya asset yang dimiliki oleh UMKM maupun pemilik

# Tantangan UMKM ke Depan

## Tantangan Bisnis UMKM



Sumber: DailySocial.id

Dua Tantangan Utama Bisnis UMKM adalah:

### A. Aspek Pemasaran

- Aspek Pemasaran adalah bagian penting dari suksesnya UMKM
- Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam pemasaran produk adalah kebutuhan akan merek (branding) yang kuat. Tanpa merek terkenal, itu bisa sulit bagi UMKM untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.
- Tantangan lain yang mungkin dihadapi UMKM adalah kurangnya anggaran pemasaran. Dengan terbatas sumber daya keuangan, mungkin sulit untuk ini perusahaan untuk mengalokasikan dana untuk pemasaran usaha, seperti iklan atau promosi.

### B. Akses ke Permodalan

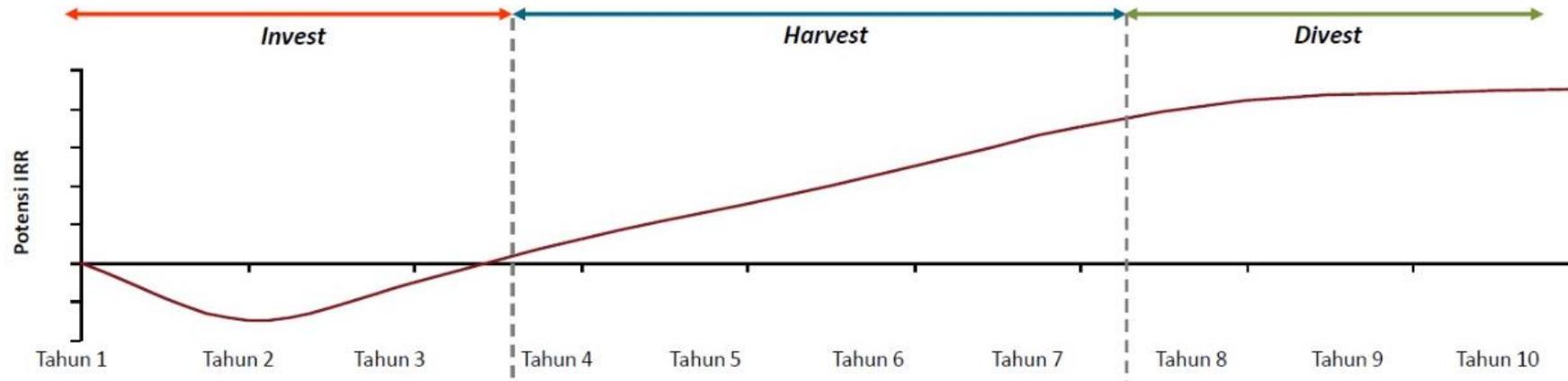
- Survei Bank Indonesia saat ini, 69,5% UMKM masih belum mendapatkan kredit.
- Kondisi ini telah menyebabkan kesenjangan keuangan untuk UMKM di Indonesia sebesar Rp1.605 triliun karena belum bisa dijangkau dukungan keuangan dari bank atau keuangan lainnya institusi.
- Pemerintah menargetkan peningkatan indeks inklusi keuangan menjadi 90% dan Rasio kredit UMKM menjadi 30% pada tahun 2024.
- Literasi keuangan yang rendah masih menjadi masalah mendasar di pihak peminjam. Survey OJK, literasi keuangan nasional indeks di Indonesia pada tahun 2022 hanya akan mencapai 49,68%.



# | Pendanaan UMKM

# Pemahaman Business Cycle UMKM

- 3 tahun pertama adalah masa periode investasi, dimana tentunya mekanisme pendanaan murah untuk dapat membantu tumbuhnya UMKM



## Tahap Invest:

Mitra pendanaan dari UMKM perlu menyadari masa tiga tahun pertama pendanaan bisa menjadi masa critical tentunya harus disadari IRR tidak akan setinggi tahap-tahap selanjutnya

## Tahap Harvest:

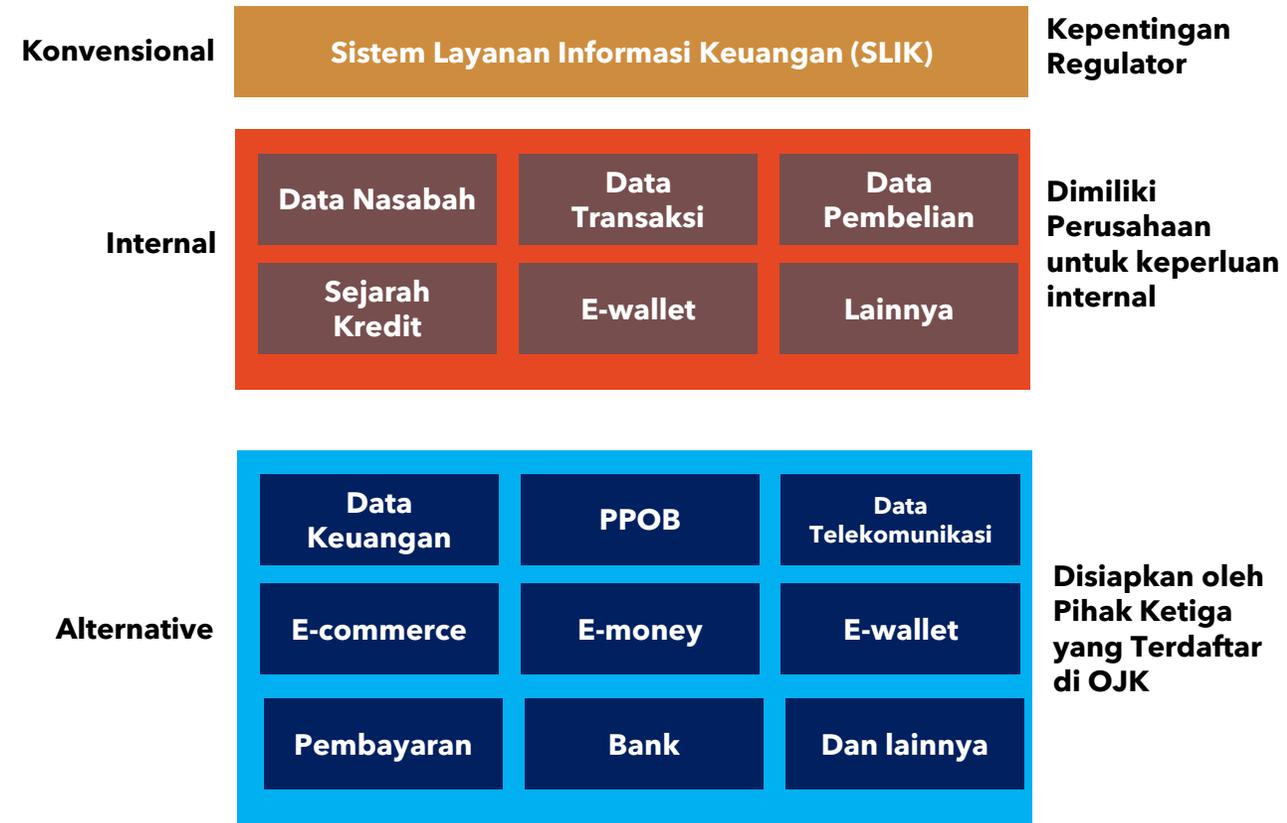
Pada tahap ini, UMKM tidak hanya perlu bantuan pendanaan, tetapi hal-hal lain seperti pentingnya pemasaran dan pengelolaan keuangan, diharapkan UMKM mulai "berkembang" dan tumbuh

## Tahap Divest:

Pada tahap ini, dengan berkembangnya bisnis UMKM, maka diharapkan UMKM pada tahap ini sudah mature

# Mekanisme Penilaian Kredit

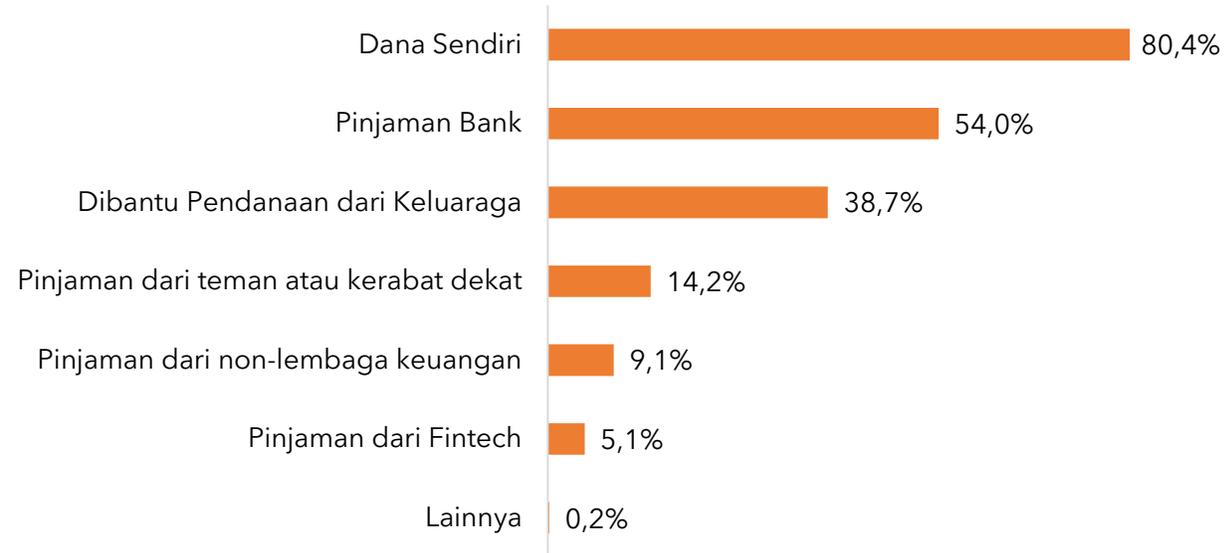
- Dari sisi pendanaan melalui lembaga keuangan formal (seperti bank dan multifinance) terdapat beberapa tantangan dalam mengakomodir kebutuhan pendanaan UMKM
- Masalah lebih kompleks bagi unbankable UMKM karena tidak adanya laporan keuangan formal → dimana lembaga keuangan formal menjadi sulit untuk menilai kelayakan kredit (credit scoring) UMKM tersebut
- Bagi lembaga keuangan formal, proses credit scoring diperlukan untuk memastikan tingkat pengembalian yang wajar
- Pada saat ini, Pemerintah sedang mengerjakan mekanisme alternatif scoring model untuk mengoptimalkan data yang lebih bervariasi.
- Tujuannya agar lembaga keuangan formal memiliki lebih banyak kemampuan untuk menilai kelayakan kredit
- Beberapa startup dan perusahaan teknologi mulai untuk mengembangkan layanan ini, termasuk mengimplementasikannya dalam pinjaman P2P, perbankan, paylater, dll
- **Mekanisme credit scoring kurang mengakomodasi business cycle dari UMKM**



Sumber: DailySocial.id

# Pendanaan Kepada UMKM

## Pendanaan UMKM



- Mayoritas pendanaan UMKM didapat dari Dana Sendiri
- Separuh usaha mikro dan kecil sendiri modal usaha/pendanaan dari pinjaman bank
- Lebih dari 60% pemilik bisnis memilikinya mengajukan pinjaman untuk kegiatan usahanya
- Dikarenakan proses pinjaman di bank maupun lembaga keuangan formal biasanya memakan waktu lama dan juga perlunya jaminan, maka alternatif lewat keluarga, kerabat, atau pinjaman non-lembaga keuangan dilakukan

# Kiat-kiat Mengajukan Pendanaan

## Pahami Limit Keuangan & Jenis Pendanaan

- ✓ Pelajari proyeksi dari keuangan untuk dapat menjelaskan dengan lugas kepada calon pendana
- ✓ Pendanaan lewat pinjaman artinya **hutang dan harus dikembalikan, kalau hutang pasti ada Jaminan**
- ✓ Pinjaman yang baik adalah tidak melebihi 50% dari total aset atau cicilan sebesar 30% dari total pendapatannya
- ✓ Pendanaan melalui modal memang lebih baik, tetapi **harus hati-hati tidak mempunyai kendali atas usaha**
- ✓ Pinjaman atau ekuitas masing-masing mempunyai advantage nya

## Pahami Siapa Pemberi Dana

- ✓ Sebelum mengajukan pinjaman, penting untuk mengecek legalitas lembaga keuangan yang dituju
- ✓ Pastikan bukan lembaga keuangan yang tidak terdaftar, baik untuk fintech maupun koperasi
- ✓ Cek lembaga keuangan untuk menghindari peminjam dari penipuan dan juga rentenir
- ✓ Hati-hati dengan jaminan perlu di tunjuk notaris yang layak

## Pelajari Syarat yang Diberikan

- ✓ Tanya apa saja hak dan kewajiban peminjam atau pemberi modal
- ✓ Pelajari dulu surat-surat Perjanjian dan jangan langsung tandatangan
- ✓ Jangan segan bertanya kepada calon peminjam atau pembeli modal



# | Jenis Pendanaan

# Jenis Pendanaan Kepada UMKM

## Modal Sendiri

### Pendanaan Sendiri (Bootstrapping)

### Pendanaan dari Keluarga

### Pinjaman ke Teman Dan Kerabat

- Skema permodalan yang menggunakan dana pribadi, dana keluarga atau minjam ke teman
- **Kelebihan:** Memiliki kuasa penuh atas bisnis dan tidak ada intervensi pihak lain dan fleksibel atas arah bisnis karena tidak ada intervensi pihak lain.
- **Kekurangan:** Perkembangan cenderung lambat karena keterbatasan modal, relasi dan jaringan terbatas, risiko sepenuhnya ditanggung sendiri

## Pinjaman Lembaga Keuangan Formal

### Pinjaman Bank

### Pinjaman Fintech

### Pinjaman Multifinance

- Pendanaan melalui Lembaga Keuangan Formal
- Mengikuti standard yang ketat dan perlu adanya jaminan
- **Kelebihan:** Kepercayaan dan keandalan karena reputasi lembaga keuangan formal. Suku bunga terkontrol
- **Kekurangan:** Persyaratan ketat, jaminan diperlukan, proses butuh waktu lama dan untuk top-up lebih lama

## Pinjaman Lembaga Koperasi & BMT

### Pinjaman Koperasi

### Baitul Maal Wa Tamwil

- Tidak seperti lembaga keuangan formal
- Standard tidak terlalu ketat (perlu kedekatan), tetap perlu adanya jaminan
- **Kelebihan:** Persyaratan tidak ketat
- **Kekurangan:** Jaminan diperlukan, proses relative lama, tingkat bunga lebih tinggi, dan untuk top-up lebih lama

## Pendanaan Pemerintah

### Pendanaan Pemerintah

- Pemerintah menyediakan berbagai program dan skema pendanaan untuk mendukung perkembangan bisnis. Misalnya, hibah, bantuan subsidi, atau program kredit dengan suku bunga rendah untuk mendukung pertumbuhan bisnis, inovasi, atau pengembangan sektor tertentu.
- **Kelebihan:** meningkatkan citra, nilai dan kualitas bisnis dan biasanya terdapat akses tambahan, seperti pendampingan UMKM.
- **Kekurangan:** Persaingan yang ketat dan terbatas pada kegiatan tertentu, misalnya bisnis yang memiliki dampak sosial.

## Pendanaan Start-up

### Angel Investor

### Venture Capital

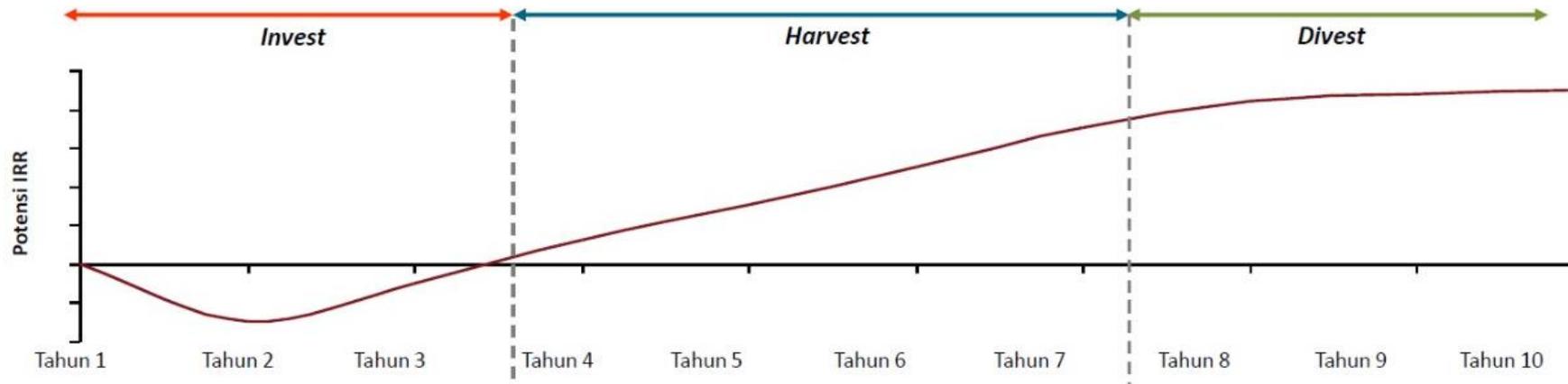
- Individu atau entitas yang bersedia memberikan dukungan modal usaha untuk pelaku usaha, khususnya perusahaan rintisan awal (startup).
- Skema ini biasa diberikan untuk Perusahaan rintisan atau startup yang dirasa memiliki potensi untuk berkembang pesat.
- **Kelebihan:** Lebih fleksibel terkait struktur investasi, bisa menjadi pilihan alternatif bagi bisnis baru yang belum stabil dan kesulitan mendapat bantuan dari sumber tradisional seperti bank.
- **Kekurangan:** Kontrol bisnis terbagi dengan investor, potensi konflik antara pemilik/pendiri perusahaan dengan investor, dan jumlah pendanaan terbatas.

## Crowdfunding

### Crowdfunding

- Skema pendanaan di mana individu atau kelompok memperoleh dana untuk proyek atau bisnis mereka melalui sumbangan kecil dari banyak orang melalui platform online khusus.
- **Kelebihan:** Akses ke pendanaan yang lebih luas sehingga peluang bagi pendanaan pelaku usaha lebih besar dan memungkinkan pelaku usaha untuk mempertahankan kepemilikan dan kendali penuh atas bisnis
- **Kekurangan:** Kampanye crowdfunding tidak menjamin keberhasilan target pendanaan dan kompetisi cenderung lebih ketat

# Pendanaan dalam Business Cycle UMKM



Pendanaan Sendiri (Bootstrapping)

Pendanaan dari Keluarga

Pinjaman ke Teman Dan Kerabat

Pinjaman Fintech

Angel Investor

Pendanaan Pemerintah

Pinjaman Bank

Pinjaman Koperasi

Pinjaman Multifinance

Venture Capital

Crowdfunding

Pinjaman Bank

Venture Capital

Initial Public Offering (IPO)

- Setiap fase dari business cycle UMKM mempunyai jenis pendanaan yang berbeda
- Setiap fase juga mempunyai cost of fund yang berbeda

# Beberapa Alternatif Pendanaan Selain Bank

## Crowdfunding

- **Mekanisme** – pendanaan lewat ekuitas
- Jumlah sekitar 11



- **Jumlah Pendanaan:** Maksimum Rp 10 miliar dalam 12 bulan
- **Syarat:** Akta pendirian, jenis dan jumlah efek yang ditawarkan, rencana bisnis dan proyeksi pendapatan, laporan keuangan yang paling rendah disusun berdasarkan standar akuntansi tanpa akuntabilitas publik, surat keterangan domisili, hasil RUPS



- **Jumlah Pendanaan:** Maksimum Rp10 miliar. Biaya layanan 5% dari total dana yang didapat dari investor. Management fee 5% dari setiap keuntungan bisnis/bagi hasil.
- **Syarat:** Omset minimal Rp1 miliar per tahun, bisnis sudah berjalan minimal 1-2 tahun, minimal 3 outlet di seluruh Indonesia untuk bisnis offline, laporan keuangan yang memenuhi standar akuntansi umum, landasan proyek berupa kontrak, invoice/PO dari pemerintah/ BUMN/BUMD/korporasi (untuk skema Obligasi/Sukuk)

## Pinjaman Fintech

- **Mekanisme** – pinjaman lewat peer to peer
- Jumlah sekitar 23



- **Syarat:** Memiliki bisnis dan berdomisili di wilayah Jawa, Batam, Makassar, Medan, Palembang, dan Bali, telah menjalankan usaha lebih dari 6 bulan, memiliki pendapatan bulanan mulai dari Rp6 juta, bukan pebisnis yang berjualan dengan sistem reseller ataupun dropshipper, melengkapi dokumen.
- **Jenis Pinjaman:** Pendanaan Modal Kawan Mikro
- **Nominal Pinjaman:** UMKM yang berpotensi bisa mendapatkan pendanaan modal usaha hingga Rp2 miliar yang didanai oleh pemberi dana platform (individu atau institusi yang mencari pendanaan) melalui platform digital



- **Jenis Pinjaman:** Buyer Financing, Working Capital Term Loan, Invoice Financing, dan Pinjaman Usaha Mikro.
- **Alur Pinjaman:** Pengajuan Pinjaman, analisis informasi oleh tim Investree, persetujuan, pinjaman didanai.

## Pinjaman Koperasi & BMT

- **Mekanisme** – pinjaman lewat KSP atau BMT
- Jumlah sekitar 8



- **Jenis Pinjaman:** Pinjaman Mikro
- **Jumlah Pinjaman:** Pinjaman angsuran (PA) dengan plafon mulai dari Rp5 juta - Rp3 miliar. Bunga bersaing, dengan jangka waktu maksimal 36 bulan.
- **Syarat:** Melampirkan fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), serta Surat Nikah (bagi yang menikah), usia minimal 21 tahun atau sudah menikah atau maksimal usia 60 tahun saat jatuh tempo pinjaman, usaha minimum 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha yang sama, melampirkan NPWP khusus kredit Rp50 juta keatas, kelengkapan Izin Usaha.
- Wilayah Operasional: Jakarta.



- **Jenis Pinjaman:** Pinjaman Modal Usaha, Pinjaman Ultra Mikro
- **Syarat Pinjaman:** WNI, FC KTP Suami dan Istri, FC Kartu Keluarga, FC Jaminan (Sertifikat/BPKB).
- **Wilayah Operasional:** Jawa Tengah, DIYogyakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Banjarmasin, Jakarta Timur, Kalimantan Barat



# | Penutup

# Penutup

- UMKM memiliki kontribusi besar terhadap PDB
- UMKM merupakan penopang pilar ekonomi di Indonesia
- UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar
- Pemberdayaan UMKM diperlukan pendanaan yang konsisten dengan demikian UMKM dapat menguatkan perekonomian Nasional
- Pandemi Covid telah mempengaruhi UMKM
- Dua tantangan bagi UMKM ke depan adalah: Pemasaran dan Akses ke Permodalan
- Disamping, modal kerja yang sustainable dan dengan biaya yang wajar, penting bagi UMKM mendapatkan dukungan merek (branding) yang kuat
- Penting bagi pelaku UMKM untuk memahami:
  - ✓ Proyeksi dari keuangan untuk dapat menjelaskan dengan lugas kepada calon pendana
  - ✓ Pendanaan lewat pinjaman artinya hutang dan harus dikembalikan, kalau hutang pasti ada Jaminan
  - ✓ Pendanaan melalui modal memang lebih baik, tetapi harus hati-hati tidak mempunyai kendali atas usaha

# Selesai

---

**TERIMA KASIH**