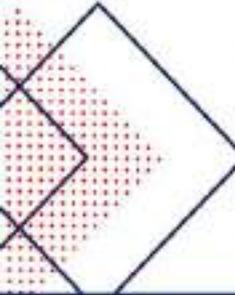




PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI ERA DIGITAL

**Langkah Praktis Menuju
Bisnis Berkelanjutan**



**Inti Nuswandari, M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Eka Avianti Ayuningtyas, S.E., MBA.
Dr. Ir. Titing Widyastuti, MM.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.**

**Dr. Taufik, S.E., M.M.
Angraita Primatami, S.E., M.E.
Miralda Indiarti, S.Ip., M.M.
Estuti Fitri Hartini, S.E., M.M.
Sumarso, S.E., M.M.
Yuridistya Primadhita, S.E., M.E.
Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.**



**PENGELOLAAN
KEUANGAN UMKM
DI ERA DIGITAL:
Langkah Praktis Menuju
Bisnis Berkelanjutan**

UNDANG-UNDANG NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerjemahan dan pengadaptasian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerbitan, penggandaan dalam segala bentuknya, dan pendistribusian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada poin kedua di atas yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI ERA DIGITAL: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan

Inti Nuswandari, M.M.

Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.

Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.

Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.

Eka Avianti Ayuningtyas, S.E.,

MBA. Dr. Ir. Titing Widyastuti, MM.

Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.

Dr. Taufik, S.E., M.M.

Anggraita Primatami, S.E., M.E.

Miralda Indiarti, S.Ip., M.M.

Estuti Fitri Hartini, S.E., M.M.

Sunarso, S.E., M.M.

Yuridistya Primadhita, S.E., M.E.

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.



**MEGA
PRESS**

Pengelolaan Keuangan UMKM di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan

Copyright © 2025

Penulis:

Inti Nuswandari, M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Eka Avianti Ayuningtyas, S.E.,
MBA. Dr. Ir. Titing Widyastuti, MM.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Taufik, S.E., M.M.
Anggraita Primatami, S.E., M.E.
Miralda Indiarti, S.Ip., M.M.
Estuti Fitri Hartini, S.E., M.M.
Sunarso, S.E., M.M.
Yuridistya Primadhita, S.E., M.E.
Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

Editor:

Susanti Widhiastuti

Setting Layout:

Agisni Sofatunisa

Desain Sampul:

Firman Saepulloh

ISBN: 978-623-508-574-6

IKAPI: 435/JBA/2022

Ukuran: 15,5 cm x 23 cm; xi + 463hlm

Cetakan Pertama, April 2025

Hak cipta dilindungi Undang-undang dilarang memperbanyak karya tulis dalam bentuk dan dengan cara apa pun, tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerbit:

CV. Mega Press Nusantara

Alamat Redaksi:

Komplek Perumahan Janatipark III, Cluster Copernicus Blok D-07, Cibeusi,
Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45363

0812-1208-8836

www.megapress.co.id

penerbitmegapress@gmail.com

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas terselesaikannya buku ini, yang berjudul "Pengelolaan Keuangan UMKM di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan". Buku ini lahir dari keinginan kami untuk memberikan panduan praktis kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi tantangan pengelolaan keuangan di era digital yang terus berkembang.

Kami menyadari bahwa perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar terus berubah. Oleh karena itu, kami berharap buku ini tidak hanya menjadi referensi, tetapi juga menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM untuk terus belajar, berinovasi, dan berkembang.

Dalam proses penyusunan buku ini, kami mendapatkan banyak dukungan dan masukan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada keluarga, kolega, dan para profesional yang telah memberikan masukan berharga. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat yang nyata bagi pembaca, khususnya para pelaku UMKM, akademisi, dan siapa pun yang peduli terhadap pengembangan UMKM di era digital.

Akhir kata, kami menyadari bahwa buku ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kami sangat terbuka terhadap kritik dan saran demi penyempurnaan di masa mendatang.

Selamat membaca, dan semoga buku ini menjadi bekal berharga dalam perjalanan Anda menuju pengelolaan keuangan yang lebih baik dan bisnis yang berkelanjutan.

Bogor, 8 Maret 2025

Hormat kami,

Tim Penulis

DAFTAR ISI

PRAKATA.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
1.....	1
BAB 1:	1
PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM.....	1
ABSTRAK.....	1
I. PENDAHULUAN.....	2
II. STATE OF THE ART.....	3
III. PEMBAHASAN.....	5
IV. KESIMPULAN	45
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
PROFIL PENULIS.....	49
2.....	50
BAB 2:	50
DASAR-DASAR KEUANGAN UNTUK UMKM.....	50
ABSTRAK.....	50
I. PENDAHULUAN.....	51
II. STATE OF ART	52
III. PEMBAHASAN.....	53
IV. KESIMPULAN	69
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	70
DAFTAR PUSTAKA	71
PROFIL PENULIS.....	75
3.....	76
BAB 3:.....	76

DIGITALISASI KEUANGAN UMKM	76
ABSTRAK.....	76
I. PENDAHULUAN.....	77
II. PEMBAHASAN.....	77
III. KESIMPULAN	86
IV. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	87
PROFIL PENULIS.....	88
4.....	83
BAB 4:.....	83
PENGELOLAAN KAS DAN LIKUIDITAS	83
ABSTRAK.....	83
I. PENDAHULUAN.....	84
II. STATE OF THE ART.....	85
III. PEMBAHASAN.....	86
IV. KESIMPULAN	112
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	114
DAFTAR PUSTAKA	116
PROFIL PENULIS.....	120
5.....	116
BAB 5:.....	116
PENDEKATAN HOLISTIK DALAM INVESTASI BERBASIS DAMPAK UNTUK KEBERLANJUTAN UMKM	116
ABSTRAK.....	116
I. PENDAHULUAN.....	117
II. STATE OF THE ART.....	119
III. PEMBAHASAN.....	120
IV. KESIMPULAN	133
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	135

DAFTAR PUSTAKA	137
PROFIL PENULIS	142
6.....	137
BAB 6:	137
MANAJEMEN MODAL KERJA DI ERA DIGITAL	137
ABSTRAK	137
I. PENDAHULUAN	139
III. PEMBAHASAN	141
IV. KESIMPULAN	178
DAFTAR PUSTAKA	180
PROFIL PENULIS	185
7.....	187
BAB 7:	187
SUMBER PEMBIAYAAN UMKM DI ERA DIGITAL	187
ABSTRAK	187
I. PENDAHULUAN	188
II. STATE OF THE ART	189
III. PEMBAHASAN	190
IV. KESIMPULAN	224
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	226
DAFTAR PUSTAKA	228
PROFIL PENULIS	229
8.....	222
BAB 8:	222
MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN (<i>FINANCIAL RISK MANAGEMENT</i>)	222
ABSTRAK	222
I. PENDAHULUAN	223

II.	STATE OF THE ART	227
III.	PEMBAHASAN.....	229
IV.	KESIMPULAN	241
V.	REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	241
	DAFTAR PUSTAKA	243
	PROFIL PENULIS.....	246
9.....		247
	BAB 9:	247
	INVESTASI UNTUK KEBERLANJUTAN UMKM	247
	ABSTRAK.....	247
I.	PENDAHULUAN.....	248
II.	STATE OF THE ART.....	249
III.	PEMBAHASAN.....	250
IV.	KESIMPULAN	278
V.	REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	279
	DAFTAR PUSTAKA	280
	PROFIL PENULIS.....	283
10		277
	BAB 10:	277
	MENGELOLA UTANG DAN PEMBIAYAAN BERKELANJUTAN.....	277
	ABSTRAK.....	277
I.	PENDAHULUAN.....	278
II.	STATE OF THE ART.....	279
III.	PEMBAHASAN.....	279
IV.	KESIMPULAN	299
V.	REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	301
	DAFTAR PUSTAKA	303
	PROFIL PENULIS.....	305
11.....		304

BAB 11:	304
PENGELOLAAN PAJAK DAN KEPATUHAN HUKUM	304
ABSTRAK	304
I. PENDAHULUAN	305
II. STATE OF THE ART	307
III. PEMBAHASAN	307
IV. KESIMPULAN	321
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	323
DAFTAR PUSTAKA	324
PROFIL PENULIS	326
12	325
BAB 12:	325
PENGUKURAN KINERJA UMKM	325
ABSTRAK	325
I. PENDAHULUAN	326
II. STATE OF THE ART	328
III. PEMBAHASAN	330
IV. KESIMPULAN	347
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	348
DAFTAR PUSTAKA	349
PROFIL PENULIS	350
13	349
BAB 13:	349
PERAN TEKNOLOGI <i>FINTECH</i> DALAM UMKM	349
ABSTRAK	349
I. PENDAHULUAN	350
II. STATE OF THE ART	354
III. PEMBAHASAN	355
IV. KESIMPULAN	373

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	373
DAFTAR PUSTAKA	375
PROFIL PENULIS	378
14	376
BAB 14:	376
STRATEGI KEBERLANJUTAN UNTUK UMKM	376
DI ERA DIGITAL	376
ABSTRAK	376
I. PENDAHULUAN	377
II. STATE OF THE ART	379
III. PEMBAHASAN	379
IV. KESIMPULAN	403
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	405
DAFTAR PUSTAKA	406
PROFIL PENULIS	414

10

BAB 10: MENGELOLA UTANG DAN PEMBIAYAAN BERKELANJUTAN

Miralda Indiarti, SIp, MM

Universitas IPWIJA

email: miralda89@yahoo.com

ABSTRAK

Apakah harga saham akan berubah apabila perusahaan menggunakan utang untuk menggantikan modal sendiri? Utang seringkali merupakan masalah krusial dan butuh penyelesaian agar tidak menumpuk sehingga menimbulkan masalah yang lebih besar lagi. Dalam masyarakat sudah banyak muncul pinjaman *online* yang merupakan bagian dari Teknologi Finance (Tekfin) dibawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK): Pembiayaan berkelanjutan sebagai sarana untuk mendukung pembangunan infrastruktur yang ramah lingkungan, yaitu proyek-proyek yang aktif membantu mengantisipasi dan memerangi perubahan iklim melalui pengelolaan masalah lingkungan, peningkatan kualitas lingkungan, pengurangan ancaman pemanasan global, dan mendukung pembangunan rendah karbon. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Indonesia mencapai 65 juta UMKM dan akan terus bertambah, sedangkan kontribusinya pada PDB nasional sebesar 61 persen dan telah

menyerap 97 persen dari total tenaga kerja (2022). UMKM perlu memiliki akses ke perbankan yang memungkinkan mereka berinvestasi dalam praktik bisnis yang lebih ramah lingkungan, meningkatkan dampak sosial dan memperluas operasinya.

Kata Kunci : Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Pembiayaan Berkelanjutan, *Teknologi Finance* (Tekfin), Utang, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM);

I. PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia berdasarkan Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga berlaku triwulan I-2024 mencapai Rp5.288,3 triliun dan atas dasar harga konstan 201 Rp 3.112,9 triliun. Ekonomi Indonesia triwulan I-2024 terhadap triwulan sebelumnya terkontraksi sebesar 0,83 persen (q-to-q). Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Jasa Pendidikan sebesar 10,34 persen.

Sementara dari sisi pengeluaran, Komponen Pengeluaran Konsumsi Pemerintah (PK-P) mengalami kontraksi pertumbuhan terdalam sebesar 36,69 persen. Selama triwulan I-2024 kelompok provinsi di Pulau Jawa masih menunjukkan pengaruhnya secara spasial dalam perekonomian Indonesia dengan mencatat peranan sebesar 57,70 persen walaupun mengalami perlambatan pertumbuhan sebesar 4,84 persen dibanding triwulan I-2023 (y-on-y).

Perusahaan membayar utang usaha pada pihak lain atas barang atau jasa yang telah diterima, ketika bisnis melakukan transaksi dengan pemasok atau vendor. Perusahaan akan menerima faktur atau tagihan yang menunjukkan jumlah yang harus dibayar setelah barang atau jasa diterima, bersama dengan tenggat waktu pembayaran. Selanjutnya, bisnis akan memproses tagihan ini dan melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian (Suad Husnan, Enny Pudjiastuti, 2015).

Modal yang digunakan perusahaan selalu memiliki biaya, bagi dana yang berbentuk utang, maka biaya dana mudah diidentifikasi yaitu biaya bunganya. Total Debt berpengaruh terhadap *Return On Equity* pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index, karena memiliki nilai signifikan 0,010, yang lebih kecil dari 0.05. Perusahaan dengan total utang yang tinggi akan memiliki total beban bunga yang tinggi pula. Penggunaan utang, baik utang jangka pendek maupun jangka panjang, menimbulkan beban bunga bagi perusahaan.

II. STATE OF THE ART

1. Strategi pengelolaan utang yang sehat
2. Membatasi utang untuk Pertumbuhan Berkelanjutan
3. Digitalisasi dalam Pengelolaan Utang
4. Contoh kasus : Dampak Pengelolaan Utang yang Buruk pada UMKM
5. Rekomendasi Pengelolaan Utang untuk Pertumbuhan Sehat

III. PEMBAHASAN

Manajemen Keuangan

James C. Van Horne adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Sutrisno Manajemen keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan pembelanjaan, yaitu mendapatkan dana dengan biaya murah, menggunakan dana secara efisien, dan mengalokasikan dana secara efisien. Manajemen keuangan memiliki beberapa fungsi penting yang perlu dilakukan secara terus menerus dalam operasional perusahaan. Berikut adalah beberapa fungsi utama dari manajemen keuangan:

1. Penganggaran dan perencanaan keuangan: Fungsi ini meliputi penentuan tujuan keuangan jangka panjang dan jangka pendek perusahaan serta merencanakan cara untuk mencapainya.

Penganggaran dan perencanaan keuangan mencakup penyusunan anggaran, peramalan arus kas, dan proyeksi keuangan jangka panjang.

2. Pengelolaan kas: Fungsi ini melibatkan pengelolaan arus kas perusahaan, termasuk mengelola penerimaan kas, pengeluaran kas, dan investasi kas perusahaan.
3. Pengelolaan investasi: Fungsi ini meliputi pengambilan keputusan investasi yang tepat dengan mempertimbangkan risiko dan potensi pengembalian investasi. Manajemen keuangan juga bertanggung jawab untuk mengelola portofolio investasi perusahaan.
4. Pembiayaan: Fungsi ini mencakup pemilihan sumber pembiayaan yang tepat untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, seperti pinjaman, obligasi, dan saham.
5. Pengendalian biaya: Fungsi ini meliputi mengidentifikasi, menganalisis, dan mengendalikan biaya perusahaan untuk memastikan efisiensi dan efektivitas operasional.
6. Analisis kinerja keuangan: Fungsi ini mencakup pemantauan kinerja keuangan perusahaan, termasuk menganalisis laporan keuangan dan mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan.
7. Manajemen risiko keuangan: Fungsi ini meliputi identifikasi, pengukuran, dan pengelolaan risiko keuangan yang dihadapi perusahaan, seperti risiko pasar, risiko kredit, dan risiko operasional.

Modal

Menurut Prof. Bakker modal diartikan berupa barang-barang kongkret yang masih ada dalam perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debit, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah kredit (Dyah Lydianingtias, dkk, 2018). Lawrence J. Gitman berpendapat bahwa modal adalah suatu bentuk pinjaman dalam jangka waktu tertentu yang dimiliki oleh sebuah perusahaan. Juga sebagai seluruh hal yang terdapat pada

kolom bagian kanan neraca perusahaan selain kewajiban yang ditanggung saat ini. Terdapat beberapa jenis dari pengertian modal yang dipisahkan berdasarkan kategorinya, yaitu: Jenis Modal Berdasarkan Sumber, yaitu modal eksternal dan modal internal:

1. Modal Eksternal: Sumber modal eksternal adalah sumber modal yang diperoleh dari luar perusahaan atau dana yang didapat dari para kreditur atau para pemegang saham. Dengan adanya keterbatasan yang ada pada modal internal, membuat modal eksternal penting karena sifatnya tidak terbatas. Umumnya, modal eksternal ini bisa didapat dari pinjaman bank, koperasi atau sumber lainnya. Modal juga bisa didapat dari para investor yang menanamkan dananya pada perusahaan.
2. Modal Internal: Sumber modal internal adalah modal yang diperoleh dari kekayaan seseorang atau perusahaan tersebut yang biasanya didapat dari hasil penjualan. Perlu diketahui bahwa modal internal ini akan sulit untuk mengembangkan bisnis karena sifatnya yang juga terbatas dan akan terasa sulit untuk mengalami peningkatan yang signifikan.

Gerstenberg mendefinisikan struktur modal sebagai suatu proses peningkatan kapitalisasi perusahaan yang mencakup berbagai sumber serta daya yang dapat dikuasai, seperti pinjaman, cadangan, saham, serta obligasi. Teori struktur modal pertamakali diciptakan oleh Franco Modigliani dan Merton Miller, Keduanya memiliki pandangan yang sama saat membahas persoalan modal.

Teori Modigliani dan Miller ini mengusulkan tiga proposisi penting, yaitu: Struktur modal tidak relevan dengan nilai perusahaan. Akibatnya nilai perusahaan identik akan tetap sama atau bertahan, sekaligus tidak memberikan pengaruh pada keuangan yang diadopsi untuk membiayai aset. Sedangkan nilai perusahaan bergantung pada pendapatan yang diharapkan pada masa depan, terhitung saat tidak terdapat pajak. Penting untuk memiliki informasi pajak. Hal ini dikarenakan penggunaan aset serta sumber dana akan mengalami peningkatan saat mengetahui pajak yang bertanggung.

Selain itu, informasi pajak juga dibutuhkan untuk mengetahui pengurangan biaya modal tertimbang rata-rata perusahaan. Tidak terdapat biaya kebangkrutan dalam struktur modal. Dengan kata lain, aset dapat dijual dengan harga pasar dan *earning before interest* (EBIT) tidak dipengaruhi oleh utang perusahaan. Oleh sebab itu, investor berperan penting dalam menjadi *price takers*. Teori struktur modal menjelaskan apakah ada pengaruh perubahan struktur modal terhadap nilai perusahaan? Struktur modal yang dapat memaksimalkan nilai perusahaan, atau harga saham, adalah struktur modal yang terbaik.

Modal yang dipergunakan perusahaan selalu mempunyai biaya. Biaya tersebut bisa bersifat eksplisit (artinya nampak, dan dibayar oleh perusahaan), tetapi bisa juga bersifat implisit (tidak nampak, bersifat opportunistic, atau disyaratkan oleh pemodal). Bagi para pemodal membeli obligasi ditafsirkan mempunyai risiko yang lebih rendah, maka biaya modal yang berasal dari hutang akan lebih kecil dari biaya yang berasal dari hutang akan lebih kecil dari biaya modal yang berasal dari modal sendiri.

Dalam perjalanannya menuju optimalisasi perusahaan, struktur modal dipengaruhi oleh beberapa hal yang disebut faktor penentu. Beberapa faktor di antaranya memiliki pengaruh yang tinggi terhadap kenaikan maupun penurunan struktur modal:

1. Struktur Aktiva (*Tangibility*), Seorang ahli ekonomi, Syamsudin menyatakan bahwa struktur aktiva atau *tangibility* merupakan suatu bentuk pemenuhan alokasi dana untuk setiap komponen aktiva baik tetap maupun lancar. Arti yang lain disampaikan oleh Weston dan Brigham, dimana struktur aktiva disebut juga sebagai perimbangan atau perbandingan yang terjadi antara aktiva tetap dengan total aktiva. Dengan kata lain, pemenuhan modal tergantung pada kondisi aktiva suatu perusahaan. Ketika suatu perusahaan menanam modal dalam bentuk aktiva tetap, maka pemenuhan modal berasal dari kepemilikan sendiri sehingga utang hanyalah pelengkap. Sedangkan perusahaan yang aktiva lancar lebih besar akan cenderung memilih utang sebagai pemenuhan dana. Dari kedua contoh tersebut dapat kita simpulkan

bahwa aktiva sangat berpengaruh pada struktur modal perusahaan;

2. *Growth Opportunity*, sebuah peluang yang dimiliki perusahaan untuk tumbuh ke depannya. Namun, beberapa ahli mengemukakan pendapat yang berbeda. Dimana *growth opportunity* merupakan titik balik perubahan aktiva yang perusahaan miliki. Oleh sebab itu, perusahaan akan cenderung melakukan investasi demi keuntungannya sendiri;
3. Ukuran Perusahaan (*Form Size*) sangat mempengaruhi struktur modal. Hal ini dikarenakan aktivitas yang dapat dilakukan untuk mengembangkan struktur modal terlihat dari kemajuan atau besar kecilnya suatu perusahaan. Dengan kata lain, bagaimana perusahaan tersebut tumbuh dan berkembang dalam pencapaian yang lebih tinggi. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari kemampuan perusahaan itu sendiri. Misalnya perusahaan yang besar akan lebih mudah dalam menentukan keuntungan sebanyak-banyaknya dengan keanekaragaman produk, selain itu akan lebih siap menghadapi krisis. Sedangkan perusahaan kecil rentan mengalami kebangkrutan jika melakukan hal tersebut;
4. Profitabilitas, Perusahaan dengan *profit* atau keuntungan tinggi biasanya memiliki dana internal yang tinggi pula, begitu pula alokasi dana cadangan. Artinya perusahaan tersebut jauh dari kata utang kepada pihak luar. Hal inilah yang kemudian mempengaruhi struktur modal pada perusahaan tersebut;
5. Risiko Bisnis, maka banyak perusahaan akan lebih berhati-hati dalam menentukan modal. hal ini dikarenakan risiko yang timbul dapat menghambat kemajuan serta berpengaruh negatif terhadap sistem pendanaan internal. Selain itu, pendanaan eksternal juga akan mengalami hambatan sehingga perusahaan tidak mudah dalam menentukan permodalannya.

A. Strategi Pengelolaan Utang yang Sehat

Menurut Abid Ramadhan, temuan penelitian tentang *leverage* berdampak negatif pada *profitabilitas*. Keuntungan berkurang karena jumlah hutang yang tinggi. Profitabilitas dipengaruhi oleh peluang pertumbuhan. Keuntungan meningkat dengan peningkatan aset. *Leverage* membahayakan nilai perusahaan. Potensi pertumbuhan meningkatkan nilai perusahaan. Peningkatan nilai perusahaan dapat dicapai melalui peningkatan aset atau penjualan. Nilai perusahaan dipengaruhi oleh profitabilitasnya. Perolehan keuntungan meningkatkan nilai bisnis.

Tidak ada bukti tentang bagaimana *leverage* mempengaruhi nilai perusahaan dengan profitabilitas. Pengaruh *leverage* terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel *intervening* tidak terbukti. *Leverage* dan *growth opportunity* mempengaruhi nilai perusahaan melalui profitabilitas (Supami Wahyu Setiyowati, Jamal Abdul Naser, Rini Astuti, 2020). *Liabilitas* adalah sebuah suatu kewajiban yang harus dibayar oleh sebuah perusahaan pada pihak yang bersangkutan dengan cara mengeluarkan sejumlah dana atau sumber daya ekonomi perusahaan tersebut.

Umumnya, perusahaan akan mengambil liabilitas guna mendukung segala kegiatan operasional yang ada di dalam bisnisnya. Tujuan dari hal itu adalah sebagai upaya agar perusahaan bisa berkembang secara maksimal. Sebab, saat bertahan dengan aset yang seadanya, maka secara otomatis perusahaan akan sulit sekali untuk maju atau berkembang.

Liabilitas tidak melulu berbentuk uang. Namun juga bisa berbentuk jasa, barang, atau manfaat ekonomi dalam bentuk lain. Selain itu, *liability* juga bisa berasal dari berbagai jenis transaksi. Misalnya dari pertukaran aset, hubungan bisnis, dan berbagai transaksi yang dapat memberikan manfaat bagi perekonomian perusahaan kedepannya.

Berikut adalah beberapa karakteristik dari liabilitas yang perlu dipahami:

1. Semua pinjaman yang dipakai untuk meningkatkan pendapatan pribadi atau perusahaan, baik itu dari bank, perorangan, atau yang lainnya harus dibayar saat itu juga ketika sudah jatuh tempo,
2. Segala macam bentuk kewajiban yang harus dibayarkan pada pihak lain, entah itu pertukaran aset, transfer uang tunai, pemberian layanan atau jasa, dan kegiatan lain yang memberikan manfaat ekonomi pada periode yang sudah ditentukan sesuai dengan kesepakatan atau waktu peristiwa bisnis tertentu,
3. Kejadian bisnis atau transaksi yang sudah terlaksana serta mengharuskan entitas,
4. Sebuah bentuk tanggung jawab entitas kepada pihak lain, baik itu yang meninggalkan suatu kebijakan atau yang tidak menghindari upaya penyelesaian.

Berikut ini adalah dua cara yang dapat digunakan untuk menganalisis liabilitas di suatu perusahaan:

1. Dengan Melalui Rasio Hutang Terhadap Aset yang Dimiliki Suatu Perusahaan: Saat Grameds menggunakan cara yang satu ini, maka hal yang perlu dipastikan adalah berapa jumlah aset yang dimiliki perusahaan yang bisa digunakan untuk mencukupi dan menutupi kewajiban atau liabilitas tersebut. Kita bisa hitung dengan menggunakan persentase semua jumlah hutang dan pastikan bahwa total atau jumlahnya kurang dari 50%. Jika total semua hutang yang dimiliki bisa ditutup dengan menggunakan total aset usaha yang dimiliki suatu perusahaan. Maka kemungkinan besar perusahaan tersebut tetap bisa beroperasi.
2. Menggunakan Rasio Hutang Terhadap Ekuitas: Cara yang kedua yaitu dengan menggunakan rasio utang dengan ekuitas. Disini kita harus menghitung keseluruhan dari utang dengan ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan. Pastikan bahwa hasil dari rasio utang dengan ekuitas tidak lebih dari 50%. Akan tetapi, jika kenyataannya lebih dari 50%, maka itu adalah saat perusahaan

harus mengurangi jumlah kewajiban atau utang yang dimiliki. Jadi, liabilitas adalah bukan sesuatu yang buruk untuk sebuah perusahaan atau bisnis. Ada saatnya hal itu justru menjadi salah satu cara untuk mencapai kesuksesan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, antara tahun 2014 dan 2017, utang memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan belanja modal, transfer dana ke daerah, dan dana desa; namun, belanja pegawai tidak terpengaruh secara signifikan. Selain itu, berdasarkan hasil analisis, telah diketahui bahwa jenis belanja modal dan belanja transfer ke daerah dan dana desa memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi Indonesia, dengan belanja transfer ke daerah dan dana desa yang memiliki pengaruh yang paling besar.

Analisis keberlanjutan utang pemerintah Indonesia dari tahun 1981 hingga 2017 menunjukkan bahwa dampak utang pemerintah masa lalu terhadap keseimbangan primer memiliki nilai 1.3. Dengan kata lain, nilai keseimbangan primer dapat meningkat sebesar 1,3 persen dengan peningkatan 1% dari lama utang pemerintah. Ini dilakukan dengan asumsi bahwa utang pemerintah Indonesia berada dalam kondisi utang yang berkelanjutan selama periode tersebut.

Namun demikian, utang tidak dapat dijadikan sumber pembiayaan utama. Penerimaan negara yang berasal dari pajak maupun nonpajak perlu untuk dioptimalkan. Perlu adanya perbaikan iklim investasi karena investasi terbukti mampu menjadi sumber pembiayaan lain selain utang (Hutaria, Trian Juanda, Bambang Purnamadewi, Yeti Lis, 2019).

B. Membatasi Utang untuk Pertumbuhan Berkelanjutan

Undang-Undang No. 7 tahun 1992, yang mendefinisikan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu

tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.

Sedangkan Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Jenis-jenis pembiayaan, contohnya termasuk pinjaman bank, pinjaman pribadi, dan kartu kredit.

Pembiayaan ekuitas: Dalam jenis ini, dana diperoleh dengan menjual sebagian kepemilikan perusahaan kepada investor. Investor ini menjadi pemegang saham dan dapat menerima pengembalian investasi mereka melalui dividen atau apresiasi modal. *Financing* atau pembiayaan merujuk pada proses menyediakan dana atau sumber daya keuangan yang diperlukan untuk membiayai aktivitas atau proyek tertentu dalam bentuk pinjaman, kredit, atau pembelian barang dengan pembayaran secara bertahap. Pembiayaan dapat dilakukan oleh berbagai lembaga keuangan seperti bank, lembaga pembiayaan, perusahaan asuransi, atau investor swasta.

Lembaga-lembaga ini biasanya menawarkan berbagai jenis *financing* yang disesuaikan dengan kebutuhan individu atau perusahaan yang meminjam. Pembiayaan/*financing* melibatkan pengalokasian dana dari pihak yang memiliki sumber daya keuangan (seperti perusahaan, lembaga keuangan, atau individu) kepada pihak lain yang membutuhkan dana (seperti perusahaan, individu, atau pemerintah) dalam bentuk pinjaman atau modal. Pembiayaan memiliki berbagai fungsi dan manfaat yang dapat membantu individu ataupun perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya. Berikut ini adalah beberapa fungsi dan manfaat pembiayaan atau *financing*:

1. Memfasilitasi investasi: *Financing* memungkinkan individu atau perusahaan untuk melakukan investasi dalam proyek atau aset yang dapat menghasilkan pendapatan di masa depan. Dengan menggunakan pembiayaan atau *financing*, Anda dapat memperoleh dana yang diperlukan untuk membeli properti, peralatan,

atau sumber daya lain yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis atau melakukan investasi yang menguntungkan. Mengatasi keterbatasan dana

2. Fungsi utama pembiayaan:

- a. Pembiayaan memungkinkan individu atau perusahaan untuk mengatasi keterbatasan dana yang mereka miliki. Dengan mendapatkan pembiayaan, Anda dapat memiliki akses ke dana yang lebih besar daripada yang tersedia secara langsung. Hal ini memungkinkan Anda untuk mengambil kesempatan pada peluang bisnis, memperluas operasi, atau memenuhi kebutuhan keuangan mendesak.
 - b. Pembiayaan merupakan sumber modal yang penting bagi pengusaha untuk memulai atau mengembangkan bisnis. Modal yang cukup dapat digunakan untuk membeli peralatan, inventaris, atau bahan baku yang diperlukan untuk menjalankan operasional bisnis. Dengan akses terhadap dana yang cukup juga bisa membantu memperluas operasional, membuka cabang baru, memasuki pasar baru, atau mengembangkan produk dan layanan baru.
3. Menyediakan likuiditas: Pembiayaan juga dapat memberikan likuiditas kepada pengusaha. Dalam situasi di mana arus kas bisnis mungkin terhambat, pembiayaan dapat membantu dalam menjaga keberlanjutan operasional dan memenuhi kewajiban finansial seperti pembayaran gaji karyawan, pembelian perse-diaan, atau pembayaran tagihan.
4. Mengurangi risiko dalam bisnis: Kehadiran *financing* atau pembiayaan juga dapat membantu dalam mengatasi tantangan keuangan jangka pendek dan meningkatkan keberlanjutan bisnis. Dalam beberapa kasus, pengusaha dapat menggunakan pembiayaan untuk mengurangi risiko dalam bisnis mereka. Misalnya, dengan menggunakan pembiayaan untuk mendiver-sifikasi produk atau pasar, Anda selaku pengusaha dapat mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada satu produk atau satu pasar tertentu

5. Meningkatkan daya saing: Dengan akses terhadap pembiayaan yang memadai, pengusaha dapat meningkatkan daya saing bisnis mereka. Para pelaku usaha dapat menggunakan dana tersebut untuk memperbaiki kualitas produk atau layanan, mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, atau meningkatkan infrastruktur operasional untuk bersaing di pasar yang kompetitif.

Pembiayaan Berkelanjutan merupakan fasilitas untuk mendanai pembangunan infrastruktur yang ramah lingkungan. Merupakan fasilitas pembiayaan untuk proyek-proyek yang secara aktif berkontribusi dalam mengantisipasi perubahan iklim dan memerangi masalah lingkungan melalui pengelolaan masalah lingkungan, peningkatan kualitas lingkungan, pengurangan ancaman pemanasan global, dan mendukung pembangunan rendah karbon. Contoh pembiayaan berkelanjutan, di antaranya:

1. Pembiayaan infrastruktur ramah lingkungan: Pembiayaan untuk proyek-proyek yang berkontribusi dalam mengurangi ancaman pemanasan global dan mendukung pembangunan rendah karbon.
2. *Green financing*: Dukungan dari industri jasa keuangan untuk pertumbuhan berkelanjutan yang dihasilkan dari keselarasan kepentingan ekonomi, sosial, dan lingkungan hidup.
3. Pinjaman hijau: Pembiayaan untuk proyek-proyek yang memberikan kontribusi terhadap tujuan lingkungan sekaligus mendukung pertumbuhan ekonomi.

Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani Indrawati mengingatkan agar dunia juga tidak boleh mengabaikan krisis perubahan iklim karena krisis ini juga memiliki dampak sosial-ekonomi yang luas dan signifikan. Dalam mengatasi masalah, Menkeu mengatakan bahwa pembiayaan berkelanjutan memainkan peran penting untuk mendorong transisi menuju pemulihan ekonomi yang hijau, tangguh, dan inklusif.

“Mengingat rendahnya proporsi pembiayaan hijau dan berkelanjutan saat ini, ada kebutuhan mendesak untuk mengembangkan kerangka kerja tingkat tinggi bagi keuangan transisi agar pasar keuangan pembiayaan dapat mendukung transisi yang sesuai dan terjangkau yang juga berkelanjutan. Ini juga termasuk bagaimana kita akan dapat mencapai Paris Agreement dalam Sustainable Development Goals (SDGs) 2030,” terang Menkeu pada The Third G20 Seminar on Sustainable Infrastructure Finance, secara daring pada Rabu (02/11).

Penerbitan POJK No. 51/ 2017 tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan bagi Lembaga Jasa Keuangan, Emiten, dan Perusahaan Publik, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah mempublikasikan Pedoman Teknis POJK tersebut yang merupakan petunjuk praktis dalam mengimplementasikan Keuangan Berkelanjutan. Dalam Pedoman Teknis tersebut juga disebutkan 12 (dua belas) kategori kegiatan usaha berkelanjutan, salah satunya disebut 12) Kegiatan Usaha dan/atau Kegiatan Lain dari Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

C. Digitalisasi dalam Pengelolaan Utang

Mengelola Pembayaran Utang Melalui Pembayaran Online

Untuk mengelola pembayaran utang secara efektif melalui pembayaran *online*, ikuti strategi berikut:

1. **Buat Anggaran:** Ketahui pemasukan dan pengeluaran Anda untuk menentukan jumlah yang dapat dialokasikan untuk pembayaran utang.
2. **Prioritaskan Utang:** Bayar utang dengan bunga tertinggi atau tanggal jatuh tempo paling dekat terlebih dahulu untuk meminimalkan biaya bunga dan menghindari konsekuensi hukum.
3. **Gunakan Metode Bercabang:** Bayar lebih besar dari pembayaran minimum untuk melunasi utang lebih cepat dan menghemat biaya bunga.

4. Manfaatkan Aplikasi Pengelolaan Utang: Ada banyak aplikasi yang dapat membantu Anda melacak utang, mengatur pembayaran, dan membuat rencana pembayaran.
5. Konsultasikan dengan Penasihat Keuangan: Jika Anda kesulitan mengelola utang Anda, pertimbangkan untuk berkonsultasi dengan penasihat keuangan untuk mendapatkan bimbingan profesional.

Tips Mengelola Utang Secara Elektronik

1. Catat Semua Utang: Langkah pertama dalam mengelola utang adalah mencatat semua utang yang dimiliki. Catatlah informasi penting seperti jumlah utang, tanggal jatuh tempo, dan suku bunga. Dengan memiliki catatan utang yang lengkap, Anda dapat mengidentifikasi utang mana yang harus diprioritaskan untuk dilunasi.
2. Buat Rencana Pembayaran yang Realistis: Setelah mencatat semua utang, buatlah rencana pembayaran yang realistis. Pertimbangkan pendapatan dan pengeluaran Anda untuk menentukan jumlah pembayaran yang dapat Anda lakukan secara rutin. Buatlah jadwal pembayaran yang jelas, sehingga Anda tahu kapan harus melakukan pembayaran dan berapa jumlah yang harus dibayarkan.
3. Gunakan Aplikasi Pengelolaan Keuangan: Saat ini, tersedia banyak aplikasi pengelolaan keuangan yang dapat membantu Anda mengelola utang secara lebih mudah. Aplikasi ini dapat melacak pengeluaran, membuat anggaran, dan mengingatkan Anda tentang tanggal jatuh tempo pembayaran. Dengan menggunakan aplikasi ini, Anda dapat mengotomatiskan sebagian besar proses pengelolaan utang, sehingga menghemat waktu dan tenaga. Dengan mengoptimalkan pembayaran online dan mengelola utang secara efektif, Anda dapat memperoleh banyak manfaat, antara lain:
 - a. Menghemat waktu dan biaya transaksi.
 - b. Mengurangi risiko penipuan dan transaksi yang tidak sah.

- c. Membangun riwayat kredit yang baik.
- d. Mengurangi stres dan kecemasan finansial.
- e. Mencapai kebebasan finansial dan hidup yang lebih tenang.

Dampak Pengelolaan Utang yang Buruk pada UMKM

Menurut Izumi Risma Ayuka, Dr. Wahyu Budi Priatna (Dosen Magister Sains Agribisnis FEM IPB University), UMKM memainkan peran kunci dalam pencapaian pembangunan berkelanjutan. UMKM telah menjadi motor pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional, menciptakan lapangan pekerjaan, dan mampu membantu mengurangi kemiskinan. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu yang paling terdampak oleh pandemi COVID-19, celaknya mereka adalah penopang perekonomian Indonesia.

Tahun lalu saja, UMKM diperkirakan menyumbang 65% dari produk domestik bruto (PDB) nasional atau sekitar Rp2.394,5 triliun. Akibat dari pandemi banyak pelaku UMKM dari berbagai sektor tidak beroperasi maksimal, keberlangsungan mereka pun terancam. Sampai tahun 2018 sendiri tercatat ada sebanyak 64,2 juta UMKM di Indonesia.

Menurut survei pada bulan April lalu kepada 571 perusahaan yang dilakukan oleh Program *International Labour Organization* (ILO) mengenai Kesenambungan Daya Saing dan Tanggung Jawab Perusahaan (SCORE) Indonesia, sebanyak 90% perusahaan responden mengalami masalah keuangan karena pandemi, yang membutuhkan dukungan mendesak dari pemerintah dalam arus kas agar dapat bertahan. Dampak pandemi lainnya sekitar 63% perusahaan responden telah mengurangi jumlah pekerja dan banyak perusahaan lainnya berencana melakukan hal yang sama. Bantuan dari pemerintah dipastikan hanya akan menjadi solusi sementara jika permasalahan UMKM di bawah ini tidak diselesaikan:

1. Meminjam dari lembaga keuangan ilegal: Data pada tahun 2012 menunjukkan bahwa 40% UMKM di Jawa Barat telah terjerat hutang rentenir. Kerugian pendanaan dari lembaga tidak resmi adalah bunga pinjaman yang sangat tinggi dan tidak bisa

melakukan proses restrukturisasi utang sesuai kebijakan pemerintah, terutama saat kondisi pandemi atau krisis.

2. Banyak tidak mengetahui mekanisme restrukturisasi: Pengetahuan pelaku UMKM mengenai proses penjadwalan ulang hutang belum sejalan dengan kebijakan pemerintah dan sosialisasi pemerintah belum menjangkau luas.
3. Data UMKM belum lengkap: Data-data pada tingkat kabupaten belum diperbarui secara berkala dan kurangnya dukungan data ini menyebabkan kebijakan pemerintah tidak berjalan dengan baik.
4. Sosialisasi mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pemodalan UMKM: KUR dapat menjadi skema bagi pelaku UMKM untuk menambah pemodalan atau ekspansi bisnis baru. Data tahun 2017 menunjukkan bahwa realisasi KUR hanya mencapai 18%. Hal ini disebabkan oleh kurangnya sosialisasi kepada pelaku UMKM dan persyaratan administrasi dalam pengajuan KUR. Data terakhir menunjukkan tahun 2020 realisasi KUR telah meningkat menjadi 32,15%.

Sustainable finance dikenal sebagai keuangan berkelanjutan, pendekatan sektor keuangan yang mempertimbangkan elemen ESG (tata kelola perusahaan), lingkungan (lingkungan), dan sosial (sosial) dalam proses pengambilan keputusan investasi dan pendanaan (Schoenmaker 2017). *Sustainable finance* telah menjadi bagian dari keputusan investasi lembaga keuangan dan mereka menerapkan prinsip ESG saat memberikan pinjaman, Tetapi UMKM seringkali tidak mendapat perhatian yang cukup (Durst dan Gerstlberger 2020).

Meskipun demikian, keuangan berkelanjutan dapat membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) meningkatkan kinerja keberlanjutannya dan menjadi inovator yang ramah lingkungan. Inovasi di bidang keuangan yang berkelanjutan tidak hanya memungkinkan pertumbuhan bisnis yang bertanggung jawab, tetapi juga memberikan kesempatan bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) untuk berkontribusi pada ekonomi yang lebih berkelanjutan.

Peralihan dari pendanaan konvensional ke pendanaan yang berkelanjutan dapat menawarkan keuntungan jangka panjang bagi usaha kecil dan menengah (UMKM). Selain memiliki kemampuan untuk mengembangkan bisnis, konsep ini memungkinkan pengusaha untuk berkontribusi pada transformasi besar menuju ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) memiliki kemampuan untuk meningkatkan hasil usaha mereka dan berkontribusi positif kepada masyarakat dan lingkungan.

Obligasi ramah lingkungan, misalnya, sekuritas pendapatan tetap yang digunakan untuk membiayai proyek yang ramah lingkungan. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) memiliki kemampuan untuk menerbitkan obligasi hijau untuk membiayai inisiatif berkelanjutan seperti penggunaan energi terbarukan dan pengelolaan limbah. Selain itu, ada pinjaman hijau, juga dikenal sebagai pinjaman hijau, yang diberikan kepada pelaku usaha untuk membiayai proyek yang berfokus pada keberlanjutan. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) memiliki peluang untuk mengadopsi teknologi dan praktik bisnis yang ramah lingkungan melalui pinjaman hijau.

Beberapa faktor, termasuk elemen dari pelaku UMKM internal dan eksternal, harus mendukung penerapan keuangan yang berkelanjutan ini.

Pertama, keputusan investasi berkelanjutan bergantung pada modal intelektual. Memiliki pemahaman yang baik tentang dampak keuangan dari kegiatan investasi akan mempertimbangkan bahwa keputusan investasi berdampak pada lingkungan, masyarakat, dan keuntungan finansial; keputusan ini juga berdampak pada tata kelola usaha, lingkungan, dan masyarakat sekitar.

Kedua, usaha kecil dan menengah (UMKM) dapat mengalami transformasi keuangan yang berkelanjutan jika mereka dapat menerapkan pembiayaan yang berkelanjutan. Pengurangan biaya di perusahaan kecil dan menengah (UMKM) berkorelasi positif.

Ketiga, budaya organisasi yang mendukung keberlanjutan menentukan tujuan dan identitas UMKM. Bisnis yang memiliki budaya organisasi hijau (GOC) menemukan dan memeriksa berbagai

masalah, membuat strategi, dan mengatasi masalah tersebut dengan cara yang ramah lingkungan.

Keempat, *Teknologi Finansial* (tekfin) membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) mengoptimalkan praktik keuangan berkelanjutan mereka. Salah satu bentuk utama kolaborasi antara keuangan hijau dan tekfin adalah *crowdfunding*, yang memungkinkan usaha hijau memperoleh pendanaan dan sumber daya dengan cara yang lebih cepat, praktis, dan lebih murah.

Kelima, regulasi pemerintah harus memainkan peran penting dalam menciptakan lingkungan yang mendukung dan mendukung UMKM untuk menerapkan sumber daya keuangan yang berkelanjutan. Integrasi kelima komponen ini diharapkan akan memberikan dasar yang kokoh memastikan keberlanjutan finansial bagi usaha kecil dan menengah (UMKM).

Penelitian oleh Sri Anjarwati, Rosye Rosaria Zaena, Dwi Fitriyaningsih, dan Indra Sulistiana menggunakan metode campuran untuk mengumpulkan data kuantitatif dari 150 UMKM dan data kualitatif dari 20 pemilik atau manajer UMKM. Berdasarkan analisis kuantitatif, digitalisasi akuntansi dan efisiensi dan pengurangan biaya di UMKM berkorelasi positif. Selain itu, ditemukan bahwa ada efek moderasi antara ukuran bisnis dan kesiapan teknologi; ini menunjukkan bahwa UMKM dan bisnis yang lebih siap teknologi dapat memperoleh manfaat yang lebih besar dari digitalisasi akuntansi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha kecil dan menengah (UMKM) melaporkan pemrosesan transaksi keuangan yang lebih cepat, kurangnya pencatatan dan dokumentasi manual, dan peningkatan akurasi dan keandalan data keuangan. Ini juga mendukung keuntungan digitalisasi akuntansi. Namun, sejumlah masalah ditemukan, seperti keterbatasan sumber daya, ketidakmampuan untuk menggunakan teknologi, dan ketakutan terhadap transformasi.

D. Studi Kasus

Contoh UMKM Sukses dan Inspiratif di Indonesia

Dalam sub-bab ini, kita akan membahas beberapa contoh UMKM yang sukses di Indonesia serta strategi yang mereka gunakan untuk mencapai kesuksesan. Diharapkan contoh-contoh ini dapat menginspirasi dan menjadi panduan bagi pelaku UMKM lainnya.

1. Kopi Kenangan

Kopi Kenangan didirikan pada tahun 2017, Kopi Kenangan telah berkembang pesat dengan membuka ratusan gerai di seluruh Indonesia. Beberapa strategi sukses yang mereka gunakan antara lain: Produk Berkualitas dengan Harga Terjangkau; Pemanfaatan Teknologi; *Branding* yang Kuat, citra merek yang kuat dan menarik bagi konsumen muda dengan desain yang menarik dan kampanye pemasaran yang kreatif.

Dengan memanfaatkan tren kopi kekinian, Kopi Kenangan menyajikan berbagai varian kopi yang inovatif, seperti Kopi Kenangan Mantan dan Kopi Kenangan Latte, yang berhasil menarik perhatian pasar yang lebih luas. Selain itu, mereka gencar melakukan promosi melalui media sosial dan kolaborasi dengan *influencer*, sehingga meningkatkan visibilitas dan popularitas merek mereka.

2. Maicih

Brand keripik pedas ini bermula dari bisnis rumahan dan berhasil meraih sukses besar. Beberapa strategi yang mereka gunakan antara lain: Pemasaran melalui Media Sosial, Maicih menggunakan platform seperti Instagram dan Twitter untuk meningkatkan kesadaran merek dan berinteraksi langsung dengan pelanggan; Kualitas Produk, Menjaga kualitas dan konsistensi rasa keripik yang ditawarkan adalah kunci sukses Maicih; Event dan Komunitas, Maicih mengadakan berbagai event yang melibatkan pelanggan untuk membangun komunitas yang loyal, sehingga menciptakan pelanggan yang setia.

Maich memanfaatkan kekuatan *viral marketing* dengan menciptakan produk yang unik dan menarik perhatian. Mereka juga menggunakan sistem penjualan yang eksklusif, dengan cara menjual produk melalui "Emak-emak" atau reseller yang ditunjuk. Hal ini menciptakan sensasi kelangkaan dan eksklusivitas, sehingga banyak orang yang tertarik untuk mencoba dan membeli produk mereka

3. Batik Trusmi

Berlokasi di Cirebon, Batik Trusmi telah dikenal luas baik di dalam maupun luar negeri. Strategi sukses mereka meliputi: Inovasi Desain, Batik Trusmi mengombinasikan desain batik tradisional dengan sentuhan modern, sehingga menarik minat berbagai kalangan; *E-commerce*, memanfaatkan platform *online* untuk menjangkau pasar yang lebih luas telah membantu Batik Trusmi meningkatkan penjualannya; Kolaborasi dengan Desainer, Bekerjasama dengan desainer terkenal untuk menciptakan produk yang unik dan menarik, yang dapat menarik perhatian lebih banyak pelanggan.

Batik Trusmi berhasil memanfaatkan potensi wisata batik di Cirebon dengan membuka toko-toko yang tidak hanya menjual batik, tetapi juga menawarkan pengalaman belajar membatik kepada wisatawan. Dengan demikian, Batik Trusmi tidak hanya berfokus pada penjualan produk, tetapi juga pada edukasi dan pelestarian budaya batik.

4. Es Teler 77

Contoh UMKM di sektor kuliner yang telah berkembang menjadi jaringan restoran nasional. Berdiri sejak tahun 1982, Es Teler 77 berhasil mempertahankan eksistensinya dengan strategi berikut:

- a. Menu yang Beragam, berbagai pilihan menu sesuai selera lokal membantu Es Teler 77 menarik lebih banyak pelanggan.

- b. Kualitas Layananan, Menjaga kualitas pelayanan dan kebersihan restoran adalah salah satu faktor penting dalam mempertahankan pelanggan.
- c. Ekspansi Terencana, Melakukan ekspansi secara bertahap dan terencana membantu Es Teler 77 mengelola pertumbuhan bisnisnya dengan baik.

Es Teler 77 telah menjadi bagian dari budaya makan di Indonesia dengan menawarkan hidangan yang sesuai dengan selera masyarakat. Mereka juga menjaga kualitas bahan baku dan proses pembuatan makanan untuk memastikan setiap hidangan yang disajikan memenuhi standar kualitas tinggi.

5. Hijup

Platform e-commerce yang khusus menjual *fashion* Muslim. Hijup telah menjadi salah Satu pelopor dalam industri ini dengan strategi yang mencakup:

- a. Produk Berkualitas, produk dari berbagai desainer ternama, memastikan kualitas dan keunikan setiap produk yang dijual.
- b. Pemasaran Digital efektif untuk menjangkau lebih banyak pelanggan telah membantu Hijup tumbuh dengan pesat.
- c. Pengalaman Belanja Nyaman, berbelanja yang nyaman dan aman bagi pelanggan adalah salah satu kunci sukses Hijup.

Hijup memanfaatkan tren *fashion* Muslim yang sedang berkembang di Indonesia dan dunia. Dengan menyediakan platform yang menghubungkan desainer dengan pelanggan, Hijup berhasil menciptakan ekosistem *fashion* Musim yang dinamis. Mereka juga aktif dalam kampanye pemasaran digital, seperti iklan di media sosial, kolaborasi dengan influencer, dan konten-konten yang inspiratif.

Analisa dampak positif:

Makin banyaknya UMKM di Indonesia semakin membuat masyarakat mencintai produk dalam negeri daripada produk luar yang semakin mahal karena beban pajak. Beberapa UMKM sudah mempunyai pelanggan tersendiri dan akan terus berkembang

menjadi UMKM yang ekspansi ke daerah-daerah dan terus melakukan inovasi produk.

Dampak negatif:

Maraknya dunia UMKM membuat usaha makin kompetitif dan banyak pilihan pada beberapa usaha yang sama misalnya : kopi. Masing-masing akan berusaha dengan berbagai cara pemasaran baik manual maupun digital sehingga sering menimbulkan persaingan yang tidak sehat dan saling menjatuhkan. Dimana produk yang kurang inovasi dan kurang promosi akan tergerus oleh produk lain yang lebih dikenal masyarakat.

IV. KESIMPULAN

Utang memang bisa dijadikan salah satu alternatif pembiayaan dalam dunia usaha, tetapi tetap harus ada kontrol terhadap hutang dimana tidak lebih dari 30% pendapatan. Apabila melebihi batas tersebut ditakutkan perusahaan tidak mampu mengembalikan atau kredit macet dalam dunia perbankan.

Pembiayaan lain yang bisa dipakai antara lain adalah investasi ataupun modal dari investor , hal ini kadang sulit didapatkan karena melalui beberapa tahapan yang lama., kecuali investor sudah mengenal dan mengerti usaha yang dijalankan kenalannya tersebut. Kadang butuh tawar menawar dalam bagi hasil dan porsi keuntungan, serta beberapa persyaratan dari investor. Sehingga jalan cepat dan mudah adalah mencari pinjaman dalam bentuk hutang perorangan ataupun hutang bank sebagai pembiayaan.

Pembiayaan pada masa ini juga dihadapkan pada kenyataan pembiayaan berkelanjutan, dimana dalam pendanaan diberikan pada usaha yang menjalankan elemen ESG (tata kelola perusahaan), lingkungan (lingkungan), dan sosial (sosial). Pengusaha bisnis kecil dan menengah (UMKM) dapat berkontribusi pada transformasi besar menuju ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, memiliki kemampuan untuk meningkatkan hasil usaha mereka dan berkontribusi positif kepada masyarakat dan lingkungan.

Mengelola utang membutuhkan beberapa tips yaitu :

1. Membuat daftar utang,
2. Prioritaskan utang dengan bunga tinggi,
3. Berusaha membayar utang pokoknya jangan hanya bunganya saja,
4. Cari sumber penghasilan lain,
5. Hindari membuat utang baru demi membayar utang sebelumnya.

Mencari sumber pembiayaan yang ringan dan mudah seperti bagi hasil, pembagian porsi keuntungan dalam investasi dan pembiayaan jangka panjang. Pembiayaan berkelanjutan bisa dijadikan alternatif pembiayaan untuk UMKM, dimana tadinya bank-bank atau lembaga pembiayaan tidak melirik UMKM. Tetapi sekarang bank-bank swasta pun sudah berupaya memberikan fasilitas pembiayaan pada UMKM seperti bank BCA, bank CIMB Niaga dan lembaga pembiayaan seperti pegadaian. Mereka menerapkan program pembiayaan berkelanjutan dimana pembiayaan usaha lebih mementingkan lingkungan dan memperhatikan keberlanjutan sumber daya alam.

UMKM harus bermanfaat untuk masyarakat sekitar, lingkungan dan inovasi teknologi hijau. Terutama pengolahan limbah pabrik ini akan sangat berdampak pada kesehatan masyarakat dan pencemaran. Teknologi Financial (Tekfin) yang sudah dilegalkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diharapkan akan memberikan fasilitas pembiayaan atau pendanaan pada UMKM dengan melakukan sosialisasi pada pengusaha UMKM di perkotaan maupun di daerah-daerah seluruh Indonesia.

OJK sudah membuat daftar lembaga pembiayaan atau pendanaan yang legal dan dilindungi oleh Pemerintah sehingga UMKM dengan aman dan mudah menggunakannya. Bukan Pinjaman Online yang sedang marak saat ini, menjerat nasabah terutama di kalangan bawah dan menengah.

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Kebijakan pengelolaan utang memandu proses penilaian utang pemerintah dan praktik Kebijakan pengelolaan utang memandu proses penilaian utang pemerintah dan praktik penerbitan utang, termasuk proses penerbitan, pengelolaan portofolio utang, kepatuhan terhadap berbagai undang-undang dan peraturan, kepatuhan pajak federal, dan kepatuhan tindak lanjut yang berkelanjutan, kebijakan, manfaat, dan persyaratan Persyaratan pengungkapan penerbitan Kebijakan Kebijakan pengelolaan utang harus meningkatkan kualitas pengambilan keputusan, memperjelas tujuan kebijakan, memberikan panduan mengenai struktur penerbitan utang, dan menunjukkan komitmen terhadap perencanaan modal dan keuangan Kebijakan pengelolaan utang harus meningkatkan kualitas keputusan, mengartikulasikan tujuan kebijakan, memberikan pedoman untuk struktur penerbitan utang, dan menunjukkan komitmen terhadap perencanaan modal dan keuangan jangka panjang. Kepatuhan terhadap kebijakan pengelolaan utang memberi sinyal kepada lembaga pemeringkat, pemberi pinjaman, dan investor bahwa Pemerintah dikelola dengan baik dan oleh karena itu cenderung memenuhi kewajiban utangnya tepat waktu. Kebijakan Pengelolaan Utang setidaknya harus mencakup hal-hal berikut:

Batas Utang. Pemerintah mempertimbangkan kriteria mengevaluasi kapan utang harus diterbitkan dan menetapkan batas tertentu dapat diterima untuk setiap jenis utang dalam kebijakan utang mereka. Batas umumnya ditetapkan untuk pertimbangan hukum, kebijakan publik, pembatasan keuangan, dan perencanaan.

1. Pembatasan hukum dapat ditentukan oleh:
 - a. Konstitusi atau hukum negara,
 - b. Piagam daerah, peraturan daerah, resolusi, atau peraturan daerah,
 - c. Perjanjian obligasi, resolusi, perjanjian perwalian, sewa, atau dokumen serupa, dan

- d. Referendum obligasi disetujui oleh pemilih.
2. Kebijakan Publik akan membahas standar dan pertimbangan internal dalam suatu Pemerintah dan dapat mencakup:
 - a. Tujuan penggunaan atau pelarangan hasil utang,
 - b. Jenis utang yang dapat diterbitkan atau dilarang,
 - c. Hubungan dengan dan integrasi dengan Program Peningkatan Modal, dan
 - d. Sasaran kebijakan yang terkait dengan pembangunan ekonomi, termasuk penggunaan pembiayaan kenaikan pajak dan kemitraan publik-swasta.
3. Kendala fiskal dan pertimbangan perencanaan umumnya mencerminkan kendala terhadap kebijakan publik dan sumber daya keuangan lainnya, seperti pengurangan penggunaan jenis utang tertentu karena perubahan kondisi fiskal Batasan utang yang tepat dapat berdampak positif pada peringkat obligasi, terutama jika pemerintah menunjukkan kepatuhan terhadap kebijakan dari waktu ke waktu. Kendala keuangan sering kali dinyatakan sebagai rasio yang banyak digunakan oleh para analis kredit Pembatasan keuangan yang berbeda berlaku tergantung pada jenisnya utang. Contohnya meliputi:
 - a. Utang Langsung, termasuk obligasi kewajiban umum , tunduk pada persyaratan hukum dan dapat diukur atau dibatasi oleh rasio berikut:
 - 1) Utang per kapita,
 - 2) Hutang terhadap pendapatan pribadi,
 - 3) Utang terhadap nilai properti kena pajak, dan
 - 4) Pembayaran layanan utang sebagai persentase pendapatan atau pengeluaran dana umum.
 - b. Tingkat Utang Pendapatan sering kali dibatasi oleh rasio cakupan layanan utang (misalnya, pendapatan bersih tahunan yang dijanjikan terhadap layanan utang tahunan),

ketentuan obligasi tambahan yang terkandung dalam perjanjian obligasi, dan potensi dampak peringkat kredit.

- c. Batasan Utang Saluran dapat mencerminkan hak Pemerintah yang menerbitkan untuk menyetujui kelayakan kredit peminjam, termasuk peringkat kredit minimum, dan tujuan penerbitan pinjaman. Batasan tersebut mencerminkan kebijakan publik yang baik, terutama jika ada dampak bersyarat pada pendapatan umum Pemerintah atau daya jual utang langsung Pemerintah sendiri.
- d. Penerbitan Utang Jangka Pendek harus menjelaskan tujuan dan keadaan spesifik di mana utang tersebut dapat digunakan, serta batasan dalam jangka waktu atau jumlah pinjaman.
- e. Utang dengan Suku Bunga Variabel harus menyertakan informasi tentang kapan penggunaan utang dengan suku bunga tidak tetap dapat diterima oleh entitas, baik karena jangka waktu proyek, kondisi pasar, atau tujuan penataan portofolio utang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Jamal Naser, Astuti Rini, Wahyu Supami Setiyowati, 2020, Leverage dan growth opportunity mempengaruhi nilai perusahaan melalui profitabilitas, *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, vol 16, No.1 Feb 2020, Universitas Gajayana Malang.
- Andari Rini, *Teori Struktur Modal*, FPIPS Prodi Manajemen Pemasaran Wisata, UPI.
- Ayuka Risma Izumi, Dr. Priatna Wahyu Budi, Keuangan berkelanjutan merupakan pendekatan dalam sektor keuangan yang mempertimbangkan aspek ESG, *Program Magister Sains Agribisnis FEM IPB University*.
- Anjarwati Sri, Zaena Rosaria Rosye, Fitrianiingsih Dwi, Sulistiana Indra, 2023, Pengaruh Digitalisasi Akuntansi terhadap Efisiensi dan Pengurangan Biaya pada Perusahaan Wirausaha UMKM di Kota Bandung, *Jurnal Aktiva : Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 5 (1), 2023.
- Azeharie Kikit, 2022, *Pembiayaan adalah: Pengertian, Jenis, dan Cara Memperolehnya*, 2 April 2022.
- Durst Susanne, Gerstlberger Wolfgang, Financing Responsible Small-M
Mengelola Utang dan Pembiayaan Berkelanjutan | 303

- and Medium-Sized Enterprises: An International Overview of Policies and Support Programmes, Department of Business Administration, Tallinn University of Technology, Ehitajate Tee 5, 19086 Tallinn, Estonia, *MDPI*, vol. 14(1), pages 1-23, December.
- Hutaria, Trian Juanda, Bambang Purnamadewi, Yeti Lis, 2019, Analisis Keberlanjutan dan Pengaruh Utang Pemerintah terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia, *IPB Repository* 2019.
- Husnan Suad, Pudjiastuti Enny, 2015, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, UPP STIE YKPN, 2015, Yogyakarta.
- Horne, James C Van, 2013, *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan Edisi 13 Buku 2*, Terjemahan Salemba Empat, 2013, Jakarta.
- Lydianingtiyas, Dyah, dkk, 2018, *Kewirausahaan Tehnik Sipil*, Polineme Press, 2018
- Schoemaker Wolff dalam Martana, S, 2017, *Karya dan Lingkup Dunia Sekelilingnya*, Yogyakarta: Deepublish.
- Ramadhan Abid, 2019, Pengaruh Utang Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Indeks), <http://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea>, Vol. 3 No. 1 Januari-April 2019.
- The Conversation Indonesia: *Utang untuk UMKM selama pandemi tidak tepat sasaran: 5 cara untuk memperbaikinya*, 2020.
<https://izinin.id/article/contoh-umkm-sukses-dan-inspiratif-di-indonesia>, 2024, *Contoh UMKM Sukses dan Inspiratif di Indonesia*, 28 Nov 2024.
<https://www.gramedia.com> Pengertian Liabilitas
<https://www.kemenkeu.go.id> Pembiayaan Berkelanjutan Berperan Penting
https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-dan-teori-struktur-modal/?srsId=AfmBOopc-5_oZMGoaAHg33VqEL0nKLL3mwYp_9WOu-KyA-G71QEcOeuX
https://repository.uin-suska.ac.id/13995/7/7.%20BAB%20II_2018564MEN.pdf
<https://finance.detik.com/infografis/d-6129520/wajib-tahu-ini-5-manfaat-linkumkm-bagi-pelaku-usaha-mikro>
<https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/biak/id/data-publikasi/artikel/2985-yuk-mengenal-program-pembiayaan-kredit-pemerintah-untuk-pelaku-umkm.html>
<https://green.katadata.co.id/infografik/6605658de3775/keuangan-berkelanjutan-penggerak-proyek-hijau>
<https://www.bhuanajaya.desa.id/author/puskomedia/>
<https://translate.google.com/translate?u=https://www.gfoa.org/materials/debt-management-policy>

PROFIL PENULIS



Miralda Indiarti, SIp, MM

Penulis lahir di Jakarta. Menyelesaikan pendidikan SMA di SMA 8 Jakarta. Kemudian melanjutkan S1 di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Hubungan Internasional, Universitas Padjajaran Bandung. Dan melanjutkan pendidikan S2 di STIE IPWIJA Jakarta mengambil Manajemen Keuangan. Sejak tahun 2015 sampai saat ini Penulis tercatat sebagai Dosen Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas IPWIJA, penulis aktif mengikuti seminar, pelatihan dan sudah mempunyai sertifikasi dosen pada tahun 2018. Hasil tulisan Penulis dipublikasikan pada Jurnal Manajemen Kewirausahaan (JMK) dan Jurnal Pengembangan Wirausaha (JPW) Universitas IPWIJA. Pernah menulis Book Chapter dengan judul Belajar Manajemen dimulai dari sini. Beberapa tulisan yang sudah dipublikasi Pengaruh Depresiasi Rupiah dan Tingkat Suku Bunga Deposito Terhadap Indeks Harga Saham Gabungan Di Bursa Efek Indonesia Periode Juli- Oktober 2015; Pengaruh Inflasi, Suku Bunga Bank Indonesia dan Nilai Tukar Rupiah/US\$ Terhadap Perekonomian Indonesia; Efisiensi Neraca Modal dan Neraca Finansial pada Neraca Pembayaran Indonesia Tahun 2015-2017; Analisis Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional sebagai Faktor Pendorong Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Untuk Mengatasi Dampak Ekonomi Pandemi Covid-19, dll.