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.
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 Komersil 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 Rp4.000.0000.000,00 (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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) 226
DAFTAR PUSTAKA 228
PROFIL PENULIS 229
8 222
BAB 8: 222
MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN (*FINANCIAL RISK MANAGEMENT*) 222
ABSTRAK 222
I. PENDAHULUAN 223
II. STATE OF THE ART 227
III. PEMBAHASAN 229
IV. KESIMPULAN 241
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) 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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **348**
DAFTAR PUSTAKA **349**
PROFIL PENULIS **350**
13 ..... **349**
BAB 13 ..... **349**
PERAN TEKNOLOGI *FINTECH* DALAM UMKM **349**
ABSTRAK **349**
I. PENDAHULUAN **350**
II. STATE OF THE ART **354**
III. PEMBAHASAN **355**
IV. KESIMPULAN **373**
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **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 (*POLICY BRIEF*) **405**
DAFTAR PUSTAKA **406**
PROFIL PENULIS **414**

1

BAB 1:
PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM

Inti Nuswandari, M.M.

Universitas IPWIJA

email: inti_endratmo@yahoo.com

ABSTRAK

Bab ini membahas pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. UMKM memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional, seperti penyediaan lapangan kerja, pendorong pertumbuhan ekonomi daerah, dan inovasi produk. Namun, UMKM sering menghadapi tantangan dalam literasi keuangan, akses modal, dan transformasi digital. Pengelolaan keuangan yang mencakup pencatatan, pengelolaan arus kas, dan pemisahan keuangan pribadi dengan usaha menjadi langkah krusial. Selain itu, transformasi digital membuka peluang bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional. Dukungan pemerintah, sektor swasta, dan akses teknologi menjadi kunci untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang era digital. Bab ini juga memberikan rekomendasi strategis bagi UMKM, pemerintah, dan pengusaha besar untuk memperkuat pengelolaan keuangan sebagai dasar keberlanjutan bisnis.

Kata kunci: Pengelolaan Keuangan, Literasi Keuangan, Daya Saing, Transformasi Digital, Keberlanjutan Bisnis.

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia. Dengan jumlah unit usaha yang mencapai lebih dari 65 juta, UMKM menjadi penopang utama struktur ekonomi nasional. UMKM memberikan kontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi daerah. UMKM memiliki peranan yang sangat penting dan cukup strategis dalam perekonomian suatu negara, khususnya bagi Indonesia yang memiliki jumlah UMKM yang cukup besar (Abdurrohim, Ni Wayan Ari S, 2023). Namun, sektor ini juga dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti literasi keuangan yang rendah, k

eterbatasan akses modal, dan tekanan untuk beradaptasi dengan transformasi digital.

Manajemen keuangan adalah fondasi yang sangat penting untuk mendukung keberlanjutan UMKM. Dalam hal ini, pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan yang baik, serta pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha menjadi langkah-langkah krusial. Penggunaan teknologi digital juga menawarkan peluang besar untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing, meskipun masih banyak UMKM yang belum memiliki kapasitas untuk mengadopsinya.

Di sisi lain, dukungan dari pemerintah dan sektor swasta menjadi elemen penting untuk mengatasi hambatan yang ada. Melalui kebijakan yang mendukung, akses pembiayaan yang lebih mudah, serta pelatihan dan pendampingan, UMKM dapat berkembang lebih optimal. Kolaborasi antara berbagai pemangku kepentingan juga diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM.

Perubahan kebijakan seperti yang diatur dalam UU Cipta Kerja dan PP UMKM juga memberikan peluang baru bagi UMKM melalui penyederhanaan perizinan, akses pembiayaan yang lebih mudah,

serta dukungan terhadap inovasi. Kolaborasi antara pemerintah, baik Pusat maupun daerah, sektor swasta, dan UMKM sendiri sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Dengan pengelolaan yang strategis dan adaptasi yang tepat, UMKM dapat menjadi motor penggerak utama pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan bagi Indonesia ke depan.

Bab ini akan membahas berbagai aspek pengelolaan keuangan UMKM, termasuk tantangan, peluang di era digital, serta rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Dengan manajemen keuangan yang lebih baik dan dukungan kolaboratif, UMKM dapat menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi inklusif dan berdaya saing di tingkat global.

Bab ini akan membahas berbagai aspek pengelolaan keuangan UMKM, termasuk tantangan, peluang di era digital, serta rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Dengan manajemen keuangan yang lebih baik dan dukungan kolaboratif, UMKM dapat menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi inklusif dan berdaya saing di tingkat global. Hal ini penting mengingat bahwa UMKM adalah sektor terbesar dalam penciptaan lapangan kerja. Di Indonesia, sekitar 97% dari total lapangan kerja diserap oleh sektor UMKM (Edy Arisondha;2023). Beberapa poin yang akan akan diulas dalam bab ini adalah mengenai:

II. STATE OF THE ART

Bab ini akan membahas berbagai aspek pengelolaan keuangan UMKM, termasuk tantangan, peluang di era digital, serta rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Dengan manajemen keuangan yang lebih baik dan dukungan kolaboratif, UMKM dapat menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi inklusif dan berdaya saing di tingkat global. Hal ini penting mengingat bahwa UMKM adalah sektor terbesar dalam penciptaan lapangan kerja. Di Indonesia, sekitar 97% dari total lapangan kerja diserap oleh sektor UMKM (Edy Arisondha;2023).

Beberapa poin yang akan akan diulas dalam bab ini adalah mengenai:

1. **Konsep UMKM dan Perannya Dalam Ekonomi.**

   Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi yang terdiri dari unit usaha dengan karakteristik tertentu, seperti skala usaha kecil, jumlah tenaga kerja yang terbatas, dan modal yang relatif kecil. Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 dan UU Cipta Kerja, UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha, kekayaan bersih, dan hasil penjualan tahunan. UMKM memiliki peran strategis sebagai penggerak ekonomi nasional dengan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja.

2. **Tantangan dan Peluang UMKM di Era Digital.**

   Di era digital, UMKM dihadapkan pada tantangan dan peluang baru yang kompleks. Transformasi digital menjadi kebutuhan mutlak untuk bertahan dan bersaing di pasar global dantaranya: kurangnya literasi digital, keterbatasan infra-struktur teknologi, persaingan dengan perusahaan besar, dan manajemen keuangan digital. Beberapa peluang UMKM di era digital di antaranya: akses pasar yang lebih luas, efisiensi operasional, Inovasi produk dan layanan dan membangun kemitraan digital yang lebih luas. Bisnis UMKM akan sangat terbantu dengan kemajuan digital. Kinerja bisnis UMKM memiliki peluang peningkatan dan tumbuh baik di era digital (Heni Susilowati, Ratnaningrum; 2022).

3. **Manajemen Keuangan sebagai Kunci Keberlanjutan UMKM**

   Manajemen keuangan yang baik adalah fondasi penting bagi keberlanjutan UMKM. Aspek ini mencakup perencanaan, pengelolaan, dan pengawasan keuangan untuk memastikan operasional usaha berjalan lancar dan tetap kompetitif. Poin penting manajemen keuangan dalam UMKM yakni mengenai pencatatan keuangan yang tertib, perencanaan anggaran, manajemen arus kas, dan pemanfaatan teknologi keuangan.

4. Kasus Praktis: Peran Manajemen Keuangan dalam Keberlanjutan UMKM

Contoh-contoh kasus dan permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM sehari-hari misalnya pengelolaan keuangan yang buruk, rendahnya literasi keuangan, minimnya pengetahuan tentang digital keuangan dan lain-lain, dimana permasalahan ini dapat menghambat perkembangan kemajuan UMKM sehingga perlu perhatian dari berbagai pihak, baik pemerintah maupun praktisi dan akademisi untuk membantu UMKM menghadapi permasalahan ini.

5. Rekomendasi untuk Mengoptimalkan Peran Manajemen Keuangan

Perlunya Menyusun rekomendasi-rekomendasi untuk membantu UMKM dalam menghadapi tantangan kemajuan teknologi digital, tantangan perubahan ekonomi dan perubahan regulasi yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM untuk tumbuh dan berkembang dalam mendukung perekonomian.

III. PEMBAHASAN

A. Konsep UMKM dan Perannya dalam Ekonomi

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau biasa disingkat UMKM merupakan suatu usaha yang dijalankan oleh individu atau kelompok kecil, dan memiliki karakteristik yang berbeda dari perusahaan besar, terutama dalam hal skala operasi, jumlah karyawan, serta modal. Di dalam UU No.20 tahun 2008 tentang UMKM telah mengatur mengenai pengertian masing-masing usaha mikro, kecil dan menengah; usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang UMKM.

Sementara usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang UMKM; dan usaha menengah adalah Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang UMKM.

Seiring berjalannya waktu, perkembangan dan pertumbuhan UMKM serta perkembangan ekosistem perekonomian, maka klasifikasi atau pengelompokan UMKM di Indonesia juga mengalami pergeseran atau perubahan yang cukup signifikan. Pemerintah menyikapi berbagai perubahan tersebut dengan melakukan perubahan pada UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM.

Kategorisasi UMKM yang baru didasarkan pada UU No.11 tahun 2020 tentang cipta kerja dan yang secara spesifik diatur dalam PP No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Kope-rasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM). PP UMKM ini merupakan salah satu peraturan pelaksana dari UU Cipta kerja yang khusus mengatur mengenai UMKM.

Perbedaan konsep UMKM antara Undang-Undang UMKM dan Undang-Undang Cipta Kerja terletak pada beberapa aspek utama seperti kriteria usaha, pengaturan modal, serta definisi yang lebih diperinci. Selain itu, pada UU UMKM fokus pada kriteria tradisional berbasis kekayaan bersih dan hasil penjualan dengan pendekatan pemberdayaan secara umum sementara pada UU Cipta Kerja lebih dinamis dengan tambahan parameter modal usaha, pendekatan berbasis risiko, dan integrasi dengan teknologi untuk mendukung UMKM berkembang lebih cepat di era globalisasi yang penuh dengan tantangan.

Perubahan pada UU Cipta Kerja terkait dengan UMKM bertujuan untuk memberikan kemudahan perizinan, meningkatkan akses ke pembiayaan, memperbesar skala omzet, dan mendukung pertumbuhan UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi yang lebih modern dan kompleks, mengingat bahwa hal-hal yang disebutkan di atas merupakan permasalahan klasik yang kerap dihadapi oleh UMKM. Dalam konteks UMKM, UU Cipta Kerja memperkenalkan berbagai ketentuan baru yang bertujuan untuk:

1. Menyederhanakan prosedur perizinan usaha bagi UMKM.
2. Mempermudah akses pembiayaan dan insentif.
3. Memberikan kepastian hukum dan perlindungan bagi pelaku UMKM.
4. Mendukung keberlanjutan usaha mikro dan kecil dalam rantai pasok industri.

Keterbaruan yang dibawa oleh UU Cipta Kerja terkait dengan perizinan usaha untuk UMKM, yakni perizinan ini disederhanakan dengan sistem perizinan berbasis risiko (*risk-based approach*). Dalam sistem ini untuk Usaha mikro dan kecil yang berisiko rendah cukup memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) tanpa perlu izin tambahan. Sementara bagi UMKM yang masuk dalam kategori usaha berisiko menengah atau tinggi, diperlukan izin dan pengawasan sesuai dengan tingkat risiko masing-masing. Hal ini bertujuan agar pelaku usaha kecil dan menengah dapat memulai usaha mereka dengan lebih mudah, mengurangi prosedur birokrasi yang rumit, serta menekan biaya perizinan.

Perbedaan konsep mengenai kategorisasi UMKM menurut UU UMKM dan PP UMKM sebagaimana berikut ini:

Indikator	UU UMKM	PP UMKM
Pengelompokan UMKM	UMKM dikelompokkan berdasarkan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kekayaan bersih adalah jumlah aset setelah di kurangi dengan hutang atau kewajiban.	UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha merupakan modal sendiri dan modal pinjaman untuk menjalankan kegiatan usaha.
Kekayaan Bersih atau Modal Usaha	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp50 juta 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp50juta – paling banyak Rp500juta 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp500juta – paling banyak Rp10miliar (di luar tanah dan bangunan usaha)	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp1 miliar 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp1 miliar – paling banyak Rp5 miliar 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp5 miliar – paling banyak Rp10miliar (di luar tanah dan bangunan usaha)
Hasil penjualan tahunan (omset)	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp300juta 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp300juta - paling banyak Rp2,5miliar	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp 2 miliar 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp2 miliar – paling banyak Rp15 miliar

Indikator	UU UMKM	PP UMKM
	3. Usaha Menengah: lebih dari Rp2,5miliar – paling banyak Rp50miliar	3. Usaha Menengah: lebih dari Rp15 miliar – paling banyak Rp50 miliar

UMKM memiliki peranan yang sangat penting dan cukup strategis dalam perekonomian suatu negara, khususnya bagi Indonesia yang memiliki jumlah UMKM yang cukup besar. Sebagai tulang punggung ekonomi nasional, UMKM tidak hanya menciptakan lapangan kerja tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional (Heni Susilowati;2022). Menurut data terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit.[1]

UMKM ini tersebar di berbagai sektor, termasuk kuliner, fesyen, kerajinan tangan, hingga teknologi digital. Sebagai tulang punggung ekonomi, UMKM tidak hanya menjadi sumber penghidupan bagi jutaan masyarakat, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan, dan penguatan struktur ekonomi nasional.

UMKM menjadi salah satu penopang ekonomi nasional karena UMKM mencakup sekitar 99% total unit usaha di Indonesia, berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional hingga 60,51%, serta menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Saat ini, kontribusi UMKM terhadap ekspor nasional baru mencapai sekitar 15,7% dari total ekspor nasional, masih di bawah Singapura (41%) dan Thailand (29%).[2]

[1] https://indonesia.go.id/kategori/editorial/8587/umkm-indonesia-makin-kuat-program-level-up-2024-siap-dorong-digitalisasi-bisnis

[2] https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/5885/menko-airlangga-pemerintah-dukung-bentuk-kolaborasi-baru-agar-umkm-indonesia-jadi-bagian-rantai-pasok-industri-global#:~:text=Jakarta%2C%2022%20Juli%202024,total%20tenaga%20kerja%20di%20Indonesia.

Secara umum, peran UMKM dalam perekonomian khususnya di negara berkembang seperti Indonesia di antaranya adalah:

1. Penyediaan lapangan kerja; UMKM adalah sektor terbesar dalam penciptaan lapangan kerja. Di Indonesia, sekitar 97% dari total lapangan kerja diserap oleh sektor UMKM. Karena sifatnya yang cenderung padat karya, UMKM mampu menyerap tenaga kerja lokal yang tidak terserap oleh sektor formal. Hal ini membantu mengurangi tingkat pengangguran dan memberikan peluang pendapatan bagi masyarakat.
2. Pendorong Pertumbuhan Ekonomi Daerah; UMKM yang tersebar di berbagai daerah memainkan peran strategis dan signifikan dalam meningkatkan perekonomian lokal. Usaha-usaha kecil di berbagai sektor, seperti pertanian, pariwisata, dan industri kreatif, dapat mendukung pembangunan daerah serta menyeimbangkan pertumbuhan antara wilayah perkotaan dan pedesaan. UMKM membantu menciptakan aktivitas ekonomi di daerah terpencil serta mengurangi kesenjangan ekonomi antara kota dan desa.
3. Inklusi Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat; UMKM menjadi sarana penting bagi masyarakat untuk berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi. Usaha-usaha mikro, kecil, dan menengah sering dimulai dari kalangan bawah dan memberikan kesempatan bagi mereka yang memiliki keterampilan tetapi tidak memiliki modal besar.
4. Peningkatan Inovasi dan Daya Saing; Karena sifatnya yang fleksibel dan adaptif, UMKM sering kali lebih cepat dalam merespons perubahan pasar dibandingkan perusahaan besar. Mereka mampu menyesuaikan diri dengan tren atau kebutuhan konsumen dengan cepat, sehingga pelaku UMKM terdorong untuk menciptakan inovasi dalam produk dan layanan. Dalam era digital, misalnya, banyak UMKM yang mampu beradaptasi dengan menjual produk mereka secara *online*, menggunakan platform *e-commerce* atau media sosial (FB, Tiktok, Instagram, Whatsapp, dan lain-lain). Digitalisasi membuka peluang bagi UMKM untuk menciptakan inovasi, baik dari segi produk

maupun layanan, yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Hal ini dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar global (Carunia Mulya Firdausy; 2022).

5. Sumber Pendapatan Negara Melalui Pajak; meskipun tingkat operasi usaha pada skala kecil, namun UMKM cukup memberikan kontribusi terhadap pendapatan negara. Dengan kebijakan pajak yang lebih inklusif, UMKM memberikan kontribusi signifikan melalui pembayaran pajak, retribusi, dan berbagai pungutan yang mendukung pendapatan daerah dan negara. Pemerintah juga menyediakan fasilitas pajak khusus bagi UMKM untuk mendorong mereka menjadi bagian dari sistem perpajakan formal.
6. Menjaga Kestabilan Ekonomi; dalam situasi krisis atau resesi, UMKM memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas ekonomi. Ketika bisnis besar mengalami perlambatan, UMKM mampu bertahan karena berfokus pada kebutuhan sehari-hari masyarakat. Misalnya, di masa pandemi COVID-19, UMKM dalam sektor makanan, kesehatan, dan layanan logistik tetap bisa beroperasi dan menyediakan kebutuhan dasar bagi masyarakat.
7. Pendorong Ekspor Non-Migas; UMKM juga berkontribusi dalam meningkatkan ekspor, terutama di sektor non-migas. Banyak produk lokal seperti kerajinan, tekstil, makanan, dan produk berbasis sumber daya alam yang diproduksi oleh UMKM diekspor ke luar negeri. Kontribusi UMKM terhadap ekspor ini memperkuat posisi Indonesia di pasar internasional, sekaligus membantu meningkatkan keseimbangan neraca perdagangan negara.

UU Cipta Kerja membawa perubahan signifikan dalam regulasi UMKM, khususnya mengenai konsep kategorisasi UMKM, yakni perubahan tentang pengelompokan Batasan-batasan modal pada tiap-tiap jenis usaha (Mikro, Kecil, Menengah). Perubahan lain yang signifikan adalah adanya penyederhanaan izin berusaha bagi UMKM. Perubahan ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing, memudahkan perizinan, serta memberikan insentif dan

dukungan yang lebih kuat untuk mendorong pertumbuhan sektor ini.

Dengan kategorisasi usaha berdasarkan modal usaha, UMKM kini memiliki akses yang lebih mudah terhadap perizinan, pembiayaan, teknologi, serta perlindungan hukum yang lebih baik. UMKM adalah tulang punggung ekonomi Indonesia yang berperan penting dalam berbagai aspek seperti penciptaan lapangan kerja, pemberdayaan masyarakat, peningkatan daya saing, dan stabilitas ekonomi. Meskipun terdapat berbagai tantangan, potensi dan kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi sangat besar.

Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat menjadi penggerak utama perekonomian dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dukungan tersebut bisa berupa akses ke pembiayaan yang lebih mudah, pelatihan keterampilan, dan adopsi teknologi, UMKM diharapkan dapat terus tumbuh dan berkembang, memberikan dampak positif bagi ekonomi negara.

B. Tantangan dan Peluang UMKM di Era Digital

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia. Dengan kontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja, UMKM tidak hanya menjadi tiang ekonomi nasional, tetapi juga gambaran atas kekuatan dan kemandirian masyarakat Indonesia. Dalam perjalanannya, UMKM telah melalui berbagai tantangan, mulai dari krisis ekonomi hingga perubahan kebijakan, namun demikian UMKM tetap mampu bertahan dan bahkan cenderung menunjukkan perkembangan dalam mendukung perekonomian.

Memasuki era digital, peluang dan tantangan baru (*new challenges*) muncul dengan dinamika yang lebih cepat dan kompleks. Transformasi digital yang meliputi adopsi teknologi, pemanfaatan *e-commerce*, serta akses terhadap layanan keuangan berbasis digital telah memberi peluang serta membuka kesempatan bagi UMKM untuk memperluas pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan

meningkatkan daya saing. Namun, di sisi lain, era digital juga membawa berbagai tantangan yang cukup besar.

Berbagai tantangan yang dihadapi pelaku UMKM pada era kemajuan teknologi digital antara lain:

1. Kurangnya pemahaman dan keterampilan digital; Banyak pelaku UMKM yang masih kurang memahami teknologi digital dan strategi pemasaran *online*. Kurangnya keterampilan ini menjadi tantangan besar dalam hal:
    a. Memanfaatkan platform digital; banyak UMKM yang belum mengenal platform pemasaran digital, seperti media sosial, *marketplace,* dan situs web, sebagai saluran distribusi.
    b. Keterampilan pemasaran digital; UMKM seringkali kesulitan membuat konten yang menarik, memahami analitik, dan menjalankan iklan *online,* yang merupakan aspek penting untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan omzet penjualan.
    c. Transformasi digital; banyak pemilik UMKM masih ragu untuk mengadopsi teknologi baru karena kurangnya pemahaman tentang manfaat jangka panjangnya.
2. Keterbatasan akses infrastruktur dan teknologi; Masalah infrastruktur digital masih menjadi kendala bagi UMKM di wilayah terpencil atau pedesaan. Tantangan ini mencakup:
    a. Akses internet; akses yang tidak merata dan terbatas serta kecepatan internet yang masih rendah, hal ini membatasi kemampuan UMKM di wilayah tersebut untuk berpartisipasi penuh dalam ekosistem digital dan menghambat kelancaran operasional bisnis berbasis *online.*
    b. Alat dan teknologi; UMKM dengan modal terbatas cenderung sulit untuk mengakses perangkat keras dan perangkat lunak yang dibutuhkan untuk transformasi digital, seperti komputer, sistem *point of sales* (POS), dan alat manajemen inventaris *online.*

c. Layanan *financial technology* (*fintech*); keterbatasan akses ke layanan *fintech* juga menghambat transaksi *online* dan sistem pembayaran yang praktis, yang sangat penting dalam mendukung bisnis di era digital.

3. Persaingan dengan bisnis besar dan global; UMKM kini harus bersaing dengan perusahaan besar dan global yang memiliki sumber daya lebih besar untuk memanfaatkan teknologi. Tantangan ini mencakup:

   a. Dominasi pasar oleh pemain besar tertentu; perusahaan besar dengan anggaran pemasaran yang besar sering kali mendominasi pasar digital sehingga menyebabkan UMKM sulit bersaing dari segi iklan dan harga.

   b. Perubahan preferensi konsumen; konsumen cenderung mencari layanan yang cepat dan mudah, sesuatu yang sering kali dapat disediakan oleh perusahaan besar melalui aplikasi dan layanan yang lebih terintegrasi.

   c. Inovasi produk: persaingan digital menuntut inovasi produk dan layanan secara berkelanjutan, yang sulit dicapai oleh UMKM dengan sumber daya yang terbatas.

4. Manajemen keuangan dan akses permodalan; Tantangan finansial adalah salah satu aspek kritis yang dihadapi UMKM dalam proses transformasi digital. Beberapa masalah yang sering muncul adalah:

   a. Akses pembiayaan atau modal usaha: banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan pembiayaan untuk melakukan digitalisasi bisnis mereka karena persyaratan pinjaman yang ketat atau kurangnya informasi.

   b. Manajemen keuangan yang kurang efisien; banyak UMKM belum menggunakan sistem manajemen keuangan secara digital sehingga pengelolaan keuangan seringkali tidak efisien dan menghambat pengembangan usaha.

c. Biaya adopsi teknologi; investasi awal untuk mengadopsi dan menerapkan suatu teknologi, baik untuk pembelian alat atau pelatihan staf, seringkali membutuhkan biaya tinggi yang sulit dijangkau oleh UMKM yang sebagian besar memiliki keterbatasan modal.

5. Ketergantungan pada platform pihak ketiga; Untuk memasarkan produk secara *online,* banyak UMKM yang bergantung pada platform pihak ketiga seperti *marketplace* dan media sosial. Namun, ketergantungan ini memiliki beberapa risiko, di antaranya:

   a. Kebijakan platform yang berubah-ubah; platform sering mengubah kebijakan atau algoritma mereka yang dapat memengaruhi visibilitas produk UMKM.

   b. Biaya komisi dan iklan: platform pihak ketiga sering kali mengenakan komisi atau biaya iklan yang cukup tinggi, sehingga memotong margin keuntungan yang seharusnya diterima UMKM.

   c. Kurangnya kontrol atas data konsumen; UMKM seringkali tidak memiliki akses penuh terhadap data konsumen yang menggunakan platform pihak ketiga, sehingga sulit untuk melakukan analisis perilaku konsumen atau meningkatkan layanan pelanggan.

6. Keamanan dan privasi digital; Aspek keamanan juga menjadi tantangan utama bagi UMKM, terutama bagi mereka yang baru saja memasuki pasar digital. Tantangan-tantangan ini antara lain:

   a. Serangan siber; banyak UMKM yang rentan terhadap serangan siber karena belum memiliki sistem keamanan yang memadai.

   b. Perlindungan data konsumen; dalam transaksi *online,* UMKM juga perlu memastikan data konsumen terlindungi agar tetap dapat dipercaya oleh konsumen.

c. Kesadaran akan keamanan siber: kurangnya edukasi tentang keamanan digital membuat banyak UMKM kurang siap menghadapi risiko keamanan *online,* seperti *phishing* atau pencurian identitas.

7. Adaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen Era digital membawa perubahan besar pada perilaku konsumen, dan UMKM harus bisa cepat memberi respons dan beradaptasi dengan tren dan permintaan pasar yang dinamis. Tantangan ini mencakup;

   a. Ekspektasi layanan yang lebih cepat dan personal; konsumen mengharapkan respons yang cepat, layanan yang personal, serta ketersediaan produk secara *online;*

   b. Pemanfaatan media sosial; UMKM harus pandai dalam menggunakan media sosial untuk menarik perhatian konsumen, menciptakan interaksi yang autentik, dan membangun loyalitas.

   c. Analisis tren dan umpan balik konsumen; dengan perubahan tren yang cepat, UMKM perlu meningkatkan kemampuan dalam menganalisis data konsumen untuk tetap relevan di pasar.

Era digital telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia usaha. Teknologi informasi dan komunikasi kini menjadi tulang punggung ekonomi global. Revolusi digital telah mengubah cara pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya, termasuk UMKM. Sebagai tulang punggung perekonomian, UMKM tidak dapat lagi mengabaikan kekuatan teknologi. UMKM harus melihat bahwa kemajuan teknologi ini bukan hanya sebuah tantangan, tetapi juga peluang besar yang harus dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Di era digital yang semakin pesat, UMKM memiliki peluang emas untuk berkembang dan bersaing di pasar global.

Berikut ini beberapa peluang UMKM di era digital:

1. Ketersediaan akses ke pasar yang lebih luas; Transformasi digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen di berbagai daerah, bahkan hingga tingkat internasional. Hal ini membawa peluang besar dalam:
    a. Ekspansi geografis: UMKM kini dapat menjual produknya ke luar kota atau bahkan luar negeri dengan menggunakan *platform e-commerce* dan *marketplace.* Tidak ada lagi batas geografis untuk memasarkan produk.
    b. Memanfaatkan media sosial: media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok menjadi alat yang efektif untuk promosi dan pemasaran tanpa memerlukan anggaran besar.
    c. Menggunakan situs web dan *Search Engine Optimization* (SEO): dengan mengoptimalkan SEO, UMKM dapat menarik konsumen baru dari mesin pencari, meningkatkan visibilitas mereka di internet.
2. Peningkatan efisiensi operasional melalui teknologi; Digitalisasi membantu UMKM meningkatkan efisiensi dalam berbagai aspek operasional, sehingga memungkinkan mereka untuk:
    a. Mengotomatisasi proses bisnis: teknologi memungkinkan otomatisasi seperti pengelolaan inventaris, pengaturan pesanan, dan pelacakan penjualan yang menghemat waktu dan tenaga kerja.
    b. Memanfaatkan *software* manajemen: dengan adanya *software* akuntansi dan *inventory management* (manajemen stok), UMKM dapat mengelola keuangan dan persediaan secara lebih baik, transparan dan akuntabel.
    c. Layanan pelanggan yang lebih cepat: penggunaan chatbot atau sistem pesan otomatis membantu UMKM dalam merespons pertanyaan pelanggan dengan cepat dan menjaga kepuasan pelanggan.

3. Inovasi produk dan layanan; Digitalisasi membuka peluang bagi UMKM untuk menciptakan inovasi, baik dari segi produk maupun layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan konsumen masa kini. Peluang ini meliputi:

    a. Personalisasi produk: dengan data dari transaksi *online,* UMKM dapat menyesuaikan produk atau layanan yang lebih personal dan relevan bagi kebutuhan dan keinginan konsumen.

    b. Penyediaan layanan tambahan: UMKM dapat menawarkan layanan tambahan berbasis aplikasi, seperti pengiriman cepat, konsultasi *online,* atau produk digital seperti *e-book* atau kursus *online.*

    c. Feedback langsung dari konsumen: melalui platform digital, UMKM dapat dengan cepat mengetahui kebutuhan pasar dan tanggapan konsumen, sehingga dapat melakukan perubahan produk atau layanan secara tepat waktu.

4. Keterjangkauan modal dan pembiayaan digital; Dengan perkembangan teknologi finansial (*fintech*), UMKM kini memiliki akses yang lebih mudah terhadap modal dan pinjaman untuk memperluas usaha mereka. Peluang ini antara lain:

    a. *Crowdfunding* dan *peer-to-peer lending*: beberapa platform *fintech* menyediakan opsi pendanaan untuk UMKM melalui mekanisme *crowdfunding,* di mana UMKM dapat mengajukan dana dari publik atau investor.

    b. Layanan kredit digital: Dengan adanya penilaian kredit berbasis data digital, UMKM memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan kredit meskipun tidak memiliki riwayat kredit yang panjang.

    c. Sistem pembayaran digital: UMKM kini dapat menawarkan berbagai opsi pembayaran seperti dompet digital (*e-wallet*) dan QRIS, yang memudahkan konsumen dalam bertransaksi.

5. Kemampuan membangun *brand* yang kuat di dunia digital; Era digital membuka peluang bagi UMKM untuk menciptakan *brand* yang dikenal luas tanpa harus bersaing dengan anggaran iklan perusahaan besar. Beberapa strategi yang dapat dimanfaatkan adalah:

    a. *Content marketing*: dengan menggunakan strategi pemasaran konten, UMKM dapat membangun audiens melalui blog, video, atau *podcast* yang relevan dengan produk atau layanan mereka.

    b. *Influencer marketing*: bekerjasama dengan *influencer* lokal yang relevan memungkinkan UMKM menjangkau audiens yang lebih luas dan membangun kepercayaan.

    c. Membangun komunitas *online*: UMKM dapat membangun komunitas pelanggan melalui grup media sosial, yang bisa menjadi tempat bagi pelanggan setia untuk berinteraksi dan memberikan dukungan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.

6. Ketersediaan platform *marketplace* untuk UMKM; *Marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, dll membuka peluang besar bagi UMKM untuk berjualan secara digital tanpa perlu membangun situs web sendiri. Beberapa keuntungan menggunakan platform *marketplace* adalah:

    a. Akses mudah ke basis konsumen besar: Marketplace memiliki jutaan pengguna aktif, sehingga UMKM dapat langsung memasarkan produk mereka kepada konsumen yang sudah terbiasa berbelanja *online.*

    b. Dukungan logistik dan pembayaran: Marketplace menyediakan dukungan pengiriman dan metode pembayaran yang lengkap, memudahkan UMKM dalam bertransaksi.

    c. Promosi dan diskon khusus: Banyak *marketplace* yang sering mengadakan promosi atau program khusus yang memungkinkan UMKM meningkatkan penjualan mereka tanpa biaya tambahan.

7. Dukungan pemerintah dan program khusus untuk digitalisasi UMKM; Pemerintah dan berbagai pihak lainnya juga semakin mendukung transformasi digital bagi UMKM dengan memberikan berbagai bentuk bantuan seperti:

    a. Pelatihan dan sertifikasi: program pelatihan digital dan sertifikasi diadakan untuk meningkatkan kemampuan digital UMKM, seperti pelatihan pemasaran digital, penggunaan *software* manajemen, dan pengembangan produk.

    b. Bantuan infrastruktur teknologi: pemerintah memberikan bantuan dalam bentuk subsidi akses internet atau perangkat untuk meningkatkan digitalisasi UMKM di wilayah terpencil.

    c. Kemitraan dengan perusahaan teknologi: UMKM juga didukung untuk berkolaborasi dengan perusahaan teknologi besar seperti Google, Facebook, dan Grab, yang menyediakan pelatihan dan alat pemasaran gratis.

Di era digital ini, UMKM menghadapi berbagai tantangan. Meskipun ada tantangan seperti literasi digital dan infrastruktur, peluang yang ada jauh lebih besar dan dapat dioptimalkan dengan strategi yang tepat untuk mendorong pertumbuhan UMKM agar dapat bersaing di pasar digital yang kompetitif dan lebih luas. Diperlukan upaya untuk mengatasi berbagai tantangan yang cukup signifikan ini, terutama dalam hal edukasi, peningkatan keterampilan, dan akses terhadap infrastruktur dan modal.

Untuk dapat bersaing, UMKM memerlukan dukungan baik dari pemerintah, komunitas bisnis, maupun akses terhadap teknologi yang lebih mudah dan terjangkau. Transformasi digital merupakan peluang besar bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing di pasar global. Namun, tantangan yang ada memerlukan perhatian serius dari berbagai pihak.

Pemerintah, institusi pendidikan, dan sektor swasta perlu bekerja sama dalam hal meningkatkan literasi digital melalui pelatihan dan pendampingan, membangun infrastruktur digital yang merata hingga ke pelosok, memfasilitasi akses pembiayaan untuk adopsi teknologi, meningkatkan kesadaran keamanan digital agar

pelaku UMKM dapat melindungi data dan informasi mereka. Dengan pendekatan yang kolaboratif ini, UMKM dapat mengoptimalkan peluang dan potensi yang ditawarkan era digital sekaligus menghadapi tantangan yang ada dengan lebih tangguh.

C. Manajemen Keuangan sebagai Kunci Keberlanjutan UMKM

Manajemen keuangan adalah salah satu faktor kunci dalam menjalankan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berkelanjutan (Abdurrohim, Ni Wayan Ari S, 2023). Di tengah tantangan ekonomi yang semakin kompleks, banyak UMKM menghadapi berbagai hambatan, seperti kurangnya modal, rendahnya literasi keuangan, hingga ketidaksiapan menghadapi fluktuasi pasar. Manajemen keuangan merupakan aspek krusial yang seringkali luput dari perhatian para pelaku UMKM.

Padahal, pengelolaan keuangan yang baik adalah fondasi kokoh bagi kelangsungan dan pertumbuhan bisnis. Mengapa manajemen keuangan sangat penting bagi UMKM? Manajemen keuangan yang baik pelaku UMKM dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih baik, seperti menentukan strategi pemasaran, mengalokasikan anggaran, atau memperluas usaha serta mengukur kinerja keuangan, dan merencanakan pengembangan usaha.

Manajemen keuangan tidak hanya membahas tentang pencatatan keuangan, tetapi juga mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pemantauan sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan bisnis. Berikut adalah beberapa alasan mengapa manajemen keuangan sangat penting bagi UMKM:

1. Mengelola arus kas dengan efektif; Salah satu alasan utama banyak UMKM gagal bertahan adalah kurangnya pengelolaan arus kas. Pemilik usaha sering kali tidak memisahkan antara keuangan pribadi dan bisnis, sehingga sulit mengetahui kondisi keuangan usaha secara akurat. Dengan manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat mengelola pemasukan dan pengeluaran secara terstruktur, memastikan likuiditas usaha tetap terjaga.

2. Memastikan keberlanjutan operasional; Manajemen keuangan membantu UMKM dalam menentukan prioritas pengeluaran. Dengan alokasi dana yang tepat, diharapkan usaha dapat terus beroperasi meskipun menghadapi situasi sulit, seperti penurunan permintaan atau kenaikan harga bahan baku.
3. Meningkatkan kredibilitas di mata lembaga keuangan; UMKM yang memiliki pencatatan keuangan yang baik lebih mudah mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan. Bank dan investor cenderung memilih usaha yang transparan dalam mengelola keuangannya karena dianggap memiliki risiko yang lebih rendah.
4. Mendorong pertumbuhan bisnis; Melalui analisis laporan keuangan, UMKM dapat mengidentifikasi peluang untuk melakukan ekspansi bisnis Data keuangan membantu pemilik usaha memahami area mana yang menguntungkan dan mana yang perlu ditingkatkan, sehingga keputusan bisnis dapat dibuat berdasarkan informasi yang akurat.

Meskipun manajemen keuangan merupakan aspek penting, namun sering kali menjadi salah satu tantangan bagi banyak UMKM, yang dapat menghambat kemajuan usaha pelaku UMKM. Beberapa hambatan yang sering dihadapi oleh UMKM dalam kaitannya dengan pengelolaan keuangan antara lain:

1. Kurangnya pengetahuan dan literasi keuangan. Banyak pemilik UMKM yang belum memahami konsep dasar manajemen keuangan, seperti pembukuan, penganggaran, atau analisis keuangan. Hal ini menyebabkan pengelolaan keuangan menjadi kurang efektif. Literasi keuangan yang baik memungkinkan pemilik UMKM untuk memahami konsep keuangan dasar, seperti perencanaan anggaran, manajemen kas, dan investasi. Dengan literasi keuangan yang memadai, UMKM diharapkan dapat membuat keputusan finansial yang lebih cerdas, mengelola risiko, dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.
2. Tidak adanya pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Masalah klasik yang sering ditemukan adalah pemilik UMKM mencampurkan keuangan pribadi dengan usaha. Akibatnya, sulit

mengetahui sejauh mana usaha telah benar-benar menghasilkan keuntungan.

3. Keterbatasan akses teknologi dan alat atau sarana pengelolaan keuangan. Di era digital, banyak aplikasi dan *software* akuntansi yang tersedia untuk membantu UMKM mengelola keuangan. Namun, tidak semua pelaku usaha memiliki akses atau kemampuan untuk memanfaatkannya.
4. Minimnya sumber daya atau modal untuk investasi pada sarana pengelolaan keuangan. Banyak UMKM yang beroperasi dengan modal terbatas. Kondisi ini membuat mereka kesulitan menyisihkan dana untuk kebutuhan seperti pelatihan, pengembangan sistem, atau investasi dalam alat bantu manajemen keuangan.

Bagaimana strategi UMKM untuk mengatasi tantangan dan hambatan tersebut? Untuk mengatasi tantangan tersebut, diperlukan suatu strategi pengelolaan keuangan yang efektif yang meliputi perencanaan anggaran, alokasi dana, dan strategi keuangan untuk mendukung pengelolaan keuangan UMKM (Adih Supriadi, Edy Arisondha; 2023). Berikut ini beberapa langkah yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha UMKM:

1. Menerapkan pembukuan sederhana yang tertib dan rapi; Membuat pembukuan sederhana adalah langkah awal yang sangat penting. Pelaku UMKM dapat mencatat semua pemasukan dan pengeluaran secara manual atau menggunakan aplikasi pembukuan yang mudah digunakan. Hal ini dapat membantu dalam memantau arus kas dan mengevaluasi performa usaha. Pelaku UMKM dapat membuat setidaknya tiga laporan dasar: Laporan Laba Rugi, Laporan Neraca, dan Laporan Arus Kas.
2. Membuat atau menyusun perencanaan anggaran usaha; Pengelolaan keuangan yang baik memerlukan perencanaan anggaran yang baik dan terperinci untuk mengontrol pengeluaran dan memastikan keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran atau belanja. Perencanaan anggaran membantu UMKM dalam mengelola sumber daya keuangan dengan lebih bijak. Dengan

menyusun anggaran, pemilik usaha dapat mencegah penggunaan dana secara tidak efisien.

3. Menyediakan dana darurat; Dana darurat adalah bagian penting dari strategi keuangan. Dengan menyisihkan sebagian keuntungan untuk dana darurat, UMKM dapat menghadapi situasi darurat tanpa harus mencari pinjaman dengan bunga tinggi.
4. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha; Memisahkan keuangan pribadi dan usaha adalah sangat penting bagi pemilik UMKM untuk menjaga akuntabilitas dan kejelasan dalam pengelolaan keuangan. Dengan pemisahan ini, pemilik UMKM dapat dengan mudah melacak dan mengelola arus kas, membuat anggaran, serta membuat keputusan keuangan yang lebih tepat untuk usahanya. Pemilik UMKM harus membuat rekening bank yang terpisah untuk usaha mereka. Hal ini memudahkan dalam memantau keuangan usaha dan memastikan transparansi dalam pengelolaan keuangan.
5. Memanfaatkan teknologi untuk membuat pelaporan keuangan; Manfaatkan *software* atau aplikasi akuntansi yang dirancang khusus untuk UMKM, seperti Zahir, Jurnal, BukuWarung, Bukukas, atau Excel sederhana. Aplikasi ini dapat membantu mempercepat proses pembuatan laporan keuangan, mengurangi risiko kesalahan manual, dan menghasilkan laporan yang lebih akurat.
6. Pelatihan dan edukasi keuangan; Pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis seringkali menyediakan pelatihan gratis untuk meningkatkan literasi keuangan. Para pelaku UMKM dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk memperdalam pemahaman mereka tentang manajemen keuangan.
7. Mengelola utang dengan bijak; UMKM yang memanfaatkan pinjaman untuk pengembangan usaha harus memastikan bahwa utang tersebut dikelola dengan bijak. Jangan mengambil utang melebihi kemampuan bayar, dan pastikan dana pinjaman digunakan untuk tujuan yang produktif yang dapat meningkatkan keuntungan serta mendukung pengembangan dan kemajuan

usaha. Pengelolaan utang yang baik juga penting untuk menjaga kesehatan finansial bisnis.

8. Tertib dalam pelaporan pajak; Pengelolaan keuangan yang baik mencakup kepatuhan pajak yang tepat waktu dan akurat, menghindari denda dan masalah hukum yang dapat menghambat pertumbuhan UMKM. Pelaku UMKM harus memastikan untuk selalu mencatat pajak yang dikenakan pada setiap transaksi penjualan, serta pajak yang harus dibayarkan oleh usahanya. Laporan keuangan yang baik akan memudahkan dalam menyusun laporan pajak dan menghindari masalah dengan otoritas pajak.
9. Melakukan evaluasi berkala; UMKM perlu melakukan evaluasi keuangan secara rutin, misalnya bulanan atau triwulanan. Dengan begitu, pemilik usaha dapat mengidentifikasi masalah lebih awal dan mengambil tindakan korektif sebelum situasi memburuk.

Tahapan pengelolaan keuangan bagi UMKM dapat dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Pencatatan keuangan; Melakukan pencatatan terhadap semua transaksi keuangan yang terjadi dalam usaha, seperti pemasukan, pengeluaran, piutang, dan hutang.
2. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha; Memisahkan dana dan catatan keuangan antara kegiatan pribadi dan usaha, agar pengelolaan keuangan lebih terstruktur dan terkontrol.
3. Analisis keuangan; Melakukan analisis terhadap data keuangan yang ada, seperti analisis laba-rugi, arus kas, dan rasio keuangan, untuk mengevaluasi kinerja keuangan usaha.
4. Perencanaan keuangan; Menyusun rencana keuangan jangka pendek dan jangka panjang, seperti anggaran, proyeksi arus kas, dan rencana investasi, untuk mencapai tujuan usaha

5. Pengendalian keuangan; Menerapkan sistem dan prosedur pengendalian keuangan untuk memastikan bahwa penggunaan dana usaha sesuai dengan rencana dan tujuan, serta untuk mencegah penyalahgunaan dana.

Manajemen keuangan yang efektif adalah kunci bagi keberlanjutan UMKM. Dengan menerapkan strategi keuangan yang tepat dan meningkatkan literasi keuangan, UMKM dapat memastikan stabilitas dan pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang. Pengelolaan keuangan yang baik tidak hanya membantu UMKM bertahan dalam persaingan pasar, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan stabilitas jangka Panjang, memberikan landasan yang kokoh bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang di tengah berbagai tantangan dan perubahan ekonomi.

Perlu diperhatikan juga bahwa pengelolaan keuangan yang efektif bukan hanya tentang mencatat angka, tetapi juga tentang membuat keputusan bisnis yang cerdas dan strategis. Manajemen keuangan adalah fondasi bagi keberlanjutan UMKM. Tanpa manajemen keuangan yang efektif, UMKM akan sulit bertahan dalam jangka panjang, apalagi di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Dengan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM dapat mengelola arus kas, menghadapi tantangan ekonomi, dan memanfaatkan peluang untuk pertumbuhan. Meski tantangan seperti rendahnya literasi keuangan dan keterbatasan sumber daya masih menjadi hambatan, langkah-langkah strategis seperti pembukuan rapi, pemisahan keuangan, dan penggunaan teknologi dapat membantu UMKM mengatasi masalah tersebut. Dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis juga memainkan peran penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan UMKM.

D. Kasus Praktis: Peran Manajemen Keuangan dalam Keberlanjutan UMKM

Pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan merupakan salah satu faktor kunci dalam keberlanjutan UMKM. Dalam menghadapi tantangan ekonomi yang dinamis di era globalisasi saat ini, kemampuan UMKM untuk mengelola keuangan dengan baik menjadi faktor penentu keberhasilan mereka. Dalam pengelolaan keuangan, UMKM harus membuat perencanaan yang baik dan cermat pada setiap aspek keuangan. UMKM juga perlu beradaptasi dengan teknologi dan regulasi untuk meningkatkan daya saing mereka. Manajemen keuangan yang baik dapat menggambarkan tingkat profesionalitas UMKM dalam mengelola dan menjalankan usahanya.

Permasalahan sehari-hari dan umum terjadi pada UMKM dalam hal manajemen keuangan di antaranya terkait hal-hal berikut:

1. Pengelolaan Arus Kas Yang Buruk

Contoh: Sebuah toko kelontong kecil di daerah pedesaan mengalami kesulitan untuk membayar pemasok tepat waktu. Meski memiliki penjualan yang stabil, usaha ini sering kekurangan uang tunai karena banyaknya piutang yang belum tertagih. Masalah ini mengakibatkan terganggunya rantai pasokan dan kehilangan kepercayaan dari pemasok.

Penjelasan: Masalah arus kas terjadi ketika pemilik UMKM tidak memiliki sistem yang efektif untuk memantau pengeluaran, pemasukan, dan penagihan piutang. Dalam kasus ini, toko kelontong tidak memiliki perencanaan arus kas yang baik, sehingga sulit untuk mengelola kewajiban keuangan dalam jangka pendek. Arus kas yang tidak dikelola dengan baik sering menjadi penyebab utama kegagalan UMKM. Ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran menyebabkan kesulitan likuiditas, meskipun laba terlihat positif di laporan keuangan

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Penerapan sistem manajemen arus Kas: Pemilik toko harus mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran secara harian, serta membuat proyeksi arus kas bulanan. Perlu adanya proyeksi arus kas bulanan untuk memastikan ada dana yang cukup untuk pengeluaran rutin.

b. Peningkatan penagihan piutang: Memberikan diskon bagi pelanggan yang membayar lebih awal untuk mempercepat pemasukan atau mengenakan denda bagi yang terlambat dapat membantu mempercepat perputaran arus kas.

c. Diversifikasi pembayaran: Membagi pembayaran besar menjadi beberapa cicilan untuk meringankan beban arus kas.

d. Pisahkan rekening keuangan pribadi dan bisnis untuk menghindari kebocoran dana.

2. Ketergantungan Pada Modal Pribadi

Contoh: Seorang pengusaha makanan ringan membiayai seluruh operasional usahanya menggunakan tabungan pribadi. Ketika permintaan meningkat, ia kesulitan untuk memenuhi pesanan karena modal yang dimiliki tidak cukup untuk membeli bahan baku tambahan.

Penjelasan: Ketergantungan pada modal pribadi sering kali membuat UMKM sulit berkembang. Tanpa akses ke sumber pendanaan eksternal, mereka tidak dapat memanfaatkan peluang pasar yang lebih besar.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan d iatas antara lain:

a. Mencari sumber pendanaan alternatif: UMKM dapat memanfaatkan pinjaman mikro, *crowdfunding,* atau program pemerintah untuk mendapatkan modal tambahan, cari mitra atau investor yang bersedia mendukung bisnis dengan suntikan modal.

b. Menyusun Laporan Keuangan yang baik : Menyusun laporan keuangan yang transparan akan membantu pengusaha mendapatkan kepercayaan dari investor atau lembaga keuangan sehingga memudahkan UMKM untuk mendapatkan sumber pendanaan eksternal.

c. Manajemen risiko keuangan: Mengalokasikan sebagian keuntungan untuk dana darurat agar operasional tetap berjalan meskipun menghadapi masalah keuangan seme- tara.

3. Melakukan Investasi Yang Tidak Terarah

Contoh: Seorang pemilik usaha pakaian memutuskan untuk membeli mesin jahit canggih tanpa mempertimbangkan kebutuhan aktual atau potensi pengembalian investasi. Akibatnya, mesin tersebut jarang digunakan, dan anggaran usaha tertekan.

Penjelasan: Keputusan investasi yang tidak berbasis analisis dapat membebani keuangan operasional UMKM. Investasi tanpa mempertimbangkan kebutuhan pasar, kemampuan produksi, dan analisis biaya-manfaat berpotensi merugikan usaha.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Lakukan analisis *Cost-Benefit:* Sebelum melakukan investasi, pemilik usaha harus menghitung biaya yang diperlukan dan keuntungan yang diharapkan. Harus menghitung kebermanfaatan investasi bagi keberlanjutan dan pengembangan usaha.

b. Konsultasi dengan ahli: Mendiskusikan rencana investasi dengan konsultan keuangan atau pelaku usaha berpengalaman dapat membantu mengurangi risiko kesalahan dalam pengambilan Keputusan investasi.

c. Investasi Bertahap: Mulailah dengan investasi kecil untuk menguji kelayakan sebelum mengalokasikan anggaran besar.

4. Ketidakmampuan Mengelola Utang

Contoh: Sebuah warung makan mengambil pinjaman usaha dengan bunga tinggi untuk memperluas usahanya. Namun, karena tidak ada strategi pengelolaan utang yang baik, mereka kesulitan membayar angsuran dan menghadapi tekanan dari pemberi pinjaman.

Penjelasan: Ketidakmampuan mengelola utang sering kali berasal dari kurangnya pemahaman tentang struktur pembayaran dan bunga. Hal ini dapat menyebabkan tekanan keuangan dan bahkan bisa menyebabkan kebangkrutan. Utang yang tidak dikelola dengan baik dapat menyebabkan jebakan bunga tinggi dan membebani arus kas.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Mempelajari struktur pembiayaan: Pemilik usaha harus memahami sepenuhnya syarat dan ketentuan pinjaman sebelum menandatangani perjanjian.

b. Restrukturisasi utang: Jika beban utang terlalu berat, diskusikan opsi restrukturisasi dengan pemberi pinjaman.

c. Alokasi pendapatan untuk pembayaran utang: Sisihkan persentase tertentu dari pendapatan bulanan khusus untuk membayar cicilan utang.

d. Memilih sumber pinjaman yang tepat: pemilik usaha sebaiknya mencari sumber pendanaan yang tepat seperti ke Lembaga Keuangan Mikro (LKM), bank-bank pemerintah yang mendukung pemberdayaan UMKM sehingga terhindar dari bunga pinjaman yang tinggi.

e. Buat rencana pengelolaan utang dengan memprioritaskan pembayaran utang berbunga tinggi terlebih dahulu.

f. Hindari utang konsumtif dan fokus pada utang produktif yang menghasilkan pendapatan.

g. Evaluasi kebutuhan dana dengan membuat anggaran yang realistis sebelum mengambil pinjaman baru.

5. Tidak Adanya Pencatatan Keuangan yang Baik

Contoh: Seorang pemilik usaha *laundry* tidak mencatat pengeluaran dan pemasukan secara teratur. Ia hanya mengandalkan ingatan untuk menghitung keuntungan. Ketika pendapatan menurun, ia kesulitan mengetahui akar masalahnya.

Penjelasan: Tanpa pencatatan keuangan yang baik, pelaku UMKM tidak dapat memantau kinerja usahanya secara akurat. Hal ini juga menyulitkan pemilik usaha dalam mengambil keputusan berbasis data.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Penggunaan *software* akuntansi: UMKM dapat menggunakan aplikasi keuangan sederhana seperti BukuKas atau Excel untuk mencatat transaksi harian.

b. Pendidikan dan pelatihan keuangan: Mengikuti pelatihan dasar akuntansi atau mengikuti seminar/*workshop* tentang keuangan akan membantu pemilik usaha memahami pentingnya pencatatan keuangan.

c. Audit internal rutin: Melakukan pemeriksaan internal secara berkala untuk memastikan akurasi data keuangan serta memastikan bahwa keuangan telah dikelola sebagaimana seharusnya.

6. Kurangnya Investasi pada Teknologi

Contoh: Sebuah UMKM di bidang pakaian menggunakan sistem pembukuan manual yang sering menimbulkan kesalahan pencatatan. Hal ini menyebabkan kesulitan melacak keuntungan, stok, dan kewajiban pembayaran.

Penjelasan: Tanpa teknologi yang tepat, pengelolaan keuangan menjadi tidak efisien dan rawan kesalahan. UMKM yang tidak beradaptasi dengan digitalisasi sering tertinggal dari pesaing yang lebih responsif terhadap perubahan-perubahan yang ada.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan diatas antara lain:

a. Investasikan pada *software* akuntansi sederhana seperti QuickBooks atau aplikasi lokal seperti BukuWarung.
b. Gunakan sistem POS (*Point of Sale*) untuk integrasi pencatatan penjualan dan inventaris.
c. Berikan pelatihan dasar teknologi kepada pemilik dan staf untuk meningkatkan produktivitas.

7. Ketergantungan pada Pasar Tunggal

Contoh: Seorang pembuat kerajinan tangan hanya bergantung pada satu mitra dagang besar untuk menjual produknya. Ketika mitra tersebut memutuskan untuk menghentikan kerja sama, usahanya hampir bangkrut karena kehilangan sumber pendapatan utama.

Ketergantungan pada satu pasar atau mitra membuat UMKM rentan terhadap perubahan eksternal. Diversifikasi menjadi strategi penting untuk mengurangi risiko ini. Ketergantungan pada satu sumber pendapatan meningkatkan risiko bisnis. Manajemen keuangan yang baik harus mendorong diversifikasi untuk meminimalkan ketergantungan pada satu produk atau pasar.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Diversifikasi pasar: UMKM harus menjual produknya melalui berbagai saluran, seperti *e-commerce*, pasar lokal, dan menjalin Kerjasama dengan banyak mitra.
b. Pemasaran digital: Memanfaatkan media sosial dan platform *online* untuk menjangkau konsumen baru, masuk pasar baru dan memperluas pangsa pasar.
c. Penelitian Pasar: Secara rutin menganalisis tren dan kebutuhan konsumen untuk menemukan peluang baru.

7. Kesalahan Penetapan Harga

Contoh: Untuk menarik pelanggan, perusahaan kue rumahan memutuskan untuk menetapkan harga terlalu rendah tetapi tidak menyadari bahwa harga tersebut tidak menutupi biaya. Akibatnya, mereka terus mengalami kerugian meskipun jumlah pesanan meningkat.. Akibatnya, mereka terus mengalami kerugian meski jumlah pesanan meningkat.

Penjelasan: Praktik manajemen keuangan yang buruk terutama terkait dengan strategi penetapan harga dapat membahayakan kelangsungan bisnis. UKM sering kali gagal untuk memasukkan semua biaya relevan, terutama biaya tetap, dalam perhitungan harga mereka. Mengabaikan tingkat harga pasar dan biaya bisnis dalam strategi penetapan harga cenderung merugikan keberlanjutan bisnis.

Pemilik bisnis perlu memahami struktur biaya agar mereka dapat menetapkan harga yang orientasinya pada pasar dan menguntungkan. Penetapan harga yang tidak sesuai dengan biaya dan nilai pasar dapat mengganggu keberlanjutan usaha. Pemilik usaha harus memahami struktur biaya untuk dapat menetapkan harga yang kompetitif sekaligus menguntungkan.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Analisis biaya dan harga Pasar: Hitung semua biaya (tetap dan variabel) untuk menentukan harga minimum, lalu bandingkan dengan harga pasar.

b. Penyesuaian harga secara bertahap: Jika harga terlalu rendah, lakukan penyesuaian secara bertahap agar tidak mengejutkan pelanggan. Terapkan metode *Cost-Plus Pricing*, dengan menambahkan margin keuntungan yang wajar setelah menghitung semua biaya.

c. Gunakan analisis *Break-Even Point* untuk mengetahui minimal harga yang harus dicapai agar bisnis tidak merugi.

d. Tinjau ulang harga secara berkala, terutama saat biaya bahan baku meningkat.

e. Strategi peningkatan nilai produk: Tambahkan nilai pada produk, seperti kemasan menarik atau layanan tambahan, untuk membenarkan kenaikan harga.

8. Abai atau Tidak Mematuhi Peraturan Perpajakan

Contoh: Seorang pemilik UMKM tidak mencatat transaksi kecil dan tidak mematuhi kewajiban pajaknya. Jika hal ini dilakukan secara terus menerus, akibatnya, mereka bisa terkena denda besar dari otoritas pajak.

Penjelasan: Ketidakpatuhan pajak dapat merusak keberlanjutan UMKM. Selain risiko hukum, denda yang besar dapat menguras modal bisnis serta mengganggu arus kas usaha. Selain itu, dampak berdampak buruk pada kredibilitas usaha.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Gunakan sistem pencatatan transaksi yang transparan dan akurat untuk memudahkan perhitungan pajak.

b. Konsultasikan dengan ahli pajak untuk memahami insentif atau keringanan pajak yang tersedia untuk UMKM.

c. Jadwalkan pembayaran pajak secara berkala untuk menghindari akumulasi beban.

9. Tidak Adanya Strategi Pengelolaan Risiko Keuangan

Contoh: wilayah tempat usaha pelaku UMKM terkena bencana, sehingga tempat usaha beserta alat-alatnya mengalami kerusakan.

Penjelasan: Bencana seperti banjir, gempa dan lain-lain akan mempengaruhi keberlanjutan usaha, bahkan bisa menghentikan usaha. Oleh karena itu, penting bagi para pelaku usaha untuk memiliki strategi mitigasi risiko yang baik.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Membangun Dana Darurat; sisihkan sebagian dari laba usaha untuk dana darurat yang dapat digunakan saat krisis. Idealnya, dana darurat mencakup biaya operasional selama 3-6 bulan.

b. Asuransi Bisnis; pelaku usaha perlu mempertimbangkan untuk mengambil asuransi bisnis yang melindungi aset penting seperti bangunan, peralatan, atau stok barang. Dan jika perlu, asuransi jiwa atau kesehatan juga penting untuk melindungi pemilik usaha.

Beberapa dampak pengelolaan keuangan yang baik terhadap keberlanjutan usaha antara lain:

1. Pengelolaan arus kas yang baik memastikan UMKM tidak kehabisan dana operasional dan mampu menjaga kelangsungan usaha, bahkan dalam situasi yang menantang.
2. Penyusunan anggaran yang efektif memungkinkan UMKM mengendalikan biaya dengan lebih baik, mengurangi pemborosan, dan memastikan laba tetap terjaga, sehingga usaha dapat beroperasi dengan lebih efisien.
3. Investasi yang terencana memungkinkan UMKM untuk berkembang secara bertahap dan meningkatkan kapasitas bisnis, yang berujung pada peningkatan profitabilitas jangka panjang.
4. Pengendalian piutang yang baik membantu menjaga kestabilan arus kas dan menghindari masalah likuiditas, yang penting untuk menjaga keberlanjutan operasional.
5. Pengelolaan utang yang bijaksana memastikan UMKM tidak terbebani oleh utang yang berlebihan, sehingga tetap memiliki fleksibilitas untuk menjalankan usaha secara sehat. Pengelolaan utang yang baik juga akan menjaga ruang fiskal UMKM tetap sehat.

6. Pengambilan keputusan yang berbasis data dari laporan keuangan membantu UMKM dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif dan responsif terhadap perubahan pasar, menjaga daya saing, dan mendukung keberlanjutan usaha.

Peran manajemen keuangan sangat penting dalam keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat menghadapi tantangan keuangan, meningkatkan profitabilitas, dan merencana-kan pertumbuhan jangka panjang. Dari berbagai kasus praktis di atas, jelas bahwa manajemen keuangan memainkan peran penting dalam keberlanjutan UMKM. Kemampuan untuk mengelola arus kas, utang, investasi, dan pencatatan keuangan menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah usaha.

Oleh karena itu, untuk memastikan keberlanjutan UMKM, pemilik usaha harus:

1. Menerapkan pencatatan keuangan yang baik.
2. Melakukan diversifikasi pendapatan dan pasar.
3. Mengelola utang dan investasi dengan bijak.
4. Meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan atau konsultasi ahli.

Manajemen keuangan yang baik tidak hanya membantu UMKM dalam mengelola dana, tetapi juga memainkan peran kunci dalam pengambilan keputusan, perencanaan, dan pertumbuhan bis- nis. Dengan manajemen keuangan yang terencana dan terstruktur, UMKM dapat meningkatkan ketahanan finansial, memanfaatkan peluang pasar, dan menghindari risiko yang dapat mengancam keberlanjutan usaha mereka.

Manajemen keuangan yang efektif adalah salah satu elemen utama atau faktor kunci yang menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Banyak UMKM dihadapkan pada tantangan seperti pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan yang buruk, dan akses terbatas ke sumber

pendanaan sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab sebelumnya.

Dengan mengingat bahwa kontribusi UMKM yang signifikan, maka pemberdayaan dan peningkatan UMKM menjadi prioritas strategis bagi pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Untuk mencapai hal ini, dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat, sangatlah penting.

Pemerintah selaku regulator dan pemangku kepentingan memiliki tanggung jawab besar dalam menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM. Selain pemerintah, sektor swasta juga memainkan peran penting dalam pemberdayaan UMKM, terutama melalui kolaborasi strategis. Pada sub bab terakhir dari bab ini, akan dijelaskan berbagai rekomendasi strategis baik rekomendasi bagi pelaku UMKM, Pemerintah, maupun sektor swasta guna membantu UMKM dalam mengoptimalkan peran manajemen keuangan.

1. Rekomendasi bagi UMKM untuk dapat mengoptimalkan manajemen keuangan antara lain:

    a. Memisahkan keuangan pribadi dan bisnis; Pemisahan ini penting agar UMKM dapat memahami kondisi keuangan bisnis dengan lebih jelas. Dengan menggunakan rekening bank khusus untuk bisnis, pelaku usaha dapat lebih mudah melacak pemasukan dan pengeluaran, meminimalkan risiko kesalahan pencatatan, dan menghindari pengambilan dana bisnis untuk kebutuhan pribadi.

    b. Membuat rencana keuangan (*budgeting*); Perencanaan keuangan membantu UMKM mengalokasikan dana secara efektif. Rencana keuangan harus mencakup proyeksi pemasukan, pengeluaran, dan tabungan bisnis. Dengan adanya anggaran, UMKM dapat mengontrol pengeluaran yang tidak perlu dan memastikan bahwa sumber daya dialokasikan untuk kegiatan yang mendukung pertumbuhan.

c. Menggunakan alat atau aplikasi keuangan; Aplikasi keuangan atau *software* akuntansi seperti QuickBooks, Wave, atau aplikasi lokal dapat membantu UMKM mencatat pemasukan dan pengeluaran secara otomatis. Alat ini mempermudah pembuatan laporan keuangan, pemantauan arus kas, dan analisis data keuangan, sehingga UMKM dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi.

d. Mengelola arus kas dengan ketat; Arus kas yang sehat adalah kunci keberlangsungan bisnis. UMKM harus memastikan bahwa pemasukan lebih besar daripada pengeluaran. Strategi seperti mempercepat penagihan piutang, mengurangi utang usaha, dan negosiasi pembayaran kepada pemasok dapat membantu menjaga stabilitas arus kas.

e. Mengalokasikan dana darurat; Dana darurat penting untuk menghadapi situasi tak terduga, seperti penurunan penjualan atau kenaikan biaya operasional. UMKM dapat menyisihkan sebagian keuntungan setiap bulan untuk membangun dana cadangan ini, sehingga bisnis tetap dapat beroperasi meskipun terjadi krisis.

f. Melakukan pencatatan keuangan secara rutin; Pencatatan keuangan yang konsisten membantu UMKM memantau kinerja bisnis. Data keuangan ini dapat digunakan untuk membuat laporan keuangan seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Dengan data yang akurat, UMKM dapat mengidentifikasi masalah dan mengambil langkah-langkah korektif dengan cepat.

g. Mengelola utang dengan bijak; Utang dapat menjadi alat pendukung bisnis jika digunakan dengan tepat, misalnya untuk ekspansi atau pembelian aset produktif. Namun, UMKM harus memastikan bahwa utang hanya diambil jika benar-benar diperlukan, dan mampu membayar cicilan sesuai jadwal agar tidak memberatkan keuangan bisnis.

h. Meningkatkan literasi keuangan; Pemilik UMKM perlu memahami dasar-dasar manajemen keuangan seperti perhitungan laba-rugi, pengelolaan utang, dan investasi. Literasi

keuangan dapat ditingkatkan melalui pelatihan, *workshop,* atau membaca buku terkait. Pengetahuan ini membantu pelaku usaha mengambil keputusan yang lebih baik dan mengurangi risiko kesalahan yang dapat merugikan usahanya.

i. Melakukan evaluasi keuangan secara berkala; Evaluasi berkala perlu dilakukan, misalnya setiap bulan atau kuartal, memungkinkan UMKM meninjau kinerja keuangan bisnisnya. Evaluasi ini dapat membantu mengidentifikasi tren, seperti pengeluaran yang meningkat atau pendapatan yang menurun, sehingga pelaku usaha dapat membuat strategi perbaikan.

j. Memanfaatkan sumber pendanaan alternatif; Selain mengandalkan pendapatan usaha atau pinjaman bank, UMKM dapat mencari pendanaan alternatif seperti *crowdfunding*, investor, atau hibah dari pemerintah. Pendanaan ini dapat digunakan untuk melakukan ekspansi usaha tanpa terlalu membebani arus kas.

k. Menentukan harga jual yang tepat; Harga jual harus mempertimbangkan biaya produksi, biaya operasional, dan margin keuntungan. Kesalahan dalam menentukan harga dapat menyebabkan kerugian atau mengurangi daya saing bisnis. Oleh karena itu, UMKM perlu menganalisis pasar dan memahami struktur biaya dengan baik.

l. Melibatkan konsultan keuangan jika diperlukan; Jika manajemen keuangan terasa rumit, UMKM dapat bekerja sama dengan konsultan keuangan. Profesional ini dapat membantu menyusun strategi keuangan, menyarankan pengelolaan dana yang efektif, dan memandu pengambilan keputusan berdasarkan analisis yang lebih mendalam.

2. Rekomendasi bagi pemerintah untuk membantu UMKM mengoptimalkan manajemen keuangan:

    a. Penyediaan pelatihan dan edukasi keuangan; Pemerintah dapat menyelenggarakan pelatihan literasi keuangan secara rutin bagi para pelaku UMKM. Program ini dapat mencakup pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan, perencanaan anggaran, hingga penggunaan teknologi keuangan. Dengan pemahaman yang lebih baik, UMKM akan lebih mampu mengelola keuangan dan membuat keputusan bisnis yang strategis.

    b. Pengembangan platform digital untuk manajemen keuangan; Pemerintah dapat menyediakan aplikasi keuangan sederhana yang dapat diakses gratis atau dengan biaya rendah oleh UMKM. Platform ini dapat mencakup fitur pencatatan transaksi, pengelolaan anggaran, dan pembuatan laporan keuangan otomatis. Akses teknologi ini akan membantu UMKM dalam mengelola keuangan dengan lebih mudah dan efisien.

    c. Memberikan insentif untuk digitalisasi; Pemerintah dapat memberikan insentif seperti subsidi atau potongan pajak untuk UMKM yang mengadopsi teknologi keuangan digital. Digitalisasi, seperti penggunaan aplikasi akuntansi atau pembayaran elektronik, memudahkan pengelolaan keuangan dan meningkatkan akuntabilitas dan transparansi dalam laporan keuangan.

    d. Peningkatan akses ke pendanaan yang terjangkau; Pemerintah dapat menyediakan program kredit dengan bunga rendah atau tanpa agunan melalui bank milik negara atau lembaga keuangan lainnya. Selain itu, program ini dapat disertai pelatihan manajemen utang agar UMKM dapat memanfaatkan pinjaman dengan bijak untuk meningkatkan kapasitas usaha.

    e. Membentuk pusat konsultasi keuangan UMKM; Pemerintah dapat mendirikan pusat konsultasi khusus untuk membantu UMKM dalam merancang strategi keuangan, membuat

rencana anggaran, dan menyelesaikan masalah terkait pengelolaan dana. Konsultan yang disediakan dapat memberikan panduan secara personal maupun kelompok bagi UMKM untuk memperbaiki tata kelola keuangan mereka.

f. Penguatan program pendampingan keuangan; Selain pelatihan, pemerintah dapat menyediakan program pendampingan yang berkelanjutan untuk membantu UMKM mengimplementasikan manajemen keuangan yang baik. Pendampingan ini bisa dilakukan melalui kolaborasi dengan perguruan tinggi, lembaga pelatihan, atau asosiasi UMKM.

g. Pengurangan beban pajak untuk UMKM (insentif pajak); Pemerintah dapat memberikan insentif berupa pengurangan pajak atau pembebasan pajak sementara bagi UMKM. Hal ini dapat membantu UMKM untuk memiliki lebih banyak ruang keuangan untuk berinvestasi dalam peningkatan kualitas produk, pemasaran, atau pelatihan.

h. Menyediakan data pasar dan analisis keuangan; Pemerintah dapat menyediakan data pasar yang relevan dan akses terhadap analisis keuangan industri untuk UMKM. Dengan informasi ini, UMKM dapat membuat perencanaan bisnis dan keputusan keuangan yang lebih strategis.

i. Meningkatkan edukasi tentang akses pendanaan alternatif; Pemerintah dapat mempromosikan sumber pendanaan alternatif seperti *crowdfunding*, *angel investor*, atau skema hibah. Selain itu, pemerintah juga dapat mempercepat proses pengajuan hibah atau bantuan dana khusus bagi UMKM dengan prosedur yang lebih sederhana.

j. Menyediakan dana darurat untuk UMKM; Pemerintah dapat menciptakan program dana darurat untuk membantu UMKM menghadapi situasi tak terduga seperti krisis ekonomi atau bencana. Dana ini dapat membantu menjaga kelangsungan bisnis dan melindungi pelaku UMKM dari kebangkrutan.

k. Meningkatkan infrastruktur keuangan di daerah; Banyak UMKM di daerah terpencil yang kesulitan mengakses layanan keuangan. Pemerintah perlu memastikan bahwa infrastruktur keuangan seperti bank, lembaga mikro, atau platform digital tersedia di seluruh wilayah untuk mendukung kemudahan akses bagi UMKM.

l. Membuat kebijakan progresif yang mendukung UMKM; Kebijakan seperti penghapusan denda keterlambatan pajak, pengurangan biaya administrasi keuangan, atau pelonggaran persyaratan kredit dapat memberikan kemudahan bagi UMKM. Kebijakan ini juga dapat meningkatkan kepercayaan UMKM untuk memanfaatkan fasilitas yang disediakan pemerintah.

m. Penghargaan untuk UMKM dengan manajemen keuangan yang baik; Pemerintah dapat memberikan penghargaan atau insentif bagi UMKM yang berhasil menerapkan manajemen keuangan yang baik. Penghargaan ini dapat berupa subsidi tambahan, pelatihan gratis, atau promosi di platform nasional untuk meningkatkan citra bisnis mereka. Dengan pemberian penghargaan diharapkan akan dapat memotivasi para pelaku UMKM untuk menerapkan manajemen keuangan yang lebih baik.

3. Rekomendasi bagi pengusaha besar untuk membantu UMKM mengoptimalkan manajemen keuangan:

a. Menyelenggarakan program *mentorship* keuangan; Pengusaha besar dapat berbagi pengetahuan dan pengalaman melalui program *mentorship* bagi pelaku UMKM. Dalam program ini, mentor dapat membantu UMKM memahami pengelolaan keuangan, strategi arus kas, dan teknik mem- buat anggaran. Kolaborasi ini juga membuka peluang untuk memperkenalkan praktik keuangan modern yang sudah diterapkan di perusahaan besar.

b. Menyediakan akses teknologi keuangan; Pengusaha besar dapat menyediakan atau mensponsori penggunaan aplikasi keuangan sederhana untuk UMKM. Misalnya, aplikasi

pencatatan keuangan atau platform pembayaran digital yang sudah mereka kembangkan. Dengan akses ini, UMKM dapat mencatat pemasukan dan pengeluaran secara akurat, mengelola stok, hingga membuat laporan keuangan dengan lebih mudah.

c. Memberikan pelatihan manajemen keuangan; Pengusaha besar dapat menyelenggarakan pelatihan atau *workshop* bagi UMKM di sektor terkait. Materi pelatihan bisa meliputi pengelolaan utang, perencanaan anggaran, hingga strategi investasi. Pelatihan semacam ini akan meningkatkan literasi keuangan UMKM, membantu mereka membuat keputusan keuangan yang lebih baik.

d. Menyediakan program pendanaan mikro dengan syarat ringan; Pengusaha besar dapat menyediakan program pendanaan mikro bagi UMKM dengan bunga rendah atau skema pembayaran fleksibel. Ini akan membantu UMKM yang membutuhkan modal kerja tanpa harus menghadapi persyaratan berat dari lembaga keuangan tradisional. Pendanaan ini juga dapat difokuskan pada investasi produktif, seperti pembelian alat produksi.

e. Mengintegrasikan UMKM dalam rantai pasok; Dengan melibatkan UMKM dalam rantai pasok, pengusaha besar dapat memberikan stabilitas pendapatan bagi UMKM. Selain itu, mereka juga bisa membantu UMKM merencanakan anggaran dan memproyeksikan arus kas yang lebih stabil melalui perencanaan pesanan jangka panjang.

f. Memberikan insentif untuk digitalisasi; Pengusaha besar dapat memberikan insentif, seperti pelatihan gratis atau akses teknologi kepada UMKM yang mengadopsi digitalisasi dalam pengelolaan keuangan. Hal ini mencakup penggunaan sistem pembayaran elektronik, pencatatan transaksi digital, atau perangkat lunak akuntansi sederhana. Digitalisasi akan membantu UMKM meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam manajemen keuangan mereka.

g. Menyediakan akses pasar dan promosi; Pengusaha besar dapat membantu UMKM meningkatkan pendapatan dengan menyediakan akses ke pasar yang lebih luas, misalnya melalui kemitraan atau platform *e-commerce* yang dikelola perusahaan besar. Dengan pendapatan yang lebih stabil, UMKM akan lebih mudah mengelola keuangannya dan berinvestasi dalam pengembangan usaha.

h. Menyelenggarakan kompetisi UMKM dengan fokus keuangan; Kompetisi ini dapat mendorong UMKM untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam manajemen keuangan. Misalnya, dengan meminta peserta membuat laporan keuangan atau rencana anggaran yang inovatif. Pemenang kompetisi dapat diberikan hadiah berupa modal usaha, pelatihan lanjutan, atau promosi gratis dari pengusaha besar.

i. Mengadakan kolaborasi dengan lembaga keuangan; Pengusaha besar dapat bekerja sama dengan bank atau *fintech* untuk memberikan solusi keuangan kepada UMKM. Misalnya, membantu UMKM mengakses pinjaman, memberikan edukasi terkait produk keuangan, atau menyediakan layanan konsultasi keuangan. Kolaborasi ini akan mempercepat inklusi keuangan di kalangan UMKM.

j. Menyediakan konsultasi keuangan gratis; Pengusaha besar dapat menyediakan tenaga ahli keuangan dari perusahaan mereka untuk memberikan konsultasi gratis bagi UMKM. Konsultasi ini dapat membantu UMKM mengidentifikasi masalah keuangan, menyusun strategi pengelolaan utang, hingga merencanakan investasi untuk pertumbuhan usaha.

k. Mengembangkan skema kemitraan strategis; Kemitraan strategis dapat dilakukan dengan membantu UMKM dalam pengelolaan stok, perencanaan biaya, atau pengadaan bahan baku. Misalnya, pengusaha besar bisa memberikan diskon khusus kepada UMKM untuk pembelian bahan baku, sehingga UMKM dapat mengurangi pengeluaran dan memperbaiki arus kas.

l. Menyediakan pendampingan jangka panjang; Pengusaha besar dapat menawarkan program pendampingan jangka panjang untuk memastikan UMKM mampu mengelola keuangan secara berkelanjutan. Pendampingan ini bisa mencakup *monitoring* bulanan, evaluasi laporan keuangan, hingga rekomendasi langkah-langkah perbaikan berdasarkan performa keuangan UMKM.

m. Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya manajemen keuangan; Pengusaha besar dapat menjadi advokat penting untuk literasi keuangan di kalangan UMKM melalui kampanye atau publikasi. Edukasi publik ini akan meningkatkan kesadaran UMKM tentang pentingnya manajemen keuangan yang baik untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka.

n. Memberikan program CSR yang berfokus pada keuangan UMKM; *Corporate Social Responsibility (CSR)* pengusaha besar dapat diarahkan untuk mendukung pengelolaan keuangan UMKM. Program CSR ini bisa berupa pemberian modal usaha, pelatihan keuangan, atau penyediaan fasilitas teknologi keuangan yang membantu UMKM lebih efisien.

IV. KESIMPULAN

Peran manajemen keuangan sangat penting dalam keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat menghadapi tantangan keuangan, meningkatkan profitabilitas, dan merencana-kan pertumbuhan jangka panjang. Dari berbagai kasus praktis di atas, jelas bahwa manajemen keuangan memainkan peran penting dalam keberlanjutan UMKM. Kemampuan untuk mengelola arus kas, utang, investasi, dan pencatatan keuangan menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah usaha.

A. Poin-poin yang Harus Diterapkan

Oleh karena itu, untuk memastikan keberlanjutan UMKM, pemilik usaha harus:

1. Menerapkan pencatatan keuangan yang baik.
2. Melakukan diversifikasi pendapatan dan pasar.
3. Mengelola utang dan investasi dengan bijak.
4. Meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan atau konsultasi ahli.

Manajemen keuangan yang baik tidak hanya membantu UMKM dalam mengelola dana, tetapi juga memainkan peran kunci dalam pengambilan keputusan, perencanaan, dan pertumbuhan bisnis. Dengan manajemen keuangan yang terencana dan ter- struktur, UMKM dapat meningkatkan ketahanan finansial, meman- faatkan peluang pasar, dan menghindari risiko yang dapat mengan- cam keberlanjutan usaha mereka.

B. Pertanyaan Diskusi

1. Bagaimana cara UMKM menyusun laporan keuangan sederhana yang meliputi pencatatan pemasukan dan pengeluaran? Jelaskan langkah-langkahnya secara sistematis!
2. Bagaimana peran penting pencatatan keuangan yang baik bagi keberlanjutan usaha UMKM? Jelaskan dampaknya terhadap pengambilan keputusan bisnis!
3. Bagaimana strategi mengelola arus kas (*cash flow*) agar UMKM tetap memiliki likuiditas yang sehat? Jelaskan dengan memberikan contoh konkret!
4. Bagaimana cara UMKM memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha? Jelaskan dampak jika kedua hal ini tidak dipisahkan!

5. Bagaimana penggunaan teknologi atau aplikasi digital dapat membantu pengelolaan keuangan UMKM? Jelaskan beberapa contoh aplikasi dan keunggulannya!
6. Bagaimana UMKM dapat menyusun anggaran (*budgeting*) yang efektif untuk memastikan pengeluaran terkendali? Jelaskan tahapan-tahapan yang perlu dilakukan!
7. Jelaskan bagaimana UMKM dapat memanfaatkan pembiayaan eksternal (seperti pinjaman bank atau *fintech*) secara bijak tanpa membahayakan kesehatan keuangan usaha!
8. Bagaimana cara menghitung harga pokok penjualan (HPP) pada produk UMKM, dan mengapa penting bagi penentuan harga jual? Jelaskan secara rinci dengan contoh!
9. Bagaimana UMKM dapat mengidentifikasi dan mengurangi biaya-biaya yang tidak efisien? Jelaskan pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis efisiensi biaya!
10. Jelaskan bagaimana strategi investasi dalam pengelolaan keuangan dapat membantu UMKM untuk memperluas usaha atau meningkatkan keuntungan! Berikan contoh langkah konkret!

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM, diperlukan kebijakan strategis yang mampu meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan secara efektif. Berikut adalah beberapa rekomendasi kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Literasi Keuangan

Pemerintah dan lembaga terkait harus menyelenggarakan program literasi keuangan secara masif, baik melalui pelatihan tatap muka maupun daring. Fokus program meliputi pengelolaan arus kas, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, penyusunan laporan keuangan, serta strategi investasi.

2. Digitalisasi Pengelolaan Keuangan

Dorong UMKM untuk mengadopsi teknologi keuangan dengan memberikan akses mudah ke aplikasi pencatatan keuangan, seperti BukuKas, Jurnal, atau aplikasi serupa. Pemerintah dapat menyediakan insentif berupa subsidi biaya langganan aplikasi atau pelatihan penggunaannya.

3. Pendampingan Keuangan Berkelanjutan

Sediakan layanan pendampingan bagi UMKM melalui program kerja sama dengan perguruan tinggi atau lembaga konsultan. Pendampingan ini mencakup audit keuangan sederhana, analisis efisiensi, dan perencanaan keuangan strategis.

4. Akses Pembiayaan yang Lebih Mudah

Kebijakan yang mempermudah akses pembiayaan, seperti pinjaman mikro berbunga rendah, hibah, atau program Kredit Usaha Rakyat (KUR), perlu terus ditingkatkan. Selain itu, edukasi tentang manajemen utang harus menjadi bagian integral dari program ini.

5. Penghargaan terhadap Praktik Keuangan Baik

Berikan insentif atau penghargaan kepada UMKM yang menunjukkan kinerja keuangan yang sehat dan inovatif, seperti pengurangan pajak usaha kecil, untuk memotivasi pelaku usaha lain

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrohim, Ni Wayan Ari S, Ulfa Hidayati, Leni Nurhayati, Rahmi Utami, Ash Shadiq E, *Manajemen UMKM*, (Jakarta, Eureka Media Aksara, 2023), hlm.111, 202

Adih Supriadi, Edy Arisondha, Titis Nistia Sari, *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada UMKM*, (Bandung, Widina Bhakti Persada, 2023), hlm.12, 22

Carunia Mulya Firdausy, *Industri Kreatif, Fintech dan UMKM Dalam Era Digital*, (Jakarta, Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI,

2018), hlm.21, 36, 43

Heni Susilowati, Ratnaningrum, Myra Andriana, Titin Hargyatni, Erlinda Sholihah, *Kinerja Bisnis UMKM di Era Digital*, (Jakarta, Eureka Media Aksara, 2022), hlm.3, 8, 126

PROFIL PENULIS

Inti Nuswandari, MM, merupakan seorang akademisi dan praktisi yang telah lama berkecimpung dalam bidang ekonomi, manajemen, serta kebijakan publik. Lahir di Ngawi, Jawa Timur, pada 19 Juni dan menempuh pendidikan tinggi di Universitas Muhammadiyah Surakarta dengan konsentrasi Akuntansi, kemudian melanjutkan studi Magister Manajemen di Universitas IPWIJA Jakarta. Karier profesionalnya mencerminkan dedikasi terhadap dunia pendidikan dan pelayanan publik. Sejak tahun 2014, beliau aktif sebagai dosen di Universitas IPWIJA, sekaligus mengemban berbagai tanggung jawab strategis di lingkungan parlemen, yakni pernah sebagai Tenaga Ahli di DPR RI dan saat ini, beliau menjabat sebagai Tenaga Ahli Komite IV DPD RI. Selain kegiatan akademik dan profesional, Inti Nuswandari juga aktif menulis. Dalam kurun waktu 2020 hingga 2024, beliau telah menerbitkan sejumlah artikel ilmiah, dengan mayoritas dipublikasikan pada jurnal terakreditasi nasional (SINTA 4 dan 5), serta satu artikel pada jurnal internasional, *Indonesian Journal of Business, Accounting and Management*. Beliau juga pernah mendapatkan kesempatan mengikuti program internasional seperti USINDO *Legislative Partnership Program* di Washington DC, dan meraih beasiswa kursus politik dari University of Sydney, Australia.

2

BAB 2:
DASAR-DASAR KEUANGAN UNTUK UMKM

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

Universitas IPWIJA

e-mail: maskuriali@yahoo.co.id

ABSTRAK

Keuangan adalah fondasi utama bagi keberhasilan dan keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Namun, banyak pelaku UMKM menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan, seperti rendahnya literasi keuangan, pencatatan keuangan yang tidak memadai, kurangnya perencanaan anggaran, dan kesulitan mengakses pembiayaan formal. Pembahasan ini meliputi konsep dan komponen dalam manajemen keuangan termasuk perencanaan arus kas, pengelolaan modal kerja, dan penyusunan laporan keuangan, di samping itu juga membahas Selain itu juga menunjukkan pentingnya pencatatan yang sesuai yang baik dan efisiensi yang dapat dilakukan melalui pemanfaatan teknologi digital, seperti aplikasi akuntansi berbasis Android, diperkenalkan sebagai solusi praktis untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan. Melalui pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan, pelaku UMKM dapat meningkatkan literasi keuangan, menghindari kesalahan umum seperti mencampur keuangan pribadi dan bisnis, serta memanfaatkan data keuangan untuk pengambilan keputusan strategis. Studi ini juga menyoroti manfaat pengelolaan

utang yang baik, pengendalian biaya, dan pemisahan keuangan untuk mendukung stabilitas usaha. Dengan penerapan prinsip- prinsip ini, UMKM diharapkan mampu meningkatkan daya saing, mengoptimalkan sumber daya, dan mengatasi tantangan pasar untuk mencapai keberlanjutan jangka panjang.

Kata kunci: UMKM, Manajemen Keuangan, Literasi Keuangan, Pencatatan Keuangan, Teknologi Keuangan, Keberlanjutan Usaha

I. PENDAHULUAN

Keuangan merupakan salah satu pilar utama dalam keberhasilan sebuah bisnis, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagai bagian integral dari ekonomi, UMKM memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian nasional, berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. Namun, banyak pelaku UMKM yang menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan yang efektif, yang dapat memengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha mereka (Widyastuti & Parianom, 2022; Ariyati et al., 2021; Sedyastuti, 2018). Salah satu masalah utama yang dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya pemahaman mengenai dasar pencatatan keuangan untuk laporan keuangan.

Laporan keuangan yang baik tidak hanya membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat, tetapi juga dalam menarik investor dan mendapatkan akses ke pembiayaan. Prasetyo (2022), menunjukkan bahwa pengungkapan informasi keuangan yang transparan dapat meminimalisasi asimetri informasi antara pemilik usaha dan pihak-pihak yang berkepentingan, seperti kreditor dan investor. Yustini (2024), Rahmadhani & Napisah (2022) juga menambahkan bahwa pelatihan dan pendampingan dalam pe-

nyusunan laporan keuangan menjadi sangat penting untuk meningkatkan literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM.

Faktor berikutnya yaitu dengan pemanfaatan teknologi informasi, seperti aplikasi akuntansi berbasis Android, dapat membantu UMKM dalam menyusun laporan keuangan secara tepat dan lebih efisien. Aplikasi seperti "Buku Warung" dan "SI APIK" memungkinkan pelaku UMKM untuk mencatat transaksi secara otomatis, sehingga memudahkan mereka dalam memantau arus kas dan menyusun laporan keuangan (Hidayah et al., 2021). Selain itu, pelatihan yang mencakup aspek perencanaan keuangan, pengelolaan kas, dan penyusunan laporan keuangan juga dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi UMKM.

Dengan pemahaman yang lebih baik tentang manajemen keuangan, pelaku UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan modal dan meningkatkan daya saing mereka di pasar (Pinem & M, 2021; Sitinjak et al., 2023). Dalam konteks ini, program-program pendampingan yang melibatkan penyuluhan dan pelatihan menjadi penting untuk mengurangi dampak kerugian dalam UMKM yg disebabkan pencatatan dan pelaporan yang tidak sesuai dan tidak dapat dikontrol dengan baik. Melalui kegiatan pelatihan, literasi keuangan, pelaku UMKM dapat belajar tentang pentingnya pengelolaan keuangan dan bagaimana cara menyusun laporan keuangan yang benar (Damayanti et al., 2021).

II. STATE OF ART

Pembahasan tentang dasar-dasar keuangan untuk UMKM meliputi:

1. Konsep Manajemen Keuangan UMKM. Sub-bab ini akan membahas pengertian dan tujuan manajemen keuangan dalam konteks UMKM.
2. Komponen Utama dalam Pengelolaan Keuangan. Sub-bab ini akan menguraikan komponen-komponen utama yang diperlukan dalam pengelolaan keuangan UMKM agar operasional keuangan berjalan efektif.

3. Pentingnya Pencatatan Keuangan yang Baik. Sub-bab ini akan menjelaskan mengapa pencatatan keuangan yang akurat dan konsisten adalah aspek krusial dalam pengelolaan keuangan UMKM.
4. Studi Kasus: Kesalahan Umum dalam Keuangan UMKM. Sub-bab ini akan menyoroti beberapa kesalahan yang umum terjadi dalam pengelolaan keuangan UMKM beserta dampaknya pada bisnis.

III. PEMBAHASAN

A. Konsep Manajemen Keuangan UMKM

Manajemen keuangan merupakan faktor yang penting dalam pengelolaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berfungsi untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Dalam konteks UMKM, manajemen keuangan mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengawasan terhadap sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan bisnis.

Manajemen keuangan mencakup segala aktivitas yang berkaitan dengan pengelolaan dana perusahaan, termasuk alokasi, penggunaan, dan perencanaan arus kas. Bagi UMKM, yang sering kali memiliki arus kas yang tidak stabil dan sumber daya yang terbatas, manajemen keuangan berperan penting dalam menjaga stabilitas keuangan dan memastikan kelangsungan usaha di tengah berbagai tantangan pasar.

Sitinjak et al., (2023) menjelaskan bahwa terdapat beberapa tujuan manajemen keuangan pada UMKM, antara lain:

1. Menjaga Likuiditas: Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Bagi UMKM, menjaga likuiditas sangat penting karena keterbatasan dana dapat mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari.

2. Memaksimalkan Keuntungan: Dengan manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya, sehingga laba yang dihasilkan lebih besar. Keuntungan yang optimal memungkinkan bisnis bertahan lebih lama dan memiliki cadangan dana untuk keperluan mendesak atau investasi baru.
3. Memastikan Keberlanjutan Usaha: Manajemen keuangan yang terencana akan membantu UMKM dalam perencanaan jangka panjang dan mengantisipasi kebutuhan keuangan masa depan, sehingga bisnis dapat bertahan dalam jangka waktu yang lebih panjang.
4. Menghindari Risiko keuangan: Risiko keuangan, seperti kekurangan kas atau utang yang berlebihan, bisa mengancam keberlangsungan UMKM. Dengan manajemen yang baik, risiko ini bisa diminimalisir dengan strategi pengelolaan utang yang bijak dan perencanaan keuangan yang baik.

Yustini (2024) menyatakan bahwa untuk mencapai tujuan-tujuan manajemen keuangan pada UMKM, terdapat beberapa prinsip dasar yang harus diterapkan dalam manajemen keuangan UMKM, antara lain yaitu:

1. Pengelolaan Arus Kas: Mengelola arus kas dengan baik berarti memastikan bahwa uang yang masuk dan keluar teratur dan sesuai rencana. UMKM perlu memantau arus kas mereka secara berkala untuk menghindari kekurangan kas mendadak yang dapat mengganggu operasional.
2. Kontrol Biaya: Kontrol biaya membantu UMKM dalam mengidentifikasi dan mengelola pengeluaran yang tidak perlu, sehingga bisnis dapat beroperasi dengan lebih efisien. Pengendalian biaya ini meliputi pengelolaan biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya operasional lainnya.
3. Pengelolaan Modal Kerja: Modal kerja yang efektif memastikan bahwa perusahaan memiliki dana yang cukup untuk membiayai operasi harian. UMKM perlu menjaga keseimbangan antara aset

lancar dan kewajiban jangka pendek untuk mendukung kelancaran bisnis.

4. Perencanaan Keuangan: Perencanaan keuangan adalah bagian penting dalam menentukan arah bisnis ke depan. Dengan perencanaan yang baik, UMKM dapat menyiapkan dana untuk pengembangan produk, ekspansi, atau bahkan antisipasi terhadap kondisi pasar yang tidak menentu.

Ernawatiningsih & Arizona (2022) menyatakan bahwa UMKM menghadapi berbagai tantangan khusus dalam manajemen keuangan, antara lain:

1. Akses ke Modal: Banyak UMKM kesulitan memenuhi persyaratan yang ditetapkan bank untuk mendapatkan pinjaman, sehingga membatasi kemampuan mereka untuk tumbuh dan berinovasi.
2. Kurangnya Pengetahuan: Sering kali ada kekurangan dalam literasi keuangan di antara pemilik UMKM, yang dapat menyebabkan praktik manajemen yang buruk dan pada akhirnya menyebabkan kegagalan bisnis.
3. Fluktuasi Arus Kas: UMKM sering kali memiliki arus kas yang tidak stabil karena faktor musiman, fluktuasi permintaan, atau perubahan kondisi pasar. Hal ini membuat mereka rentan terhadap kekurangan kas yang dapat mengganggu operasional bisnis.
4. Tingkat Persaingan yang Tinggi: Banyak UMKM yang bergerak dalam industri yang sangat kompetitif. Untuk dapat bersaing, UMKM perlu memastikan pengelolaan keuangan yang efisien, sehingga mereka mampu menawarkan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan keuntungan.

B. Komponen Utama dalam Pengelolaan Keuangan

Terdapat beberapa komponen utama manajemen keuangan yang digunakan untuk pengelolaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Aspek penting yang dapat membantu pemilik dalam mengelola keuangan secara efektif (Damayanti et al., 2021; Devi, 2022; Yudianto, 2023; Bismala, 2017) antara lain:

1. Arus Kas: Arus kas (*cash flow*) adalah aliran uang masuk dan keluar dari bisnis. Pengelolaan arus kas yang baik penting untuk menjaga likuiditas, yang memungkinkan UMKM memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan mempertahankan operasional bisnis. Pengelolaan arus kas mencakup pemantauan pemasukan dari penjualan, investasi, dan pinjaman, serta pengeluaran untuk biaya operasional, seperti gaji, bahan baku, dan utang.
    a. Manfaat Mengelola Arus Kas: Pengelolaan arus kas yang baik membantu UMKM menghindari kekurangan dana dan memastikan ketersediaan uang tunai untuk kebutuhan mendesak. Dengan arus kas yang teratur, UMKM dapat mempersiapkan cadangan kas untuk menghadapi masa-masa sulit.
    b. Cara Mengelola Arus Kas: Salah satu cara efektif dalam mengelola arus kas adalah dengan memonitor aliran kas setiap bulan, membuat proyeksi arus kas jangka pendek, dan menyeimbangkan waktu penerimaan dan pembayaran kas. UMKM juga bisa menggunakan aplikasi keuangan untuk membantu pelacakan arus kas secara *real-time.*
2. Penyusunan Anggaran: Anggaran adalah rencana pengeluaran yang disusun untuk mencapai tujuan bisnis dalam periode tertentu. Penyusunan anggaran membantu UMKM dalam mengontrol pengeluaran, merencanakan investasi, dan mengalokasikan sumber daya secara efisien. Dengan anggaran yang baik, bisnis dapat mengoptimalkan pendapatan dan menghindari pengeluaran yang tidak perlu.

a. Manfaat Penyusunan Anggaran: Anggaran membantu UMKM untuk merencanakan dan mengendalikan pengeluaran, sehingga dapat mengalokasikan sumber daya untuk prioritas bisnis yang lebih penting. Selain itu, anggaran memberikan panduan untuk mengelola uang agar tidak melebihi pendapatan yang ada.

b. Langkah Penyusunan Anggaran: Langkah pertama adalah menentukan target dan prioritas bisnis. Setelah itu, estimasi pemasukan dan alokasikan dana untuk kebutuhan utama, seperti produksi, pemasaran, dan gaji. UMKM juga perlu mempertimbangkan alokasi untuk pengeluaran mendadak dan investasi.

3. Pencatatan Keuangan: Pencatatan keuangan adalah proses mencatat semua transaksi keuangan yang terjadi dalam bisnis. Pencatatan yang akurat dan konsisten penting untuk menciptakan laporan keuangan yang sehat dan transparan. Laporan keuangan, seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas, memungkinkan pemilik UMKM untuk memantau kinerja bisnis dan membuat keputusan keuangan yang lebih baik.

   a. Manfaat Pencatatan Keuangan: Pencatatan yang baik membantu UMKM dalam memantau kesehatan finansial dan mengidentifikasi area yang perlu perbaikan. Selain itu, pencatatan yang baik juga memudahkan bisnis untuk mengajukan pinjaman ke bank atau menarik investor karena keuangan mereka lebih transparan dan dapat dipertanggungjawabkan.

   b. Cara Melakukan Pencatatan Keuangan: UMKM dapat memanfaatkan aplikasi akuntansi sederhana atau perangkat lunak manajemen keuangan yang sesuai dengan skala bisnis mereka. Memastikan setiap transaksi dicatat secara rutin dan mengategorikan transaksi sesuai jenisnya juga penting agar laporan keuangan dapat dipahami dengan mudah.

4. Pengendalian Biaya: Pengendalian biaya adalah upaya mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengurangi biaya yang tidak perlu tanpa mengorbankan kualitas produk atau layanan. Dalam

pengelolaan keuangan UMKM, pengendalian biaya membantu bisnis untuk lebih efisien dan meningkatkan laba bersih.

a. Manfaat Pengendalian Biaya: Dengan mengurangi pengeluaran yang tidak perlu, UMKM dapat meningkatkan margin keuntungan dan memiliki cadangan dana yang lebih besar untuk investasi dan pengembangan bisnis.

b. Strategi Pengendalian Biaya: Beberapa strategi yang bisa dilakukan adalah menganalisis biaya produksi untuk melihat apakah ada bahan atau proses yang bisa dihemat, bernegosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik, atau mencari cara untuk meningkatkan efisiensi operasional. UMKM juga dapat mengurangi biaya pemasaran dengan memanfaatkan pemasaran digital atau strategi *word-of-mouth.*

5. Perencanaan Investasi dan Modal Kerja: Investasi dan modal kerja adalah dua elemen yang berperan penting dalam pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM. Modal kerja adalah dana yang dibutuhkan untuk menjalankan operasional harian, sedangkan investasi adalah alokasi dana untuk jangka panjang yang bertujuan meningkatkan produktivitas atau kapasitas bisnis.

   a. Manfaat Perencanaan Investasi dan Modal Kerja: Perencanaan yang baik dalam penggunaan modal kerja dan investasi akan membantu UMKM untuk mencapai efisiensi operasional dan memperluas pasar mereka. Investasi yang tepat dapat meningkatkan kapasitas produksi, mengembangkan produk baru, atau memperluas saluran distribusi.

   b. Cara Melakukan Perencanaan Investasi dan Modal Kerja: UMKM perlu mengevaluasi kebutuhan modal kerja dan membuat prioritas untuk investasi yang paling mendesak atau potensial. Misalnya, mengalokasikan dana untuk membeli peralatan baru yang dapat meningkatkan efisiensi produksi. UMKM juga dapat memanfaatkan pinjaman dengan bunga rendah untuk investasi, asalkan perencanaan pembayaran cicilannya sudah dipertimbangkan dengan baik.

C. Aspek Penting Manajemen Keuangan

Beberapa aspek penting untuk membantu pemilik dalam mengelola keuangan secara efektif (sikapiuangmu.ojk.go.id; Wahyudi, paper. id, 2023; Yudianto, 2023; Bismala, 2017) adalah:

1. Pengelolaan Arus Kas (*Cash Flow Management*): Pengelolaan arus kas adalah proses penting dalam memastikan bahwa bisnis memiliki cukup dana untuk memenuhi kewajiban sehari-hari, seperti membayar gaji, sewa, dan bahan baku. Bagi UMKM, pengelolaan arus kas yang baik sangat krusial untuk menjaga kelangsungan bisnis dan memanfaatkan peluang yang ada. Ini termasuk membuat proyeksi arus kas untuk menghindari kekurangan dana.
2. Penyusunan Anggaran (*Budgeting*): Anggaran adalah rencana keuangan yang mencakup proyeksi pendapatan dan pengeluaran dalam periode tertentu. Penyusunan anggaran membantu pemilik UMKM merencanakan pengeluaran, menetapkan target, dan memastikan bahwa keputusan finansial sesuai dengan kapasitas keuangan mereka. Dengan anggaran yang baik, pemilik dapat mengidentifikasi area di mana pengeluaran dapat dikurangi atau efisiensi dapat ditingkatkan.
3. Perencanaan Keuangan (*Financial Planning*): Perencanaan keuangan mencakup penetapan tujuan finansial jangka pendek dan panjang serta langkah-langkah untuk mencapainya. Dalam konteks UMKM, ini termasuk perencanaan untuk ekspansi atau pembelian aset. Perencanaan keuangan yang baik membantu UMKM siap menghadapi tantangan ekonomi dan memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan.
4. Pembiayaan dan Sumber Modal (*Financing and Capital Sourcing*): Pembiayaan adalah proses mendapatkan dana untuk menjalankan atau mengembangkan bisnis. UMKM dapat memperoleh modal dari berbagai sumber, seperti modal sendiri, pinjaman bank, atau investor. Pemilihan sumber modal yang tepat sangat penting agar tidak membebani bisnis dengan utang yang berlebihan.

5. Pengelolaan Utang (*Debt Management*): Pengelolaan utang sangat penting bagi UMKM yang menggunakan pinjaman dalam operasionalnya. Manajemen utang yang baik membantu memastikan bahwa kewajiban pembayaran dapat terpenuhi tanpa mengganggu arus kas atau kesehatan keuangan secara keseluruhan. Ini mencakup pemahaman tentang bunga, amortisasi, dan strategi pelunasan.
6. Pengelolaan Aset (*Asset Management*): Pengelolaan aset bertujuan untuk memastikan bahwa aset digunakan secara optimal dan dipelihara dengan baik. Aset seperti peralatan dan kendaraan harus dikelola agar nilai dan kontribusi mereka terhadap bisnis tetap terjaga.
7. Pengukuran Kinerja Keuangan (*Financial Performance Metrics*): Mengukur kinerja keuangan melalui rasio-rasio seperti rasio profitabilitas, likuiditas, dan solvabilitas memungkinkan UMKM menilai seberapa baik bisnis dijalankan. Metrik ini membantu dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan serta membandingkan kinerja dengan standar industri.

Berdasarkan penjelasan di atas menunjukkan bahwa dasar-dasar keuangan mencakup prinsip-prinsip dan konsep fundamental yang membantu pemilik bisnis, individu, dan organisasi memahami dan mengelola aspek keuangan dalam operasional mereka. Pengetahuan ini sangat penting bagi UMKM untuk membangun fondasi keuangan yang kuat, menjaga arus kas yang stabil, dan membuat keputusan keuangan yang bijaksana.

D. Pentingnya Pencatatan Keuangan yang Baik

Pencatatan keuangan yang baik merupakan elemen penting dalam pengelolaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pencatatan yang sistematis dan akurat tidak hanya membantu pelaku UMKM dalam memantau kondisi keuangan usaha mereka, tetapi juga berfungsi sebagai dasar untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan perencanaan masa depan (Febriani, 2023; Arifianto, 2023). Salah satu manfaat utama dari pencatatan keua-

ngan yang baik adalah kemampuan untuk mengetahui dengan jelas posisi keuangan usaha.

Dengan pencatatan yang rapi, pelaku UMKM dapat membedakan antara modal dan keuntungan yang telah diraih, sehingga mereka dapat mengelola dana dengan lebih efektif (Febriani, 2023). Hal ini sangat penting, terutama dalam konteks pengajuan pinjaman atau akses ke permodalan, di mana lembaga keuangan biasanya memerlukan laporan keuangan yang jelas dan transparan (Rahmiyanti & Sulistyo, 2023; Yulianti et al., 2022).

Pencatatan keuangan yang baik memiliki banyak manfaat bagi UMKM (Pertiwi et al., 2023; Kamsidah, djkn.kemenkeu.go.id, 2023; Robbani, ukmindonesia.id, 2023) antara lain:

1. Memudahkan pemantauan arus kas dan kinerja keuangan.
2. Membantu dalam pengambilan keputusan strategis berdasarkan data yang akurat.
3. Menunjang penyusunan laporan keuangan yang diperlukan saat mengajukan pinjaman atau investasi.
4. Menghindari masalah keuangan, seperti kekurangan dana atau gagal bayar utang.
5. Memastikan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan dengan data yang lengkap dan terstruktur.

Beberapa langkah dan praktik terbaik dalam pencatatan keuangan untuk UMKM (Wahyudi, paper. id, 2023; Kamsidah, djkn.kemenkeu.go.id, 2023; Mohamadi, jurnal.id, 2023) antara lain:

1. Catat Seluruh Pendapatan dan Pengeluaran:
    a. Pencatatan Harian: Penting untuk mencatat setiap transaksi pendapatan dan pengeluaran secara harian. Ini termasuk semua penjualan, layanan, serta biaya operasional seperti gaji, sewa, dan pembelian bahan baku.
    b. Buku Khusus: Siapkan buku atau sistem digital khusus untuk mencatat semua transaksi. Pastikan catatan ini terperinci agar mudah dalam penyusunan laporan keuangan bulanan.

2. Buat Buku Kas Utama:
    a. Penggabungan Pencatatan: Buku kas utama yang mencatat pencatatan pendapatan dan pengeluaran. Ini memberikan gambaran yang lebih jelas tentang arus kas yang masuk dan keluar, serta membantu dalam perencanaan keuangan di masa depan.
    b. Detail Transaksi: Catat transaksi tunai dan kredit dengan detail untuk memudahkan analisis arus kas.
3. Pantau Stok Barang:
    a. Pencatatan Stok: Selain uang, penting untuk mencatat aliran barang yang masuk dan keluar. Pastikan jumlah penjualan sesuai dengan stok yang tersedia untuk menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan.
    b. Buku Stok: Gunakan buku stok untuk mengawasi persediaan barang, membantu dalam pengelolaan aset dan mengurangi risiko kondisi.
4. Gunakan Metode Pembukuan yang Tepat:
    a. Sistem Masukan Tunggal: Cocok untuk usaha kecil dengan volume transaksi rendah. Catat satu entri untuk setiap transaksi.
    b. Sistem Pembukuan Berpasangan: Lebih kompleks, cocok untuk usaha yang lebih besar dengan banyak transaksi. Mencatat setiap transaksi di sisi debit dan kredit
5. Membuat Laporan Keuangan Sederhana:
    a. Laporan Laba Rugi: Menyajikan pendapatan dan biaya selama periode tertentu untuk menghitung laba atau rugi.
    b. Neraca: Menyajikan posisi keuangan pada titik waktu tertentu, termasuk aset, kewajiban, dan ekuitas.
    c. Laporan Arus Kas: Menggambarkan pergerakan kas selama periode tertentu.

6. Evaluasi dan Tindak Lanjut:
    a. Analisis Kinerja Keuangan: Secara rutin evaluasi laporan keuangan untuk menilai kinerja bisnis. identifikasi area yang perlu ditingkatkan atau disesuaikan.
    b. Perencanaan Keuangan: Gunakan data dari laporan keuangan untuk merencanakan langkah strategi berikutnya dalam bisnis.
7. Hindari Kesalahan Umum:
    a. Kesalahan Pencatatan: Pastikan semua informasi dicatat dengan benar untuk menghindari keputusan yang salah berdasarkan data yang tidak akurat.
    b. Campurkan Keuangan Pribadi dan Bisnis: Pisahkan catatan keuangan pribadi dari bisnis agar laporan tetap jelas dan akurat.

Pencatatan keuangan yang baik juga berkontribusi pada peningkatan literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM. Melalui pelatihan dan sosialisasi mengenai pentingnya pencatatan keuangan, pelaku UMKM dapat memahami bagaimana mengelola keuangan mereka dengan lebih baik, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kinerja usaha mereka (Alinsari, 2021; Ubaidillah, 2023).

Pengelolaan keuangan yang baik sangat penting bagi kelangsungan bisnis UMKM. Pencatatan dan pengelolaan yang efektif akan membantu pemilik usaha memahami kondisi keuangan secara akurat, membuat keputusan yang tepat, dan merencanakan pertumbuhan bisnis di masa depan. Berikut adalah beberapa rekomendasi untuk meningkatkan pencatatan dan pengelolaan keuangan bagi UMKM (Alinsari, 2021; Ubaidillah, 2023):

1. Pisahkan Keuangan Pribadi dan Bisnis: Salah satu langkah dasar yang penting adalah memisahkan rekening pribadi dan rekening bisnis. Hal ini membantu memastikan bahwa keuangan bisnis dapat dipantau secara terpisah dan memberikan gambaran yang jelas tentang keuntungan, pengeluaran, serta modal usaha.

2. Gunakan *Software* atau Aplikasi Keuangan: Banyak aplikasi atau perangkat lunak keuangan yang tersedia untuk membantu mencatat transaksi dengan lebih efisien. Aplikasi seperti QuickBooks, Xero, atau aplikasi lokal yang sesuai dengan kebutuhan UMKM memungkinkan pencatatan transaksi harian, pengelolaan faktur, dan pengaturan inventaris secara otomatis, sehingga mengurangi kesalahan dan menghemat waktu.
3. Buat Buku Kas Harian: Buku kas harian adalah catatan sederhana yang memuat semua transaksi pemasukan dan pengeluaran setiap hari. Dengan mencatat setiap transaksi harian, UMKM dapat mengetahui arus kas harian dengan lebih jelas, serta memastikan tidak ada transaksi yang terlewatkan.
4. Susun dan Tinjau Anggaran Secara Rutin: Menyusun anggaran adalah langkah penting untuk merencanakan pengeluaran dan alokasi dana dengan bijaksana. Tetapkan anggaran bulanan atau kuartalan yang mencakup semua biaya operasional, gaji, pengeluaran pemasaran, serta alokasi dana untuk cadangan darurat. Tinjau anggaran secara rutin untuk memastikan bahwa bisnis tetap berada di jalur yang benar dan mengidentifikasi area pengeluaran yang perlu dikurangi.
5. Lakukan Rekonsiliasi Bank Secara Berkala: Rekonsiliasi bank adalah proses mencocokkan catatan keuangan bisnis dengan catatan rekening bank. Proses ini penting untuk memastikan bahwa semua transaksi telah dicatat dengan benar dan tidak ada kesalahan dalam pencatatan. Melakukan rekonsiliasi bank secara bulanan dapat membantu mencegah masalah keuangan yang tidak terduga.
6. Lacak Piutang dan Utang dengan Cermat: Pencatatan piutang (uang yang masih harus diterima) dan utang (uang yang masih harus dibayar) membantu UMKM mengelola kewajiban dengan lebih baik. Buat sistem untuk mencatat dan memantau jatuh tempo piutang dan utang, sehingga tidak ada yang terlewatkan. Hal ini penting untuk menjaga arus kas dan menghindari risiko kehilangan pendapatan atau terlambat membayar utang.

7. Menyimpan Bukti Transaksi dan Dokumen Penting: Simpan semua bukti transaksi, seperti struk pembelian, faktur penjualan, dan bukti transfer bank, sebagai referensi. Bukti transaksi penting untuk mencocokkan catatan keuangan dan membuktikan transaksi saat audit. Buat sistem penyimpanan fisik atau digital untuk dokumen penting ini agar mudah diakses dan dikelola.
8. Gunakan Metode Pencatatan Akuntansi yang Tepat: Memilih metode pencatatan akuntansi yang tepat, seperti metode akrual atau kas, dapat membantu memastikan pencatatan keuangan yang lebih akurat. Metode akrual mencatat pendapatan dan pengeluaran pada saat transaksi terjadi, sementara metode kas mencatat transaksi ketika uang benar-benar diterima atau dibayarkan. Metode akrual sering kali memberikan gambaran yang lebih realistis tentang kondisi keuangan jangka panjang.

Berdasarkan penjelasan di atas menunjukkan bahwa pencatatan yang baik membantu bisnis memahami kondisi keuangan secara nyata, menjaga arus kas yang sehat, serta membuat keputusan keuangan yang lebih bijaksana. Seiring waktu, pengelolaan keuangan yang efektif akan memperkuat daya tahan bisnis dan membuka peluang pertumbuhan jangka panjang bagi UMKM.

Selain itu, penggunaan teknologi dalam pencatatan keuangan juga semakin penting di era digital saat ini. Aplikasi berbasis digital dapat membantu pelaku UMKM dalam melakukan pencatatan transaksi dengan lebih efisien dan akurat. Dengan memanfaatkan teknologi, pelaku UMKM dapat mengurangi kesalahan dalam pencatatan dan meningkatkan transparansi dalam pengelolaan keuangan (Amalina, 2023; Monoarfa & Amaliah, 2021).

Pengelolaan keuangan yang baik adalah kunci keberhasilan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berbagai penelitian telah dilakukan untuk mengeksplorasi aspek-aspek penting dalam pengelolaan keuangan, termasuk literasi keuangan, manajemen kas, dan pelatihan keuangan.

Berikut adalah beberapa penelitian ter-dahulu yang relevan dengan topik ini:

1. Widyastuti & Parianom (2022): Pengaruh Litersi Keuangan Dan Literasi Digital Terhadap Keberlanjutan Bisnis Pelaku UMKM Berbasis Syariah. Widyastuti & Parianom (2022) menemukan bahwa literasi keuangan dan literasi digital memiliki pengaruh signifikan terhadap keberlanjutan bisnis UMKM. Penelitian ini dilakukan di beberapa UMKM berbasis syariah dan menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan dapat membantu pelaku UMKM dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik, sehingga mendukung keberlanjutan usaha.
2. Ariyati et al. (2021): Peran Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) Universitas Jambi dalam Pengelolaan Keuangan pada Bisnis Rintisan Gubuk Nenas Jambi. Ariyati et al (2021) meneliti bagaimana inkubator bisnis dapat membantu pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang diberikan oleh IBT dapat meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan pada bisnis rintisan.
3. Samira (2023): Peningkatan Kinerja UMKM melalui Pengelolaan Keuangan, Kompetensi SDM, dan Dukungan Pemerintah di Kota Mataram. Samira (2023) menguji pengaruh pengelolaan keuangan dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kinerja UMKM. Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pengelolaan keuangan dan kompetensi SDM terhadap kinerja UMKM, sedangkan dukungan pemerintah tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Mengelola keuangan bisnis bisa menjadi tantangan bagi UMKM, terutama bagi pelaku usaha yang baru memulai bisnis. Kesalahan dalam pengelolaan keuangan dapat berdampak besar, mulai dari kerugian finansial hingga kebangkrutan.

Berikut adalah beberapa kesalahan umum yang sering terjadi pada UMKM dalam pengelolaan keuangan serta contoh kasus yang relevan:

1. Tidak Memisahkan Keuangan Pribadi dan Bisnis: Banyak pemilik UMKM yang menggabungkan keuangan pribadi dengan keuangan bisnis, yang menyebabkan kesulitan dalam melacak keuntungan dan pengeluaran bisnis. Contoh Kasus: Seorang pemilik toko kelontong kecil terkadang menggunakan uang kas toko untuk kebutuhan pribadi tanpa pencatatan yang jelas. Akibatnya, ia tidak bisa mengetahui secara pasti laba atau rugi usahanya, dan kesulitan saat perlu menghitung laporan kas masuk dan kas keluar untuk pelaporan dan keputusan bisnis.
2. Tidak Mengelola Arus Kas dengan Baik: UMKM sering kali menghadapi masalah arus kas karena tidak adanya pengelolaan kas yang sistematis. Kekurangan kas membuat bisnis sulit memenuhi kebutuhan operasional atau memanfaatkan peluang. Contoh Kasus: Sebuah usaha katering menerima pesanan dalam jumlah besar namun tidak memiliki cukup dana untuk membeli bahan baku. Kurangnya dana membuat pemilik harus berhutang atau bahkan menolak pesanan, yang berdampak pada reputasi dan potensi pendapatan.
3. Tidak Menyusun Anggaran: Banyak UMKM yang beroperasi tanpa anggaran yang jelas, sehingga sulit mengontrol pengeluaran dan merencanakan keuangan jangka panjang. Contoh Kasus: Seorang pengusaha yang menjalankan bisnis toko pakaian tidak membuat anggaran dan sering kali membeli stok pakaian berlebihan. Ketika stok tidak laku terjual, ia mengalami kerugian besar karena dana yang terikat dalam stok tak terjual, yang seharusnya dapat dialokasikan untuk keperluan lain.
4. Mengabaikan Laporan Keuangan: Laporan keuangan adalah alat penting untuk menilai kesehatan finansial bisnis. Banyak UMKM yang tidak memiliki laporan keuangan atau tidak rutin memperbarui laporan mereka, sehingga sulit mengidentifikasi masalah keuangan. Contoh Kasus: Pemilik usaha bengkel tidak membuat laporan keuangan yang lengkap. Ketika dihadapkan

dengan permintaan pinjaman dari bank, ia kesulitan memenuhi syarat administrasi karena tidak memiliki data keuangan yang akurat. Hal ini menghambatnya memperoleh pendanaan yang dapat digunakan untuk memperluas bisnis.

5. Mengambil Pinjaman Tanpa Perencanaan Matang: Beberapa pemilik UMKM mengambil pinjaman tanpa rencana penggunaan dana yang jelas, yang mengakibatkan ketergantungan pada utang dan potensi kesulitan keuangan. Contoh Kasus: Seorang pemilik restoran meminjam dana besar untuk ekspansi tanpa memikirkan kemampuan bisnis dalam menghasilkan pendapatan tambahan. Akhirnya, ia kesulitan membayar cicilan dan bunga pinjaman, yang menyebabkan penurunan profitabilitas dan risiko kebangkrutan.
6. Kurangnya Pengetahuan tentang Pengelolaan Persediaan: Manajemen persediaan yang buruk menyebabkan modal tertahan dalam barang yang belum terjual, dan terkadang stok yang rusak atau kedaluwarsa. Contoh Kasus: Sebuah usaha grosir menyimpan persediaan makanan yang besar tanpa perencanaan yang baik. Banyak stok makanan kadaluwarsa atau rusak sebelum terjual, mengakibatkan kerugian besar dan membebani arus kas.
7. Tidak Melakukan Evaluasi Kinerja Keuangan secara Rutin: Evaluasi kinerja secara berkala penting untuk memahami kemajuan atau kendala finansial. Banyak UMKM yang tidak melakukan evaluasi ini, sehingga kesulitan melakukan penyesuaian atau perbaikan. Contoh Kasus: Pemilik usaha laundry tidak mengevaluasi kinerja keuangan setiap bulan. Setelah satu tahun, ia baru menyadari bahwa biaya operasional jauh lebih tinggi daripada pendapatan, dan usaha tersebut berjalan dengan rugi tanpa disadari.

Berdasarkan kasus di atas menunjukkan tentang kesalahan-kesalahan yang timbul karena kurangnya pemahaman atau perhatian terhadap aspek keuangan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pengelolaan keuangan, pemilik UMKM dapat menghindari kesalahan ini dan memastikan bahwa bisnis mereka berada dalam jalur keuangan yang sehat dan stabil. Studi kasus di

atas menggambarkan betapa pentingnya disiplin dalam memisahkan keuangan, mengelola arus kas, membuat anggaran, memahami laporan keuangan, serta mengambil keputusan keuangan yang terencana dan bijaksana.

IV. KESIMPULAN

Dalam konteks yang lebih luas, topik ini sangat penting bagi UMKM karena pengelolaan keuangan yang efektif membantu mereka menghadapi tantangan persaingan, mencapai pertumbuhan yang sehat, dan meminimalkan risiko keuangan yang bisa me- ngancam keberlanjutan bisnis. Dengan pemahaman yang baik tentang manajemen keuangan, UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih bijaksana dan bertanggung jawab, memperkuat posisinya di pasar, serta meningkatkan akses pada pendanaan dan peluang pengembangan. Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Manajemen Keuangan yang Efektif: UMKM harus memahami konsep dasar manajemen keuangan untuk mengoptimalkan penggunaan dana, menjaga stabilitas keuangan, dan mendukung pertumbuhan usaha.
2. Komponen Utama Pengelolaan Keuangan: Penting untuk mengelola arus kas, menyusun anggaran, melakukan pencatatan yang konsisten, serta mengontrol biaya secara efektif untuk menjaga kesehatan keuangan UMKM.
3. Pencatatan Keuangan yang Baik: Pencatatan yang akurat dan teratur sangat krusial dalam memberikan transparansi, mendukung audit, dan memenuhi kewajiban pajak. Memisahkan keuangan pribadi dan bisnis membantu mendapatkan gambaran yang lebih akurat mengenai kondisi bisnis.
4. Menghindari Kesalahan Umum dalam Keuangan: Kesalahan dalam pengelolaan keuangan, seperti tidak melakukan pencatatan yang baik atau mencampur keuangan pribadi dan bisnis, bisa menimbulkan risiko yang menghambat pertumbuhan dan kelangsungan bisnis.

Pertanyaan Diskusi

1. Jelaskan pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan bisnis.
2. dalam UMKM.
3. Bagaimana pengelolaan arus kas dapat membantu menjaga keberlanjutan UMKM?
4. Jelaskan peran proyeksi arus kas dalam perencanaan keuangan UMKM.
5. Bagaimana cara efektif untuk mengelola piutang pada UMKM?
6. Bagaimana dana darurat dapat membantu UMKM menghadapi situasi tak terduga?
7. Jelaskan mengapa pengelolaan persediaan penting dalam menjaga likuiditas UMKM.
8. Bagaimana teknologi akuntansi dapat membantu UMKM dalam pencatatan keuangan?
9. Bagaimana evaluasi laporan keuangan dapat meningkatkan pengelolaan keuangan UMKM?
10. Bagaimana peran anggaran dalam membantu UMKM mengelola arus kas?
11. Jelaskan bagaimana dana darurat dapat membantu UMKM dalam kondisi pasar yang tidak menentu.

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM, perlu adanya kebijakan yang mendorong penguatan kapasitas manajemen keuangan. Rekomendasi kebijakan berikut dapat menjadi langkah strategis:

1. Penyediaan Pelatihan Keuangan dan Manajemen Bisnis: Pemerintah dan lembaga keuangan sebaiknya menyediakan program pelatihan yang mudah diakses bagi pemilik UMKM, terutama dalam pencatatan keuangan, pengelolaan arus kas, dan perencanaan anggaran. Program ini dapat dijalankan melalui ker-

jasama dengan organisasi nirlaba, universitas, dan konsultan keuangan.

2. Dukungan Digitalisasi Pencatatan Keuangan: Mendorong UMKM untuk beralih ke sistem pencatatan keuangan digital dengan memberikan insentif atau subsidi untuk aplikasi manajemen keuangan sederhana. Dengan digitalisasi, UMKM akan lebih mudah mengelola keuangan secara efisien dan transparan, sekaligus mengurangi kesalahan pencatatan manual.
3. Akses Pembiayaan dengan Syarat yang Fleksibel: Mempermudah akses pembiayaan bagi UMKM dengan memperkenalkan skema pinjaman yang lebih fleksibel, seperti bunga rendah atau grace period yang lebih panjang. Akses modal yang mudah dan terjangkau akan membantu UMKM mengembangkan bisnisnya tanpa terbebani oleh biaya keuangan yang tinggi.
4. Insentif untuk Pemisahan Keuangan Pribadi dan Bisnis: Memberikan insentif, seperti pemotongan pajak atau keuntungan kredit khusus bagi UMKM yang melakukan pemisahan keuangan pribadi dan bisnis. Langkah ini akan memotivasi pemilik untuk menjaga disiplin dalam pengelolaan keuangan, yang penting untuk evaluasi dan pengambilan keputusan bisnis yang efektif.

Dengan kebijakan ini, diharapkan UMKM dapat memperkuat manajemen keuangannya, meningkatkan daya saing, dan lebih siap menghadapi tantangan ekonomi, yang pada akhirnya akan mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

DAFTAR PUSTAKA

Alinsari, N. (2021). Peningkatan literasi keuangan pada umkm melalui pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana. Magistrorum Et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 1(2), 256-268. https://doi.org/10.24246/jms.v1i22020p256-268

Amalina, N., Prakoso, S. T., & Sari, D. P. (2023). Pelatihan Keuangan Berbasis Teknologi Umkm Sebagai Pendukung Internal Organisasi. J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 3(2),

269-276. https://doi.org/10.53625/jabdi.v3i2.6001

Amartha, T. B. (2024, Februari 13). Mau Berbisnis? Kenali Perbedaan UKM dan UMKM. Retrieved from amartha: https://amartha.com/blog/work-smart/kenali-perbedaan-ukm-dan-umkm/

Arifianto, C. F., Hapsari, A., & Tajuddien, R. (2023). Pelatihan pencatatan transaksi keuangan kpm gucang farm kabupaten tangerang dengan menggunakan aplikasi si apik bi. Wasana Nyata, 7(2), 125-131. https://doi.org/10.36587/wasananyata.v7i2.1630

Ariyati, I., Agustina, F., & T, G. (2021). Sistematic literature review: pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja umkm di indonesia. Jurnal Ekonomika Manajemen Akuntansi Dan Perbankan Syari Ah, 10(1), 104-118. https://www.researchgate.net/publication/365792763_PENGARUH_LITERASI_KEUANGAN_TERHADAP_KINERJA_UMKM_DI_INDONESIA

Bismala, L. (2017). Model manajemen usaha mikro kecil dan menengah (umkm) untuk meningkatkan efektivitas usaha kecil menengah. Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship, 5(1), 19-26. https://doi.org/10.37715/jee.v5i1.383

Damayanti, A., Nelyumna, N., Azizah, W., & Lie, B. (2021). Pembukuan keuangan umkm binaan posdaya cempaka. Suluh Jurnal Abdimas, 3(1), 20-26. https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2427

Ernawatiningsih, N. P. L., & Arizona, I. P. E. (2022). Analisis Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah. Journal of Applied Management and Accounting Science, 3(2), 128-138. https://doi.org/10.51713/jamas.v3i2.57

Febriani, I., & Aziz, I. A. . (2023). Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan UMKM Desa Wates Jaya. ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3(2), 156–172. https://doi.org/10.30997/almujtamae.v3i2.7160

Hidayah, M., Probowulan, D., & Aspirandi, R. (2021). Pemanfaataan aplikasi akuntansi berbasis android si apik untuk menunjang pelaporan keuangan umkm. Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan, 9(1), 67-78. https://jurnal.ibik.ac.id/index.php/jiakes/article/view/471

Kamsidah. (2023, Agustus 31). Pentingnya Pembukuan Keuangan

Untuk UMKM. Retrieved from Kementerian Keuangan Republik Indonesia: https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-semarang/baca-artikel/16388/Pentingnya- Pembukuan-Keuangan-Untuk-UMKM.html

Maharani, D. S., & Rita, M. R. (2020). Literasi keuangan dan pertumbuhan umkm: peran mediasi manajemen kas. Jurnal Ekonomi Bisnis, 19(1), 11-20. https://www.researchgate.net/publication/348978066_LITERASI_KEUANGAN_DAN_PERTUMBUHAN_UMKM_PERAN_MEDIASI_MANAJEMEN_KAS

Mohamadi, R. F. (2023, September 27). Cara Membuat Laporan Pencatatan Keuangan Sederhana UKM. Retrieved from mekari jurnal: https://www.jurnal.id/id/blog/cara-mudah-membuat-laporan-keuangan-sederhana-bagi-ukm/

Monoarfa, R. and Amaliah, T. (2021). Peningkatan kompetensi umkm melalui pelatihan pencatatan dan pelaporan keuangan. Mopolayio Jurnal Pengabdian Ekonomi, 1(1), 89-95. https://doi.org/10.37479/mopolayio.v1i1.20

Pertiwi, D. A., Agustina, R., Ardiana, M., & Ervina, D. (2023). Pentingnya Pencatatan Keuangan pada UMKM (Workshop di Desa Gebangbunder Plandaan Jombang). Prosiding Seminar Nasional Sains, Teknologi, Ekonomi, Pendidikan Dan Keagamaan (SAINSTEKNOPAK), 7, 272–276. Retrieved from https://ejournal.unhasy.ac.id/index.php/SAINSTEKNOPAK/article/view/5019

Prasetyo, A. (2022). Meminimalisir asimetri informasi melalui pelaporan (disclosure) laporan keuangan. Transekonomika Akuntansi Bisnis Dan Keuangan, 2(1), 45-52. https://doi.org/10.55047/transekonomika.v2i1.104

Rahmiyanti, S. and Sulistyo, A. (2023). Sosialisasi penyusunan laporan keuangan sederhana bagi ukm/umkm kota cilegon. Abdikarya Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat, 5(1), 42-47. https://www.academia.edu/105067598/Sosialisasi_Penyusunan_Laporan_Keuangan_Sederhana_Bagi_Ukm_Umkm_Kota_Cilegon?uc-sb-sw=97167063

Robbani, M. M. (2022, Agustus 16). Pentingnya Pencatatan Keuangan bagi UMKM. Retrieved from UKM Indonesia: https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/pentingnya-pencatatan-keuangan-bagi-umkm#google_vignette

Samira, S., Wahyullah, M., Wijayanto, S. A., & Hidayat, S. (2023).

Peningkatan Kinerja UMKM melalui Pengelolaan Keuangan, Kompetensi SDM, dan Dukungan Pemerintah di Kota Mataram. Media Ekonomi, 23(1), 12-21. https://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/MEDEK/article/view/15711

Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan umkm dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. Inobis Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia, 2(1), 117-127. https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65

Sikapiuangmu.ojk. (n.d.). PENGUSAHA UMKM JUGA PERLU PENGELOLAAN KEUANGAN LOH. Retrieved from Sikapi uangmu: https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20620

Sitinjak, M., Safrizal, N., & Wahab, W. (2023). Pelatihan manajemen keuangan umkm bagi pelaku umkm kota batam. Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin, 2(1), 33-37. https://doi.org/10.56127/jammu.v2i1.857

Suradi, R., Supriyanto, E., Indah, D. P., Damayanti, F., Umyana, A., Pertiwi, S. I., & Puspitasari, R. N. A. (2022). Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat: Sosialisasi Dasar-Dasar Keuangan Akuntansi Pada UMKM di Kabupaten Sanggau. Abdi Equator, 2(1), 18-24. https://doi.org/10.26418/abdiequator.v2i1.55229

Ubaidillah, M. and Devi, H. P. (2023). Sosialisasi pembukuan keuangan umkm pada desa pojok kecematan kewedanan kabupaten magetan. Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS, 1(6), 861-868. https://doi.org/10.59407/jpki2.v1i6.184

Wahyudi, M. D. (2023, Desember 13). Catat! Ini Strategi Perencanaan Keuangan yang Cocok untuk Bisnis UMKM. Retrieved from PAPER: https://www.paper.id/blog/tips-dan-nasihat-umkm/strategi-perencanaan-keuangan-untuk-bisnis-umkm/

Widyastuti, T. and Parianom, R. (2022). Pengembangan dan pemberdayaan umkm kota depok di masa pandemi covid-19. Jurnal Abdinus Jurnal Pengabdian Nusantara, 6(1), 203-212. https://doi.org/10.29407/ja.v6i1.16718

Yudianto, A. (2023). Analisis Perencanaan Keuangan pada Kelompok Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Amuntai. Inovatif Jurnal Administrasi Niaga, 5(1), 1-11. https://doi.org/10.36658/ijan.5.1.99

Yulianti, E., Nurmansyah, A., Kurniawan, A., Evangelista, L., & Sigarlaki,

F. (2022). Penerapan sistem keuangan berbasis digital pada umkm di kecamatan batujajar, kabupaten bandung barat. Dinamisia Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 6(1), 136-146. https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i1.7989

PROFIL PENULIS

Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M. Penulis merupakan Dosen Manajemen pada Program Studi Manajemen sejak tahun 2011. Saat ini menjabat sebagai Sekretaris Program Studi Manajemen. Pendidikan S1 ditempuh di Prodi Manajemen Universitas IPWIJA lulus tahun 2008.

Pendidikan S2 ditempuh di Prodi Magister Manajemen Universitas IPWIJA lulus tahun 2011. Sebagai seorang yang mengabdikan dirinya sebagai dosen disamping pendidikan formal yang telah ditempuh penulis juga mengikuti berbagai pelatihan untuk meningkatkan kinerja desen, khususnya di bidang penghajaran, Penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, penulis juga aktif melakukan Penelitian yang diterbitkan di jurnal nasional maupun internasional. Penulis juga aktif menjadi narasumber di pelatihan dalam pengabdian kepada Masyarakat.

3

BAB 3:
DIGITALISASI KEUANGAN UMKM

Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.

Universitas IPWIJA

ABSTRAK

Bab ini ini membahas transformasi digital dalam pengelolaan keuangan UMKM di Indonesia. Dengan meningkatnya penetrasi teknologi digital, UMKM memiliki peluang untuk memodernisasi sistem keuangan mereka melalui berbagai aplikasi dan platform digital. Pembahasan mencakup konsep revolusi digital dalam keuangan, manfaat digitalisasi bagi UMKM, perangkat dan aplikasi keuangan yang tersedia, serta implementasi praktisnya melalui studi kasus. Penelitian menunjukkan bahwa adopsi teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi operasional hingga 70% dan mengurangi kesalahan pencatatan hingga 90%. Meski tingkat penetrasi digital UMKM di Indonesia (30,5%) masih tertinggal dibanding negara ASEAN lainnya, potensi pertumbuhan dan manfaat yang ditawarkan digitalisasi sangat menjanjikan untuk pengembangan sektor UMKM di masa depan.

I. PENDAHULUAN

Revolusi digital telah mengubah lanskap bisnis secara fundamental, termasuk cara UMKM mengelola keuangan mereka. Di era Revolusi Industri 4.0, teknologi digital tidak lagi menjadi privilese perusahaan besar, tetapi telah menjadi kebutuhan vital bagi pelaku UMKM untuk tetap kompetitif dan berkelanjutan. Transformasi digital dalam sektor keuangan telah menciptakan paradigma baru yang mengintegrasikan teknologi seperti *fintech, blockchain*, dan *big data* ke dalam operasional bisnis sehari-hari.

Meski demikian, tingkat penetrasi teknologi digital di kalangan UMKM Indonesia masih relatif rendah dibandingkan negara-negara ASEAN lainnya. Data Bank Indonesia (2023) menunjukkan penetrasi teknologi digital UMKM Indonesia baru mencapai 30,5%, tertinggal dari Malaysia (45,3%) dan Thailand (37,8%). Kesenjangan ini menunjukkan adanya potensi besar untuk pengembangan digitalisasi keuangan di sektor UMKM Indonesia.

Book chapter ini bertujuan untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang digitalisasi keuangan UMKM, mulai dari konsep dasar hingga implementasi praktisnya. Pembahasan mencakup manfaat strategis digitalisasi, berbagai perangkat dan aplikasi yang tersedia, serta contoh nyata penerapannya dalam bisnis UMKM. Dengan pemahaman ini, diharapkan pelaku UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha mereka.

II. PEMBAHASAN

A. Konsep Revolusi Digital dalam Keuangan

Revolusi digital telah mengubah lanskap pengelolaan keuangan secara fundamental. Menurut Schwab (2016), revolusi industri 4.0 ditandai dengan perpaduan teknologi yang mengaburkan batas antara bidang fisik, digital, dan biologis. Dalam konteks keuangan, transformasi digital telah menciptakan paradigma baru dalam cara bisnis mengelola, mencatat, dan menganalisis transaksi keuangan mereka.

Transformasi ini menggeser cara tradisional dalam menge-lola keuangan menjadi lebih modern dengan memanfaatkan teknologi seperti aplikasi keuangan, sistem pembayaran digital, dan platform berbasis internet, seperti *fintech* (*financial technology*) yang menyediakan layanan keuangan berbasis teknologi, *blockchain* untuk menciptakan transaksi yang aman dan transparan, serta *big data* untuk menganalisis pola dan tren keuangan secara mendalam. Dalam praktiknya, revolusi digital memungkinkan masyarakat, termasuk pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk menikmati akses yang lebih mudah dan cepat ke layanan keuangan, seperti pembayaran digital, pinjaman *online*, hingga investasi.

Teori Difusi Inovasi yang dikemukakan oleh Rogers (1962) sangat relevan dalam memahami proses adopsi teknologi digital di sektor UMKM. Teori ini menjelaskan bagaimana, mengapa, dan pada tingkat apa teknologi baru menyebar dalam sistem sosial. Rogers membagi *adopter* teknologi menjadi lima kategori: *innovators*, *early adopters*, *early majority*, *late majority*, dan *laggards*. Pemahaman akan kategori ini penting dalam menganalisis kesiapan UMKM Indonesia dalam mengadopsi teknologi digital.

Bank Indonesia (2023) melaporkan bahwa tingkat penetrasi teknologi digital dalam sektor UMKM Indonesia telah mencapai 30,5%, namun masih tertinggal dibandingkan negara-negara ASEAN lainnya seperti Malaysia (45,3%) dan Thailand (37,8%). Hal ini menunjukkan masih besarnya potensi pengembangan digitalisasi keuangan di sektor UMKM Indonesia.

B. Manfaat Digitalisasi untuk UMKM

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat, digitalisasi telah menjadi solusi bagi banyak tantangan yang dihadapi UMKM, terutama dalam pengelolaan keuangan. Teknologi tidak lagi hanya milik perusahaan besar; kini, pelaku UMKM pun dapat memanfaatkan berbagai alat digital untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan aksesibilitas. Dengan begitu, digitalisasi membuka peluang baru bagi UMKM untuk berkembang lebih cepat dan bersaing di pasar yang semakin dinamis. Lalu, apa saja manfaat

yang bisa diperoleh dari penerapan digitalisasi ini? Mari kita bahas lebih lanjut. Digitalisasi keuangan memberikan berbagai manfaat strategis bagi UMKM, antara lain:

1. **Efisiensi Operasional**

   Digitalisasi memberikan peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional secara signifikan. Dengan memanfaatkan berbagai aplikasi teknologi, banyak proses bisnis yang sebelumnya dilakukan secara manual kini dapat diotomatisasi dan diintegrasikan. Implementasi sistem keuangan digital dapat mengurangi waktu pemrosesan transaksi hingga 70% (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2023).

   Sebagai contoh, pelaku usaha dapat memonitor persediaan barang melalui sistem manajemen inventaris atau mencatat transaksi harian menggunakan aplikasi akuntansi digital. Studi kasus pada UD Berkah Jaya di Surabaya menunjukkan pengurangan waktu pencatatan keuangan dari 3 jam menjadi 30 menit setelah mengadopsi aplikasi pembukuan digital.

2. **Akurasi Pelaporan**

   Sistem digital meminimalisir kesalahan manual dalam pencatatan. Teknologi ini memungkinkan proses seperti pencatatan transaksi, penghitungan laba-rugi, hingga pengelolaan inventaris dilakukan dengan lebih cepat, akurat, dan bebas dari risiko kesalahan manual. Penelitian Widodo et al. (2022) menunjukkan penurunan tingkat kesalahan pencatatan hingga 90% pada UMKM yang menggunakan sistem akuntansi digital.

3. **Akses Pembiayaan**

   Digitalisasi telah membuka pintu yang lebih lebar bagi UMKM untuk mendapatkan akses pembiayaan. Berkat kehadiran platform fintech, proses pengajuan pinjaman yang dulu terasa rumit dan memakan waktu kini menjadi jauh lebih sederhana dan cepat. Rekam jejak digital memudahkan UMKM mendapatkan akses kredit. Bank Indonesia mencatat peningkatan 45% dalam penyaluran kredit kepada UMKM yang memiliki pembukuan digital terstruktur (2023). Selain itu, banyak platform

fintech juga menawarkan pinjaman mikro dengan bunga yang bersaing dan pembayaran yang fleksibel. Hal ini sangat membantu UMKM untuk mengelola keuangan mereka tanpa merasa terbebani. Dengan kemudahan ini, UMKM memiliki peluang lebih besar untuk berkembang dan mencapai tujuan bisnis mereka.

4. Meningkatkan Kualitas Usaha

Salah satu keuntungan menarik dari digitalisasi untuk UMKM adalah kemampuannya dalam membangun hubungan yang lebih erat dengan pelanggan. Dengan teknologi digital, reputasi dan kepercayaan pelanggan terhadap produk kita dapat terjaga dan bahkan meningkat. Digitalisasi juga mempermudah pelanggan untuk memberikan masukan atau *feedback* terkait produk maupun layanan. Hal ini mendorong pelaku usaha untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan mereka. Dengan menjaga kepuasan pelanggan, kualitas usaha pun dapat terjamin dan berkelanjutan dalam jangka waktu yang panjang.

5. Peningkatan Keputusan Bisnis

Digitalisasi membawa keuntungan besar dalam membantu UMKM membuat keputusan bisnis yang lebih cerdas dan tepat. Berkat fitur analitik data yang tersedia di berbagai aplikasi keuangan, pelaku usaha kini dapat memantau kinerja bisnis mereka secara *real-time.* Data yang sebelumnya mungkin sulit diakses kini tersaji secara rapi dan mudah dipahami. Sebagai contoh, seorang pemilik toko pakaian bisa dengan cepat melihat produk mana yang paling laris, jam-jam transaksi terpadat, atau bahkan tren pengeluaran pelanggan hanya melalui aplikasi di ponselnya.

Informasi seperti ini sangat berharga untuk merancang strategi promosi, menyesuaikan stok barang, atau menentukan harga yang lebih kompetitif. Dengan data yang akurat dan terorganisir, pelaku usaha tidak lagi perlu menebak-nebak dalam membuat keputusan penting. Mereka bisa melihat gambaran nyata tentang apa yang bekerja dengan baik dan apa yang perlu diperbaiki, sehingga langkah yang diambil lebih terarah dan membawa hasil maksimal. Dengan kata lain,

digitalisasi memberi UMKM "kaca pembesar" untuk melihat bisnis mereka secara lebih jelas dan mengambil langkah strategis dengan tepat.

C. Perangkat dan Aplikasi Keuangan Digital untuk UMKM

Dalam era digital, berbagai perangkat dan aplikasi telah dirancang untuk membantu UMKM mengelola keuangan mereka dengan lebih mudah, efisien, dan terorganisir. Teknologi ini memungkinkan pelaku usaha untuk menggantikan metode manual yang memakan waktu dengan sistem yang otomatis dan lebih akurat. Berikut adalah beberapa contoh perangkat dan aplikasi yang bisa dimanfaatkan oleh UMKM:

1. *Software* Akuntansi: Aplikasi akuntansi seperti Jurnal, Xero, atau QuickBooks memberikan solusi praktis untuk mencatat transaksi keuangan, menghitung laba rugi, dan membuat laporan keuangan secara otomatis. Dengan fitur-fitur seperti pencatatan *real-time* dan integrasi dengan bank, pelaku UMKM tidak perlu lagi membuat laporan secara manual. Hal ini mempermudah pemantauan kondisi keuangan bisnis kapan saja dan di mana saja.
2. Aplikasi Pembayaran Digital: Platform seperti OVO, GoPay, DANA, dan sistem pembayaran berbasis QRIS memudahkan transaksi non-tunai. Pelanggan dapat membayar melalui ponsel mereka, mengurangi kebutuhan akan uang tunai, sekaligus memberikan kenyamanan dan kecepatan dalam proses pembayaran. Dengan menggunakan aplikasi ini, UMKM juga dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas, termasuk mereka yang lebih suka menggunakan metode pembayaran digital.
3. Platform Pembiayaan Digital: Marketplace pinjaman seperti KoinWorks, Modalku, atau Amartha membantu UMKM mendapatkan akses pembiayaan tanpa perlu melalui prosedur bank yang rumit. Dengan proses yang sepenuhnya digital, UMKM dapat mengajukan pinjaman modal usaha secara cepat dan mudah. Beberapa platform bahkan menyediakan analisis kredit

yang memanfaatkan data non-tradisional, sehingga mempermudah pelaku usaha kecil untuk memenuhi syarat.

4. Aplikasi Pengelolaan Inventaris: Sistem seperti Stockbit, Odoo, atau Zoho Inventory membantu pelaku UMKM memantau persediaan barang secara *real-time*. Dengan aplikasi ini, UMKM dapat mengetahui stok barang yang tersedia, barang yang hampir habis, dan barang yang tidak bergerak. Pengelolaan inventaris yang lebih efisien membantu bisnis menjaga ketersediaan produk dan menghindari kelebihan stok yang tidak diperlukan.
5. Aplikasi Laporan Keuangan dan Analitik: Selain akuntansi, beberapa aplikasi seperti Power BI atau Tableau dapat digunakan untuk menganalisis data keuangan. Dengan visualisasi data yang menarik, pelaku usaha dapat memahami pola keuangan mereka lebih baik dan membuat strategi bisnis berdasarkan data yang akurat.
6. Aplikasi Manajemen Pajak: Aplikasi seperti Klikpajak atau Pajak.io memudahkan UMKM untuk menghitung, membayar, dan melaporkan pajak secara digital. Ini membantu pelaku usaha mengelola kewajiban pajaknya tanpa kesalahan perhitungan, sehingga meminimalkan risiko sanksi administrasi.

Dengan memanfaatkan perangkat dan aplikasi ini, UMKM tidak hanya dapat menghemat waktu dan tenaga, tetapi juga mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang kondisi keuangan mereka. Teknologi digital memberi UMKM alat yang dibutuhkan untuk bertumbuh lebih cepat, lebih terorganisir, dan lebih kompetitif di pasar yang terus berkembang.

D. Contoh Praktis: Menggunakan Aplikasi Keuangan untuk UMKM

Digitalisasi bukan hanya tentang teori atau konsep yang terdengar rumit. Dalam kenyataannya, banyak pelaku UMKM telah berhasil mengintegrasikan teknologi digital ke dalam operasional bisnis mereka, membawa dampak yang nyata dan signifikan. Im-

plementasi ini memberikan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana aplikasi keuangan dan teknologi digital dapat membantu mengatasi tantangan sehari-hari, meningkatkan efisiensi, dan mendorong pertumbuhan usaha. Mari kita lihat bagaimana Rose, seorang pemilik toko bunga, memanfaatkan berbagai aplikasi digital untuk membawa bisnisnya ke level berikutnya.

Rose, seorang pengusaha muda yang kreatif, menjalankan toko bunga kecil namun penuh warna di kota Depok. Sebagai pemilik UMKM, Rose awalnya sering merasa kewalahan mengelola operasional bisnisnya yang cukup kompleks, mulai dari mencatat keuangan hingga memastikan stok bunga tetap tersedia. Namun, semua berubah ketika ia mulai mengadopsi teknologi digital ke dalam usahanya.

Yuk, kita lihat bagaimana Rose mengubah bisnisnya menjadi lebih efisien dan sukses dengan bantuan berbagai aplikasi!

1. Mengelola Keuangan Tanpa Ribet: Awalnya, Rose mencatat pemasukan dan pengeluaran tokonya di buku catatan, yang sering kali membuatnya bingung saat harus menyusun laporan keuangan. Kini, ia menggunakan 'Jurnal', aplikasi akuntansi yang otomatis mencatat semua transaksi. Setiap penjualan bunga, baik *offline* maupun *online,* langsung tercatat rapi. Hal ini membuat waktu pencatatan berkurang menjadi 30 menit. Dalam sekejap, ia bisa melihat laporan harian, mingguan, atau bulanan. Selain itu akurasi laporan meningkat 95%. "Sekarang saya nggak takut lagi kehilangan jejak uang masuk dan keluar" katanya dengan senyum puas.
2. Transaksi Lebih Cepat dan Nyaman dengan QRIS: Karena sebagian besar pelanggannya adalah generasi muda, Rose tahu pentingnya menyediakan pembayaran non-tunai. Dengan sistem QRIS, pelanggan bisa membayar menggunakan aplikasi seperti OVO, GoPay, atau DANA. "Saya nggak perlu pusing mikirin uang kembalian" ujar Rose. Pelanggan pun merasa lebih nyaman, dan proses transaksi jadi lebih cepat.

3. Menjangkau Pelanggan Baru dengan *E-commerce* dan Media Sosial: Rose sadar bahwa pelanggan tak hanya datang dari sekitar tokonya. Maka, ia mulai memanfaatkan Tokopedia dan Shopee untuk menjual rangkaian bunga secara *online.* Selain itu, ia aktif di media sosial seperti: Instagram, dan Whatsapp Business untuk mempromosikan bisnisnya dan melakukan kontak tidak langsung dengan pelanggan. Untuk membuat konten promosi yang memikat dengan bantuan Canva. Hasilnya? Integrasi dengan *e-commerce* meningkat-kan efisiensi 80%. Selain itu, pesanan dari luar kota terus berdatangan, bahkan ada yang dari luar pulau!

4. Stok Selalu Siap dengan Aplikasi Inventaris: Bagi Rose, menjaga ketersediaan bunga segar adalah tantangan besar. Namun, dengan Odoo Inventory, ia bisa memantau stok secara *real-time.* Aplikasi ini mengirimkan notifikasi ketika stok bunga favorit seperti mawar atau lily mulai menipis, sehingga Rose bisa segera memesan dari *supplier* tanpa khawatir kehabisan barang.

5. Modal Usaha Tanpa Hambatan: Ketika Rose ingin menambah koleksi bunga impor untuk acara spesial seperti pernikahan, ia menggunakan platform *fintech* Modalku untuk mendapatkan pinjaman modal. Pengajuan pinjaman tersebut disetujui dalam waktu yang singkat. "Prosesnya super gampang! Cuma isi data *online,* dan dana cair dalam beberapa hari" ceritanya. Dengan tambahan modal ini, tokonya tampil lebih mewah dan menarik perhatian pelanggan baru.

6. Keputusan Cerdas Berkat Analitik Data: Rose juga memanfaat-kan aplikasi seperti Tableau untuk menganalisis data penjualan. Ia menemukan bahwa rangkaian bunga paling banyak dibeli pada akhir pekan dan hari-hari spesial seperti Valentine. Berdasarkan data tersebut, Rose mulai menawarkan diskon khusus dan mempersiapkan stok lebih banyak menjelang hari-hari itu. Analisis profitabilitas per produk membantu Rose dalam pengambilan keputusan. Strategi ini terbukti meningkatkan penjualannya secara signifikan.

7. Transformasi yang Berbuah Manis: Dengan semua langkah ini, bisnis Rose mengalami transformasi besar. Penjualannya melonjak hingga 40% dalam enam bulan terakhir, dan pelanggan setianya semakin banyak. Ia merasa lebih percaya diri mengelola tokonya, tanpa khawatir terjebak dalam tugas operasional yang menyita waktu.

Kisah Rose adalah bukti nyata bahwa digitalisasi dapat menjadi kunci keberhasilan bagi pelaku UMKM. Dengan memanfaatkan teknologi yang tepat, tantangan sehari-hari dapat diubah menjadi peluang emas untuk berkembang. Digitalisasi bukan hanya soal kemudahan, tetapi juga langkah cerdas menuju kesuksesan di era modern ini!

E. Rekomendasi Penggunaan Teknologi Digital dalam Pengelolaan Keuangan

Agar digitalisasi keuangan benar-benar memberikan hasil yang maksimal, ada beberapa hal penting yang perlu dilakukan oleh pelaku UMKM. Berikut contohnya:

1. Pilih Aplikasi yang Tepat: Tidak semua aplikasi cocok untuk semua jenis usaha. Luangkan waktu untuk mencoba beberapa aplikasi dan pilih yang paling sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda. Pastikan aplikasi tersebut mudah digunakan dan menawarkan fitur yang benar-benar membantu usaha Anda.
2. Tingkatkan Pengetahuan Teknologi: Banyak pelaku UMKM yang masih ragu menggunakan teknologi karena merasa kurang paham. Untuk mengatasinya, coba ikuti pelatihan atau *workshop* tentang penggunaan aplikasi digital. Dengan begitu, Anda akan lebih percaya diri dan mahir dalam memanfaatkan teknologi.
3. Jaga Keamanan Data: Keamanan data keuangan sangat penting. Gunakan aplikasi yang sudah terpercaya dan memiliki sistem perlindungan data yang baik. Jangan lupa untuk secara rutin memperbarui aplikasi dan menjaga kerahasiaan informasi akun Anda.

4. Manfaatkan Dukungan dari Penyedia Teknologi: Banyak penyedia aplikasi digital menawarkan bantuan, seperti pelatihan gratis atau panduan teknis. Jangan ragu untuk memanfaatkan layanan ini agar Anda bisa mendapatkan manfaat maksimal dari teknologi yang digunakan.
5. Pantau dan Evaluasi Penggunaan Teknologi: Teknologi selalu berkembang. Pastikan Anda selalu memantau apakah aplikasi yang digunakan masih efektif untuk bisnis Anda. Jika ada yang lebih baik atau lebih sesuai dengan kebutuhan, jangan ragu untuk beradaptasi.

Dengan langkah-langkah sederhana ini, UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk mengelola keuangan mereka, meningkatkan efisiensi, dan mendukung pertumbuhan usaha.

III. KESIMPULAN

Digitalisasi keuangan telah terbukti memberikan dampak signifikan bagi perkembangan UMKM di Indonesia. Implementasi teknologi digital tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi pencatatan, tetapi juga membuka akses yang lebih luas terhadap pembiayaan dan pasar. Studi kasus menunjukkan bahwa UMKM yang mengadopsi teknologi digital dapat mencapai peningkatan efisiensi hingga 70% dalam pemrosesan transaksi dan pengurangan kesalahan pencatatan hingga 90%.

Meski tingkat penetrasi digital di kalangan UMKM Indonesia masih relatif rendah, tren adopsi teknologi menunjukkan peningkatan yang positif. Keberhasilan implementasi digitalisasi, seperti yang ditunjukkan dalam studi kasus toko bunga Rose, membuktikan bahwa teknologi digital dapat menjadi katalis pertumbuhan bagi UMKM dari berbagai sektor.

Transformasi digital bukan lagi sekadar opsi, melainkan kebutuhan vital bagi UMKM untuk tetap kompetitif di era modern. Dengan memanfaatkan berbagai aplikasi dan platform digital yang tersedia, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, mem-

perluas jangkauan pasar, dan membuat keputusan bisnis yang lebih tepat berdasarkan data.

IV. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Pemerintah perlu memperkuat program literasi digital untuk UMKM melalui:

1. Pelatihan dan *workshop* penggunaan aplikasi keuangan digital.
2. Pendampingan teknis berkelanjutan.
3. Pengembangan modul pembelajaran yang praktis dan mudah diakses.

Pengembangan infrastruktur digital yang mendukung:

1. Perluasan jaringan internet berkualitas di daerah-daerah
2. Subsidi perangkat digital untuk UMKM
3. Standardisasi sistem pembayaran digital

Insentif untuk adopsi teknologi:

1. Pengurangan pajak untuk investasi teknologi digital
2. Bantuan pembiayaan untuk digitalisasi UMKM
3. Program kemitraan dengan penyedia teknologi

Penguatan regulasi dan perlindungan:

1. Kerangka hukum yang jelas untuk *fintech* dan pembayaran digital
2. Perlindungan data dan keamanan siber untuk UMKM
3. Standardisasi kualitas aplikasi keuangan digital

Kolaborasi ekosistem digital:

1. Kemitraan antara UMKM, fintech, dan lembaga keuangan
2. Program *mentoring* antara UMKM yang sudah dan belum terdigitalisasi
3. Forum reguler untuk berbagi praktik terbaik digitalisasi

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia. (2023). Laporan Perkembangan UMKM 2023.
Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2023). Statistik UMKM 2023.

Bank Indonesia. (2023). Penguatan UMKM Melalui Teknologi Digital. Diakses dari www.bi.go.id.
Rogers, E.M. (1962). Diffusion of Innovations. Free Press of Glencoe.
Schwab, K. (2016). The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum.
Widodo, W., Sulistyowati, L., & Putra, A. (2022). "Analisis Dampak Digitalisasi Keuangan pada UMKM di Indonesia." Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, 37(2), 156-170.

PROFIL PENULIS

Muhammad Irfan Wahyutama saat ini menjabat sebagai Managing Director di QIA Solution. Lahir di Jakarta pada tahun 1998. Dia menyelesaikan studi sarjana di Universitas Negeri Jakarta dan magister di Universitas IPWIJA. Memiliki pengalaman di bidang Pemasaran Digital, Pengembangan Bisnis, Analisis Data, dan Hubungan Pelanggan. Beliau juga memiliki pengalaman profesional lainnya sebagai Instruktur Pelatihan Profesional dan Asesor Kompetensi. Ruang lingkup pengalaman kerjanya meliputi pembuatan dan pengembangan strategi bisnis, riset pasar, pengelolaan data, visualisasi, dan analisis, serta menjalin komunikasi yang erat dengan klien/pelanggan.

4

BAB 4:
PENGELOLAAN KAS DAN LIKUIDITAS

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

Universitas IPWIJA

e-mail: santiwidhiastuti@gmail.com

ABSTRAK

Pengelolaan kas dan likuiditas merupakan elemen fundamental dalam manajemen keuangan UMKM untuk menjaga stabilitas operasional dan memastikan keberlanjutan bisnis. Dengan mengelola arus kas secara efektif, UMKM dapat mempertahankan fleksibilitas keuangan, menghindari risiko gagal bayar, dan memanfaatkan peluang investasi. Studi ini membahas pentingnya pencatatan arus kas, pengendalian pengeluaran, pengelolaan piutang, dan penggunaan teknologi digital dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan kas. Selain itu, analisis rasio likuiditas seperti *current ratio* dan *quick ratio* digunakan sebagai indikator dalam mengukur kesehatan keuangan bisnis. Tantangan utama seperti akses terbatas ke pendanaan, fluktuasi pasar, dan pengelolaan utang disoroti sebagai isu kritis yang dihadapi UMKM. Melalui strategi proyeksi arus kas, negosiasi pembayaran dengan mitra, dan pemanfaatan teknologi keuangan, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengoptimalkan likuiditas. Artikel ini juga merekomendasikan pembentukan dana darurat sebagai langkah proaktif dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi. Dengan penerapan prinsip pengelolaan kas yang efektif, UMKM mampu

meningkatkan daya saing, mempertahankan likuiditas, dan mendukung pertumbuhan jangka panjang secara berkelanjutan.

Kata kunci: Pengelolaan Kas, Likuiditas, Teknologi Keuangan, Daya Saing, UMKM

I. PENDAHULUAN

Pengelolaan kas, likuiditas, Teknologi Keuangan adalah elemen penting dalam manajemen keuangan termasuk UMKM, dalam rangka menjaga stabilitas keuangan, mendukung kelangsungan operasional bisnis yang berdampak pada daya saing. Kas adalah sumber daya keuangan yang paling likuid dan mudah diakses, sehingga menjadi fondasi utama yang memungkinkan bisnis memenuhi kebutuhan harian seperti pembayaran gaji, pembelian bahan baku, dan pengeluaran operasional lainnya. Pengelolaan kas yang efektif melibatkan pencatatan dan pemantauan arus kas masuk dan keluar.

Hal ini penting untuk memastikan bahwa UMKM memiliki sumber dana untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Hartono (2020) menyatakan bahwa sistem informasi arus kas yang baik dapat membantu UMKM dalam memantau dan mengelola arus kas sehingga dapat meminimalis risiko kekurangan kas. Dengan menggunakan aplikasi keuangan berbasis digital, pelaku UMKM dapat lebih mudah dalam melakukan pencatatan dan analisis arus kas.

Selain kas, faktor lain yang perlu diperhatikan adalah likuiditas yang mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya. Hal ini penting dalam menjaga reputasi dan kepercayaan dari pemangku kepentingan, termasuk investor, kreditor, dan mitra bisnis. UMKM yang memiliki likuiditas yang baik mencerminkan kemampuan UMKM dalam menghadapi tantangan keuangan seperti kemampuan untuk membayar hutang jangka pendeknya.

Pengelolaan likuiditas yang baik membantu UMKM untuk menghindari masalah keuangan yang dapat mengganggu operasional. Mulyana et al., (2024) menekankan bahwa pemahaman

tentang likuiditas dan pengelolaan kas yang baik dapat meningkatkan kesehatan keuangan UMKM. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu melakukan analisis likuiditas secara berkala untuk memastikan bahwa mereka dapat memenuhi kewajiban keuangan mereka. Dengan merencanakan arus kas di masa depan, UMKM dapat mengantisipasi kebutuhan likuiditas dan menghindari kekurangan kas.

Faktor lain yaitu pelatihan, dukungan aplikasi keuangan dan literasi pengelolaan kas dan likuiditas berdampak pada keberlanjutan UMKM untuk meningkatkan daya saing. Muslim (2022) menunjukkan bahwa pelatihan penggunaan aplikasi keuangan dapat meningkatkan kemampuan anggota UMKM dalam mengelola kas dan keuangan mereka. Dengan memahami pentingnya pengelolaan kas, melakukan perencanaan dan proyeksi kas, serta meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan, pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka dan memastikan kelangsungan usaha.

II. STATE OF THE ART

Pembahasan mengenai pengelolaan kas dan likuiditas meliputi:

1. **Konsep Pengelolaan Arus Kas yang Efektif**. Pembahasan ini akan berfokus pada dasar- dasar pengelolaan arus kas yang efektif sebagai fondasi stabilitas keuangan UMKM.
2. **Peran Likuiditas dalam Keberlanjutan Bisnis**. Pembahasan ini akan mengeksplorasi pentingnya likuiditas dalam menjaga stabilitas dan memastikan keberlangsungan usaha,
3. **Teknik Memastikan Kecukupan Kas**. Pada bagian ini akan mem- bahas beberapa teknik dan metode yang dapat digunakan UMKM untuk memastikan kecukupan kas.
4. **Kasus Praktis: Mengatasi Krisis Likuiditas di UMKM**. Bagian ini akan memberikan contoh nyata mengenai bagaimana UMKM menghadapi dan mengatasi tantangan likuiditas.

III. PEMBAHASAN

A. Konsep Pengelolaan Arus Kas Yang Efektif

Pengelolaan arus kas yang efektif adalah salah satu pilar utama dalam manajemen keuangan perusahaan, memungkinkan perusahaan mempertahankan stabilitas dan menghindari krisis likuiditas yang dapat mengancam keberlangsungan usaha. Arus kas yang terjaga tidak hanya memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tetapi juga menciptakan ruang bagi perusahaan untuk berinvestasi dan berkembang.

Konsep ini mencakup strategi dan praktik untuk memastikan bahwa kas masuk dan keluar terkendali dengan baik, arus kas yang baik tidak hanya mencerminkan kesehatan keuangan suatu usaha, tetapi juga berperan dalam kelangsungan operasional dan pertumbuhan bisnis. Dalam konteks ini, pengelolaan arus kas yang efektif melibatkan pencatatan, pemantauan, dan perencanaan arus kas untuk memastikan bahwa UMKM dapat memenuhi kewajiban keuangan mereka dan memanfaatkan peluang investasi yang ada (Darmawan, 2024; Amalia, 2023).

Definisi dan Pentingnya Arus Kas

Arus kas adalah aliran uang yang masuk dan keluar dari suatu entitas bisnis dalam periode tertentu. Laporan arus kas menyajikan informasi penting mengenai arus kas tersebut, yang mencakup tiga kategori utama: arus kas dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Pemahaman yang baik tentang arus kas sangat penting bagi manajemen perusahaan untuk mengevaluasi kesehatan keuangan dan merencanakan kegiatan investasi di masa depan (Eprianto & Septiano, 2023; Karpriana, 2019). Pentingnya arus kas terletak pada kemampuannya untuk memberikan gambaran yang jelas tentang likuiditas perusahaan.

Dengan arus kas yang positif, perusahaan dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya, seperti pembayaran gaji, utang, dan biaya operasional lainnya (Eprianto & Septiano, 2023). Dalam konteks UMKM, pengelolaan arus kas yang baik dapat membantu bisnis kecil untuk menghindari masalah likuiditas yang dapat

mengancam keberlangsungan usaha mereka. Dengan memantau arus kas secara rutin, UMKM dapat membuat keputusan yang lebih baik terkait pengeluaran dan investasi, serta merencanakan strategi untuk pertumbuhan di masa depan (Mattoasi, 2023). Oleh karena itu, pelatihan dan peningkatan keterampilan dalam penyusunan laporan arus kas menjadi sangat penting bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan mereka (Challen et al., 2022).

Komponen Utama Arus Kas

Arus kas terbagi menjadi tiga komponen utama yang masing-masing memiliki peran penting dalam pengelolaan keuangan suatu bisnis (Mafsud, 2023). Ketiga komponen tersebut yaitu:

1. **Arus Kas Operasional**: Arus kas operasional merupakan aliran kas yang dihasilkan dari kegiatan utama bisnis, seperti penjualan produk atau jasa dan pembayaran biaya operasional. Hal ini merupakan sumber utama dana bagi perusahaan dan menunjukkan kesehatan operasionalnya.
2. **Arus Kas Investasi**: Arus kas investasi mencakup aliran kas yang terkait dengan pembelian dan penjualan aset jangka panjang, seperti properti, peralatan, atau investasi lainnya. Pengeluaran kas untuk investasi biasanya merupakan bentuk pengembangan atau peningkatan aset yang diharapkan memberikan nilai jangka panjang bagi perusahaan.
3. **Arus Kas Pendanaan**: Arus kas pendanaan adalah aliran kas yang berasal dari sumber pendanaan eksternal, seperti pinjaman bank, penerbitan saham, atau penerbitan obligasi. Dana yang diperoleh dari pendanaan biasanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan besar, seperti proyek ekspansi atau pembelian aset strategis.

Konsep-konsep Penting dalam Pengelolaan Arus Kas yang Efektif

Berikut adalah konsep-konsep penting dalam pengelolaan arus kas yang efektif (Santoso, 2020; Supriyono & Muslimah, 2018; As'ad et al., 2021; Amalia, 2023; Darmawan, 2024):

1. **Pencatatan Arus Kas**: Pencatatan arus kas adalah langkah awal yang penting dalam pengelolaan arus kas. Setiap transaksi keuangan, baik pemasukan maupun pengeluaran, harus dicatat secara akurat dan sistematis. Dengan menggunakan aplikasi akuntansi pelaku UMKM dapat lebih mudah dalam melakukan pencatatan dan analisis arus kas.
2. **Pemantauan Arus** Kas: Pemantauan arus kas secara berkala sangat penting untuk mengidentifikasi potensi masalah likuiditas. UMKM perlu melakukan analisis arus kas untuk memahami kapan dan di mana uang masuk dan keluar. Hal ini membantu dalam mengantisipasi kekurangan kas dan mengambil langkah-langkah proaktif untuk mengatasi masalah tersebut.
3. **Perencanaan Arus Kas**: Perencanaan arus kas adalah proses meramalkan arus kas di masa depan berdasarkan data historis dan proyeksi penjualan. Dengan perencanaan yang baik, UMKM dapat mengantisipasi kebutuhan kas dan memastikan bahwa mereka memiliki cukup likuiditas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek.
4. **Pengelolaan Utang dan Piutang**: Pengelolaan utang dan piutang juga merupakan bagian penting dari pengelolaan arus kas. UMKM perlu memastikan bahwa mereka mengelola piutang dengan baik untuk mempercepat penerimaan kas. Hal ini dapat dilakukan dengan menetapkan kebijakan kredit yang jelas dan melakukan penagihan secara efektif. Di sisi lain, pengelolaan utang yang bijaksana juga penting untuk menjaga arus kas tetap sehat.
5. **Penggunaan Teknologi dalam Pengelolaan Arus Kas**: Di era digital saat ini, penggunaan teknologi informasi dalam pengelolaan arus kas menjadi semakin penting. Aplikasi keuangan

berbasis digital dapat membantu UMKM dalam pencatatan, pemantauan, dan perencanaan arus kas secara lebih efisien. Dengan memanfaatkan teknologi, pelaku UMKM dapat meminimalisir kesalahan dalam pencatatan dan meningkatkan transparansi dalam pengelolaan keuangan mereka.

Manfaat Pengelolaan Arus Kas yang Baik

Pengelolaan arus kas yang baik merupakan aspek krusial dalam manajemen keuangan perusahaan dan memiliki sejumlah manfaat yang dapat mempengaruhi kinerja dan keberlanjun usaha, (Eprianto & Septiano, 2023) antara lain:

1. **Meningkatkan Efisiensi Operasional**: Dengan pemantauan dan pengelolaan arus kas yang baik, perusahaan dapat mengidentifikasi area di mana pengeluaran dapat dikurangi atau dioptimalkan. Hal ini membantu dalam meningkatkan efisiensi secara keseluruhan.
2. **Menjaga Likuiditas**: Pengelolaan arus kas yang sehat memastikan bahwa perusahaan selalu memiliki dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban finansialnya, mengurangi risiko gagal bayar.
3. **Memastikan Keberlanjutan Usaha**: Dengan arus kas yang stabil, perusahaan dapat lebih mudah menghadapi masa-masa sulit tanpa harus melakukan pemotongan drastis pada operasional atau mengorbankan aset penting.
4. **Fleksibilitas dalam Pengambilan Keputusan Investasi**: Ketika arus kas terjaga, perusahaan memiliki kemampuan lebih untuk mengambil peluang investasi yang muncul, baik untuk memperluas pasar atau meningkatkan kapasitas produksi.

Cara Menghitung Arus Kas

Daphne Lee (xendit.co, 2024), menjelaskan cara untuk menghitung arus kas, yaitu:

1. **Menghitung neto arus kas**: Menghitung aliran kas masuk dan keluar bersih.

2. **Menghitung arus kas operasional**: Menganalisis aktivitas opera- sional yang menghasilkan arus kas.
3. **Mengevaluasi arus kas dari aktivitas pendanaan**: Menilai dampak aktivitas pendanaan terhadap arus kas.
4. **Menganalisis arus kas dari aktivitas investasi**: Mengkaji dampak investasi terhadap arus kas.
5. **Menentukan arus kas bebas**: Menghitung arus kas yang tersedia setelah kebutuhan investasi dan operasional.

Cara menghitung kas dapat digambarkan pada gambar 1. Sebagai berikut:

Gambar 1
Cara Menghitung Kas

1. **Cara Meningkatkan Arus Kas Bisnis**

Diaz (xendit.com, 2022) menyatakan bahwa terdapat 7 cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan arus kas bisnis yaitu:

1. **Membuat Perencanaan**: Menyusun rencana anggaran dan pro- yeksi arus kas yang menyeluruh.

2. **Meninjau Arus Kas Secara Teratur**: Melakukan pemantauan dan analisis rutin terhadap arus kas bisnis.
3. **Lancarkan Proses Pembayaran**: Memastikan sistem penagihan dan pembayaran berjalan efektif.
4. **Kelola Utang Usaha**: Mengelola dengan baik utang-utang ope- rasional bisnis.
5. **Gunakan fasilitas *Invoice Financing***: Manfaatkan solusi pembia- yaan tagihan (*invoice financing*) untuk meningkatkan arus kas.
6. **Pangkas Pengeluaran Tidak Perlu**: Mengidentifikasi dan me- ngurangi pengeluaran yang tidak esensial.
7. **Kurangi Tingkat Penipuan**: Menerapkan langkah-langkah untuk meminimalkan risiko penipuan dan kebocoran kas.

Cara meningkatkan kas dapat digambarkan pada gambar 2 sebagai berikut:

Gambar 2.
Cara Meningkatkan Arus Kas

Dengan melakukan pencatatan yang akurat, pemantauan secara berkala, perencanaan yang matang, serta pengelolaan utang dan piutang yang bijaksana, pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka dan memastikan kelangsungan usaha. Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM untuk memahami konsep pengelolaan arus kas dan memanfaatkan teknologi untuk mendukung keberlanjutan usaha.

Tantangan dalam Pengelolaan Arus Kas

Meskipun penting, pengelolaan arus kas tidak terlepas dari berbagai tantangan yang dapat mempengaruhi kestabilan keuangan perusahaan (Salim, 2023; Febryanti & Noviyana, 2022), Tantangan tersebut meliputi:

1. **Ketidakpastian Pasar**: Perubahan mendadak dalam permintaan konsumen atau fluktuasi harga bahan baku dapat mempe- ngaruhi arus kas masuk dan keluar perusahaan secara signifikan, menimbulkan kesulitan dalam perencanaan dan proyeksi kas.
2. **Siklus Bisnis**: Beberapa industri memiliki siklus bisnis musiman yang sangat memengaruhi arus kas. Mengelola arus kas selama periode dapat menjadi tantangan, terutama jika arus kas tidak stabil.
3. **Fluktuasi Biaya Operasional**: Kenaikan mendadak dalam biaya, seperti bahan baku, tenaga kerja, atau utilitas, dapat mengganggu keseimbangan arus kas. Biaya yang tidak dapat diprediksi dapat menyebabkan pengeluaran yang lebih besar dari rencana kas awal.
4. **Keterlambatan Pembayaran dari Pelanggan**: Bagi perusahaan yang bergantung pada kredit atau piutang dari pelanggan, penundaan pembayaran dari pelanggan besar dapat menimbulkan masalah likuiditas serius. Pengelolaan piutang yang kurang baik dapat mengganggu operasional.
5. **Akses Terbatas untuk Sumber Pendanaan**: Dalam situasi tertentu, seperti kondisi pasar yang tidak stabil, perusahaan mungkin kesulitan mendapatkan dana dari kreditur atau investor. Hal ini membatasi kemampuan perusahaan untuk

menggunakan pembiayaan eksternal sebagai cadangan likuiditas.

B. Peran Likuiditas dalam Keberlanjutan Bisnis

Konsep Likuiditas dan Pentingnya bagi Perusahaan

Likuiditas merupakan salah satu aspek penting dalam keberlanjutan bisnis, karena berfungsi sebagai indikator kesehatan keuangan dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Dalam konteks keberlanjutan bisnis, likuiditas tidak hanya berkontribusi pada stabilitas keuangan tetapi juga mendukung strategi jangka panjang yang berkelanjutan. Penelitian menunjukkan bahwa perusahaan dengan likuiditas yang baik cenderung lebih mampu beradaptasi dengan perubahan pasar dan menjaga operasional yang efisien, yang pada gilirannya meningkatkan daya saing mereka dalam jangka panjang (Judijanto, 2024; Ferine et al., 2023).

Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), likuiditas memainkan peran yang sangat penting dalam menjaga kelangsungan operasional dan pertumbuhan usaha. Dalam konteks bisnis, likuiditas yang tinggi berarti perusahaan memiliki sumber dana kas atau aset yang mudah dicairkan untuk memenuhi kewajiban operasional, seperti membayar gaji karyawan, pemasok, dan utang jangka pendek. Pengelolaan likuiditas yang baik tidak hanya membantu UMKM dalam menghadapi tantangan keuangan, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan strategis (Widyastuti & Parianom, 2022; Sedyastuti, 2018).

Dalam situasi ekonomi yang tidak menentu, perusahaan yang tidak memiliki likuiditas yang cukup mungkin mengalami kesulitan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, sehingga dapat mengakibatkan kendala dalam proses produksi atau kendala lainnya seperti pembelian bahan baku, operasional rutin. Likuiditas juga sangat penting untuk mengatasi kebutuhan mendadak, seperti biaya tak terduga, sehingga perusahaan dapat bertahan dalam situasi yang

sulit. Dengan demikian, likuiditas tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk menjaga kelangsungan operasional, tetapi juga sebagai pendorong inovasi dan transformasi menuju praktik bisnis yang lebih berkelanjutan dan berdaya saing

Manfaat Likuiditas dalam Keberlanjutan Bisnis

Manfaat likuiditas dalam keberlanjutan bisnis (Judijanto, 2024; Ferine et al., 2023) yaitu:

No	Manfaat	Penjelasan
1	Memenuhi Kewajiban Keuangan	Likuiditas membantu perusahaan membayar kewajiban seperti utang, gaji, dan biaya operasional secara tepat waktu.
2	Menjaga Stabilitas Operasional	Likuiditas yang baik memastikan kelancaran operasional bisnis tanpa gangguan akibat masalah keuangan
3	Fleksibilitas Pengambilan Keputusan	Memberikan ruang untuk perusahaan mengambil keputusan strategis, termasuk investasi dalam peluang bisnis baru.
4	Menghadapi Ketidakpastian Ekonomi	Likuiditas mempersiapkan perusahaan untuk menghadapi tantangan ekonomi seperti resesi atau fluktuasi pasar.
5	Mempertahankan Hubungandengan Pemasok	Memastikan pembayaran tepat waktu, sehingga menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis seperti pemasok
6	Meningkatkan Kepercayaan Investor	Likuiditas yang sehat meningkatkan keyakinan investor terhadap stabilitas dan prospek bisnis perusahaan.
7	Mengurangi Risiko Kebangkrutan	Likuiditas yang terjaga mengurangi kemungkinan perusahaan mengalami kebangkrutan akibat gagal membayar kewajiban finansial

Likuiditas memainkan peran penting dalam keberlanjutan bisnis dengan memastikan perusahaan dapat memenuhi kewajiban keuangan, menjaga stabilitas operasional, dan memberikan fleksibilitas untuk mengambil keputusan strategis. Likuiditas yang memadai juga membantu perusahaan menghadapi ketidakpastian ekonomi, mempertahankan hubungan baik dengan pemasok, meningkatkan kepercayaan investor, dan mengurangi risiko kebangkrutan. Oleh karena itu, pengelolaan likuiditas yang efektif menjadi salah satu fondasi utama untuk menjaga kelangsungan dan pertumbuhan bisnis jangka panjang.

Indikator Likuiditas

Untuk mengukur likuiditas perusahaan, terdapat beberapa indikator yang umum digunakan, antara lain:

1. **Rasio Lancar (*Current Ratio*):** Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset lancarnya. Indikator:

$$Rasio\ Lancar \frac{Aset\ Lancar}{Kewajiban\ Lancar}$$

   a. Rasio > 1: Perusahaan memiliki aset lancar yang cukup untuk menutupi kewajiban lancarnya. Ini menunjukkan likuiditas yang baik.

   b. Rasio < 1: Perusahaan mungkin mengalami kesulitan likuiditas, yang bisa menjadi sinyal bahwa mereka tidak memiliki cukup aset lancar untuk memenuhi kewajiban jangka pendek.

2. **Rasio Cepat (*Quick Ratio*):** rasio ini memberikan gambaran lebih konservatif mengenai likuiditas dengan mengeluarkan persedia- an dari perhitungan aset lancar.

3. Persediaan dikeluarkan dari perhitungan Quick Ratio karena alasan berikut:

   a. **Persediaan Kurang Likuid**: Persediaan membutuhkan waktu untuk dijual dan dikonversi menjadi kas. Tidak semua jenis persediaan dapat langsung dijual dengan cepat tanpa kehi- langan nilai, sehingga dianggap kurang likuid dibandingkan aset lancar lainnya seperti kas dan piutang.

   b. **Risiko Penurunan Nilai Persediaan**: Persediaan berisiko mengalami penurunan nilai akibat kerusakan, perubahan tren pasar, atau kedaluwarsa (terutama untuk produk seperti makanan atau teknologi). Hal ini membuatnya kurang dapat diandalkan sebagai sumber likuiditas segera.

   c. **Ketergantungan pada Pasar**: Penjualan persediaan sangat bergantung pada kondisi pasar dan permintaan konsumen. Jika pasar sedang lesu, penjualan persediaan mungkin me- merlukan waktu yang lama, sehingga tidak dapat diandalkan dalam situasi kebutuhan kas mendesak.

   d. **Mengukur Kemampuan Membayar Kewajiban Jangka Pen- dek Secara Realistis.** Quick Ratio dirancang untuk mem- berikan gambaran lebih konservatif tentang kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aset yang benar-benar likuid dan dapat segera digunakan tanpa penundaan

   Dihitung dengan rumus:

$$Rasio\ Cepat = \frac{Aset\ Lancar\ Persediaan}{Kewajiban\ Lancar}$$

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk meme- nuhi kewajiban jangka pendeknya dengan aset yang paling likuid, yaitu kas dan piutang. Indikator-indikator ini memberikan wawasan penting mengenai posisi likuiditas perusahaan dan membantu manajemen dalam mengambil keputusan strategis terkait penge- lolaan kas dan kewajiban.

Rasio likuiditas yang sehat tergantung pada industri dan kondisi perusahaan. Umumnya, rasio > 1 dianggap baik, tetapi terlalu tinggi (misalnya, > 3) dapat menunjukkan bahwa perusahaan tidak menggunakan aset lancarnya secara efisien untuk investasi atau pertumbuhan.

Dampak Likuiditas pada Reputasi dan Kepercayaan Investor

Likuiditas yang terjaga merupakan aspek penting dalam mempertahankan reputasi perusahaan di mata para pemangku kepentingan, terutama kreditor dan investor. Likuiditas yang baik mencerminkan kondisi keuangan yang sehat, sekaligus menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya secara tepat waktu. Menurut Hasan et al. (2021), masalah likuiditas dapat menimbulkan risiko reputasi yang serius. Tidakmampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dapat berdampak pada kebangkrutan atau hilangnya kepercayaan dari kreditor dan investor.

Investor umumnya lebih tertarik berinvestasi di perusahaan yang memiliki likuiditas yang baik karena hal ini dapat mengurangi risiko investasi mereka. Perusahaan yang mampu menunjukkan likuiditas yang cukup untuk mendukung operasional dan pertumbuhan biasanya lebih mudah menarik modal dari investor (Uyar et al., 2022). Sebaliknya, perusahaan yang menghadapi masalah likuiditas berisiko kehilangan kepercayaan investor, yang dapat berdampak buruk pada harga saham dan kemampuan perusahaan untuk mengakses pendanaan.

Selain itu, menurut Uyar et al. (2022) dan Submitter et al. (2021), ada hubungan saling mendukung antara likuiditas dan *Corporate Social Responsibility* (CSR). Perusahaan dengan likuiditas yang baik cenderung lebih mampu mengalokasikan dana untuk inisiatif CSR, yang pada akhirnya dapat meningkatkan reputasi mereka di mata pemangku kepentingan. Dengan demikian, perusahaan yang mampu mengelola likuiditasnya dengan baik tidak hanya akan lebih mampu memenuhi kewajiban finansial, tetapi juga akan lebih dihargai oleh pemangku kepentingan, termasuk investor dan kreditor.

Risiko Ketidakcukupan Likuiditas

Daryani (2023) dan Jayanti (2023), menyatakan bahwa ketidakcukupan likuiditas dapat mengakibatkan berbagai risiko yang serius bagi perusahaan, antara lain:

1. **Risiko Kebangkrutan**: Perusahaan yang tidak mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya dapat berisiko menghadapi ke- bangkrutan. Tanpa likuiditas yang memadai, perusahaan mung- kin tidak dapat membayar gaji karyawan, *supplier,* dan cicilan utang, yang dapat memicu proses hukum dan kebangkrutan.
2. **Kehilangan Peluang Investasi**: Ketika likuiditas terbatas, perusahaan tidak dapat mengambil keuntungan dari peluang investasi yang menguntungkan, seperti akuisisi strategis atau perluasan kapasitas produksi. Hal ini dapat mengakibatkan kehilangan pangsa pasar dan pendapatan di masa depan.
3. **Penurunan Nilai Perusahaan**: Ketidakmampuan untuk memper- tahankan likuiditas yang sehat dapat menurunkan nilai peru- sahaan di mata investor dan pasar. Penurunan reputasi dan kepercayaan dapat berdampak langsung pada harga saham dan potensi penggalangan dana di masa depan.
4. **Keterbatasan dalam Operasional**: Keterbatasan kas dapat meng- ganggu operasi sehari-hari, seperti pembelian bahan baku atau pembayaran kepada karyawan. Gangguan ini dapat mengurangi produktivitas dan efisiensi perusahaan, yang pada gilirannya dapat menurunkan profitabilitas.

Tantangan Likuiditas yang Sering dihadapi UMKM

Pengelolaan likuiditas merupakan tantangan yang signifikan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Beberapa tantangan tersebut (**Gunawan** et al., 2021; Hanggoro, 2022; Khairunnisa, 2023):

1. **Kurangnya Akses Terhadap Modal**: Banyak UMKM mengalami kesulitan dalam mendapatkan akses ke modal yang cukup untuk mendukung operasional mereka. Hal ini diperparah oleh survei

yang menunjukkan bahwa lebih dari 70% UMKM mengalami penurunan pendapatan selama masa krisis.

2. **Manajemen Arus Kas yang Lemah**: Banyak UMKM tidak memiliki sistem manajemen arus kas yang efektif, sehingga sering kali mengalami kekurangan dana saat menghadapi kondisi pasar atau situasi darurat. Ketidakmampuan untuk mengelola arus kas ini dapat menyebabkan UMKM tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran kepada pemasok dan karyawan.
3. **Ketergantungan pada Sumber Pendapatan Tunggal**: UMKM yang hanya mengandalkan satu jenis produk atau layanan menjadi sangat rentan terhadap perubahan pasar. Ketika permintaan menurun, mereka kesulitan untuk beradaptasi dan memenuhi kewajiban keuangan mereka.
4. **Kewajiban Pembayaran Utang**: Banyak UMKM yang memiliki kewajiban dalam bentuk utang atau bunga pinjaman yang harus dibayar secara berkala. Jika arus kas tidak mencukupi, hal ini dapat menyebabkan masalah likuiditas yang serius, termasuk risiko kebangkrutan
5. **Kewajiban Pajak**: UMKM juga harus mempertimbangkan kewajiban pajak yang harus dibayar dalam jangka waktu tertentu. Kewajiban ini menjadi beban tambahan bagi UMKM, terutama jika pendapatan menurun
6. **Fluktuasi Ekonomi dan Daya Beli Masyarakat**: Perubahan dalam kondisi ekonomi global dan daya beli masyarakat dapat mempengaruhi permintaan produk dari UMKM. Ketika daya beli masyarakat menurun, UMKM mungkin mengalami penurunan omzet, yang berdampak langsung pada likuiditas mereka
7. **Keterbatasan Teknologi dan Sumber Daya**: Banyak UMKM yang belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal, yang dapat membantu dalam pengelolaan keuangan dan arus kas. Keterbatasan sumber daya untuk melakukan digitalisasi juga menjadi kendala dalam meningkatkan efisiensi operasional.

Rekomendasi untuk Mengoptimalkan Likuiditas Bisnis

Likuiditas yang optimal sangat penting bagi UMKM untuk menjaga kelancaran operasional, menghadapi situasi tak terduga, dan menghindari ketergantungan pada utang jangka pendek. Berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat membantu UMKM dalam mengoptimalkan likuiditas bisnis mereka (Ningrat & Gunawan, 2023; Handajani, 2024; Mulyana, 2023):

1. **Mengelola Piutang dengan Efektif**: Pengelolaan piutang yang baik sangat penting untuk memastikan bahwa pendapatan kas masuk sesuai jadwal. UMKM dapat menerapkan kebijakan pembayaran yang jelas, seperti diskon untuk pembayaran cepat, batas waktu pembayaran yang ketat, dan pengingat rutin untuk menagih piutang. Hal ini membantu mempercepat arus kas masuk dan mengurangi risiko piutang yang tidak tertagih.
2. **Pengendalian Persediaan**: Menjaga persediaan pada tingkat yang optimal membantu mencegah penumpukan stok yang berlebihan dan mengurangi pengeluaran yang tidak perlu. Pengelolaan persediaan yang efisien, seperti hanya menyimpan produk dengan perputaran tinggi, dapat mengurangi beban kas yang tertahan dalam bentuk inventaris dan meningkatkan likuiditas.
3. **Melakukan Proyeksi Arus Kas Secara Rutin**: Proyeksi arus kas membantu UMKM memprediksi kebutuhan kas untuk periode mendatang dan mempersiapkan diri untuk memenuhi kewajiban kas. Dengan memantau arus kas yang diproyeksikan, bisnis dapat mengantisipasi kekurangan atau kelebihan kas dan merencanakan tindakan yang tepat untuk mempertahankan likuiditas.
4. **Negosiasi Syarat Pembayaran dengan Pemasok**: UMKM dapat mengoptimalkan likuiditas dengan menegosiasikan syarat pembayaran yang lebih fleksibel dengan pemasok. Contohnya adalah perpanjangan jatuh tempo pembayaran atau diskon untuk pembayaran tepat waktu. Dengan cara ini, UMKM memiliki lebih banyak waktu untuk menghasilkan pendapatan dari penjualan sebelum harus membayar kewajiban kepada pemasok.

5. **Memantau dan Mengendalikan Pengeluaran Operasional**: Ingin- dalian pengeluaran adalah langkah penting untuk menghindari pemborosan kas. Dengan membuat anggaran yang ketat dan memantau pengeluaran, UMKM dapat memastikan bahwa kas digunakan untuk keperluan yang benar-benar penting dan sesuai dengan rencana keuangan bisnis.

6. **Membangun Dana Darurat atau Cadangan Kas**: Menyisihkan sebagian dari keuntungan sebagai dana darurat membantu UMKM menghadapi situasi tak terduga, seperti penurunan pendapatan mendadak atau kenaikan biaya bahan baku. Dana darurat ini berfungsi sebagai bantalan likuiditas, sehingga bisnis tetap mampu memenuhi kewajiban tanpa mengganggu operasional.

7. **Menghindari Ketergantungan pada Kredit Jangka Pendek**: Meskipun kredit jangka pendek dapat membantu meningkatkan likuiditas dalam jangka pendek, ketergantungan yang berlebihan dapat membebani bisnis dengan bunga dan biaya tambahan. UMKM sebaiknya menggunakan kredit jangka pendek hanya dalam kondisi mendesak dan pastikan penggunaannya sesuai dengan kemampuan pembayaran.

8. **Gunakan Teknologi untuk Memonitor Likuiditas**: Menggunakan perangkat lunak akuntansi atau aplikasi keuangan memung- kinkan UMKM memantau arus kas dan likuiditas secara *real- time.* Teknologi ini membantu pemilik bisnis mendapatkan laporan keuangan yang akurat dan cepat, sehingga mereka bisa merespons perubahan kondisi kas dengan lebih tepat waktu.

9. **Menawarkan Diskon untuk Pembayaran di Muka atau Tunai**: Mendorong pelanggan untuk membayar di muka atau tunai dengan menawarkan diskon khusus dapat mempercepat pene- rimaan kas. Teknik ini tidak hanya meningkatkan likuiditas tetapi juga mengurangi risiko piutang tak tertagih, terutama bagi pelanggan dengan riwayat pembayaran yang tidak konsisten.

10. **Evaluasi dan Analisis Likuiditas Secara Berkala**: Pemantauan likuiditas yang rutin memungkinkan UMKM untuk mengidentifikasi tren atau masalah yang mempengaruhi aliran kas mereka.

Dengan melakukan evaluasi likuiditas secara berkala, UMKM dapat menyesuaikan strategi dan kebijakan keuangan yang relevan, sehingga bisnis tetap dalam kondisi likuid yang sehat.

Mengoptimalkan likuiditas bisnis memerlukan strategi yang terpadu, mulai dari pengelolaan piutang, kontrol pengeluaran, hingga penggunaan teknologi untuk pemantauan. Dengan menerapkan rekomendasi di atas, UMKM dapat menjaga keseimbangan kas, meningkatkan fleksibilitas keuangan, dan memastikan kelancaran operasional. Likuiditas yang terjaga dengan baik adalah dasar yang kuat bagi keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang.

Peran Investasi Surplus Kas dalam Meningkatkan Likuiditas UMKM

Kelebihan investasi kas memainkan peran penting dalam meningkatkan likuiditas UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Kustiawati et al., (2022) dan Amaliyah dan Yasmin (2024) menyatakan bahwa terdapat beberapa manfaat dari investasi surplus yang berkontribusi pada likuiditas UMKM, antara lain yaitu:

1. **Menghasilkan Pendapatan Tambahan**: Ketika UMKM memiliki surplus kas, mereka dapat menyalurkan dana tersebut ke dalam instrumen keuangan yang aman dan likuid, seperti deposito berjangka atau obligasi. Investasi ini dapat menghasilkan pendapatan tambahan yang dapat digunakan untuk mendukung operasional bisnis atau menambah modal kerja. Dengan demikian, surplus kas tidak hanya mengendap tetapi juga berfungsi untuk meningkatkan arus masuk kas.
2. **Meningkatkan Ketersediaan Kas**: Kelebihan investasi kas mem- bantu memastikan bahwa UMKM tidak hanya memiliki cukup kas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tetapi juga memiliki cadangan yang dapat diakses saat diperlukan. Dengan perencanaan yang baik, UMKM dapat memprediksi

kapan mereka akan membutuhkan dana dan menginvestasikan surplus kas dengan bijak untuk menjaga ketersediaan likuiditas.

3. **Mengurangi Risiko Likuiditas**: Dengan melakukan investasi pada instrumen yang memberikan imbal hasil, UMKM dapat mengurangi risiko kekurangan kas saat menghadapi pengeluaran pendapatan atau pengeluaran yang tidak terduga. Hal ini memungkinkan mereka untuk lebih siap menghadapi situasi darurat tanpa harus mengorbankan operasi bisnis sehari-hari.
4. **Mendukung Pertumbuhan Bisnis**: Ketersediaan dana dari hasil investasi surplus kas dapat digunakan untuk mendukung ekspansi bisnis, seperti pembelian peralatan baru, peningkatan kapasitas produksi, atau pengembangan produk baru. Dengan demikian, investasi ini tidak hanya meningkatkan likuiditas tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan jangka panjang UMKM.
5. **Peningkatan Kepercayaan Pemasok dan Kreditur**: UMKM yang memiliki manajemen kas yang baik dan mampu menunjukkan bahwa mereka memiliki cadangan likuiditas melalui surplus investasi kas cenderung mendapatkan kepercayaan lebih dari pemasok dan kreditur. Hal ini dapat membuka peluang untuk mendapatkan syarat pembayaran yang lebih baik atau akses ke pembiayaan tambahan ketika diperlukan.

Dengan memanfaatkan surplus kas secara efektif, UMKM tidak hanya dapat memenuhi kewajiban jangka pendek tetapi juga mempersiapkan diri untuk pertumbuhan dan ekspansi di masa depan. Pengelolaan yang cermat terhadap arus kas dan investasi akan membantu UMKM bertahan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis.

C. Teknik Memastikan Kecukupan Kas

Dalam konteks memastikan kecukupan kas dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penting untuk memahami berbagai praktik manajemen kas yang dapat meningkatkan kinerja keuangan. Manajemen kas yang efektif tidak hanya membantu

UMKM dalam menjaga likuiditas, tetapi juga berkontribusi pada profitabilitas dan pertumbuhan jangka panjang.

Berikut adalah beberapa teknik yang dapat digunakan UMKM untuk memastikan kecukupan kas (Amini et al., 2021; Richo, 2023; Patel et al., 2022):

Proyeksi Arus Kas (*Cash Flow Forecasting*)

Membuat proyeksi arus kas membantu UMKM memprediksi aliran kas masuk dan keluar untuk periode mendatang, biasanya per bulan atau per kuartal. Dengan proyeksi ini, pemilik bisnis dapat mengantisipasi kebutuhan kas dan mempersiapkan diri jika terjadi kekurangan kas di masa mendatang. Proyeksi arus kas yang akurat membantu dalam pengambilan keputusan dan perencanaan yang lebih efektif.

Berikut merupakan beberapa rumus dasar yang digunakan dalam proyeksi arus kas:

1. **Rumus Dasar Proyeksi Arus Kas**

   Secara umum, arus kas bersih dalam suatu periode dihitung dengan mengurangkan total kas keluar dari total kas masuk:

   Arus kas bersih = Total kas masuk − Total kas keluar

   Di mana:

   a. Total Kas Masuk adalah seluruh penerimaan kas dalam periode tertentu (misalnya dari penjualan, piutang yang dibayar, atau pendapatan lain).

   b. Total Kas Keluar adalah seluruh pengeluaran kas dalam periode tertentu (misalnya pembayaran gaji, pembelian bahan baku, biaya operasional, dan pengeluaran lainnya).

2. **Proyeksi Kas Masuk**

   Untuk menghitung proyeksi kas masuk, bisnis perlu memperkirakan semua sumber pendapatan yang akan diterima selama periode proyeksi. Proyeksi kas masuk dihitung dengan menambahkan estimasi penerimaan dari berbagai sumber, seperti penjualan, pendapatan dari investasi, atau pembayaran

dari piutang.

Proyeksi kas masuk = Σ(Penjualan yang diharapkan + Pendapatan lainnya)

3. Proyeksi Kas Keluar

Proyeksi kas keluar melibatkan semua pengeluaran yang diperkirakan selama periode proyeksi. Biasanya, ini mencakup pengeluaran operasional, pembelian bahan baku, biaya tetap seperti sewa dan gaji, serta biaya variabel lainnya.

Proyeksi kas keluar = Σ(Biaya operasional + Pembelian bahan baku + Pembayaran utang)

4. Perhitungan Arus Kas Bersih untuk Periode Proyeksi

Setelah memperkirakan total kas masuk dan kas keluar, arus kas bersih dapat dihitung sebagai berikut:

Arus kas bersih = Proyeksi kas masuk – Proyeksi kas keluar

Jika hasilnya positif, maka bisnis memiliki surplus kas untuk periode tersebut. Jika negatif, maka bisnis memiliki defisit kas dan mungkin perlu mencari sumber pendanaan tambahan atau mengurangi pengeluaran.

5. Rumus Kumulatif untuk Proyeksi Kas Akhir

Untuk mengetahui posisi kas di akhir periode, bisnis dapat menambahkan saldo awal kas dengan arus kas bersih yang telah diproyeksikan:

Proyeksi kas akhir = Saldo awal kas + Arus kas bersih

Di mana:

Saldo Awal Kas adalah jumlah kas yang dimiliki pada awal periode proyeksi.

Contoh: Proyeksi Arus Kas

UMKM Maju terus memiliki saldo awal awal kas Rp 30 juta. Pada periode berjalan memproyeksikan kas masuk sebesar Rp 100 juta dari penjualan dan Rp 10 juta dari pembayaran piutang. Jumlah kas keluar diperkirakan berjumlah Rp 70 juta yang akan

digunakan untuk biaya operasional dan Rp 20 juta untuk pembelian bahan baku.

a. Proyeksi arus kas dihitung sebagai berikut:
b. Proyeksi Kas Masuk = Rp 100 juta + Rp 10 juta = Rp 110 juta
c. Proyeksi Kas Keluar = Rp 70 juta + Rp 20 juta = Rp 90 juta
d. Arus Kas Bersih = Rp 110 juta - Rp 90 juta = Rp 20 juta
e. Proyeksi Kas Akhir = Rp 30 juta (Saldo Awal Kas) + Rp 20 juta (Arus Kas Bersih) = Rp 50 juta
f. Dengan demikian, saldo kas diproyeksikan akan mencapai Rp 50 juta pada akhir periode.

Pengelolaan Piutang yang Efektif

Memastikan bahwa piutang (utang pelanggan) dibayar tepat waktu. Hal ini penting untuk menjaga aliran kas. UMKM dapat menerapkan kebijakan pembayaran yang jelas, seperti memberi batas waktu pembayaran atau diskon untuk pembayaran lebih awal, dan melakukan penagihan secara rutin. Pengelolaan piutang yang baik membantu mempercepat penerimaan kas sehingga mendukung likuiditas.

1. **Pengendalian Pengeluaran**: Mengontrol pengeluaran adalah cara efektif untuk memastikan bahwa kas tidak terkuras oleh biaya yang tidak perlu. UMKM perlu melakukan audit pengeluaran rutin untuk menemukan area yang dapat dihemat atau diting- katkan efisiensinya. Dengan menjaga pengeluaran dalam batas anggaran, bisnis dapat mengurangi risiko kekurangan kas dan menggunakan dana untuk kebutuhan yang lebih penting.
2. **Memelihara Dana Darurat atau Cadangan Kas**: Menyisihkan se- bagian keuntungan untuk membentuk dana darurat adalah teknik penting untuk menghadapi situasi tak terduga, seperti penu- runan penjualan mendadak atau kenaikan harga bahan baku. Dana darurat memberikan jaring pengaman yang memung- kinkan bisnis bertahan dalam kondisi sulit tanpa harus mengam- bil utang atau menjual aset.

3. **Memanfaatkan Kredit Jangka Pendek dengan Bijaksana**: Kredit jangka pendek, seperti fasilitas kredit dari bank atau pinjaman jangka pendek lainnya, dapat menjadi solusi sementara untuk menutupi kekurangan kas. Namun, pemanfaatan kredit harus dilakukan dengan bijak untuk menghindari beban bunga yang tinggi. Pastikan kredit hanya digunakan saat sangat dibutuhkan dan disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
4. **Percepat Siklus Konversi Kas**: Siklus konversi kas mengacu pada waktu yang dibutuhkan untuk mengubah investasi bisnis dalam inventaris menjadi uang tunai dari penjualan. Mempercepat siklus ini, misalnya dengan mengurangi waktu penyimpanan inventaris atau mempercepat proses penagihan, dapat me- ningkatkan likuiditas. Semakin pendek siklus ini, semakin cepat kas dapat diputar kembali.
5. **Gunakan Teknologi untuk Pemantauan Kas**: Aplikasi akuntansi dan perangkat lunak manajemen keuangan dapat membantu untuk pengelolaan UMKM seperti membuat laporan arus kas, laporan penerimaan dan pengeluaran dan posisi keuangan serta memberikan peringatan jika terdapat kekurangan kas yang diprediksi. Teknologi ini memungkinkan pemilik bisnis untuk mengelola arus kas dengan lebih akurat dan cepat merespons perubahan kondisi keuangan.
6. **Rencanakan Pembayaran Utang dengan Cermat**: Menunda pem- bayaran utang yang tidak mendesak hingga mendekati batas waktu pembayaran dapat membantu menjaga kecukupan kas. Namun, ini harus dilakukan dengan hati-hati dan komunikasi yang baik dengan kreditur untuk menjaga hubungan baik. Teknik ini dapat membantu menjaga aliran kas dalam jangka pendek tanpa mengganggu reputasi bisnis.
7. **Pantau dan Evaluasi Arus Kas Secara Berkala**: Pemantauan dan evaluasi arus kas yang berkala membantu UMKM memahami pola pendapatan dan pengeluaran, sehingga bisnis dapat meren- canakan langkah-langkah perbaikan jika diperlukan. Dengan pemantauan berkala, UMKM dapat mengidentifikasi tren yang

berpotensi menyebabkan kekurangan kas dan mengambil tindakan pencegahan yang tepat.

8. **Optimalkan Manajemen Inventaris**: Menjaga inventaris pada level yang optimal membantu mencegah penumpukan stok yang dapat membebani kas. Mengelola inventaris dengan efisien, seperti mengurangi stok barang yang bergerak lambat dan fokus pada barang yang cepat terjual, dapat membantu UMKM menjaga kecukupan kas karena dana tidak terikat pada persediaan yang tidak diperlukan.

Contoh

Kasus: Mengatasi Likuiditas pada UMKM

UMKM yang mengalami masalah likuiditas, terutama ketika menghadapi penurunan pendapatan, kenaikan pengeluaran, atau masalah dalam pengelolaan arus kas. Contoh Kasus pada UMKM Snack Mirasa. Snack Mirasa" adalah sebuah usaha kecil yang memproduksi dan menjual makanan tradisional. Pada awal pendirian, bisnis ini berjalan lancar dengan pendapatan yang stabil. Namun, ketika terjadi kenaikan biaya bahan baku secara mendadak dan permintaan menurun karena persaingan yang ketat, UMKM ini mengalami krisis likuiditas. Dengan kas yang hampir habis, mereka tidak memiliki cukup dana untuk membeli bahan baku, operasional rutin dan membayar gaji karyawan.

D. Langkah-langkah Mengatasi Krisis Likuiditas

1. **Melakukan Analisis Arus Kas**: Pemilik Snack Mirasa memulai dengan menganalisis arus kas untuk memahami pola pemasukan dan pengeluaran bisnis secara jelas. Dari analisis ini, mereka menyadari bahwa pengeluaran yang lebih besar daripada pendapatan dapat menyebabkan kekurangan kas atau modal kerja. Mereka juga menemukan bahwa pembelian bahan baku dalam jumlah besar mengurangi arus kas secara signifikan karena banyak modal kerja terserap untuk persediaan. Selain itu,

penyimpanan bahan baku dalam waktu lama dapat menurunkan kualitasnya.

2. **Negosiasi dengan Pemasok untuk Persyaratan Pembayaran yang Lebih Fleksibel**: Snack Mirasa kemudian menghubungi pemasok utama bahan baku dan berhasil menegosiasikan persyaratan pembayaran yang lebih fleksibel, seperti pembayaran dengan termin 30 hari. Hal ini membantu mereka menjaga kas tanpa harus membayar seluruh biaya bahan baku secara langsung, memberikan sedikit waktu untuk kas masuk dari penjualan.
3. **Meningkatkan Pengelolaan Piutang**: Para pelanggan adalah toko- toko kecil yang membeli produk secara kredit. UMKM ini akan menerapkan kebijakan yang lebih ketat pada piutang, seperti memberikan insentif diskon bagi pelanggan yang membayar lebih awal dan melakukan penagihan secara rutin untuk memastikan bahwa pembayaran diterima tepat waktu. Langkah ini membantu mempercepat penerimaan kas melalui analisa pengelolaan piutang.
4. **Mengurangi Pengeluaran yang Tidak produktif**: Pemilik bisnis melakukan audit biaya dan mengidentifikasi pengeluaran yang dapat diperkecil dengan mengontrol dan analisa pengeluaran yang tidak efisien dan tidak berdampak langsung pada peningkatan penjualan. Dengan cara ini, mereka berhasil mengurangi beban pengeluaran yang tidak produktif.
5. **Membentuk Dana Darurat**: Setelah kondisi kas mulai stabil, langkah berikutnya adalah menyisihkan sebagian keuntungan untuk membentuk dana darurat. Dana ini disimpan secara khusus untuk mengantisipasi kebutuhan mendesak atau penurunan pendapatan yang tidak terduga di masa depan, sehingga dapat membantu menghindari krisis likuiditas di kemudian hari.
6. **Menawarkan Diskon untuk Pembelian dalam Jumlah Besar**: Untuk mendorong penjualan dan meningkatkan arus kas masuk dengan memberikan diskon khusus bagi pelanggan yang melakukan pembelian dalam jumlah besar dan membayar di

muka. Cara ini membantu meningkatkan pendapatan di saat yang sangat dibutuhkan dan mengurangi ketergantungan pada kredit.

Berdasarkan penjelasan di atas menunjukkan bahwa dengan menerapkan strategi-strategi di atas, UMKM yang tidak likuid diharapkan dapat keluar dari krisis likuiditas dan memperbaiki kondisi kas mereka. Dengan menegosiasikan syarat pembayaran yang lebih baik dengan pemasok, memperketat pengelolaan piutang, dan mengurangi pengeluaran yang tidak esensial, mereka mampu mengelola arus kas secara lebih stabil.

Selain itu, dengan adanya dana darurat, bisnis lebih siap menghadapi situasi tak terduga di masa mendatang. Krisis likuiditas ini dapat menjadi ancaman serius bagi UMKM, namun dengan strategi pengelolaan arus kas yang tepat, negosiasi yang efektif, dan langkah-langkah efisiensi, krisis ini dapat diatasi. Kasus Snack Mirasa ini dapat menunjukkan bahwa dengan literasi keuangan tentang pemahaman yang mendalam tentang arus kas, pengelolaan utang-piutang yang baik, dan kesiapan menghadapi perubahan merupakan kunci untuk menjaga keberlanjutan dan stabilitas bisnis yang dijalankan.

Contoh Soal:

Perhitungan Pengelolaan Kas dan Likuiditas

1. Sebuah UMKM memiliki saldo kas akhir tahun 2024 sebesar Rp100.000.000. Pada bulan Januari tahun 2025 UMKM menerima pemasukan dari penjualan sebesar Rp150.000.000 dan pembayaran dari piutang sebesar Rp50.000.000. Sementara itu, pengeluaran untuk operasional mencapai Rp80.000.000 dan pembayaran utang sebesar Rp60.000.000. Berapa saldo kas akhir UMKM tersebut?

   Jawaban:

   Saldo kas akhir = Saldo awal + Pemasukan – pengeluaran

Rp100.000.000 + (Rp150.000.000+50.000.000) -
(Rp8.000.000+Rp 60.000.000)= Rp 160.000.000

Jadi saldo kas akhir UMKM tersebut adalah Rp160.000.000.

2. Jika sebuah perusahaan memiliki aset lancar sebesar Rp50.000.000 dan kewajiban lancar sebesar Rp30.000.000, hitunglah rasio likuiditas perusahaan tersebut.

   Jawaban:

   Rasio likuiditas (Rasio lancar) = set lancar / Kewajiban lancar =
   Rp 50.000.000/ Rp 30.000.000

   Rasio likuiditas (Rasio lancar) = 1,67.

   Jadi Rasio likuiditas perusahaan adalah 1,67 kali.

3. UMKM "Sejahtera" memiliki saldo kas sebesar Rp250.000.000. Rata-rata pengeluaran bulanan untuk operasional adalah Rp50.000.000. Hitunglah berapa bulan saldo kas tersebut dapat menutupi pengeluaran operasional perusahaan.

   Jawaban:

   Periode likuiditas =Saldo kas/Pengeluaran bulanan
   Rp250.000.000 /Rp50.000.000= 5 bln.
   Periode likuiditas= 5 bulan.

   Saldo kas tersebut dapat menutupi pengeluaran operasional selama 5 bulan

IV. KESIMPULAN

Pengelolaan kas dan likuiditas adalah aspek penting yang tidak hanya menjaga stabilitas keuangan UMKM, tetapi juga memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang. Dengan memahami konsep pengelolaan arus kas yang efektif, UMKM dapat membangun dasar yang kokoh untuk mengelola pemasukan dan pengeluaran secara bijaksana, sehingga mampu meminimalkan risiko kesulitan keuangan akibat ketidakseimbangan arus kas.

Likuiditas memegang peranan penting dalam operasional sehari-hari, karena memastikan kemampuan UMKM untuk memenuhi kewajiban keuangan tepat waktu, baik kepada pemasok, karyawan, maupun pihak lain. Hal ini berkontribusi pada reputasi bisnis yang baik dan mendukung kelangsungan usaha, terutama dalam menghadapi ketidakpastian pasar.

Teknik-teknik untuk memastikan kecukupan kas, seperti perencanaan anggaran, pengelolaan piutang, dan optimalisasi persediaan, memberikan panduan praktis untuk mengelola arus kas secara efisien. Implementasi teknik ini memungkinkan UMKM untuk memiliki cadangan kas yang cukup, menghadapi kebutuhan mendadak, dan mencegah terjadinya krisis likuiditas.

Selain itu, pembelajaran dari kasus praktis krisis likuiditas memberikan wawasan berharga tentang strategi yang dapat diterapkan untuk mengatasi tantangan nyata di lapangan. Dari pengalaman ini, UMKM dapat mengembangkan fleksibilitas dan ketahanan keuangan, yang menjadi faktor kunci dalam menghadapi dinamika ekonomi yang terus berubah.

Keseluruhan pembahasan di atas menegaskan bahwa pengelolaan kas dan likuiditas yang baik adalah bukan hanya kebutuhan, tetapi juga strategi penting untuk menciptakan UMKM yang tangguh, kompetitif, dan mampu bertahan dalam berbagai situasi. Dengan pendekatan yang proaktif, UMKM dapat memastikan keberlanjutan operasional, memperkuat daya saing, dan membuka peluang untuk pertumbuhan yang lebih besar.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditegaskan bahwa:

1. **Pencatatan dan Pemantauan Arus Kas**: Pencatatan arus kas yang baik membantu UMKM memantau kondisi keuangan secara *real- time.*
2. **Perencanaan Arus Kas**: Melakukan proyeksi arus kas dapat membantu mengantisipasi kebutuhan kas di masa depan.
3. **Pengelolaan Utang dan Piutang**: Mengelola piutang dengan bijak dapat mempercepat penerimaan kas, sedangkan pengelolaan utang yang baik dapat menjaga arus kas tetap sehat.
4. **Penggunaan Teknologi**: Pemanfaatan aplikasi keuangan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan arus kas.
5. **Indikator Likuiditas**: *Current ratio* dan *quick ratio* merupakan alat penting untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.
6. **Manfaat Pengelolaan Kas yang Efektif**: Pengelolaan kas yang baik membantu menjaga likuiditas, meningkatkan efisiensi operasio- nal, dan mendukung keberlanjutan bisnis.
7. **Strategi dalam Menghadapi Krisis Likuiditas**: UMKM perlu memiliki dana darurat dan kebijakan pengeluaran yang ketat untuk mengatasi fluktuasi kas yang mendadak.

Dengan mengaplikasikan prinsip-prinsip pengelolaan kas dan likuiditas, UMKM dapat mencapai kestabilan keuangan dan meningkatkan daya saing di tengah dinamika ekonomi.

Pertanyaan Diskusi

1. Bagaimana perusahaan dapat menjaga keseimbangan kas untuk operasional harian?
2. Jelaskan peran arus kas dalam menjaga likuiditas perusahaan.
3. Bagaimana penggunaan proyeksi arus kas membantu perusahaan dalam pengelolaan kas?

4. Bagaimana perusahaan bisa meningkatkan likuiditasnya dalam jangka pendek?
5. Jelaskan bagaimana manajemen kas yang baik dapat mengurangi risiko kebangkrutan.
6. Bagaimana metode penagihan piutang dapat membantu meningkatkan arus kas?
7. Jelaskan hubungan antara pengelolaan persediaan dan likuiditas perusahaan.
8. Bagaimana perusahaan dapat mengoptimalkan likuiditas melalui pengelolaan hutang dan piutang?
9. Jelaskan bagaimana peran anggaran kas dalam menjaga likuiditas perusahaan.
10. Bagaimana strategi pengurangan biaya dapat berdampak pada likuiditas perusahaan

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Untuk mendukung dan meningkatkan pengelolaan kas dan likuiditas, diperlukan adanya kebijakan yang mampu memperkuat proses pelaksanaan pengelolaan kas dan likuiditas UMKM. Berikut beberapa rekomendasi kebijakan yang dapat menjadi langkah strategis:

1. Peningkatan Literasi Keuangan melalui Pelatihan Terstruktur

Pemerintah atau lembaga terkait disarankan untuk menyediakan pelatihan manajemen kas dan likuiditas secara berkala untuk pelaku UMKM. Program ini harus mencakup pencatatan arus kas, proyeksi kas, dan penggunaan teknologi untuk mengelola keuangan. Dengan pemahaman yang baik, UMKM dapat lebih efektif menjaga kestabilan kas dan likuiditas.

2. **Insentif untuk Penggunaan Teknologi Keuangan**

Memberikan insentif kepada UMKM yang mengadopsi aplikasi keuangan berbasis digital untuk pencatatan arus kas dan pelaporan keuangan. Insentif ini dapat berupa subsidi perangkat lunak. Teknologi ini akan membantu UMKM dalam memantau arus kas secara *real-time* dan mengurangi risiko kesalahan pencatatan.

3. **Fasilitas Pinjaman Jangka Pendek dengan Persyaratan Fleksibel**

Menyediakan akses yang lebih mudah ke pinjaman jangka pendek dengan suku bunga rendah dan persyaratan pembayaran yang fleksibel akan membantu UMKM dalam mengatasi kekurangan kas sementara. Pinjaman ini dapat digunakan untuk kebutuhan mendesak tanpa menambah beban bunga berlebihan.

4. **Program Diskon Pajak untuk Dana Darurat**

Mengimplementasikan program diskon pajak bagi UMKM yang menyisihkan sebagian keuntungan untuk dana darurat. Kebijakan ini mendorong perusahaan untuk menyiapkan cadangan kas, sehingga lebih siap menghadapi fluktuasi ekonomi atau krisis mendadak.

5. **Pengaturan Syarat Pembayaran dengan Mitra Usaha**

Mendorong UMKM untuk menegosiasikan syarat pembayaran yang lebih fleksibel dengan pemasok dan pelanggan. Pengaturan ini bisa mencakup perpanjangan waktu pembayaran kepada pemasok dan diskon bagi pelanggan yang membayar lebih cepat, sehingga membantu mempercepat arus kas masuk.

Rekomendasi ini diharapkan dapat meningkatkan pengelolaan kas dan likuiditas UMKM, membantu stabilitas keuangan, dan mendukung keberlanjutan usaha di tengah dinamika ekonomi yang tidak menentu.

DAFTAR PUSTAKA

Amalia, N. (2023). Eksistensi prinsip ekonomi mikro islam terhadap keberlanjutan usaha mikro di era digitalisasi. SHARING, 2(2), 142-156. https://doi.org/10.31004/sharing.v2i2.23419

Amaliyah, F., & Yasmin, A. (2024). Analisis Pengelolaan Kas pada UMKM. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, *8*(4), 4602-4610.

Amini, N., Setiono, B., Pangaribuan, C., & Princes, E. (2021). The impact of cash management practices toward financial performance of small and medium enterprises in Indonesia. Journal of Business Management and Social Studies, 1(1), 35-47. https://doi.org/10.53748/jbms.v1i1.7

As'ad, I., Ulupui, I., & Utaminingtyas, T. (2021). Pengaruh leverage dan arus kas operasi terhadap kualitas laba melalui persistensi laba. Jurnal Akuntansi Perpajakan Dan Auditing, 2(2), 295-317. https://doi.org/10.21009/japa.0202.07

Challen, A., Fitri, H., & Hasan, N. (2022). Peningkatan skill penyusunan laporan arus kas bagi siswa sekolah menengah kejuruan. Diklat Review Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Pelatihan, 6(2), 157-160. https://doi.org/10.35446/diklatreview.v6i2.1111

Darmawan, D. (2024). Strategi modal intelektual untuk mencapai kinerja bisnis yang unggul: pengamatan ukm di kota surabaya. Jurnal Baruna Horizon, 6(2), 76-85. https://doi.org/10.52310/jbhorizon.v6i2.103

Daryani, R. (2023). Mengevaluasi prediksi kebangkrutan melalui analisis rasio keuangan dan metode altman z-score pada perusahaan farmasi tahun 2019-2022. JBEOGZRP, 1(2), 117-134. https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v1i2.8

Diaz. (2022, Oktober 19). 7 Cara Meningkatkan Arus Kas Bisnis Anda. Retrieved from xendit: https://www.xendit.co/id/blog/7-cara-meningkatkan-arus-kas-bisnis-anda/

Eprianto, A. and Septiano, R. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi arus kas masa depan pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman. Journal of Social and Economics Research, 5(1), 039-048. https://doi.org/10.54783/jser.v5i1.69

Febryanti, F. and Noviyana, S. (2022). Analisis rasio arus kas untuk mengukur kinerja keuangan pada pt indofood sukses makmur tbk. periode 2018-2020. Syntax Idea, 4(9), 1307. https://doi.org/10.36418/syntax-idea.v4i9.1958

Ferine, K. F., Zaki, A., Cahyaningrum, A. O., Papilaya, F., & Fkun, E. (2023). Peningkatan daya saing umkm melalui social capital. Jurnal Multidisiplin West Science, 2(02), 135-149. https://doi.org/10.58812/jmws.v2i02.230

Gunawan, C., Solikhah, S., & Yulita, Y. (2021). Model pengembangan manajemen sumber daya manusia umkm sektor makanan dan minuman di era covid-19. Jurnal Akuntansi Ekonomi Dan Manajemen Bisnis, 9(2), 200-207.

Handajani, L. (2024). Pemanfaatan aplikasi digital dalam pengendalian barang persediaan pada umkm. Jurnal Abdimas Sangkabira, 5(1),195-204.

Hanggoro, D. (2022). Dampak serta usaha pemulihan umkm pasca pandemi covid-19. JISMA: J. Ilmu Sos. Manajemen,dan Akunt.,1(5), 743748. https://doi.org/10.59004/jisma.v1i5.253

Hartono, S. B. (2020). Pengembangan sistem informasi arus kas dengan metode sdlc (system development life cycle) pada madin al-junnah. ISOQUANT : Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi, 4(1), 1. https://doi.org/10.24269/iso.v4i1.337

Hasan, M. M., Habib, A., & Zhao, R. (2021). Corporate reputation risk and cash holdings. Accounting &Amp; Finance, 62(1), 667-707. https://doi.org/10.1111/acfi.12803

Judijanto, L., Arini, R. E., & Andiani, P. (2024). Peran evaluasi kinerja keuangan dalam konteks keberlanjutan bisnis: tinjauan analisis bibliometrik. Jurnal Multidisiplin West Science, 3(04), 479-488. https://doi.org/10.58812/jmws.v3i04.1133

Karpriana, A. (2019). Analisis kemampuan arus kas operasi, laba bersih, komponen akrual, dan rasio piutang dalam memprediksi arus kas operasi masa depan (studi pada

perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia). Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis, 12(2), 1-10. https://doi.org/10.35143/jakb.v12i2.2548

Khairunnisa, D. (2023). Pembiayaan dan keuangan syariah: menopang umkm dalam fase pemulihan perekonomian (economic recovery) indonesia. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 9(3), 3985.

Kustiawati, D., Nurlela, I., Ramadany, M., & Nurfitri, N. (2022). Pengaruh peningkatan investasi di kalangan muda terhadap pendapatan nasional. SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan, 2(1), 87-92. https://doi.org/10.54443/sibatik.v2i1.503

Lee, D. (2024, Maret 28). Cara Menghitung Arus Kas & Proyeksi Arus Kas untuk Bisnis. Retrieved from xendit: https://www.xendit.co/id/blog/cara-menghitung-arus-kas/

Mafsud, M. (2023). Pengaruh arus kas operasi, arus kas investasi, arus kas pendanaan dan laba akuntansi terhadap return saham. Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis, 581-588. https://doi.org/10.37034/infeb.v5i2.569

Mattoasi, M. (2023). Pembimbingan manajemen kas bagi usaha kecil, mikro dan menengah. Mopolayio Jurnal Pengabdian Ekonomi, 3(1),58-64. https://doi.org/10.37479/mopolayio.v3i1.81

Mulyana, A. E., Hati, S. W., Mulyaningtyas, D., Harlan, F. B., Olifia, J., Wirawan, A., ... & Fikri, N. (2023). Peningkatan Kinerja UMKM Bidang Manufaktur Melalui Pendampingan dan Edukasi Pengelolaan Persediaan Bahan Baku. JDISTIRA-Jurnal Pengabdian Inovasi dan Teknologi Kepada Masyarakat, 3(1), 85-97. https://doi.org/10.58794/jdt.v3i1.442

Mulyana, A., Pratiwi, R. E., Hariroh, F. M. R., & Soleha, E. (2024). Pendampingan pengelolaan keuangan dan pemanfaatan media sosial untuk pemasaran pada usaha bakery "ryn's kitchen". Lentera Pengabdian, 2(01), 94-98. https://doi.org/10.59422/lp.v2i01.289

Muslim, G. (2022). Pelatihan penggunaan aplikasi keuangan berbasis android untuk pengelolaan kas kepadaKarang taruna. JCS, 1(2), 201-203. https://doi.org/10.59188/jcs.v1i2.37

Ningrat, N. and Gunawan, S. (2023). Pengendalian persediaan bahan baku untuk meningkatkan efisiensi biaya persediaan dengan menggunakan metode eoq (economic order quantity) di umkm kerupuk nusa sari ciamis. JurnalIndustrialGaluh,5(1),18-28. https://doi.org/10.25157/jig.v5i1.3058

Patel, P., Wolfe, M., & Guedes, M. (2022). The triple-edged sword of sensitivity of sales, cash flows, and debt to investments: venture survival and capital investments. Managerial and Decision Economics, 4(1), 473-489. https://doi.org/10.1002/mde.3694

Richo, M. (2023). Effect of cash management practices on financial performance of small and medium enterprises in kenya. a case study of mombasa county. strategicjournals.com,

10(2). https://doi.org/10.61426/sjbcm.v10i2.2629

Salim, R. (2023). Pengaruh analisis arus kas dalam proyek konstruksi: tinjauan literatur sistematis. Journalof Sustainable Construction, 3(1),32- 40.

Santoso, A. (2020). Pelatihan penyusunan laporan arus kas pada pengajian nurul islam perum graha mukti semarang. Dimas Jurnal Pemikiran Agama Untuk Pemberdayaan, 20(1), 105. https://doi.org/10.21580/dms.2020.201.4983

Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan umkm dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia, 2(1), 117-

127. https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65

Submitter, G., Wilestari, M., Syakhroza, A., Djakman, C., & Diyanty, V. (2021). The influence of regulation and financial performance

on the disclosure of corporate social responsibility and corporate reputation moderated by ownership structure. Gatr Accounting and Finance Review, 5(4), 13-22. https://doi.org/10.35609/10.35609/afr.2021.5.4(2)

Supriyono, S. and Muslimah, E. (2018). Perancangan sistem informasi manajemen kas berbasis web studi kasus: rs dr. etty asharto batu. Matics Jurnal Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi (Journal of Computer Science and Information Technology), 10(1), 21. https://doi.org/10.18860/mat.v10i1.4302

Uyar, A., Abdelqader, M., Kuzey, C., & Karaman, A. (2022). Liquidity and csr: a chicken and egg story. Society and Business Review, 18(1), 124-151. https://www.researchgate.net/publication/362699846_Liquidity_and_CSR_a_chicken_and_egg_story

Widyastuti, T. and Parianom, R. (2022). Pengembangan dan pemberdayaan umkm kota depok di masa pandemi covid-19. Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara, 6(1), 203-212.

PROFIL PENULIS

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

Penulis lahir di Banyumas tahun 1967. Pendidikan S1 Akuntansi dari Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta lulus tahun 1992. S2 Universitas IPWIJA Konsentrasi Keuangan, lulus tahun 1997 dan S3 Universitas Trisakti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Konsentrasi Akuntansi, lulus tahun 2017. Tahun 1999 sampai sekarang tercatat sebagai dosen tetap di Universitas IPWIJA dengan jabatan akademik dosen Lektor Kepala 700 terhitung pada tahun 2021 dan Dosen tersertifikasi sejak tahun 2009.

5

BAB 5:
PENDEKATAN HOLISTIK DALAM INVESTASI BERBASIS DAMPAK UNTUK KEBERLANJUTAN UMKM

Eka Avianti Ayuningtyas, S.E., MBA.

Universitas IPWIJA,

e-mail: eka.avianti@gmail.com

ABSTRAK

Investasi memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang merupakan salah satu pilar utama perekonomian di Indonesia. Namun, keterbatasan akses permodalan sering menjadi hambatan utama dalam pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM. Pendekatan holistik dalam investasi berbasis dampak (*impact investment*) menawarkan solusi yang tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga menciptakan dampak sosial dan lingkungan positif. Bab ini bertujuan untuk mengkaji konsep investasi berdampak (*impact investment*) dalam konteks pertumbuhan bisnis UMKM, strategi, dan implementasi pendekatan holistik dalam investasi UMKM dengan menyoroti peran teknologi dalam proses pengambilan keputusan investasi. Hasil kajian ini menun-

jukkan bahwa investasi berbasis keberlanjutan mampu meningkatkan daya saing UMKM, serta pada akhir bab terdapat rekomendasi kebijakan untuk mendorong keberlanjutan UMKM di era digital.

Kata Kunci: UMKM, investasi berbasis dampak, keberlanjutan, teknologi, pendekatan holistik

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara berkembang, termasuk Indonesia. UMKM menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan berkontribusi terhadap PDB nasional. Menurut Erlina & Lubis, (2022) menyatakan UMKM memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Pertama, UMKM berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional, menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Kedua, UMKM berperan dalam penyerapan tenaga kerja, dengan menciptakan banyak lapangan kerja, membantu mengurangi tingkat pengang- guran di Indonesia. Ketiga, UMKM berkontribusi pada distribusi hasil produksi (Arif, 2023).

Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah menunjukkan bahwa 99% dari seluruh badan usaha di Indonesia terdiri dari UMKM yaitu sebesar 65,5 juta UMKM. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mencapai 66 juta anggota pada tahun 2023, dan merupakan bagian besar dari penyerapan tenaga kerja Indonesia, mencakup sekitar 117 juta orang, atau 97% dari total tenaga kerja. Sekitar 61% pendapatan domestik bruto (PDB), atau Rp 9,580 triliun, berasal dari usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.

Selain itu, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) meningkatkan daya saing mereka dengan berpartisipasi dalam kegiatan ekspor dan memanfaatkan peluang di pasar global melalui *Global Value Chain* (GVC) dan *Global E-Commerce* (GEC) (ekbangsetda).

UMKM memainkan peran penting dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi (Kurniawan, et al. 2024).

Namun, UMKM juga menghadapi tantangan kompleks yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutannya. Berdasarkan survei terbaru Asosiasi Pengusaha Indonesia (APINDO, 2024) menjadi tantangan utama yaitu 51% UMKM ternyata akses pasar, pemasaran, dan promosi turut menjadi kendala bagi pelaku usaha yaitu sebanyak 35%.

Selanjutnya tantangan lain yang juga dihadapi oleh UMKM adalah akses ke bahan baku, alat produksi, dan teknologi yaitu sebesar 9% serta adanya regulasi yang kompleks serta keterbatasan keterampilan yaitu sebesar 5%. Beragam tantangan tersebut harus mampu segera diatasi lantaran UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian nasional karena mampu membantu menyerap 96,6% tenaga kerja.

Impact investment menawarkan pendekatan berbeda dengan tidak hanya mengejar keuntungan finansial, tetapi juga dampak sosial, ekonomi dan lingkungan yang positif. Menurut laporan *Global Impact Investing Network* (GIIN) tahun 2023, investasi berbasis dampak di sektor UMKM telah menunjukkan hasil yang signifikan dalam meningkatkan daya saing usaha kecil sekaligus menciptakan nilai sosial. Di Indonesia*, impact investment* mulai berkembang di berbagai sektor seperti agribisnis, energi terbarukan, dan teknologi, yang semuanya memiliki potensi besar untuk meningkatkan keberlanjutan UMKM.

Menurut Kim & Park (2023) dalam konteks UMKM, investasi berbasis dampak memiliki karakteristik yang khas, yaitu:

1. Pendekatan Holistik: Mengintegrasikan tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan dalam strategi investasi.
2. Peningkatan Akses Modal: Mengurangi hambatan pembiayaan melalui penggunaan teknologi seperti *fintech* dan platform *crowdfunding.*

3. Manajemen Risiko yang Lebih Baik: Menggunakan teknologi seperti *big data* dan kecerdasan buatan (AI) menganalisis risiko dan potensi pasar dengan lebih akurat.

Smith et al. (2023) menunjukkan bahwa UMKM yang menerima *impact investment* cenderung mengalami pertumbuhan yang lebih cepat dan stabil dibandingkan dengan UMKM yang hanya mengandalkan pembiayaan konvensional. Selain itu, investasi berbasis dampak mampu meningkatkan daya saing UMKM, memperluas akses pasar, dan mendukung adopsi teknologi ramah lingkungan. Misalnya, adopsi teknologi energi terbarukan di sektor agribisnis tidak hanya meningkatkan produktivitas tetapi juga mengurangi jejak karbon. Selain itu, program literasi keuangan berbasis gender telah memberdayakan perempuan sebagai pelaku usaha yang tangguh, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

Pendekatan holistik dalam investasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menawarkan kerangka kerja yang terintegrasi, melibatkan kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, organisasi internasional, dan masyarakat. Dengan dukungan yang tepat, pendekatan ini dapat menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, inklusif, dan berbasis dampak jangka panjang.

II. STATE OF THE ART

Pembahasan mengenai pendekatan holistik dalam investasi UMKM: keberlanjutan finansial, sosial, dan lingkungan, meliputi:

1. **Landasan Holistik dalam Investasi UMKM.** Membahas mengenai pendekatan holistik dalam investasi UMKM yang bertujuan untuk mengintegrasikan aspek finansial, sosial, dan lingkungan secara menyeluruh. Selain itu juga membahas mengenai manfaat sosial dan lingkungan, yang memberi dampak finansial, sosial, dan lingkungan.
2. **Strategi Investasi untuk Berkelanjutan UMKM.** Membahas mengenai strategi-strategi yang dapat dilakukan untuk memastikan keberlanjutan investasi.

3. **Perkembangan Pendekatan Holistik dalam Investasi UMKM.** Membahas mengenai perkembangan signifikan dari pendekatan holistik yang melibatkan berbagai dimensi, seperti lingkungan dan sosial.
4. **Pendekatan Holistik dalam Mendukung Investasi UMKM.** Membahas mengenai pendekatan holistik yang mengedepankan kolaborasi lintas sektor yang melibatkan berbagai pihak.
5. **Tantangan dalam Implementasi Pendekatan Holistik.** Membahas mengenai beberapa tantangan yang dihadapi dalam implementasi pendekatan holistik.
6. **Kasus Praktis: Memanfaatkan Investasi Berdampak Untuk Mengembangkan Usaha.** Memberikan beberapa contoh studi kasus yang menggambarkan efektivitas investasi berbasis dampak yang ditimbulkan.

III. PEMBAHASAN

A. Landasan Holistik dalam Investasi UMKM

Investasi adalah pengalokasian sumber daya untuk memperoleh manfaat di masa depan. Dalam konteks ini, pendekatan holistik terhadap investasi UMKM menjadi sangat penting, terutama dalam menciptakan dampak sosial dan lingkungan yang positif melalui apa yang dikenal sebagai *impact investment* (Ulinnuha, et al. 2024). Menurut *Global Impact Investing Network* (GIIN), impact investment adalah investasi yang dilakukan dengan tujuan menghasilkan manfaat sosial dan lingkungan, di samping keuntungan finansial. Investasi berbasis dampak, dana yang dihimpun digunakan untuk pemberdayaan masyarakat, peningkatan kesejahteraan, serta pengembangan sektor-sektor strategis.

Setiawan et al. (2022) menunjukkan bahwa investasi yang diarahkan pada UMKM dapat berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat, yang pada gilirannya mendukung pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Selain itu Pertiwi (2024) mengeksplorasi bagaimana investasi dapat

mempengaruhi perkembangan komunitas lokal di Indonesia. Hasil penelitian mengungkapkan *impact investment* mempunyai dampak yang positif yaitu di antaranya peningkatan infrastruktur, penciptaan lapangan kerja, peningkatan kualitas pendidikan dan kesehatan. Namun juga terdapat hambatan yaitu ketidakpastian regulasi, kurangnya partisipasi komunitas, dan keterbatasan sumber daya.

Selain itu, investasi dalam pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia di sektor UMKM juga dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha, yang sangat penting untuk keberlanjutan usaha mereka (Otieno, 2023; Idawati & Pratama, 2020). Dampak sosial dari investasi UMKM juga terlihat dalam peningkatan literasi keuangan dan inklusi perempuan.

Program-program yang fokus pada peningkatan literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM, terutama perempuan, telah terbukti efektif dalam meningkatkan kemampuan mereka untuk mengelola keuangan dan membuat keputusan investasi yang lebih baik (Idawati & Pratama, 2020; Gunawan et al., 2023; Sulaeman & Thalib, 2024).

Dari sisi lingkungan, investasi dalam teknologi ramah lingkungan dan energi terbarukan menjadi semakin penting. Investasi ini tidak hanya membantu mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Zayani (2024) menunjukkan bahwa penerapan praktik bisnis yang berkelanjutan, seperti penggunaan energi terbarukan dan teknologi ramah lingkungan, dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar global.

Salah satunya yaitu penerapan investasi berdampak pada lingkungan di sektor agribisnis, seperti penggunaan teknik pertanian berkelanjutan, yang menunjukkan bahwa UMKM dapat berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan sambil tetap menghasilkan keuntungan (Sun & Yang, 2022).

B. Strategi Investasi untuk Keberlanjutan UMKM

Strategi keberlanjutan investasi pada UMKM dapat dilakukan melalui langkah-langkah berikut (Susanti & Anis, 2023; Zuliyati et al., 2021; Kusuma et al., 2022):

1. Diversifikasi Investasi: Merupakan langkah awal yang krusial untuk mengurangi risiko dan meningkatkan peluang keberhasilan. Dengan mengalokasikan dana pada berbagai sektor usaha, UMKM dapat meminimalkan dampak negatif dari fluktuasi pasar yang mungkin terjadi. Selain itu, diversifikasi juga dapat membantu UMKM dalam mengembangkan strategi bisnis yang lebih berkelanjutan.
2. Pendekatan Berbasis Teknologi: Pemanfaatan teknologi seperti analitik data dan kecerdasan buatan dapat memberikan wawasan yang lebih akurat mengenai potensi pasar dan risiko yang dihadapi. Penggunaan teknologi digital dalam pemasaran dan manajemen dapat membantu UMKM untuk lebih efisien dan responsif terhadap perubahan pasar.
3. Pendampingan Manajemen Keuangan: Pelatihan dan konsultasi mengenai pengelolaan investasi dan literasi keuangan dapat membantu pelaku UMKM dalam membuat keputusan yang lebih baik terkait penggunaan dana. Dengan meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan, UMKM dapat lebih siap menghadapi tantangan yang mungkin terjadi, seperti Covid-19.
4. Peningkatan Kolaborasi: Peran sektor publik dan swasta juga sangat penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung investasi berkelanjutan. Melalui kemitraan strategis, UMKM dapat mengakses sumber daya dan dukungan yang diperlukan untuk pertumbuhan. Selain itu, kolaborasi juga dapat mendorong inovasi dan pertukaran pengetahuan yang penting untuk keberlanjutan usaha.

C. Perkembangan Pendekatan Holistik dalam Investasi UMKM

Perkembangan pendekatan holistik dalam investasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak hanya berfokus pada aspek ekonomi, tetapi juga mencakup dampak sosial dan lingkungan yang signifikan. Pendekatan ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang berkelanjutan dan inklusif, di mana investasi tidak hanya memberikan keuntungan finansial tetapi juga memberdayakan komunitas dan melindungi lingkungan. Antara lain (Waluyo et al., 2022; Yuwono et al., 2023):

1. Dampak sosial dari Investasi dalam UMKM: Dampak ini dapat dilihat melalui beberapa penelitian terkait pemberdayaan komunitas. Investasi sosial yang diarahkan untuk meningkatkan literasi keuangan dan inklusi perempuan dalam sektor UMKM telah menunjukkan hasil yang positif.

   a. Contoh studi kasus: Di Kabupaten Cilacap menunjukkan bahwa program literasi keuangan syariah berhasil meningkatkan minat berinvestasi di kalangan UMKM, yang pada gilirannya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan pemberdayaan perempuan.

   b. Penelitian: Armada (2024) dalam penelitiannya, Kecamatan Kebon Pedas menunjukkan bahwa inovasi digital dalam pemasaran yang dipimpin oleh perempuan juga meningkatkan visibilitas produk dan akses pasar, sehingga memperkuat posisi mereka dalam ekonomi.

2. Dampak lingkungan dari Investasi dalam UMKM: Dari sisi dampak lingkungan, investasi dalam teknologi ramah lingkungan dan energi terbarukan menjadi semakin penting. Investasi ini tidak hanya membantu mengurangi jejak karbon tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Penerapan konsep ekonomi hijau dalam sektor UMKM dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi sambil menjaga keberlanjutan lingkungan.

   a. Contoh penerapan: investasi berdampak lingkungan di sektor agribisnis dapat dilihat pada penggunaan teknologi per-

tanian berkelanjutan yang mengurangi penggunaan pestisida dan pupuk kimia, serta meningkatkan hasil panen.

b. Penelitian: Waluyo et al., (2022) dalam penelitiannya menyatakan bahwa investasi dalam energi terbarukan di sektor agribisnis juga membantu mengurangi ketergantungan pada sumber energi fosil, yang berkontribusi pada keberlanjutan jangka panjang

D. Pendekatan Holistik Dalam Mendukung Investasi UMKM

Pendekatan holistik dalam investasi UMKM menekankan pentingnya integrasi aspek finansial, sosial, dan lingkungan secara bersamaan untuk mencapai keberlanjutan jangka panjang. Pendekatan ini mencakup (Endris & Kassegn, 2022; Buyondo, 2024; Syamsari et al., 2022; Widagdo & Sa'diyah, 2023):

1. Transparansi dan Akuntabilitas: Dengan memastikan bahwa semua proses investasi dilakukan secara terbuka, kepercayaan dari para investor dapat terbangun. Transparansi dalam pengelolaan keuangan dan investasi dapat meningkatkan kepercayaan *stakeholder* dan mendorong partisipasi yang lebih besar dari investor.
2. Kolaborasi Lintas Sektor: Menggalang kemitraan antara pemerintah, sektor swasta, dan komunitas lokal dapat memperkuat dukungan bagi UMKM. Kerjasama antara berbagai pihak dapat memperkuat pengembangan UMKM di kawasan ASEAN, yang berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif. Selain itu, kolaborasi ini juga dapat membantu dalam pengalokasian sumber daya yang lebih efisien dan efektif.
    a. Kolaborasi Pemerintah dan Swasta: Pendekatan ini dapat dilakukan melalui beberapa strategi, termasuk kemitraan strategis, insentif bagi investor, dan penguatan infrastruktur digital (Ananta, 2023; Rabah, 2024).
        1) Kemitraan Strategis: Antara pemerintah dan sektor swasta sangat penting dalam menyediakan akses pem-

biayaan yang inklusif serta mendukung pengembangan teknologi untuk UMKM. Program *blended finance*, yang menggabungkan dana publik dan swasta, telah terbukti efektif dalam mendukung investasi berdampak. Kemitraan kolaboratif dapat membantu mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM, seperti keterbatasan sumber daya dan kepatuhan terhadap regulasi.

2) Insentif Bagi Investor: Pemerintah dapat memberikan insentif pajak atau skema pendanaan berbasis kinerja. Kebijakan semacam ini telah diterapkan di berbagai negara dan terbukti meningkatkan investasi berdampak. Dengan memberikan insentif yang tepat, pemerintah dapat menarik lebih banyak investor untuk berpartisipasi dalam pengembangan UMKM.

3) Penguatan Infrastruktur Digital: Membangun infrastruktur digital yang kuat dapat mendukung keberlanjutan UMKM dengan memfasilitasi akses ke teknologi seperti platform *e-commerce* dan *fintech.*

b. Peran Organisasi Internasional: Peran organisasi internasional dalam mendukung investasi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat signifikan, terutama dalam penyediaan standar keberlanjutan, pendanaan dan program pendampingan, serta kolaborasi regional (Gautama, 2023; Nurasia & Aprirachman, 2023).

1) Penyediaan Standar Keberlanjutan: Seperti yang dilakukan oleh organisasi internasional seperti OECD dan *Global Impact Investing Network* (GIIN) sangat penting untuk mengevaluasi dampak sosial, ekonomi, dan lingkungan dari investasi. Standar ini memberikan kerangka kerja yang jelas bagi UMKM untuk mengadopsi praktik yang berkelanjutan, sehingga meningkatkan daya saing mereka di pasar global.

2) Pendanaan dan Program Pendampingan: Kontribusi penting dari organisasi internasional. Banyak organisasi menyediakan dana hibah atau pinjaman dengan bunga

rendah yang ditujukan untuk mendukung UMKM di negara berkembang. Selain itu, mereka sering menyelenggarakan program pelatihan manajemen dan literasi keuangan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM.

3) Kolaborasi Regional: Inisiatif seperti ASEAN Economic Community (AEC) mendorong integrasi pasar dan akses investasi lintas negara. Kerja sama ini membantu UMKM untuk memanfaatkan peluang di pasar internasional, termasuk dalam sektor agribisnis, teknologi, dan energi terbarukan.

3. Pendekatan Partisipatif: Dengan melibatkan mereka, kebutu-han dan aspirasi pelaku UMKM dapat lebih terakomodasi. Penelitian menunjukkan bahwa partisipasi aktif pelaku UMKM dalam proses pengambilan keputusan dapat meningkatkan rasa memiliki dan tanggung jawab terhadap hasil investasi. Hal ini sejalan dengan pendekatan holistik yang diperlukan untuk membangun ketahanan UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan.
4. Fokus pada Keberlanjutan Sosial dan Lingkungan: Memberikan perhatian khusus pada UMKM yang mempromosikan inklusi sosial dan praktik ramah lingkungan dapat membantu menciptakan dampak positif yang lebih besar. Penerapan prinsip keberlanjutan sosial dalam praktik bisnis UMKM dapat meningkatkan kontribusi mereka terhadap pembangunan ekonomi dan lingkungan. Selain itu, pendekatan yang berfokus pada keberlanjutan juga dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar global.

E. Tantangan dalam Implementasi Pendekatan Holistik

Implementasi pendekatan holistik dalam mendukung investasi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dihadapkan pada berbagai tantangan, antara lain (Arief & Abbas, 2021; Meliza, 2023; Haramaini, 2024):

1. Regulasi dan Kebijakan: Hal ini menjadi tantangan utama dalam implementasi pendekatan holistik. Kompleksitas regulasi yang ada sering kali menyulitkan pelaku UMKM untuk memahami dan mematuhi ketentuan yang berlaku. Selain itu, rendahnya kesadaran akan pentingnya keberlanjutan di kalangan pelaku UMKM juga menjadi penghalang, karena banyak yang belum memahami manfaat dari praktik bisnis yang berkelanjutan.
2. Literasi Keuangan dan Teknologi: Hal ini juga merupakan tantangan signifikan. Kesenjangan literasi di kalangan pelaku UMKM menghambat adopsi investasi berdampak. Hal ini ber- implikasi pada kemampuan mereka untuk mengakses pembia- yaan dan mengelola investasi secara efektif. Selain itu, bahwa kurangnya pemahaman tentang teknologi digital di kalangan pelaku UMKM juga menghambat transformasi digital yang diperlukan untuk bersaing di pasar global.
3. Keterbatasan Infrastruktur Digital: Di wilayah pedesaan menjadi tantangan tambahan yang harus dihadapi. Minimnya penetrasi teknologi di daerah tersebut menghambat akses pelaku UMKM terhadap platform digital yang dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing mereka. Perlu dicatat bahwa tanpa infrastruktur digital yang memadai, UMKM di daerah pedesaan akan kesulitan untuk mengadopsi teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas dan akses pasar mereka.

F. Studi Kasus dan Kasus Praktis: Memanfaatkan Investasi Berdampak Untuk Mengembangkan Usaha

1. Pengembangan UMKM

Beberapa contoh kasus yaitu Peningkatan Kapasitas Produksi pada UKM Kuliner Diana Bakery, sebuah UMKM yang bergerak di sektor kuliner, mengalami keterbatasan kapasitas produksi sehingga tidak dapat memenuhi semua pesanan pelanggan. Investasi dapat digunakan untuk penambahan jumlah karyawan untuk meningkatkan kapasitas produksi. Hasilnya dengan investasi ini, Diana Bakery mampu melayani seluruh pesanan yang ada, sehingga keuntungan meningkat (Ramadhon & Purwanggono, 2018).

Pendampingan dalam pengelolaan investasi pada pelaku UMKM di Kelurahan Sempakata, Kota Medan, yang memerlukan literasi dan pemahaman dalam bidang keuangan untuk membuat keputusan investasi yang tepat. Investasi juga bisa dilakukan dalam program pendampingan dan edukasi mengenai pengelolaan investasi. Dengan demikian dapat Meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM, sehingga mereka dapat membuat keputusan investasi yang lebih baik dan menghindari investasi ilegal (Sitorus, et al., 2023).

Pengembangan aset di Pasar Modal oleh UMKM Roti Babakan di Kota Mataram memahami investasi dan strategi pengembangan aset di pasar modal. Investasi dapat diimplemetasikan dalam edukasi dan pendampingan mengenai investasi di pasar modal, sehingga mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang investasi dan strategi pengembangan aset, yang dapat membantu dalam pengembangan usaha (Halpiah, et al. 2020). Beberapa dari kasus tersebut menunjukkan bahwa investasi berdampak dan berkelanjutan, baik dalam bentuk peningkatan kapasitas produksi, edukasi, maupun pengembangan aset di pasar modal, dapat berperan signifikan dalam pengembangan usaha UMKM.

2. Pengembangan Financial Technology

Pengembangan Platform *Fintech* untuk Pendanaan UMKM, beberapa platform *fintech* di Indonesia contohnya PT. Amartha Mikro Fintek, telah menerapkan model *impact investing* dengan menyalurkan dana dari investor individu kepada UMKM di pedesaan. Model ini tidak hanya memberikan akses permodalan bagi UMKM tetapi juga memastikan bahwa investasi tersebut memberikan dampak sosial positif. Menurut data dari Amartha, investasi ini telah membantu ribuan UMKM meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka, sekaligus memberikan imbal hasil yang kompetitif bagi investor.

Para investor *Impact investment* berkolaborasi dengan perusahaan sosial dan inisiatif lokal yang fokus pada pengembangan energi terbarukan untuk UMKM di Indonesia Timur pada September 2024 *Impact Investment Day* (IID) di Labuan Bajo, Nusa Tenggara Timur. Bertujuan untuk menyediakan akses energi bersih bagi UMKM di daerah terpencil, sehingga meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan usaha mereka. Investasi ini diharapkan dapat berdampak dalam meningkatkan efisiensi operasional UMKM, mengurangi biaya energi, dan mendukung tujuan pembangunan berkelanjutan di Indonesia Timur (bisnis.com).

3. Pengembangan Investasi Berdampak pada Sumberdaya Alam dan Lingkungan

Investasi Berdampak Berperan Penting dalam Mendorong Inovasi Pertanian oleh Entenmann (2021). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *impact investment* memainkan peran penting dalam mendanai inovasi pertanian yang berkelanjutan, terutama di negara-negara berkembang. Investasi semacam ini mampu menciptakan dampak positif dengan meningkatkan produktivitas pertanian, memberdayakan petani kecil, dan mengurangi jejak lingkungan dari kegiatan agribisnis.

Impact Investment dalam Sektor Pertanian didefinisikan sebagai investasi dengan tujuan menghasilkan dampak sosial dan lingkungan yang positif di samping keuntungan finansial.

Investasi ini menjadi salah satu pendekatan utama dalam mendukung sistem pangan berkelanjutan di negara-negara berkembang.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Smith et al. (2023), koperasi petani mengalami peningkatan hasil panen sebesar 35% dalam dua tahun pertama setelah investasi dilakukan. Selain itu, dampak sosial yang dihasilkan meliputi peningkatan pendapatan petani hingga 25% dan terciptanya lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar. Dari sisi lingkungan, penggunaan teknologi irigasi hemat air mengurangi konsumsi air hingga 30%, sementara sistem pengolahan limbah organik mengurangi emisi gas rumah kaca sebesar 20%.

Penelitian ini menunjukkan bahwa investasi berbasis dampak tidak hanya memberikan keuntungan finansial bagi investor, tetapi juga menciptakan nilai sosial dan lingkungan yang signifikan. Dengan adanya dukungan pemerintah dan lembaga keuangan, model investasi ini dapat direplikasi di berbagai sektor UMKM lainnya.

4. Rekomendasi Investasi yang Mendukung Keberlanjutan

Beberapa rekomendasi investasi untuk UMKM meliputi di antaranya investasi dalam energi terbarukan, investasi dalam teknologi ramah lingkungan, investasi sosial yang mendukung kesejahteraan masyarakat, dan pengembangan model bisnis berbasis sirkularitas (ekonomi sirkular).

Investasi memainkan peran krusial dalam mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui suntikan modal yang tepat, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi baru, dan memperluas jangkauan pasar. Beberapa contoh implementasi investasi untuk UMKM :

a. Investasi Modal Ventura (*Venture Capital*): Modal ventura adalah bentuk pendanaan di mana investor memberikan modal kepada UMKM dengan imbalan kepemilikan saham. Pendekatan ini tidak hanya menyediakan dana, tetapi juga

akses ke jaringan dan keahlian manajerial yang dapat mendorong pertumbuhan bisnis. Menurut sebuah artikel, investasi modal ventura dapat membangun kolaborasi yang berkelanjutan antara investor dan UMKM.

b. Urun Dana (*Crowdfunding*): *Crowdfunding* memungkinkan UMKM untuk mengumpulkan dana dari sejumlah besar individu melalui platform *online*. Metode ini memberikan kesempatan bagi UMKM untuk mendanai proyek khusus, pengembangan produk baru, atau kampanye pemasaran. Selain pendanaan, *crowdfunding* juga membantu membangun basis pelanggan yang loyal.

c. Investasi Sosial (*Social Investment*): Investasi sosial melibatkan pendanaan yang ditujukan untuk mencapai dampak sosial atau lingkungan positif, selain keuntungan finansial. Investor dalam kategori ini tertarik untuk mendukung UMKM yang memiliki misi sosial, seperti pemberdayaan komunitas atau praktik bisnis berkelanjutan.

d. Digitalisasi dan Investasi Teknologi: Investasi dalam teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM. Penggunaan platform *e-commerce,* misalnya, telah terbukti meningkatkan pendapatan UMKM secara signifikan. Menurut penelitian Bank Indonesia pada tahun 2021, UMKM yang menggunakan platform e-commerce mengalami peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 26%.

e. Literasi Keuangan dan Pengelolaan Investasi: Peningkatan literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM penting untuk pengambilan keputusan investasi yang tepat. Pemahaman yang baik tentang instrumen investasi dapat membantu UMKM mengelola keuangan dengan lebih efektif dan menghindari investasi ilegal.

f. Akses ke Pembiayaan Formal: Meskipun kontribusi UMKM terhadap PDB nasional signifikan, banyak UMKM yang belum memiliki akses ke pembiayaan formal. Program pembiayaan yang tepat dapat membantu UMKM mengatasi keterbatasan modal dan mendorong pertumbuhan bisnis.

Dengan memahami investasi berdampak yang berkelanjutan untuk meningkatkan potensialnya, UMKM dapat merancang strategi pertumbuhan yang lebih efektif dan berkelanjutan. Kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, dan sektor swasta juga diperlukan untuk menciptakan ekosistem investasi yang mendukung pengembangan UMKM.

5. Studi Kasus yang Menggambarkan Efektivitas Investasi Berbasis Dampak

a. Diana Bakery: Meningkatkan Kapasitas Produksi

Diana Bakery, sebuah UMKM yang bergerak di sektor kuliner, menghadapi tantangan dalam memenuhi pesanan pelanggan akibat keterbatasan kapasitas produksi. Dengan dukungan investasi berbasis dampak berupa tambahan modal kerja, Diana Bakery mampu meningkatkan kapasitas produksinya dengan merekrut tenaga kerja baru dan memperbarui alat produksi.

Hasilnya, perusahaan ini tidak hanya dapat melayani lebih banyak pelanggan tetapi juga mencatat peningkatan pendapatan secara signifikan. Investasi ini memberikan dampak finansial positif sekaligus menciptakan lapangan kerja baru bagi komunitas sekitar.

b. *Platform Fintech* Amartha: Akses Pendanaan untuk UMKM di Pedesaan

Amartha, sebuah *platform fintech* berbasis *impact investing,* telah menjadi solusi penting bagi UMKM di wilayah pedesaan yang sulit mendapatkan akses pembiayaan formal. Dengan menggunakan model *peer-to-peer lending,* Amartha menghubungkan investor individu dengan pelaku UMKM yang membutuhkan modal.

Program ini tidak hanya memberikan modal kerja yang diperlukan tetapi juga memonitor dampak sosial dari investasi, seperti peningkatan pendapatan keluarga dan pemberdayaan perempuan sebagai pelaku usaha. Studi menunjukkan bahwa ribuan UMKM di Indonesia telah

terbantu melalui investasi ini, yang secara langsung berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

c. **Investasi Agribisnis Berkelanjutan: Efisiensi dan Konservasi Lingkungan**

Dalam sektor agribisnis, investasi berbasis dampak telah mendukung adopsi teknologi ramah lingkungan seperti irigasi hemat air dan pupuk organik. Teknologi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga mengurangi jejak karbon dan dampak negatif terhadap lingkungan.

Contohnya, sebuah koperasi petani yang menerima investasi untuk teknologi irigasi hemat air mampu meningkatkan hasil panen hingga 35% dalam dua tahun pertama, sekaligus mengurangi konsumsi air hingga 30%. Dampak sosialnya berupa peningkatan pendapatan petani, sementara dampak lingkungannya adalah pengurangan emisi gas rumah kaca.

IV. KESIMPULAN

Pendekatan holistik dalam investasi UMKM memiliki dampak yang jauh melampaui sektor usaha kecil. Dengan memperkuat sektor ini, ekonomi nasional dapat tumbuh lebih inklusif dan berkelanjutan, mengurangi kemiskinan, dan menjaga kelestarian lingkungan. Selain itu, pendekatan ini selaras dengan tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), terutama pada aspek pemberdayaan ekonomi, kesetaraan gender, dan mitigasi perubahan iklim.

A. Poin-Poin Penting untuk Diterapkan

1. **Memprioritaskan Investasi Berbasis Dampak:** Pelaku UMKM, investor, dan pembuat kebijakan perlu mendukung investasi yang menghasilkan keuntungan finansial sekaligus menciptakan nilai sosial dan lingkungan.

2. **Meningkatkan Literasi Keuangan dan Digitalisasi:** Meningkatkan kapasitas UMKM melalui pelatihan literasi keuangan dan penerapan teknologi digital dalam bisnis.
3. **Kolaborasi Multistakeholder:** Mendorong sinergi antara pemerintah, swasta, dan organisasi internasional untuk menciptakan ekosistem investasi yang kondusif.
4. **Mengatasi Hambatan Struktural:** Menyederhanakan regulasi, memperluas infrastruktur digital, dan memberikan insentif kepada investor yang berkontribusi pada keberlanjutan UMKM.
5. **Adopsi Teknologi Ramah Lingkungan:** Mendorong UMKM untuk mengintegrasikan teknologi ramah lingkungan dalam operasional bisnis mereka untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing global.

B. Pertanyaan Diskusi

1. Bagaimana pendekatan holistik dalam investasi dapat meningkatkan keberlanjutan finansial, sosial, dan lingkungan bagi UMKM?
2. Bagaimana strategi diversifikasi investasi dapat membantu UMKM dalam menghadapi risiko pasar?
3. Bagaimana teknologi digital, seperti *fintech* dan *big data,* berkontribusi dalam mendukung investasi berbasis dampak bagi UMKM?
4. Bagaimana literasi keuangan yang baik dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan investasi di sektor UMKM?
5. Bagaimana kolaborasi antara pemerintah, swasta, dan organisasi internasional dapat menciptakan ekosistem investasi yang kondusif bagi UMKM?
6. Jelaskan manfaat dari investasi berbasis dampak dalam mendukung pemberdayaan perempuan di sektor UMKM!

7. Jelaskan bagaimana adopsi teknologi ramah lingkungan, seperti irigasi hemat air, dapat memberikan dampak positif bagi UMKM di sektor agribisnis!
8. Jelaskan tantangan utama yang dihadapi dalam implementasi pendekatan holistik pada investasi UMKM!
9. Jelaskan peran studi kasus, seperti Diana Bakery dan Platform Amartha, dalam menggambarkan keberhasilan investasi berbasis dampak!
10. Jelaskan bagaimana investasi berbasis dampak mendukung tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs) melalui sektor UMKM!

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Agar investasi berbasis dampak *(impact investment*) dapat semakin berkembang dan memberikan manfaat maksimal bagi UMKM di Indonesia, diperlukan dukungan kebijakan yang terarah dari pemerintah dan pemangku kepentingan terkait. Rekomendasi kebijakan yang dapat diimplementasikan sebagai berikut:

1. Insentif Pajak bagi Investor *Impact Investment*

Memberikan insentif pajak bagi investor yang berinvestasi dalam UMKM berbasis keberlanjutan. Pemerintah dapat memberikan insentif pajak kepada investor yang menyalurkan dana mereka ke UMKM melalui skema *impact investment*. Insentif ini dapat berupa pengurangan tarif pajak penghasilan atau keringanan pajak atas keuntungan investasi. Kebijakan ini bertujuan untuk menarik lebih banyak investor dan mempercepat aliran modal ke UMKM yang memiliki potensi dampak sosial dan lingkungan positif.

2. Peningkatan Literasi Keuangan dan Kapasitas Manajerial UMKM

Salah satu tantangan utama UMKM dalam mengakses investasi adalah rendahnya tingkat literasi keuangan dan manajemen bisnis. Program edukasi dan pelatihan yang

difasilitasi oleh pemerintah atau lembaga keuangan dapat membantu UMKM memahami konsep investasi, pengelolaan keuangan, dan pengambilan keputusan strategis. Dengan demikian, UMKM akan lebih siap menerima investasi dan mengelolanya secara efektif.

3. Pengembangan Platform Digital untuk *Impact Investment*

Mengembangkan platform *fintech* khusus untuk UMKM dengan fokus pada keberlanjutan. Pemerintah dan sektor swasta dapat bekerja sama dalam mengembangkan platform digital yang menghubungkan investor dengan UMKM yang membutuhkan dana. Platform ini harus transparan, mudah diakses, dan dilengkapi dengan fitur pemantauan dampak sosial serta lingkungan dari investasi yang dilakukan. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan investor dan memperluas akses UMKM terhadap permodalan.

4. Kolaborasi *Multistakeholder*

Diperlukan kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, organisasi non-pemerintah, dan akademisi dalam membangun ekosistem investasi berbasis dampak. Kolaborasi ini dapat mencakup penyediaan data dan informasi terkait UMKM, pengembangan standar pengukuran dampak investasi, serta penyusunan regulasi yang mendukung iklim investasi berkelanjutan.

5. Pendirian Dana Investasi Sosial Nasional

Pemerintah dapat mempertimbangkan pembentukan dana investasi sosial nasional yang bertujuan untuk mendukung UMKM dengan potensi dampak sosial tinggi. Dana ini dapat bersumber dari anggaran pemerintah, dana filantropi, dan kontribusi sektor swasta. Tujuannya adalah untuk memberikan pembiayaan awal bagi UMKM yang belum mampu menarik investor komersial, tetapi memiliki model bisnis yang potensial.

DAFTAR PUSTAKA

Ana Komari, Lolyka Dewi Indrasari, dan Venus Khatta Salsabilah (2022). Analisis Kelayakan Finansial untuk Peningkatan Kapasitas Produksi UMKM Tahu Kuning. *Journal of Research and Technology* Vol. 8 No. 1 Juni 2022: 149–159

Ananta, N. (2024). Strategi pengembangan sumber daya manusia dalam meningkatkan ekonomi lokal pada sektor umkm di sentra wisata kuliner karah, kota surabaya. Bappenas Working Papers, 7(1), 72-85. https://doi.org/10.47266/bwp.v7i1.310

Arief, A. and Abbas, M. (2021). Kajian literatur (systematic literature review): kendala penerapan sistem pemerintahan berbasis elektronik (spbe). Protek Jurnal Ilmiah Teknik Elektro, 8(1), 1-6. https://doi.org/10.33387/protk.v8i1.1978

Arif, Erfan.(2023). *Internasionalisasi Usaha Kecil Menengah*. Malang : UB press

Armada, S. (2024). Pemberdayaan umkm dengan fokus pada peran wanita: inovasi digitalisasi pemasaran di kecamatan kebon pedas, sukabumi. Blantika Multidisciplinary Journal, 2(3), 311-316. https://doi.org/10.57096/blantika.v2i3.108

Buyondo, H. (2024). Islamic finance principles and performance of micro, small and medium enterprises (msmes) in makindye division kampala district central uganda. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 17(3), 441-460. https://doi.org/10.1108/imefm-05-2023-0201

Endris, E. and Kassegn, A. (2022). The role of micro, small and medium enterprises (msmes) to the sustainable development of sub-saharan africa and its challenges: a systematic review of evidence from ethiopia. Journal of Innovation and Entrepreneurship, 11(1). https://doi.org/10.1186/s13731-022-00221-8

Entenmann, Steffen (2021). Fund International Agricultural Research (FIA) Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Erlina, U & Lubis, H.H. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat Di Mandailing Natal. Al-Sharf : *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 3, No. 2 (2022) ISSN 2723-5440 (Online). Diakses dari

https://ejurnalilmiah.com/index.php/Mudharib/article/view/278/292

Gautama, B. (2023). Akuntansi berkelanjutan pada umkm: pemahaman atas laporan keberlanjutan. Jurnal Riset Akuntansi Aksioma, 22(2), 256-269. https://doi.org/10.29303/aksioma.v22i2.24

Gunawan, A. and Pulungan, D. (2023). Improving msme performance through financial literacy, financial technology, and financial inclusion. International Journal of Applied Economics Finance and Accounting, 15(1), 39-52. https://doi.org/10.33094/ijaefa.v15i1.761

Halpiah, Halpiah & Putra, Hery & Ulfah, Baiq & Hurriati, Laili. (2021). Pengenalan Pencatatan Akuntansi Kepada Pedagang Kecil Sebagai Pengetahuan Dalam Mengembangkan Usaha. TRANSFORMASI : JURNAL PENGABDIAN PADA MASYARAKAT. 1. 139. 10.31764/transformasi.v1i3.6088.

Haramaini, M. (2024). Kajian aspek keberlanjutan program kelistrikan pedesaan berbasis energi terbarukan off grid oleh direktorat jenderal ebtke di indonesia. Journal of Economics and Business Ubs, 12(6), 3730-3746. https://doi.org/10.52644/joeb.v13i1.927

https://amartha.com/blog/pendana/money-plus/impact-investing

https://apindo.or.id/media/apindo-akses-keuangan-dan-modal-jadi-tantangan-utama-umkm

https://ekonomi.bisnis.com/read/20240908/9/1797837/impact-investment-day-investor-incar-usaha-usaha-sosial-dan-inisiatif-potensial

Idawati, I. and Pratama, I. (2020). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan umkm di kota denpasar. Warmadewa Management and Business Journal (Wmbj), 2(1), 1-9. https://doi.org/10.22225/wmbj.2.1.1644.1-9

Kim, J., & Park, S. (2023). The Role of Fintech in SME Investment: A Case Study of Crowdfunding Platforms. Financial Innovation Journal.

Kurniawan, V., Faisal, M., Ansori, R., & Pangaribuan, R. Y. (2024). Pengaruh UMKM (Usaha Mikro Kecil Menegah) Terhadap Peningkatan Perekonomian Indonesia Tahun 2024. *Musytari : Jurnal Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, *9*(4), 111–120. https://doi.org/10.8734/musytari.v9i4.6416

Kusuma, M., Narulitasari, D., & Nurohman, Y. (2022). Inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlanjutan umkm disolo raya. Among Makarti, 14(2). https://doi.org/10.52353/ama.v14i2.210

McCarthy, B., et al. (2023). Artificial Intelligence in SME Financing: Opportunities and Challenges. AI and Business Journal.

Meliza, M. (2023). Literasi keuangan untuk optimalisasi pengelolaan keuangan umkm di desa sumurjomblangbogo, kecamatan bojong. Jurnal Abdi Panca Mara, 4(2), 6-12. https://doi.org/10.51747/abdipancamarga.v4i2.1730

Nurasia, N. and Aprirachman, R. (2023). Pandangan artistik dan ilmiah tentang peran manajemen sumber daya manusia dalam keberlanjutan strategis organisasi. Jiip - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, 6(2), 909-915. https://doi.org/10.54371/jiip.v6i2.1627

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). SME Sustainability Investment Report.

Otieno, G. (2023). Factors influencing entrepreneurial success of micro, small and medium enterprises in kenya: a systematic review of literature. The International Journal of Humanities & Social Studies. https://doi.org/10.24940/theijhss/2023/v11/i7/hs2307-002

Pertiwi, Claudya. (2024). Pengaruh Investasi Dalam Pengembangan Masyarakat Lokal Di Indonesia. Ipso Jure. 1. 19-25. 10.62872/8ysq5a18.

Rabah, A. (2023). Urgensi pembaharuan pengaturan hubungan kemitraan guna mendorong pertumbuhan umkm di indonesia. Jurnal Persaingan Usaha, 3(2), 120-130.

https://doi.org/10.55869/kppu.v3i2.96

Ramadhon, I. S., & Purwanggono, B. (2018). ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI (Studi Kasus: UKM Kuliner Diana Bakery). *Industrial Engineering Online Journal, 6*(4). Retrieved from https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/ieoj/article/view/20545

Setiawan, Y., Kristhy, M., Arafah, R., & Kristalina, K. (2022). Law and globalization. International Journal of Health Sciences, 6(2), 898-906. https://doi.org/10.53730/ijhs.v6n2.8760

Sitorus, Sunday Ade; Liana, Tri Melda Mei; Samosir, Anita Tresia. (2023). Literasi Investasi Bagi UMKM di Kelurahan Sempakata Kecamatan Medan Selayang Kota Medan. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service* (JSSTCS) Vol 4, No 1, Hal 124-128

Smith, J., et al. (2023). Sustainable Investment in Agricultural Cooperatives: A Case Study from Indonesia. Journal of Impact Investing.

Sulaeman, N., & Thalib, M. K. (2024). Keberlanjutan UMKM Ditinjau dari Digitalisasi UMKM, Financial Literacy, dan Behaviour Financial. *Gorontalo Accounting Journal*, 7(1), 27–35. DOI: 10.32662/gaj.v7i1.3271

Sun, Y. and Yang, F. (2022). Does green investment improve the comprehensive performance of enterprises? a study on large and medium-sized steel enterprises in china. Sustainability, 14(23), 15642. https://doi.org/10.3390/su142315642

Susanti, M. and Anis, I. (2023). Pengaruh sustainability awareness terhadap efisiensi investasi pada perusahaan industri dasar dan kimia yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2016-2020. Jurnal Ekonomi Trisakti, 3(1), 155-170. https://doi.org/10.25105/jet.v3i1.15471

Syamsari, S., Ramaditya, M., Andriani, I., & Puspitasari, A. (2022). Selecting priority policy strategies for sustainability of micro, small, and medium enterprises in takalar regency. Sustainability, 14(23), 15791. https://doi.org/10.3390/su142315791

Ulinnuha , et al. (2024) Optimalisasi Potensi UMKM Melalui Teknologi Finansial. Jurnal Manajemen Vol. 11 No. 2.

Waluyo, S., Fitriyani, Z., & Huda, K. (2022). Konsep green economy terhadap penjualan sektor umkm melalui pertumbuhan ekonomi kota mojokerto. Prosiding Seminar Nasional Universitas Pgri Palangka Raya, 1, 310-326. https://doi.org/10.54683/puppr.v1i0.32

Widagdo, B. and Sa'diyah, C. (2023). Business sustainability: functions of financial behavior, technology, and knowledge. Problems and Perspectives in Management, 21(1), 120-130. https://doi.org/10.21511/ppm.21(1).2023.11

Yuwono, T., Rachmawati, I., & Raihan, M. (2023). Pelatihan literasi keuangan syariah dalam meningkatkan minat berinvestasi bagi umkm di kabupaten cilacap. Jurnal Pengabdian Ibnu Sina, 2(1), 48-51. https://doi.org/10.36352/j-pis.v2i1.501

Zayani, M. (2023). The reality of smes and sustainable development from the perspective of innovative economic vision of the kingdom of bahrain 2030. International Journal of Technology Innovation and Management (Ijtim), 3(1), 28-33. https://doi.org/10.54489/ijtim.v3i1.194

Zuliyati, Z., Triyanto, W., & Handayani, R. (2021). Peranan e-commerce dalam meningkatkan daya saing keuangan inklusif umkm di kabupaten kudus yang berbasis fintech. Jurnal Akuntansi Indonesia, 10(2), 187. https://doi.org/10.30659/jai.10.2.187-199

PROFIL PENULIS

Eka Avianti Ayuningtyas, S.E., M.B.A.

Penulis lahir pada tanggal 19 April 1984. Sejak tahun 2016 berprofesi sebagai dosen di Program Studi Manajemen Universitas IPWIJA dan saat ini menjabat sebagai Sekretaris Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) Universitas IPWIJA. Pada tahun 2007 meraih gelar Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi Universitas Bina Nusantara. Pada tahun 2015, berhasil menyelesaikan pendidikan Pascasarjana di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada. Penulis saat ini juga menjabat sebagai Pengelola Jurnal Manajemen Kewirausahaan (JMK). Pada tahun 2024 melanjutkan pendidikan Doktoral Ilmu Perencanaan Pembangunan Wilayah dan Perdesaan di Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB University. Penulis dapat dihubungi di eka.avianti@gmail.com.

6

BAB 6:
MANAJEMEN MODAL KERJA DI ERA DIGITAL

Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.

Universitas IPWIJA

e-mail: titingwidyastuti18@gmail.com

ABSTRAK

Manajemen modal kerja merupakan elemen kunci dalam menjaga stabilitas dan kelangsungan usaha, khususnya bagi pelaku UMKM yang sering menghadapi keterbatasan sumber daya. Di era digital saat ini, teknologi memainkan peran penting dalam membantu UMKM mengoptimalkan dan meningkatkan efisiensi pengelolaan modal kerja, yang dapat dilakukan dengan bantuan aplikasi digital. Teknologi seperti aplikasi kasir berbasis *cloud* memungkinkan UMKM melakukan pencatatan transaksi secara *real-time* dan lebih akurat. Selain itu, sistem perencanaan sumber daya perusahaan (ERP) dapat membantu dalam mengintegrasikan seluruh proses bisnis untuk mengelola persediaan dan memonitor kinerja keuangan dengan lebih efisien. Layanan teknologi finansial (*fintech*) menawarkan solusi pembiayaan yang dapat memperlancar arus kas, memungkinkan dalam mengakses modal kerja dengan cepat dan lebih fleksibel, membantu UMKM dalam mengatur modal kerja, mengontrol piutang, persediaan, dan utang dengan lebih cepat

dan akurat. Teknologi ini juga memungkinkan proses bisnis lebih otomatis, meminimalkan kesalahan manusia, serta mempercepat pengambilan keputusan.

Penggunaan teknologi mempermudah UMKM untuk memantau arus kas, membuat laporan keuangan yang lebih transparan, dan mendapatkan akses ke sumber daya keuangan, seperti pinjaman digital. Di sisi lain, meskipun teknologi ini menawarkan banyak manfaat, banyak UMKM yang belum sepenuhnya memanfaatkannya, terutama karena terbatasnya pengetahuan dan keterampilan dalam penggunaan teknologi tersebut, sehingga yang masih menjadi hambatan bagi sebagian UMKM. Oleh karena itu, peningkatan literasi digital melalui pelatihan-pelatihan sangat penting agar dapat memanfaatkan teknologi secara maksimal.

Bab ini bertujuan untuk memberikan panduan praktis bagi UMKM dalam mengelola modal kerja melalui teknologi digital, yang tidak hanya akan meningkatkan efisiensi, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnisnya. Bab ini berisi langkah-langkah praktis yang dapat diimplementasikan untuk memaksimalkan potensi teknologi dalam pengelolaan modal kerja, serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan bisnis di masa depan. Dengan menyelaraskan modal kerja dan teknologi, UMKM dapat memanfaatkan potensi transformasi digital untuk meningkatkan daya saing, menghadapi ketidakpastian ekonomi, dan menciptakan peluang pertumbuhan jangka panjang.

Kata Kunci: Manajemen modal kerja, digitalisasi UMKM, transformasi digital, efisiensi operasional

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam pengelolaan modal kerja, khususnya untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Sebelumnya, pengelolaan modal kerja tradisional bergantung pada proses manual seperti pencatatan keuangan di buku besar atau perangkat lunak sederhana. Kini, dengan teknologi berbasis digital, proses ini semakin otomatis dan terintegrasi, memungkinkan UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional serta pengambilan keputusan yang berbasis data.

Teknologi digital telah menjadi pendorong utama transformasi di sektor UMKM, memberikan dampak signifikan terhadap efisiensi operasional, inovasi, dan akses ke pasar yang lebih luas. Digitalisasi pada UMKM menjadi krusial untuk keberlanjutan bisnis di era modern. Dengan dukungan kebijakan dan investasi yang tepat, UMKM dapat mengatasi tantangan transformasi digital dan memaksimalkan potensi yang ditawarkan oleh teknologi.

Penelitian oleh Jindal dan Gupta (2023) menegaskan bahwa digitalisasi membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan modal kerja dengan mengurangi waktu operasional hingga 40% dan meningkatkan akurasi prediksi keuangan melalui teknologi berbasis AI. Studi lain oleh Gallegos et al. (2024) menunjukkan bahwa investasi dalam teknologi manajemen modal kerja mendorong keberlanjutan bisnis, terutama di tengah ketidakpastian kebijakan ekonomi.

Metode tradisional dalam pengelolaan modal kerja melibatkan pencatatan manual atas arus kas, inventaris, dan piutang usaha. Pendekatan ini cenderung tidak efisien karena membutuhkan banyak waktu dan rentan terhadap kesalahan manusia. Sebaliknya, pengelolaan berbasis digital memungkinkan integrasi antara berbagai fungsi keuangan seperti akuntansi, analisis data, dan prediksi arus kas melalui platform berbasis *cloud*. Contohnya, penggunaan perangkat lunak akuntansi modern seperti *QuickBooks* atau aplikasi berbasis AI untuk memprediksi kebutuhan modal kerja berdasarkan pola historis dan tren pasar. Beberapa pengaruh

penting dari perkembangan teknologi digital terhadap UMKM meliputi:

1. Digitalisasi Proses Bisnis: UMKM kini memanfaatkan perang-kat lunak berbasis *cloud, e-commerce*, dan alat manajemen inventaris untuk meningkatkan efisiensi operasional. Pengelolaan inventaris dan arus kas yang otomatis mengurangi waktu yang dihabiskan untuk tugas manual. Penelitian dari Springer (2023) menyebutkan bahwa adopsi teknologi seperti sistem manajemen berbasis *cloud* meningkatkan efisiensi operasional hingga 30% pada UMKM yang memanfaatkan perangkat lunak akuntansi dan manajemen pelanggan.
2. Akses Pasar yang Lebih Luas: Teknologi digital memungkinkan UMKM menjangkau pelanggan di berbagai wilayah melalui platform digital, seperti media sosial dan *marketplace*. UMKM dapat memantau data keuangan secara *real-time* melalui perangkat digital. Studi terbaru mengungkapkan bahwa UMKM yang memanfaatkan *e-commerce* dapat meningkatkan pendapatan secara signifikan dibandingkan dengan metode tradisional, peningkatan akses pasar dan pendapatan hingga 50%, khususnya pada sektor ritel dan jasa (Springer, 2023).
3. Tantangan Transformasi Digital: Meskipun manfaatnya besar, UMKM menghadapi kendala seperti keterbatasan sumber daya, pengetahuan teknologi, dan biaya awal yang tinggi. Pelatihan digitalisasi dan subsidi pemerintah menjadi solusi penting untuk mengatasi hambatan ini. Platform *fintech* memungkinkan UMKM mengakses pinjaman berbasis digital dengan proses yang cepat dan berbasis kredit *score* otomatis. Penelitian oleh Emerald (2023) mencatat bahwa keberhasilan transformasi digital membutuhkan investasi dalam pelatihan dan adopsi teknologi yang sesuai dengan skala bisnis, ditemukan bahwa 40% UMKM menghadapi kendala terkait literasi digital, namun yang berhasil melibatkan pelatihan teknologi mencatat peningkatan daya saing hingga 25%.

4. Inovasi Produk dan Layanan: Teknologi memungkinkan UMKM mengembangkan produk dan layanan berbasis kebutuhan pelanggan dengan menggunakan analitik data. Dengan analitik keuangan canggih, UMKM dapat memprediksi kebutuhan modal kerja lebih akurat. Hal ini mendorong daya saing di pasar lokal dan internasional.

III. PEMBAHASAN

A. Transformasi Pengelolaan Modal Kerja Tradisional Menuju Metode Berbasis Digital

Pengelolaan modal kerja telah mengalami transformasi signifikan dengan berkembangnya teknologi digital. UMKM, sebagai tulang punggung ekonomi di banyak negara, semakin memanfaatkan solusi digital untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan modal kerja. Metode tradisional, seperti pencatatan manual dan transaksi berbasis kertas, mulai tergantikan oleh teknologi berbasis *cloud*, aplikasi keuangan, dan sistem otomatisasi. Adapun, perbedaan tersebut antara lain:

1. Pencatatan Keuangan: Pendekatan tradisional mengandalkan pembukuan manual, rentan terhadap kesalahan manusia, dan membutuhkan banyak waktu untuk rekonsiliasi data. Sebaliknya, metode berbasis digital menggunakan *software* akuntansi yang mempermudah pencatatan secara otomatis dan *real-time,* mengurangi risiko kesalahan.
2. Manajemen Arus Kas: Metode tradisional sering kali tidak memiliki mekanisme prediktif untuk memantau arus kas. Dengan teknologi digital, seperti analitik berbasis AI, UMKM dapat memprediksi kebutuhan likuiditas dan mengelola pengeluaran secara proaktif.
3. Pembiayaan Modal Kerja: Platform digital mempermudah UMKM mengakses pembiayaan melalui *fintech* atau *crowd- funding.* Ini berbeda dengan metode tradisional yang bergantung pada pinjaman bank dengan proses yang panjang dan persyaratan ketat.

4. Integrasi Teknologi: Transformasi digital memungkinkan integrasi antara manajemen persediaan, penjualan, dan keuangan melalui sistem berbasis *cloud*, menghasilkan data yang terhubung dan efisien.

Transformasi dalam pengelolaan modal kerja tradisional ke digital telah membawa dampak besar dari UMKM, dalam hal ini mempunyai dampak positif sebagai berikut:

1. Efisiensi Operasional**:** Implementasi teknologi mengurangi waktu dan biaya administrasi, memungkinkan UMKM untuk lebih fokus pada kegiatan strategis.
2. Akses terhadap Pembiayaan: *Fintech* telah membantu UMKM di daerah terpencil untuk memperoleh pembiayaan yang lebih mudah dan cepat, sehingga mendukung pertumbuhan bisnis.
3. Transparansi Keuangan: Solusi digital meningkatkan transparansi dengan menyediakan laporan keuangan yang real-time, memudahkan pengambilan keputusan berbasis data.

Namun, keberhasilan implementasi dari perubahan pengelolaan modal kerja ini memerlukan dukungan dalam hal pendidikan digital, infrastruktur, dan kebijakan pemerintah yang mendorong inklusi teknologi. Tantangan dalam transformasi digital tentu saja sangat besar, terutama terkait kesenjangan digital, di mana tidak semua UMKM memiliki akses atau keterampilan untuk menggunakan teknologi digital. Di samping itu, meskipun teknologi menawarkan kemudahan, namun keamanan data menjadi perhatian penting dalam penerapan solusi digital ini, sehingga penting diberikan rekomendasi kepada pemerintah, yaitu:

1. Pemerintah perlu memberikan pelatihan digitalisasi kepada UMKM.
2. Penyedia teknologi harus menawarkan solusi yang terjangkau dan ramah pengguna.
3. Penguatan regulasi keamanan data untuk melindungi UMKM dalam ekosistem digital.

UMKM merupakan salah satu tulang punggung ekonomi global, termasuk di Indonesia. Namun, banyak pelaku UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola modal kerja yang efisien, seperti keterbatasan sumber daya, minimnya pemahaman tentang pengelolaan keuangan modern, serta kesulitan akses pembiayaan. Di era digital, teknologi telah menjadi solusi strategis untuk mengatasi kendala ini dan mendukung optimalisasi modal kerja. Panduan strategis berbasis teknologi dapat membantu UMKM merancang langkah-langkah praktis untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

Manajemen modal kerja adalah aspek kritis dalam keberlanjutan operasi bisnis UMKM karena berkaitan dengan pengelolaan aset lancar dan kewajiban jangka pendek. Di era digital, konsep ini mengalami transformasi besar dengan munculnya teknologi seperti analitik data, platform berbasis *cloud*, dan solusi berbasis AI yang memungkinkan efisiensi dan akurasi yang lebih tinggi dalam pengelolaan keuangan. Tujuan menjelaskan konsep manajemen modal kerja di era digital adalah memberikan panduan praktis bagi UMKM untuk memahami dan mengadopsi teknologi yang relevan. Transformasi ini penting untuk meningkatkan efisiensi, daya saing, dan ketahanan bisnis di pasar modern yang dinamis. Tujuan utama pembahasan dalam buku ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan Pemahaman tentang Perubahan Paradigma: Menggambarkan bagaimana teknologi digital telah menggantikan metode tradisional dalam pengelolaan modal kerja. Proses manual, seperti pencatatan kas dan pengelolaan inventaris, kini telah beralih ke sistem otomatis yang terintegrasi. Penelitian oleh Jindal dan Gupta (2023) menunjukkan bahwa digitalisasi proses keuangan mengurangi beban kerja administratif hingga 30% di UMKM India, memungkinkan alokasi sumber daya yang lebih baik.
2. Meningkatkan Efisiensi Operasional: Pemanfaatan teknologi digital memungkinkan UMKM mengoptimalkan siklus konversi kas dengan mengintegrasikan fungsi seperti pengelolaan piutang, persediaan, dan pembayaran dalam satu platform. Hal ini

mengurangi waktu siklus operasional dan meningkatkan arus kas. Gallegos et al. (2024) menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan teknologi berbasis *internet of things* (IoT) dalam manajemen modal kerja berhasil meningkatkan efisiensi operasional sebesar 20%

3. Meningkatkan Akses terhadap Data *Real-Time*: Penggunaan teknologi berbasis *cloud* memberikan akses kepada pelaku UMKM terhadap data keuangan secara *real-time*. Dengan data yang akurat, pengambilan keputusan menjadi lebih cepat dan didukung oleh analitik prediktif. Studi oleh Ogunode et al. (2023) menemukan bahwa UMKM yang menggunakan analitik keuangan cenderung lebih siap menghadapi ketidakpastian pasar karena memiliki prediksi arus kas yang lebih akurat.
4. Mendukung Ketahanan Bisnis: Di tengah ketidakpastian ekonomi, teknologi digital memungkinkan manajemen modal kerja yang fleksibel untuk merespons tantangan pasar, seperti fluktuasi permintaan atau kendala rantai pasok.
5. Mendorong Inovasi Keuangan: Mengedukasi UMKM untuk memanfaatkan inovasi finansial seperti *fintech* untuk pembiayaan modal kerja. Teknologi ini mempercepat proses pinjaman dan membuka akses ke pasar pembiayaan yang lebih luas. Menurut laporan *World Economic Forum* (2023), lebih dari 60% UMKM di negara berkembang mengalami peningkatan akses ke modal kerja melalui platform *fintech*.

B. Modal Kerja dan Pentingnya Bagi UMKM

Modal Kerja

Modal kerja merupakan sumber daya finansial yang digunakan untuk membiayai operasional sehari-hari sebuah usaha. Dalam konteks UMKM, modal kerja mencakup kas, piutang, persediaan, serta kewajiban jangka pendek yang menjadi bagian penting dalam menjaga kelangsungan bisnis dan mengoptimalkan pendapatan. Modal kerja didefinisikan sebagai dana yang tersedia untuk membiayai kebutuhan operasional harian sebuah usaha. Dalam

konteks manajemen keuangan, modal kerja mencerminkan selisih antara aset lancar dengan kewajiban lancar yang dimiliki suatu perusahaan. Modal ini digunakan untuk memastikan kelangsungan operasional dan pemenuhan kewajiban jangka pendek seperti pembayaran gaji, pembelian bahan baku, atau biaya utilitas.

Modal kerja tidak hanya menjadi fondasi operasional UMKM tetapi juga mendukung pengambilan keputusan strategis, seperti diversifikasi produk, ekspansi pasar, dan penerapan teknologi baru. Di era digital, pengelolaan modal kerja semakin mengandalkan sistem berbasis teknologi untuk memantau, mengelola, dan mengoptimalkan sumber daya keuangan. Modal kerja memiliki beberapa karakteristik dan komponen utama yang perlu dipahami. Karakteristik tersebut di antaranya sebagai berikut:

1. Likuiditas Tinggi: Modal kerja terdiri dari komponen yang mudah diubah menjadi uang tunai, seperti kas, piutang, dan persediaan.
2. Siklus Berulang: Modal kerja terlibat dalam siklus operasional perusahaan, mulai dari pembelian bahan baku hingga penjualan produk.
3. Jangka Pendek: Fokus utama modal kerja adalah untuk memenuhi kebutuhan operasional dalam periode waktu kurang dari satu tahun.

Sedangkan komponen utama dalam modal kerja mencakup:

1. Kas dan Setara Kas: Dana tunai atau aset yang dapat dicairkan segera untuk membayar kebutuhan mendesak.
2. Piutang Dagang: Pendapatan yang masih tertunda karena pembayaran oleh pelanggan.
3. Persediaan: Bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi yang digunakan dalam proses produksi atau untuk dijual.
4. Kewajiban Lancar: Kewajiban yang harus dilunasi dalam waktu dekat, seperti utang dagang atau pinjaman jangka pendek.

Ada beberapa pendekatan dalam Manajemen Modal Kerja, yaitu:

1. Konservatif: Menyimpan lebih banyak modal dalam bentuk likuid untuk memastikan keamanan keuangan.
2. Agresif: Menggunakan modal kerja secara efisien dengan menekan tingkat aset lancar guna memaksimalkan laba.

Modal kerja ini memungkinkan UMKM dalam menjalankan kegiatan operasional harian secara efisien, memperluas skala usaha, dan menghadapi tantangan bisnis. Berikut adalah beberapa peran strategis modal kerja bagi UMKM:

1. Mendukung Kebutuhan Operasional Sehari-hari: Modal kerja menyediakan dana untuk kebutuhan harian seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, biaya transportasi, dan utilitas. Dengan modal kerja yang cukup, UMKM dapat menghindari gangguan operasional akibat kekurangan likuiditas. Dalam konteks ini, pengelolaan modal kerja menjadi esensial untuk memastikan arus kas yang stabil.
2. Meningkatkan Efisiensi Operasional: Ketersediaan modal kerja memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan peluang pembelian dalam jumlah besar atau diskon pembayaran awal, yang pada akhirnya dapat mengurangi biaya produksi. Modal kerja yang cukup juga memungkinkan pengelolaan stok yang lebih baik, sehingga mengurangi risiko kehabisan persediaan atau kelebihan stok.
3. Mendukung Pertumbuhan dan Ekspansi: Dengan modal kerja yang memadai, UMKM dapat berinvestasi dalam teknologi baru, ekspansi ke pasar baru, atau peluncuran produk baru. Digitalisasi pengelolaan modal kerja melalui aplikasi atau *software* juga memberikan kemudahan bagi UMKM untuk melakukan perencanaan keuangan yang lebih baik, yang penting untuk pertumbuhan usaha di era digital.
4. Mengatasi Ketidakpastian Pasar: Modal kerja berfungsi sebagai penyangga terhadap fluktuasi ekonomi atau perubahan mendadak dalam permintaan pasar. Misalnya, selama pandemi COVID-

19, banyak UMKM yang mengandalkan modal kerja untuk bertahan di tengah penurunan pendapatan. Selain itu, penggunaan *marketplace* atau platform digital membantu UMKM memaksimalkan modal kerja mereka dalam menjangkau pelanggan secara lebih luas.

5. Meningkatkan Kemampuan Mengelola Piutang dan Utang: Pengelolaan modal kerja yang baik memungkinkan UMKM untuk mengatur jatuh tempo piutang dan utang secara optimal, sehingga menghindari risiko gagal bayar. Dengan menggunakan teknologi digital, seperti perangkat lunak manajemen keuangan, UMKM dapat memonitor transaksi secara *real-time*, memperbaiki manajemen aliran kas, dan mengurangi kesalahan administrasi.
6. Mempertahankan Stabilitas Finansial: Modal kerja memberikan landasan keuangan yang stabil, memungkinkan UMKM untuk bertahan dalam kondisi sulit seperti persaingan ketat atau kenaikan biaya produksi. Stabilitas ini meningkatkan kredibilitas UMKM di mata mitra bisnis atau lembaga keuangan, yang penting untuk akses pembiayaan lebih lanjut.

Pentingnya Modal Kerja dalam Digitalisasi UMKM

Digitalisasi telah membawa transformasi signifikan dalam berbagai aspek operasional UMKM, termasuk pengelolaan modal kerja. Proses ini tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga memberikan peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing. Berikut adalah pentingnya modal kerja dalam digitalisasi UMKM:

1. Mempermudah Pengelolaan Keuangan: Penggunaan teknologi digital, seperti perangkat lunak akuntansi atau aplikasi manajemen keuangan, memungkinkan UMKM mengelola modal kerja lebih efisien. Teknologi ini dapat membantu memantau arus kas, mengelola piutang dan utang, serta membuat laporan keuangan secara *real-time*. Hal ini mempercepat pengambilan keputusan strategis, terutama dalam menghadapi perubahan pasar yang dinamis.

2. Meningkatkan Akses ke Pembiayaan: Digitalisasi memberikan akses yang lebih luas kepada UMKM untuk memperoleh pembiayaan melalui platform *fintech*, yang memungkinkan UMKM untuk mendapatkan pinjaman modal kerja dengan proses yang lebih cepat dan persyaratan yang lebih mudah dibandingkan lembaga keuangan konvensional.
3. Memperluas Pasar dan Pelanggan: Melalui *e-commerce* dan *platform* digital, UMKM dapat memanfaatkan modal kerja mereka untuk memperluas jangkauan pasar tanpa biaya operasional yang signifikan. Modal kerja yang optimal memungkinkan UMKM untuk berinvestasi dalam pemasaran digital dan meningkatkan persediaan guna memenuhi permintaan yang lebih besar.
4. Meminimalkan Risiko Operasional: Dengan bantuan teknologi digital, UMKM dapat memprediksi kebutuhan modal kerja lebih akurat melalui analisis data. Hal ini membantu mengurangi risiko kekurangan modal atau penumpukan persediaan yang tidak efisien. Sebagai contoh, penggunaan teknologi AI dalam memproyeksikan arus kas membantu UMKM untuk menyesuaikan kebutuhan modal kerja sesuai dengan siklus bisnis mereka.
5. Meningkatkan Daya Saing UMKM: Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk bersaing dengan bisnis yang lebih besar melalui pengelolaan modal kerja yang lebih baik. Modal kerja yang dikelola dengan teknologi mendukung peluncuran produk baru, peningkatan layanan pelanggan, dan inovasi lainnya yang menjadi keunggulan kompetitif.

Tantangan Modal Kerja bagi UMKM

Modal kerja memegang peranan penting dalam keberlanjutan operasional UMKM. Namun, era digital membawa tantangan yang harus diatasi oleh para pelaku usaha kecil dan menengah. Tantangan ini memerlukan solusi strategis dan dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan penyedia teknologi, agar UMKM dapat beradaptasi dan tetap kompetitif di era digital.

Berikut adalah beberapa tantangan utama terkait pengelolaan modal kerja di era digital:

1. Akses terhadap Pembiayaan: UMKM sering menghadapi kesulitan dalam memenuhi persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Permasalahan ini dapat disebabkan oleh minimnya literasi keuangan, kurangnya rekam jejak keuangan yang rapi, atau ketidaksesuaian profil risiko dengan standar lembaga keuangan. Meskipun inklusi keuangan di era digital semakin berkembang, beberapa pelaku UMKM tetap menghadapi hambatan dalam mengakses layanan ini. Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk memanfaatkan bantuan pemerintah dan peluang dari sektor swasta untuk mengoptimalkan modal kerja
2. Adaptasi terhadap Teknologi Baru: Digitalisasi mengharuskan UMKM untuk menggunakan sistem keuangan berbasis teknologi, seperti aplikasi pengelolaan keuangan atau platform *e-commerce*. Namun, keterbatasan pengetahuan teknis dan biaya adopsi teknologi menjadi kendala besar, terutama bagi UMKM yang berada di daerah terpencil.
3. Persaingan dengan Pelaku Usaha Digital Lainnya: Era digital meningkatkan persaingan tidak hanya dengan sesama UMKM, tetapi juga dengan perusahaan besar yang memiliki modal dan sumber daya teknologi lebih besar. UMKM sering kesulitan bersaing dalam hal efisiensi operasional dan inovasi produk atau jasa.
4. Perubahan Kebiasaan Konsumen: Kebiasaan konsumen yang semakin mengarah pada layanan digital menuntut UMKM untuk terus memperbarui strategi pemasaran dan manajemen modal kerja mereka. Ketidakmampuan menyesuaikan diri dengan perubahan ini dapat mengurangi daya saing UMKM di pasar digital.
5. Pengelolaan Risiko Digital: Dengan meningkatnya digitalisasi, UMKM juga dihadapkan pada risiko seperti keamanan data dan penipuan digital. Investasi dalam teknologi keamanan seringkali

mahal, sementara literasi tentang perlindungan data masih rendah.

C. Pengelolaan Piutang, Persediaan, dan Utang

Dalam konteks UMKM di era digital, pengelolaan piutang, persediaan, dan utang menjadi elemen kunci dalam manajemen modal kerja yang efektif. Penerapan teknologi digital menawarkan pendekatan terintegrasi dan memberikan peluang besar bagi UMKM untuk mengoptimalkan pengelolaan ini melalui efisiensi, akurasi, dan transparansi. Pemanfaatan perangkat lunak berbasis *cloud* dan *IoT* memungkinkan UMKM mengoptimalkan sumber daya, mengurangi risiko finansial, dan meningkatkan profitabilitas.

Pengelolaan Piutang

Piutang merupakan aset lancar yang mencerminkan hak UMKM untuk menerima pembayaran dari pelanggan atas produk atau jasa yang telah diberikan. Pengelolaan piutang memainkan peran kunci dalam menjaga arus kas yang stabil, sekaligus memungkinkan UMKM untuk tetap kompetitif di pasar. Teknologi digital mempermudah pengelolaan piutang melalui:

1. Sistem Akuntansi Terkomputerisasi: Platform seperti aplikasi berbasis *cloud* memungkinkan UMKM untuk mencatat transaksi piutang secara *real-time*. Ini meningkatkan akurasi pencatatan dan mengurangi risiko piutang tak tertagih.
2. Otomasi Pengingat Pembayaran: Fitur pengingat otomatis melalui email atau aplikasi pesan instan membantu UMKM untuk menagih piutang tepat waktu.
3. Analisis Data: Teknologi analitik memungkinkan UMKM untuk mengidentifikasi pelanggan dengan risiko kredit tinggi dan menyesuaikan kebijakan kredit mereka.

Piutang merupakan aset yang timbul dari penjualan kredit, sehingga pengelolaan piutang yang baik memastikan arus kas tetap stabil. Teknologi digital seperti perangkat lunak akuntansi berbasis *cloud* dapat membantu UMKM melacak jatuh tempo piutang dan

mengirim pengingat otomatis kepada pelanggan. Penelitian Gunawan (2023) menunjukkan bahwa integrasi teknologi dalam pengelolaan piutang mempercepat waktu pengumpulan dan meningkatkan likuiditas usaha, terutama di sektor perdagangan. Manfaat Transformasi Digital dalam Pengelolaan Piutang sebagai berikut:

1. Peningkatan Efisiensi: Proses manual yang memakan waktu, seperti pelacakan dan penagihan, dapat digantikan dengan solusi otomatis.
2. Pengurangan Risiko Kredit: Akses ke data keuangan pelanggan melalui teknologi memungkinkan penilaian risiko yang lebih baik.
3. Akses Pendanaan Alternatif: Platform digital sering kali terhubung dengan layanan *fintech*, memberikan UMKM peluang untuk mendanai piutang mereka melalui *invoice financing*.

Pengelolaan piutang berbasis digital merupakan langkah strategis yang penting bagi UMKM untuk menjaga keberlanjutan usaha mereka di era digital. Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat mengoptimalkan modal kerja, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengurangi risiko bisnis. Penelitian menunjukkan bahwa digitalisasi pengelolaan piutang meningkatkan efektivitas operasional UMKM.

Sebagai contoh, implementasi teknologi *fintech* UMKM di Indonesia telah memberikan pengaruh positif terhadap pengelolaan arus kas dan pengurangan risiko kredit (Widyastuti & Mudrifah, 2020). Penelitian lain oleh Irawan & Affan (2020) menyoroti bahwa integrasi teknologi, seperti aplikasi *mobile*, memudahkan pelaku UMKM untuk mengelola piutang dan meningkatkan disiplin pembayaran dari pelanggan.

Pengelolaan Persediaan

Pengelolaan persediaan (*inventory management*) merupakan aspek kunci dalam manajemen modal kerja UMKM, terutama dalam memastikan ketersediaan produk yang cukup untuk memenuhi permintaan tanpa menimbulkan kelebihan stok yang dapat

membebani keuangan. Sistem pengelolaan persediaan yang baik dapat berkontribusi langsung pada pengendalian biaya dan meningkatkan efisiensi operasional. Di era digital, banyak UMKM mulai memanfaatkan teknologi seperti aplikasi inventaris berbasis *cloud, Internet of Things (IoT)*, dan sistem manajemen rantai pasok yang terintegrasi untuk mengelola persediaan.

Teknologi ini memberikan visibilitas *real-time* terhadap status stok, membantu peramalan permintaan, serta mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan persediaan. Misalnya, UMKM dapat menggunakan aplikasi digital yang terhubung dengan pemasok untuk otomatisasi proses pemesanan saat stok menipis.

Digitalisasi dalam pengelolaan persediaan memberikan banyak manfaat bagi kelangsungan hidup UMKM. Namun begitu, ada beberapa manfaat utama yaitu:

1. Efisiensi Operasional: Mempercepat proses pengelolaan stok dan mengurangi *human error*.
2. Penghematan Biaya: Mengoptimalkan stok sehingga modal kerja dapat dialokasikan lebih efisien.
3. Analitik Data: Memberikan wawasan berbasis data untuk pengambilan keputusan terkait stok yang ideal.

Jadi dapat disimpulkan bahwa dengan mengintegrasikan teknologi digital, UMKM dapat meningkatkan pengelolaan persediaan mereka secara signifikan, sehingga mendukung keberlanjutan bisnis di tengah persaingan yang semakin ketat. Digitalisasi dalam pengelolaan persediaan membantu UMKM meminimalkan kelebihan stok atau kekurangan barang. Sistem manajemen inventaris berbasis aplikasi memberikan data *real-time* yang memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik terkait pemesanan ulang dan penyimpanan. Menurut penelitian Rahmasari (2022), UMKM yang menggunakan teknologi inventaris berbasis *IoT* dapat mengurangi biaya penyimpanan hingga 15% dan meningkatkan efisiensi operasi.

Pengelolaan Utang

Utang mencakup kewajiban pembayaran kepada pemasok atau lembaga keuangan. Sistem manajemen berbasis digital membantu UMKM menjadwalkan pembayaran secara tepat waktu dan menghindari penalti. Selain itu, akses ke teknologi finansial (*fintech)* atau platform pinjaman *online* memberikan alternatif pembiayaan yang lebih cepat dibandingkan metode tradisional. Regina dan Devie (2023) mengungkapkan bahwa platform digital meningkatkan fleksibilitas manajemen utang UMKM dengan akses pembiayaan yang lebih inklusif.

Utang yang dikelola dengan baik dapat membantu UMKM memperluas kapasitas produksi, mengadopsi teknologi baru, atau menjaga kelangsungan operasional selama masa sulit. Namun, pengelolaan utang yang buruk dapat menyebabkan risiko likuiditas dan kebangkrutan. Di era digital saat ini, *fintech* menyediakan solusi untuk membantu UMKM dalam pengelolaan utang, termasuk platform pencatatan digital dan analisis kredit berbasis data. UMKM dapat menggunakan aplikasi digital untuk memonitor jatuh tempo utang, memastikan pembayaran tepat waktu, dan menghindari denda keterlambatan. Dengan adanya teknologi ini, UMKM juga dapat memanfaatkan data historis untuk menilai kemampuan mereka dalam mengelola pinjaman di masa depan (Salahudin et al., 2024).

Pengelolaan utang merupakan aspek krusial dalam manajemen modal kerja UMKM, terutama di era digital yang penuh dengan tantangan dan peluang baru. Digitalisasi ini memungkinkan pengelolaan utang yang lebih terintegrasi dan efisien melalui fitur seperti pengingat otomatis untuk pembayaran utang dan laporan keuangan *real-time*. Teknologi seperti *big data* juga dapat digunakan oleh lembaga keuangan untuk menilai risiko kredit UMKM secara lebih akurat, memberikan akses ke suku bunga yang lebih kompetitif dan fleksibel (Rahayu et al., 2021).

Beberapa tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam mengelola utang antara lain:

1. Kurangnya Literasi Keuangan Digital: Banyak UMKM yang belum memahami sepenuhnya cara kerja teknologi keuangan dan pengaruhnya terhadap risiko utang (Rahayu et al., 2021).
2. Akses ke Pendanaan Formal yang Terbatas: Meskipun platform digital berkembang, banyak UMKM yang masih mengandalkan sumber pendanaan informal dengan bunga tinggi karena keterbatasan dokumen atau rekam jejak keuangan.
3. Volatilitas Ekonomi: Ketidakpastian ekonomi pasca-pandemi menambah tekanan pada kemampuan UMKM untuk membayar utang tepat waktu (Soukop et al., 2021).

Untuk mengatasi tantangan-tantangan dalam pengelolaan utang, dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut:

1. Pelatihan dan Literasi Keuangan Digital: Pemerintah dan sektor swasta perlu mengadakan pelatihan untuk meningkatkan pemahaman UMKM tentang pengelolaan utang berbasis teknologi.
2. Kemitraan dengan *Fintech*: UMKM dapat bermitra dengan penyedia layanan *fintech* untuk memanfaatkan solusi keuangan yang inovatif.
3. Diversifikasi Pendanaan: UMKM harus mempertimbangkan diversifikasi sumber pendanaan untuk mengurangi risiko tergantung pada satu jenis pinjaman.

D. Digitalisasi dalam Manajemen Modal Kerja

Digitalisasi telah membawa perubahan besar dalam cara UMKM mengelola modal kerja. Transformasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga membantu UMKM mengoptimalkan sumber daya mereka dalam menghadapi tantangan bisnis di era modern. Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk memonitor aliran kas, piutang, persediaan, dan utang dengan cara yang lebih efektif dan transparan secara *real-time*. UMKM dapat mengurangi

inefisiensi operasional dan mempercepat pengambilan keputusan. Penelitian oleh Rahayu et al. (2021) menunjukkan bahwa penggunaan teknologi keuangan digital membantu UMKM meningkatkan produktivitas hingga 25% dengan mengintegrasikan fungsi pengelolaan keuangan mereka.

Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk mempercepat proses pengelolaan keuangan melalui integrasi perangkat lunak akuntansi, platform pencatatan digital, dan sistem ERP (*Enterprise Resource Planning*). Penelitian oleh Nugroho et al. (2022) menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital dalam manajemen keuangan mengurangi waktu pemrosesan hingga 40% dibandingkan metode manual, sekaligus meningkatkan akurasi pencatatan. Dengan teknologi digital, UMKM dapat mengakses laporan keuangan *real-time* yang membantu pemilik bisnis dalam pengambilan kepu- tusan strategis. Data yang tersedia secara instan memungkinkan analisis tren keuangan, proyeksi kas, dan identifikasi pola pem- bayaran pelanggan, sehingga meminimalkan risiko kredit macet (Rahayu et al., 2021).

Digitalisasi juga membuka peluang bagi UMKM untuk mendapatkan pendanaan melalui platform *fintech*. Sistem berbasis digital mempermudah UMKM dalam mengajukan pinjaman, memo- nitor kewajiban pembayaran, dan membangun rekam jejak kredit yang kredibel. Studi oleh Wijaya et al. (2023) mengungkapkan bahwa UMKM yang menggunakan *fintech* memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan pendanaan dengan suku bunga yang lebih kompetitif. Meskipun manfaatnya signifikan dalam pengelolaan modal kerja, ada beberapa tantangan yang dihadapi dalam digitalisasi pengelolaan modal kerja, meliputi:

1. Kurangnya Literasi Digital: Sebagian besar pelaku UMKM di Indonesia masih menghadapi kendala dalam memahami dan menggunakan teknologi digital. Penelitian oleh Nugroho et al. (2022) menemukan bahwa kurangnya literasi digital menjadi hambatan utama bagi UMKM dalam mengadopsi sistem manajemen modal kerja berbasis digital, terutama di daerah terpencil.

2. Akses Infrastruktur Digital: Di banyak wilayah, terutama di daerah pedesaan, keterbatasan akses internet dan infrastruktur teknologi lainnya dapat menghambat digitalisasi. Ini menjadi kendala besar bagi UMKM yang beroperasi di wilayah yang belum terjangkau jaringan internet yang stabil (Kusuma et al., 2021).
3. Biaya Implementasi Teknologi: Biaya awal untuk mengadopsi teknologi digital, seperti pembelian perangkat keras, perangkat lunak, dan pelatihan karyawan, sering kali dianggap mahal oleh UMKM. Adopsi teknologi sering kali memerlukan investasi awal yang besar, yang menjadi tantangan bagi UMKM dengan modal terbatas (Nugroho et al., 2022). Studi oleh Pratama dan Setiawan (2022) menunjukkan bahwa 43% UMKM menunda proses digitalisasi karena keterbatasan anggaran.
4. Keamanan Data: Digitalisasi membawa risiko baru berupa ancaman keamanan siber, seperti peretasan, pencurian data, dan serangan *malware.* Penelitian oleh Wijaya et al. (2023) menunjukkan bahwa banyak UMKM belum memiliki kebijakan atau infrastruktur keamanan yang memadai untuk melindungi data keuangan. Pengelolaan keuangan digital memerlukan sistem keamanan yang andal untuk melindungi informasi bisnis dari ancaman siber (Nugroho et al., 2022).
5. Resistensi terhadap Perubahan: UMKM yang telah terbiasa dengan metode pengelolaan tradisional sering kali enggan untuk beralih ke teknologi digital. Hal ini disebabkan oleh persepsi bahwa teknologi digital memerlukan keterampilan baru yang rumit, sehingga menimbulkan resistensi dari pemilik maupun karyawan UMKM (Nugroho et al., 2022).
6. Keterbatasan Dukungan Kebijakan: Meskipun pemerintah telah mendorong digitalisasi, beberapa UMKM merasa bahwa dukungan yang diberikan masih belum memadai. Kurangnya insentif atau subsidi khusus untuk mendukung transformasi digital menjadi salah satu keluhan utama pelaku UMKM (Pratama & Setiawan, 2022).

Untuk memaksimalkan potensi digitalisasi, UMKM dapat mengambil langkah-langkah berikut agar beberapa tantangan di atas lebih mudah diatasi, antara lain:

1. Pelatihan dan Pendampingan: Pemerintah dan organisasi terkait perlu menyediakan program literasi digital bagi pelaku UMKM. Melalui pelatihan dan program pendampingan, UMKM dapat dibantu untuk memahami teknologi.
2. Investasi dalam Teknologi: UMKM perlu mengalokasikan sebagian modal kerja untuk investasi dalam perangkat lunak keuangan yang terpercaya. Pemerintah dan lembaga terkait dapat memberikan subsidi untuk perangkat lunak dan pelatihan teknologi.
3. Kemitraan dengan *Fintech*: UMKM perlu didorong untuk bermitra dengan penyedia layanan *fintech* untuk memanfaatkan solusi digital. Kerjasama dengan perusahaan *fintech* dapat membantu UMKM mengatasi kendala pendanaan dan memberikan akses ke solusi keuangan berbasis teknologi.
4. Peningkatan Infrastruktur: Percepatan pembangunan infrastruktur digital di daerah terpencil menjadi prioritas utama untuk memastikan inklusi digital bagi seluruh UMKM.

Digitalisasi membawa berbagai manfaat signifikan dalam pengelolaan modal kerja UMKM, memungkinkan mereka untuk bersaing di era yang serba cepat. Berikut adalah manfaat utama dari penerapan digitalisasi:

1. Efisiensi Operasional: Digitalisasi mengurangi beban kerja manual melalui otomatisasi proses keuangan seperti pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, dan pembayaran utang. Penelitian oleh Rahayu et al. (2021) mengungkapkan bahwa UMKM yang menggunakan perangkat lunak akuntansi digital dapat menghemat waktu pengelolaan keuangan hingga 30%, meningkatkan efisiensi operasional.
2. Pengambilan Keputusan yang Lebih Cepat dan Akurat: Aplikasi berbasis *cloud* memungkinkan UMKM untuk melacak aliran kas masuk dan keluar dengan lebih baik, mengidentifikasi pola

pengeluaran, dan membuat proyeksi yang lebih akurat. Sistem berbasis cloud, seperti ERP dan aplikasi pencatatan digital, memberikan visibilitas yang lebih baik terhadap aliran kas dan kinerja bisnis (Wijaya et al., 2023).

3. Pengelolaan Risiko Keuangan yang Lebih Baik: Digitalisasi memberikan fitur seperti pengingat otomatis untuk jatuh tempo pembayaran, serta pengumpulan piutang melalui platform digital. UMKM juga dapat memprediksi kebutuhan modal kerja berdasarkan analisis data historis. Ini membantu mereka memitigasi risiko seperti kekurangan kas atau penumpukan persediaan yang tidak terjual (Nugroho et al., 2022).
4. Akses yang Lebih Mudah ke Pendanaan: Digitalisasi membuka akses UMKM ke platform *fintech* untuk pinjaman berbasis teknologi. Platform ini sering kali menawarkan proses aplikasi yang lebih cepat dan bunga yang kompetitif. Penelitian oleh Kusuma et al. (2021) menunjukkan bahwa *fintech* membantu UMKM meningkatkan modal kerja dengan lebih efisien dibandingkan bank tradisional.
5. Penghematan Biaya: Penggunaan teknologi digital memungkinkan pengurangan biaya operasional, seperti pengeluaran untuk kertas dan tenaga kerja manual. UMKM yang mengadopsi teknologi digital dilaporkan menghemat hingga 20% dari pengeluaran operasional mereka (Pratama & Setiawan, 2022).
6. Peningkatan Kepuasan Pelanggan: Digitalisasi memungkinkan UMKM menyediakan layanan yang lebih cepat dan lebih efisien, seperti proses *checkout* yang lebih sederhana dan integrasi dengan platform pembayaran digital. Hal ini meningkatkan pengalaman pelanggan dan membantu mempertahankan loyalitas.

Salah satu contoh sukses adalah penerapan aplikasi pencatatan keuangan digital seperti BukuWarung dan aplikasi stok barang berbasis digital oleh UMKM di Jawa Tengah. Penelitian menunjukkan bahwa adopsi ini meningkatkan efisiensi pengelolaan modal kerja hingga 40% dalam setahun (Nugroho et al., 2022).

E. Contoh Praktis: Optimasi Modal Kerja Melalui Teknologi

Digitalisasi menawarkan berbagai alat yang dapat digunakan UMKM untuk mengoptimalkan modal kerja mereka. Berikut adalah beberapa contoh praktis bagaimana teknologi dapat diterapkan dalam pengelolaan piutang, persediaan, dan utang untuk meningkatkan efisiensi antara lain:

Transformasi digital di sektor UMKM telah menjadi sorotan utama dalam meningkatkan daya saing bisnis. Beberapa studi kasus di Indonesia menunjukkan bahwa digitalisasi dalam pengelolaan modal kerja memberikan dampak signifikan terhadap efisiensi operasional dan pertumbuhan bisnis:

1. UMKM Makanan dan Minuman di Yogyakarta: Sebuah studi oleh Putri et al. (2023) pada UMKM sektor makanan dan minuman di Yogyakarta menunjukkan bagaimana penggunaan platform manajemen keuangan digital seperti aplikasi kasir berbasis *cloud* meningkatkan efisiensi dalam mencatat transaksi dan mengelola piutang. Dengan aplikasi ini, UMKM mampu me-monitor arus kas secara *real-time* dan mengurangi risiko kesalahan pembukuan manual. Hasilnya, 70% UMKM yang mengadopsi aplikasi ini melaporkan peningkatan kemampuan mereka dalam mengelola modal kerja dan mengurangi waktu penyelesaian utang piutang hingga 30%.
2. UMKM Kerajinan di Bali: Di Bali, UMKM kerajinan seperti kerajinan kayu dan anyaman menghadapi tantangan dalam mengelola persediaan karena fluktuasi permintaan pasar wisata. Studi oleh Santoso dan Hartono (2022) menunjukkan bahwa implementasi sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* berbasis *cloud* membantu UMKM memantau stok persediaan secara lebih efisien. Dengan data yang terintegrasi, pemilik UMKM dapat membuat keputusan yang lebih cepat dalam pengelolaan bahan baku. Dalam kurun waktu satu tahun setelah implementasi, beberapa UMKM melaporkan pengurangan biaya operasional hingga 20%, serta penurunan risiko kekurangan stok selama musim puncak.

3. UMKM Ritel di Jakarta: Sebuah studi kasus oleh Widjaja et al. (2023) pada UMKM sektor ritel di Jakarta menyoroti peran marketplace digital dalam meningkatkan efisiensi modal kerja. Dengan bergabung dalam *marketplace*, UMKM dapat mengelola penjualan dan utang secara lebih terorganisir melalui fitur-fitur yang tersedia, seperti manajemen *invoice* otomatis. Studi ini menemukan bahwa digitalisasi membantu mengurangi piutang tak tertagih hingga 25% dan meningkatkan likuiditas UMKM dengan siklus kas yang lebih singkat.

Jadi dapat disimpulkan berdasarkan hasil-hasil penelitian pada beberapa UMKM tersebut, menunjukkan bahwa:

1. Adopsi teknologi harus disesuaikan dengan kebutuhan spesifik sektor. Contohnya, aplikasi kasir lebih bermanfaat untuk UMKM makanan, sedangkan ERP lebih relevan untuk sektor kerajinan.
2. Pelatihan literasi digital sangat penting untuk memastikan implementasi teknologi berjalan efektif.
3. Kerja sama dengan penyedia platform digital dapat mempercepat adopsi teknologi dengan biaya yang lebih terjangkau.

Beberapa UMKM di Indonesia telah berhasil mengintegrasikan teknologi digital dalam pengelolaan modal kerja mereka. Contohnya adalah penggunaan aplikasi pencatatan keuangan seperti Buku-Warung dan layanan *fintech* untuk pengelolaan utang. Penelitian oleh Wijaya et al. (2023) menunjukkan bahwa UMKM yang me- ngadopsi teknologi digital mengalami peningkatan efisiensi modal kerja hingga 30% dibandingkan UMKM yang masih menggunakan metode tradisional.

Platform seperti KoinWorks atau Modalku memungkinkan UMKM mengakses pembiayaan digital dengan bunga rendah. Selain itu, beberapa aplikasi menyediakan fitur pengingat jatuh tempo utang yang terintegrasi dengan arus kas. Dampak positif automasi ini membantu UMKM memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu, menjaga hubungan baik dengan pemasok, dan menghindari denda keterlambatan.

Marketplace seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak telah menjadi platform strategis bagi UMKM dalam mengelola modal kerja. Dengan fitur yang mendukung pemasaran, penjualan, hingga pengelolaan keuangan, *marketplace* memungkinkan UMKM untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya secara lebih efisien. Manfaat *marketplace* dalam pengelolaan modal kerja:

1. Akses pasar yang lebih luas**:** *Marketplace* memberikan akses ke basis pelanggan yang lebih besar tanpa memerlukan biaya tinggi untuk membuka cabang fisik. UMKM dapat meningkatkan pendapatan dan mengelola modal kerja lebih baik. Menurut Santoso dan Widodo (2023), UMKM yang beralih ke *marketplace* mencatat peningkatan penjualan hingga 40% dalam 6 bulan pertama.
2. Pengelolaan arus kas secara *real-time*: *Marketplace* menyediakan fitur pelaporan penjualan otomatis, sehingga pemilik UMKM dapat melacak pendapatan dan pengeluaran harian secara *real-time*. Hal ini membantu menjaga stabilitas arus kas. Contoh praktisnya adalah **f**itur "Laporan Keuangan" di Tokopedia memungkinkan pedagang untuk menganalisis data transaksi secara langsung.
3. Pendanaan melalui pinjaman usaha: Beberapa *marketplace* bekerja sama dengan lembaga keuangan untuk menyediakan fasilitas pinjaman modal usaha berbunga rendah, berdasarkan performa penjualan pedagang, contoh manfaat praktisnya seperti Tokopedia bekerja sama dengan BRI menawarkan pinjaman dengan persyaratan sederhana untuk pelaku UMKM. UMKM yang menjual melalui platform *e-commerce* seperti Tokopedia dan Shopee juga dapat memanfaatkan layanan *invoice financing*. Pelaku usaha dapat memperoleh modal tunai dari tagihan yang belum jatuh tempo. Dampak positif antara lain: likuiditas meningkat, dan siklus modal kerja menjadi lebih cepat tanpa harus menunggu pelanggan menyelesaikan pembayaran.
4. Efisiensi operasional: *Marketplace* memungkinkan automasi dalam proses penjualan, seperti pengaturan stok barang, pemrosesan pesanan, hingga pengiriman, yang mengurangi

beban kerja manual dan memungkinkan alokasi modal ke area strategis lainnya.

Ada beberapa tantangan dalam pemanfaatan *Fintech*, antara lain adalah:

1. Kurangnya Literasi Keuangan Digital: Banyak pelaku UMKM yang belum memahami sepenuhnya cara kerja *fintech*, sehingga potensi penggunaannya tidak maksimal. UMKM perlu mengikuti pelatihan tentang penggunaan layanan *fintech*, baik yang diadakan pemerintah maupun swasta.
2. Keamanan Data: Penggunaan platform *fintech* melibatkan data keuangan sensitif, yang rentan terhadap ancaman keamanan siber jika tidak dikelola dengan baik. UMKM perlu memastikan penggunaan platform yang memiliki standar keamanan tinggi dan tersertifikasi OJK.
3. Ketergantungan pada Koneksi Internet: Di beberapa wilayah Indonesia, keterbatasan akses internet menjadi hambatan dalam memanfaatkan layanan fintech secara optimal. UMKM disarankan menggunakan lebih dari satu layanan *fintech* untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu platform.

F. Rekomendasi untuk Meningkatkan Efisiensi Modal Kerja

Efisiensi modal kerja adalah elemen penting bagi keberlanjutan dan profitabilitas UMKM di era digital. Berikut adalah rekomendasi strategis yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi modal kerja:

1. Optimalisasi Pengelolaan Piutang: Piutang merupakan salah satu komponen penting dalam modal kerja UMKM. Ketidakmampuan mengelola piutang dengan baik dapat menyebabkan arus kas yang terganggu dan menghambat operasional bisnis. Oleh karena itu, optimalisasi pengelolaan piutang menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi modal kerja. Berikut beberapa langkah dan strategi yang dapat diterapkan:

a. Digitalisasi Sistem Penagihan: Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk mempercepat proses penagihan dengan memanfaatkan aplikasi dan perangkat lunak berbasis *cloud*, seperti:

   1) Fitur penagihan otomatis: platform seperti Jurnal by Mekari dan Xero memungkinkan UMKM mengirimkan faktur secara otomatis kepada pelanggan, termasuk pengingat untuk pembayaran yang mendekati jatuh tempo.

   2) *E-wallet* dan *payment gateway*: Mengintegrasikan opsi pembayaran digital seperti GoPay, OVO, atau Dana membantu mempercepat penerimaan pembayaran dari pelanggan.

b. Penilaian Kelayakan Kredit Pelanggan: Sebelum memberikan kredit, UMKM perlu melakukan analisis terhadap kemampuan bayar pelanggan, seperti:

   1) Penggunaan teknologi data analitik: aplikasi berbasis data membantu UMKM menilai riwayat kredit pelanggan berdasarkan data pembelian sebelumnya.

   2) Sistem skor kredit internal: mengembangkan sistem internal untuk mengevaluasi risiko kredit pelanggan dapat mengurangi kemungkinan piutang macet.

c. Penerapan Diskon untuk Pembayaran Lebih Awal: Memberikan insentif berupa diskon kecil untuk pelanggan yang membayar lebih awal adalah strategi yang efektif untuk mempercepat arus kas. Contoh: memberikan diskon 2% jika pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari dari tanggal faktur (diskon 2/10).

d. Pemantauan dan Evaluasi Piutang: UMKM perlu secara rutin memonitor laporan umur piutang untuk mengidentifikasi faktur yang terlambat. Penjadwalan evaluasi rutin juga harus dilakukan, karena evaluasi bulanan membantu memastikan bahwa piutang tetap dalam batas wajar dan tidak menumpuk.

e. Kemitraan dengan Layanan *Fintech: Fintech* menawarkan solusi untuk mengelola piutang dengan lebih baik, seperti melalui *invoice financing:*

   1) *Invoice Financing:* Layanan seperti KoinWorks memungkinkan UMKM mendapatkan dana tunai segera dengan menjaminkan faktur yang belum dibayar.

   2) Keamanan Transaksi: Penggunaan teknologi *blockchain* pada beberapa platform dapat memberikan transparansi dan keamanan dalam transaksi pembayaran.

f. Edukasi kepada Tim Penjualan:

   1) Pemahaman terhadap Kebijakan Kredit: Tim penjualan perlu memahami kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan, termasuk prosedur pemberian kredit dan batas kredit maksimal.

   2) Komunikasi dengan Pelanggan: Pelatihan tentang cara berkomunikasi dengan pelanggan terkait penagihan juga penting untuk menjaga hubungan bisnis.

g. Peningkatan Efisiensi Persediaan: Persediaan merupakan komponen penting dalam modal kerja yang harus dikelola secara efektif untuk mendukung operasi UMKM. Peningkatan efisiensi persediaan dapat membantu UMKM mengurangi biaya penyimpanan, menghindari kekurangan stok, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Berikut beberapa strategi yang dapat diterapkan:

   1) Mengadopsi Sistem Manajemen Persediaan Digital: Sistem manajemen berbasis teknologi memungkinkan UMKM untuk melacak, mengontrol, dan mengoptimalkan persediaan secara *real-time.*

      a) Penggunaan Sistem *ERP (Enterprise Resource Planning): ERP* berbasis cloud, seperti Odoo dan SAP Business One, menawarkan fitur integrasi antara manajemen persediaan dengan penjualan, pembelian, dan keuangan.

b) *Barcode* dan RFID: Teknologi ini membantu meningkatkan akurasi dan kecepatan dalam pengelolaan persediaan, terutama untuk UMKM dengan inventaris yang besar.

2) Analisis ABC untuk Klasifikasi Barang: Analisis *ABC (Activity-Based Costing)* membagi persediaan berdasarkan tingkat kepentingan dan kontribusinya terhadap pendapatan, misalnya:

   a) Kategori A: Barang dengan nilai tinggi yang memerlukan perhatian lebih dalam pengelolaan.

   b) Kategori B dan C: Barang dengan nilai lebih rendah tetapi memiliki volume tinggi, yang memerlukan manajemen persediaan efisien untuk mengurangi biaya.

3) Penerapan *Just-In-Time (JIT): JIT* merupakan strategi untuk menjaga agar persediaan hanya tersedia saat dibutuhkan, yang dapat mengurangi biaya penyimpanan. Manfaat JIT adalah mengurangi risiko barang kadaluwarsa atau usang, namun dibutuhkan **k**olaborasi yang kuat dengan pemasok untuk memastikan pengiriman tepat waktu.

4) Memanfaatkan Prediksi Permintaan dengan Data Analitik: Teknologi data analitik memungkinkan UMKM memprediksi pola permintaan berdasarkan data historis dan tren pasar, seperti penggunaan *machine learning*. Algoritma prediktif dapat membantu menentukan jumlah persediaan optimal untuk setiap musim atau kampanye promosi. Keuntungannya adalah mencegah kelebihan stok atau kekurangan stok yang dapat mengganggu penjualan.

5) Kemitraan dengan Penyedia Logistik Pihak Ketiga: UMKM dapat mengurangi biaya penyimpanan dengan bermitra dengan penyedia logistik pihak ketiga yang menyediakan gudang dan layanan manajemen inven-

taris, misal: Shipper Indonesia menyediakan layanan pergudangan dan distribusi yang fleksibel untuk UMKM. Manfaat kemitraan ini adalah UMKM dapat fokus pada inti bisnis tanpa terbebani pengelolaan inventaris fisik.

6) *Monitoring* dan Evaluasi Berkala: Melakukan audit rutin terhadap persediaan membantu UMKM mengidentifikasi masalah seperti barang rusak, stok mati, atau kehilangan inventaris:

a) *Software* Audit: Aplikasi seperti Zoho Inventory mempermudah pelaporan dan evaluasi inventaris secara berkala.

b) Keputusan *Data-Driven*: Berdasarkan hasil audit, UMKM dapat mengambil tindakan korektif untuk mengurangi inefisiensi.

2. Automasi Proses Pembayaran Utang: Automasi dalam pembayaran utang adalah langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan modal kerja bagi UMKM. Dengan mengadopsi teknologi digital, proses pembayaran dapat dilakukan secara otomatis, tepat waktu, dan sesuai dengan prioritas keuangan. Berikut pembahasannya:

a. Mengurangi Kesalahan Manusia: Proses manual dalam pembayaran utang sering kali rentan terhadap kesalahan, seperti pembayaran ganda atau terlambat. Automasi dapat meminimalkan risiko sebagai berikut:

1) Memverifikasi data transaksi secara otomatis: sistem pembayaran digital seperti Xero dan QuickBooks dapat memeriksa kesesuaian data faktur sebelum eksekusi pembayaran.

2) Mengintegrasikan bank secara *real-time*: sistem otomatis terhubung langsung dengan rekening bank untuk memvalidasi saldo sebelum pembayaran dilakukan.

b. Peningkatan Efisiensi Operasional: Automasi mengurangi waktu yang diperlukan untuk memproses pembayaran utang, seperti:

   1) Jadwal pembayaran otomatis**:** dengan fitur kalender pembayaran, UMKM dapat mengatur pembayaran berdasarkan prioritas jatuh tempo.

   2) Faktur digital (*e-invoice*): sistem ini memungkinkan vendor untuk mengirimkan faktur elektronik langsung ke sistem pembayaran UMKM, mengurangi waktu pencatatan manual.

c. Optimasi Pengelolaan Arus Kas: Automasi memungkinkan UMKM memantau dan mengelola utang berdasarkan prioritas kebutuhan arus kas, seperti:

   1) Analisis Jatuh Tempo: Sistem berbasis AI seperti Wave dan FreshBooks dapat menganalisis kapan pembayaran paling optimal untuk menjaga likuiditas.

   2) Pengaturan Prioritas: Utang dengan suku bunga lebih tinggi atau biaya penalti lebih besar dapat otomatis diprioritaskan.

d. Transparansi dan Pelaporan: Automasi menyediakan catatan pembayaran yang lengkap dan dapat diakses kapan saja, sehingga memudahkan audit dan evaluasi. Platform seperti *Zoho Books* menghasilkan laporan harian, mingguan, atau bulanan terkait status pembayaran utang. Automasi membantu meningkatkan akuntabilitas, hal ini karena semua pembayaran terdokumentasi dengan baik, sehingga dapat mengurangi konflik atau sengketa dengan pemasok.

Keuntungan automasi proses pembayaran utang, antara lain:

a. Efisiensi waktu: mengurangi beban administrasi dalam proses manual.

b. Mitigasi risiko keterlambatan: meningkatkan reputasi UMKM di mata pemasok.

c. Fokus pada pengembangan bisnis: waktu yang tersimpan dari automasi dapat dialihkan untuk aktivitas strategis lainnya.

3. Pemanfaatan Data untuk Pengambilan Keputusan: Pemanfaatan data untuk pengambilan keputusan dalam manajemen modal kerja adalah salah satu langkah penting yang perlu diterapkan oleh UMKM, terutama di era digital ini. Data yang tepat dapat memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai keadaan keuangan perusahaan, dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih akurat dan berbasis bukti. Berikut adalah pembahasan lebih lanjut tentang bagaimana data dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan modal kerja UMKM:

   a. Analisis Kinerja Keuangan: Pengelolaan modal kerja yang efisien memerlukan pemantauan kinerja keuangan secara berkala. UMKM dapat menggunakan data keuangan untuk:

      1) Menganalisis Posisi Arus Kas: Dengan memanfaatkan perangkat lunak akuntansi seperti QuickBooks atau Xero, UMKM dapat secara otomatis mengelola data arus kas masuk dan keluar untuk menganalisis tren kas dan menentukan kebutuhan modal yang lebih akurat.

      2) Melakukan Prediksi Arus Kas: Data historis dapat digunakan untuk memprediksi kebutuhan kas di masa depan, membantu UMKM dalam merencanakan pembayaran utang atau pembelian persediaan. Penelitian oleh Rangkuti (2021) menunjukkan bahwa analisis prediktif menggunakan data transaksi historis dapat membantu meminimalkan risiko kehabisan modal kerja.

   b. Pengambilan Keputusan Berdasarkan Data *Real-Time:* Dengan adanya sistem digital yang memantau operasional bisnis secara *real-time*, keputusan yang diambil dapat lebih cepat dan lebih tepat sasaran. Misalnya, perangkat lunak ERP yang terintegrasi dengan sistem kas dan persediaan dapat memberikan data langsung posisi keuangan UMKM. Data yang dikumpulkan dapat disajikan dalam bentuk *dashboard*

interaktif yang memudahkan pengelola UMKM untuk melihat metrik penting seperti rasio perputaran persediaan dan utang piutang. Dengan ini, mereka dapat segera mengidentifikasi area yang membutuhkan perhatian khusus, seperti mempercepat penagihan piutang atau mengurangi tingkat utang.

c. Penggunaan Big Data untuk Optimalisasi Persediaan dan Pengelolaan Piutang: Penerapan teknologi *big data* dan analitik dapat membantu UMKM mengoptimalkan pengelolaan persediaan dan piutang. Data besar memungkinkan perusahaan untuk melihat pola pembelian konsumen dan tren permintaan, yang pada gilirannya mempengaruhi keputusan terkait jumlah persediaan yang perlu disiapkan:

    a. Pengelolaan persediaan lebih tepat: berdasarkan analisis data, UMKM dapat menghindari *overstocking* atau kekurangan stok, yang keduanya dapat mengganggu modal kerja. Dengan demikian, data dapat digunakan untuk memprediksi kebutuhan persediaan dan merencanakan pembelian dengan lebih efisien.

    b. Peningkatan manajemen piutang: data yang diperoleh dari penjualan dapat digunakan untuk memetakan pola pembayaran pelanggan dan menetapkan kebijakan kredit yang lebih baik. Misalnya, dengan menganalisis riwayat pembayaran piutang, UMKM dapat menyesuaikan ketentuan kredit atau menawarkan diskon untuk pembayaran lebih cepat.

d. Mengoptimalkan Pengelolaan Utang: Pemanfaatan data dalam pengelolaan utang dapat membantu UMKM dalam mengatur prioritas pembayaran dan menghindari keterlambatan pembayaran yang dapat mempengaruhi hubungan dengan kreditor. Dengan menggunakan data historis tentang pembayaran utang, UMKM dapat membuat proyeksi yang lebih akurat untuk pembayaran yang akan datang. Teknologi automasi yang menghubungkan antara akun bank dan sistem

ERP dapat mengatur jadwal pembayaran secara otomatis berdasarkan data yang tersedia.

e. Penerapan Analitik Prediktif: Dengan menggunakan analitik prediktif berbasis data, UMKM dapat memperkirakan kebutuhan modal kerja di masa depan, serta membuat keputusan yang lebih strategis terkait alokasi modal. Sebagai contoh:

   1) Analisis Tren Keuangan: Analitik prediktif membantu mengidentifikasi tren jangka panjang dalam keuangan dan memproyeksikan bagaimana perubahan musiman atau kondisi pasar dapat memengaruhi kebutuhan modal kerja.

   2) Optimalisasi Penggunaan Modal: Dengan menganalisis data tentang penggunaan modal, UMKM dapat menentukan area yang membutuhkan investasi lebih besar atau justru pengurangan alokasi dana.

4. Penggunaan Teknologi Keuangan (*Fintech*): *Fintech* memiliki potensi besar dalam membantu UMKM mengoptimalkan pengelolaan modal kerja mereka, terutama di era digital. Fintech menawarkan berbagai solusi yang tidak hanya menyederhanakan transaksi keuangan, tetapi juga meningkatkan transparansi, kecepatan, dan efisiensi dalam pengelolaan arus kas. Berikut adalah pembahasan lebih lanjut mengenai penggunaan fintech dalam meningkatkan efisiensi modal kerja UMKM:

   a. Penyediaan Pembiayaan yang Lebih Mudah dan Cepat:

   Fintech telah merevolusi cara UMKM memperoleh pembiayaan. Dengan menggunakan platform pinjaman *online* atau *peer-to-peer (P2P) lending*, UMKM dapat memperoleh akses pembiayaan yang lebih cepat dibandingkan dengan metode tradisional. Layanan *fintech* seperti *Kiva* atau *Modalku* memungkinkan UMKM mengajukan pinjaman dengan proses yang lebih sederhana dan waktu yang lebih singkat.

Manfaat penggunaan *fintech* yaitu pembiayaan yang lebih mudah dan cepat dapat memastikan bahwa modal kerja selalu mencukupi untuk mendukung operasi bisnis yang berkelanjutan, menghindari gangguan yang disebabkan oleh kekurangan kas. Santoso & Lestari (2022), menyatakan bahwa penggunaan platform *fintech* dalam pembiayaan UMKM terbukti meningkatkan akses terhadap modal kerja dengan tingkat persetujuan yang lebih tinggi.

b. Pengelolaan Arus Kas dengan Aplikasi Keuangan

Platform fintech seperti *Kredivo*, *Jurnal*, atau *Xero* menyediakan solusi untuk memantau dan mengelola arus kas secara otomatis. Menurut Hidayat & Raharjo (2023), penggunaan aplikasi berbasis *fintech* terbukti efektif dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan arus kas bagi UMKM di Indonesia. Aplikasi-aplikasi ini memungkinkan UMKM untuk:

1) Melacak arus kas secara *real-time*: memungkinkan pemilik bisnis untuk melihat arus kas secara langsung dan melakukan perencanaan keuangan dengan lebih akurat.

2) Automasi pembayaran dan penagihan: pembayaran tagihan dan penagihan piutang dapat diotomatisasi, yang mempercepat proses pembayaran dan mengurangi risiko keterlambatan. Hal ini sangat penting untuk menjaga kelancaran arus kas yang berkelanjutan.

c. Penyederhanaan Pengelolaan Piutang dan Persediaan

Fintech juga membantu dalam pengelolaan piutang dan persediaan dengan menyediakan sistem yang terin- tegrasi antara akun pelanggan dan stok barang. Beberapa aplikasi *fintech* memungkinkan integrasi dengan sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* yang dapat memantau dan mengelola persediaan secara *real-time*.

UMKM dapat lebih mudah melakukan penagihan otomatis kepada pelanggan, serta merencanakan pembelian persediaan berdasarkan data transaksi yang ada, mengurangi risiko *overstocking* atau kehabisan stok. Studi oleh Widiastuti et al. (2022) menunjukkan bahwa UMKM yang mengadopsi solusi *fintech* untuk pengelolaan piutang dan persediaan mengalami pengurangan biaya operasional dan peningkatan rotasi persediaan yang signifikan.

d. Meningkatkan Keamanan Transaksi

Keamanan transaksi menjadi salah satu faktor penting dalam pengelolaan modal kerja. *Fintech* menyediakan teknologi enkripsi dan otentikasi yang kuat untuk menjaga agar transaksi bisnis tetap aman. Sistem ini sangat berguna untuk melindungi data keuangan UMKM dari ancaman *cyber*.

Dengan meningkatkan keamanan transaksi, UMKM dapat menghindari risiko kebocoran data atau penipuan yang dapat merugikan kondisi keuangan mereka. Dikutip dari riset yang dilakukan oleh Lestari & Wijaya (2021), *fintech* memberikan lapisan perlindungan yang lebih baik bagi UMKM, memastikan bahwa data keuangan dan transaksi mereka terlindungi dengan baik.

e. Integrasi Pembayaran Digital untuk Meningkatkan Likuiditas

Fintech juga menawarkan berbagai solusi pembayaran digital yang mempermudah transaksi antara UMKM dan pelanggan. Platform seperti *GoPay*, *OVO*, atau *Dana* memungkinkan pembayaran yang cepat dan aman, yang secara langsung mempengaruhi likuiditas perusahaan.

Penggunaan sistem pembayaran digital mengurangi waktu tunggu pembayaran dan mempercepat penerimaan dana, yang sangat penting dalam menjaga keseimbangan modal kerja UMKM. Penelitian oleh Pramono & Nursyamsi (2023) menunjukkan bahwa adopsi pembayaran digital di

UMKM meningkatkan arus kas yang lebih stabil dan mengurangi ketergantungan pada pembayaran tunai.

5. Pelatihan dan Literasi Digital: Pelatihan dan literasi digital sangat penting bagi UMKM di era digital, terutama dalam mengelola modal kerja secara efisien. Meskipun *fintech* dan alat digital lainnya dapat membawa banyak manfaat, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi kesulitan dalam mengakses dan memanfaatkannya secara optimal. Oleh karena itu, pelatihan dan peningkatan literasi digital menjadi langkah kunci dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan modal kerja.

    a. Pentingnya Pelatihan untuk UMKM**:** Pelatihan digital memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai berbagai alat dan teknologi yang tersedia untuk mendukung efisiensi pengelolaan modal kerja. Dengan adanya pelatihan, pemilik dan staf UMKM dapat:

        1) Meningkatkan Kemampuan Penggunaan Aplikasi Keuangan: Pelatihan dalam penggunaan aplikasi fintech dan perangkat lunak manajemen keuangan dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam memantau dan mengelola arus kas, piutang, persediaan, serta utang secara lebih efisien.

        2) Mengoptimalkan Sistem Pengelolaan Data: Melalui pelatihan tentang penggunaan perangkat lunak ERP atau aplikasi berbasis *cloud,* UMKM dapat memanfaatkan data lebih baik untuk pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat.

        3) Memahami Keamanan Transaksi Digital: Pelatihan juga penting untuk memastikan bahwa pelaku UMKM memahami cara menjaga data dan transaksi digital mereka agar tetap aman dari ancaman *cyber.*

b. Literasi Digital sebagai Kunci Keberhasilan: Literasi digital mengacu pada kemampuan untuk mengakses, menganalisis, dan menggunakan informasi digital secara efektif. Dengan tingkat literasi digital yang tinggi, UMKM dapat:

   1) Memanfaatkan Marketplace untuk Meningkatkan Penjualan: UMKM yang memiliki literasi digital yang baik lebih mudah memanfaatkan platform *e-commerce* dan *marketplace* untuk menjangkau pelanggan lebih luas.

   2) Menggunakan Sistem Pembayaran Digital: Pemahaman yang baik tentang sistem pembayaran digital memungkinkan UMKM untuk menerima pembayaran secara lebih cepat dan aman, mengurangi waktu tunggu yang berdampak pada likuiditas.

   3) Memahami Alat Pembiayaan Digital: Literasi digital memungkinkan pelaku UMKM memahami cara kerja platform *fintech* seperti *peer-to-peer lending*, yang memberikan akses lebih cepat dan mudah ke sumber pembiayaan.

c. Rekomendasi Program Pelatihan dan Literasi Digital: Untuk meningkatkan efisiensi modal kerja melalui teknologi, UMKM perlu diberi pelatihan yang relevan. Beberapa rekomendasi program pelatihan antara lain:

   a. Pelatihan Penggunaan Aplikasi Keuangan dan Pembayaran Digital: Program ini dapat berfokus pada pengenalan dan penggunaan berbagai aplikasi kasir berbasis *cloud* dan sistem ERP untuk mengelola keuangan.

   b. *Workshop* Literasi Digital untuk Pembiayaan Digital: Pelatihan yang mengajarkan cara menggunakan platform *fintech* untuk memperoleh pembiayaan dan mengelola arus kas secara digital.

   c. Pelatihan Keamanan Digital dan Perlindungan Data: Mengingat banyaknya ancaman keamanan di dunia digital, pelatihan tentang cara melindungi data dan transaksi UMKM sangat diperlukan.

d. Dampak Positif Pelatihan dan Literasi Digital: Investasi dalam pelatihan dan literasi digital dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi UMKM, antara lain:

    a. Peningkatan Efisiensi Operasional: UMKM yang terampil dalam menggunakan teknologi dapat mengoptimalkan pengelolaan modal kerja, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan efisiensi.

    b. Peningkatan Daya Saing: UMKM yang mampu memanfaatkan teknologi digital dapat bersaing lebih efektif di pasar yang semakin kompetitif.

    c. Meningkatkan Akses ke Pasar Global: Literasi digital memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan platform digital dan *marketplace* global, membuka peluang baru untuk ekspansi pasar.

6. Evaluasi Rutin Kinerja Modal Kerja: Evaluasi rutin kinerja modal kerja adalah proses penting untuk memastikan bahwa UMKM dapat mengelola aset dan kewajiban jangka pendek mereka dengan efisien. Dalam konteks manajemen modal kerja, evaluasi rutin memungkinkan pengusaha untuk menilai apakah sumber daya yang ada digunakan secara optimal dan apakah perusahaan dapat memenuhi kewajiban finansialnya dengan lancar. Dalam era digital, evaluasi ini semakin mudah dilakukan dengan memanfaatkan berbagai teknologi yang tersedia.

    a. Pentingnya Evaluasi Rutin Kinerja Modal Kerja: Evaluasi kinerja modal kerja bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam pengelolaan arus kas, piutang, persediaan, dan utang. Dengan evaluasi rutin, UMKM dapat:

        1) Mengidentifikasi Pemborosan: Memantau penggunaan aset lancar untuk menghindari pemborosan, seperti pembelian persediaan berlebihan atau piutang yang tidak tertagih.

        2) Memperbaiki Proses Keuangan: Dengan memahami kinerja modal kerja, pengusaha dapat memperbaiki proses

pembayaran dan pengumpulan piutang serta mengoptimalkan tingkat persediaan.

3) Menyesuaikan Proyeksi Arus Kas: Evaluasi yang konsisten memungkinkan penyesuaian proyeksi arus kas, yang sangat penting untuk merencanakan investasi dan pembiayaan di masa depan.

b. Alat untuk Evaluasi Kinerja Modal Kerja: Evaluasi rutin kinerja modal kerja dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa alat dan teknik, yang semakin mudah diakses berkat teknologi digital. Beberapa metode yang dapat digunakan oleh UMKM antara lain:

1) Rasio Keuangan: Menggunakan rasio keuangan seperti rasio perputaran persediaan, rasio perputaran piutang, dan rasio utang terhadap ekuitas untuk menilai kinerja modal kerja.

2) *Software* Akuntansi dan ERP: Sistem perangkat lunak berbasis *cloud* seperti *software* akuntansi dan ERP memungkinkan pemantauan *real-time* terhadap arus kas, piutang, dan persediaan, serta membantu dalam menganalisis kinerja modal kerja.

3) Dasbor Keuangan Digital: Dasbor keuangan berbasis digital memberikan gambaran yang jelas tentang kesehatan keuangan UMKM secara keseluruhan, memudahkan dalam pengambilan keputusan yang cepat dan berbasis data.

c. Proses Evaluasi Kinerja Modal Kerja: Evaluasi kinerja modal kerja yang efektif melibatkan beberapa langkah sistematis:

1) Pengumpulan Data Keuangan: Pengumpulan data yang akurat terkait kas, piutang, persediaan, dan utang.

2) Analisis Rasio dan Tren Keuangan: Menggunakan rasio keuangan untuk menganalisis perputaran piutang, persediaan, dan utang, serta membandingkan hasilnya dengan standar industri atau tujuan internal.

3) Penggunaan Teknologi untuk Pemantauan *Real-Time:* Teknologi berbasis *cloud* dan *software* akuntansi membantu pemilik UMKM memantau kinerja modal kerja secara *real-time*, sehingga mereka dapat segera mengambil tindakan jika ada masalah yang muncul.

4) Tindak Lanjut dan Penyesuaian: Berdasarkan hasil evaluasi, pengusaha dapat melakukan penyesuaian pada kebijakan manajemen modal kerja, seperti memperpanjang atau memperpendek jangka waktu pembayaran piutang dan utang, atau mengelola persediaan dengan lebih efisien.

d. Manfaat Evaluasi Rutin Kinerja Modal Kerja: Melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja modal kerja dapat memberikan berbagai manfaat, di antaranya:

1) Peningkatan Likuiditas: Dengan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, seperti perputaran piutang atau pengelolaan persediaan, UMKM dapat meningkatkan likuiditas dan memastikan bahwa mereka memiliki dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban finansial.

2) Pengendalian Biaya: Evaluasi rutin membantu UMKM untuk mengontrol biaya operasional, dengan mengurangi pemborosan dalam pengelolaan aset lancar dan utang.

3) Perencanaan yang Lebih Akurat: Dengan memahami kinerja modal kerja, pengusaha dapat membuat perencanaan keuangan yang lebih akurat dan berbasis data, yang dapat digunakan untuk pertumbuhan bisnis di masa depan.

e. Teknologi dalam Evaluasi Kinerja Modal Kerja: Penggunaan teknologi semakin mempermudah UMKM dalam melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja modal kerja. Beberapa solusi teknologi yang dapat digunakan meliputi:

1) Sistem Manajemen Keuangan Berbasis *Cloud:* Sistem ini memungkinkan pengusaha untuk mengakses data keua-

ngan kapan saja dan di mana saja, serta memberikan laporan yang akurat dan tepat waktu untuk evaluasi kinerja modal kerja.

2) Alat Analitik Keuangan: Alat analitik berbasis digital dapat membantu menganalisis rasio keuangan dan mengidentifikasi pola atau tren yang perlu diperbaiki dalam pengelolaan modal kerja.

3) Automasi Laporan Keuangan: Penggunaan automasi untuk menghasilkan laporan keuangan secara otomatis, sehingga mengurangi kesalahan manusia dan meningkatkan efisiensi dalam proses evaluasi.

IV. KESIMPULAN

Manajemen modal kerja di era digital telah mengalami transformasi signifikan seiring dengan perkembangan teknologi dan perubahan lanskap bisnis. Dalam konteks UMKM, digitalisasi membuka peluang besar untuk mengoptimalkan manajemen modal kerja melalui efisiensi operasional dan akses lebih mudah terhadap informasi keuangan. Teknologi seperti sistem akuntansi berbasis *cloud*, aplikasi manajemen kas, dan alat perencanaan keuangan digital memberikan kemudahan dalam memantau arus kas, mengelola inventaris, dan merencanakan kebutuhan modal kerja.

Keberhasilan manajemen modal kerja tidak hanya bergantung pada pengelolaan kas dan piutang, tetapi juga pada pengelolaan hubungan dengan pemasok dan pelanggan melalui platform digital. Oleh karena itu, UMKM perlu memanfaatkan berbagai teknologi untuk mempercepat siklus kas, mengurangi pemborosan, serta memaksimalkan penggunaan aset. Selain itu, pentingnya pengelolaan data keuangan yang tepat dan analisis berbasis data untuk pengambilan keputusan semakin meningkat.

Namun, meskipun teknologi menawarkan banyak keuntungan, tantangan seperti kurangnya literasi digital, keterbatasan sumber daya manusia, dan ketergantungan pada infrastruktur digital tetap menjadi hambatan. Oleh karena itu, investasi dalam pelatihan dan

pengembangan kemampuan digital menjadi langkah penting bagi UMKM dalam mengoptimalkan manajemen modal kerja mereka.

Secara keseluruhan, manajemen modal kerja di era digital bagi UMKM menuntut adaptasi cepat terhadap teknologi, pengelolaan keuangan yang lebih efisien, dan pemanfaatan data untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Aditya, T., & Sari, M. (2022). Pengaruh Automasi pada Pengelolaan Arus Kas dan Utang UMKM. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Digital, 6(1), 21-29.

Afifah, M., & Yusuf, I. (2021). "Implementasi Teknologi Digital dalam Optimalisasi Modal Kerja UMKM." Jurnal Ekonomi Digital Indonesia, 3(2), 50-65.

Andika, R., & Yusuf, A. M. (2022). Fintech dan UMKM: Strategi Inovatif dalam Pengelolaan Modal Kerja. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 14(2), 123-145.

Anggreani, I., Nilasari, A. P., & Retnosari, R. (2020). Pelatihan Pembukuan Dan E-Commerce pada “Peknik” Desa Balesari di Era Ekonomi Digital. Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia (Janaka), 1(1), 22–30.

Arifin, T., & Setiawan, R. (2023). Peran Teknologi dalam Optimalisasi Modal Kerja UMKM di Era Digital. Jurnal Ekonomi Digital Indonesia, 11(2), 123-134.

Budiarto, A., & Sari, D. (2023). Transformasi Digital melalui Marketplace untuk UMKM di Indonesia. Jurnal Bisnis Digital, 7(2), 30-48.

Dewi, S. (2023). Optimasi Kinerja Modal Kerja Melalui Teknologi Cloud-Based ERP di UMKM. Jurnal Manajemen Bisnis Digital, 6(3), 58-71.

Fauziah, N., & Rahman, M. (2023). Peran Data Analitik dalam Optimalisasi Persediaan UMKM di Era Digital. Jurnal Ekonomi Digital, 5(3), 85-99.

Gunawan, B. (2023). Anjak Piutang: Sebuah Alternatif Memperoleh Dana Usaha. Journal of Accounting and Investment, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Haryanto, B., & Pratama, D. (2022). Manajemen Modal Kerja pada UMKM: Analisis dan Strategi Efisiensi di Era Digital. Jurnal Keuangan dan Bisnis, 9(4), 200-215.

Hasan, M. N., & Kartika, S. (2022). Strategi Digitalisasi Pengelolaan Keuangan untuk UMKM. Jurnal Manajemen dan Bisnis Digital, 8(3), 56-70.

Hidayat, R., & Pramono, A. (2023). Transformasi Digital dalam Pengelolaan Utang Usaha pada UMKM. Jurnal Sistem Keuangan Digital, 8(2), 12-20.

Hidayat, R., & Raharjo, Y. (2023). Pengaruh Aplikasi Keuangan terhadap Efisiensi Arus Kas UMKM. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Digital, 8(2), 45-59.

Insani, D. et al. (2023). "Pengaruh Modal Pemerintah terhadap Produktivitas UMKM." Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma.

Irawan, D., & Affan, M. (2020). Pengelolaan Piutang Digital untuk UMKM di Era Digital. Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia, 5(2), 45-52.

Joko, dkk. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM. Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia.

Kartika, D., & Santoso, B. (2023). Peran Automasi dalam Manajemen Utang pada UMKM di Era Digital. Jurnal Keuangan Digital Indonesia, 8(2), 110-125.

Kurniawan, A., & Santoso, D. (2022). Pengaruh Digitalisasi pada Pengelolaan Keuangan UMKM. Jurnal Inovasi Ekonomi, 6(3), 101-112.

Kurniawan, T., & Suryadi, D. (2023). Transformasi Digital UMKM melalui ERP Berbasis Cloud. Jurnal Ekonomi Kreatif, 7(1), 31-44.

Kurniawati, I., & Prasetya, D. (2023). Inovasi Fintech dalam Pengelolaan Keuangan UMKM. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, 12(1), 78-89.

Kusuma, D., Rahayu, P., & Adityarini, N. (2021). Financial Technology Adoption and Its Impact on SME Growth in Indonesia. Journal of Digital Business Transformation.

Lestari, S., & Wijaya, D. (2021). Keamanan Transaksi Digital di UMKM: Peran Teknologi Keuangan dalam Meningkatkan Keamanan dan Efisiensi. Jurnal Keuangan dan Manajemen, 12(1), 34-48.

Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional. Jurnal Ekonomi, 22(2), 118–124.

Mulyati, A., et al. (2022). Analisis Pengaruh Digitalisasi terhadap Arus Kas UMKM. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Digital, 8(1), 20-35.

Nugraha, R. (2022). "Digitalisasi UMKM: Peluang dan Tantangan dalam Pengelolaan Modal Kerja." Jurnal Inovasi dan Teknologi Bisnis, 10(1), 12-23.

Nugroho, A. R., Susanti, S., & Hidayat, A. (2022). Digital Transformation in SMEs: Opportunities and Challenges in Indonesia. Journal of Business and Digital Economics.

Nugroho, R., & Surya, T. (2022). Transformasi Digital dalam Sistem Pembayaran untuk UMKM. Jurnal Inovasi Bisnis dan Teknologi, 6(3), 75-88.

Pramono, S., & Nursyamsi, F. (2023). Dampak Pembayaran Digital terhadap Likuiditas UMKM. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Keuangan, 11(3), 78-93.

Pramono, S., & Wijaya, D. (2023). Penguatan Literasi Digital dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era Digital. Jurnal Ekonomi Digital, 14(1), 72-85.

Pratama, Y., & Setiawan, A. (2022). Cost Efficiency through Digitalization in SME Financial Management. Indonesian Journal of Financial Studies.

Putra, M. S., et al. (2023). Peran Fintech dalam Meningkatkan Likuiditas UMKM di Indonesia. Jurnal Keuangan Digital, 12(1), 67-89.

Putri, A. N., Sutrisno, T., & Rachmawati, E. (2023). Digital Transformation in Small Business Finance Management: A Case Study from Yogyakarta. Journal of Digital Business and Innovation.

Rafidah, N. (2020). "Pengaruh Marketplace terhadap Pendapatan UMKM." Jurnal Ekonomi dan Keuangan. Universitas Muhammadiyah.

Rahayu, P., Kusuma, D., & Adityarini, N. (2021). Financial Literacy and its Role in Digital Financial Inclusion. Journal of Accounting and Investment.

Rahman, F., & Hidayat, R. (2022). Efisiensi Modal Kerja dengan Digitalisasi Pengelolaan Persediaan. Jurnal Manajemen Digital,

6(3), 89-100.

Rahmasari, L. (2022). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan terhadap Kinerja UMKM. Journal of Supply Chain Management, Universitas Muhammadiyah Malang.

Rahmat, T. H. (2023). Efisiensi Keuangan melalui Implementasi Aplikasi Kasir Berbasis Cloud. Jurnal Keuangan Digital, 4(2), 78-90.

Rangkuti, F. (2021). Pemanfaatan Data untuk Pengambilan Keputusan Keuangan di UMKM: Pendekatan Analitik. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Digital, 6(1), 15-28.

Regina, L., & Devie, D. (2023). Strategi Digital dalam Pengelolaan Utang UMKM. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Universitas Surabaya.

Salahudin, I., Sihidi, I. T., Karinda, K., & Firdaus, M. (2024). Digital Budgeting Transformation and Future Challenges: A Bibliometric Analysis. Journal of Public Administration and Digital Governance.

Santoso, A., & Lestari, R. (2022). Literasi Digital dan Penerapan Teknologi Keuangan dalam Pengelolaan Modal Kerja UMKM. Jurnal Keuangan dan Bisnis Digital, 5(3), 33-47.

___. (2022). Platform Fintech dalam Pembiayaan Modal Kerja UMKM: Akses yang Lebih Mudah dan Cepat. Jurnal Manajemen Keuangan, 7(1), 12-27.

Santoso, B., & Hartono, R. (2022). Optimizing Inventory Management Through Cloud-Based ERP in Balinese Craft SMEs. Indonesian Journal of Small Business and Technology.

Santoso, T., & Widodo, A. (2023). Marketplace sebagai Strategi Digitalisasi UMKM dalam Pengelolaan Modal Kerja. Jurnal Manajemen Keuangan Digital, 8(1), 45-60.

Sarfiah, et al. (2020). Perancangan Aplikasi Laporan Keuangan Berbasis Web untuk Pelaku UMKM. Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia.

Sari, A. P., & Wibowo, T. (2023). Transformasi Digital melalui Fintech untuk Optimalisasi Arus Kas pada UMKM. Jurnal Manajemen Keuangan, 9(3), 45-60.

Sari, P. D., & Wicaksono, A. (2023). Implementasi Teknologi Fintech

untuk Manajemen Keuangan UMKM. Jurnal Teknologi Finansial, 9(1), 120-135.

Setiawan, R., & Maharani, S. (2022). Pengaruh Platform Digital terhadap Peningkatan Efisiensi Modal Kerja UMKM. Jurnal Ekonomi dan Keuangan, 10(3), 123-139.

Setyawan, D., & Prabowo, R. (2023). Analisis Data Keuangan untuk Pengelolaan Modal Kerja pada UMKM. Jurnal Keuangan dan Bisnis, 9(3), 78-92.

Soukop, L., Ferry, L., & Eckersley, P. (2021). Transparency and Accountability in Digital Public Management. Global Financial Journal.

Sukirno, S. (2016). Ekonomi Mikro Teori dan Aplikasi. Jakarta: Rajawali Press.

Supriyadi, A., & Wicaksono, B. (2023). Implementasi Sistem ERP pada UMKM: Studi Kasus di Sektor Makanan. Jurnal Sistem Informasi, 9(2), 45-58.

Suryani, T., & Nugroho, R. (2023). Digitalisasi Manajemen Persediaan untuk Efisiensi Operasional UMKM. Jurnal Teknologi dan Bisnis UMKM, 10(2), 105-120.

Suryaningsih, D., & Putra, I. (2023). Efisiensi Operasional UMKM dengan Automasi Pengelolaan Utang. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Digital, 7(3), 45-53.

Suryanto, R., Nur Hanan, M. A., & Ummah, R. S. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM. Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia, 8(1).

Suyanto, W. (2022). Penerapan Big Data dan Analitik dalam Pengelolaan Modal Kerja UMKM. Jurnal Manajemen Bisnis, 10(4), 55-70.

Timuneno, dkk. (2023). Pengaruh Inklusi Keuangan terhadap Keberlanjutan UMKM. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia.

Widiastuti, T., & Haryanto, R. (2023). Pengaruh Pelatihan Digital terhadap Efisiensi Keuangan UMKM di Indonesia. Jurnal Manajemen dan Teknologi, 9(2), 45-59.

Widiastuti, T., Prasetyo, R., & Haryanto, R. (2022). Penerapan Solusi Fintech dalam Pengelolaan Piutang dan Persediaan di UMKM. Jurnal Manajemen dan Sistem Informasi, 14(3), 88-101.

Widiatmoko, A. (2023). Pemanfaatan Teknologi Digital dalam

Optimalisasi Modal Kerja UMKM. Jurnal Ekonomi Digital, 5(1), 34-46.

Widjaja, T., Herlina, L., & Pratama, Y. (2023). Marketplace Integration and Its Impact on Working Capital Management in Jakarta's SMEs. Journal of Business and Digital Economy.

Widyastuti, E., & Mudrifah, A. (2020). Implementasi Penggunaan Fintech dalam Manajemen Risiko: Studi pada UMKM di Indonesia. Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia, 67-79.

Wijaya, B., & Kartika, A. (2022). Penerapan Teknologi ERP dalam Manajemen Persediaan pada UMKM. Jurnal Sistem Informasi Indonesia, 14(1), 45-58.

Wijaya, T., Setiawan, A., & Pratama, Y. (2023). The Impact of Fintech Adoption on Working Capital Management in Indonesian SMEs. Indonesian Journal of Finance and Economics

Wulandari, R. & Saputra, A. (2023). Evaluasi Kinerja Modal Kerja UMKM dengan Sistem ERP. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Digital, 12(2), 101-115.

Yulianti, D., et al. (2023). Penggunaan Teknologi untuk Meningkatkan Efisiensi Modal Kerja di UMKM. Jurnal Transformasi Keuangan, 15(4), 45-59.

PROFIL PENULIS

Dr. Titing Widyastuti, MM.

Penulis lahir dan besar di Semarang, menyelesaikan pendidikan sarjana (S1) di Universitas Diponegoro (Undip) Semarang pada tahun 1992. Pendidikan magister (S2) diselesaikan di Universitas IPWIJA Jakarta pada tahun 1998 dan gelar doktoral (S3) di Universitas Trisakti pada tahun 2017.

Saat ini Penulis merupakan Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat dan dosen tetap pada Universitas IPWIJA, serta dosen bersertifikasi sejak tahun 2008. Sebelumnya, penulis telah menjabat dalam berbagai posisi strategis, antara lain sebagai Direktur Program Pascasarja, Wakil Ketua STIE IPWIJA, serta Kepala Lembaga Kerjasama dan Alumni Universitas IPWIJA.

Saat ini Penulis juga menjabat sebagai Direktur Utama di PT. QIA Solution dan beberapa kali terlibat dalam bimtek dan pembuatan SKKNI pada Kementerian Komunikasi dan Digital RI. Pengalaman dalam berorganisasi, antara lain sebagai Pengurus Pusat pada Ikatan Sarjana Wanita Indonesia (ISWI) dan KADIN Jakarta Timur.

Sebagai akademisi dan praktisi, penulis telah menerbitkan beberapa buku di bidang manajemen dan perilaku organisasi, serta berkontribusi dalam penelitian dan publikasi ilmiah pada berbagai jurnal nasional maupun internasional.

7

BAB 7:
SUMBER PEMBIAYAAN UMKM DI ERA DIGITAL

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

Universitas IPWIJA

e-mail: idhammo@ipwija.ac.id

ABSTRAK

Pentingnya pengelolaan sumber pembiayaan yang sesuai bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan fokus pada pemanfaatan teknologi digital sebagai alternatif pendanaan. Seiring berkembangnya *platform fintech, crowdfunding*, dan pinjaman *peer-to-peer* (P2P), UMKM memiliki kesempatan untuk memperoleh pembiayaan yang lebih fleksibel dan terjangkau. Namun, masih banyak tantangan yang dihadapi, seperti keterbatasan literasi digital, risiko keamanan, dan kurangnya regulasi yang mendukung. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang mengedepankan peningkatan literasi digital, penguatan regulasi untuk keamanan dan transparansi, serta pemberian insentif bagi penyedia layanan fintech. Kebijakan ini bertujuan untuk memperluas akses UMKM terhadap pendanaan berbasis teknologi, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memastikan keberlanjutan usaha mereka dalam menghadapi tantangan ekonomi global.

Kata Kunci: Sumber Pembiayaan, UMKM dan Era Digital

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), pada tahun 2023, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Namun, di tengah kontribusi yang besar ini, akses terhadap sumber pembiayaan masih menjadi tantangan utama bagi pelaku UMKM, terutama dalam menghadapi era digital yang terus berkembang pesat.

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam ekosistem pembiayaan UMKM. Di satu sisi, kemunculan platform teknologi keuangan (*financial technology* atau *fintech*) memberikan solusi inovatif melalui layanan pinjaman *peer-to-peer* (P2P) *lending, crowdfunding*, dan kredit digital. Di sisi lain, tantangan seperti literasi keuangan yang rendah, keamanan data, dan keterbatasan akses internet di daerah tertentu masih menjadi penghambat utama.

Sebagai contoh nyata, pada tahun 2023, platform fintech seperti Amartha, KoinWorks, dan Modalku mengalami pertumbuhan signifikan dalam menyalurkan pinjaman kepada UMKM. Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan bahwa total penyaluran pinjaman *fintech P2P lending* mencapai Rp 200 triliun hingga akhir 2023, meningkat 30% dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa *fintech* telah menjadi sumber pembiayaan yang penting, khususnya bagi UMKM yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan konvensional.

Namun, di sisi lain, kasus gagal bayar dan penipuan dalam sektor fintech juga mengalami peningkatan. Berdasarkan laporan OJK, rasio kredit bermasalah (*Non-Performing Loan*/NPL) *fintech P2P lending* tercatat sebesar 3,2% pada tahun 2024. Kondisi ini menekankan pentingnya penguatan regulasi dan literasi keuangan untuk memastikan keberlanjutan sektor ini sebagai sumber pembiayaan yang andal.

Pendahuluan ini akan mengulas berbagai aspek terkait sumber pembiayaan UMKM di era digital, termasuk peran teknologi, tantangan yang dihadapi, serta strategi untuk memaksimalkan manfaat dan meminimalkan risiko. Bab ini juga akan membahas kebijakan pemerintah serta studi kasus keberhasilan dan kegagalan dalam memanfaatkan sumber pembiayaan digital.

II. STATE OF THE ART

Pembahasan Sumber Pembiayaan UMKM di Era Digital meliputi:

1. Perkembangan Teknologi Keuangan (*Fintech*): *Platform* fintech semakin berkembang sebagai solusi utama untuk menyediakan pembiayaan bagi UMKM, memfasilitasi akses pinjaman dengan proses yang lebih cepat, fleksibel, dan transparan dibandingkan lembaga keuangan tradisional.
2. *Crowdfunding* untuk UMKM. *Crowdfunding* sebagai salah satu bentuk pendanaan berbasis komunitas yang memberikan kesempatan bagi UMKM untuk memperoleh dana dari individu atau kelompok melalui platform *online.*
3. Pinjaman *Peer-to-Peer* (P2P). Platform pinjaman P2P memungkinkan UMKM untuk mendapatkan modal dari investor secara langsung tanpa melalui bank, mengurangi biaya dan mempercepat proses persetujuan.
4. Perkembangan Regulatori dan Kebijakan Pemerintah. Pembaruan kebijakan terkait inklusi keuangan semakin mendukung penggunaan teknologi untuk memperluas akses pendanaan bagi UMKM, terutama di daerah terpencil.
5. Literasi Digital UMKM. Program pelatihan dan kolaborasi dengan lembaga pendidikan menjadi fokus dalam meningkatkan pemahaman UMKM terhadap penggunaan teknologi untuk keuangan dan pemasaran digital.

6. Keamanan dan Perlindungan Data. Keamanan transaksi dan perlindungan data pribadi menjadi salah satu isu utama dalam penggunaan *fintech*. Adopsi teknologi *blockchain* dan sistem enkripsi semakin diperkenalkan untuk meningkatkan keamanan dan mengurangi risiko penipuan atau penyalahgunaan data.
7. Inovasi Layanan Keuangan Digital. Pengembangan layanan berbasis teknologi seperti aplikasi keuangan, *software* akuntansi berbasis *cloud*, dan analitik data untuk membantu UMKM mengelola arus kas dan merencanakan pembiayaan dengan lebih efektif.
8. Tren dan Potensi di Masa Depan. Masa depan akses pendanaan UMKM melalui teknologi digital diprediksi akan terus berkembang dengan munculnya inovasi-inovasi baru dalam teknologi pembayaran, pinjaman, dan investasi berbasis platform.

III. PEMBAHASAN

A. Konsep Sumber Pendanaan untuk UMKM

Pendanaan merupakan elemen vital dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Menurut Tambunan (2019), akses terhadap sumber pendanaan yang memadai menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan produktivitas UMKM di tengah persaingan global. Sumber pendanaan yang tersedia untuk UMKM dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori utama, yaitu pendanaan internal dan eksternal.

Pendanaan internal mencakup modal sendiri yang berasal dari tabungan pribadi pemilik usaha atau reinvestasi keuntungan yang dihasilkan oleh UMKM itu sendiri. Simanjuntak (2020) menyatakan bahwa penggunaan modal internal memiliki risiko yang lebih rendah karena tidak melibatkan kewajiban pembayaran bunga atau utang. Namun, keterbatasan modal internal sering kali menjadi hambatan dalam pengembangan usaha skala kecil dan menengah.

Di sisi lain, pendanaan eksternal meliputi berbagai instrumen seperti pinjaman perbankan, modal ventura, dan pembiayaan berbasis ekuitas. Menurut Yunus (2018), perbankan konvensional dan lembaga keuangan non-bank memainkan peran penting dalam menyediakan kredit dengan skema bunga rendah untuk mendukung pengembangan UMKM. Selain itu, sumber pendanaan alternatif seperti *crowdfunding* dan *peer-to-peer* (P2P) *lending* semakin populer di era digital. *Crowdfunding,* sebagaimana diungkapkan oleh Mollick (2014), memberikan kesempatan kepada UMKM untuk memperoleh dana dari komunitas melalui platform daring dengan sistem kontribusi sukarela.

Tak hanya itu, pemerintah juga berperan aktif dalam menyediakan berbagai program pendanaan berbasis subsidi dan kemitraan. Dana bergulir yang disalurkan melalui lembaga keuangan mikro menjadi salah satu solusi untuk memperluas akses pembiayaan bagi pelaku UMKM (Kementerian Koperasi dan UKM, 2021). Selain itu, lembaga non-pemerintah dan organisasi internasional turut memberikan bantuan hibah dan pelatihan guna memperkuat kapasitas manajerial serta keuangan UMKM.

Secara umum, pemilihan sumber pendanaan yang tepat bagi UMKM harus mempertimbangkan kebutuhan modal, kemampuan membayar, dan fleksibilitas struktur keuangan yang ditawarkan. Menurut Brigham dan Houston (2020), keputusan pendanaan yang optimal akan meningkatkan struktur modal dan memperkuat posisi keuangan jangka panjang UMKM.

Definisi Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merujuk pada berbagai cara atau instrumen keuangan yang digunakan oleh pelaku usaha untuk memperoleh dana guna membiayai operasional, ekspansi, atau kebutuhan bisnis lainnya. Pendanaan ini berperan penting dalam mendukung pertumbuhan usaha, meningkatkan kapasitas produksi, dan beradaptasi dengan perkembangan teknologi di era digital. Akses terhadap sumber pendanaan yang memadai memungkinkan UMKM

untuk memperluas pasar, meningkatkan daya saing, serta memperkuat struktur keuangan mereka.

Jenis-jenis pendanaan yang tersedia untuk UMKM dapat dibedakan menjadi dua kategori utama, yaitu pendanaan internal dan pendanaan eksternal.

1. Pendanaan Internal:
    a. Modal Pribadi: Dana yang berasal dari tabungan atau kekayaan pribadi pemilik usaha yang digunakan untuk memulai atau mengembangkan bisnis.
    b. Laba Ditahan (*Retained Earnings*): Keuntungan yang dihasilkan dari usaha dan diinvestasikan kembali untuk memperbesar skala bisnis atau mendanai kebutuhan operasional.
2. Pendanaan Eksternal:
    a. Pinjaman Bank:
        1) Kredit Usaha Rakyat (KUR): Program pemerintah yang menawarkan pinjaman dengan bunga rendah untuk mendukung UMKM.
        2) Kredit Modal Kerja dan Investasi: Pinjaman jangka pendek atau panjang untuk memenuhi kebutuhan operasional atau ekspansi bisnis.
    b. Lembaga Keuangan *Non-Bank:*
        1) Koperasi Simpan Pinjam: Memberikan pinjaman dengan persyaratan lebih fleksibel dan bunga yang relatif rendah.
        2) *Leasing* atau Perusahaan Pembiayaan: Menyediakan pendanaan untuk pembelian aset seperti peralatan atau kendaraan usaha.
    c. Investasi Ekuitas
        1) Angel Investor: Individu yang memberikan modal dengan imbalan kepemilikan saham dalam bisnis.

2) Venture Capital: Perusahaan yang berinvestasi dalam bisnis dengan potensi pertumbuhan tinggi dan imbalan saham kepemilikan.

d. *Crowdfunding* dan *Peer-to-Peer Lending* (P2P Lending): Platform digital yang menghubungkan pelaku UMKM dengan investor secara langsung melalui mekanisme pinjaman atau investasi berbasis teknologi.

e. Hibah dan Bantuan Pemerintah: Dana yang diberikan oleh pemerintah atau lembaga tertentu sebagai dukungan tanpa kewajiban pengembalian, sering kali difokuskan pada inovasi dan pemberdayaan usaha kecil.

f. Obligasi dan Sukuk: Instrumen utang yang digunakan untuk pendanaan jangka panjang, baik berbasis konvensional maupun syariah.

Di era digital, kemajuan teknologi telah mempermudah akses UMKM terhadap berbagai sumber pendanaan melalui platform fintech dan aplikasi keuangan digital. Dengan banyaknya pilihan ini, UMKM dapat memilih sumber pendanaan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kondisi bisnis mereka, sehingga dapat memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan yang optimal.

Klasifikasi Sumber Pendanaan

Pendanaan Formal untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mengacu pada sumber pendanaan yang berasal dari lembaga keuangan yang terdaftar dan diatur oleh otoritas pemerintah. Pendanaan ini umumnya menawarkan struktur yang lebih jelas, aturan yang ketat, serta jaminan keamanan bagi kedua pihak, baik pemberi pinjaman maupun penerima pinjaman. Terdapat beberapa jenis pendanaan formal yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM, antara lain:

1. Bank

Bank merupakan lembaga keuangan yang paling umum dalam memberikan pendanaan bagi UMKM. UMKM dapat mengakses berbagai produk perbankan seperti Kredit Usaha

Rakyat (KUR) yang menawarkan bunga rendah dan persyaratan yang lebih mudah untuk usaha kecil dan mikro. Bank juga memberikan Kredit Modal Kerja, Kredit Investasi, dan Kredit Konsumtif, yang memungkinkan pelaku usaha mendapatkan dana untuk berbagai kebutuhan bisnis, baik untuk pembelian bahan baku, modal kerja, maupun pengembangan usaha.

Menurut Sari dan Putri (2020), bank memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan UMKM dengan memberikan akses terhadap dana yang diperlukan untuk ekspansi dan perbaikan operasional.

2. Lembaga Keuangan Mikro

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga yang menyediakan layanan keuangan kepada UMKM, terutama yang bergerak di sektor mikro dan kecil. LKM menawarkan berbagai produk finansial, termasuk pinjaman usaha kecil dengan bunga yang lebih rendah dan prosedur yang lebih sederhana dibandingkan bank. Di Indonesia, contoh LKM termasuk Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan lembaga keuangan yang memiliki fokus khusus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat di daerah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai regulator di Indonesia telah memastikan bahwa LKM beroperasi dengan standar yang sesuai agar dapat memberikan layanan yang optimal bagi UMKM.

3. Koperasi

Koperasi adalah salah satu bentuk lembaga keuangan yang memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya melalui pengelolaan usaha bersama. Koperasi simpan pinjam adalah jenis koperasi yang menyediakan layanan pinjaman dengan bunga yang lebih fleksibel dan sering kali lebih terjangkau bagi UMKM dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Koperasi juga memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan UMKM, terutama di daerah-daerah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh bank.

Menurut Mulyana (2018), koperasi memiliki potensi besar untuk memperkuat sektor UMKM dengan memberikan akses pendanaan yang lebih mudah dan terjangkau, khususnya bagi usaha mikro dan kecil yang membutuhkan modal untuk berkembang. Pendanaan formal dari bank, lembaga keuangan mikro, dan koperasi menawarkan keuntungan utama berupa tingkat keamanan yang lebih tinggi, suku bunga yang kompetitif (terutama dalam program-program seperti KUR), serta pengawasan yang lebih jelas dari otoritas terkait.

Namun, untuk mengakses pendanaan ini, UMKM harus memenuhi persyaratan tertentu, seperti jaminan atau kemampuan untuk menunjukkan kelayakan usaha. Pendanaan formal ini sangat relevan dalam mendorong profesionalisme dan pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan, serta memperluas akses pasar mereka.

4. Pendanaan Informal: Pinjaman dari keluarga, teman, dan komunitas

a. Pinjaman dari Keluarga: Dana yang dipinjam dari anggota keluarga terdekat seperti orang tua, saudara, atau kerabat lainnya tanpa melalui lembaga keuangan formal. Biasanya memiliki persyaratan yang fleksibel, seperti tanpa bunga atau dengan suku bunga rendah, serta jadwal pembayaran yang lebih longgar. Proses pengajuan lebih cepat, minim birokrasi, dan sering kali didasarkan pada kepercayaan. Berisiko merusak hubungan keluarga jika terjadi masalah dalam pembayaran kembali.

b. Pinjaman dari Teman: Dana yang dipinjam dari teman dekat atau rekan yang memiliki hubungan pribadi dengan peminjam. Serupa dengan pinjaman keluarga, sering kali tidak memerlukan jaminan atau kontrak formal. Fleksibilitas dalam pembayaran dan kepercayaan yang menjadi dasar transaksi. Risiko merusak hubungan pertemanan jika peminjam tidak mampu melunasi hutang tepat waktu.

c. Pinjaman dari Komunitas: Dana yang diperoleh dari kelompok atau komunitas lokal, seperti arisan, koperasi, atau kelompok simpan pinjam informal. Dapat melibatkan kesepakatan lisan atau tertulis dengan mekanisme berbagi risiko dan keuntungan di antara anggota komunitas. Membantu meningkatkan solidaritas sosial dan memberikan akses pembiayaan bagi pelaku usaha kecil yang sulit mendapatkan pinjaman bank. Terbatasnya jumlah dana yang tersedia dan potensi konflik dalam komunitas jika terjadi gagal bayar.

5. Pendanaan Alternatif

a. *Fintech* (*Financial Technology*)

Teknologi keuangan yang menyediakan layanan pinjaman atau investasi secara digital melalui platform atau aplikasi. *Fintech* memiliki karakteristik seperti memanfaatkan teknologi untuk mempercepat proses transaksi keuangan dan menggabungkan layanan keuangan dengan teknologi digital seperti aplikasi *mobile* dan *blockchain.*

Contoh:

1) *Peer-to-Peer* (P2P) *Lending*: Platform yang menghubungkan pemberi pinjaman (investor) dengan peminjam (UMKM atau individu) tanpa melalui bank.

2) *Digital Payment & E-Wallets*: Memfasilitasi pembayaran dan pengelolaan dana secara digital.

Fintech memiliki beberapa keuntungan seperti proses cepat dan mudah tanpa memerlukan banyak dokumen serta cocok untuk UMKM yang sulit memenuhi persyaratan bank. Namun, Fintech memiliki beberapa tantangan seperti risiko keamanan data dan penyalahgunaan informasi pribadi dan tingkat bunga yang mungkin lebih tinggi dibanding bank.

b. Crowdfunding

Metode penggalangan dana dari banyak individu melalui platform *online,* di mana setiap orang dapat menyumbang dalam jumlah kecil untuk mendukung suatu

proyek atau bisnis. *Crowdfunding* memiliki beberapa karakteristik di antaranya mengandalkan komunitas atau jaringan *online* untuk mendapatkan dana dan bisa berupa sumbangan, pinjaman, atau investasi dengan imbalan saham atau produk.

Jenis *Crowdfunding*:

1) *Donation-based*: Tanpa imbalan (biasanya untuk amal atau proyek sosial).
2) *Reward-based*: Memberikan hadiah berupa produk atau layanan.
3) *Equity-based*: Investor mendapat saham di bisnis yang didanai.
4) *Debt-based*: Dana dipinjamkan dengan bunga tertentu.

Crowdfunding memiliki beberapa keuntungan seperti meningkatkan visibilitas produk atau bisnis serta tidak memerlukan agunan. Namun, *Crowdfunding* memiliki beberapa tantangan seperti memerlukan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat investor dan tidak ada jaminan dana yang terkumpul cukup untuk kebutuhan proyek.

c. Angel Investors

Individu kaya atau kelompok investor yang menyediakan dana untuk bisnis rintisan (*startup*) atau UMKM dengan imbalan saham atau ekuitas dalam bisnis tersebut. Biasanya terlibat dalam tahap awal pengembangan bisnis (*seed funding*). Selain dana, mereka sering memberikan bimbingan dan jaringan bisnis untuk membantu perusahaan berkembang.

Angel Investors memiliki beberapa keuntungan seperti tidak memerlukan jaminan seperti di bank. Serta mendapatkan mentor atau konsultan yang berpengalaman. Namun, Angel Investors memiliki beberapa tantangan di antaranya yaitu investor mungkin meminta kendali atau pengaruh

dalam keputusan bisnis dan membutuhkan rencana bisnis yang solid untuk meyakinkan investor.

Pendanaan alternatif ini sangat relevan di era digital karena memberikan akses yang lebih luas dan fleksibel bagi pelaku UMKM yang kesulitan memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan konvensional.

Karakteristik Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan memiliki karakteristik yang beragam, tergantung pada jenis, jangka waktu, dan tujuan penggunaannya. Beberapa karakteristik utama meliputi fleksibilitas dalam pengajuan dan penggunaan dana, jangka waktu pengembalian yang dapat bervariasi dari jangka pendek hingga panjang, serta tingkat risiko dan suku bunga yang berbeda. Selain itu, sumber pendanaan juga dapat berasal dari pihak internal, seperti modal sendiri atau laba ditahan, maupun eksternal, seperti pinjaman bank, penerbitan obligasi, atau pendanaan ekuitas.

Pemilihan sumber pendanaan yang tepat sangat dipengaruhi oleh kebutuhan spesifik usaha, kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan, serta strategi pertumbuhan yang direncanakan. Dengan memahami karakteristik ini, pelaku usaha dapat membuat keputusan yang bijak untuk mendukung kelang-sungan dan pengembangan bisnis mereka.

1. Perbedaan antara pendanaan jangka pendek, menengah, dan Panjang

Pendanaan dalam dunia bisnis dibedakan berdasarkan jangka waktu pengembaliannya, yang meliputi pendanaan jangka pendek, menengah, dan panjang. Ketiga jenis pendanaan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan finansial yang berbeda, sesuai dengan skala prioritas dan tujuan bisnis yang ingin dicapai.

a. Pendanaan Jangka Pendek: Pendanaan jangka pendek merujuk pada sumber dana yang digunakan untuk kebutuhan operasional atau pembiayaan yang harus dilunasi dalam waktu kurang dari satu tahun. Pendanaan ini sering

kali digunakan untuk kebutuhan mendesak atau sementara, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, atau biaya operasional lainnya. Contoh sumber pendanaan jangka pendek meliputi kredit perdagangan, pinjaman modal kerja, dan pembiayaan faktur.

b. Pendanaan Jangka Menengah: Pendanaan jangka menengah mencakup sumber dana yang digunakan untuk kebutuhan bisnis dengan jangka waktu pengembalian antara 1 hingga 5 tahun. Biasanya, pendanaan ini digunakan untuk membiayai ekspansi usaha, pembelian peralatan, atau investasi dalam proyek skala menengah. Contoh sumbernya meliputi pinjaman bank dengan tenor menengah atau *leasing.*

c. Pendanaan Jangka Panjang: Pendanaan jangka panjang merujuk pada sumber dana yang digunakan untuk kebutuhan strategis dengan jangka waktu pengembalian lebih dari 5 tahun. Biasanya, pendanaan ini diperlukan untuk pembiayaan proyek besar seperti pembangunan fasilitas baru, pembelian aset tetap, atau investasi jangka panjang lainnya. Contoh sumber pendanaan jangka panjang meliputi obligasi, pinjaman hipotek, atau ekuitas perusahaan.

Perbedaan mendasar antara ketiga jenis pendanaan ini terletak pada jangka waktu pengembaliannya, tujuan penggunaannya, serta sumber pendanaannya. Pendanaan jangka pendek cenderung memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi namun sering kali disertai dengan suku bunga lebih tinggi. Sementara itu, pendanaan jangka menengah dan panjang biasanya memiliki suku bunga lebih rendah, namun memerlukan komitmen jangka waktu yang lebih panjang serta jaminan tertentu.

Pemilihan jenis pendanaan yang tepat sangat bergantung pada analisis kebutuhan keuangan, aliran kas, dan strategi bisnis yang diimplementasikan oleh perusahaan. Dengan memahami karakteristik masing-masing, pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang tepat untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnisnya.

2. Keunggulan dan kekurangan dari masing-masing jenis pendanaan

Berikut adalah penjabaran keunggulan dan kekurangan dari masing-masing jenis pendanaan:

a. Pendanaan Jangka Pendek:

1) Keunggulan:

a) Cepat dan mudah diakses: Biasanya memiliki proses pengajuan yang sederhana dan waktu pencairan yang cepat.

b) Fleksibilitas tinggi: Cocok untuk kebutuhan operasional mendesak, seperti pembelian bahan baku atau pembayaran gaji.

c) Biaya bunga rendah jika dilunasi tepat waktu: Karena jangka waktu yang singkat, total biaya bunga dapat diminimalkan.

2) Kekurangan:

a) Suku bunga relatif tinggi: Jika tidak dilunasi tepat waktu, bunga akumulatif bisa menjadi beban.

b) Risiko ketergantungan: Penggunaan terus-menerus dapat menciptakan ketergantungan yang merugikan arus kas.

c) Tidak cocok untuk proyek besar: Karena nominalnya biasanya terbatas, pendanaan ini kurang ideal untuk investasi jangka panjang.

b. Pendanaan Jangka Menengah:

1) Keunggulan:

a) Tenor lebih fleksibel: Jangka waktu 1–5 tahun memberikan ruang untuk mengelola pengembalian dengan lebih baik.

b) Cocok untuk investasi skala menengah: Misalnya, pembelian mesin atau ekspansi usaha.

c) Bunga lebih rendah dibandingkan jangka pendek: Biasanya memiliki bunga yang lebih kompetitif dibandingkan pinjaman jangka pendek.

2) Kekurangan:

a) Persyaratan lebih ketat: Membutuhkan dokumentasi yang lebih banyak dibandingkan pendanaan jangka pendek.

b) Komitmen pembayaran lebih panjang: Mengharuskan pelaku usaha untuk mempertimbangkan aliran kas dalam jangka waktu yang lebih lama.

c. Pendanaan Jangka Panjang:

1) Keunggulan:

a) Ideal untuk proyek besar: Cocok untuk pembiayaan aset tetap, seperti properti, fasilitas, atau proyek infrastruktur.

b) Bunga lebih rendah dalam jangka panjang: Memberikan stabilitas bunga dibandingkan pinjaman jangka pendek.

c) Pengembalian yang terencana: Memberikan waktu yang cukup untuk menghasilkan pendapatan dari proyek sebelum kewajiban pengembalian selesai.

2) Kekurangan:

a) Risiko jangka panjang: Ketidakpastian ekonomi atau perubahan bisnis dapat memengaruhi kemampuan untuk memenuhi kewajiban.

b) Dokumentasi dan persyaratan ketat: Memerlukan proses yang kompleks dan sering kali jaminan yang signifikan.

c) Beban bunga total lebih besar: Meskipun bunganya rendah, akumulasi dalam waktu lama bisa menjadi beban besar.

Dengan memahami keunggulan dan kekurangan dari masing-masing jenis pendanaan, pelaku usaha dapat memilih pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan spesifik mereka, kemampuan pembayaran, serta tujuan bisnis yang ingin dicapai.

Model Pembiayaan Digital untuk UMKM

1. Peran *Fintech* dalam Menyediakan Pembiayaan yang Fleksibel

Fintech memainkan peran penting dalam menyediakan solusi pembiayaan yang fleksibel bagi pelaku usaha, khususnya UMKM, yang sering kali menghadapi kendala dalam mengakses layanan keuangan tradisional. Dengan mengandalkan teknologi digital, *fintech* memungkinkan proses pengajuan dan pencairan dana yang cepat dan efisien. Salah satu keunggulan utama *fintech* adalah fleksibilitas dalam hal jumlah pinjaman, tenor, dan persyaratan pengembalian yang lebih disesuaikan dengan kondisi dan kemampuan usaha.

Selain itu, *fintech* memberikan akses kepada pelaku UMKM yang tidak memiliki jaminan atau riwayat kredit yang sempurna, memungkinkan mereka untuk memperoleh pembiayaan yang sebelumnya sulit dijangkau. Dengan demikian, *fintech* tidak hanya menawarkan kemudahan akses, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha dengan menyediakan dana yang dibutuhkan secara tepat waktu dan dengan ketentuan Yang Lebih Ringan.

2. *Crowdfunding* sebagai Platform Pendanaan Berbasis Komunitas

Crowdfunding merupakan *platform* pendanaan yang memanfaatkan kekuatan komunitas untuk mengumpulkan dana dalam jumlah besar untuk membiayai suatu proyek atau usaha. Berbeda dengan metode pendanaan tradisional, di mana dana biasanya berasal dari satu atau beberapa investor besar, *crowdfunding* memungkinkan individu atau kelompok untuk berkontribusi dengan jumlah yang lebih kecil, namun secara kolektif dapat menghasilkan dana yang cukup besar.

Platform *crowdfunding* seperti Kickstarter, Indiegogo, atau GoFundMe, menyediakan ruang bagi pelaku usaha, pengusaha, atau individu yang membutuhkan dana untuk memperkenalkan ide atau proyek mereka kepada khalayak luas, dan menarik perhatian investor atau donatur potensial. Keunggulan utama dari *crowdfunding* adalah adanya keterlibatan langsung dari komunitas, yang tidak hanya menyediakan dana tetapi juga bisa memberikan dukungan berupa masukan atau promosi.

Selain itu, *crowdfunding* juga memungkinkan usaha baru atau inovatif untuk mendapatkan perhatian tanpa harus bergantung pada lembaga keuangan tradisional. Namun, meskipun memiliki banyak keuntungan, *crowdfunding* juga memiliki risiko, seperti kegagalan untuk mencapai target pendanaan atau kurangnya minat dari komunitas yang ditargetkan.

3. Kredit Digital dan Layanan Keuangan Berbasis Teknologi

Kredit digital dan layanan keuangan berbasis teknologi telah mengubah cara individu dan bisnis mengakses pembiayaan. Teknologi digital memungkinkan penyedia layanan keuangan untuk menawarkan produk seperti pinjaman, asuransi, dan investasi secara *online,* tanpa memerlukan interaksi langsung dengan lembaga keuangan tradisional. Kredit digital, misalnya, menyediakan akses pembiayaan dengan proses yang lebih cepat dan mudah dibandingkan dengan pinjaman konvensional.

Melalui aplikasi atau platform *fintech*, peminjam dapat mengajukan pinjaman, mendapatkan persetujuan, dan menerima dana hanya dalam hitungan jam atau hari, tergantung pada jenis layanan. Selain itu, layanan keuangan berbasis teknologi memungkinkan penggunaan data besar dan algoritma untuk menilai kelayakan kredit, yang memungkinkan proses evaluasi yang lebih akurat dan personalisasi.

Keuntungan lainnya adalah fleksibilitas dalam hal jumlah pinjaman, tenor, dan persyaratan pengembalian yang disesuaikan dengan kebutuhan pengguna. Namun, meskipun menawarkan kemudahan dan efisiensi, kredit digital juga memiliki tantangan, seperti risiko keamanan data, potensi penipuan, dan

ketergantungan pada infrastruktur teknologi yang kuat. Oleh karena itu, regulasi yang ketat dan literasi digital menjadi penting untuk memastikan bahwa layanan keuangan berbasis teknologi dapat diakses secara aman dan adil.

Kriteria dan Persyaratan Pendanaan

Mengakses pembiayaan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memerlukan sejumlah dokumen dan persyaratan yang bergantung pada jenis pembiayaan yang diajukan dan lembaga penyedia dana. Secara umum, ada beberapa dokumen dasar yang harus dipenuhi oleh pelaku UMKM untuk mendapatkan akses ke pembiayaan, baik itu melalui perbankan, lembaga keuangan non-bank, atau platform *fintech.*

1. Identitas Diri: UMKM harus menyediakan salinan Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik usaha sebagai bukti identitas yang sah. Beberapa lembaga keuangan juga mungkin meminta dokumen identitas tambahan seperti Kartu Keluarga atau paspor untuk memverifikasi status kewarganegaraan atau tempat tinggal.
2. Dokumen Usaha: Pemilik UMKM perlu menyediakan dokumen yang membuktikan keberadaan dan legalitas usaha, seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), atau Akta Pendirian Perusahaan. Beberapa lembaga juga mungkin meminta Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) sebagai bukti kewajiban pajak usaha.
3. Laporan Keuangan: Laporan keuangan yang mencakup laporan laba rugi dan neraca biasanya diperlukan untuk menunjukkan kesehatan finansial usaha. Bagi UMKM yang baru berdiri dan belum memiliki laporan keuangan yang terstruktur, beberapa lembaga keuangan mungkin menawarkan pembiayaan dengan persyaratan yang lebih fleksibel.
4. Rencana Penggunaan Dana: Beberapa penyedia pembiayaan, terutama untuk pinjaman besar, mungkin meminta rencana penggunaan dana yang jelas, termasuk rincian tentang bagaimana dana akan digunakan dalam kegiatan usaha. Hal ini

membantu lembaga keuangan untuk menilai tujuan penggunaan dana serta prospek usaha yang dibiayai.

5. Jaminan atau Agunan: Untuk pinjaman yang lebih besar atau jenis pembiayaan tertentu, penyedia dana biasanya akan meminta jaminan atau agunan, seperti aset tetap (rumah, kendaraan, peralatan) yang bisa digunakan sebagai jaminan untuk memastikan pelunasan pinjaman.
6. Surat Pernyataan atau Jaminan Lain: Beberapa lembaga pembiayaan dapat meminta surat pernyataan dari pemilik usaha yang menyatakan bahwa usaha yang diajukan untuk mendapatkan dana tidak sedang dalam sengketa hukum atau memiliki utang yang belum dibayar. Hal ini bertujuan untuk memastikan kelayakan dan integritas usaha yang mengajukan pembiayaan.

Persyaratan tambahan dapat berlaku tergantung pada jenis pembiayaan yang dipilih, seperti pinjaman bank, kredit digital, atau pembiayaan berbasis komunitas melalui *crowdfunding*. Keberadaan dokumentasi yang lengkap dan akurat sangat penting untuk memperlancar proses pengajuan pembiayaan dan memperbesar peluang mendapatkan persetujuan.

B. Analisis Kelayakan Kredit dan Penilaian Risiko oleh Penyedia Dana

Analisis kelayakan kredit dan penilaian risiko adalah dua langkah kritis yang dilakukan oleh penyedia dana, seperti bank, lembaga keuangan non-bank, atau *platform fintech*, untuk memastikan bahwa peminjam memiliki kemampuan untuk melunasi pinjaman yang diberikan. Proses ini bertujuan untuk mengurangi risiko gagal bayar serta menjaga kesehatan finansial penyedia dana. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua proses tersebut:

1. Analisis Kelayakan Kredit

Analisis kelayakan kredit berfokus pada kemampuan peminjam untuk membayar kembali pinjaman yang diajukan.

Beberapa aspek yang dianalisis meliputi:

a. Riwayat Kredit: Penyedia dana akan mengevaluasi riwayat kredit peminjam untuk mengetahui apakah peminjam memiliki catatan pembayaran yang baik atau buruk di masa lalu. Informasi ini biasanya diperoleh dari laporan kredit yang menunjukkan seberapa tepat waktu peminjam membayar kewajiban keuangan sebelumnya. Peminjam dengan riwayat kredit yang baik dianggap lebih layak untuk diberikan pinjaman.

b. Kemampuan Pembayaran: Lembaga keuangan akan menilai aliran kas peminjam, terutama bagi UMKM, untuk menentukan apakah mereka memiliki sumber daya yang cukup untuk membayar angsuran pinjaman. Hal ini melibatkan analisis laporan keuangan, seperti laba rugi dan neraca, untuk memahami pendapatan dan beban operasional usaha.

c. Tingkat Pendapatan dan Pekerjaan: Peminjam yang memiliki pendapatan stabil atau usaha yang dapat menghasilkan keuntungan yang konsisten akan dianggap lebih layak. Bagi UMKM, penyedia dana akan mengevaluasi prospek usaha, kapasitas produksi, dan pasar yang dijangkau untuk menilai keberlanjutan usaha ke depannya.

d. Tujuan dan Penggunaan Dana: Penyedia dana juga akan menilai tujuan penggunaan dana yang diajukan. Penggunaan dana yang jelas dan produktif (misalnya, untuk ekspansi usaha atau pembelian peralatan) meningkatkan peluang persetujuan kredit.

2. Penilaian Risiko

Penilaian risiko bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengukur berbagai faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan peminjam untuk memenuhi kewajiban pinjaman. Penilaian ini melibatkan beberapa elemen, antara lain:

a. Risiko Kredit: Ini adalah risiko bahwa peminjam tidak dapat melunasi pinjaman sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Risiko ini dapat dinilai dengan mengidentifikasi

faktor-faktor seperti riwayat kredit peminjam, jaminan yang diberikan, serta potensi penurunan pendapatan yang dapat mempengaruhi kemampuan pembayaran.

b. Risiko Pasar: Penyedia dana juga akan mempertimbangkan risiko pasar yang dapat memengaruhi kemampuan usaha untuk menghasilkan pendapatan, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan regulasi, atau kondisi ekonomi makro. Risiko pasar ini lebih relevan bagi UMKM yang terpengaruh oleh tren pasar atau ketergantungan pada sektor tertentu.

c. Risiko Likuiditas: Penyedia dana akan menilai apakah peminjam memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan kas sehari-hari dan kewajiban pembayaran utang. Analisis ini mencakup kemampuan peminjam untuk mengonversi aset menjadi kas atau mendapatkan akses ke pembiayaan jangka pendek apabila diperlukan.

d. Risiko Operasional: Faktor risiko operasional meliputi kemungkinan adanya gangguan dalam operasi usaha, seperti masalah manajerial, kegagalan sistem, atau ketergantungan pada sejumlah kecil pelanggan atau pemasok. Risiko ini penting untuk dinilai agar penyedia dana memahami potensi hambatan yang dapat mengganggu kelancaran usaha.

e. Risiko Agunan: Jika pinjaman dilengkapi dengan agunan, penyedia dana akan menilai risiko terhadap nilai agunan tersebut. Penurunan nilai atau kesulitan dalam menjual agunan di pasar dapat mempengaruhi proses pemulihan jika terjadi gagal bayar.

Melalui analisis kelayakan kredit dan penilaian risiko yang cermat, penyedia dana dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi mengenai apakah pinjaman tersebut layak diberikan. Proses ini membantu mengurangi risiko kerugian dan memastikan bahwa dana yang disalurkan akan digunakan dengan cara yang efektif dan efisien. Pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor risiko dan kemampuan peminjam untuk memenuhi kewajiban

keuangan menjadi kunci dalam keputusan pemberian kredit yang bertanggung jawab.

C. Tantangan dan Peluang

Hambatan yang dihadapi UMKM dalam mengakses pendanaan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian, namun seringkali menghadapi berbagai hambatan dalam mengakses pendanaan. Beberapa hambatan utama yang dihadapi oleh UMKM dalam memperoleh pembiayaan antara lain:

1. Kurangnya Akses terhadap Lembaga Keuangan Tradisionall: Sebagian besar UMKM mengalami kesulitan dalam mengakses layanan perbankan atau lembaga keuangan tradisional. Banyak UMKM, terutama yang baru berkembang, tidak memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank, seperti memiliki jaminan atau riwayat kredit yang baik. Bank dan lembaga keuangan cenderung lebih memilih memberikan pinjaman kepada perusahaan besar yang sudah mapan dan memiliki reputasi yang jelas, meninggalkan UMKM dengan lebih sedikit pilihan pembiayaan.
2. Terbatasnya Jaminan dan Agunan: Banyak UMKM yang tidak memiliki aset tetap atau jaminan yang dapat digunakan sebagai agunan untuk memperoleh pinjaman. Ini merupakan kendala utama bagi UMKM, karena lembaga keuangan biasanya mensyaratkan agunan sebagai salah satu jaminan untuk memberikan kredit. Tanpa agunan, UMKM kesulitan memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank atau lembaga keuangan lainnya.
3. Kurangnya Riwayat Kredit atau Kredibilitas Finansial: UMKM yang baru berdiri atau yang tidak memiliki catatan keuangan yang terstruktur dengan baik seringkali menghadapi kesulitan dalam memperoleh pembiayaan. Banyak dari mereka tidak memiliki laporan keuangan yang jelas atau akurat yang dapat meyakinkan penyedia dana mengenai kelayakan usaha mereka. Laporan keuangan yang tidak memadai ini menyulitkan lembaga

keuangan untuk melakukan analisis kelayakan kredit yang diperlukan.

4. Tingginya Suku Bunga dan Biaya Administrasi: Meskipun ada banyak pilihan pendanaan, tingkat suku bunga yang tinggi dan biaya administrasi yang dikenakan oleh lembaga keuangan sering menjadi hambatan bagi UMKM. UMKM dengan arus kas terbatas sering kali kesulitan untuk memenuhi kewajiban pembayaran bunga yang tinggi, yang dapat memperburuk kondisi finansial mereka.
5. Keterbatasan Pengetahuan dan Literasi Keuangan: Banyak pelaku UMKM yang kurang memahami berbagai opsi pendanaan yang tersedia, serta cara mengelola keuangan mereka dengan efisien. Keterbatasan literasi keuangan ini menyebabkan mereka tidak dapat memanfaatkan kesempatan pendanaan yang mungkin tersedia, baik dari lembaga keuangan tradisional maupun platform *fintech*. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang cara mengajukan pinjaman atau mendokumentasikan laporan keuangan juga dapat menghalangi akses mereka ke sumber dana.
6. Ketidakpastian Regulasi dan Kebijakan Pemerintah: Kebijakan pemerintah yang tidak konsisten atau perubahan regulasi yang mendadak dapat memengaruhi akses UMKM terhadap pendanaan. Beberapa program pembiayaan pemerintah mungkin memiliki prosedur yang rumit atau terbatas pada sektor-sektor tertentu, yang menyulitkan UMKM untuk mengakses pembiayaan yang mereka butuhkan.
7. Risiko Bisnis yang Tinggi: Penyedia dana cenderung melihat UMKM sebagai entitas dengan risiko yang lebih tinggi karena fluktuasi pasar, ketergantungan pada sejumlah kecil pelanggan atau pemasok, serta tantangan operasional lainnya. Hal ini menyebabkan lembaga keuangan lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM, terutama yang berada pada sektor-sektor dengan tingkat risiko tinggi.

8. Proses Pengajuan yang Kompleks dan Memakan Waktu: Proses pengajuan pendanaan di lembaga keuangan tradisional sering kali dianggap rumit dan memakan waktu, yang dapat menjadi hambatan bagi UMKM yang membutuhkan dana segera untuk menjaga kelangsungan operasi mereka. Selain itu, banyak UMKM yang tidak memiliki sumber daya untuk memenuhi berbagai persyaratan yang diajukan oleh bank, seperti dokumen legalitas usaha, laporan keuangan, dan rencana bisnis yang rinci.

Hambatan-hambatan tersebut mencerminkan tantangan besar yang dihadapi oleh UMKM dalam memperoleh pendanaan. Untuk mengatasi masalah ini, penting bagi pemerintah, lembaga keuangan, dan penyedia layanan *fintech* untuk menciptakan solusi pembiayaan yang lebih inklusif, fleksibel, dan sesuai dengan kebutuhan UMKM. Peningkatan literasi keuangan, serta kemudahan dalam proses pengajuan dan persyaratan yang lebih ringan, dapat membantu UMKM untuk mengakses sumber daya yang mereka butuhkan guna berkembang dan bersaing di pasar.

Potensi teknologi digital untuk memperluas jangkauan pendanaan

Teknologi digital memiliki potensi besar dalam memperluas jangkauan pendanaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang sering kali menghadapi kesulitan dalam mengakses pembiayaan melalui saluran tradisional. Melalui platform *fintech,* seperti *peer-to-peer* (P2P) *lending* dan *crowdfunding*, UMKM dapat mengajukan pinjaman atau mencari investasi secara *online*, tanpa membutuhkan agunan fisik atau riwayat kredit yang panjang.

Teknologi digital juga memungkinkan proses pengajuan kredit yang lebih cepat dan efisien, dengan analisis kredit berbasis data besar dan algoritma yang dapat menilai kelayakan kredit dalam waktu singkat. Selain itu, layanan kredit digital melalui aplikasi *smartphone* memberikan kemudahan akses ke dana, dengan suku bunga yang lebih kompetitif dan syarat yang lebih fleksibel. *Crowdfunding* juga menawarkan cara bagi UMKM untuk memperoleh dana dari individu melalui platform *online*, sekaligus membangun komunitas pelanggan.

Teknologi seperti *blockchain* meningkatkan transparansi dan keamanan dalam transaksi, sedangkan analitik data dan kecerdasan buatan memungkinkan penyedia dana untuk melakukan penilaian kredit yang lebih akurat. Selain itu, teknologi digital turut mendukung peningkatan literasi keuangan bagi UMKM, dengan menyediakan berbagai sumber edukasi *online* yang membantu mereka membuat keputusan finansial yang lebih baik. Dengan demikian, teknologi digital tidak hanya mempermudah akses pendanaan, tetapi juga memperkaya kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan dan mempercepat pertumbuhannya.

D. *Fintech* untuk Pembiayaan UMKM

Fintech (*financial technology*) telah menjadi salah satu solusi utama dalam perkembangan pembiayaan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, tetapi seringkali menghadapi kendala dalam memperoleh akses pembiayaan tradisional melalui bank atau lembaga keuangan lainnya. *Fintech* hadir sebagai alternatif yang efisien dan fleksibel, memungkinkan UMKM untuk mendapatkan pendanaan dengan lebih mudah dan cepat.

Konsep *Fintech* dalam Pembiayaan UMKM

Fintech pembiayaan untuk UMKM menggunakan teknologi digital untuk menghubungkan penyedia dana dengan pelaku UMKM, menciptakan ekosistem yang lebih inklusif dan efisien. Aplikasi fintech menyediakan berbagai layanan, seperti pinjaman *peer-to-peer* (P2P), *crowdfunding*, dan *platform* pembayaran yang memungkinkan UMKM mengakses dana atau modal dengan cara yang lebih transparan dan terjangkau.

Jenis Layanan *Fintech* untuk Pembiayaan UMKM

Beberapa jenis layanan *fintech* yang digunakan untuk pembiayaan UMKM antara lain:

1. *Peer-to-Peer* (P2P) *Lending*: *Fintech P2P lending* memungkinkan UMKM untuk mendapatkan pinjaman langsung dari individu atau investor tanpa melalui perantara bank. Sistem ini lebih cepat, fleksibel, dan persyaratan yang lebih ringan dibandingkan dengan lembaga keuangan tradisional.
2. *Crowdfunding*; *Platform crowdfunding* memungkinkan UMKM untuk mengumpulkan dana dari banyak orang secara *online* untuk mendanai proyek atau pengembangan usaha mereka.
3. *Platform* Pembayaran Digital: Layanan pembayaran seperti dompet digital dan aplikasi pembayaran lainnya memungkinkan UMKM untuk menerima pembayaran dari konsumen dengan lebih efisien, yang secara tidak langsung dapat meningkatkan arus kas dan mempercepat pertumbuhan usaha.

Contoh *Fintech* di Indonesia untuk Pembiayaan UMKM

Beberapa *fintech* yang berperan penting dalam pembiayaan UMKM di Indonesia antara lain:

1. Modalku: Modalku adalah salah satu platform P2P lending terbesar di Indonesia yang menghubungkan UMKM dengan investor. Modalku menyediakan pinjaman untuk modal kerja dan pembiayaan usaha dengan proses yang cepat dan per- syaratan yang lebih fleksibel. Sejak didirikan, Modalku telah membantu ribuan UMKM mendapatkan akses ke modal yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha mereka.
2. KoinWorks: KoinWorks adalah platform *fintech P2P lending* yang menawarkan pinjaman kepada UMKM dengan bunga yang kompetitif. Platform ini juga memberikan pinjaman kepada pelaku usaha untuk berbagai kebutuhan, termasuk modal kerja dan pembiayaan investasi. KoinWorks juga memungkinkan UMKM untuk memperoleh pinjaman tanpa agunan dan jaminan yang biasanya diperlukan oleh bank konvensional.

3. Investree: Investree juga merupakan *platform P2P lending* yang fokus pada pendanaan untuk UMKM. Investree menawarkan berbagai produk pinjaman, termasuk pinjaman modal kerja dan investasi jangka panjang, dengan proses yang transparan dan berbasis teknologi.
4. Akulaku: Akulaku menawarkan layanan pinjaman online dan cicilan untuk UMKM. Platform ini memungkinkan pelaku usaha untuk membeli barang dengan cicilan atau meminjam uang dengan persyaratan yang lebih ringan dibandingkan lembaga perbankan tradisional.
5. Bank Negara Indonesia (BNI) & Bank Rakyat Indonesia (BRI), Layanan *Digital Banking*: Meskipun bukan fintech yang sepenuhnya independen, BNI dan BRI juga telah meluncurkan berbagai layanan fintech untuk membantu UMKM, seperti aplikasi *digital banking, e-wallet*, dan pembiayaan berbasis teknologi untuk UMKM di daerah terpencil.

Keuntungan Penggunaan *Fintech* bagi UMKM

1. Proses Cepat dan Mudah: Penggunaan aplikasi *fintech* memungkinkan UMKM untuk mengajukan pinjaman atau pendanaan secara *online* tanpa harus melalui proses yang panjang dan rumit.
2. Persyaratan Lebih Fleksibel: *Fintech* memberikan akses pembiayaan dengan persyaratan yang lebih ringan dibandingkan bank konvensional, yang seringkali sulit dijangkau oleh UMKM.
3. Aksesibilitas Lebih Luas: Dengan *fintech*, UMKM di daerah terpencil pun dapat mengakses sumber pembiayaan tanpa harus pergi ke kantor bank.
4. Efisiensi Biaya: Biaya yang dikenakan oleh *fintech* lebih rendah dibandingkan dengan lembaga keuangan tradisional, sehingga lebih terjangkau bagi UMKM.

Tantangan dalam Penggunaan *Fintech* oleh UMKM]

Meskipun *fintech* memberikan banyak manfaat bagi UMKM, terdapat beberapa tantangan yang harus dihadapi, seperti:

1. Keterbatasan Literasi Digital: Banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memahami cara menggunakan teknologi digital dan platform *fintech* dengan efektif.
2. Keamanan Data dan Privasi: Ketergantungan pada platform digital menimbulkan risiko keamanan data dan informasi pribadi bagi pelaku UMKM.
3. Regulasi yang Berkembang: Industri *fintech* di Indonesia masih dalam tahap perkembangan regulasi, sehingga perlu adanya kebijakan yang mendukung pengembangan *fintech* yang aman dan inklusif.

Fintech memainkan peran penting dalam menyediakan solusi pembiayaan yang lebih mudah, cepat, dan terjangkau bagi UMKM di Indonesia. Dengan berbagai pilihan layanan fintech, UMKM dapat mengakses modal yang mereka butuhkan untuk tumbuh dan berkembang. Namun, tantangan seperti literasi digital dan regulasi yang terus berkembang perlu diperhatikan agar manfaat fintech dapat dirasakan secara maksimal oleh pelaku UMKM di seluruh Indonesia.

E. Mengakses Pendanaan Berbasis Teknologi

Mengakses pendanaan berbasis teknologi telah membuka peluang baru bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mendapatkan sumber daya finansial yang lebih cepat dan lebih fleksibel. Namun, meskipun menawarkan kemudahan, terdapat berbagai tantangan dan hambatan yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi ini. Tantangan utama yang dihadapi antara lain terkait dengan literasi digital, keamanan data, keterbatasan infrastruktur, dan ketergantungan pada data yang tidak selalu lengkap atau akurat.

Keterbatasan Literasi Digital

Salah satu hambatan terbesar yang dihadapi UMKM dalam mengakses pendanaan berbasis teknologi adalah keterbatasan literasi digital. Banyak pelaku UMKM, terutama di daerah yang lebih terpencil atau di sektor tradisional, yang tidak terbiasa dengan penggunaan teknologi digital dalam kegiatan usaha mereka. Mereka mungkin kesulitan memahami cara menggunakan *platform fintech* atau aplikasi kredit digital, yang dapat menghambat proses pengajuan dan penggunaan pendanaan.

Untuk mengatasi hal ini, penting bagi lembaga keuangan dan penyedia teknologi untuk menyediakan pelatihan dan sumber daya edukasi yang memadai untuk meningkatkan literasi digital UMKM. *Workshop, webinar,* dan tutorial *online* dapat membantu mereka memahami cara kerja platform dan memanfaatkan berbagai opsi pendanaan yang ada.

Keamanan dan Kerahasiaan Data

Risiko terkait dengan keamanan dan kerahasiaan data juga menjadi hambatan signifikan. Karena proses pengajuan pendanaan berbasis teknologi melibatkan pengumpulan data pribadi dan keuangan, UMKM sering khawatir tentang potensi kebocoran informasi atau pencurian data. Keamanan yang buruk pada platform atau aplikasi yang digunakan untuk mengakses pendanaan dapat menyebabkan kerugian yang besar bagi pelaku usaha.

Untuk mengatasi masalah ini, penyedia platform *fintech* harus memastikan bahwa mereka menerapkan protokol keamanan yang kuat, seperti enkripsi data dan perlindungan terhadap serangan siber. Selain itu, UMKM juga perlu diberi pemahaman tentang pentingnya melindungi data mereka dengan menggunakan platform yang terpercaya dan menghindari berbagi informasi sensitif sembarangan.

Keterbatasan Infrastruktur Teknologi

Masalah infrastruktur teknologi, seperti konektivitas internet yang tidak stabil di daerah terpencil, dapat menghalangi UMKM dalam mengakses layanan pendanaan berbasis teknologi. Tanpa akses yang memadai ke internet atau perangkat digital yang tepat, UMKM akan kesulitan untuk mengajukan pinjaman atau berpartisipasi dalam platform *crowdfunding* dan pinjaman digital. Solusi untuk mengatasi masalah ini meliputi peningkatan infrastruktur telekomunikasi di daerah-daerah yang belum terjangkau, serta pengembangan aplikasi yang lebih ramah pengguna yang dapat berfungsi baik meskipun dengan koneksi internet yang terbatas.

Ketergantungan pada Data Keuangan yang Tidak Akurat atau Tidak Lengkap

Banyak UMKM yang tidak memiliki laporan keuangan yang terstruktur dengan baik, yang menyulitkan platform fintech dalam melakukan analisis kelayakan kredit. Data keuangan yang tidak lengkap atau tidak akurat bisa menjadi penghalang bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan, karena penyedia dana memerlukan informasi yang jelas untuk menilai risiko dan menentukan kelayakan. Untuk mengatasi masalah ini, UMKM perlu diberdayakan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan mereka dan menggunakan perangkat lunak akuntansi atau aplikasi pembukuan digital yang dapat membantu mereka mengelola data keuangan secara lebih efisien.

Ketergantungan pada Sumber Pembiayaan Tertentu

Bagi sebagian UMKM, ketergantungan pada satu jenis sumber pendanaan, seperti pinjaman *peer-to-peer* atau *crowdfunding*, bisa menjadi masalah apabila mereka tidak memahami seluruh opsi pembiayaan yang tersedia. Beberapa platform mungkin memiliki biaya atau syarat yang tidak sesuai dengan kebutuhan usaha mereka, atau mungkin tidak dapat menyediakan jumlah pembiayaan yang cukup untuk ekspansi usaha. Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk mengeksplorasi berbagai pilihan pendanaan dan mempertimbangkan kombinasi dari beberapa jenis sumber pembiayaan yang lebih beragam dan sesuai dengan kapasitas usaha mereka.

Untuk memaksimalkan potensi pendanaan berbasis teknologi, penting bagi UMKM untuk mengatasi hambatan-hambatan ini dengan meningkatkan literasi digital, memastikan perlindungan data yang kuat, memperbaiki pengelolaan keuangan, dan meman- faatkan berbagai opsi pembiayaan yang tersedia. Selain itu, penyedia platform teknologi harus berperan aktif dalam memberikan edukasi kepada pelaku UMKM, meningkatkan keamanan sistem, dan memastikan aksesibilitas yang lebih baik di seluruh wilayah. Dengan mengatasi tantangan ini, UMKM dapat lebih mudah mengakses pendanaan yang diperlukan untuk tumbuh dan berkembang di era digital.

F. Kasus Praktis: UMKM yang Sukses Meningkatkan Modal Melalui *Fintech*

Seiring dengan berkembangnya teknologi, banyak Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berhasil meningkatkan modal mereka melalui *platform fintech. Fintech* telah memberikan solusi pendanaan yang lebih mudah diakses, fleksibel, dan lebih cepat dibandingkan dengan sistem keuangan tradisional. Salah satu contoh sukses adalah usaha UMKM yang bergerak di bidang produk konsumsi yang berhasil memperoleh modal untuk ekspansi melalui platform pinjaman *peer-to-peer* (P2P) *lending.*

Dengan menggunakan data transaksi dan analitik berbasis teknologi, platform fintech ini menilai kelayakan usaha tanpa membutuhkan jaminan fisik, yang menjadi kendala besar bagi UMKM sebelumnya. Usaha tersebut berhasil mengumpulkan dana untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jaringan distribusi, yang sebelumnya sulit dilakukan dengan metode pem- biayaan konvensional.

Penyedia layanan *fintech* yang menggunakan kecerdasan buatan (AI) untuk menganalisis riwayat transaksi dan perilaku pembayaran menjadi kunci utama dalam proses pembiayaan ini. Dengan pendekatan berbasis data ini, penyedia pendanaan dapat memberikan pinjaman lebih cepat, dengan bunga yang lebih kompetitif dan suku bunga yang lebih terjangkau, bahkan bagi

UMKM yang belum memiliki catatan kredit panjang. UMKM ini mampu mengakses pinjaman dalam hitungan jam, bukan minggu atau bulan, yang sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha mereka. Selain itu, adanya transparansi dalam proses pendanaan, yang dihasilkan oleh sistem berbasis *blockchain,* juga meningkatkan kepercayaan dari para pemberi pinjaman, yang merasa aman berinvestasi pada UMKM tersebut.

Tren Masa Depan dan Perkembangan yang Muncul

Ke depan, perkembangan *fintech* dalam mendukung pendanaan UMKM diprediksi akan semakin pesat. Beberapa tren yang kemungkinan besar akan muncul dalam waktu dekat antara lain:

1. Integrasi dengan Teknologi *Blockchain* dan *Smart Contracts*: *Blockchain* akan semakin digunakan dalam *platform* fintech untuk memperkuat keamanan dan transparansi dalam transaksi pendanaan. *Smart contracts*, yang memungkinkan otomatisasi dalam eksekusi perjanjian keuangan, dapat mempercepat proses pembiayaan dan mengurangi risiko ketidaksesuaian atau penyalahgunaan dana.
2. Penggunaan Kecerdasan Buatan (AI) dan Pembelajaran Mesin (*Machine Learning*) yang Lebih Canggih: AI dan *machine learning* akan semakin canggih dalam menganalisis data UMKM. Teknologi ini memungkinkan analisis yang lebih tepat terhadap kelayakan kredit, bahkan bagi UMKM yang tidak memiliki catatan kredit tradisional. Selain itu, AI juga dapat digunakan untuk memprediksi tren pasar dan perilaku konsumen, membantu UMKM dalam pengambilan keputusan strategis yang lebih baik terkait pendanaan dan pengelolaan keuangan.
3. *Platform* Pendanaan yang Lebih Terintegrasi dengan *E-Commerce* dan Marketplace: Ke depannya, kita dapat melihat semakin banyak platform *fintech* yang terintegrasi dengan platform *e-commerce* dan *marketplace,* yang memungkinkan UMKM untuk mendapatkan pendanaan berdasarkan performa penjualan mereka. Hal ini memberikan kesempatan bagi UMKM untuk memperoleh pembiayaan yang langsung terkait dengan

kinerja usaha mereka, sehingga mereka dapat mendapatkan akses modal yang lebih mudah.

4. Pendanaan Berdasarkan Data Non-Finansial: *Platform fintech* juga akan semakin bergantung pada data non-finansial, seperti data sosial media dan ulasan pelanggan, untuk menilai kelayakan kredit UMKM. Hal ini memungkinkan usaha-usaha yang memiliki pengaruh atau jaringan yang kuat di media sosial, tetapi tidak memiliki catatan keuangan formal yang baik, untuk tetap mendapatkan akses ke pendanaan.
5. Pendanaan untuk Sektor-Sektor Baru dan *Niche*: Seiring berkembangnya teknologi, akan ada lebih banyak sektor baru dan *niche* yang memperoleh perhatian dari investor *fintech.* Misalnya, sektor ekonomi hijau dan UMKM yang berfokus pada keberlanjutan atau teknologi ramah lingkungan dapat lebih mudah mengakses pendanaan berbasis *fintech*. Ini akan mendorong pertumbuhan sektor-sektor inovatif yang mendukung keberlanjutan dan perubahan sosial.

Dampak yang Terjadi di Masa Depan

1. Di masa depan, topik pendanaan berbasis *fintech* untuk UMKM akan semakin berkembang, dan dampaknya akan sangat terasa dalam beberapa hal:
2. Inklusi Keuangan yang Lebih Luas: Pendanaan berbasis teknologi akan membuka peluang bagi lebih banyak UMKM, termasuk mereka yang berada di daerah terpencil atau di sektor yang kurang terjangkau oleh bank konvensional. Hal ini akan mempercepat inklusi keuangan, mengurangi ketimpangan akses terhadap pembiayaan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih merata.
3. Transformasi Sumber Daya Manusia di UMKM: UMKM yang mengakses pendanaan berbasis teknologi akan terdorong untuk mengadopsi teknologi lebih cepat dalam operasional mereka. Hal ini akan memacu transformasi digital di dalam UMKM, mempercepat adopsi sistem manajemen berbasis teknologi, dan meningkatkan efisiensi serta daya saing mereka di pasar global.

4. Peningkatan Transparansi dan Kepercayaan: Penggunaan *blockchain* dan teknologi lainnya akan memberikan transparansi yang lebih besar dalam transaksi pendanaan, mengurangi risiko *fraud* dan meningkatkan kepercayaan antara pemilik UMKM dan investor. Hal ini akan berkontribusi pada pengembangan ekosistem pendanaan yang lebih stabil dan sehat.
5. Potensi Pertumbuhan yang Lebih Cepat: Dengan akses yang lebih mudah dan cepat ke pembiayaan, UMKM dapat tumbuh lebih cepat, melakukan ekspansi usaha, dan berinovasi. Ini akan meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian, menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan, dan mengurangi tingkat pengangguran, terutama di negara-negara berkembang.

Fintech memberikan banyak peluang bagi UMKM untuk mengakses pendanaan yang lebih fleksibel dan efisien. Dengan perkembangan teknologi yang terus berlanjut, kita dapat mengharapkan perubahan yang signifikan dalam cara UMKM memperoleh pembiayaan, serta dampaknya terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan mereka. Melalui adopsi teknologi yang lebih luas dan peningkatan literasi digital, UMKM akan semakin dapat memanfaatkan potensi *fintech* untuk mengatasi tantangan finansial dan memperluas jangkauan usaha mereka.

G. Rekomendasi dalam Mengelola Sumber Pembiayaan yang Sesuai

Mengelola sumber pembiayaan dengan bijak menjadi hal yang sangat penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Seiring dengan perkembangan teknologi dan tren pasar, ada berbagai opsi pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM, termasuk pembiayaan berbasis *fintech*, pinjaman *peer-to-peer* (P2P), *crowdfunding,* dan modal ventura. Namun, dalam mengelola sumber pembiayaan ini, UMKM harus berhati-hati agar dapat memilih opsi yang sesuai dengan kebutuhan, kapasitas, dan tahap perkembangan usaha mereka.

Berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat membantu UMKM dalam mengelola sumber pembiayaan dengan lebih efektif:

1. Menilai Kebutuhan Pembiayaan dengan Cermat: UMKM harus mampu menilai dengan cermat berapa besar dana yang dibutuhkan dan untuk tujuan apa. Pembiayaan yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan usaha, apakah itu untuk modal kerja, ekspansi, atau inovasi produk. Misalnya, untuk usaha yang sedang berkembang dan membutuhkan dana untuk ekspansi, pembiayaan jangka menengah atau panjang bisa lebih tepat, sedangkan untuk kebutuhan modal kerja sehari-hari, pembiayaan jangka pendek seperti pinjaman mikro atau kredit berbasis *invoice* lebih sesuai.

    a. Memilih Sumber Pembiayaan yang Tepat: Dengan berkembangnya teknologi, UMKM memiliki lebih banyak opsi pendanaan. Berikut adalah beberapa jenis pembiayaan yang bisa dipertimbangkan:

        1) *Fintech* dan P2P Lending: Menawarkan pinjaman dengan proses yang lebih cepat dan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan dengan lembaga keuangan tradisional. Namun, UMKM perlu berhati-hati dalam memilih platform yang memiliki reputasi baik dan memberikan suku bunga yang wajar.

        2) *Crowdfunding*: Jika UMKM memiliki produk atau proyek yang dapat menarik perhatian publik*, crowdfunding* bisa menjadi pilihan yang tepat. Ini memungkinkan pengumpulan dana dari sejumlah besar orang secara *online,* selain memberikan kesempatan untuk menguji respons pasar terhadap produk yang dikembangkan.

        3) Modal Ventura: Untuk UMKM yang memiliki potensi pertumbuhan besar dan inovasi yang unik, modal ventura dapat menjadi pilihan, meskipun sering kali melibatkan pengorbanan sebagian kendali usaha kepada investor.

4) Bank dan Lembaga Keuangan Tradisional: Meskipun prosesnya lebih lama dan memerlukan lebih banyak dokumentasi, bank dan lembaga keuangan lainnya tetap menjadi sumber pembiayaan yang lebih aman dan terstruktur. UMKM yang sudah memiliki catatan kredit yang baik dapat memanfaatkan pinjaman dengan bunga yang lebih rendah.

b. Diversifikasi Sumber Pembiayaan: Diversifikasi sumber pembiayaan dapat membantu UMKM mengurangi risiko. Dengan mengandalkan lebih dari satu sumber dana, UMKM dapat menghindari ketergantungan pada satu jenis pembiayaan yang mungkin sulit diakses saat kondisi pasar berubah. Misalnya, memadukan pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja dengan pendanaan jangka panjang untuk ekspansi dapat memberi UMKM fleksibilitas yang lebih besar dalam pengelolaan arus kas.

c. Mengelola Utang dan Pembayaran dengan Bijak: Bagi UMKM yang memilih untuk meminjam dana, penting untuk mengelola utang dengan bijak. Pastikan bahwa cicilan dan bunga dapat dibayar tepat waktu tanpa mengganggu kelancaran operasional usaha. Mengatur pengeluaran dan memproyeksikan arus kas secara akurat sangat penting agar UMKM dapat menghindari masalah likuiditas yang dapat timbul akibat utang yang tidak terkelola dengan baik.

d. Memanfaatkan Teknologi untuk Pengelolaan Keuangan: UMKM dapat memanfaatkan berbagai aplikasi dan perangkat lunak akuntansi untuk mempermudah pengelolaan keuangan. Teknologi ini memungkinkan pemilik usaha untuk memonitor arus kas, menghitung kebutuhan modal, dan merencanakan pembayaran utang dengan lebih efektif. Hal ini juga membantu mereka menjaga transparansi dan kredibilitas keuangan, yang dapat mempermudah akses ke pembiayaan di masa depan.

e. Menjaga Reputasi dan Kredibilitas: Reputasi yang baik dalam mengelola keuangan sangat penting bagi UMKM dalam membangun hubungan yang kuat dengan penyedia dana. Menjaga riwayat pembayaran yang baik dan menunjukkan komitmen terhadap kewajiban finansial dapat meningkatkan peluang untuk mendapatkan pendanaan di masa depan dengan syarat yang lebih menguntungkan.

2. Tren Masa Depan dan Perkembangan yang Muncul: Di masa depan, tren dalam pembiayaan UMKM berbasis teknologi diprediksi akan semakin berkembang dengan adanya inovasi baru yang dapat memudahkan akses pembiayaan. Beberapa tren yang kemungkinan akan mempengaruhi cara UMKM mengelola sumber pembiayaan di masa depan antara lain:

   a. Integrasi Kecerdasan Buatan dalam Analisis Kredit: Kecerdasan buatan (AI) dan analitik data akan semakin banyak digunakan oleh platform *fintech* untuk memberikan penilaian kredit yang lebih tepat. Teknologi ini akan memungkinkan penyedia dana untuk menilai kelayakan UMKM dengan lebih akurat, bahkan tanpa mengandalkan catatan kredit tradisional. Hal ini akan membuka peluang bagi lebih banyak UMKM untuk mengakses pembiayaan, termasuk mereka yang belum memiliki histori keuangan yang lengkap.

   b. Pembiayaan Berbasis Data Non-Finansial: Selain data keuangan, penyedia pembiayaan akan mulai mengandalkan data non-finansial, seperti aktivitas di media sosial, interaksi dengan pelanggan, dan penilaian pasar untuk menilai kelayakan kredit. Ini akan memungkinkan UMKM yang aktif dalam membangun hubungan dengan pelanggan dan memiliki pengaruh di komunitas untuk mendapatkan pembiayaan meskipun tidak memiliki laporan keuangan yang sempurna.

   c. Peningkatan *Platform* Pembiayaan Terpadu: Platform yang mengintegrasikan berbagai jenis pembiayaan, dari pinjaman P2P hingga modal ventura, akan semakin berkembang. UMKM dapat memilih berbagai opsi pembiayaan sesuai

dengan kebutuhan mereka dalam satu platform, yang memudahkan pengelolaan pendanaan. Integrasi ini juga memungkinkan para penyedia dana untuk menawarkan produk yang lebih disesuaikan dengan profil risiko UMKM.

d. Pemanfaatan *Blockchain* dalam Pendanaan: *Blockchain* akan semakin digunakan untuk meningkatkan keamanan, transparansi, dan efisiensi dalam proses pendanaan. Dengan penggunaan teknologi ini, proses transfer dana dan perjanjian kredit dapat dilakukan lebih cepat, dengan mengurangi biaya administrasi dan risiko manipulasi data.

3. Dampak di Masa Depan: Pendanaan berbasis teknologi akan semakin memperluas akses UMKM ke berbagai sumber pembiayaan yang lebih fleksibel dan cepat. UMKM yang cerdas dalam memilih dan mengelola sumber pembiayaan akan lebih mudah berkembang dan berinovasi, membuka peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Selain itu, perkembangan teknologi ini akan meningkatkan inklusi keuangan, membantu UMKM dari berbagai sektor, terutama di daerah terpencil, untuk mengakses modal yang sebelumnya sulit didapat. Ke depannya, UMKM yang dapat mengadopsi teknologi dengan bijak akan lebih siap menghadapi tantangan pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

IV. KESIMPULAN

Bab ini membahas tentang pentingnya pengelolaan sumber pembiayaan yang sesuai untuk UMKM, dengan fokus pada pembiayaan berbasis teknologi yang semakin berkembang. Pembahasan mencakup berbagai jenis pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM, seperti *fintech,* pinjaman *peer-to-peer* (P2P), *crowdfunding,* dan modal ventura. Selain itu, pentingnya literasi digital, pemilihan sumber pendanaan yang tepat, pengelolaan utang yang bijak, serta penggunaan teknologi dalam pengelolaan keuangan menjadi kunci utama dalam keberhasilan UMKM dalam memperoleh dan mengelola sumber daya finansial.

A. Poin-Poin Utama

1. Pentingnya Penilaian Kebutuhan Pembiayaan: UMKM harus dapat menilai secara tepat berapa besar dana yang dibutuhkan dan memilih jenis pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usaha mereka.
2. Beragam Sumber Pembiayaan: *Platform fintech, crowdfunding,* pinjaman P2P, dan modal ventura memberikan berbagai opsi bagi UMKM untuk mendapatkan modal.
3. Diversifikasi Sumber Pembiayaan: Menggunakan lebih dari satu sumber pembiayaan untuk mengurangi risiko dan memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan keuangan.
4. Pengelolaan Keuangan yang Efisien: Teknologi seperti aplikasi akuntansi dan analitik berbasis data membantu UMKM dalam memonitor arus kas dan merencanakan pembayaran utang.
5. Pentingnya Reputasi dan Kredibilitas: Memiliki rekam jejak yang baik dalam pengelolaan keuangan dapat mempermudah akses pendanaan di masa depan.

B. Poin-Poin Tindakan yang Perlu Diingat

1. Menilai dengan hati-hati kebutuhan pembiayaan dan memilih jenis pendanaan yang sesuai dengan tujuan usaha.
2. Memanfaatkan teknologi untuk pengelolaan keuangan yang lebih efisien dan transparan.
3. Diversifikasi sumber pembiayaan untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis pendanaan.
4. Memastikan bahwa UMKM memiliki catatan pembayaran yang baik untuk meningkatkan peluang pendanaan di masa depan.

C. Pertanyaan Diskusi

1. Apa tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam mengakses pendanaan berbasis teknologi? Bagaimana UMKM dapat mengatasinya?
2. Bagaimana perkembangan teknologi seperti blockchain dan AI dapat mengubah cara UMKM mengelola dan mengakses pembiayaan di masa depan?
3. Mengapa diversifikasi sumber pembiayaan menjadi hal yang penting bagi UMKM? Bagaimana cara UMKM dapat menerapkannya dalam praktik?
4. Apa peran literasi digital dalam meningkatkan kemampuan UMKM untuk mengakses dan mengelola pembiayaan berbasis teknologi? Bagaimana cara meningkatkan literasi digital di kalangan pelaku UMKM?
5. Bagaimana UMKM dapat memanfaatkan *crowdfunding* sebagai alternatif pembiayaan? Apa risiko yang perlu dipertimbangkan dalam menggunakan platform ini?

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, namun sering menghadapi kendala dalam mengakses pembiayaan untuk mendukung perkembangan usaha mereka. Teknologi digital, terutama *fintech*, *crowdfunding*, dan pinjaman P2P, menawarkan solusi untuk memperluas akses pendanaan. Kebijakan yang mendukung penggunaan teknologi ini perlu diperkenalkan agar UMKM dapat memanfaatkan peluang yang ada secara optimal. Berikut beberapa rekomendasi kebijakan yang dapat menjadi langkah strategis:

1. Meningkatkan Literasi Digital untuk UMKM

Meluncurkan program pelatihan digital bagi UMKM yang mencakup penggunaan *platform fintech*, manajemen keuangan digital, dan pemasaran *online*. Berkolaborasi dengan lembaga pendidikan dan penyedia *fintech* untuk mengadakan *workshop*

atau *webinar* yang membekali pelaku UMKM dengan keterampilan digital.

2. **Penguatan Regulasi untuk Keamanan dan Kepercayaan**

   Menyusun regulasi yang memperketat standar keamanan transaksi digital, seperti penggunaan enkripsi dan perlindungan data pribadi. Meningkatkan pengawasan terhadap platform *fintech* untuk memastikan transparansi, keadilan, dan perlindungan hak konsumen.

3. **Memberikan Insentif kepada Penyedia Layanan Keuangan Digital**

   Menyediakan insentif fiskal atau fasilitas pajak untuk platform *fintech* yang menawarkan produk khusus untuk UMKM, seperti pinjaman mikro atau pembiayaan berbasis data non-finansial. Mendorong kerjasama antara bank tradisional dan *fintech* untuk menyediakan produk pembiayaan dengan persyaratan yang lebih fleksibel bagi UMKM.

4. **Memfasilitasi Akses Pembiayaan bagi UMKM di Daerah Terpencil**

   Mengembangkan infrastruktur digital di daerah terpencil untuk mendukung akses UMKM terhadap layanan fintech. Melakukan kampanye sosialisasi di daerah-daerah tersebut tentang keuntungan pendanaan berbasis teknologi dan cara mengaksesnya.

5. **Perbaikan dan Penyesuaian Regulasi Pendanaan Digital**

   Menyempurnakan regulasi yang mendukung pendanaan berbasis teknologi untuk memberikan kepastian hukum bagi UMKM dan penyedia layanan *fintech.* Menyederhanakan proses perizinan dan administrasi bagi UMKM yang ingin mengakses pembiayaan digital.

6. Mendorong Pengembangan Ekosistem Inovasi Keuangan untuk UMKM

Membentuk ekosistem yang melibatkan penyedia *fintech,* lembaga keuangan, dan perusahaan teknologi untuk menciptakan solusi keuangan yang lebih terjangkau dan mudah diakses oleh UMKM. Menyusun kebijakan yang mendorong adopsi model bisnis *fintech* yang fleksibel dan disesuaikan dengan kebutuhan sektor UMKM yang berbeda.

Akses pendanaan berbasis teknologi memiliki potensi besar untuk mendukung pertumbuhan UMKM. Melalui kebijakan yang mendukung literasi digital, keamanan transaksi, insentif untuk penyedia *fintech,* dan regulasi yang tepat, UMKM dapat memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan usaha mereka, meningkatkan efisiensi, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia. (2022). Laporan Perekonomian Indonesia. Jakarta: Bank Indonesia.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). Financing Patterns Around the World: Are Small Firms Different? Journal of Financial Economics, 89(3), 467–487.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. Journal of Banking & Finance, 22(6-8), 613–673.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). Fundamentals of Financial Management (15th ed.). Cengage Learning.

Damodaran, A. (2012). Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset (3rd ed.). Wiley

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). Principles of Managerial Finance. Pearson Education.

Investopedia. (n.d.). Short-Term vs. Long-Term Financing. Diakses dari https://www.investopedia.com.

Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Perkembangan Data UMKM

di Indonesia. Jakarta: Kemenkop UKM. https://kop.go.id/

Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2022). Panduan Pembiayaan UMKM. Diakses dari https://www.kemenkopukm.go.id.

OECD. (2015). New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. OECD Publishing.

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). Statistik Fintech Lending 2023. Jakarta: OJK. https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-Februari-2023.aspx

Sugiyanto, B. (2023). "Literasi Keuangan dan Kepercayaan Pengguna terhadap Fintech di Indonesia." Jurnal Keuangan Digital, 5(2), 112-130.

World Bank. (2023). Indonesia Economic Prospects: Digital Finance for Inclusive Growth. Washington, DC: World Bank.

PROFIL PENULIS

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

Penulis merupakan anak ke 6 dari 8 Bersaudara. Menyelesaikan Pendidikan Sarjana di Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas IPWIJA pada Tahun 2019 Konsentrasi Marketing. Menyelesaikan Pendidikan Magis- ter di Program Studi Manajemen S2 Sekolah Psscasarjana Universitas Pakuan Tahun 2023 Konsentrasi Marketing. Dan saat ini sedang melanjutkan pendidikan Doktor di Program Studi Ilmu Manajemen S3 Sekolah Pascasarjana Universitas Pakuan. Saat ini bekerja sebagai Dosen di Universitas IPWIJA dan Universitas Pakuan, dengan matakuliah yang diampu yaitu Manajemen Pemasaran, E-Business, Management Information System, dan Human Resource Management. Memiliki sertifikat kompetensi keahlian yang dikeluarkan oleh Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) Republik Indonesia diantaranya Asesor Kompetensi, Ahli Desain Grafis, Ahli Komputer Madya,

Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia, dan

Rekrutmen & Seleksi Sumber Daya Manusia. Menempati beberapa jabatan/profesi di antaranya sebagai Sekretaris Jenderal di Asosiasi Dosen dan Praktisi Manajemen Sumber Daya Manusia, Asesor Kompetensi di Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) P3 Manajemen Sumber Daya Manusia Unggul Indonesia (LSP MSDM Unggul Indonesia, Lembaga Penjamin Mutu Universitas IPWIJA, dan Sumber Daya Manusia Dosen Universitas IPWIJA, Trainer Bidang Marketing Digital dan Human Sesource, dan Analis Kebutuhan Diklat di Lembaga Kajian dan Pelatihan Manajemen.

Email:

idhammo@ipwija.ac.id

idhammaulanaoktora@unpak.ac.id

8

BAB 8:
MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN (*FINANCIAL RISK MANAGEMENT*)

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

Universitas IPWIJA

email: taufik.alwi2@gmail.com

ABSTRAK

Akselerasi pemahaman mengenai risiko, khususnya terkait risiko manajemen keuangan atau pun manajemen risiko pada umumnya, bermula dari kebutuhan menjalankan aktivitas bisnis secara optimal sekaligus mampu mengelola risiko dari beragam dinamika lingkungan bisnis. Atensi dan kesadaran akan esensi tata kelola risiko serta spirit literasi risiko akan mendorong perspektif risiko menjadi suatu perwujudan dari budaya risiko (*risk culture*) dalam setiap entitas bisnis. Pemahanan dasar sebagai pengantar manajemen risiko keuangan (*financial risk management*) dimulai dengan entry point yang dimulai dari pemahaman mengenai Pengertian dan jenis risiko, tujuan serta prinsip manajemen risiko, selanjutnya Pengertian Manajemen Risiko Keuangan, Jenis Risiko Keuangan, Pentingnya literasi manajemen risiko keuangan, dan penjelasan pada sisi kasus bisnis dalam dari manfaat praktis dalam implementasi manajemen risiko keuangan. Pemahaman dan

implementasi bertahap pada beberapa aspek risiko keuangan seperti Risiko Likuiditas, Risiko Kredit, Risiko Permodalan, dan Risiko pasar, akan menambah kesadaran dan kebutuhan pentingnya mengelola informasi dan data keuangan secara lebih professional. Praktisi bisnis UMKM sangat perlu memahami dan menerapkan manajemen risiko keuangan, secara dinamis sehubungan dengan kondisi bisnis, baik aspek lingkungan internal maupun eksternal yang semakin menantang, guna meminimalisasi atau pun meng- hilangkan risiko, termasuk mengidentifikasi jenis risiko baru yang sebelumnya tidak terpantau.

Kata Kunci: budaya risiko, literasi keuangan, manajemen risiko keuangan, UMKM

I. PENDAHULUAN

Membangun budaya risiko (*risk culture*) yang sehat dan kesadaran risiko yang tinggi semakin esensial dan urgen serta diperlukan pada setiap entitas bisnis termasuk pada skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), bersamaan dengan semakin meningkatnya tantangan dan kompleksitas bisnis. Budaya risiko merupakan termininologi yang menggambarkan nilai-nilai (*values*), keyakinan (*beliefs*), pengetahuan (*knowledges*), sikap (*attitudes*) dan pemahaman (*understanding*) tentang risiko yang dianut sekelompok orang dengan tujuan bersama.

Pada UMKM, terdapat usaha mikro yang merupakan bagian terkecil dari UMKM, dengan modal dan pendapatan yang sangat terbatas, namun interval skala cakupan aktivitas bisnis skala UMKM bergerak sampai dengan total aset mencapai maksimal hingga Rp10 miliar dan total omzet mencapai Rp 50 milyar.

Secara terinci diuraikan dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, dimana klasifikasi UMKM dibedakan berdasarkan aset dan omzet dengan kategori sebagai berikut: (1) Usaha Mikro: Kepemilikan aset maksimal Rp50 juta dan omzet maksimal Rp300 juta. (2) Usaha Kecil: Aset yang

miliki di atas Rp50 juta hingga Rp500 juta dan omzet di atas Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. (3) Usaha Menengah: Aset di atas Rp500 juta hingga Rp10 miliar dan omzet di atas Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar (Kementerian Keuangan RI, 2022),

UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Namun, sering ditemukan UMKM mengalami kesulitan dalam mempertahankan kinerjanya dan menghadapi hambatan dalam pengembangan usahanya. Beberapa hambatan yang ditemukan di antaranya akses permodalan, aspek pemasaran, pemanfaatan teknologi dan digitalisasi, bahan baku, pemenuhan legalitas dan sertifikasi usaha, kompetensi kapabilitas SDM (Sumber Daya Manusia) serta kesadaran pengelolaan risiko (*risk*) dalam aktivitas bisnis.

Beragam risiko ditemukan dan dialami dalam menjalankan aktivitas bisnis UMKM seperti risiko bisnis (*business risk*), risiko pasar (*market risk*), risiko operasional (*operational risk*), risiko likuiditas (*liquidity risk*), risiko kredit (*credit risk*), dan risiko keuangan (*financial risk*). Kemampuan melakukan tatakelola atau manajemen risiko akan memengaruhi proses dan perjalan bisnis serta berdampak kinerja bisnis. Termasuk diantaranya terkait dengan manajemen risiko keuangan.

Pada aspek lain, terdapat minimal 3 (tiga) resiko yang dihadapi dalam bisnis UMKM yaitu penurunan pendapatan, menu- runnya produksi, dan dinamika harga bahan baku yang cenderung naik (Safi'i, et al., 2020). Langkah yang biasa dilakukan oleh pelaku UMKM adalah pada sektor keuangan, *resize*, dan mencari potensi serapan pasar yang baru. Penggunaan *financial risk management* terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM (Ondiek dan Muathe, 2016). Penelitian (Santoso, 2020) menyebutkan bahwa salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja UMKM adalah meningkatkan literasi pengelolaan keuangan.

Manajemen risiko menjadi salah satu masalah terpenting bagi setiap organisasi, proses identifikasi risiko bisnis dan risiko keuangan menjadi fokus strategis organisasi (Zoghi, 2017). Bagi perusahaan besar manajemen risiko menjadi kebijakan formal dan

sudah terstruktur sehingga menjadi standar industri, sementara bagi UMKM yang kekurangan sumber daya (*resources*) kesulitan untuk menetapkan standar bahkan untuk usahanya sendiri (Kruger & Meyer, 2021). UMKM memerlukan penerapan strategi dan metodologi manajemen risiko, karena mereka kekurangan sumber daya untuk segera merespons ancaman internal dan eksternal, yang menyebabkan potensi kerugian besar yang mengancam kelangsungan hidup secara serius (Ekwere, 2016).

Secara umum proses manajemen risiko pada kegiatan bisnis sebagaimana dikembangkan dan dikodifikasi oleh *International Organization for Standardization* (ISO) atau organisasi untuk standarisasi internasional yang menyediakan prinsip dan panduan generik untuk penerapan manajemen risiko melalui ISO 31000: 2018, meliputi proses: (1) mengidentifikasi risiko, (2) menganalisis risiko, (3) menilai/ evaluasi risiko, dan (4) perlakuan/mengelola risiko keuangan.

Walaupun standar ISO 31000:2018 ini menye-diakan panduan generik, hal ini tidak dimaksudkan untuk membuat keseragaman penerapan manajemen risiko pada semua organisasi. Perencanaan dan penerapan manajemen risiko akan tergantung pada kebutuhan yang bervariasi dari setiap organisasi, khususnya sasaran dari setiap organisasi yang berbeda, konteks, struktur, produk, jasa, proyek dan proses operasi, serta praktik-praktik khas yang digunakan. Artinya, dalam penerapannya dapat secara dinamis menyesuaikan dengan kondisi dan skala usaha yang dijalankan.

Masalah manajemen risiko keuangan merupakan salah satu masalah krusial bagi UKM (Kljucnikov & Belas, 2016). Selain pentingnya manajemen risiko, khususnya dalam manajemen risiko keuangan bagi UMKM guna keberlangsungan usaha, yang tidak kalah penting adalah literasi keuangan yang dimiliki oleh para pelaku usaha tersebut. Sebagian penelitian menemukan UKM masih kurang dalam pengetahuan keuangan atau literasi keuangan UKM (Toni & Theng, 2024, Affandi et.al, 2024). Masih banyak masyarakat, termasuk UMKM di Indonesia, yang belum menyadari esensi dan memahami literasi keuangan dengan baik (Idris et al., 2023).

Tidak semua pelaku usaha menyadari dan peduli untuk menerapkan langkah-langkah dalam mengelola risiko, dan pendekatan manajemen risiko akan berbeda dari satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Secara umum juga ditemukan bahwa perusahaan besar cenderung mengelola risiko lebih aktif daripada perusahaan kecil. Kesadaran dan literasi yang menghadirkan keterampilan manajemen risiko, termasuk manajemen risiko keuangan semakin penting pada semua skala usaha. Ketika atensi terhadap budaya risiko belum mendapatkan atensi dari pelaku usaha, maka kondisi ini berimbas pada belum optimalnya kemampuan beradaptasi dan daya saing dalam dinamika lingkungan bisnis dan perubahan teknologi yang cepat.

Atensi dan implementasi manajemen risiko menjadi bagian dari perspektif bisnis. Tanggung jawab pemilik ataupun pimpinan teratas dari UKM untuk membuat keputusan bisnis memainkan peran kunci dalam memastikan capaian finansial dan keberlanjutan UKM dalam lingkungan bisnis (Cepel et al., 2018). Sasaran paling umum dari manajemen risiko adalah menghilangkan dampak risiko terhadap hasil atau aktivitas bisnis secara keekonomian. Bisnis senantiasa mencoba menghilangkan dampak negatif dari berbagai jenis risiko terhadap hasil ekonomi sesuai dengan trend dan realitas dinamika bisnis.

Praktisi bisnis dituntut memahami dan mulai menerapkan manajemen risiko yang lebih baik sehubungan dengan kondisi bisnis, baik aspek lingkungan internal maupun eksternal yang semakin menantang, sehingga pebisnis harus lebih memperhatikan kontrol internal dan perubahan proses untuk meminimalisasi atau pun menghilangkan risiko, termasuk yang penting, pebisnis juga harus mengidentifikasi jenis risiko baru yang sebelumnya tidak dipantau dan dievaluasi sebelumnya (Dvorsky et.al., 2021).

Pengetahuan manajemen risiko keuangan bagi UMKM penting dimiliki agar terhindar dari krisis (Binauli Nanthuru et al., 2018). Beberapa UMKM memang telah menerapkan manajemen risiko dalam menghadapi krisis, namun tidak sedikit yang belum mempunyai kepedulian dan kesadaran akan esensi manajemen risiko,

khususnya manajemen risiko keuangan. Risiko akan selalu ditemui dalam dunia bisnis karena adanya ketidakpastian yang tidak bisa diprediksi tentang penyimpangan atas harapan yang diinginkan. Ketidakpastian menjadi sumber ketidakefektifan dan menjadi hambatan bagi semua organisasi. Begitu juga dengan UMKM yang merupakan bisnis dengan modal dan pengetahuan yang terbatas yang bisa menjadi kegagalan bisnis yang berujung kebangkrutan.

Manfaat manajemen risiko, efek utamanya terlihat pada peningkatan kinerja keuangan UKM secara bertahap; peningkatan posisi UKM di segmen bisnis; peningkatan layanan/produk bagi pelanggan dan produktivitas karyawan (Psarska et al., 2019). Bisnis yang mengelola risiko dengan baik dapat menghasilkan kinerja yang positif dalam pengembangan bisnis (Masdupi et al., 2024). UKM harus meningkatkan kesadaran manajemen risiko (Asravor, 2024). Elemen risiko strategis, keuangan, operasional, dan kepatuhan mendorong keberlanjutan UKM (Beccacece, 2024). Sementara itu, hasil yang berbeda menunjukkan bahwa manajemen risiko tidak mem**e**ngaruhi keberlangsungan UKM karena penerapan manajemen risiko untuk UKM membutuhkan waktu yang lama (Glowka et al., 2021).

Selain itu, UKM belum yakin bahwa mereka membutuhkan manajemen risiko, dan seringkali, tindakan risiko hanya untuk mematuhi aturan hukum yang ada (Cantonnet et al., 2019). Bagi UMKM kegiatan operasi yang efisien dan strategi manajemen yang efektif menjadi kunci sukses mengurangi ketidakpastian, meningkatkan kinerja dan daya saing (Sopha, Jie & Himadhani, 2020). Kendala tersebut semakin mengemuka terkait dengan atensi, kesadaran dan pengetahuan serta penerapan manajemen risiko keuangan bagi pelaku usaha dalam skala bisnis UMKM.

II. STATE OF THE ART

Tulisan ini akan mengelaborasi beberapa fenomena bisnis UMKM dan perkembangan penelitian terkait dengan Manajemen risiko, khususnya mengenai Manajemen risiko keuangan (*risk financial management*) pada bisnis UMKM. Upaya mewujudkan

Kesadaran, atensi dan impelementasi serta budaya risiko akan disampaikan dengan pembahasan beberapa aspek berikut ini.

1. **Pengertian dan jenis risiko, tujuan serta prinsip manajemen risiko**

   Memahami manajemen risiko keuangan bisa diawali pada perspektif tentang pengertian dan jenis risiko (*risk*) dari beberapa sudut pandang. Setelah mengetahui kedua aspek tersebut, perlu diketahui lebih lanjut mengenai tujuan dan prinsip-prinsip dalam manajemen risiko.

2. **Pengertian Manajemen Risiko Keuangan**

   Secara spesifik pengantar mengenai pengertian manajemen risiko bisnis diuraikan berdasarkan kajian dengan pendekatan esensi dan dinamika manajemen risiko bisnis.

3. **Jenis Risiko Keuangan**

   Beragam jenis risiko keuangan perlu diketahui untuk menambah wawasan pelaku bisnis UMKM sekaligus memberikan gambaran konsekuensi logis dari masing-masing jenis risiko keuangan.

4. **Pentingnya literasi manajemen risiko keuangan**

   Aspek esensi dari literasi keuangan menjadi *entry point* peningkatan motivasi dan antusiasme pelaku usaha UMKM dalam rangka mengakselerasi tata kelola bisnis sekaligus pengembangan bisnis sesuai skala bisnis yang dijalankan.

5. **Manfaat praktis dalam implementasi manajemen risiko keuangan**

   Pembahasan dan interaksi beberapa aspek terkait tata kelola risiko keuangan akan memberikan benang merah dan gambaran utuh mengenai manfaat yang diperoleh oleh setiap entitas bisnis UMKM.

III. PEMBAHASAN

A. Pengertian dan Jenis Risiko, Tujuan serta Prinsip Manajemen Risiko

Risiko menurut Kamus besar Bahasa Indonesia adalah akibat yang kurang menyenangkan (timbulnya merugikan, hal-hal yang membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Risiko dapat diartikan sebagai ketidakpastian akan terjadinya kerugian. Risiko muncul sebagai ketidakpastian dalam pemenuhan tujuan (Roper dan Tapinos, 2016; Sira et al., 2016). Menurut Philip Best (2000) menyatakan bahwa risiko adalah kerugian secara finansial, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Jenis-jenis risiko dapat digolongkan secara umum, sebagai berikut, yaitu: (1). Risiko murni (*Pure risk*) adalah sebuah risiko apabila terjadi maka akan mengakibatkan kerugian, dan apabila tidak terjadi risiko maka tidak akan terjadi keuntungan. (2). Risiko spekulatif (*Speculative risk*) adalah risiko yang bisa mendapatkan keuntungan maupun kerugian. (3). Risiko partikular (*particular risk*) adalah risiko yang terjadi memiliki sumber dari individu dan berdampak lokal. (4). Risiko fundamental (*fundamental risk*) adalah risiko yang dapat berdampak besar, sumber dari risiko ini yaitu dari alam.

Manajemen risiko adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan untuk mengidentifikasi, menganalisis dan mengendalikan risiko yang mungkin terjadi dalam suatu aktivitas atau kegiatan sehingga akan diperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi (Darmawi, 2016). Manajemen Risiko merupakan serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha.

Manajemen risiko memiliki tujuan yaitu (1) untuk meminimalisir kejadian yang akan berpengaruh terhadap keuntungan atau kerugian, (2) untuk meningkatkan kejadian yang memiliki dampak positif, dan (3) mengurangi kejadian yang berdampak negatif terhadap pekerjaan. Tujuan tersebut akan berpengaruh pada biaya, waktu, mutu, dan ruang lingkup.

Adapun tujuan lain dari manajemen risiko yaitu untuk melindungi organisasi atau perusahaan dari risiko yang sangat berpengaruh besar terhadap pencapaian sebuah tujuan, menggerakkan manajemen agar lebih aktif dalam menangani risiko yang terjadi, membantu pembuatan kerangka kerja agar konsisten terhadap risiko yang terjadi, sebagai peringatan kepada sumber daya agar lebih hati-hati dalam menangani risiko yang dihadapi untuk memaksimalkan rencana yang akan dituju, membangun kemampuan setiap sumber daya untuk mensosialisasikan tentang risiko dan pemahaman terhadap risiko, dapat membantu dalam peningkatan kinerja organisasi atau perusahaan untuk informasi risiko yang terdapat dalam peta risiko.

Terdapat 11 (sebelas) Prinsip Manajemen Risiko yang dikembangkan dalam ISO 31000 sebagai berikut:

1. Manajemen risiko melindungi dan menciptakan nilai tambah. Manajemen risiko memberikan kontribusi melalui peningkatan kemungkinan pencapaian sasaran perusahaan secara nyata. Selain itu, juga memberikan perbaikan dalam aspek keselamatan, kesehatan kerja, kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan, perlindungan lingkungan hidup, persepsi publik, kualitas produk, reputasi, *corporate governance*, efisiensi operasi dan lain-lain.
2. Manajemen risiko adalah bagian terpadu dari proses organisasi. Prinsip ini menggambarkan bahwa manajemen risiko merupakan bagian dari tanggung jawab manajemen dan merupakan bagian tidak terpisah dari proses organisasi, proyek, dan manajemen perubahan. Manajemen risiko bukanlah suatu aktivitas yang berdiri sendiri dan terpisah dari kegiatan serta proses organisasi dalam mencapai sasaran.
3. Manajemen risiko adalah bagian dari proses pengambilan keputusan. Dalam prinsip ini Manajemen risiko membantu para pengambil keputusan untuk mengambil keputusan atas dasar pilihan-pilihan yang tersedia dengan informasi yang selengkap mungkin.

4. Manajemen risiko secara khusus menangani aspek ketidakpastian. Ada prinsip ini, Manajemen risiko secara khusus menangani aspek ketidakpastian dalam proses pengambilan keputusan. Manajemen memperkirakan bagaimana sifat ketidakpastian dan bagaimanakah hal tersebut harus ditangani.
5. Manajemen risiko bersifat sistematik, terstruktur, dan tepat waktu. Melalui prinsip yang sistematik, terstruktur dan tepat waktu digunakan dalam pendekatan manajemen risiko inilah yang memberikan kontribusi terhadap efisiensi dan konsistensi manajemen risiko. Dengan demikian, hasilnya dapat dibandingkan dengan memberikan hasil serta perbaikan.
6. Manajemen risiko berdasarkan pada informasi terbaik yang tersedia. Beragam informasi, pengalaman, observasi, perkiraan, penilaian ahli dan data lain yang tersedia. Perlu disadari bahwa semua informasi mempunyai keterbatasan yang harus dipertimbangkan untuk didalami lebih lanjut, dalam porses pengambilan keputusan, baik dalam membuat model risiko maupun perbedaan pendapat yang mungkin terjadi di antara para ahli.
7. Manajemen risiko adalah khas untuk penggunanya (*tailored*). Pada prinsip ini manajemen risiko harus diselaraskan dengan konteks internal dan ekternal organisasi, serta sasaran organisasi dan profil risiko yang dihadapi organisasi tersebut.
8. Manajemen risiko mempertimbangkan faktor manusia dan budaya. Penerapan manajemen risiko haruslah mengenali kapabilitas organisasi, persepsi dan tujuan masing-masing individu baik di dalam serta di luar organisasi, khususnya yang menunjang atau pun menghambat pencapaian organisasi.
9. Manajemen risiko harus transparan dan inklusif Untuk memastikan bahwa manajemen risiko tetap relevan dan terkini, para pemangku kepentingan dan pengambil keputusan di setiap tingkatan organisasi harus dilibatkan secara efektif.
10. Manajemen risiko bersifat dinamis, berulang, dan tanggap tehadap perubahan.

11. Manajemen risiko harus memfasilitasi terjadinya perbaikan dan peningkatan organisasi secara berkelanjutan.

B. Pengertian Manajemen Risiko Keuangan

Risiko keuangan adalah risiko yang disebabkan oleh ketidakpastian target keuangan suatu bisnis atau ukuran keuangan bisnis. Risiko keuangan juga merujuk pada perubahan yang tidak stabil dalam tujuan keuangan atau dimensi moneter perusahaan, yang diakibatkan oleh beragam faktor makro, termasuk risiko likuiditas, kredit, dan ekuitas. Risiko keuangan (*financial risk*) merupakan risiko yang bisa timbul dan bersumber dari berbagai faktor keuangan yang terdiri kebangkrutan, keuntungan, asuransi, risk share, dan faktor keuangan lainnya.

Dalam upaya membangun kesiapan dan ketahanan finansial, manajemen risiko keuangan (*risk financial management*) memainkan peran kunci. Menurut Paz et al., (2023), manajemen risiko keuangan membantu perusahaan dalam mengidentifikasi risiko potensial, mengukur dampaknya, dan mengembangkan strategi mitigasi yang efektif. Dengan demikian, manajemen risiko keuangan tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk melindungi keuangan perusahaan dari kerugian besar, tetapi juga sebagai pendorong pertumbuhan yang berkelanjutan.

Namun, dalam mengimplementasikan manajemen risiko keuangan, perusahaan juga perlu memperhatikan aspek kontrol internal dan tata kelola yang baik. Menurut Beasley et al., (2023), kontrol internal yang kuat dan tata kelola yang baik dapat membantu mengurangi risiko kecurangan, kesalahan, dan ketidakpatuhan, sehingga meningkatkan efisiensi dan kehandalan informasi keuangan perusahaan

C. Jenis Risiko Keuangan

Secara umum dalam perusahaan terdapat minimal empat jenis klasifikasi umum dari risiko, yang terdiri dari: (1) Risiko keuangan (*financial risk*) terdiri atas risiko pasar, risiko likuiditas, risiko kredit, dan risiko pemodalan. (2) Risiko operasional (*operational risk*) terdiri atas risiko SDM, risiko produktivitas, risiko teknologi, risiko inovasi, risiko sistem, struktur, kebijakan dan risiko proses. (3) Risiko strategis (*strategic risk*) terdiri atas risiko usaha atau bisnis leverage operasi, risiko transaksi strategis dan risiko hubungan investor (4) Risiko eksternal (*extern risk*), terdiri atas risiko lingkungan, risiko sosial, risiko reputasi, dan risiko hukum.

Secara spesifik, Risiko Keuangan (*financial risk*) pada hakikatnya adalah risiko spekulatif (*speculative risk*) yang dapat memengaruhi pendapat perusahaan. Risiko keuangan terdiri dari empat jenis risiko, yaitu:

1. Risiko Likuiditas (*Liquidity Risk*).

Risiko likuiditas adalah ketidakpastian atau kemungkinan perusahaan tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran jangka pendek atau pengeluaran tak terduga. Ini berkaitan dengan pengelolaan modal kerja perusahaan. Risiko ini terjadi bila perusahaan kekurangan uang tunai atau modal kerja bentuk lain yang bisa dituangkan dengan mudah untuk membayar utang dagang, utang pajak, utang bank yang jatuh tempo, *commercial paper* (CP), dan kewajiban jangka pendek lainnya.

Sekalipun risiko likuiditas berkaitan dengan jangka waktu yang pendek, kondisi tidak likuid dapat menyebabkan kebangkrutan. Sejalan dengan hal tersebut, risiko likuiditas adalah risiko terkait kesulitan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan yang jatuh tempo, seperti yang disebutkan dalam penelitian oleh Mariscal-Cáceres et al., (2024).

2. Risiko Kredit (*Credit Risk*).

Risiko kredit adalah risiko bahwa debitur atau pembeli secara kredit tidak dapat membayar utang dan memenuhi kewajiban seperti tertuang dalam kesepakatan. Ini mengandung

pengertian, risiko kredit suatu perusahaan berarti juga risiko turunnya kemampuan perusahaan debitur. Oleh karena itu, mengukur risiko kredit selalu dikaitkan dengan nominal risiko dan kualitas dari risiko.

Keduanya menentukan kebijakan perusahaan dalam memberikan kredit. Sementara itu, risiko kredit, sebagaimana dijelaskan oleh Bhatt et al., (2023), berkaitan dengan kemungkinan tidak terbayarnya utang oleh pihak lain yang berpotensi menyebabkan kerugian finansial bagi perusahaan.

3. Risiko Permodalan (*Capital Risk*).

Risiko permodalan disebut juga risiko solvensi, yaitu jenis risiko yang dihadapi perusahaan berupa kemungkinan tidak dapat menutup kerugian. Risiko ini merupakan risiko yang dihadapi perusahaan dan merupakan akumulasi berbagai risiko yang terjadi sebelumnya, antara lain risiko suku bunga, risiko likuiditas, risiko nilai tukar, dan risiko operasional.

Tidak ada ketentuan rasio permodalan di luar industri perbankan dan asuransi. Namun, analisis keuangan dapat membantu direksi menetapkan rasio terbaik untuk mencapai nilai perusahaan dan kekayaan pemegang saham yang maksimum dengan tingkat risiko yang bisa diterima.

4. Risiko Pasar (*Market Risk*).

Risiko pasar berkaitan dengan potensi penyimpangan hasil keuangan karena pergerakan variabel pasar selama periode likuidasi dan perusahaan harus secara rutin melakukan penyesuaian nilai terhadap pasar. Hal-hal yang terkait dengan risiko pasar adalah instrumen keuangan.

Risiko pasar biasanya dikelompokkan menjadi empat jenis: risiko suku bunga, risiko nilai tukar, risiko komoditas, dan risiko ekuitas. Risiko pasar di antaranya mencakup risiko terkait fluktuasi harga aset, kurs valuta asing, dan suku bunga yang dapat berdampak pada nilai portofolio investasi perusahaan.

Mengetahui dan memahami jenis-jenis risiko Keuangan menjadi langkah awal yang penting dalam pengelolaan risiko keuangan secara efektif. Dengan identifikasi risiko yang tepat, perusahaan dapat mengembangkan strategi mitigasi yang sesuai untuk mengurangi dampak negatif dari risiko-risiko tersebut. Hal ini sejalan dengan temuan dalam penelitian yang dilakukan oleh Rasheed et al., (2022), yang menunjukkan pentingnya proses identifikasi risiko yang komprehensif dalam upaya manajemen risiko yang efektif. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang jenis-jenis risiko ini menjadi dasar bagi UMKM untuk mengambil langkah-langkah yang tepat dalam mengelola risiko keuangan dengan baik

D. Pentingnya Literasi Manajemen Risiko Keuangan dan Budaya Risiko

Pengelolaan risiko sangat penting bagi keberhasilan jangka panjang suatu bisnis, termasuk ada skala bisnis UMKM. Dinamika lingkungan bisnis yang sangat dinamis dan kompetitif saat ini, UKM harus mengelola risiko agar tetap kompetitif dan berkelanjutan. Di sisi lain, tidak semua pelaku usaha UMKM menyadari pentingnya literasi keuangan, khususnya terkait manajemen risiko keuangan (*financial risk management*).

Literasi keuangan (*financial literacy*) didefinisikan sebagai kesadaran, pengetahuan, keterampilan, sikap, dan perilaku yang dibutuhkan untuk membuat keputusan keuangan yang baik dan mencapai kesejahteraan finansial (OECD/INFE, 2018). Dengan demikian, pengusaha, khususnya UMKM memerlukan literasi keuangan untuk menilai masalah keuangan perusahaan mereka dan membuat keputusan keuangan yang baik. Pemahaman Manajemen Risiko Keuangan tidak terlepas pada langkah melalui peningkatan literasi keuangan bagi pelaku UMKM.

Literasi keuangan adalah pengetahuan, kemampuan, keterampilan dan juga pemahaman seseorang tentang bagaimana cara mengelola keuangan yang baik dan bijak. Literasi keuangan dapat disebut fundamental yang penting untuk mengambil keputusan keuangan. Pengetahuan keuangan juga memiliki dampak yang

sangat besar, baik untuk keuntungan pribadi maupun untuk kepentingan perusahaan (Fajrina et al., 2022).

Terdapat beberapa indikator Literasi Keuangan di antaranya (1) Pengetahuan dasar keuangan (2). Pengetahuan terkait tabungan (3). Pengetahuan terkait kredit (4). Pengetahuan terkait asuransi (5). Pengetahuan terkait investasi (Iramani & Lutfi, 2021). Penelitian Iramani & Lutfi, 2021 literasi keuangan berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap pengelolaan keuangan.

Disimpulkan bahwa semakin baik literasi keuangan seseorang dalam pengetahuan dan keterampilan dibidang keuangan yang meliputi pengetahuan umum keuangan, pengetahuan pengelolaan keuangan, pengetahuan tabungan dan investasi, serta pengetahuan manfaat dan risiko produk keuangan maka pengelolaan keuangan orang tersebut semakin baik.

Pentingnya memperhatikan tata kelola data keuangan UMKM akan memberikan manfaat dalam mengelola keuangan lebih lanjut termasuk terkait dengan risiko keuangan. Risiko keuangan merupakan risiko yang menimbulkan penurunan arus, nilai atau penghasilan perusahaan dalam jumlah yang tidak diharapkan, dimana jumlah tersebut dipengaruhi pergerakan harga salah satu atau lebih dari satu aktiva keuangan.

Penurunan keuntungan (*profit*) karena penurunan permintaan (*demand*) terhadap produk yang tidak diharapkan seperti risiko pasar mengakibatkan penurunan omzet atau menurunnya arus kas. Dalam menilai tingkat risiko keuangan diperlukan data-data laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi dan neraca keuangan.

Temuan penelitian (Apaloo & Bright, 2022) menjelaskan bahwa tingkat pengetahuan risiko menyebabkan masih rendah atau tidak banyak dipraktikkan manajemen risiko dalam bisnis UMKM. Praktik manajemen risiko tidak dipraktikkan dengan baik dalam bisnis UMKM karena pemilik UMKM memiliki tingkat pengetahuan yang rendah dalam bidang identifikasi, penilaian, penanganan, dan pemantauan risiko operasional utama.

Hubungan positif antara praktik manajemen risiko dan kinerja menunjukkan bahwa praktik manajemen risiko yang tepat oleh manajer atau pemilik UKM memengaruhi kinerja. Hubungan yang signifikan antara variabel dependen (kinerja) dan independen (praktik manajemen risiko) memberikan kesimpulan bahwa, semakin banyak bisnis UKM meningkatkan manajemen risiko mereka, semakin mereka meningkatkan kinerja mereka. Penelitian tersebut merekomendasikan perlunya peningkatan pengetahuan manajemen risiko bagi pemilik dan manajer bisnis UMKM.

Sikap positif terhadap esensi dan atensi terhadap risiko keuangan akan meningkatkan keberlangsungan hidup jangka panjang UMKM, dan pengetahuan keuangan diperkirakan akan memengaruhi keberlanjutan bisnis dalam turbulensi kompetisi lingkungan bisnis yang cepat dan kompleks. Ketika pelaku usaha membuat keputusan keuangan berbasis pemahaman risiko keuangan dengan literasi keuangan yang tinggi tidak terlepas dari proses kognitif dan intuitif. Literasi keuangan yang kuat akan memungkinkan orang untuk mendapatkan wawasan dalam berkompetisi dengan menggunakan pengetahuan dan kemampuan manajemen risiko keuangan.

Dalam menghadapi berbagai risiko yang dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan, pemahaman yang mendalam tentang manajemen risiko keuangan menjadi kunci untuk memastikan kelangsungan bisnis yang berkelanjutan. Menurut Jiménez et al., (2024), manajemen risiko keuangan adalah upaya proaktif untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko yang berkaitan dengan aspek keuangan perusahaan, termasuk risiko pasar, risiko kredit, risiko likuiditas, dan risiko operasional.

Semakin penting bagi UMKM untuk membangun kesiapan dan ketahanan finansial yang kuat. Menurut Chen & He (2022), kesiapan finansial mencakup kemampuan perusahaan untuk mengelola risiko dengan baik, memiliki likuiditas yang memadai, dan memiliki struktur modal yang seimbang. Sementara itu, ketahanan finansial menunjukkan kemampuan perusahaan untuk bertahan dan pulih

dari tekanan finansial yang timbul akibat perubahan ekonomi dan krisis.

Pentingnya membangun budaya risiko yang sehat dan kesadaran risiko yang tinggi di seluruh aktivitas UMKM menjadi poin penting dalam mewujudkan implementasi manajemen risiko, khusnya manajemen risiko keuangan dalam tata kelola bisnis. Pendekatan dalam meningkatkan kesadaran akan esensi penerapan manajemen risiko keuangan di sektor UMKM secara bertahap dapat dilakukan melalui pendekatan komprehensif yang mencakup identifikasi risiko, evaluasi dampak potensial, pengembangan strategi mitigasi, implementasi kontrol internal, monitoring dan evaluasi berkelanjutan, serta peran pimpinan UMKM dan termasuk manajer atau pun personal yang mengurus tata kelola keuangan dalam entitas UMKM.

E. Manfaat Praktis dalam Implementasi Manajemen Risiko Keuangan

Manajemen risiko keuangan memainkan peran kunci dalam upaya membangun kesiapan dan ketahanan finansial. Manajemen risiko keuangan membantu perusahaan dalam mengidentifikasi risiko potensial, mengukur dampaknya, dan mengembangkan strategi mitigasi yang efektif. Dengan demikian, manajemen risiko keuangan tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk melindungi keuangan perusahaan dari kerugian besar, tetapi juga sebagai pendorong pertumbuhan yang berkelanjutan.

Namun, dalam mengimplementasikan manajemen risiko keuangan, perusahaan juga perlu memperhatikan aspek kontrol internal dan tata kelola yang baik. Kontrol internal yang kuat dan tata kelola yang baik dapat membantu mengurangi risiko kecurangan, kesalahan, dan ketidakpatuhan, sehingga meningkatkan efisiensi dan keandalan informasi keuangan perusahaan (Beasley et al., 2023).

Manajemen risiko keuangan adalah salah satu aspek penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan yang menjadi fokus utama dalam era ketidakpastian ekonomi global dan turbulensi dinamika kompetisi bisnis. Kemampuan menemukenali serta meminimaliasi risiko, melalui implementasi manajemen risiko keuangan dapat memberikan manfaat praktis yang positif dampaknya bagi perkembangan aktivitas bisnis. Beberapa aspek yang dapat dijelaskan antara lain:

Risiko Keuangan berpengaruh positif terhadap Manajemen Laba. Beberapa hasil penelitian (Astari & Suryanawa (2017), Moghaddam & Abbaspour (2017), Mulyana et al. (2018), menjelaskan bahwa manajemen risiko keuangan berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Risiko keuangan kaitannya dengan manajemen laba adalah sumber dana eksternal berupa utang merupakan salah satu alternatif sumber dana perusahaan selain menjual saham di pasar modal. Perusahaan akan berusaha memenuhi perjanjian hutang agar memperoleh penilaian yang baik dari kreditur. Hal ini yang sering menyebabkan manajer melakukan tindakan manajemen laba untuk menghindari pelanggaran perjanjian hutang (Astari & Suryanawa, 2017).

Salah satu risiko keuangan di antaranya adalah hutang. Risiko keuangan memperlihatkan besarnya utang yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan yang dimana hutang merupakan satu di antara alat yang dipakai oleh pihak ketiga untuk mengawasi kinerja perusahaan. Nilai *Debt to Equity Ratio* yang semakin besar menunjukkan hutang perusahaan yang semakin tinggi. Perusahaan dengan *Debt to Equity Ratio* yang tinggi, berarti perusahaan memiliki rasio utang yang tinggi, artinya tingkat hutangnya relatif lebih besar dibandingkan dengan ekuitasnya.

Bisnis yang mengelola risiko dengan baik dapat menghasilkan kinerja yang positif dalam pengembangan bisnis (Masdupi et al., 2024). Salah satu contoh kasus, Penelitian mengenai Keberlangsungan Usaha UMKM Berdasarkan Manajemen Risiko Keuangan Di Daerah Lahan Basah Kota Banjarmasin (Jikrillah, Ziyad & Stiadi, 2023) yang melibatkan pelaku usaha UMKM sekitar pesisir sungai

Martapura di Kota Banjarmasin sebagai responden. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 50 UMKM yang berada di pesisir sungai Martapura di Kota Banjarmasin.

Hasil analisis risiko terdapat risiko permodalan, dan risiko likuiditas termasuk dalam kategori *Unacceptable* (merah) yaitu perlakuan risiko keuangan harus segera dilakukan walaupun biaya mahal karena menyangkut kelangsungan perusahaan sehingga risiko permodalan dan risiko likuiditas menjadi fokus utama dan juga dikarenakan risiko keuangan tersebut berdampak besar pada UMKM. Risiko pasar dan risiko kredit masuk dalam kategori *Unacceptable* (merah) maka perlakuan risiko perlu dilakukan agar risiko keuangan tersebut menjadi minimal.

Pada kasus manajemen risiko keuangan di atas dapat diketahui bahwa berbasis data keuangan dapat diketahui kondisi risiko baik pada risiko permodalan dan risiko likuiditas. Termasuk kondisi risiko pada aspek risiko pasar dan risiko kredit dengan data keuangan maupun informasi lainnya yang mendukung dalam pemetaan risiko yang dihadapi oleh bisnis UMKM yang diteliti.

UKM harus meningkatkan kesadaran manajemen risiko (Asravor, 2024). Elemen risiko strategis, keuangan, operasional, dan kepatuhan mendorong keberlanjutan UKM (Beccacece, 2024). Mengetahui dan memahami jenis-jenis risiko keuangan menjadi langkah awal yang penting dalam pengelolaan risiko keuangan secara efektif. Dengan identifikasi risiko yang tepat, perusahaan dapat mengembangkan strategi mitigasi yang sesuai untuk mengurangi dampak negatif dari risiko-risiko tersebut.

Hal ini sejalan dengan temuan dalam penelitian yang dilakukan oleh Rasheed et al., (2022), yang menunjukkan pentingnya proses identifikasi risiko yang komprehensif dalam upaya mana- jemen risiko yang efektif. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang jenis-jenis risiko ini menjadi dasar bagi perusahaan untuk mengambil langkah-langkah yang tepat dalam manajemen risiko keuangan dengan baik. UMKM akan lebih mampu beradaptasi dan menghadapi tantangan ekonomi dan dinamika bisnis dengan lebih

tangguh melalui implementasi manajemen risiko keuangan yang efektif

IV. KESIMPULAN

1. Atensi, kesadaran akan esensi tata kelola risiko serta spirit literasi risiko. akan mendorong perspektif risiko menjadi suatu perwujudan dari budaya risiko (*risk culture*) dalam setiap entitas bisnis. Pemahaman dasar sebagai pengantar manajemen risiko keuangan dimulai dengan *entry point* Pengertian dan jenis risiko, tujuan serta prinsip manajemen risiko, selanjutnya Pengertian Manajemen Risiko Keuangan, Jenis Risiko Keuangan, Pentingnya literasi manajemen risiko keuangan, dan penjelasan pada sisi kasus bisnis dalam dari manfaat praktis dalam implementasi manajemen risiko keuangan.
2. Praktisi bisnis sangat perlu memahami dan menerapkan manajemen risiko keuangan sehubungan dengan kondisi bisnis, baik aspek lingkungan internal maupun eksternal yang semakin menantang, guna meminimalisasi atau pun menghilangkan risiko, termasuk mengidentifikasi jenis risiko baru yang sebelumnya tidak terpantau.
3. Melalui pendekatan komprehensif yang mencakup identifikasi risiko, evaluasi dampak potensial, pengembangan strategi mitigasi, implementasi kontrol internal, *monitoring* dan evaluasi berkelanjutan, serta peran pemimpin dan manajer keuangan

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

1. Penguatan esensi manajemen risiko berbasis hasil penelitian tersebut memberikan implikasi penting bagi pelaku usaha dan pembuat keputusan (*decision maker*) untuk terus meningkatkan kesadaran dan kepedulian serta imlementasi manajemen Risiko pada skala aktivitas bisnis UMKM. Diperlukan langkah terukur dan berkelanjutan dalam tata kelola risiko dalam minimalisasi

risiko dan peningkatan profitabilitas dalam kegiatan bisnis yang dijalankan.

2. Atensi dan aplikasi manajemen risiko di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat esensial untuk menemu kenali beragam potensi kerugian dan risiko bisnis UMKM. Untuk meningkatkan kesadaran dan implikasi dalam tata kelola atau Manajemen risiko UMKM, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan.
3. Diperlukan upaya berkelanjutan untuk terus mengembangkan pengetahuan dan pemahaman dalam manajemen risiko keuangan dengan mengikuti perkembangan terbaru dalam literatur dan praktik terbaik di industri, khususnya disesuaikan dengan skala bisnis UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Affandi, Y., Ridhwan, M. M., Trinugroho, I., & Hermawan Adiwibowo, D. (2024). Digital adoption, business performance, and financial literacy in ultra-micro, micro, and small enterprises in Indonesia. Research in International Business and Finance, 70. https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.10237 6

Apaloo, S., & Bright, D. (2022). The effect of risk management practices on performance of small and medium scale enterprises. *Enterprise Risk Management*, *7*(1), 1-16.

Asravor, R. K. (2024). Factors influencing risk attitudes of entrepreneurs in Ghana: the role of gender. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 36(1), 29–52. https://doi.org/10.1080/08276331.2021.1 980838

Astari, A. A. M. R., & Suryanawa, I. K. (2017). Faktor -Faktor Yang Memengaruhi Manajemen Laba. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, Vol.20.1. Juli : 290 -319

Beasley, M., Blay, A., Lewellen, C., & McAllister, M. (2023). Tempering Financial Reporting Risk through Board Risk Management. Journal of Risk and Financial Management, 16(12), 491.

Beccacece, F. (2024). Multivariate risk attitude: a comparison of alternative approaches in sustainability policies. Decisions in Economics and Finance. https://doi.org/10.1007/s10203-024-00441-5

Best, P. (2000). *Implementing value at risk*. John Wiley & Sons

Cantonnet, M. L., Aldasoro, J. C., & Iradi, J. (2019). New and emerging risks management in small and medium-sized Spanish enterprises. Safety Science, 113(July 2018), 257–263. https://doi.org/10.1016/j.ssci.2018.11.032

Cepel, M., Stasiukynas, A., Kotaskova, A., & Dvorsky, J. (2018). Business environment quality index in the SME segment. Journal of Competitiveness, 10(2), 21–40. doi:10.7441/joc.2018.02. 02

Chen, X., & He, Y. (2022). The Impact of Financial Resilience and Steady Growth on High-Quality Economic Development—Based on a Heterogeneous Intermediary Effect Analysis. Sustainability, 14(22), 14748.

Darmawi, H., 2016, Manajemen Risiko, Edisi ke-2, Bumi Aksara,

Dvorsky, J., Belas, J., Gavurova, B., & Brabenec, T. (2021). Business risk management in the context of small and medium-sized enterprises. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, *34*(1), 1690-1708.

F. S. Zoghi, "Risk Management Practices and SMEs: An empirical study on Turkish SMEs," Int. J. Trade, Econ. Financ., vol. 8, no. 2, pp. 123–127, 2017

Fajrina, Z., Loan, F. M., Purba, Y. E., & Trisakti, U. (2022). Studi Pengelolaan Keuangan Individu yang Dimoderasi oleh Toleransi Risiko Keuangan pada Karyawan di Jabodetabek. 9(2), 574–592.

Glowka, G., Kallmünzer, A., & Zehrer, A. (2021). Enterprise risk management in small and medium family enterprises: the role of family involvement and CEO tenure. International Entrepreneurship and Management Journal, 17(3), 1213–1231. https://doi.org/10.1007/s11365-020- 00682-x

Idris, A., Hanafi, M. M., Rahmawati, A., & Surwanti, A. (2023). Impact of Intellectual Capital and Risk Attitude through Financial Literacy on Business. 11(2), 113–136. https://doi.org/10.2478/eoik-2023-0052

Iramani, R., & Lutfi, L. (2021). An integrated model of financial well-being: The role of financial behavior. Accounting, 7(3), 691–700. https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.12.007

Jikrillah, S., Ziyad, M., & Stiadi, D. (2023). Keberlangsungan Usaha UMKM Berdasarkan Manajemen Risiko Keuangan Di Daerah Lahan Basah Kota Banjarmasin. *JWM (Jurnal Wawasan Manajemen)*, *11*(1), 91-97.

Jiménez, A., Arrieta, Y., Nuñez, M. A., & Villanueva, E. (2024). Management of Strategic Risks for the Sustainability of SMEs in the Manufacturing Sector in Antioquia. Sustainability, 16(5), 2094.

Ključnikov, A., Belás, J., Kozubíková, L., Paseková, P. (2016). The

Entrepreneurial Perception of SME Business Environment Quality in the Czech Republic. Journal of Competitiveness, 8(1). doi: https://doi.org/10.7441/joc.2016.01.05

Masdupi, E., Rasyid, R., & Darni, M. O. (2024). Financial literacy and sustainability in SMEs: Do financial risk attitude, access to finance, and organizational risk-taking tolerance mediate? Asian Economic and Financial Review, 14(1), 43–58. https://doi.org/10.55493/5002.v14i1.4959

N. A. Krüger and N. Meyer, "The Development of a Small and Medium-Sized Business Risk Management Intervention Tool," J. Risk Financ. Manag., vol. 14, no. 7, p. 310, 2021

N. Ekwere, "Framework of Effective Risk Management in Small and Medium Enterprises (SMESs): a Literature Review," Bina Ekon., vol. 20, no. 1, pp. 23–46, 2016

Nanthuru, S. B., Pingfeng, L., Guihua, N., dan Mkonya, V. L. (2018). An assessment of risk management practices of SME taxpayers in Malawi and their impact on tax compliance. International Journal of Management Science and Business Administration, 4(4), 7-17.

OECD/INFE. (2018). OECD/INFE toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion. Oecd, March. Retrieved from https://www.oecd.org/financial/education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf

Ondiek, S., dan Muathe, S. (2016). Risk management strategies and performance of small scale agribusiness firms in Kiambu County. Journal of Strategic Management, 1(1), 85- 104

Psarska, M., Vochozka, M., & Machova, V. (2019). Performance management in small and medium-sized manufacturing enterprises operating in automotive in the context of future changes and challenges in SR. AD ALTA: Journal of Interdisciplinary Research, 9(2), 281–287

Rasheed, N., Shahzad, W., Khalfan, M., & Rotimi, J. O. B. (2022). Risk Identification, Assessment, and Allocation in PPP Projects: A Systematic Review. Buildings, 12(8), 1109.

Roper, S. and Tapinos, E., 2016. Taking risks in the face of uncertainty: An exploratory analysis of green inovation. Technological Forecasting & Social Change, 112, pp.357-363.

Safi'i, I., Widodo, S. R., dan Pangastuti, R. L. (2020). Analisis risiko pada UKM tahu takwa Kediri terhadap dampak pandemi covid-19. Jurnal Rekayasa Sistem Industri, 9(2), 107-114.

Santoso, R. (2020). Review of digital marketing dan business sustainability of e-commerce during pandemic covid 19 in Indonesia. JIET (Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan), 5(2), 36-48.

Sira, E., Kravcakova Vozarova, I. and Radvanska, K., 2016. Using of risk management at small and medium-sized companies in the Slovak Republic. Economic Annals XXI, 156(1-2), pp.71-73.

Sopha, B. M., Jie, F. and Himadhani, M. "Analysis of the uncertainty sources and SMEs' performance," J. Small Bus. Entrep., vol. 33, no. 1, pp. 1–27, 2021

Toni, N., & Theng, B. P. (2024). Investigating the effect of financial literacy and financial inclusion on operational and sustainable supply chain performance of SMEs. Uncertain Supply Chain Management, 12(1), 573–582. https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.8.014

PROFIL PENULIS

Dr. Taufik, S.E., M.M., saat ini berprofesi sebagai Dosen (*Lecturer*) tersertifikasi pada Program Studi Manajemen di Universitas IPWIJA di bawah naungan Yayasan IPWIJA. Mata kuliah yang diampu antara lain Manajemen Strategik, Manajemen Pemasaran, Manajemen Operasional, Manajemen Risiko, HRIS, dan Studi Kelayakan Bisnis. Selain berkiprah dalam tugas pengajaran, sebagai peneliti (*researcher*) dan beragam pengabdian kepada masyarakat, penulis juga berperan sebagai pengelola beberapa Jurnal Ilmiah sebagai bagian dari tugas Tri Darma Perguruan tinggi.

9

BAB 9:
INVESTASI UNTUK KEBERLANJUTAN UMKM

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

Universitas IPWIJA

email: anggraitami@gmail.com

ABSTRAK

UMKM merupakan sektor penting dalam perekonomian dan menyediakan sebagian besar lapangan pekerjaan di Indonesia. Namun keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM saat ini masih menghadapi berbagai tantangan dan hambatan, termasuk keterbatasan modal. Investasi merupakan salah satu kunci utama untuk mengatasi keterbatasan modal pada UMKM. Investasi diberikan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja, daya saing, dan keberlanjutan UMKM. Investasi untuk keberlanjutan UMKM dapat berasal dari berbagai sumber, seperti pemerintah, lembaga keuangan, investor individu, atau perusahaan swasta. Penerapan teknologi berperan penting dalam memperkuat kemampuan UMKM untuk memahami dan memitigasi risiko investasi. Pemilihan investasi yang strategis dapat mengubah potensi lokal menjadi kekuatan global, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan. Investasi untuk UMKM yang diiringi dengan tata kelola dan regulasi yang tepat, tidak hanya berfungsi sebagai alat pendanaan bagi

UMKM melainkan juga menjadi pendorong keberlanjutan dan memperkuat daya saing UMKM.

Kata kunci: investasi, keberlanjutan, teknologi investasi, UMKM

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam perekonomian yang berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, dan pemberdayaan masyarakat Indonesia. Dalam ASEAN Investment Report disebutkan bahwa Indonesia memiliki jumlah UMKM paling banyak di Kawasan ASEAN (Ahdiat, 2022). UMKM berkontribusi lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan 97% penyerapan tenaga kerja (Nurprabowo & Meilani, 2023). Banyaknya penyerapan tenaga kerja pada sektor UMKM membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi angka pengangguran, terutama di daerah pedesaan.

UMKM juga mampu menjadi sarana pemberdayaan masyarakat, terutama pada kelompok masyarakat rentan seperti kelompok perempuan dan pedesaan. Namun demikian, UMKM saat ini masih menghadapi berbagai tantangan dan hambatan dalam keberlanjutan usahanya. Persaingan bisnis yang ketat, perubahan teknologi yang cepat, dan akses terhadap sumber daya yang terbatas menjadi hambatan bagi sektor UMKM untuk dapat bertahan dan berkembang. Selain itu, keterbatasan modal juga menjadi hambatan bagi UMKM (Pontoh & Budiarso, 2020).

Pengembangan UMKM perlu didukung oleh kemudahan akses modal, peningkatan kualitas tenaga kerja melalui pendidikan dan pelatihan, serta pemanfaatan teknologi informasi secara optimal untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Achmad et al., 2023). Selain itu, keberhasilan sebuah usaha bergantung pada stabilitas kondisi keuangan, namun sebagian besar UMKM saat ini lebih berfokus pada penjualan dan pangsa pasar tanpa mem-

perhatikan penerapan prinsip-prinsip manajemen keuangan dan akuntansi yang benar (Rumbianingrum & Wijayangka, 2020).

Literasi keuangan yang baik diperlukan untuk keberlanjutan usaha UMKM. Literasi keuangan UMKM mencakup literasi pengetahuan keuangan dasar, simpanan dan kredit, investasi, dan asuransi. Dalam hal ini, literasi investasi berperan penting untuk keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM di Indonesia. Peran literasi investasi dapat membantu UMKM memperoleh pemahaman mengenai konsep investasi dan menghindari penipuan investasi. Sehingga pelaku UMKM mendapatkan investasi yang tepat untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pemasaran dan jangkauan pasar, serta meningkatkan inovasi produk dan layanan yang berdampak pada keberlanjutan UMKM.

II. STATE OF THE ART

Pembahasan mengenai investasi untuk keberlanjutan UMKM meliputi:

1. **Konsep investasi untuk keberlanjutan UMKM.** Bagian ini akan memaparkan mengenai dasar-dasar, pengertian, dan jenis investasi untuk keberlanjutan UMKM, serta mengidentifikasi hambatan, tantangan, dan strategi yang dapat diimplementasikan dalam pemilihan investasi untuk keberlanjutan UMKM.
2. **Cara menilai kelayakan investasi pada UMKM**. Bagian ini akan memberikan pemahaman mengenai cara menilai kelayakan investasi untuk keberlanjutan UMKM melalui beberapa pendekatan sehingga pelaku UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih strategis dalam mengelola investasi.
3. **Teknologi dalam proses pengambilan keputusan investasi pada UMKM**. Bagian ini akan menguraikan peran kemajuan teknologi dapat mempermudah proses penilaian dan pengambilan keputusan investasi pada UMKM.
4. **Kasus praktis: memanfaatkan investasi untuk mengembangkan usaha UMKM**. Bagian ini akan memberikan contoh

kasus mengenai keberhasilan UMKM dalam memanfaatkan investasi untuk mengembangkan usaha. Studi kasus ini tidak hanya memberikan wawasan inspiratif tetapi juga menunjukkan praktik terbaik yang dapat diadopsi oleh UMKM lain.

III. PEMBAHASAN

A. Konsep Investasi untuk Keberlanjutan UMKM

Sektor UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia (Piliang, 2024). Menurut Adji dan Yasa (2022) dalam penelitiannya, UMKM memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. Namun dalam perkembangannya, sektor UMKM menghadapi berbagai permasalahan umum yang dapat mempengaruhi keberlanjutan usahanya, seperti tingkat kualitas sumber daya manusia yang rendah, terbatasnya penggunaan teknologi, masih tradisionalnya sistem manajemen, infrastruktur yang belum memadai, kesulitan memperoleh izin usaha, saluran distribusi rantai pasok bahan baku dan hasil produksi yang belum terbentuk, serta keterbatasan sumber daya modal (Amri, 2014).

Dalam hal ini diperlukan investasi yang tepat untuk keberlanjutan pengembangan usaha UMKM. Investasi bukan hanya tentang suntikan modal, tetapi juga tentang bagaimana UMKM mengelola dan memanfaatkannya untuk mencapai keberlanjutan usaha. Kemudahan akses permodalan, termasuk kemudahan persyaratan dalam pengajuan pembiayaan formal, dapat mendorong UMKM untuk memilih sumber pembiayaan yang tepat dan tidak terjebak dalam praktik pembiayaan informal yang berisiko tinggi (Soebiantoro & Haryanti, 2024).

Investasi yang terencana dengan baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM dalam jangka panjang. Masih banyak pelaku UMKM yang belum merencanakan investasi secara berkala untuk mencapai tujuan tertentu. Padahal, investasi sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha di masa depan, seperti investasi dalam bentuk fisik maupun nonfisik.

Dalam konteks keberlanjutan, pelaku UMKM juga perlu mempertimbangkan aspek sosial dan lingkungan dalam strategi investasi mereka. Pendekatan investasi yang berkelanjutan tidak hanya berfokus pada keuntungan ekonomi semata, tetapi juga melibatkan dimensi sosial dan lingkungan. Pelaku UMKM yang telah memiliki pengetahuan keuangan investasi yang baik dapat membuat keputusan investasi yang tepat dengan menganalisis berbagai faktor risiko yang dikaitkan dengan perhitungan pendapatan usaha.

Investasi untuk keberlanjutan UMKM tidak hanya mencakup aspek keuangan, tetapi juga pada tindakan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya secara efisien untuk mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan. Investasi berkelanjutan dapat membantu UMKM dalam memperkuat daya saing melalui pengembangan kapasitas produksi, peningkatan kualitas produk, dan efisiensi operasional. Sebagai contoh, investasi dalam teknologi produksi dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan produktivitas.

Selain itu, investasi pada pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia juga memegang peranan penting dalam meningkatkan kompetensi manajerial dan teknis yang diperlukan untuk bersaing di pasar global. Lebih lanjut, pendekatan investasi yang memperhatikan aspek sosial dan lingkungan memiliki nilai tambah tersendiri. Pelaku UMKM yang berinvestasi dalam kegiatan ramah lingkungan, seperti penggunaan energi terbarukan atau bahan baku daur ulang, tidak hanya mendapatkan manfaat berupa pengurangan biaya jangka panjang tetapi juga meningkatkan citra merek di mata konsumen yang semakin peduli pada isu keber- lanjutan. Hal ini selaras dengan tren global dimana investasi berkelanjutan semakin diminati oleh konsumen dan mitra bisnis.

Di sis lain, tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam merencanakan investasi adalah keterbatasan literasi keuangan. Banyak pelaku usaha yang tidak memiliki pemahaman mendalam tentang pengelolaan investasi yang berkaitan dengan analisis risiko, proyeksi arus kas, atau pemilihan sumber pendanaan yang sesuai. Peningkatan literasi keuangan pelaku UMKM dapat secara signifikan

meningkatkan efektivitas investasi dan membantu pelaku UMKM terhindar dari pengambilan keputusan yang berisiko tinggi. Strategi investasi untuk keberlanjutan UMKM juga harus mencakup diversifikasi usaha.

Diversifikasi memungkinkan UMKM untuk mengurangi risiko kegagalan dalam satu sektor usaha dengan mengalokasikan sumber daya pada sektor lain yang berpotensi menguntungkan. Dengan strategi yang tepat, investasi dapat menjadi alat utama untuk memperkuat ketahanan dan keberlanjutan usaha UMKM di tengah perubahan pasar yang dinamis.

Definisi Investasi untuk Keberlanjutan UMKM

Investasi merupakan elemen vital dalam memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Keputusan investasi yang tepat memungkinkan UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi baru, dan memperluas pasar. Keputusan investasi merupakan tindakan yang dilakukan untuk mengembangkan dan mempertahankan keberlanjutan bisnis yang memerlukan pemahaman mendalam tentang data dan informasi terkait, termasuk penghitungan nilai investasi dan tingkat pengembaliannya (Pontoh & Budiarso, 2020).

Investasi untuk keberlanjutan UMKM dapat didefinisikan sebagai segala bentuk dukungan yang diberikan kepada UMKM, baik berupa dana, teknologi, maupun bentuk nonfinansial lainnya. Terdapat berbagai jenis investasi yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM, antara lain investasi internal yang berasal dari modal pribadi pemilik usaha dan investasi eksternal yang meliputi pinjaman bank, modal ventura, hingga pendanaan dari investor individu. Setiap jenis investasi memiliki karakteristik dan persyaratan berbeda yang perlu dipertimbangkan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan UMKM.

Pemahaman yang mendalam tentang jenis investasi, penerapan strategi yang tepat, serta pembelajaran dari studi kasus merupakan aspek penting bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Jenis investasi yang sesuai, seperti investasi fisik dalam bentuk alat produksi modern atau investasi nonfisik seperti pelatihan sumber

daya manusia, memungkinkan UMKM untuk berinovasi dan meningkatkan efisiensi operasional.

Selain itu, penerapan strategi investasi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan potensi pasar, seperti diversifikasi pendanaan atau pemanfaatan teknologi digital, memberikan kemudahan bagi UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi saat ini. Pembelajaran dari studi kasus UMKM yang berhasil, baik di tingkat lokal maupun internasional, juga dapat menjadi inspirasi untuk mengidentifikasi langkah-langkah strategis yang telah terbukti efektif dalam menciptakan keberlanjutan usaha.

UMKM memainkan peran yang tidak tergantikan dalam mendukung struktur ekonomi, baik sebagai pelaku utama ekonomi lokal maupun nasional. Keberlanjutan UMKM melalui investasi yang efektif tidak hanya menguntungkan pelaku usaha itu sendiri, tetapi juga memiliki dampak positif yang meluas bagi pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Ketika UMKM mampu tumbuh secara berkelanjutan, kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan pengurangan tingkat kemiskinan menjadi semakin signifikan.

Lebih jauh lagi, investasi dalam UMKM dapat menciptakan dampak yang memperkuat ekosistem bisnis lokal, mendorong inovasi, dan meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global. Oleh karena itu, penting bagi semua pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis, untuk mendukung investasi yang berkelanjutan pada UMKM demi mencapai pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Dukungan investasi untuk UMKM dapat berasal dari berbagai sumber, seperti pemerintah, lembaga keuangan, investor individu, atau perusahaan swasta. Pemberian investasi pada UMKM tidak hanya terbatas pada dukungan pendanaan, tetapi juga mencakup berbagai bentuk dukungan seperti teknologi, pelatihan, dan akses ke pasar. Namun, tidak semua jenis investasi cocok untuk semua UMKM. Sehingga strategi investasi yang efektif sangat penting bagi keberlanjutan UMKM dan menjadi kunci bagi UMKM untuk memanfaatkan dana yang diperoleh secara optimal.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah diversifikasi investasi, dimana UMKM mengalokasikan dana ke berbagai aspek bisnis seperti pengembangan produk, pemasaran, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Investasi yang tepat dan strategi yang efektif dapat mendorong keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Dengan memahami jenis investasi yang tersedia, menerapkan strategi investasi yang sesuai, serta belajar dari studi kasus yang berhasil, UMKM dapat meningkatkan daya saing dan kontribusinya terhadap perekonomian Indonesia.

Strategi investasi yang efektif juga memerlukan literasi keuangan yang baik. Pemahaman tentang konsep dasar keuangan, termasuk perencanaan anggaran, manajemen kas, dan investasi, sangat penting bagi UMKM (Kasenda & Wijayangka, 2019). Literasi keuangan yang baik memungkinkan UMKM mengelola keuangan secara efisien, mengoptimalkan investasi, mengurangi risiko keuangan, dan meningkatkan akses ke sumber daya keuangan. Melalui literasi keuangan UMKM dapat mengidentifikasi dan mengelola risiko finansial agar dapat menghadapi tantangan ekonomi dan perubahan pasar dengan lebih baik (Markonah et al., 2024).

Jenis Investasi untuk Keberlanjutan UMKM

Jenis-jenis investasi yang dapat menunjang keberlanjutan UMKM sangat beragam, disesuaikan dengan kebutuhan usaha, kapasitas modal, dan tujuan jangka panjang UMKM. Investasi yang tepat tidak hanya bergantung pada besarnya dana yang dialokasikan, tetapi juga pada pemahaman pelaku UMKM terhadap kebutuhan usaha. Pemilihan jenis investasi yang sesuai bagi UMKM dapat meningkatkan daya saing, memperkuat posisi pasar, dan memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Jenis investasi yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM meliputi investasi internal dan eksternal. Investasi internal biasanya berupa modal pribadi pemilik usaha atau laba yang diinvestasikan kembali ke dalam bisnis. Sementara itu, investasi eksternal dapat berupa pembiayaan bank, modal ventura, *crowdfunding*, atau investasi dari investor perorangan. Dalam konteks modern, pendanaan berbasis teknologi seperti *peer-to-peer* (P2P) *lending* dan *equity crowdfunding*

semakin populer di kalangan UMKM karena aksesibilitas dan proses yang relatif cepat. Sahir et al. (2021) menjelaskan bahwa pendanaan berbasis teknologi mampu menjembatani kesenjangan pembiayaan bagi UMKM yang sering kali terkendala oleh birokrasi perbankan.

Jenis investasi yang dapat dipertimbangkan oleh UMKM meliputi investasi fisik seperti pembelian peralatan produksi atau properti dan investasi nonfisik seperti pelatihan sumber daya manusia atau pengembangan sistem informasi. Adapun jenis investasi untuk keberlanjutan UMKM adalah sebagai berikut:

1. Investasi Fisik

Investasi fisik mencakup pembelian aset berwujud yang digunakan untuk operasional usaha, seperti peralatan produksi, bangunan atau properti, dan kendaraan operasional. Pembelian peralatan produksi berupa mesin atau alat produksi yang lebih efisien dapat meningkatkan kapasitas dan kualitas produk, seperti UMKM makanan yang membeli mesin pengemasan otomatis untuk memenuhi permintaan yang lebih besar.

Investasi bangunan atau properti merupakan investasi pada tempat usaha, seperti menyewa atau membeli ruang kerja, gudang, atau toko yang memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan usaha. Bagi UMKM yang bergerak di sektor logistik atau distribusi, kendaraan operasional merupakan investasi penting untuk efisiensi pengiriman. Investasi fisik tersebut biasanya membutuhkan modal yang cukup besar, sehingga sering kali dibiayai melalui pinjaman bank atau *leasing.*

2. Investasi Nonfisik

Investasi nonfisik berkaitan dengan pengembangan pada aspek-aspek yang tidak berwujud yang mendukung kelangsungan usaha, seperti pelatihan dan pengembangan SDM, serta perluasan pemasaran dan pengembangan merek. Pelatihan dan pengembangan SDM dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan bagi karyawan, seperti peningkatan keterampilan teknis atau manajerial yang dapat meningkatkan produktivitas

dan inovasi. Selain itu, pengembangan SDM dapat juga dilakukan melalui peningkatan pendidikan kewirausahaan.

Melalui pengembangan SDM, kemampuan pelaku UMKM dalam manajemen, pemasaran, dan inovasi produk dapat meningkat. Sementara itu, pada aspek perluasan pemasaran dan pengembangan merek dapat dilakukan dengan mengalokasikan dana untuk kegiatan pemasaran, pengelolaan media sosial, atau pengembangan merek yang kuat dapat membantu UMKM membangun loyalitas pelanggan. Investasi nonfisik lebih berdampak pada jangka panjang karena berfokus pada peningkatan kapasitas internal dan daya saing usaha.

Jenis investasi lain yang dapat dilakukan oleh UMKM untuk mendukung keberlanjutan usaha meliputi:

1. Investasi Keuangan

Investasi keuangan melibatkan alokasi dana ke instrumen keuangan untuk mendukung atau mengembangkan bisnis, misalnya pendanaan modal kerja, ekuitas, dan penerbitan obligasi. Modal kerja merupakan dana untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari, seperti pembelian bahan baku atau pembayaran gaji. Peningkatan ekuitas UMKM dapat dilakukan dengan mengundang investor untuk menyuntikkan sejumlah modal sebagai mitra bisnis, baik melalui *equity crowdfunding* atau pendanaan langsung.

Beberapa UMKM besar juga dapat menerbitkan obligasi atau surat utang usaha untuk mendapatkan dana tambahan dari pasar modal. Investasi keuangan biasanya memerlukan literasi keuangan yang baik dari pelaku UMKM agar dana yang diperoleh dapat dikelola secara efisien. Investasi keuangan dapat dibedakan menjadi:

a. Investasi Modal Ventura

Modal ventura adalah bentuk investasi eksternal dimana investor memberikan dana dalam bentuk ekuitas atau saham dan memperoleh kepemilikan sebagian UMKM. Modal ventura ini biasanya digunakan untuk memperluas

usaha atau inovasi UMKM. Jenis investasi ini biasanya digunakan untuk memperluas usaha atau inovasi UMKM dan sesuai untuk UMKM yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi. Selain menyediakan dana, modal ventura juga menawarkan pendampingan manajerial dan akses ke jaringan bisnis yang luas, yang dapat meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM (Rahma et al., 2024).

Namun, UMKM yang ingin mendapatkan pembiayaan modal ventura harus memenuhi kriteria tertentu, seperti memiliki model bisnis yang jelas, potensi pasar yang besar, dan tim manajemen yang kompeten. Oleh karena itu, persiapan yang matang dan pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan tujuan bisnis sangat penting bagi UMKM dalam menarik investor modal ventura.

b. Investasi *Peer-to-Peer* (P2P) *Lending*

Investasi *Peer-to-Peer* (P2P) *Lending* memungkinkan UMKM mendapatkan pinjaman dari individu atau kelompok investor melalui platform digital. Investasi ini dapat menjadi pilihan yang menarik karena prosesnya lebih cepat dibandingkan pinjaman bank dan dengan persyaratan yang relatif fleksibel. Selain itu, P2P lending menawarkan suku bunga yang kompetitif dan akses yang lebih mudah bagi UMKM yang mungkin kesulitan mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan tradisional.

Namun demikian, meskipun P2P *lending* menawarkan berbagai keuntungan, UMKM perlu mempertimbangkan beberapa tantangan yang mungkin timbul. Beberapa tantangan tersebut antara lain adalah pembukuan yang belum baik dan pemakaian dana di luar kepentingan usaha.

2. Investasi Berbasis Teknologi

Teknologi merupakan kunci keberlanjutan UMKM di era digital saat ini. Investasi berbasis teknologi bagi UMKM dapat dilakukan dengan bergabung pada *E-commerce* dan platform digital atau *marketplace* agar dapat meningkatkan akses pasar

bagi UMKM. Sistem otomasi juga dapat dilakukan melalui penerapan teknologi pada *chatbot* atau perangkat lunak otomatisasi manajemen inventori lainnya yang dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan efisiensi UMKM. Analitik data juga diperlukan untuk memahami preferensi pelanggan dan tren pasar sehingga membantu UMKM dalam membuat keputusan berbasis data.

3. Investasi Sosial dan Lingkungan

Investasi yang memperhatikan dampak sosial dan lingkungan menjadi semakin penting dalam mendukung keberlanjutan UMKM, misalnya program CSR dan produksi berkelanjutan. Pada program CSR *(Corporate Social Responsibility)*, UMKM dapat berkontribusi dalam kegiatan sosial seperti mendukung pendidikan, kesehatan, atau lingkungan lokal. Pada aspek produksi berkelanjutan, investasi dalam teknologi yang ramah lingkungan atau penggunaan bahan baku yang dapat didaur ulang membantu UMKM memenuhi standar keberlanjutan global.

Selain itu, investasi dalam praktik produksi berkelanjutan juga dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM, mengurangi biaya jangka panjang, dan membuka peluang pasar baru yang semakin menuntut produk ramah lingkungan. Misalnya, penggunaan energi terbarukan atau teknologi yang mengurangi limbah dapat membantu UMKM mengurangi jejak karbon dan meningkatkan daya tarik di mata konsumen yang lebih peduli terhadap isu lingkungan.

Di sisi lain, program CSR yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan citra perusahaan, memperkuat hubungan dengan masyarakat, dan bahkan membuka peluang kemitraan dengan organisasi atau lembaga yang memiliki tujuan serupa. Melalui pendekatan yang lebih lengkap ini, UMKM tidak hanya memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga berperan aktif dalam pembangunan sosial dan lingkungan, yang sejalan dengan prinsip keberlanjutan jangka panjang. Oleh karena itu, investasi yang berfokus pada dampak sosial dan lingkungan tidak hanya

penting untuk meningkatkan daya saing, tetapi juga sebagai tanggung jawab sosial yang dapat memperkuat posisi UMKM di pasar yang semakin mengutamakan etika dan keberlanjutan.

4. Investasi Diversifikasi

UMKM dapat mengalokasikan dana untuk kegiatan bisnis yang tidak hanya mendukung kegiatan utama usaha, tetapi juga membuka peluang usaha pada bidang lain, misalnya pelaku UMKM katering yang biasanya hanya menyediakan katering mulai merambah ke bidang lain dengan membuka pelatihan memasak bagi masyarakat umum. Dengan demikian, alokasi dana yang tepat dapat mendorong diversifikasi usaha yang tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga memperluas jaringan pasar dan memberikan kontribusi sosial. Misalnya, pelaku UMKM katering yang merambah ke pelatihan memasak dapat menarik konsumen baru yang tertarik untuk belajar, sekaligus memanfaatkan keahlian mereka dalam bidang kuliner.

Diversifikasi ini memberikan keuntungan ganda, yaitu memperkuat daya saing usaha dengan menawarkan produk atau layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar, serta menciptakan peluang kerja dan memberdayakan masyarakat sekitar. Selain itu, langkah ini juga bisa meningkatkan citra usaha UMKM sebagai penyedia layanan yang lebih lengkap dan berbasis keahlian, yang pada akhirnya dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Alokasi dana yang tepat untuk diversifikasi usaha ini, dengan memanfaatkan investasi atau pendanaan eksternal, membantu UMKM untuk tumbuh lebih stabil dan berkelanjutan (Pontoh & Budiarso, 2020).

Hambatan dan Tantangan Investasi untuk Keberlanjutan UMKM

Keberlanjutan UMKM sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk mengakses dan mengelola investasi secara efektif. Namun perjalanan menuju keberlanjutan ini sering kali dihadapkan pada berbagai hambatan dan tantangan. Adapun hambatan dan

tantangan yang dihadapi pada investasi untuk keberlanjutan UMKM adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan Akses Modal

Banyak UMKM yang masih mengalami kesulitan dalam mengakses sumber pendanaan formal seperti perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Hal ini disebabkan oleh persyaratan yang ketat dan kurangnya jaminan yang memadai (Ningsih et al., 2023). Bank dan lembaga keuangan tradisional umumnya memerlukan aset berharga yang dapat dijadikan jaminan sebagai syarat utama untuk memberikan pinjaman. Selain itu, proses pengajuan pinjaman yang panjang dan prosedur yang berbelit-belit sering kali membuat pelaku UMKM merasa tidak mampu memenuhi persyaratan tersebut.

Akibatnya, banyak UMKM yang terpaksa beralih ke pinjaman dengan bunga tinggi atau bahkan meminjam dari rentenir yang semakin memberatkan kondisi keuangan. Untuk mengatasi masalah ini, perlu adanya solusi alternatif seperti pembiayaan berbasis teknologi, seperti platform Peer-to-Peer (P2P) lending, yang dapat memberikan akses pendanaan yang lebih mudah dan cepat tanpa memerlukan jaminan yang besar.

Selain itu, lembaga keuangan dan pemerintah juga dapat berperan dalam menciptakan kebijakan yang lebih inklusif untuk mendukung akses pembiayaan yang lebih mudah bagi UMKM, agar mereka dapat berkembang lebih baik dan berkontribusi pada perekonomian secara keseluruhan.

2. Kurangnya Literasi Keuangan dan Manajemen Bisnis

Sebagian besar pelaku UMKM memiliki pengetahuan yang terbatas mengenai manajemen keuangan dan bisnis yang sering menghambat kemampuan mengelola investasi secara efektif (Ramadhan et al., 2024). Tanpa pemahaman yang cukup tentang cara menyusun laporan keuangan, mengatur aliran kas, atau melakukan analisis biaya-manfaat, pelaku UMKM cenderung kesulitan dalam mengambil keputusan investasi yang tepat. Ketidakmampuan ini dapat menyebabkan pengelolaan dana

yang tidak efisien, seperti penggunaan dana investasi yang tidak produktif atau bahkan pemborosan sumber daya yang seharusnya digunakan untuk mendukung pertumbuhan usaha.

Selain itu, banyak pelaku UMKM yang lebih fokus pada aspek operasional harian usaha, seperti produksi atau penjualan, daripada merencanakan pengelolaan keuangan jangka panjang. Akibatnya, terjadi kegagalan dalam memanfaatkan peluang investasi yang lebih menguntungkan atau tidak dapat mengidentifikasi potensi risiko yang terkait dengan keputusan investasi mereka.

Untuk mengatasi tantangan ini, penting bagi pelaku UMKM untuk mendapatkan pelatihan dan pendampingan dalam hal manajemen keuangan dan strategi bisnis. Program pelatihan yang difasilitasi oleh pemerintah, lembaga keuangan, atau platform teknologi dapat membantu meningkatkan literasi keuangan, sehingga dapat membuat keputusan investasi yang lebih bijak dan meningkatkan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

3. Keterbatasan Akses Pasar

UMKM sering menghadapi kesulitan dalam memperluas jangkauan pasar, baik di tingkat lokal maupun internasional yang disebabkan karena kurangnya strategi pemasaran yang efektif dan keterbatasan jaringan distribusi (Nurprabowo & Meilani, 2023). Banyak pelaku UMKM yang bergantung pada metode pemasaran tradisional, seperti pemasaran dari mulut ke mulut atau promosi melalui gerai fisik, yang tidak cukup efektif untuk menarik pasar yang lebih luas, terutama di era digital saat ini.

Tanpa pemahaman yang mendalam mengenai pemasaran digital, media sosial, dan optimasi mesin pencari, UMKM kesulitan untuk menjangkau pelanggan yang lebih besar atau meningkatkan keberadaan produk secara *online.* Selain itu, keterbatasan sumber daya, seperti anggaran yang terbatas dan kurangnya keterampilan digital, sering kali menjadi penghalang utama dalam mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih modern dan efisien.

Di sisi distribusi, banyak UMKM yang masih mengandalkan jalur distribusi lokal yang terbatas, dengan sedikit atau bahkan tanpa akses ke saluran distribusi yang lebih luas, baik itu secara nasional maupun internasional. Hal ini membatasi potensi pertumbuhan usaha karena tidak dapat menjangkau konsumen di wilayah yang lebih luas atau bahkan pasar global. Untuk mengatasi hambatan ini, UMKM perlu mengadopsi teknologi yang dapat memperluas jaringan distribusi mereka, seperti *e-commerce* dan platform digital lainnya, yang memungkinkan untuk memasarkan dan mendistribusikan produk ke pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih efisien.

Selain itu, kolaborasi dengan mitra bisnis, seperti distributor atau agen, baik di dalam negeri maupun luar negeri, dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar UMKM. Dengan peningkatan keterampilan pemasaran digital dan pemanfaatan saluran distribusi yang lebih luas, UMKM dapat membuka peluang baru untuk pertumbuhan dan ekspansi yang lebih besar.

4. Infrastruktur yang Tidak Memadai

Keterbatasan infrastruktur seperti akses internet, transportasi, dan fasilitas pendukung lainnya menjadi hambatan yang signifikan bagi pengembangan UMKM terutama di daerah pedesaan (Hanasi et al. 2023). Di daerah pedesaan, keterbatasan jaringan internet yang stabil menghambat pelaku UMKM dalam mengakses informasi pasar, pemasaran *online*, dan layanan keuangan digital yang dapat mendukung pertumbuhan usaha. Tanpa akses internet yang baik, UMKM kesulitan untuk terhubung dengan konsumen, pemasok, atau bahkan mitra bisnis potensial di luar daerah.

Selain itu, ketergantungan pada pemasaran dan penjualan secara konvensional membuat produk yang dihasilkan kurang dikenal di pasar yang lebih luas, baik secara regional maupun global. Selain itu, terbatasnya infrastruktur transportasi di daerah pedesaan juga menghambat distribusi barang dan produk UMKM ke pasar yang lebih besar.

Keterlambatan dalam pengiriman barang, biaya transportasi yang tinggi, dan kurangnya akses ke pusat distribusi dapat mengurangi daya saing UMKM dalam memenuhi permintaan konsumen secara tepat waktu. Tidak jarang pula, pelaku UMKM di daerah pedesaan harus menghadapi tantangan untuk mengakses bahan baku atau peralatan produksi yang lebih baik, karena terbatasnya sarana transportasi yang efisien.

Keterbatasan fasilitas pendukung lainnya, seperti listrik yang tidak stabil atau fasilitas pelatihan keterampilan yang kurang memadai, juga dapat menghambat produktivitas dan kualitas produksi UMKM. Tanpa adanya akses yang cukup terhadap pelatihan atau teknologi terbaru, pelaku UMKM di daerah pedesaan kesulitan untuk berinovasi dan meningkatkan daya saing produk. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah dan sektor swasta untuk berinvestasi dalam pengembangan infrastruktur yang mendukung pertumbuhan UMKM di pedesaan.

Peningkatan akses internet, perbaikan infrastruktur transportasi, dan pengenalan fasilitas pelatihan serta teknologi yang sesuai dapat membantu UMKM mengatasi hambatan ini dan membuka peluang bagi mereka untuk berkembang lebih pesat di pasar yang lebih luas.

5. Persaingan yang Ketat

Persaingan usaha yang dihadapi UMKM dengan perusahaan besar dan produk impor yang sering kali memiliki keunggulan dalam hal harga, kualitas, dan kapasitas produksi dibandingkan produk UMKM (Ramadhan et al., 2024). Dalam hal harga, perusahaan besar dapat memanfaatkan skala ekonomi yang lebih besar untuk menekan biaya produksi dan memungkinkan menawarkan harga yang lebih kompetitif dan lebih terjangkau bagi konsumen.

Sementara itu, UMKM dengan kapasitas produksi yang terbatas sering kali kesulitan untuk bersaing dalam hal harga jual, karena tidak dapat memproduksi barang dalam jumlah besar dengan biaya rendah. Pada sisi kualitas, perusahaan besar

memiliki sumber daya yang cukup untuk berinvestasi dalam teknologi canggih dan sistem manajemen kualitas yang ketat, sehingga produk yang dihasilkan cenderung memiliki standar kualitas yang lebih tinggi dan konsisten.

Sebaliknya, banyak UMKM yang masih mengandalkan proses produksi manual atau kurangnya akses terhadap teknologi terbaru, yang dapat memengaruhi kualitas produk dan mengurangi daya saing di pasar. Selain itu, produk impor juga menjadi ancaman bagi UMKM, karena sering kali produk impor menawarkan kualitas yang baik dengan harga yang lebih murah, sehingga menarik minat konsumen yang lebih memilih produk dengan harga yang lebih rendah.

Keterbatasan dalam kapasitas produksi juga menjadi faktor penting yang membatasi kemampuan UMKM untuk memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar dan waktu yang cepat. Perusahaan besar dapat memanfaatkan pabrik dengan fasilitas produksi yang lebih efisien dan mampu menghasilkan produk dalam jumlah besar, sedangkan UMKM seringkali kesulitan untuk meningkatkan kapasitas produksi karena terbatasnya sumber daya dan teknologi yang dimiliki.

Untuk itu, UMKM perlu mencari cara untuk berinovasi dan menonjolkan keunggulan yang dimiliki, seperti menawarkan produk dengan nilai tambah, kualitas yang unik, atau pelayanan pelanggan yang lebih personal. Selain itu, memanfaatkan teknologi dan otomatisasi dalam produksi serta meningkatkan kemitraan dengan distributor atau pengecer dapat membantu UMKM meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pasar, sehingga mereka dapat bersaing lebih efektif dengan perusahaan besar dan produk impor.

Strategi Investasi untuk Keberlanjutan UMKM

Investasi merupakan salah satu kunci keberlanjutan UMKM. Namun, keberhasilan investasi bagi UMKM tidak hanya bergantung pada ketersediaan modal, tetapi juga pada penerapan strategi yang tepat untuk memanfaatkan sumber daya secara optimal. Strategi investasi yang efektif melibatkan analisis kebutuhan bisnis,

perencanaan berbasis data, adopsi teknologi, serta diversifikasi produk dan pasar. Selain itu, penguatan kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan literasi keuangan dan kolaborasi dengan pemangku kepentingan juga menjadi elemen penting. Adapun strategi yang dapat dilakukan dalam investasi untuk keberlanjutan UMKM meliputi:

1. Peningkatan Literasi Keuangan dan Manajemen

Peningkatan literasi keuangan dan manajemen merupakan langkah strategis untuk membantu pelaku UMKM mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki dan meningkatkan daya saing mereka di pasar. Peningkatan literasi keuangan dan manajemen dapat dilakukan dengan menyelenggarakan pelatihan dan *workshop* bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan pemahaman tentang manajemen keuangan, perencanaan bisnis, dan strategi investasi yang efektif (Maulida & Yunani, 2017).

Pelatihan dan *workshop* yang terfokus pada manajemen keuangan, seperti pencatatan arus kas, penyusunan laporan keuangan, serta analisis risiko investasi, dapat memberikan wawasan praktis bagi pelaku UMKM untuk mengelola keuangan dengan lebih baik. Selain itu, pelatihan perencanaan bisnis yang mencakup identifikasi peluang pasar, penyusunan strategi pemasaran, dan diversifikasi usaha dapat membantu UMKM dalam merancang langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan yang berkelanjutan.

Pemerintah dan lembaga nonpemerintah memiliki peran penting dalam mendukung peningkatan literasi keuangan ini. Dukungan berupa penyediaan pembiayaan, pendampingan, dan pelatihan kepada pelaku UMKM diperlukan untuk memastikan dana yang diterima dikelola secara optimal. Keberhasilan program pelatihan tidak hanya berdampak pada peningkatan kemampuan individu pelaku usaha tetapi juga memperkuat ekosistem UMKM secara keseluruhan. Dengan memahami konsep dasar manajemen dan strategi investasi, pelaku UMKM dapat meningkatkan produktivitas, memperluas pasar, dan menciptakan inovasi yang berkelanjutan.

2. Pemanfaatan Teknologi Digital

Pemanfaatan teknologi digital dengan mendorong adopsi teknologi informasi dan komunikasi dapat meningkatkan efisiensi operasional, pemasaran digital, dan akses ke pasar yang lebih luas (Yunus, 2022). Dengan memanfaatkan perangkat lunak manajemen bisnis, UMKM dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan, pengendalian stok, dan pelayanan pelanggan secara *real-time*.

Penerapan teknologi juga memungkinkan pelaku UMKM untuk memanfaatkan pemasaran digital melalui platform media sosial, situs web, dan *marketplace*, sehingga dapat menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa terbatas oleh wilayah geografis. Selain itu, dengan memanfaatkan analitik data, UMKM dapat memahami perilaku pelanggan dan tren pasar yang membantu dalam pengambilan keputusan strategis untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan. Lebih jauh lagi, peluang UMKM untuk dapat bersaing di tingkat global dan memperluas jangkauan produk ke pasar internasional menjadi lebih mudah dengan adanya *e-commerce* dan pembayaran digital.

3. Pengembangan Jaringan dan Kemitraan

Pengembangan jaringan dan kemitraan menjadi langkah strategis bagi UMKM untuk memperkuat posisi mereka di pasar dan memperluas peluang bisnis. Pengembangan jaringan dan kemitraan dilakukan dengan membangun kemitraan dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan perusahaan besar untuk mendapatkan dukungan dalam bentuk pendanaan, pelatihan, dan akses pasar (Nursasi et al., 2024). Melalui dukungan pemerintah, UMKM dapat memperoleh akses pada program-program subsidi, pembiayaan berbunga rendah, serta pelatihan yang dirancang khusus untuk meningkatkan kapasitas usaha.

Kemitraan dengan lembaga keuangan memungkinkan UMKM mendapatkan akses ke sumber pendanaan formal dan konsultasi keuangan untuk pengelolaan dana yang lebih baik. Sementara itu, kolaborasi dengan perusahaan besar membe-

rikan peluang untuk terlibat dalam rantai pasok, mendapatkan transfer teknologi, dan berbagi pengalaman dalam mengelola bisnis yang lebih kompleks. Bahkan, kemitraan dengan organisasi internasional atau platform *e-commerce* dapat membantu UMKM menembus pasar global dan meningkatkan daya saing di tingkat internasional.

4. Diversifikasi Produk dan Inovasi

Diversifikasi produk dan inovasi merupakan strategi penting untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM dalam menghadapi dinamika pasar yang semakin kompetitif. Diversifikasi produk dan inovasi dengan mendorong UMKM untuk terus berinovasi dalam pengembangan produk dan layanan, serta melakukan diversifikasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang beragam dan meningkatkan daya saing (Ramadhan et al., 2024).

Dengan terus berinovasi, UMKM dapat menciptakan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen, baik melalui peningkatan kualitas, desain, maupun fitur baru. Inovasi juga mencakup penerapan teknologi dalam proses produksi atau pelayanan, yang tidak hanya meningkatkan efisiensi tetapi juga menciptakan nilai tambah pada produk.

Selain itu, diversifikasi memungkinkan UMKM untuk memperluas keragaman produk atau layanan sehingga tidak hanya bergantung pada satu segmen pasar. Pemilihan diversifikasi dan inovasi yang tepat dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya saing, dan menciptakan peluang pertumbuhan yang lebih besar.

5. Akses ke Sumber Pendanaan Alternatif

Pemberian akses ke sumber pendanaan alternatif merupakan langkah strategis yang dapat mempercepat pertumbuhan UMKM dan mendukung keberlanjutan usaha. Pemberian akses pendanaan alternatif dilakukan dengan memfasilitasi akses UMKM ke sumber pendanaan seperti modal ventura, *crowd-*

funding, dan program pemerintah yang mendukung pengembangan UMKM (Nurprabowo & Meilani, 2023). Dengan memfasilitasi akses UMKM ke berbagai sumber pendanaan, UMKM tidak hanya berkesempatan mendapatkan investasi modal kerja, tetapi juga membuka peluang untuk mendapatkan bimbingan strategis dari investor yang berpengalaman.

Crowdfunding, sebagai salah satu sumber pendanaan berbasis komunitas, memungkinkan UMKM untuk mengumpulkan dana dari banyak individu yang percaya pada ide atau produk yang dihasilkan. Selain itu, program-program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), subsidi bunga, atau hibah khusus UMKM memberikan bantuan finansial yang lebih terjangkau dengan persyaratan yang dirancang sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM. Dengan terbukanya akses pada berbagai sumber alternatif pendanaan ini, UMKM dapat lebih fleksibel dalam merancang strategi pengembangan bisnis, baik untuk ekspansi, inovasi, atau peningkatan kualitas produk dan layanan.

Setelah mengidentifikasi berbagai hambatan dan tantangan yang dihadapi, serta menerapkan strategi investasi yang tepat, UMKM dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, dan menciptakan keberlanjutan jangka panjang yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan ekonomi inklusif dan meningkatkan kontribusi dalam perekonomian negara.

B. Cara Menilai Kelayakan Investasi pada UMKM

Investasi merupakan faktor penting dalam mengembangkan sebuah usaha, termasuk UMKM (Pontoh & Budiarso, 2020). Penilaian kelayakan investasi pada UMKM merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa investasi akan memberikan keuntungan yang sepadan dan mendukung pertumbuhan usaha UMKM. Proses penilaian kelayakan investasi melibatkan analisis yang mendalam terhadap berbagai faktor yang mempengaruhi usaha UMKM (Ermawati et al., 2023), termasuk proyeksi arus kas, potensi pasar, risiko yang terlibat, serta strategi pengelolaan yang akan diterapkan.

Dalam hal ini, penting bagi pelaku UMKM untuk mempertimbangkan tidak hanya faktor keuangan, tetapi juga aspek-aspek sosial dan lingkungan yang dapat berdampak pada keberlanjutan UMKM jangka panjang. UMKM yang mampu mengelola dan menggunakan investasi dengan baik, tidak hanya akan memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga menciptakan peluang untuk berkembang dalam pasar yang semakin kompetitif. Berikut ini adalah metode-metode yang umum digunakan dalam penilaian kelayakan investasi.

Net Present Value (NPV)

NPV merupakan metode yang menghitung selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan nilai sekarang dari arus kas keluar selama periode investasi (Dirgantara et al., 2018). Penggunaan metode NPV penting dilakukan dalam menghitung tingkat pengembalian dan nilai pengembalian atas investasi yang dikeluarkan. Metode ini membantu pelaku UMKM dalam membuat keputusan investasi yang tepat untuk pengembangan atau keberlanjutan usaha (Pontoh & Budiarso, 2020).

Investasi dianggap layak jika NPV positif, yang berarti nilai sekarang dari arus kas masuk melebihi nilai sekarang dari arus kas keluar sehingga investasi tersebut memberikan keuntungan bagi pelaku usaha. Sebaliknya, jika NPV bernilai negatif, investasi dianggap tidak layak karena arus kas keluar lebih besar dibandingkan arus kas masuk, yang dapat menyebabkan kerugian.

Dalam konteks UMKM, penggunaan NPV menjadi alat analisis yang penting untuk menilai kelayakan proyek investasi, baik untuk pembelian aset baru, ekspansi usaha, maupun pengembangan produk. Selain itu, metode ini memberikan pandangan jangka panjang terhadap dampak investasi, termasuk proyeksi keuntungan yang realistis berdasarkan kondisi pasar dan potensi pertumbuhan. Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan dalam penerapan metode NPV bagi pelaku UMKM dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola investasi secara efektif dan mendukung keberlanjutan usaha mereka (Pontoh & Budiarso, 2020).

Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan indikator penting dalam evaluasi investasi, terutama bagi UMKM. IRR menunjukkan tingkat diskonto dimana nilai NPV sama dengan nol, sehingga membantu menilai efisiensi investasi. IRR dapat didefinisikan sebagai tingkat pengembalian maksimum yang dapat dihasilkan oleh investasi. IRR digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari penerimaan kas yang diharapkan di masa datang dengan investasi awal (Dirgantara et al., 2018).

Investasi dianggap layak jika IRR lebih tinggi dari biaya modal atau tingkat pengembalian yang diharapkan karena menunjukkan bahwa investasi akan menghasilkan pengembalian yang lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Dan sebaliknya, jika IRR lebih rendah dari biaya modal, investasi tersebut sebaiknya dihindari untuk mencegah potensi kerugian. Pendekatan IRR berfungsi sebagai tolok ukur profitabilitas yang membantu investor dalam membuat keputusan investasi yang lebih cerdas.

Payback Period (PP)

PP merupakan rasio antara *initial cash investment* dan *cash inflow* yang hasilnya merupakan satuan waktu. PP menggambarkan suatu periode yang diperlukan untuk memulihkan pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas (Dirgantara et al., 2018). Investasi dianggap lebih baik jika memiliki PP yang lebih singkat. PP menjadi salah satu metode evaluasi investasi yang sering digunakan oleh pelaku UMKM karena sifatnya yang sederhana dan mudah dipahami.

Dengan mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal, pelaku usaha dapat mengukur tingkat risiko yang dihadapi. Semakin singkat PP, semakin cepat dana investasi kembali, yang berarti risiko kegagalan investasi menjadi lebih rendah. Namun, metode ini memiliki keterbatasan, yaitu tidak mempertimbangkan nilai waktu dari uang dan arus kas setelah periode pengembalian.

Oleh karena itu, PP sebaiknya digunakan bersama dengan metode lain seperti NPV dan IRR untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kelayakan suatu investasi. Pendekatan ini memungkinkan pelaku UMKM membuat keputusan yang lebih bijaksana dan strategis dalam mengelola investasi untuk keberlanjutan usaha mereka.

Profitability Index (PI)

PI merupakan rasio antara nilai sekarang dari arus kas masuk dengan investasi awal. PI menghitung perbandingan antara nilai sekarang dari penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi (Dirgantara et al., 2018). PI lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa investasi tersebut menguntungkan. Dan sebaliknya, jika PI kurang dari 1, mengindikasikan bahwa nilai sekarang dari arus kas masuk lebih kecil dibandingkan dengan investasi awal, sehingga investasi tersebut tidak layak secara finansial.

PI sering digunakan oleh pelaku usaha, termasuk UMKM, untuk membandingkan beberapa proyek investasi, terutama ketika sumber daya terbatas dan prioritas harus diberikan kepada proyek yang paling menguntungkan. Metode ini juga membantu pelaku usaha dalam memahami tingkat efisiensi investasi, dimana PI yang lebih tinggi menunjukkan kemampuan proyek untuk menghasilkan lebih banyak keuntungan relatif terhadap biaya yang dikeluarkan. Namun, seperti metode evaluasi lainnya, PI sebaiknya digunakan bersama dengan analisis lain, seperti NPV atau IRR, untuk mendapatkan penilaian yang lebih komprehensif terhadap kelayakan dan potensi keuntungan suatu investasi (Pontoh & Budiarso, 2020).

Average Rate of Return (ARR)

ARR merupakan rasio antara laba bersih rata-rata tahunan dengan investasi awal. ARR menilai dengan memperhatikan rasio antara laba bersih dengan rata-rata modal yang ditanam (Dirgantara et al., 2018). Investasi dianggap layak jika ARR lebih tinggi dari tingkat pengembalian minimum yang diharapkan. Metode ARR memberikan kemudahan dalam evaluasi investasi karena berbasis

pada data laporan laba rugi dan neraca yang tersedia. ARR sering digunakan oleh UMKM sebagai alat sederhana untuk menilai profitabilitas proyek investasi tanpa memerlukan analisis yang kompleks.

Selain itu, ARR juga membantu pelaku usaha dalam membandingkan proyek-proyek investasi berdasarkan potensi laba yang dihasilkan. Namun, kelemahan utama dari metode ini adalah tidak mempertimbangkan nilai waktu dari uang dan risiko investasi, sehingga hasil analisisnya dapat menjadi kurang akurat dalam konteks investasi jangka panjang. Oleh karena itu, ARR sebaiknya digunakan bersamaan dengan metode lain seperti NPV atau Internal IRR untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif tentang kelayakan dan potensi keuntungan investasi.

C. Teknologi dalam Proses Pengambilan Keputusan Investasi pada UMKM

Teknologi memainkan peran yang semakin penting dalam proses pengambilan keputusan investasi pada UMKM. Dengan kemajuan teknologi digital, pelaku UMKM memiliki akses pada berbagai platform yang mendukung pengelolaan usaha serta analisis investasi yang lebih efektif dan efisien. Teknologi seperti big data, kecerdasan buatan (*artificial intelligence*/AI), dan analisis prediktif memungkinkan pelaku UMKM untuk mengevaluasi peluang investasi dengan lebih tepat dan akurat.

UMKM dapat memahami tren industri, kebutuhan konsumen, serta potensi risiko dan keuntungan dari investasi yang direncanakan melalui analisis data historis dan proyeksi pasar. Selain itu, keberadaan platform digital seperti *peer-to-peer* (P2P) lending dan *equity crowdfunding* telah mempermudah UMKM dalam memperoleh pendanaan, sekaligus memberikan investor alat untuk menilai kelayakan bisnis melalui laporan keuangan terintegrasi dan transparansi data.

Teknologi *blockchain* yang menyediakan rekaman transaksi yang tidak dapat diubah juga menjadi inovasi dalam memastikan

transparansi dan kepercayaan antara UMKM dan investor. Di sisi lain, aplikasi berbasis *cloud* membantu UMKM untuk mengelola keuangan dan inventaris dengan lebih efisien, sehingga mempermudah perhitungan *Return on Investment* (ROI) serta mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau investasi lebih lanjut.

Kecerdasan buatan (*artificial intelligence*/AI) dapat memberikan rekomendasi investasi secara otomatis berdasarkan kriteria tertentu, seperti tingkat risiko, potensi pertumbuhan, atau keberlanjutan. Hal ini memungkinkan pelaku UMKM untuk membuat keputusan investasi yang lebih tepat waktu dan berbasis data. Adopsi teknologi juga membantu mempercepat proses administrasi dan legalitas yang sering kali menjadi hambatan bagi UMKM dalam mendapatkan dana investasi.

Namun, penting bagi pelaku UMKM untuk mengimbangi penggunaan teknologi dengan penguatan kapasitas sumber daya manusia. Pemahaman terhadap teknologi yang digunakan serta pelatihan yang memadai sangat penting untuk memastikan bahwa teknologi benar-benar mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik dan bukan justru menciptakan kebingungan atau risiko baru. Dengan memanfaatkan teknologi secara bijak, UMKM tidak hanya dapat meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga membuka peluang untuk akses pasar yang lebih luas, sehingga mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha secara keseluruhan.

Teknologi juga berperan dalam memperkuat kemampuan UMKM untuk memahami dan memitigasi risiko investasi. Melalui teknologi, UMKM dapat dengan mudah memantau performa bisnis dan mengidentifikasi potensi tantangan yang dapat memengaruhi keberhasilan investasi. Selain itu, teknologi juga mendukung kolaborasi yang lebih baik antara UMKM dan para pemangku kepentingan, termasuk investor, mitra bisnis, dan pemerintah. Dengan menggunakan platform kolaborasi *online*, pelaku UMKM dapat berbagi informasi mengenai laporan perkembangan proyek investasi atau pembaruan keuangan secara *real-time* dengan para pemangku kepentingan.

Adanya transparansi laporan kegiatan dan keuangan ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan, tetapi juga memungkinkan semua pihak untuk mengambil langkah-langkah yang proaktif jika terdapat kendala dalam proses investasi. Adopsi teknologi juga memungkinkan UMKM untuk mengakses sumber daya dan pembelajaran yang lebih luas. Platform pembelajaran *online*, seperti webinar atau kursus daring, dapat memberikan akses bagi pelaku UMKM terhadap pengetahuan mengenai strategi investasi, pengelolaan keuangan, dan teknologi terbaru yang relevan dengan kebutuhan mereka. Dengan memanfaatkan teknologi ini, UMKM dapat terus meningkatkan keahlian dan memastikan bahwa keputusan investasi yang diambil didasarkan pada informasi terkini dan strategi yang relevan.

Penggunaan teknologi yang tepat membuka peluang bagi UMKM untuk mengintegrasikan praktik keberlanjutan ke dalam keputusan investasi. Teknologi digital yang dirancang untuk mengukur dampak sosial dan lingkungan dari investasi, seperti kalkulator emisi karbon atau aplikasi pelaporan dampak sosial, dapat membantu UMKM untuk memastikan bahwa investasi mereka tidak hanya menguntungkan secara finansial tetapi juga memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat dan lingkungan.

Hal ini sejalan dengan tren global yang semakin mengutamakan investasi yang berkelanjutan. Meskipun teknologi membawa banyak manfaat, UMKM juga perlu berhati-hati terhadap tantangan yang mungkin muncul, seperti biaya awal implementasi teknologi, keamanan data, dan kesesuaian teknologi dengan kebutuhan spesifik bisnis. Untuk mengatasi hambatan tersebut, pelaku UMKM dapat memanfaatkan dukungan dari program pemerintah atau swasta yang menyediakan bantuan teknis, pelatihan, atau subsidi untuk adopsi teknologi. Dengan pendekatan yang tepat, teknologi dapat menjadi landasan kuat bagi UMKM untuk membuat keputusan investasi yang lebih baik, berdaya saing, dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

D. Kasus Praktis: Memanfaatkan Investasi untuk Mengembangkan Usaha UMKM

Pemanfaatan investasi secara strategis dapat menjadi pendorong utama bagi pengembangan UMKM, meningkatkan efisiensi, daya saing, dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Beberapa contoh bagaimana investasi yang strategis dapat mengubah potensi lokal menjadi kekuatan global, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan dapat dilihat berikut ini:

1. Investasi dalam UMKM Warung Pintar

Salah satu contoh kasus yang menarik terkait pemanfaatan investasi untuk mengembangkan UMKM adalah yang terjadi pada UMKM Warung Pintar di Indonesia (Perpati, 2023). Warung Pintar merupakan sebuah platform digitalisasi warung tradisional di Indonesia, sehingga memungkinkan bagi sebuah warung untuk mengakses berbagai produk dengan harga grosir dan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan operasional dan pemasaran.

Pada tahun 2018, Warung Pintar menerima pendanaan sebesar USD 11 juta dari beberapa investor, termasuk perusahaan modal ventura Venturra Capital, yang memungkinkan untuk memperluas platform dan memperkenalkan produk-produk yang lebih beragam kepada lebih banyak warung di Indonesia. Dengan investasi tersebut, Warung Pintar dapat mengembangkan teknologi dan sistem distribusi yang efisien, serta memberikan pelatihan kepada pemilik warung agar dapat mengelola usaha mereka dengan lebih baik. Melalui pemanfaatan investasi tersebut, Warung Pintar berhasil menjangkau lebih dari 10.000 warung di beberapa kota besar di Indonesia pada tahun 2020.

Investasi yang diterima juga digunakan untuk meningkatkan sistem manajemen stok, menyediakan layanan keuangan digital untuk pembelian barang, dan memperkenalkan produk berbasis teknologi, seperti perangkat POS (*point of sale*), untuk membantu pemilik warung mengelola transaksi dengan lebih

efisien. Selain itu, investasi ini memungkinkan Warung Pintar untuk memperkuat jaringan distribusi dan memperluas akses ke pasar yang lebih luas. Dengan demikian, Warung Pintar tidak hanya berhasil meningkatkan daya saing warung tradisional, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan pemberdayaan UMKM di seluruh Indonesia.

2. Investasi dalam Pengembangan UMKM Kopi Gayo, Provinsi Aceh

Gayo di Provinsi Aceh merupakan salah satu penghasil kopi terbaik di dunia. Namun sebelumnya, banyak UMKM kopi di daerah ini yang menghadapi tantangan dalam pengembangan usaha, seperti kurangnya akses ke pasar internasional, keterbatasan teknologi produksi, dan pendanaan yang tidak mencukupi. Pada tahun 2015, sebuah lembaga keuangan mikro bekerja sama dengan investor lokal dan asing memberikan investasi langsung kepada sejumlah UMKM kopi di Gayo. Bentuk investasi diberikan melalui beberapa cara:

a. Pendanaan langsung dimana UMKM kopi memperoleh modal untuk meningkatkan kapasitas produksi, seperti membeli mesin pengolahan kopi modern.

b. Pelatihan dan pengembangan SDM yang diberikan kepada petani dan pengusaha kopi mengenai teknik budidaya kopi yang berkelanjutan, pengolahan pascapanen, dan pengemasan produk.

c. Pemasaran digital yang digunakan untuk memperkuat *branding* Kopi Gayo melalui media digital dan membuka akses ke pasar internasional.

d. Sertifikasi produk untuk memperoleh sertifikasi organik dan *fair trade* yang dapat menjadi nilai tambah di pasar global.

Investasi langsung yang diberikan kepada sejumlah UMKM kopi di Gayo memberikan hasil dan dampak pada berbagai aspek, yaitu:

a. Peningkatan produksi sebesar 35% dalam jangka waktu 2 tahun setelah pelaku UMKM mendapatkan pelatihan dan menggunakan mesin yang baru.

b. Ekspansi pasar Kopi Gayo berhasil memasuki pasar internasional, termasuk Amerika Serikat, Eropa, dan Jepang dengan nilai ekspor meningkat hingga 50% pada tahun 2018.

c. Peningkatan pendapatan rata-rata pelaku UMKM kopi di Gayo hingga 40% yang berdampak langsung pada kesejahteraan masyarakat setempat.

d. Keberlanjutan usaha melalui penguatan reputasi dan posisi bersaing di pasar global sebagai produk yang ramah lingkungan dan adil bagi petani setelah Kopi Gayo memperoleh sertifikasi organik dan *fair trade.*

3. Investasi dalam Pengembangan UMKM di Desa Cikoneng, Kabupaten Ciamis

Studi kasus di Desa Cikoneng menunjukkan bagaimana investasi dalam pelatihan dan pengembangan UMKM dapat membawa dampak positif bagi masyarakat setempat. Dengan meningkatnya kualitas produk dan manajemen, UMKM lokal mampu bersaing di pasar yang lebih luas, yang berdampak langsung pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa. Desa Cikoneng yang terletak di Kabupaten Ciamis memiliki populasi yang cukup besar dan sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani.

Namun, dalam beberapa tahun terakhir, Desa Cikoneng mengalami lonjakan dalam sektor UMKM. UMKM di Desa Cikoneng secara umum berfokus pada produksi hasil pertanian, seperti makanan tradisional, kerajinan tangan, dan tekstil. Dengan bantuan pemerintah desa, UMKM di Desa Cikoneng berhasil melakukan transformasi yang mengesankan dan meningkatkan keberhasilan UMKM lokal. Keberhasilan Desa Cikoneng dalam meningkatkan UMKM dapat dicapai melalui kerja sama dengan pihak eksternal,

seperti kerja sama dengan lembaga keuangan, pemerintah daerah, dan lembaga swadaya masyarakat untuk mendapatkan akses ke pembiayaan, bantuan teknis, dan promosi produk.

Pemerintah Desa Cikoneng berupaya menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM dengan menyediakan sarana dan prasarana yang diperlukan, seperti akses ke pasar, bantuan teknis, dan pelatihan kewirausahaan. Selain itu, program pembinaan dan pendampingan bagi para pelaku UMKM juga diberikan untuk meningkatkan kualitas produk, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran. UMKM di Desa Cikoneng juga berencana untuk memanfaatkan teknologi modern, seperti pemasaran online untuk membantu UMKM lokal menjadi lebih efisien dan inovatif di era digital.

Dukungan dari Pemerintah Desa Cikoneng berdampak pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa. Banyak pelaku UMKM yang berhasil meningkatkan keuntungan dan menciptakan lapangan kerja baru bagi penduduk setempat. Keberhasilan UMKM di Desa Cikoneng menunjukkan bahwa peningkatan pendidikan dan pemberdayaan pelaku UMKM, serta kolaborasi antar pihak merupakan kunci utama dalam meningkatkan UMKM dan mencapai keberhasilan yang berkelanjutan bagi masyarakat lokal.

IV. KESIMPULAN

Investasi untuk keberlanjutan usaha UMKM mencakup pemahaman yang mendalam tentang jenis investasi yang sesuai, strategi investasi yang efektif, literasi keuangan yang memadai, akses permodalan yang mudah, dan pertimbangan terhadap aspek sosial serta lingkungan. Dengan memahami dan menerapkan konsep-konsep ini, UMKM dapat meningkatkan daya saing dan memastikan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

Terdapat beberapa poin penting yang perlu diperhatikan dalam investasi. Kolaborasi dan kemitraan antara investor, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM sangat penting untuk memastikan keberhasilan investasi. Investasi dalam pelatihan dan dukungan

teknis memiliki dampak besar terhadap keberlanjutan dan daya saing UMKM. Perlunya memiliki sertifikasi yang diakui secara internasional untuk meningkatkan nilai tambah dan daya tarik produk di pasar global. Selain itu, digitalisasi merupakan kunci untuk pemasaran dan terbukti memperluas akses pasar secara signifikan.

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia yang masih menghadapi tantangan besar dalam pendanaan dan investasi. Banyaknya UMKM yang belum memiliki akses ke sumber pendanaan formal, kurangnya literasi keuangan, rendahnya adopsi teknologi dalam proses pengambilan keputusan investasi, dan kesenjangan infrastruktur digital antara UMKM di perkotaan dengan pedesaan merupakan tantangan yang masih dihadapi oleh UMKM. Dalam hal investasi, pengambilan keputusan yang kurang berbasis data sering kali mengarah pada risiko kegagalan bisnis.

Oleh karena itu, adopsi teknologi dalam proses pengambilan keputusan investasi menjadi sangat penting untuk keberlanjutan dan daya saing UMKM. Kebijakan yang tepat guna mendukung pengambilan keputusan investasi untuk keberlanjutan UMKM berperan penting dalam peningkatan kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional. Adapun rekomendasi kebijakan yang dapat diberikan yaitu:

1. Memperluas akses pembiayaan bagi UMKM melalui pemberian insentif bagi lembaga keuangan dan *fintech* yang menyalurkan kredit atau investasi kepada UMKM, pembentukan dana khusus investasi untuk UMKM, serta kolaborasi dengan platform *fintech* untuk memperkenalkan pembiayaan berbasis teknologi seperti *peer-to-peer lending* dan *equity crowdfunding*.
2. Peningkatan literasi keuangan dan teknologi melalui penyelenggaraan program pelatihan intensif yang fokus pada literasi investasi dan pengelolaan keuangan berbasis teknologi untuk pelaku UMKM, pengembangan modul *e-learning* mengenai pengambilan keputusan investasi berbasis data untuk UMKM,

serta pendampingan oleh konsultan bisnis berbasis teknologi untuk membantu UMKM menerapkan strategi investasi yang efektif.

3. Mendorong adopsi teknologi dalam pengambilan keputusan investasi dengan pemberian subsidi perangkat lunak analitik dan aplikasi keuangan untuk UMKM, pengembangan platform digital terintegrasi yang menyediakan akses informasi pasar, proyeksi investasi, dan analisis risiko secara *real-time* bagi UMKM, serta menjalin kemitraan dengan *startup* teknologi untuk menghadirkan solusi berbasis kecerdasan buatan yang dapat membantu UMKM mengevaluasi potensi investasi.
4. Penguatan infrastruktur digital melalui peningkatan akses internet di daerah terpencil, penyediaan pusat layanan digital di tingkat kabupaten/kota yang dapat diakses oleh UMKM untuk mendapatkan informasi dan pelatihan teknologi, serta pemberian subsidi untuk perangkat digital bagi UMKM di wilayah yang memiliki keterbatasan infrastruktur.

Berdasarkan rekomendasi kebijakan tersebut diharapkan terjadi peningkatan jumlah UMKM yang mendapatkan pendanaan dengan suku bunga kompetitif, pelaku UMKM dapat membuat keputusan investasi berdasarkan data yang valid melalui penggunaan teknologi, peningkatan daya saing, efisiensi, produktivitas, dan inovasi UMKM, serta keberlanjutan UMKM melalui investasi yang dikelola secara lebih baik yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Achmad GN, Yulianti SD, Sharaha M, Priandana MA, Khatimah N, Hidayat AN, . . . Dary RW. 2023. Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah dalam rangka pertumbuhan ekonomi di desa sekitar ibu kota nusantara. Jurnal Riset Pembangunan 6(1): 51-65.

Adji GPP, Yasa NM. 2022. Analisis pengaruh keterbukaan ekonomi, investasi, dan jumlah UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas

Udayana 11(9): 3577-3598.

Ahdiat, A [Internet]. 2022. Indonesia punya UMKM terbanyak di ASEAN, bagaimana daya saingnya?. databoks.katadata.co.id. Diambil kembali dari: https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/10/11/indonesia-punya-umkmterbanyak-di-asean-bagaimana-daya-saingnya.

Amri, F. (2014). Permasalahn UMKM: Strategi dan kebijakan. Prosiding Pluralisme dalam Ekonomi dan Pendidikan: 377-389.

Dirgantara GAG, Sitepu M, Panjaitan F. 2018. Analisis studi kelayakan pengembangan usaha "UMKM" jeruk kunci melati di Kota Pangkalpinang ditinjau dari aspek finansial. Jurnal Ilmiah Progresif Manajemen Bisnis 5(2): 66-70.

Ermawati N, Khitomah T, Nindyasari R. 2023. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan investasi pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship 13(1): 20-37.

Hanasi RA, Kadir MKK, Malae AK, Kasim M, Suleman D, Pulogu SI, Bumulo S. 2023. Sosialisasi pengembangan usaha mikro kecil menengah di Desa Posso dan Desa Bubode Kabupaten Gorontalo Utara. SOSIOLOGI: Jurnal Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat 1(1): 10-22.

Kasenda BS, Wijayangka C. 2019. Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja UMKM. ALMANA Jurnal Manajemen dan Bisnis 3(1): 153-160.

Markonah M, Riwayati HE, Jinan ASI, Terada Y. 2024. Usaha mikro kecil dan menengah berkelanjutan melalui literasi keuangan. Jurnal Abdimas 1(2): 82-87.

Maulida S, Yunani A. 2017. Peluang dan tantangan pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dari berbagai aspek ekonomi. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis 2(1): 181-196

Ningsih TW, Tulasi D, Masela MY. 2023. Investigasi qualitative: menggali tantangan yang dihadapi UKM Indonesia dalam mengakses layanan keuangan. Sanskara Akuntansi dan Keuangan 1(3), 120-130.

Nurprabowo A, Meilani MM. 2023. Sektor formal investasi UMKM perkuat pilar ketahanan ekonomi nasional, Kajian strategis seri energi hijau. Kementerian Investasi/BKPM.

Nursasi A, Hanifah N, Handani RT, Sarpini. 2024. Implementasi kebijakan integrasi ekonomi dan dampaknya terhadap pengembangan UMKM di Indonesia. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen 2(12): 429-440.

Perpati HA. 2023. Penggunaan aplikasi warung pintar sebagai media digital dalam upaya mendukung UMKM. Jurnal Mutakallimin: Jurnal Ilmu Komunikasi 6(1): 45-54.

Pilliang LH. 2024. UMKM Penggerak Roda Perekonomian Nasional. Public Administration Journal 8(1).

Pontoh W, Budiarso NS. 2020. Keputusan investasi pada usaha mikro, kecil, dan menengah. The Studies of Social Science 2(1): 27-32.

Rahma A, Salsabillah, Alifia N, Zulkarnaen MN, Jannah M. 2024. Pengaruh pembiayaan modal ventura terhadap pengembangan dan pertumbuhan UMKM di Kota Serang. JIMBE: Jurnal Ilmu Manajemen, Bisnis, dan Ekonomi 2(2): 117-132.

Ramadhan SG, Fathurohman I, Prahadik SE. 2024. Pengembangan UMKM Basreng: Kreativitas dan Inovasi dalam Pemasaran Tanpa Modal di Desa Kalensari Comreng. Jurnal Peradaban Masyarakat 4(3):113-119.

Rumbianingrum W, Wijayangka C. 2018. Pengaruh literasi keuangan terhadap pengelolaan keuangan UMKM. ALMANA Jurnal Manajemen dan Bisnis 2(3): 155-163.

Soebiantoro, Haryanti N. 2024. Peningkatan akses permodalan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). TRANSGENERA: Jurnal Ilmu Sosial, Politik, dan Humaniora 1(2): 122-136.

Sahir SH, Satrio D, Mistriani ALPLN, Susilo D, Khaidarmansyah M, Adriyana R, . . . Dewi I. 2024. Pengembangan dan manajemen UMKM. Medan: Penerbit Yayasan Kita Menulis.

Yunus, RM. 2022. Tantangan UMKM dalam memasuki pemasaran digital di masa pandemi covid-19. JIMEA: Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi) 6(3):1689-1698.

PROFIL PENULIS

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

Penulis merupakan Dosen Universitas IPWIJA yang mengampu mata kuliah Pengantar Ekonomi Mikro, Pengantar Ekonomi Makro, Matematika Ekonomi, Statistika, dan Ekonomi Internasional. Penulis menyelesaikan pendidikan S1 Program Studi Ilmu Ekonomi di Universitas Trisakti dan S2 Program Studi Magister Perencanaan Ekonomi dan Kebijakan Pembangunan di Universitas Indonesia. Saat ini penulis sedang melanjutkan studi S3 Program Studi Ilmu Perencanaan Pembangunan Wilayah dan Pedesaan di IPB University. Penulis memiliki pengalaman sebagai konsultan Kementerian Sosial Republik Indonesia dan Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. Penulis aktif dalam penelitian mengenai kewirausahaan, UMKM, pemberdayaan masyarakat, perencanaan pembangunan wilayah desa, dan ilmu spasial. Email: anggraitami@gmail.com

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 diidentifikasikan 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 debet, 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 Modiglani 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 keungan 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 tertanggung.

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 memaksimumkan 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 Oppurtunity,* sebuah peluang yang dimiliki perusahaan untuk tumbuh ke depannya. Namun, beberapa ahli mengemukakan pendapat yang berbeda. Dimana *growth oppurtunity* 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 persediaan, 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 mendiversifikasi 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, celakanya 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 Kesinambungan 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 UKMK 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 Financial* (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 Fitrianingsih, 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.

Maicih 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 eksklusi-vitas, 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 Desai-ner, Bekerjasama dengan desainer terkenal untuk mencip-takan 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 me- mandu 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 Peb 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, Fitrianingsih 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-

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.

Lydianingtias, 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/?srsltid=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.

11

BAB 11:
PENGELOLAAN PAJAK DAN KEPATUHAN HUKUM

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

Universitas IPWIJA

e-mail: estufitrihartini@gmail.com

ABSTRAK

Perpajakan dan kepatuhan hukum sangat penting untuk keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Perpajakan, kepatuhan hukum, dan penggunaan solusi digital sangat penting untuk mengurangi kesalahan dan meningkatkan efisiensi pengelolaan pajak. Ini menunjukkan bukan hanya kewajiban perpajakan yang diatur tetapi juga kepatuhan, yang dapat memberikan keuntungan tambahan bagi bisnis, seperti meningkatkan reputasi perusahaan di mata konsumen, memberikan akses ke program pemerintah dan koperasi, dan membantu pertumbuhan ekonomi. Studi kasus menunjukkan bahwa keberlanjutan dan daya saing UMKM terkait dengan kepatuhan pajak. Namun, juga ada hambatan di bidang ini, seperti peraturan yang rumit, kekurangan sumber daya, dan kurangnya pemahaman tentang perpajakan. Pendidikan perpajakan, pemasaran pajak yang sederhana, dan otomatisasi beberapa proses bisnis melalui aplikasi pajak dan sistem otomatis adalah cara untuk mengatasi masalah ini. Pemerintah harus bekerja sama dengan

UMKM untuk menciptakan lingkungan bisnis yang baik, meningkatkan kepatuhan pajak, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Kepatuhan Pajak, UMKM, Teknologi Digital, Pengelolaan Pajak, Regulasi Perpajakan

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran sangat penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto dan penyerapan tenaga kerja. Seperti halnya dengan bisnis yang lain, dengan berjalannya waktu dan sejalan dengan pertumbuhan dan perkembangan, UMKM juga memiliki kewajiban perpajakan dan hukum. Pengetahuan dan manajemen yang tepat dari area ini adalah kunci bagi kelangsungan bisnis dan pertumbuhan UMKM, (Judijanto, 2024).

Pentingnya Pengelolaan Pajak dan Kepatuhan Hukum bagi UMK sebagai bentuk tanggung jawab hukum yang harus dipatuhi oleh setiap pelaku bisnis termasuk UMKM dengan mengikuti ketentuan peraturan perpajakan dan hukum yang berlaku di Indonesia. Ketidakpatuhan bisa mengakibatkan sanksi administratif pengenaan denda bahkan risiko tuntutan hukum yang berpotensi mengganggu kelancaran operasional bisnis.

Tentunya kepatuhan hukum WP tidak lepas dari pengaruh bagaimana pelayanan yang diberikan oleh pemerintah agar sanksi tidak terjadi (Kausar, Sujatmiko, Muchsidin, Baharuddin, 2022). Selain itu reputasi serta kepercayaan UMKM dapat ditingkatkan melalui ketaatan pada peraturan perpajakan dan hukum yang akan membuat pelanggan, mitra bisnis, dan pemerintah lebih percaya terhadap usaha tersebut sehingga membuka peluang kerjasama dan pengembangan bisnis yang lebih luas.

UMKM akan lebih diutamakan oleh institusi keuangan ketika mereka memiliki catatan yang baik dalam mematuhi pajak dan peraturan hukum, sehingga memudahkan mereka mendapatkan akses pembiayaan untuk mengembangkan bisnisnya. Kepatuhan atas pajak memberikan dampak kepada kesejahteraan masyarakat dan negara. Meskipun demikian hambatan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam urusan Pajak dan Kepatuhan terhadap Hukum sangat banyak, diantaranya aturan pajak dan hukum sering kali rumit dan berubah-ubah, membuatnya sulit dipahami dan diikuti oleh pelaku usaha kecil menengah (UMKM), sumber daya yang terbatas dalam menangani urusan perpajakan dan hukum secara profesional, tingkat pengetahuan dan kerangka pikir yang kurang pada pemilik UMKM tentang perpajakan dan hukum yang perlu ditingkatkan dengan penyediaan informasi dan edukasi yang mudah dipahami, (Eliysabet et al., 2022).

Pentingnya kelompok UMKM melakukan berbagai pelatihan mengenai peraturan perundangan dan hukum baik melalui acara seminar atau *workshop* ataupun berkonsultasi dengan para ahli di bidang tersebut, dapat memanfaatkan teknologi yang dewasa ini telah merebak seperti Penggunaan perangkat lunak akuntansi dan aplikasi perpajakan dapat membantu UMKM dalam mengelola keuangan dan perpajakan secara lebih efisien, bahkan dapat berkonsultasi dengan ahli hukum dan konsultan pajak agar mendapatkan saran yang lebih tepat, (Henriette & Erasashanti, 2023).

Mengikuti program pendampingan-pendampingan yang di-berikan pemerintah secara gratis. Dengan memperoleh pemahaman dan pengelolaan yang baik dan tepat terhadap aspek perpajakan dan hukum, UMKM dapat dengan aman dan nyaman beroperasi secara legal, sehat secara finansial, dan berkontribusi pada pertumbuhan perekonomian Indonesia.

II. STATE OF THE ART

Pembahasanmengenai pengelolaan kas dan likuiditas meliputi:

1. Pengenalan Pajak bagi UMKM. Pembahasan ini memberikan edukasi dasar tentang pentingnya pemahaman pajak, jenis dan kewajiban pajak untuk UMKM
2. Kewajiban Pajak dan Manfaatnya untuk Bisnis. Menjelaskan bagaimana tanggungjawab perpajakan dan perolehan keuntungan UMKM dari kepatuhan pajak
3. Solusi Digital untuk pengelolaan pajak yang efektif. Penjelasan penggunaan teknologi dalam mempercepat, mempermudah dan meningkatkan akurasi dalam pemenuhan kewajiban perpajakan UMKKM
4. Kasus Praktis: Pengaruh kepatuhan pajak terhadap keberlanjutan UMKM. *Sharing* contoh nyata bagaimana pertumbuhan dan daya saing bisnis didukung oleh kepatuhan pajak
5. Rekomendasi untuk memastikan kepatuhan dan Efesiensi Pajak. Sebagai saran strategis untuk UMKM dalam memenuhi kewajiban pajak dengan tepat waktu serta pengelolaan pajak yang optimal

III. PEMBAHASAN

A. Pengenalan Pajak Bagi UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria sebagaimana telah ditentukan dalam Undang-Undang No.20 Tahun 2008. UMKM berperan penting pada perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja. Dalam konteks ini, pemahaman tentang pajak menjadi sangat krusial bagi pelaku UMKM untuk memastikan kepatuhan hukum dan memanfaatkan manfaat yang ada. Pajak tidak hanya merupakan kewajiban hukum, tetapi juga berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi

negara yang digunakan untuk pembangunan infrastruktur dan pelayanan publik.

Definisi dan Klasifikasi UMKM

UMKM didefinisikan berdasarkan Undang-Undang No. 6 Tahun 2023 tentang Penentapan Perpu No.2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Klasifikasi UMKM dibedakan berdasarkan aset dan omzet dengan kategori sebagai berikut:

1. Usaha Mikro: Kepemilikan modal usaha maksimal Rp1 Miliar (belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha).
2. Usaha Kecil: Memiliki modal usaha hingga maksimal Rp5 Miliar (belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha).
3. Usaha Menengah: Modal usaha di atas Rp.5 Miliar hingga Rp10 Miliar.

Adapun beberapa ciri UMKM meliputi:

1. Kemandirian: UMKM biasanya dimiliki dan dikelola oleh individu atau kelompok tanpa keterikatan pada perusahaan besar.
2. Skala Kecil: Operasionalnya terbatas pada skala kecil dengan jumlah tenaga kerja yang relatif sedikit.
3. Penggunaan Teknologi Sederhana: Banyak UMKM menggunakan teknologi yang mudah diakses dan dipahami oleh masyarakat lokal.
4. Produksi Lokal: Sumber bahan baku umumnya berasal dari daerah setempat, mendukung perekonomian lokal

Pengertian Pajak dan fungsinya

Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pajak merupakan sumber pendapatan utama negara untuk berbagai keperluan publik seperti pembangunan infrastruktur fisik dan non-fisik, pelayanan kesehatan,

pelayanan pendidikan dan kesejahteraan masyarakat lainnya.

Fungsi Pajak:

1. Pendapatan Negara untuk membiayai segala aktivitas pemerintahan.
2. Sebagai alat Distribusi Pendapatan dari kelompok masyarakat yang mampu ke kelompok masyarakat yang kurang mampu melalui program-program sosial.
3. Instrumen kebijakan fiskal untuk menstabilkan perekonomian, misalnya melalui pengurangan atau peningkatan tarif pajak.
4. Mengendalikan Kegiatan Ekonomi melalui kebijakan perpajakan, misalnya dengan memberikan insentif pajak untuk mendorong investasi atau mengenakan pajak yang tinggi pada produk yang dianggap merugikan masyarakat.

Prinsip-prinsip Perpajakan

1. Keadilan, Beban pajak harus adil, yang berarti setiap wajib pajak harus membayar pajak sesuai dengan kemampuan mereka.
2. Kepastian Hukum, Peraturan perpajakan harus jelas, pasti, dan tidak menimbulkan keraguan sehingga wajib pajak dapat merencanakan kewajiban pajaknya.
3. Efisiensi, Pengumpulan pajak harus dilakukan secara efektif, sehingga biaya administrasi perpajakan dapat diminimalkan
4. Kemampuan Membayar, Beban pajak tidak boleh melebihi kemampuan wajib pajak untuk membayar.

Dasar Hukum Pajak UMKM

Pajak untuk UMKM diatur dalam Undang-undang dan beberapa peraturan pemerintah berikut:

1. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi peraturan perpajakan
2. Peraturan Pemerintah Tahun 2022 tentang Penyesuaian Pengaturan di Bidang Pajak Penghasilan

3. Peraturan Pemerintah No. 46 Tahun 2013 (PP 46/2013): Mengatur pajak penghasilan (PPh) final bagi Wajib Pajak dengan peredaran bruto tertentu, yaitu tidak melebihi Rp4,8 miliar per tahun. Tarif pajak yang dikenakan adalah 1% dari omzet. PP ini bertujuan untuk memberikan kemudahan administrasi perpajakan bagi UMKM yang memiliki keterbatasan dalam pembukuan(Rani Maulida, 2023), (Kementerian Keuangan RI, 2022).
4. Peraturan Pemerintah No. 23 Tahun 2018 (PP 23/2018): Menggantikan PP 46/2013 dengan menurunkan tarif pajak menjadi 0,5% dari omzet sampai dengan 4.8 miliar. PP ini juga memberikan opsi bagi Wajib Pajak untuk memilih antara menggunakan tarif PPh final atau mengikuti ketentuan umum dalam UU Pajak Penghasilan (Dina Lathifa, 2024).

Jenis Pajak

Berikut adalah jenis-jenis pajak utama yang relevan bagi UMKM di Indonesia (Dina Lathifa, 2024):

1. Pajak Penghasilan (PPh):
    a. Pengertian: PPh adalah pajak yang dikenakan atas penghasilan, baik yang diperoleh orang pribadi maupun badan usaha. Bagi UMKM, PPh dikenakan atas penghasilan bruto (omzet) dengan tarif yang ditentukan berdasarkan peraturan pemerintah.
    b. PPh Final UMKM: Berdasarkan peraturan pemerintah, UMKM dengan omzet sampai Rp4,8 miliar per tahun dike- nakan PPh final sebesar 0,5% dari omzet. Tarif ini berlaku sebagai bentuk insentif agar pelaku UMKM lebih mudah memenuhi kewajiban pajak tanpa harus menghitung laba bersih.
    c. Jenis-Jenis PPh Lain: Selain PPh final, beberapa UMKM mungkin perlu membayar PPh lainnya seperti PPh Pasal 21 (pajak penghasilan atas gaji karyawan) jika memiliki karyawan atau PPh Pasal 23 atas jasa tertentu yang diperoleh.

2. Pajak Pertambahan Nilai (PPN):

    a. Pengertian: PPN adalah pajak yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa di dalam negeri. PPN biasanya dikenakan pada setiap proses produksi dan distribusi barang atau jasa.

    b. PKP dan Batas Omzet: UMKM dengan omzet di atas Rp4,8 miliar wajib menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP) dan memungut PPN dari penjualan barang atau jasa mereka. Adapun UMKM dengan omzet di bawah batas ini tidak diwajibkan memungut PPN tetapi dapat secara sukarela mendaftar menjadi PKP.

    c. Pemungutan dan Pelaporan: Bagi yang sudah menjadi PKP, pemungutan PPN dilakukan dengan menerbitkan faktur pajak yang disebut e-Faktur dan harus dilaporkan setiap bulan.

3. Pajak Daerah dan Retribusi:

    a. Jenis Pajak Daerah: Pajak daerah meliputi pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah setempat, seperti pajak reklame, pajak penerangan jalan, dan pajak bumi dan bangunan (PBB). UMKM yang beroperasi dalam wilayah tertentu wajib mematuhi peraturan pajak yang ditetapkan oleh pemerintah daerah masing-masing.

    b. Retribusi Daerah: Selain pajak daerah, pemerintah daerah juga menarik retribusi untuk berbagai layanan atau izin usaha yang diberikan. Misalnya, UMKM yang menggunakan lahan publik atau fasilitas umum mungkin dikenai retribusi terkait izin penggunaan tempat.

Manfaat Pajak Bagi UMKM

Membayar pajak memberikan sejumlah manfaat bagi pelaku UMKM, antara lain:

1. Akses ke fasilitas pemerintah: Dengan terdaftar sebagai Wajib Pajak, UMKM dapat mengakses berbagai program bantuan dan insentif dari pemerintah.

2. Meningkatkan kredibilitas usaha: Kepatuhan pajak dapat meningkatkan reputasi bisnis di mata pelanggan dan mitra usaha.
3. Kontribusi terhadap pembangunan: Pajak yang dibayarkan berkontribusi pada pembangunan infrastruktur dan layanan publik yang mendukung perkembangan usaha

B. Kewajiban Pajak dan Manfaatnya untuk Bisnis

Kewajiban Perpajakan Umum

Kewajiban perpajakan bagi Wajib Pajak (WP) di Indonesia, baik untuk individu maupun badan usaha, merupakan aspek penting dalam menjalankan bisnis secara legal. Memahami kewajiban ini tidak hanya membantu pelaku usaha dalam memenuhi tanggung jawab hukum, tetapi juga memberikan manfaat strategis yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis.

Setiap Wajib Pajak di Indonesia memiliki kewajiban untuk:

1. Mendaftarkan Diri sebagai Wajib Pajak: Setiap individu atau badan yang memenuhi syarat harus mendaftar untuk mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). NPWP berfungsi sebagai identitas pajak yang diperlukan untuk melakukan transaksi bisnis.
2. Menghitung dan Menyetorkan Pajak: Wajib Pajak wajib menghitung pajak terutang yang harus dibayar berdasarkan penghasilan yang diperoleh. Penyetoran pajak harus dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, tanpa bergantung pada Surat Ketetapan Pajak (SKP) dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP)
3. Melaporkan Pajak: Setiap tahun, Wajib Pajak harus menyampaikan Surat Pemberitahuan (SPT) tahunan yang mencakup semua penghasilan dan pajak yang telah dibayar. Pelaporan ini penting untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas

4. Mematuhi Jenis Pajak Tertentu, Terdapat berbagai jenis pajak yang mungkin dikenakan, seperti:

    a. Pajak Penghasilan (PPh): Dikenakan atas penghasilan yang diperoleh oleh individu atau badan usaha.

    b. Pajak Pertambahan Nilai (PPN): Dikenakan atas penjualan barang dan jasa. Jika omzet UMKM melebihi batas tertentu, mereka juga diwajibkan untuk memungut dan menyetorkan PPN

    c. Pajak Penghasilan Pasal 21: Dikenakan atas gaji atau upah karyawan artinya jika UMKM memiliki pegawai, maka wajib membayar PPh Pasal 21 yang dikenakan atas penghasilan yang diterima oleh pegawai

    d. Pajak Penghasilan Pasal 23: Dikenakan atas penghasilan yang diterima dari penyewaan atau jasa lainnya

    e. Pajak Penghasilan (PPh): Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 23 Tahun 2018 dan PP No. 55 Tahun 2022, UMKM dengan peredaran bruto tidak lebih dari Rp4,8 miliar per tahun dikenakan tarif PPh final sebesar 0,5% dari omzet. Namun, terdapat ketentuan bahwa setelah masa berlaku tarif ini berakhir (maksimal 7 tahun untuk orang pribadi), UMKM akan dikenakan tarif normal sesuai Pasal 17 UU PPh yang baru.

Kewajiban Pajak untuk UMKM

UMKM perlu memahami kewajibannya sebagai wajib pajak pribadi atau badan usaha atau keduanya. Oleh karena itu peraturan pemerintah yang harus dipatuhi mengenai pengenaan Pajak Penghasilan (PPh) bagi UMKM, yakni PP 46 dan PP 7. Pelaku UMKM dapat menjadi Wajib Pajak Orang Pribadi (WP OP) atau Wajib Pajak Badan, kedua WP ini memiliki kewajiban dalam membayar pajak yang telah ditentukan pemerintah. Wajib Pajak OP UMKM dapat menggunakan tarif PPh final yang nilainya lebih rendah, namun untuk WP badan usaha seperti koperasi atau perseroan terbatas dikenakan pajak sesuai peraturan yang diberlakukan.

Perbedaan dari PPh berdasarkan PP 46 dan PP 7:

1. **PP 46 PPh Final**

   a. UMKM dengan omzet di bawah Rp500 juta per tahun tidak dikenakan PPh (Penghasilan tidak kena pajak/PTKP), sedangkan UMKM dengan omzet antara Rp500 juta hingga Rp4,8 miliar dikenakan tarif PPh final sebesar 0,5% dari omzet, Hal ini memberikan kemudahan bagi UMKM dalam menghitung kewajiban pajaknya

   b. Batas Peredaran Bruto: Diterapkan untuk UMKM dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp4,8 miliar dalam satu tahun pajak, Kepatuhan terhadap PPN dan menjadi PKP, Jika omzet UMKM melebihi batas tertentu, mereka juga diwajibkan untuk memungut dan menyetorkan PPN

   c. Kewajiban Penyampaian SPT: Meskipun dikenakan tarif final, pelaku UMKM tetap wajib menyampaikan Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan PPh, Pelaporan SPT bagi UMKM yang menggunakan sistem PPh final, pelaporan SPT dilakukan setelah pembayaran pajak, sehingga proses administrasi menjadi lebih sederhana

   Pemberlakuan PP 46 dengan tarif 0,5% bagi WP pajak badan usaha (CV) masa berlaku PP 46 adalah 4 tahun, untuk PT masa berlaku 3 tahun, untuk PT Perorangan berlaku 4 tahun, jika masa berlakunya telah selesai maka wajib beralih ke Pasal 17 UU 7 tahun 2021, (Kementerian Sekretariat Negara RI, 2022) Pasal 17 untuk badan usaha sebesar 11% dan progresive 22%

2. **Pasal 17 Tarif Pajak Progresif**

   a. 5% untuk penghasilan hingga Rp60 juta

   b. 15% untuk penghasilan di atas Rp60 juta hingga Rp250 juta

   c. 25% untuk penghasilan di atas 250 juta sampai dengan Rp500 juta

   d. 30% untuk penghasilan di atas 500 juta sampai dengan Rp5 miliar

e. 35% penghasilan diatas Rp5 miliar

Penghasilan kena pajak ini berasal dari Omzet – HPP- biaya usaha = laba bersih yang akan dikenakan pajak PP 7

Kewajiban pembayaran Wajib Pajak OP yang menggunakan PP 7 wajib membuat pembukuan dan melaporkan penghasilannya secara terperinci. UMKM yang melakukan perubahan penggunaan dari PP 46 ke PP 7 pasal 17 perlu untuk melakukan pembenahan pada laporan keuangan di antaranya rekening koran yang dikhususkan untuk usaha agar perputaran kegiatan usaha dapat dipantau dengan baik, pencatatan penjualan dan pembelian dan biaya yang dikeluarkan direkap dengan rinci.

Dengan adanya PP 46 dan PP 7, UMKM mudah memilih skema perpajakan yang dianggap paling sesuai dengan kondisi usahanya. Untuk itu penting memberikan edukasi mengenai tax planing untuk kalangan UMKM agar kegiatan usaha mereka berjalan legal dan efesien.

Manfaat Kepatuhan Pajak bagi Bisnis

Kepatuhan terhadap kewajiban perpajakan tidak hanya menghindarkan pelaku usaha dari sanksi hukum, tetapi juga memberikan berbagai manfaat, antara lain:

1. Akses ke Pembiayaan: Dengan memenuhi kewajiban perpajakan, pelaku usaha dapat lebih mudah mengakses kredit dari lembaga keuangan. Bank cenderung lebih percaya pada usaha yang patuh pajak karena menunjukkan transparansi dan akuntabilitas
2. Meningkatkan Reputasi Usaha: Kepatuhan pajak dapat meningkatkan citra perusahaan di mata pelanggan dan mitra bisnis. Hal ini penting dalam membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang.
3. Dukungan Pemerintah: Pelaku usaha yang patuh pajak berpotensi mendapatkan akses ke program-program bantuan dan insentif dari pemerintah, seperti pelatihan atau subsidi.

4. Kontribusi terhadap Pembangunan Ekonomi: Dengan membayar pajak, pelaku usaha berkontribusi pada pembangunan infrastruktur dan pelayanan publik yang pada akhirnya akan mendukung pertumbuhan bisnis mereka sendiri

Solusi Digital untuk Pengelolaan Pajak yang Efektif

Di era digital saat ini, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia semakin dituntut untuk memanfaatkan teknologi dalam pengelolaan pajak mereka. Solusi digital tidak hanya mempermudah proses pelaporan pajak, tetapi juga meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam memenuhi kewajiban perpajakan. Berikut adalah beberapa solusi digital yang dapat diadopsi oleh UMKM untuk pengelolaan pajak yang lebih efektif.

1. Aplikasi Pajak Berbasis Online: Aplikasi pajak seperti Mekari Klikpajak dan Pajak.io menawarkan kemudahan dalam pelaporan dan pembayaran pajak. Aplikasi ini terintegrasi langsung dengan sistem Direktorat Jenderal Pajak (DJP), memungkinkan UMKM untuk:
    a. Membuka Akun dan Mengelola Dokumen: Proses registrasi yang mudah memungkinkan UMKM untuk mengunggah dokumen pajak seperti faktur dan bukti potong dalam satu platform
    b. Memanfaatkan Dasbor untuk Pemantauan: Halaman dasbor yang menyajikan informasi penting mengenai pajak dan keuangan bisnis membantu UMKM dalam pemantauan kinerja usaha secara *real-time*
2. Otomatisasi Pelaporan Pajak: Sistem otomatisasi dalam aplikasi pajak membantu mengurangi kesalahan manusia (human error) yang sering terjadi pada pelaporan manual. Fitur-fitur seperti validasi NPWP otomatis dan pengambilan data dari server DJP memungkinkan UMKM untuk menyelesaikan pelaporan dengan lebih cepat dan akurat
3. Fasilitas Perpajakan Digital: Beberapa platform perpajakan digital menyediakan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM, termasuk penyederhanaan proses pembayaran

pajak dan akses mudah ke informasi perpajakan. Contohnya, PaDi UMKM menyediakan fitur e-Faktur yang memudahkan pembuatan faktur pajak elektronik sesuai dengan transaksi yang terjadi

4. Konsultasi Pajak Digital: Platform seperti MyIndibiz menawarkan layanan konsultasi pajak bagi UMKM, membantu mereka memahami kewajiban perpajakan dan menghindari kesalahan dalam pelaporan-pelaporan. Dengan adanya konsultasi ini, pelaku UMKM dapat lebih percaya diri dalam memenuhi kewajiban mereka.
5. Pendidikan dan Pelatihan Perpajakan: Pemerintah dan lembaga terkait juga dapat memberikan pendidikan serta pelatihan mengenai perpajakan digital kepada UMKM. Ini penting agar mereka dapat memahami aturan perpajakan yang berlaku dan melaksanakan kepatuhan dengan lebih baik.

Penggunaan digitalisasi dalam pengelolaan pajak tentu memberikan bermanfaat bagi UMKM, termasuk dapat meningkatkan efisiensi waktu, mengurangi risiko atas kesalahan, serta memberikan akses kemudahan dalam informasi perpajakan. Dengan meningkatkan kemampuan dalam hal teknologi ini, UMKM bukan hanya dapat memenuhi kewajiban dalam perpajakannya akan tetapi juga dapat berkontribusi kepada pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia.

Beberapa aplikasi yang dan perangkat lunak:

1. e-Faktur: Aplikasi resmi dari Direktorat Jenderal Pajak yang wajib digunakan oleh seluruh wajib pajak yang menerbitkan faktur pajak.
2. e-SPT: Aplikasi resmi dari Direktorat Jenderal Pajak yang digunakan untuk menyampaikan SPT secara elektronik.
3. Aplikasi Akuntansi: Banyak aplikasi akuntansi yang terintegrasi dengan sistem perpajakan, seperti MYOB, Accurate, dan Zahir Accounting.

4. Platform Pajak Online: Platform seperti Klikpajak, pajak.io, dan lainnya menawarkan berbagai fitur untuk membantu UMKM dalam mengelola pajak, mulai dari pembuatan faktur hingga pelaporan SPT

Aplikasi dapat dipilih sesuai kebutuhan, yang mudah digunakan, dapat terintegrasi dan update secara berkala.

C. Studi Kasus

Pengaruh Kepatuhan Pajak terhadap keberlanjutan UMKM

Kepatuhan pajak merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam konteks ini, studi kasus yang dilakukan di berbagai daerah di Indonesia menunjukkan bahwa kepatuhan pajak tidak hanya berdampak pada aspek hukum, tetapi juga berimplikasi pada pertumbuhan dan keberlangsungan usaha. Berikut adalah beberapa temuan dari penelitian yang relevan mengenai pengaruh kepatuhan pajak terhadap keberlanjutan UMKM. Bahkan sosialisasi perpajakan, dan modernisasi sistem administrasi perpajakan dapat menentukan kepatuhan pajak Wajib Pajak UMKM (Palupi & Arifin, 2023).

1. Penelitian di Kabupaten Purbalingga

Sebuah penelitian yang dilakukan di Kabupaten Purbalingga menunjukkan bahwa kepatuhan pajak memiliki dampak positif terhadap keberlanjutan UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam kepada pelaku UMKM dan pemangku kepentingan lainnya. Hasilnya menunjukkan bahwa sinergi antara Direktorat Jenderal Pajak dan pelaku UMKM dalam bentuk pemberdayaan dan kolaborasi dapat meningkatkan tingkat kepatuhan pajak. Dengan kepatuhan yang tinggi, UMKM dapat memperoleh akses lebih baik terhadap sumber daya dan dukungan pemerintah, yang pada gilirannya mendukung keberlanjutan usaha mereka (Hartanto, 2023).

2. Studi di Kota Semarang

Penelitian lain yang dilakukan di Kota Semarang menginvestigasi pengaruh kepatuhan pajak, perlindungan hukum, dan akses perizinan terhadap keberlanjutan UMKM. Menggunakan metode analisis kuantitatif dengan sampel 176 pemilik atau manajer UMKM, hasil penelitian menunjukkan bahwa kepatuhan pajak memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keberlanjutan usaha. Penelitian ini menekankan pentingnya kerangka hukum dan peraturan dalam mendorong ketahanan bisnis serta menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM (Judijanto, 2024).

3. Hubungan antara Kepatuhan Pajak dan Peningkatan Omzet

Sebuah studi di Kabupaten Bogor menemukan bahwa terdapat hubungan positif signifikan antara kepatuhan pajak dan peningkatan omzet usaha para pelaku UMKM. Penelitian ini menunjukkan bahwa semakin patuh suatu entitas dalam memenuhi kewajiban perpajakan, semakin besar kemungkinan untuk mengalami peningkatan omzet. Hal ini mencerminkan bahwa manajemen yang baik dalam administrasi perpajakan berkontribusi pada kepercayaan investor dan pelanggan

Studi Kasus UMKM yang berhasil Mematuhi Pajak

1. UMKM di Sektor Makanan dan Minuman

Salah satu UMKM di sektor makanan dan minuman telah berkomitmen untuk mematuhi pajak sejak awal berdirinya. UMKM ini berhasil mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan dengan memanfaatkan aplikasi perpajakan dan membayar pajak secara teratur.

Karena memiliki rekam jejak kepatuhan pajak yang baik, UMKM ini lebih mudah mendapatkan izin untuk mengembangkan bisnis dan mendapatkan kepercayaan konsumen yang semakin meningkat. Karena kepatuhan pajak yang baik, UMKM ini memiliki reputasi yang lebih baik di pasar, sehingga pendapatan bisnis terus meningkat.

2. UMKM di Sektor Kerajinan Tangan

Untuk mempermudah pelaporan dan pembayaran pajak, UMKM di sektor kerajinan tangan ini menggunakan layanan e-Filing dan e-Billing. Dengan pencatatan dan pelaporan yang konsisten, UMKM ini dapat mengelola keuangan mereka secara lebih transparan dan lebih mudah menerima bantuan dan insentif dari pemerintah. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) ini mengalami peningkatan penjualan dalam beberapa tahun terakhir dan sekarang memiliki kemampuan untuk ekspansi berbagai pasar di dalam negeri.

Studi Kasus UMKM yang mengalami kendala akibat ketidak-patuhan Pajak

1. UMKM di Sektor Retail

Karena kurangnya pengetahuan tentang pajak dan pencatatan keuangan yang buruk, salah satu UMKM retail telah mengabaikan kewajiban pajaknya selama beberapa tahun. Akibatnya, ketika pemerintah melakukan audit pajak, UMKM ini terkena denda pajak yang besar. Pengeluaran denda ini mengganggu arus kas perusahaan dan menurunkan keuntungan perusahaan. Selain itu, UMKM ini tidak lagi dapat mengakses program subsidi pemerintah yang dimaksudkan untuk UMKM yang patuh pajak.

2. UMKM di Sektor Jasa Kecil

Di bidang jasa, UMKM yang tidak membayar pajak sesuai ketentuan berisiko kehilangan reputasi di mata klien perusahaan besar yang memerlukan bukti kepatuhan pajak dari mitra usahanya. Jika mereka tidak dapat menyediakan bukti pembayaran pajak, UMKM ini kehilangan peluang untuk bekerja sama dengan perusahaan besar yang memiliki persyaratan kepatuhan pajak yang ketat. Ini mengakibatkan penurunan pendapatan dan bahkan menimbulkan kesulitan untuk men- dapatkan klien baru.

Implikasi Kebijakan

Hasil-hasil penelitian tersebut memberikan implikasi penting bagi pembuat kebijakan. Diperlukan desain regulasi yang ideal untuk menciptakan sinergi antara berbagai pemangku kepentingan dalam pemberdayaan UMKM. Direktorat Jenderal Pajak dapat berperan aktif dalam meningkatkan kepatuhan pajak melalui kebijakan fiskal yang mendukung keberlanjutan sektor UMKM (Hartanto, 2023), (Judijanto, 2024). Termasuk menggunakan aplikasi solusi alternatif untuk melakukan pengawasan wajib pajak untuk peningkatan kepatuhan wajib pajak UMKM (Made et al., 2022) dan perlu adanya edukasi yang intensif kepada para UMKM agar menumbuhkan kesadaran wajib pajak dalam membayar pajak (Hardiningsih et al., 2020).

IV. KESIMPULAN

Kepatuhan pajak dan pengelolaan hukum merupakan komponen vital dalam membangun ekosistem bisnis yang berkelanjutan dan sehat. Dalam skala yang lebih luas, hal ini membantu meningkatkan penerimaan negara, mendukung pembangunan infrastruktur, dan menciptakan lapangan kerja. Bagi UMKM, memahami dan mengelola kewajiban perpajakan secara tepat tidak hanya memastikan kelangsungan usaha tetapi juga memperkuat kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

A. Poin-Poin Penting untuk Diterapkan

1. Pahami Regulasi Pajak: Pelaku UMKM perlu memahami kewajiban perpajakan berdasarkan peraturan yang berlaku, seperti PP 23/2018.
2. Manfaatkan Solusi Digital: Gunakan aplikasi perpajakan untuk mempermudah pelaporan dan pengelolaan pajak.
3. Ikuti Edukasi dan Pelatihan: Partisipasi dalam seminar atau pelatihan tentang perpajakan dapat meningkatkan pengetahuan dan kepatuhan.

4. Sederhanakan Proses Administrasi: Optimalkan teknologi dan otomatisasi untuk mengurangi kesalahan manusia.
5. Patuhi Ketentuan Hukum: Pastikan usaha dijalankan sesuai peraturan hukum untuk menghindari sanksi dan memanfaatkan program pemerintah.
6. Jaga Reputasi Bisnis: Kepatuhan pajak meningkatkan kepercayaan konsumen dan mitra bisnis.

B. Pertanyaan Diskusi

1. Bagaimana kepatuhan pajak dapat meningkatkan keberlanjutan UMKM?
2. Bagaimana solusi digital dapat membantu UMKM mengelola pajak secara lebih efektif?
3. Bagaimana cara UMKM memahami kewajiban perpajakan mereka sesuai dengan peraturan pemerintah?
4. Bagaimana edukasi perpajakan dapat meningkatkan kepatuhan pajak di kalangan pelaku UMKM?
5. Bagaimana pengelolaan pajak yang baik dapat meningkatkan akses UMKM ke pembiayaan?
6. Bagaimana pemerintah dapat menyederhanakan proses administrasi perpajakan bagi UMKM?
7. Bagaimana prinsip keadilan diterapkan dalam sistem perpajakan untuk UMKM?
8. Bagaimana studi kasus UMKM yang patuh pajak menunjukkan manfaat nyata dari kepatuhan hukum?
9. Bagaimana UMKM dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi pelaporan pajak mereka?
10. Bagaimana ketidakpatuhan pajak dapat berdampak buruk pada UMKM?

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Kepatuhan pajak yang tinggi di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan keberlanjutan bisnis. Namun, tingkat kepatuhan pajak UMKM di Indonesia masih tergolong rendah. Untuk meningkatkan kepatuhan dan efisiensi pajak, berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan.

1. Edukasi dan Sosialisasi Pajak

Pentingnya edukasi tentang kewajiban perpajakan harus menjadi prioritas utama (Hidayat, 2022) Pemerintah perlu mengadakan program sosialisasi yang lebih intensif untuk memberikan pemahaman yang jelas kepada pelaku UMKM mengenai: Kewajiban perpajakan, menjelaskan jenis-jenis pajak yang harus dibayar serta cara pelaporannya; Manfaat kepatuhan pajak, menunjukkan bagaimana kepatuhan pajak dapat memberikan keuntungan bagi bisnis, seperti akses ke pembiayaan dan dukungan pemerintah.

2. Penyederhanaan Proses Administrasi Pajak

Proses administrasi perpajakan sering kali dianggap rumit oleh pelaku UMKM. Oleh karena itu, pemerintah perlu menyederhanakan prosedur pengajuan NPWP dengan mempermudah proses pendaftaran agar lebih cepat dan efisien, mengembangkan sistem pelaporan yang *user-friendly* dengan menciptakan aplikasi atau platform yang mudah digunakan untuk pelaporan pajak, (Alyaa, 2024).

3. Pemberian Insentif bagi UMKM Patuh Pajak

Pemerintah dapat memberikan insentif bagi UMKM yang menunjukkan kepatuhan tinggi dalam pembayaran pajak, dapat dengan pengurangan tarif pajak melalui diskon atau pengurangan tarif bagi UMKM yang memenuhi kewajiban perpajakan tepat waktu, dapat pula dengan program penghargaan, mela-

kukan penerapan program penghargaan bagi UMKM yang patuh sebagai bentuk pengakuan atas kontribusi mereka.

4. Penegakan Hukum yang Tegas

Penegakan hukum terhadap pelanggaran perpajakan harus dilakukan secara konsisten untuk mendorong kepatuhan. Memberikan sanksi tegas bagi UMKM yang tidak memenuhi kewajiban perpajakan, meningkatkan pengawasan terhadap pelaksanaan kewajiban pajak oleh UMKM.

5. Membangun Kepercayaan terhadap Sistem Perpajakan

Kepercayaan terhadap sistem perpajakan sangat penting untuk meningkatkan kepatuhan. Dengan demikian Pemerintah perlu meningkatkan transparansi dengan penyediaan informasi yang jelas mengenai penggunaan dana pajak untuk pembangunan publik, menjalin komunikasi yang baik dengan dibukanya saluran komunikasi antara pemerintah dan pelaku UMKM untuk mendengarkan keluhan serta masukan mereka terkait sistem perpajakan, (Hikmah & Hanafi, 2022).

6. Modernisasi Sistem Administrasi Perpajakan

Pengimplementasian sistem administrasi perpajakan yang modern mampu membantu meningkatkan efisiensi dan kepatuhan, di antaranya penggunaan teknologi informasi dengan mengadopsi teknologi digital untuk memudahkan proses administrasi dan pelaporan pajak dan penerapan *self-assessment system* melalui pemberian kepercayaan kepada wajib pajak untuk menghitung dan melaporkan kewajiban pajaknya sendiri dengan pengawasan minimal dari pihak otoritas pajak, (Palupi & Arifin, 2023).

DAFTAR PUSTAKA

Alyaa, P. (2024). *Kepatuhan Wajib Pajak UMKM di Indonesia*. https://www.kompasiana.com/putriialyaa6165/660e1293de948f04b337d4c2/kepatuhan-wajib-pajak-umkm-di-indonesia

Dina Lathifa. (2024). *Pajak UMKM/UKM: Apa Saja Pajak yang Harus Dibayarkan?* https://www.online-pajak.com/tentang-

pajakpay/pajak-ukm-umkm-apa-saja-pajak-yang-harus-dibayarkan

Eliysabet, W. S., Nurmantu, S., & ... (2022). Analisis Pengetahuan Wajib Pajak Terhadap Pemenuhan Kewajiban Perpajakan UMKM: Sebuah Studi Pemetaan Sistematis. *IKRA-ITH HUMANIORA …*. http://journals.upi-yai.ac.id/index.php/ikraith-humaniora/article/download/1484/1210

Hardiningsih, P., Srimindarti, C., & Sutrisno, C. R. (2020). *Kepatuhan pajak pelaku umkm dengan moderasi keadilan pajak sebuah pendekatan struktural*. *17*(1), 1–25. https://ejournal.undip.ac.id/index.php/akuditi/article/download/38004/19182

Hartanto. (2023). *Pemberdayaan, Kepatuhan Pajak dan Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah: Wawasan Baru dalam Praktik dan Perspektif Perpajakan di Indonesia (Kasus pada UMKM di Kabupaten Purbalingga)* [Universitas Jenderal Soedirman]. https://repository.unsoed.ac.id/25844/

Henriette, G., & Erasashanti, A. P. (2023). Analisis Pengaruh Insentif Pajak, Tingkat Pendapatan, dan Digitalisasi terhadap Kepatuhan Wajib Pajak UMKM di Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Maneksi*, *12*(3), 2017–2021. https://www.ejournal-polnam.ac.id/index.php/JurnalManeksi/article/view/1740

Hidayat, A. (2022). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak UMKM di Kota Serang*. *04*, 106–121. https://journal.moestopo.ac.id/index.php/Humaniora/article/download/3320/1405

Hikmah, Q., & Hanafi, N. (2022). Analisis Kepatuhan Pajak Pada Pelaku UMKM Ditinjau dari Sistem dan Pelayanan Pajak. *Akuntansi Dan Keuangan Islam*, *10*(2), 163–182. https://journal.sebi.ac.id/index.php/jaki/article/download/356/206

Judijanto, L. (2024). Pengaruh Kepatuhan Pajak, Perlindungan Hukum, Akses Perizinan terhadap Keberlanjutan UMKM di Kota Semarang. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science*, *2*(02), 178–189. https://doi.org/10.58812/jekws.v2i02.1112

Kausar, Sujatmiko, Muchsidin, Baharuddin, I. (2022). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Kualitas Pelayanan dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak di KPP Pratama Makassar Barat. *Journal Of Economic, Management Adn Accounting (JEMMA*, *5*(2).

https://ojs.unanda.ac.id/index.php/jemma/article/view/1526

Kementerian Keuangan RI. (2022). *Ayo Kenali Pajak bagi pelaku UMKM*. https://pip.kemenkeu.go.id/berita/49/ayo-kenali-pajak-bagi-pelaku-umkm

Kementerian Sekretariat Negara RI. (2022). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 55 Tahun 2022 Tentang Penyesuaian Pengaturan Di Bidang Pajak Penghasilan*.

Made, N., Meliandari, S., Utomo, R., Keuangan, P., & Stan, N. (2022). *Tinjauan faktor penyebab rendahnya kepatuhan pajak penghasilan umkm kuliner khas bali di kabupaten badung*. 512–528. https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/JPI/article/download/1862/999/9022

Palupi, M. E., & Arifin, J. (2023). *Kepatuhan wajib pajak UMKM di Indonesia : faktor internal dan eksternal*. *5*, 336–346. https://doi.org/10.20885/ncaf.vol5.art39

Rani Maulida. (2023). *Kriteria UMKM & Pajaknya yang Perlu Anda Ketahui*.

Sofianti, E. (2023). Pengaruh Kepatuhan Pajak terhadap Peningkatan Omzet UMKM terkurasi Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Bogor. *Journal Publicuho*, *6*, 1465–1477. https://journalpublicuho.uho.ac.id/index.php/journal/article/download/296/1

PROFIL PENULIS

Estuti Fitri Hartini, SE., MM,

Puteri seorang Purnawirawan TNI AD bernama Soepardi Alm, lahir di Muara Teweh, Tahun 1974, saat ini bekerja sebagai Dosen di Universitas IPWIJA dibawah naungan Yayasan IPWIJA, Matakuliah yang diampu Pengantar Akuntansi dan Akuntansi Biaya, terdaftar sebagai Asesor Kompetensi pada LSP P1 Universitas IPWIJA, memiliki beberapa sertifikat Kompetensi keahlian diantaranya Akuntansi ETAP, HRM-SDM, Pendamping Kewirausahaan, Operator Komputer, Multimedia TI Ahli Desain,

Human Capital-SDM, *Planning Presentation of Training Materials*, pernah menjadi Komite Skema Sertifikasi Kompetensi Akuntansi LSP P1 STIE IPWIJA 2019-2021, Tim Penjaminan Mutu Universitas IPWIJA 2017-2022, Kepala Unit Rekognisi Pembelajaran Lampau (RPL) 2022-2024, Kepala Lembaga Kewirausahaan dan Inovasi (LKI) sejak 2024 sd sekarang. Pernah bekerja sebagai Auditor Internal STIE IPWIJA 1994 sd 1996, Kepala Bagian Keuangan di STIE IPWIJA 2005 sampai Tahun 2011. Pernah menjabat sebagai Pendamping Pelatihan Startup pada Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI) dalam Praktik menyusun Laporan Keuangan Sederhana, Trainer Akuntansi kepada Pegawai Bidang Konstruksi TECHNO RYOWA Bekasi. Mengikuti pelatihan Wirausaha baru (WUB), Pelatihan Tax Planing, Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan. Usaha sebagai UMKM: Owner dari Estu Sejahtera dengan Produk Black Garlic dan Mixed Garlic Yankchu telah memiliki sertifikat halal, sertifikat merek, Sertifikat penyelia Halal, Memiliki ijin Edar Produk IRT; Produk *Fashion* batik Bujuran motif pakis Kalimantan. Organisasi, sebagai Pengurus Ramah Anak di Lingkungan tempat tinggal.

12

BAB 12:
PENGUKURAN KINERJA UMKM

Sunarso, S.E., M.M.

Universitas IPWIJA

Email: sunarso12345678@gmail.com

ABSTRAK

Pengukuran dan evaluasi kinerja keuangan merupakan elemen fundamental dalam manajemen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berkontribusi signifikan terhadap per- tumbuhan dan keberlanjutan usaha. Bab ini membahas berbagai indikator keuangan yang penting bagi UMKM, seperti rasio likuiditas, profitabilitas, dan solvabilitas, yang dapat digunakan untuk menilai kesehatan finansial suatu usaha. Selain itu, teknologi memainkan peran penting dalam meningkatkan akurasi dan efisiensi pengukuran kinerja keuangan, dengan memanfaatkan perangkat lunak akuntansi dan aplikasi analisis data. Dengan melakukan analisis data dan proyeksi keuangan, UMKM dapat mengidentifikasi peluang pertumbuhan dan risiko yang mungkin dihadapi. Dalam bab ini juga disajikan contoh praktis penerapan indikator keuangan serta rekomendasi untuk mengoptimalkan proses evaluasi guna mencapai tujuan keberlanjutan. Dengan memahami dan menerapkan prinsip-prinsip pengukuran dan

evaluasi kinerja keuangan secara efektif, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar, memastikan kelangsungan usaha, serta berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang lebih luas. Pengukuran dan evaluasi kinerja keuangan merupakan aspek krusial dalam manajemen suatu usaha, termasuk bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu faktor penting dalam menjaga keberlanjutan dan kesehatan kinerja UKMK adalah dengan memantau kinerja keuangan UKM berdasarkan indikator-indikator penting dalam bentuk rasio keuangan.

Kata Kunci: Indikator Keuangan, Evaluasi Keuangan, Kinerja UKM, Keberlanjutan.

I. PENDAHULUAN

Manajemen keuangan adalah salah satu komponen kritikal dalam menjalankan sebuah bisnis, baik itu Usaha Mikro, Kecil, maupun Menengah (UMKM). Meskipun ukuran operasionalnya berbeda-beda, semua jenis usaha tersebut memiliki kebutuhan serupa terkait pengelolaan sumber daya keuangan agar bisa bertahan dan berkembang secara stabil. Namun, karena sumber dayanya yang relatif terbatas, UMKM harus sangat selektif dalam menggunakan sumber-sumber yang tersedia sehingga tidak ada penumpukan biaya tanpa adanya *return* yang sepadan.

Pengukuran kinerja keuangan merupakan aspek vital dalam menjalankan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keberhasilan suatu usaha sangat bergantung pada bagaimana pengelolaan sumber daya keuangan dilakukan. Dengan ukuran operasional yang bervariasi, UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola dana secara efisien agar dapat bertahan dan berkembang. Pengelolaan yang buruk dapat menyebabkan masalah likuiditas dan kesulitan finansial yang berujung pada kebangkrutan. Oleh karena itu, penerapan praktik manajemen keuangan yang baik menjadi sangat penting bagi kelangsungan usaha.

Salah satu fungsi utama manajemen keuangan adalah pemantauan arus kas yang akurat. Dengan pemantauan yang baik, pemilik UMKM dapat mengetahui pendapatan dan pengeluaran secara *real-time,* sehingga bisa mengambil tindakan cepat jika terjadi fluktuasi yang merugikan. Selain itu, perencanaan anggaran yang bijak juga menjadi bagian integral dari manajemen keuangan. Ini membantu UMKM mengalokasikan dana dengan tepat dan mempersiapkan diri untuk menghadapi situasi tak terduga. Dengan demikian, manajemen keuangan yang efektif memungkinkan UMKM untuk beroperasi dengan lebih stabil.

Pengelolaan utang juga menjadi aspek krusial dalam manajemen keuangan UMKM. Banyak UMKM mengandalkan utang untuk mendanai pertumbuhan usaha mereka. Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk mengatur utang dengan bijaksana agar tidak terjebak dalam beban utang yang berlebihan. Manajemen keuangan yang baik membantu menjaga hubungan baik dengan kreditur dan memastikan bahwa kewajiban utang dapat dipenuhi tepat waktu. Hal ini akan mencegah masalah yang lebih besar di kemudian hari.

Di era digital saat ini, teknologi juga memainkan peran penting dalam meningkatkan manajemen keuangan UMKM. Penggunaan aplikasi akuntansi dan sistem informasi keuangan berbasis komputer dapat memudahkan pelaku usaha dalam mengelola keuangan mereka. Teknologi memungkinkan pemilik usaha untuk melakukan pencatatan transaksi secara otomatis dan menghasilkan laporan keuangan dengan cepat. Dengan demikian, pelaku UMKM dapat fokus pada pengembangan usaha tanpa terbebani oleh masalah administrasi keuangan yang rumit.

Oleh karena itu, literasi keuangan menjadi kunci untuk meningkatkan kemampuan manajerial pelaku UMKM. Pengetahuan tentang pengelolaan keuangan membantu mereka membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan strategis. Pelatihan dan pendidikan tentang manajemen keuangan harus menjadi prioritas bagi para pelaku UMKM agar mereka mampu mengatasi tantangan finansial dengan lebih efektif. Dengan demikian, manajemen keuangan yang baik tidak hanya mendukung keberlangsungan usaha

tetapi juga memfasilitasi pertumbuhan jangka panjang dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

II. STATE OF THE ART

Pengelolaan keuangan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah mengalami transformasi signifikan dengan adopsi teknologi digital, yang menawarkan efisiensi dan efektivitas dalam proses bisnis. *Digital finance*, misalnya, berpotensi meningkatkan inklusi keuangan dan mendukung pencapaian *Sustainable Development Goals* (SDGs) di negara berkembang,

Namun, meskipun teknologi telah tersedia, kesiapan UMKM untuk mengadopsi solusi digital masih menjadi tantangan. Penelitian menunjukkan bahwa banyak UMKM belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi keuangan, yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan pelatihan dalam pengelolaan keuangan.

Dalam bab ini, akan dibahas indikator keuangan yang penting untuk UMKM, penggunaan teknologi dalam pengukuran kinerja, evaluasi keuangan untuk pertumbuhan dan keberlanjutan, serta memberikan contoh praktis dan rekomendasi untuk mencapai tujuan keberlanjutan.

Pengelolaan keuangan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah mengalami transformasi signifikan dengan adopsi teknologi digital. *Digital finance* berpotensi meningkatkan inklusi keuangan dan mendukung pencapaian *Sustainable Development Goals* (SDGs) di negara berkembang. Menurut penelitian, digitalisasi dalam manajemen keuangan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM, yang sangat penting dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar global (Surachman, 2023). Namun, meskipun teknologi telah tersedia, kesiapan UMKM untuk mengadopsi solusi digital masih menjadi tantangan. Banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi keuangan karena kurangnya pengetahuan dan pelatihan dalam pengelolaan keuangan (Yusuf, 2022).

Salah satu strategi keuangan yang efektif untuk UMKM adalah penerapan sistem akuntansi digital. Dengan menggunakan perangkat lunak akuntansi digital, UMKM dapat mengotomatiskan proses keuangan mereka, termasuk pencatatan transaksi dan pelaporan keuangan. Hal ini memungkinkan akses *real-time* terhadap data keuangan yang membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat (Gakure et al., 2022).

Selain itu, optimasi penggunaan platform *e-commerce* juga menjadi kunci untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar UMKM. Dalam era digital ini, konsumen semakin aktif berbelanja secara *online,* sehingga memanfaatkan platform *e-commerce* menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya saing (Kompasiana, 2023).

Inklusi keuangan digital memberikan akses UMKM kepada layanan keuangan yang sebelumnya sulit dijangkau, seperti pinjaman modal dan investasi. Platform *peer-to-peer lending* dan *crowdfunding* telah memudahkan UMKM untuk mendapatkan pendanaan tanpa harus mengandalkan pinjaman dari bank (Aftab et al., 2022).

Penelitian menunjukkan bahwa digitalisasi bisnis dan inklusi keuangan memiliki dampak positif terhadap kinerja UMKM, dengan peningkatan jumlah UMKM yang memanfaatkan layanan keuangan digital dari 39,7 juta pada tahun 2020 menjadi 46,2 juta pada tahun 2021 (Yusuf, 2022). Dengan demikian, pemanfaatan teknologi digital tidak hanya meningkatkan aksesibilitas tetapi juga kualitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh UMKM.

Transformasi digital dalam manajemen keuangan juga mencakup penggunaan teknologi canggih seperti *big data* dan kecerdasan buatan (AI). Teknologi ini memungkinkan perusahaan untuk menganalisis data keuangan dalam volume besar dan menghasilkan wawasan mendalam bagi pengambilan keputusan strategis (Chen et al., 2021). Selain itu, penerapan sistem yang otomatis dapat meningkatkan kolaborasi antara tim keuangan dan departemen lain dalam perusahaan, sehingga mempercepat siklus keuangan dan

meningkatkan pemahaman bersama tentang kondisi finansial perusahaan (Avira et al., 2023).

Akhirnya, literasi keuangan menjadi kunci untuk meningkatkan kemampuan manajerial pelaku UMKM. Peningkatan pemahaman tentang pengelolaan keuangan membantu mereka membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan strategis. Penelitian menunjukkan bahwa optimalisasi literasi keuangan digital melalui penggunaan QRIS dapat meningkatkan kesadaran pelaku UMKM akan pentingnya adaptasi teknologi dalam perdagangan mereka (Farhani et al., 2023). Dengan demikian, manajemen keuangan yang baik tidak hanya mendukung keberlangsungan usaha tetapi juga memfasilitasi pertumbuhan jangka panjang dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

III. PEMBAHASAN

A. Indikator Keuangan Penting untuk UMKM

Indikator keuangan adalah alat yang digunakan untuk menilai kesehatan dan kinerja keuangan suatu usaha. Bagi UMKM, beberapa indikator yang penting antara lain:

1. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Contoh: Rasio Lancar (*Current Ratio*) dan Rasio Cepat (*Quick Ratio*).

Langkah-langkah Menyusun Rasio Likuiditas:

a. Kumpulkan Data Keuangan:

   1) Aset Lancar: Dapatkan total aset lancar dari laporan neraca. Aset lancar mencakup kas, piutang, dan persediaan yang dapat dikonversi menjadi uang tunai dalam waktu dekat.

   2) Kewajiban Lancar: Dapatkan total kewajiban lancar dari laporan neraca. Kewajiban lancar mencakup utang jangka pendek yang harus dibayar dalam waktu satu

tahun, seperti utang dagang dan pinjaman jangka pendek.

b. Pilih Jenis Rasio Likuiditas: Terdapat beberapa jenis rasio likuiditas yang dapat dihitung:

    1) *Current Ratio* (Rasio Lancar): Mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek dengan aset lancarnya.

    2) *Quick Ratio* (Rasio Cepat): Mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset likuid yang mudah dicairkan (seperti kas, piutang, dan investasi jangka pendek), tanpa memperhitungkan persediaan.

c. Hitung Rasio Likuiditas: Gunakan rumus yang sesuai berdasarkan jenis rasio likuiditas yang dipilih. Masukkan nilai aset lancar dan kewajiban lancar ke dalam rumus untuk mendapatkan hasil.

d. Analisis Hasil Rasio: Bandingkan hasil rasio dengan standar industri atau dengan periode sebelumnya untuk menilai kesehatan keuangan perusahaan. Sebuah rasio di atas 1 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki cukup aset untuk memenuhi kewajibannya, sementara rasio di bawah 1 menunjukkan potensi masalah likuiditas.

Contoh Perhitungan

Misalkan sebuah UMKM memiliki data keuangan berikut:

a. Aset Lancar: Rp 100.000.000

b. Kewajiban Lancar: Rp 60.000.000-

c. Persediaan: Rp 30.000.000

d. Kas: Rp 20.000.000

e. Surat Berharga: Rp 10.000.000

Menghitung *Current Ratio*

Current Ratio= Aset Lancar ÷ Kewajiban Lancar

Jadi, hasilnya 100.000.000 ÷ 60.000.000= 1,67

Menghitung *Quick Ratio*

Quick Ratio = (Aset Lancar - Persediaan) ÷ Kewajiban Lancar

Jadi hasilnya (100.000.000 - 30.000.000) ÷ 60.000.000 = 70.000.000 ÷ 60.000.000 = 1,17

Menghitung *Cash Ratio*

Cash Ratio = (Kas + Setara Kas) dibagi Kewajiban Lancar

Jadi, hasilnya (20.000.000 + 10.000.000) /60.000.000} = 30.000.000/60.000.000 = 0,5

2. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan laba. Contoh: Margin Laba Bersih (Net Profit Margin) dan *Return on Assets* (ROA).

Untuk menghitung rasio profitabilitas, berikut adalah langkah-langkah yang perlu diikuti, beserta penjelasan mengenai jenis-jenis rasio profitabilitas yang umum digunakan dalam analisis keuangan UMKM.

Langkah-langkah Menghitung Rasio Profitabilitas:

a. Kumpulkan Data Keuangan:

1) Laba Bersih: Dapatkan angka laba bersih dari laporan laba rugi. Laba bersih adalah jumlah pendapatan setelah dikurangi semua biaya, termasuk pajak dan bunga.

2) Pendapatan Penjualan: Dapatkan total pendapatan dari penjualan yang juga terdapat dalam laporan laba rugi.

3) Total Aset: Jika diperlukan untuk menghitung rasio lain, ambil total aset dari neraca keuangan.

b. Pilih Jenis Rasio Profitabilitas: Terdapat beberapa jenis rasio profitabilitas yang dapat dihitung:

   1) Margin Laba Kotor (Gross Profit Margin): Mengukur persentase laba kotor terhadap pendapatan penjualan.

   2) Bandingkan hasil rasio dengan standar industri atau dengan periode sebelumnya untuk menilai kesehatan keuangan perusahaan. Sebuah rasio yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan keuntungan yang baik dari aktivitas operasionalnya.

   3) Rumus:

      - Margin Laba Bersih= Laba Bersih / Pendapatan
      - Return on Assets (ROA) = Laba Bersih / Total Aset

   Langkah-langkah Menghitung ROA:

a. Dapatkan Laba Bersih: Laba bersih dapat ditemukan di laporan laba rugi. Ini adalah jumlah pendapatan setelah dikurangi semua biaya, termasuk pajak dan bunga.

b. Dapatkan Total Aset: Total aset dapat ditemukan di neraca keuangan. Ini mencakup semua aset yang dimiliki perusahaan, seperti kas, inventaris, dan properti.

c. Hitung ROA: Masukkan nilai laba bersih dan total aset ke dalam rumus di atas untuk mendapatkan persentase ROA.

Contoh:

- Jika Laba Bersih = Rp 20.000.000 dan Pendapatan = Rp 100.000.000,
- Margin Laba Bersih = 20.000.000 / 100.000.000 = 0,20 atau 20%.

3. Rasio Solvabilitas

Rasio Solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka panjang. Contoh: Debt to Equity Ratio (DER). Untuk menghitung rasio solvabilitas, berikut adalah langkah-langkah yang perlu diikuti,

beserta penjelasan mengenai jenis-jenis rasio solvabilitas yang umum digunakan dalam analisis keuangan UMKM:

a. Kumpulkan Data Keuangan:

    1) Total Utang: Dapatkan total utang dari laporan neraca. Ini mencakup semua kewajiban jangka pendek dan jangka panjang perusahaan, seperti utang dagang, pinjaman bank, dan obligasi.

    2) Total Aset: Dapatkan total aset dari laporan neraca. Total aset mencakup semua aset yang dimiliki perusahaan, baik aset lancar maupun aset tetap.

    3) Ekuitas: Dapatkan total ekuitas dari laporan neraca. Ekuitas adalah modal yang dimiliki oleh pemilik perusahaan setelah dikurangi dengan total utang.

b. Pilih Jenis Rasio Solvabilitas: Terdapat beberapa jenis rasio solvabilitas yang dapat dihitung:

    1) Hitung Rasio Solvabilitas

    2) Gunakan rumus yang sesuai berdasarkan jenis rasio solvabilitas yang dipilih.

    3) Masukkan nilai total utang, total aset, dan total ekuitas ke dalam rumus untuk mendapatkan hasil.

c. Analisis Hasil Rasio: Bandingkan hasil rasio dengan standar industri atau dengan periode sebelumnya untuk menilai kesehatan keuangan perusahaan. Sebuah rasio yang lebih rendah (misalnya, DER di bawah 1) biasanya menunjukkan bahwa perusahaan memiliki lebih banyak ekuitas dibandingkan utangnya, yang dianggap lebih sehat secara finansial.

Contoh Perhitungan:

Misalkan sebuah UMKM memiliki data keuangan berikut:

- Total Utang: Rp 200.000.000
- Total Aset: Rp 400.000.000

- Total Ekuitas: Rp 200.000.000
- Laba Sebelum Bunga dan Pajak: Rp 50.000.000
- Beban Bunga: Rp 10.000.000

a. Menghitung *Debt to Equity Ratio* (DER), DER= 200.000.000/200.000.000 = 1

b. Menghitung *Debt to Asset Ratio* (D/A), D/A = 200.000.000 /400.000.000 x 100% = 50%

c. Menghitung *Interest Coverage, Ratio Interest Coverage*= 50.000.000/ 10.000.000 = 5

Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, UMKM dapat menyusun dan menganalisis rasio solvabilitas mereka dengan lebih efektif. Memahami rasio solvabilitas membantu pemilik usaha dalam mengelola keuangan dan memastikan bahwa mereka dapat memenuhi kewajiban jangka panjang mereka secara tepat waktu.

Langkah-langkah Menghitung DER:

a. Dapatkan Total Utang: Total utang dapat ditemukan di neraca keuangan. Ini mencakup semua kewajiban jangka pendek dan jangka panjang perusahaan, seperti pinjaman bank, utang dagang, dan obligasi.

b. Dapatkan Total Ekuitas: Total ekuitas juga dapat ditemukan di neraca keuangan. Ini mencakup modal yang disetor oleh pemilik, laba ditahan, dan komponen lainnya dari ekuitas.

c. Hitung DER: Masukkan nilai total utang dan total ekuitas ke dalam rumus di atas untuk mendapatkan rasio DER.

Contoh:

Jika Total Utang = Rp 30.000.000 dan Total Ekuitas = Rp 70.000.000, DER = 30.000.000 / 70.000.000 = 0,43 (artinya utang perusahaan relatif rendah dibandingkan ekuitas).

4. Arus Kas

Rasio arus kas adalah aliran kas masuk dan keluar dari perusahaan untuk memastikan kelangsungan operasional. Untuk menghitung rasio arus kas, berikut adalah langkah- langkah yang perlu diikuti, beserta penjelasan mengenai berbagai jenis rasio arus kas yang umum digunakan dalam analisis keuangan UMKM:

Tentukan Rasio yang Ingin Digunakan

a. Identifikasi jenis rasio arus kas yang ingin dihitung. Beberapa rasio arus kas yang umum meliputi:

b. Rasio Arus Kas Operasi: Mengukur kemampuan arus kas dari operasi untuk memenuhi kewajiban lancar.

Rumus:

- Rasio Arus Kas Operasi= Arus Kas dari Operasi ÷ Kewajiban Lancar
- Rasio Cakupan Arus Kas: Mengukur seberapa baik perusahaan dapat membayar
- kewajiban finansialnya dengan arus kas operasional.

Rumus:

Cash Flow Coverage = Arus Kas dari Operasi ÷ Total Utang

Contoh Perhitungan

Misalkan sebuah UMKM memiliki data keuangan sebagai berikut:

a. Arus Kas dari Operasi: Rp 50.000.000

b. Kewajiban Lancar: Rp 30.000.000

c. Total Utang: Rp 80.000.000

- Menghitung Rasio Arus Kas Operasi
- Rasio Arus Kas Operasi = 50.000.000 ÷ 30.000.000= 1,67
- Menghitung *Cash Flow Coverage*
- *Cash Flow Coverage* = 50.000.000 ÷ 80.000.000= 0,625

5. Pertumbuhan Pendapatan

Pertumbuhan Pendapatan menilai seberapa cepat pendapatan perusahaan meningkat dari waktu ke waktu.

Rumus:

Pertumbuhan Pendapatan (%) = Pendapatan Tahun Ini - Pendapatan Tahun Lalu / Pendapatan Tahun Lalu x 100%

Contoh:

Jika Pendapatan Tahun Ini = Rp 120.000.000 dan Pendapatan Tahun Lalu = Rp 100.000.000,

Pertumbuhan Pendapatan (%) = [(120.000.000 - 100.000.000) / 100.000.000] x 100% = 20%.

Dengan memahami dan memantau indikator-indikator ini, UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih baik dalam pengelolaan keuangan, meningkatkan efisiensi, dan meraih pertumbuhan yang berkelanjutan sehingga dapat mencapai hasil yang lebih baik dalam meningkatkan kinerja keuangan.

B. Penggunaan Teknologi Informasi dalam Mengukur Kinerja

Teknologi infy telah menjadi alat yang sangat berharga dalam pengukuran kinerja keuangan. Beberapa cara teknologi dapat digunakan antara lain:

1. Software Akuntansi: Menggunakan perangkat lunak akuntansi seperti *Xero* atau *QuickBooks* untuk mencatat transaksi, menghasilkan laporan keuangan, dan memantau kinerja secara real-time.
2. Analisis Data: Memanfaatkan alat analisis data untuk menggali wawasan dari data keuangan yang ada, membantu dalam pengambilan keputusan strategis.
3. Aplikasi Mobile: Menggunakan aplikasi *mobile* untuk memantau arus kas dan laporan keuangan di mana saja, memudahkan pemilik usaha untuk tetap terinformasi.

4. *Cloud Computing*: Penyimpanan data di cloud memungkinkan akses mudah dan kolaborasi antar tim dalam mengelola informasi keuangan.

Berikut adalah beberapa *software* akuntansi yang dapat digunakan, beserta informasi tentang biaya, serta dampak positif dan negatifnya.

1. Dampak Positif Penggunaan Teknologi:
    a. Otomatisasi Proses: Mengurangi beban kerja manual dan meningkatkan efisiensi operasional.
    b. Akurasi Data: Meminimalkan kesalahan *input data,* sehingga laporan keuangan lebih akurat.
    c. Aksesibilitas: Data keuangan dapat diakses kapan saja dan di mana saja berkat penyimpanan *cloud.*
2. Dampak Negatif Penggunaan Teknologi:
    a. Biaya Berlangganan: Beberapa *software* memerlukan biaya bulanan yang bisa menjadi beban bagi UMKM kecil.
    b. Ketergantungan pada Teknologi: Jika terjadi gangguan pada sistem atau internet, akses data bisa terhambat.
    c. Kurva Pembelajaran: Pengguna baru mungkin memerlukan waktu untuk memahami fitur dan antarmuka *software.*

Dengan memilih *software* akuntansi yang tepat dan memahami pro serta kontra penggunaannya, UMKM dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan mereka.

C. Evaluasi Keuangan untuk Pertumbuhan dan Keberlanjutan

Evaluasi keuangan tidak hanya penting untuk mengetahui kondisi saat ini, tetapi juga sebagai dasar perencanaan masa depan. Beberapa langkah evaluasi yang perlu dilakukan adalah:

1. Analisis Laporan Keuangan

Langkah: Melakukan analisis mendalam terhadap laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas.

Contoh:

a. Laporan Laba Rugi: Jika sebuah UMKM memiliki pendapatan sebesar Rp 200.000.000 dan biaya operasional Rp 150.000.000, maka laba bersihnya adalah Rp 50.000.000.

b. Neraca: Memeriksa aset (Rp 300.000.000) dan kewajiban (Rp 100.000.000) untuk menghitung ekuitas (Rp 200.000.000).

c. Laporan Arus Kas: Memantau arus kas masuk dan keluar untuk memastikan likuiditas.

2. *Benchmarking*

Langkah: Membandingkan kinerja keuangan dengan standar industri atau pesaing.

Contoh:

Jika rata-rata margin laba bersih di industri makanan adalah 15% dan UMKM tersebut memiliki margin laba bersih 18%, ini menunjukkan kinerja yang lebih baik dibandingkan pesaing.

3. Perencanaan Keuangan

Langkah: Mengembangkan proyeksi keuangan berdasarkan hasil evaluasi.

Contoh:

Setelah analisis menunjukkan pertumbuhan pendapatan 10% per tahun, UMKM dapat merencanakan anggaran untuk ekspansi atau investasi baru berdasarkan proyeksi tersebut.

4. Pemantauan Berkala

Langkah: Melakukan evaluasi secara berkala untuk menyesuaikan strategi.

Contoh:

Setiap kuartal, UMKM melakukan review laporan keuangan untuk melihat apakah ada perubahan dalam tren penjualan atau biaya yang memerlukan penyesuaian strategi pemasaran atau pengurangan biaya.

Dengan melakukan evaluasi yang tepat, UMKM dapat:

1. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam kinerja keuangan.
2. Mengambil keputusan strategis yang lebih baik untuk pertumbuhan.
3. Meningkatkan keberlanjutan usaha melalui perencanaan yang matang.

Melalui langkah-langkah ini, UMKM tidak hanya dapat memahami kondisi keuangannya saat ini tetapi juga merencanakan masa depan dengan lebih efektif dan efisien.

D. Kasus Praktis: Peningkatan Kinerja melalui Analisis Keuangan

Sebuah UMKM di bidang makanan ringan mengalami penurunan penjualan selama beberapa bulan. Setelah melakukan analisis laporan keuangan, ditemukan bahwa biaya produksi meningkat tajam akibat pembelian bahan baku yang tidak efisien.

Langkah-langkah yang Diambil:

1. Pengurangan Biaya: Negosiasi ulang kontrak dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik.
2. Optimalisasi Proses Produksi: Mengimplementasikan metode *lean manufacturing* untuk mengurangi limbah.
3. Diversifikasi Produk: Menambahkan varian produk baru berdasarkan tren pasar yang sedang berkembang.

Hasil:

Setelah enam bulan menerapkan perubahan tersebut, penjualan meningkat sebesar 30% dan margin laba bersih meningkat dari 10% menjadi 15%. Kasus ini menunjukkan betapa pentingnya analisis keuangan dalam pengambilan keputusan strategis.

Contoh Implementasi

Bagi mahasiswa Universitas IPWIJA punya usaha Kripik Singkong dan Kripik Pisang yang mengambil dapat membeli bahan baku langsung ke Petani di Jonggol dan Sukamakmur Bogor. Mahasiswa Universitas IPWIJA yang memiliki usaha Kripik Singkong dan Kripik Pisang dapat melakukan evaluasi keuangan untuk merencanakan pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Berikut adalah langkah-langkah evaluasi keuangan yang dapat diterapkan, beserta contohnya:

1. **Analisis Laporan Keuangan**

   Langkah: Melakukan analisis mendalam terhadap laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas.

   Contoh:

   a. Laporan Laba Rugi: Jika usaha menjual Kripik Singkong dan Kripik Pisang dengan pendapatan Rp 150.000.000 dan biaya produksi Rp 100.000.000, maka laba bersihnya adalah Rp 50.000.000.

   b. Neraca: Memeriksa aset (misalnya, mesin penggoreng dan bahan baku senilai Rp 80.000.000) dan kewajiban (misalnya, utang kepada pemasok Rp 30.000.000) untuk menghitung ekuitas (Rp 50.000.000).

   c. Laporan Arus Kas: Memantau arus kas masuk dari penjualan dan arus kas keluar untuk pengeluaran operasional.

2. ***Benchmarking***

   Langkah: Membandingkan kinerja keuangan dengan standar industri atau pesaing.

   Contoh:

   Jika rata-rata margin laba bersih di industri makanan ringan adalah 20%, tetapi usaha ini mencapai margin laba bersih 33%, ini menunjukkan kinerja yang lebih baik dibandingkan pesaing.

3. **Perencanaan Keuangan**

   Langkah: Mengembangkan proyeksi keuangan berdasarkan hasil evaluasi.

   Contoh:

   Setelah analisis menunjukkan pertumbuhan pendapatan sebesar 15% per tahun, mahasiswa dapat merencanakan untuk meningkatkan kapasitas produksi atau melakukan diversifikasi produk dengan menambahkan varian baru seperti keripik rasa pedas.

4. **Pemantauan Berkala**

   Langkah: Melakukan evaluasi secara berkala untuk menyesuaikan strategi berdasarkan perubahan kondisi pasar.

   Contoh:

   Setiap bulan, mahasiswa melakukan *review* laporan keuangan untuk melihat apakah ada perubahan dalam tren penjualan atau biaya yang memerlukan penyesuaian strategi pemasaran, seperti menawarkan diskon atau promosi khusus.

Dampak Evaluasi yang Tepat

Dengan melakukan evaluasi yang tepat, mahasiswa dapat:

1. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam kinerja keuangan usaha.
2. Mengambil keputusan strategis yang lebih baik untuk pertumbuhan.
3. Meningkatkan keberlanjutan usaha melalui perencanaan yang matang.

Melalui langkah-langkah ini, mahasiswa Universitas IPWIJA tidak hanya dapat memahami kondisi keuangan usaha mereka saat ini tetapi juga merencanakan masa depan dengan lebih efektif dan efisien.

E. Masalah yang Dihadapi

1. Kurangnya Evaluasi Keuangan: Usaha tidak melakukan analisis mendalam terhadap laporan keuangan, sehingga tidak mengetahui tren pendapatan dan pengeluaran. Misalnya, jika biaya produksi meningkat tetapi tidak diimbangi dengan kenaikan harga jual, laba bersih bisa tergerus tanpa disadari.
2. Tidak Melakukan Pemantauan Berkala: Tanpa pemantauan rutin, mahasiswa tidak dapat mendeteksi masalah finansial sejak dini. Misalnya, jika ada penurunan penjualan yang signifikan, mereka mungkin tidak menyadari sebelum terlambat.
3. Tidak Mengembangkan Proyeksi Keuangan: Tanpa perencanaan keuangan yang jelas, usaha tidak memiliki arah untuk pertumbuhan. Mereka mungkin kehilangan peluang untuk memperluas pasar atau meningkatkan kapasitas produksi.
4. Dampak Negatif
    a. Kehilangan Kontrol Finansial: Tanpa evaluasi dan pemantauan, pengeluaran bisa melebihi pendapatan, menyebabkan kerugian.
    b. Kesulitan dalam Pengambilan Keputusan: Tanpa data yang akurat, sulit untuk membuat keputusan strategis seperti investasi dalam bahan baku atau pemasaran.
    c. Risiko Kebangkrutan: Jika masalah keuangan dibiarkan tanpa penanganan, usaha bisa berisiko tutup.

Contoh Kasus

Misalnya, jika mahasiswa tidak membeli bahan baku dari petani, mereka mungkin tidak menyadari bahwa harga bahan baku telah meningkat. Akibatnya, mereka terus memproduksi kripik dengan harga jual yang sama, sehingga margin keuntungan semakin menipis.

F. Rekomendasi Evaluasi Kinerja untuk Mencapai Tujuan Keberlanjutan

Untuk mencapai tujuan keberlanjutan, berikut adalah beberapa rekomendasi evaluasi kinerja bagi UMKM:

1. Integrasi Prinsip Keberlanjutan: Sertakan prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek perencanaan keuangan dan operasional.
2. Pelatihan Sumber Daya Manusia: Investasikan dalam pelatihan bagi karyawan mengenai pengelolaan keuangan dan penggunaan teknologi terbaru.
3. Pemantauan Kinerja Berkelanjutan: Gunakan indikator keberlanjutan seperti jejak karbon atau penggunaan sumber daya untuk menilai dampak lingkungan dari operasi bisnis.
4. Keterlibatan Pemangku Kepentingan: Libatkan pemangku kepentingan dalam proses evaluasi kinerja agar mendapatkan perspektif yang lebih luas mengenai dampak sosial dan ekonomi dari bisnis.
5. Inovasi Berkelanjutan: Selalu cari cara baru untuk meningkatkan efisiensi operasional sambil tetap memperhatikan dampak lingkungan.

Dengan menerapkan rekomendasi ini, UMKM tidak hanya dapat meningkatkan kinerja keuangannya tetapi juga berkontribusi pada tujuan keberlanjutan global. Untuk mencapai tujuan keberlanjutan, berikut adalah beberapa rekomendasi evaluasi kinerja bagi UMKM:

1. Integrasi Prinsip Keberlanjutan: Sertakan prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek perencan keuangan dan operasional.
2. Pelatihan Sumber Daya Manusia: Investasikan dalam pelatihan bagi karyawan mengenai pengelolaan keuangan dan penggunaan teknologi terbaru.
3. Pemantauan Kinerja Berkelanjutan: Gunakan indikator keberlanjutan seperti jejak karbon atau penggunaan sumber daya untuk menilai dampak lingkungan dari operasi bisnis.

4. Keterlibatan Pemangku Kepentingan: Libatkan pemangku kepentingan dalam proses evaluasi kinerja agar mendapatkan perspektif yang lebih luas mengenai dampak sosial dan ekonomi dari bisnis.
5. Inovasi Berkelanjutan: Selalu cari cara baru untuk meningkatkan efisiensi operasional sambil tetap memperhatikan dampak lingkungan.

Untuk mencapai tujuan keberlanjutan, UMKM perlu menerapkan beberapa langkah evaluasi kinerja yang efektif. Berikut adalah langkah-langkah dan contohnya yang dapat diambil oleh UMKM, seperti usaha Kripik Singkong dan Kripik Pisang oleh mahasiswa Universitas IPWIJA:

1. Integrasi Prinsip Keberlanjutan

Langkah: Sertakan prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek perencanaan keuangan dan operasional.

Contoh

Usaha dapat merencanakan untuk menggunakan bahan baku lokal dari petani di Jonggol dan Sukamakmur, mengurangi jejak karbon dari transportasi, serta mendukung ekonomi lokal. Selain itu, mereka bisa mengadopsi kemasan ramah lingkungan untuk produk mereka.

2. Pelatihan Sumber Daya Manusia

Langkah: Investasikan dalam pelatihan bagi karyawan mengenai pengelolaan keuangan dan penggunaan teknologi terbaru.

Contoh:

Mengadakan *workshop* tentang manajemen keuangan dan penggunaan software akuntansi untuk membantu karyawan memahami cara mencatat transaksi dan menghasilkan laporan keuangan yang akurat.

3. **Pemantauan Kinerja Berkelanjutan Langkah**

   Gunakan indikator keberlanjutan seperti jejak karbon atau penggunaan sumber daya untuk menilai dampak lingkungan dari operasi bisnis.

   Contoh:

   Mengimplementasikan sistem untuk memantau penggunaan energi dalam proses produksi kripik, serta menghitung jejak karbon dari setiap *batch* produk yang dihasilkan. Ini dapat membantu mereka mengidentifikasi area untuk perbaikan efisiensi energi.

4. **Keterlibatan Pemangku Kepentingan Langkah**

   Libatkan pemangku kepentingan dalam proses evaluasi kinerja agar mendapatkan perspektif yang lebih luas mengenai dampak sosial dan ekonomi dari bisnis.

   Contoh:

   Mengadakan pertemuan dengan petani pemasok untuk mendiskusikan tantangan dan peluang dalam rantai pasokan, serta mendapatkan masukan tentang praktik pertanian berkelanjutan yang dapat diterapkan.

5. **Inovasi Berkelanjutan**

   Langkah: Selalu cari cara baru untuk meningkatkan efisiensi operasional sambil tetap memperhatikan dampak lingkungan.

   Contoh:

   Menerapkan teknologi baru dalam proses produksi, seperti mesin penggoreng yang lebih efisien energi atau metode pengeringan yang mengurangi limbah, sehingga meningkatkan kualitas produk sekaligus mengurangi biaya operasional.

IV. KESIMPULAN

Dengan menerapkan pengukuran kinerja UMKM, tidak hanya dapat meningkatkan kinerja keuangannya tetapi juga berkontribusi pada tujuan keberlanjutan global. Melalui integrasi prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek bisnis, mereka dapat menciptakan dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat sekitar sambil memastikan pertumbuhan jangka panjang usaha mereka.

Jika UKM dapat memahami pentingnya pengukuran dan evaluasi kinerja keuangan serta bagaimana hal tersebut dapat berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di masa depan. Hal ini penting karena UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memainkan peranan penting dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. Namun, banyak UMKM yang masih menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan mereka.

Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk "melek finansial" agar dapat mengelola usaha dengan lebih efektif dan berkelanjutan. Hal ini terkait dengan:

1. **Pengambilan Keputusan yang Tepat**: Dengan pemahaman yang baik tentang keuangan, pelaku UMKM dapat membuat keputusan yang lebih cerdas terkait investasi, pengeluaran, dan pengelolaan arus kas. Hal ini membantu mereka untuk menghindari kesalahan yang dapat merugikan usaha.
2. **Akses ke Pendanaan**: UMKM yang melek finansial memiliki catatan keuangan yang lebih baik, sehingga lebih mudah mendapatkan akses ke pinjaman atau pendanaan dari bank dan lembaga keuangan lainnya. Misalnya, pemahaman tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR) dapat membantu mereka memanfaatkan program pendanaan yang tersedia.
3. **Pertumbuhan Usaha**: Dengan kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, UMKM dapat merencanakan strategi pertumbuhan yang lebih efektif. Mereka bisa mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan peluang pasar baru.

4. **Ketahanan Ekonomi**: UMKM yang memiliki literasi keuangan yang baik lebih mampu bertahan dalam situasi ekonomi yang sulit. Mereka dapat mengelola risiko dengan lebih baik dan menyesuaikan strategi bisnis sesuai kebutuhan.

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

1. **Pelatihan Literasi Keuangan**: Program pelatihan seperti yang diadakan oleh KB Bank dan PPM School of Management sangat penting. Pelatihan ini mencakup pengelolaan keuangan dasar, digital *marketing,* dan akses ke pendanaan. Dengan mengikuti pelatihan ini, pelaku UMKM bisa mendapatkan pengetahuan praktis tentang cara mengelola keuangan mereka dengan lebih baik
2. **Pendampingan Praktis**: Selain pelatihan formal, pendampingan langsung dari mentor atau praktisi juga sangat bermanfaat. Pendampingan ini bisa membantu UMKM dalam menerapkan pengetahuan keuangan dalam praktik sehari-hari, seperti pencatatan transaksi dan pengelolaan arus kas.
3. **Adopsi Teknologi Digital**: Mengingat perkembangan teknologi yang pesat, UMKM perlu beradaptasi dengan digitalisasi keuangan. Penggunaan software akuntansi dan sistem manajemen inventaris berbasis digital akan meningkatkan efisiensi operasional dan memudahkan pemantauan kinerja.
4. **Kolaborasi dengan Lembaga Terkait**: Kerjasama antara UMKM dengan lembaga pendidikan, pemerintah, dan sektor swasta dapat memperkuat ekosistem literasi keuangan. Melalui kolaborasi ini, UMKM bisa mendapatkan akses lebih luas terhadap sumber daya dan informasi yang dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas bisnis mereka
5. **Penerapan Prinsip Keberlanjutan**: Mengintegrasikan prinsip keberlanjutan dalam pengelolaan keuangan juga penting. Ini tidak hanya mencakup aspek lingkungan tetapi juga sosial dan ekonomi, sehingga UMKM dapat beroperasi secara bertanggung jawab dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Aftab, M., Chen, L., & Zheng, X. (2022).Transformasi Digital dalam Manajemen Keuangan.https://www.researchgate.net/publication/383223065_Optimalisasi_Literasi_Keuangan_Digital_Melalui_Peningkatan_Penggunaan_QRIS_Pada_UMKM

Belajarlagi. (2024, Juni 18). 20 Contoh Usaha UMKM di Desa yang Berpotensi Menguntungkan. Diambil dari https://www.belajarlagi.id/post/contoh-umkm-di-desa

Farhani, F., & Suryani, Y. (2023). Optimalisasi Literasi Keuangan Digital Melalui Peningkatan Penggunaan QRIS Pada UMKM. https://sacs.ejournal.unsri.ac.id/index.php/sacs2022/article/view/29

Izin.co.id. (2024, Oktober 30). 23 Ide Usaha UMKM di Desa yang Menggiurkan. Diambil dari https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2024/10/30/contoh-umkm-di-desa/

Kompasiana. (2023). Strategi Keuangan UMKM yang Efektif di Era Digital. https://www.kompasiana.com/claranggraeni23129/66305e0f147093503d29f1c3/strategi-keuangan-umkm-yang-efektif-di-era-digital

OY! Indonesia. (2024, Oktober 4). 5 Sumber Pendanaan untuk Modal Usaha UMKM. Diambil dari https://www.oyindonesia.com/id/blog/sumber-pendanaan-untuk-modal-usaha-umkm

Surachman, A. E. (2023). Manajemen Keuangan di Era Digital. https://repository.ipmi.ac.id/2498/1/Ebook_Manajemen%20Keuangan%20Di%20Era%20Digital.pdf

Yusuf, A. (2022). Digitalisasi Bisnis dan Inklusi Keuangan sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja UMKM. Ekonomika45: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, 11(2), 01-11.

PROFIL PENULIS

Sunarso, S.E., M.M.

Penulis lahir di Cilacap tanggal 15 Oktober 1967. Lulus Program Magister Manajemen Universitas Persada Indonesia YAI Jakarta tahun 1999 konsentrasi manajemen keuangan. Saat ini sedang menempuh pendidikan Doktor Ilmu Manajemen di Universitas Nasional. Pendidikan S1 ditempuh di Universitas Terbuka Jurusan Manajemen lulus tahun 1997. Pernah kuliah di Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris FPBS IKIP Jakarta (Sekarang UNJ) tahun 1986 hingga tahun 1989. Pernah masuk Fakultas Sastra Universitas Indonesia tahun 1988 namun tidak dilanjutkan karena lebih tertarik mengikuti Student Banker Program tahun 1988 saat Pakto 88 tentang deregulasi perbankan digulirkan yang berakibat menjamurnya pembukaan bank swasta nasional sehingga banyak merekrut mahasiswa seperti grup Lippo, Grup Ciputra Grup Bakrie dan konglomerasi bisnis yang lain. Namun Pakto 88 ternyata berdampak pada penyahgunaan dana nasabah untuk ekspansi bisnis masing-masing sehingga saat terjadi krisis 1998 sepuluh tahun sejak Pakto 88 bank-bank konglomerat pun satu persatu mengalami kesulitan likuiditas dan akhirnya pemerintah melikuidasi 16 bank swasta nasional diikuti 38 bank pada 1999.

Riwayat pekerjaan sebagai guru Bahasa Inggris tahun 1987 hingga tahun 1989. Pada tahun 1990 merintis karir di Bank Dagang Negara hingga tahun 1999 yang kemudian di merger ke dalam Bank Mandiri. Pada tahun 2000 hingga tahun 2004 melanjutkan tugas ke Bank Mandiri sebagai koordinator team open item eks Legasi BDN pasca merger dengan BBD, BAPINDO dan Bank EXIM menjadi Bank Mandiri. Selepas tugas dari Bank Mandiri menekuni tugas sebagai dosen di beberapa perguruan tinggi swasta di Jakarta dengan home base di Universitas IPWIJA, Lulus sertifikasi Dosen tahun 2013 dengan jabatan fungsional lektor.

Di bidang keuangan penulis aktif bertransaksi saham di bursa efek sejak tahun 1995. Saham IPO pertama yang di beli adalah IPO PT Telkom yang kini menjadi penggerak IHSG. Selama menjadi

investor di pasar saham penulis banyak mengalami kejadian yang diakibatkan oleh pergerakan harga saham yang berfluktuasi saat belum ada ketentuan batas atas dan batas bawah harga saham. Semoga buku ini bermanfaat dan kita selalu ada dalam naungan rida Allah SWT., Aamiin.

13

BAB 13:
PERAN TEKNOLOGI *FINTECH* DALAM UMKM

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

Universitas IPWIJA

e-mail: yuridistya13@gmail.com

ABSTRAK

Financial technology (*fintech*) merujuk pada inovasi teknologi yang diterapkan pada layanan keuangan. *Fintech* mengubah cara masyarakat berinteraksi pada sektor keuangan. Keberadaan *fintech* menawarkan solusi inovatif bagi UMKM untuk mengatasi tantangan seperti keterbatasan akses modal, sistem pembayaran tradisional, rendahnya literasi keuangan, dan efisiensi operasional yang belum optimal. Layanan *fintech* memberikan akses cepat terhadap pembiayaan dan pembayaran, memfasilitasi transparansi, serta meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan bisnis. Implementasi *fintech* dapat meningkatkan efisiensi bisnis UMKM, mulai dari otomatisasi proses hingga pengurangan biaya operasional. Studi kasus praktis menggambarkan transisi keuangan UMKM tradisional kepada keuangan digital melalui penggunaan *platform fintech*. Implementasi *fintech* yang tepat dapat menjadi penggerak utama peningkatan kinerja bisnis UMKM, menciptakan peluang baru, serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Penggunaan *fintech,* yang diiringi dengan tata kelola dan regulasi yang tepat, tidak hanya berfungsi sebagai alat keuangan melainkan juga menjadi pemantik transformasi dan memperkuat daya saing UMKM.

Kata Kunci: *fintech,* keuangan digital, teknologi keuangan, transformasi, UMKM

I. PENDAHULUAN

Teknologi sebagai faktor endogen memiliki peran yang signifikan dalam menentukan arah dan laju pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dalam teori pertumbuhan endogen, teknologi tidak hanya menjadi hasil sampingan dari proses produksi, tetapi juga dipengaruhi oleh kebijakan, investasi, dan aktivitas inovasi yang dirancang secara strategis oleh pelaku ekonomi (Romer, 2012).

Salah satu sektor yang secara signifikan dipengaruhi oleh perkembangan teknologi adalah sektor keuangan. Inovasi teknologi di sektor ini menciptakan efisiensi baru dalam aliran modal, pengurangan biaya transaksi, dan peningkatan inklusi keuangan di berbagai lapisan masyarakat. Teknologi memungkinkan negara-negara, terutama yang sedang berkembang, untuk melampaui batas pertumbuhan tradisional (*limits to growth*) yang sebelumnya dianggap tidak dapat diatasi (Grossman dan Helpman, 1994). Penerapan teknologi di sektor keuangan memberikan peluang besar untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi melalui optimalisasi sumber daya.

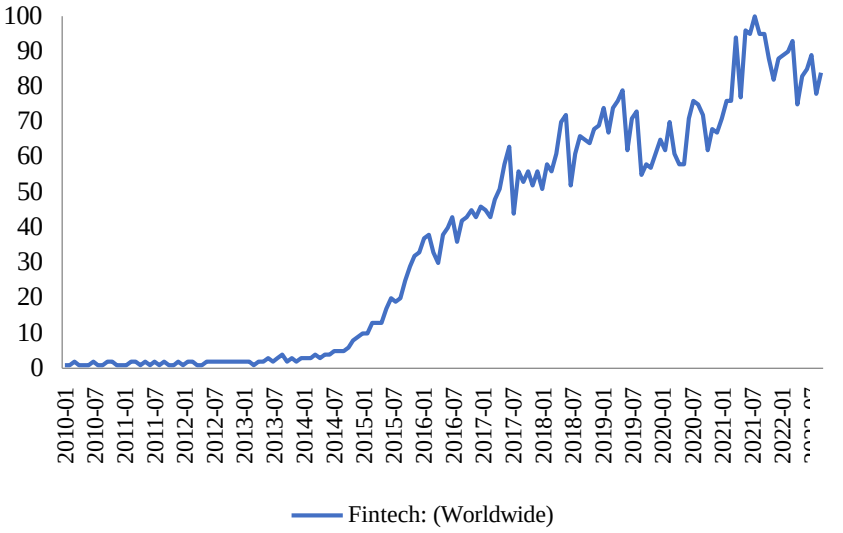
Pada konteks global, kemampuan suatu negara untuk memanfaatkan teknologi keuangan menentukan daya saingnya di pasar internasional. Negara yang mampu mengintegrasikan teknologi dalam sistem keuangannya cenderung lebih adaptif terhadap perubahan dinamika global dan lebih kompetitif dalam menarik investasi asing. Sebagai contoh, negara-negara seperti China dan Singapura telah berhasil mengoptimalkan teknologi keuangan untuk

menciptakan ekosistem yang mendukung efisiensi ekonomi, peningkatan konsumsi, dan kemudahan investasi.

Sebaliknya, negara-negara yang lamban dalam adopsi teknologi berisiko menghadapi stagnasi ekonomi akibat ketergantungan pada metode konvensional yang dapat mengarah kepada kondisi perekonomian yang kurang efisien. Krisis keuangan global dan pandemi Covid-19 telah mendorong perubahan preferensi masyarakat menuju alternatif skema keuangan baru berbasis *fintech*.

Perkembangan *fintech* adalah manifestasi nyata dari bagaimana teknologi sebagai faktor endogen mendorong pertumbuhan ekonomi. *Fintech* menggabungkan teknologi digital dengan layanan keuangan untuk menciptakan inovasi yang meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan inklusi keuangan. Dalam konteks teori pertumbuhan endogen yang dikemukakan oleh Romer (2012), fintech memainkan peran penting sebagai katalisator perubahan struktural dalam perekonomian, di mana inovasi teknologi membuka peluang baru untuk melampaui batas pertumbuhan ekonomi tradisional (*limits to growth*) seperti yang dijelaskan oleh Grossman dan Helpman (1994).

Fintech menjadi salah satu sektor yang paling transformatif dalam industri keuangan global. *Fintech* memanfaatkan teknologi digital untuk memberikan solusi keuangan yang lebih cepat, efisien, dan mudah diakses dibandingkan layanan keuangan tradisional. Di tingkat global, ketertarikan *fintech* telah berkembang mulai tahun 2010 dan menunjukkan peningkatan yang signifikan mulai tahun 2014 seperti yang terlihat pada gambar 1 di bawah ini.



Gambar 3.
Indeks Ketertarikan Google untuk Kata *Fintech* Tahun 2010-2023
(diolah dari Google Trends 2023)

Indonesia, sebagai salah satu negara dengan populasi terbesar di dunia, memiliki potensi besar untuk pengembangan *fintech*. Dengan populasi yang mayoritas belum terlayani oleh lembaga keuangan formal, fintech telah menjadi solusi utama untuk memperluas inklusi keuangan. Indonesia adalah rumah bagi lebih dari 300 *start-up fintech*. *Fintech* menjadi katalisator utama dalam mendukung perkembangan UMKM di era digital.

Sebagai salah satu sektor yang mendominasi perekonomian di banyak negara, UMKM memiliki peran vital sebagai tulang punggung ekonomi nasional. Namun, meskipun UMKM memberikan kontribusi besar terhadap PDB dan menyerap sebagian besar tenaga kerja, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhan.

Fintech menjadi salah satu sektor yang paling transformatif bagi UMKM. *Fintech* memanfaatkan teknologi digital untuk memberikan solusi keuangan yang lebih cepat, efisien, dan mudah diakses UMKM. *Fintech* dalam hal ini dapat menjadi solusi permasalahan

UMKM dan mengubah cara UMKM mengakses dan memanfaatkan layanan keuangan, serta menjadi alat penting dalam mempercepat pertumbuhan bisnis di era digital. Dalam konteks UMKM, *fintech* memungkinkan digitalisasi proses keuangan yang sebelumnya manual, seperti pencatatan arus kas, pembayaran, pembiayaan, hingga pengelolaan inventaris.

Dengan memanfaatkan platform berbasis teknologi seperti aplikasi pengelolaan keuangan atau layanan analitik data, pelaku UMKM dapat membuat keputusan bisnis yang lebih cepat dan akurat. Selain itu, *fintech* juga membantu UMKM mengakses pasar yang lebih luas melalui integrasi dengan *platform e-commerce* dan pembayaran digital, yang menjembatani kesenjangan antara pelaku usaha kecil dan konsumen global.

Penelitian menunjukkan bahwa adopsi *fintech* mampu memberikan dampak nyata bagi ekonomi masyarakat (Arner et al., 2015; Fu & Mishra, 2022; Pakhnenko et al., 2021; Pambudianti et al., 2020; Pazarbasioglu et al., 2022; Rufaidah et al., 2023). Dengan pendekatan yang tepat, *fintech* berpotensi menjadi penggerak utama dalam menciptakan UMKM yang tangguh, adaptif, dan kompetitif di era digital (Menne et al., 2022; Pambudianti et al., 2020; Suryani et al., 2023).

Peran *fintech* tidak hanya sebatas penyedia solusi finansial, tetapi juga sebagai penggerak transformasi digital yang mendukung daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif (Anifa et al., 2022; Singh et al., 2020). Dengan menciptakan akses keuangan yang lebih inklusif dan efisien pada sektor UMKM, *fintech* tidak hanya membantu mempercepat pembangunan ekonomi di tingkat nasional, tetapi juga meningkatkan daya saing di arena global.

II. STATE OF THE ART

Pembahasan mengenai peran teknologi fintech dalam UMKM bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai peran *fintech* dalam mendukung UMKM meliputi:

1. *Fintech d*an Manfaatnya untuk UMKM

Pembahasan berkaitan dengan konsep dasar *fintech* dan bagaimana teknologi ini mendukung sektor keuangan secara umum, tantangan utama yang dihadapi UMKM dan bagaimana *fintech* membantu mengatasi tantangan tersebut, serta membahas manfaat *fintech* bagi UMKM.

2. Jenis Layanan *Fintech* yang Bisa Diakses UMKM

Pembahasan layanan *fintech* yang dapat diakses UMKM memberikan pemahaman mengenai layanan pembiayaan, layanan pembayaran digital, manajemen keuangan, asuransi digital, dan *marketplace* atau *e-commerce*

3. Implementasi *Fintech* untuk Efisiensi Bisnis

Pembahasan berkaitan dengan implementasi fintech yang digunakan untuk mencapai adanya peningkatan proses operasional, manajemen keuangan, optimalisasi arus kas, dan efisiensi modal yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja bisnis UMKM.

4. Kasus Praktis: Transformasi Keuangan UMKM melalui Fintech

Pemaparan mengenai kasus praktis berfokus pada contoh spesifik UMKM yang telah berhasil mengadopsi *fintech*, bagaimana hasil yang dicapai, dan faktor kunci keberhasilan implementasi *fintech* pada UMKM.

III. PEMBAHASAN

A. *Fintech* dan Manfaatnya untuk UMKM

Fintech telah menjadi pendorong signifikan dalam transformasi sektor UMKM di Indonesia. Dengan memanfaatkan inovasi digital, fintech menawarkan berbagai layanan yang memudahkan UMKM dalam mengakses pembiayaan, mengelola transaksi, dan meningkatkan efisiensi operasional. Salah satu manfaat utama fintech bagi UMKM adalah kemudahan dalam mengakses modal.

Platform pinjaman *peer-to-peer* (P2P) *lending* memungkinkan UMKM memperoleh pendanaan tanpa harus melalui prosedur perbankan yang kompleks (Muhammad Afdi Nizar, 2020; Suryani et al., 2023). *Fintech* menyediakan alternatif pembiayaan yang lebih mudah dijangkau oleh UMKM yang belum tersentuh layanan perbankan tradisional (Pambudianti et al., 2020; Pazarbasioglu et al., 2022). Selain itu, layanan *crowdfunding* memberikan kesempatan bagi UMKM untuk mendapatkan modal dari sejumlah besar investor melalui *platform online*, sehingga memperluas sumber pendanaan yang tersedia (Block et al., 2018; Rubinton, 2012).

Selain akses terhadap modal, *fintech* juga memfasilitasi transaksi keuangan yang lebih efisien (Feyen et al., 2021). Penggunaan dompet digital dan sistem pembayaran elektronik memungkinkan UMKM melakukan dan menerima pembayaran secara cepat dan aman. Hal ini tidak hanya meningkatkan kecepatan transaksi tetapi juga mengurangi risiko kehilangan uang tunai. Penerapan dalam transaksi pembayaran dapat meningkatkan kualitas layanan UMKM kepada konsumen (Anifa et al., 2022; Pazarbasioglu et al., 2022).

Fintech juga berperan dalam meningkatkan literasi keuangan digital di kalangan pelaku UMKM (Batunanggar, 2019; Pambudianti et al., 2020). Melalui edukasi dan sosialisasi mengenai penggunaan *platform fintech*, UMKM dapat lebih memahami manajemen keuangan yang baik, seperti pencatatan arus kas dan perencanaan anggaran. Peningkatan literasi keuangan ini penting agar UMKM dapat memanfaatkan potensi teknologi untuk menciptakan model bisnis baru dan meningkatkan efisiensi operasional (Otoritas Jasa

Keuangan Republik Indonesia, 2020). Implementasi *fintech* membantu UMKM dalam pengelolaan keuangan yang lebih baik dan memungkinkan UMKM untuk memantau arus kas, menganalisis kinerja keuangan, dan membuat perencanaan yang lebih terstruktur.

Fintech memberikan berbagai manfaat yang signifikan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mengoptimalkan operasional dan memperluas potensi pasar. Berikut adalah beberapa manfaat utama *fintech* bagi UMKM:

1. Akses Mudah ke Pembiayaan: Salah satu tantangan terbesar bagi UMKM adalah keterbatasan akses terhadap pembiayaan tradisional. *Fintech* menawarkan solusi alternatif melalui platform pinjaman berbasis teknologi, seperti *peer-to-peer* (P2P) *lending* dan *crowdfunding*. Dengan model ini, UMKM dapat memperoleh modal langsung dari investor tanpa melalui lembaga keuangan tradisional, yang biasanya memiliki persyaratan ketat. Ini memungkinkan UMKM untuk memperoleh pendanaan yang lebih cepat dan dengan persyaratan yang lebih fleksibel.
2. Efisiensi Transaksi Pembayaran: Layanan pembayaran digital, seperti *e-wallet, payment gateway*, dan *QR code*, mempermudah UMKM dalam menerima pembayaran dari pelanggan. Sistem pembayaran digital ini mengurangi ketergantungan pada transaksi tunai, yang meminimalkan risiko pencurian dan kesalahan manusia. Proses transaksi yang lebih cepat dan aman juga meningkatkan pengalaman pelanggan dan mendorong peningkatan penjualan.
3. Manajemen Keuangan yang Lebih Terstruktur: *Fintech* juga memberikan solusi manajemen keuangan yang dapat membantu UMKM mengelola arus kas, mencatat transaksi, serta membuat laporan keuangan secara otomatis. Aplikasi manajemen keuangan memungkinkan UMKM untuk memantau kondisi keuangan secara *real-time*, mengurangi risiko kesalahan manual, dan menghemat waktu yang biasanya digunakan untuk pekerjaan administrasi. Dengan alat ini, pemilik UMKM bisa lebih

mudah dalam merencanakan anggaran, mengelola utang, serta mengambil keputusan yang lebih informasional.

4. Pengembangan Bisnis yang Lebih Cepat: *Fintech* juga memungkinkan UMKM untuk memperluas pasar dengan menggunakan *platform e-commerce* dan *marketplace* yang terintegrasi dengan layanan *fintech*. *Marketplace* menyediakan solusi pembayaran dan pendanaan yang mempermudah transaksi antara UMKM dan pelanggan. Selain itu, fitur analitik yang disediakan oleh platform ini membantu UMKM dalam memahami perilaku pelanggan dan mengoptimalkan strategi pemasaran, yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan bisnis.
5. Inklusi Keuangan yang Lebih Luas: *Fintech* dapat mendorong inklusi keuangan dengan memberi akses kepada UMKM di daerah-daerah terpencil atau yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan tradisional. Dengan menggunakan *fintech*, UMKM dapat mengakses berbagai layanan keuangan, termasuk pinjaman, asuransi, dan produk keuangan lainnya, tanpa harus mengunjungi bank atau lembaga keuangan secara fisik. Hal ini memperluas jangkauan pasar dan memungkinkan UMKM untuk mengembangkan usaha yang lebih luas.
6. Peningkatan Keamanan dan Transparansi; *Fintech* juga meningkatkan keamanan transaksi dan transparansi keuangan. Dengan sistem pembayaran digital yang canggih, risiko pencurian uang dan penipuan dapat diminimalkan. Selain itu, *fintech* memungkinkan UMKM untuk mengelola dan melacak transaksi keuangan secara lebih transparan, yang dapat meningkatkan kredibilitas usaha UMKM di mata investor, mitra bisnis, dan pelanggan.

B. Jenis Layanan *Fintech* yang Bisa Diakses UMKM

Layanan *fintech* menawarkan berbagai solusi yang sangat bermanfaat bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan akses terhadap layanan keuangan dan operasional bisnis yang lebih efisien. Perkembangan teknologi keuangan telah

merevolusi industri jasa keuangan dengan menghadirkan berbagai layanan inovatif yang memanfaatkan teknologi digital. Berikut adalah beberapa jenis layanan *fintech* yang relevan bagi UMKM:

1. Layanan Pembiayaan (*Lending Services*)

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan akses ke pendanaan. *Fintech* hadir dengan solusi berupa platform pinjaman berbasis teknologi seperti *peer-to-peer* (P2P) *lending*. Keberadaan P2P *lending* menawarkan solusi praktis dan cepat bagi UMKM untuk mengakses pendanaan yang sebelumnya sulit diperoleh melalui lembaga keuangan konvensional. P2P *lending* menjadi jenis *fintech* yang paling cepat berkembang di Indonesia (Batunanggar, 2019).

Dalam model ini, UMKM dapat memperoleh modal langsung dari investor tanpa melalui perantara lembaga keuangan tradisional. Selain proses pengajuan yang lebih sederhana, platform ini sering kali menggunakan algoritma berbasis teknologi untuk menilai kelayakan kredit dengan memanfaatkan data alternatif, seperti pola transaksi atau perilaku digital calon peminjam. Hal ini memudahkan UMKM yang belum memiliki rekam jejak kredit formal sehingga tetap memiliki peluang untuk mendapatkan pendanaan.

Platform P2P lending menyediakan kesempatan bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan, bahkan jika tidak memiliki jaminan atau akses ke kredit bank. *Platform* mempertemukan pemberi pinjaman (*lender*) dengan penerima pinjaman (*borrower*) secara langsung tanpa melalui perantara tradisional seperti bank. Model ini memberikan akses pendanaan yang lebih mudah bagi individu atau pelaku usaha kecil dan menengah yang seringkali kesulitan mendapatkan kredit dari lembaga keuangan konvensional. Hingga Oktober 2024, terdapat 97 perusahaan *fintech lending* yang berizin di OJK, dimana 7 di antaranya adalah penyedia dengan skema syariah.

2. Layanan Pembayaran Digital (*Digital Payment Services*)

Layanan pembayaran digital seperti *e-wallet, payment gateway*, dan *QR code payments* memberikan kemudahan yang signifikan bagi UMKM dalam menerima pembayaran dari pelanggan dengan cepat, aman, dan praktis. *Payment gateway* berfungsi sebagai jembatan transaksi pembayaran online antara pembeli dan penjual, menyediakan berbagai metode pembayaran, seperti kartu kredit, transfer bank, hingga e-wallet, yang memberikan fleksibilitas lebih bagi pelanggan.

UMKM dapat memperluas basis pelanggan, termasuk menjangkau konsumen yang lebih memilih transaksi non-tunai. *E-wallet* atau dompet digital menjadi salah satu inovasi yang mengubah cara masyarakat melakukan transaksi keuangan. Layanan ini memungkinkan pengguna menyimpan uang secara elektronik dan menggunakannya untuk berbagai kebutuhan, seperti pembayaran tagihan, pembelian pulsa, transfer dana, hingga belanja *online* dan *offline* (Alkhwaldi et al., 2023; Pakhnenko et al., 2021).

Dengan fitur *QR code payments*, UMKM dapat menerima pembayaran tanpa memerlukan perangkat keras tambahan, hanya dengan memanfaatkan *smartphone* atau tablet. Hal ini mempercepat proses pembayaran, meningkatkan kenyamanan pelanggan, dan mengurangi risiko yang terkait dengan penggunaan uang tunai, seperti pencurian atau kesalahan penghitungan.

Selain memudahkan transaksi, layanan pembayaran digital juga menawarkan manfaat tambahan berupa laporan transaksi otomatis yang terintegrasi dalam sistemnya (Pazarbasioglu et al., 2022). Fitur ini membantu UMKM dalam pencatatan keuangan secara *real-time,* memungkinkan untuk memantau arus kas, mengevaluasi performa penjualan, dan merencanakan strategi bisnis dengan lebih baik. Dengan adopsi layanan pembayaran digital, UMKM tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat daya saing di era ekonomi digital yang semakin kompetitif.

3. Manajemen Keuangan (Financial Management Services)

Fintech menawarkan berbagai aplikasi manajemen keuangan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan bisnis kecil dan menengah. Aplikasi keuangan menyediakan solusi yang memudahkan pelaku usaha dalam mencatat transaksi harian, merencanakan anggaran, hingga membuat laporan keuangan secara otomatis (Anifa et al., 2022).

Dengan digitalisasi ini, UMKM dapat meningkatkan akurasi pencatatan, mengurangi risiko kesalahan manual, dan menghemat waktu yang sebelumnya dihabiskan untuk pekerjaan administratif. Selain itu, layanan ini memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang profitabilitas, pola pengeluaran, dan arus kas sehingga memungkinkan pemilik usaha untuk memahami kondisi keuangan dengan lebih baik.

Data yang dihasilkan oleh aplikasi manajemen keuangan dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis, seperti menentukan produk dengan margin keuntungan tertinggi, mengelola persediaan, atau mempersiapkan rencana ekspansi (Singh et al., 2020). Berbagai aplikasi yang tersedia juga dilengkapi dengan fitur integrasi dengan sistem pembayaran digital dan *marketplace*, yang semakin menyederhanakan pengelolaan keuangan secara keseluruhan.

Selain itu, beberapa aplikasi menawarkan analisis berbasis data dan rekomendasi otomatis, membantu UMKM untuk lebih cepat menyesuaikan strategi bisnis dengan perubahan pasar. Penggunaan aplikasi keuangan berkontribusi pada peningkatan kredibilitas UMKM di mata investor atau pemberi pinjaman. Rekam jejak keuangan yang terorganisir dan transparan menjadi nilai tambah ketika UMKM ingin mengajukan pendanaan atau menjalin kemitraan yang berkelanjutan.

4. Crowdfunding

Layanan *fintech* lainnya yang patut diperhatikan adalah *crowdfunding*, yaitu platform yang memfasilitasi penggalangan dana dari masyarakat untuk berbagai keperluan, seperti modal

usaha, proyek kreatif, atau bantuan sosial. *Crowdfunding* memungkinkan UMKM untuk menggalang dana dari masyarakat luas. *Crowdfunding* memungkinkan UMKM mengakses sumber pendanaan secara kolektif, dengan melibatkan partisipasi langsung dari masyarakat luas. Model pendanaan ini memberikan alternatif bagi pelaku usaha atau individu yang membutuhkan dana dengan melibatkan partisipasi langsung dari masyarakat (Block et al., 2018; Eldridge & Nisar, 2019).

Skema ini menjadi solusi inovatif bagi pelaku usaha yang mungkin mengalami kesulitan mengakses pendanaan melalui jalur tradisional, seperti pinjaman bank. Keunggulan *crowdfunding* terletak pada kemampuannya untuk menghubungkan UMKM dengan komunitas pendukung yang berpotensi menjadi pemodal dan pelanggan (Beaulieu et al., 2015; Eldridge & Nisar, 2019).

Proses penggalangan dana ini memberikan validasi pasar bagi ide bisnis UMKM, karena jumlah dukungan yang diterima mencerminkan minat dan kepercayaan masyarakat terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. *Crowdfunding* yang berkembang di masyarakat dibagi menjadi beberapa skema yaitu *reward-based crowdfunding*, yang menawarkan imbalan non-finansial kepada para pendukung sebagai bentuk apresiasi atas kontribusinya.

Ada juga *donation-based crowdfunding*, yang digunakan untuk mendukung program atau proyek sosial tanpa mengharapkan keuntungan materi. Selain itu, terdapat *equity-based crowdfunding*, di mana pendana memperoleh kepemilikan saham sebagai bentuk investasi dalam bisnis yang didanai (Cai et al., 2020; Kuo et al., 2020; Rabbani et al., 2022; Vismara, 2019).

5. Asuransi Digital (*Insurtech*)

Insurtech atau *insurance technology* merupakan layanan fintech yang memanfaatkan teknologi untuk menyediakan produk asuransi secara digital. *Insurtech* menawarkan kemudahan akses, premi yang lebih terjangkau, serta proses klaim yang lebih cepat dan transparan (Catlin et al., 2017). *Insurtech*,

yang merujuk pada produk asuransi berbasis teknologi, memungkinkan UMKM untuk melindungi usaha dari risiko tak terduga seperti kebakaran, pencurian, atau kegagalan pembayaran pelanggan.

Platform *insurtech* menyediakan produk asuransi yang lebih terjangkau dan dapat diakses secara digital, mengurangi beban operasional yang terkait dengan manajemen asuransi tradisional dan memberikan perlindungan finansial kepada UMKM. Kehadiran *insurtech* memudahkan UMKM dalam mengakses perlindungan asuransi dan juga memberikan fleksibilitas UMKM dalam memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan.

Platform insurtech menawarkan polis mikro (*micro-insurance*) yang dirancang khusus untuk usaha kecil dengan cakupan risiko yang relevan dan premi yang sangat terjangkau. Selain itu, proses digital yang cepat memungkinkan pelaku UMKM untuk mendaftarkan bisnis secara online, melakukan pembayaran premi, hingga mengajukan klaim tanpa memerlukan dokumen fisik yang rumit. Hal ini tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga membantu UMKM meminimalkan gangguan operasional yang dapat terjadi akibat risiko yang tidak terduga.

Beberapa *insurtech* memberikan keuntungan tambahan berupa layanan berbasis data yang dapat membantu UMKM dalam mengelola risiko secara lebih proaktif. Dengan memanfaatkan teknologi seperti analitik data dan kecerdasan buatan (AI), platform *insurtech* dapat memberikan rekomendasi perlindungan yang spesifik berdasarkan profil risiko dan kebutuhan unik setiap usaha. Beberapa insurtech juga menawarkan fitur tambahan, seperti laporan analisis risiko secara berkala dan pengingat pembayaran premi, yang membantu UMKM menjaga keberlangsungan perlindungannya.

6. *Marketplace* dan *Platform Digital*

Marketplace dan *platform* digital telah menjadi salah satu pilar utama dalam transformasi bisnis UMKM yang memungkinkan untuk menjangkau konsumen secara lebih luas tanpa batasan geografis. Dengan dukungan *fintech, platform* tidak hanya berfungsi sebagai tempat jual beli, tetapi juga menawarkan berbagai layanan yang mendukung pertumbuhan usaha. Fitur seperti promosi berbasis data, analisis perilaku pelanggan, hingga program loyalitas membantu UMKM meningkatkan visibilitas produk di tengah persaingan pasar yang ketat.

Selain itu, integrasi dengan layanan pembayaran digital memungkinkan proses transaksi menjadi lebih cepat, aman, dan efisien. Keberadaan *marketplace* ini juga mendukung inklusi digital bagi UMKM di daerah terpencil, memungkinkan UMKM tersebut untuk memanfaatkan teknologi sebagai alat untuk bersaing di pasar yang lebih luas dan berhubungan dengan komunitas global.

Marketplace kini menjadi salah satu saluran utama bagi UMKM untuk memperkuat posisi di pasar, meningkatkan pendapatan, dan menciptakan peluang ekspansi bisnis yang lebih besar. Selain menyediakan pasar bagi UMKM, *marketplace* saat ini juga menyediakan akses ke kredit usaha mikro yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan modal kerja atau mengembangkan bisnis.

Sebagai contoh, beberapa *marketplace* memberikan pinjaman modal dengan bunga rendah berdasarkan performa penjualan, sehingga membantu UMKM mendapatkan pembiayaan tanpa melalui prosedur perbankan yang kompleks. Selain itu, fitur pelatihan dan pendampingan yang ditawarkan oleh beberapa platform membantu pelaku usaha meningkatkan keterampilan pemasaran digital, dari pembuatan konten hingga strategi harga (Awali, 2020; Burtch et al., 2013; Puspitasari et al., 2019).

C. Implementasi *Fintech* untuk Efisiensi Bisnis

Fintech telah membuka peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional melalui berbagai solusi teknologi, seperti aplikasi manajemen keuangan, sistem pembayaran digital, dan platform *crowdfunding.* Dengan adopsi *fintech*, UMKM dapat mengurangi beban administrasi manual, mempercepat proses transaksi, dan mempermudah akses ke pembiayaan (Leong & Sung, 2018; Rufaidah et al., 2023; Suryono et al., 2021). Namun, meskipun fintech memberikan banyak manfaat, implementasinya tidak selalu berjalan mulus dan sering menghadapi berbagai tantangan serta hambatan yang dapat mengurangi potensi efisiensi yang dapat dicapai. Tantangan dan hambatan dalam implementasi *fintech* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Tingkat Adopsi Teknologi yang Rendah: Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah rendahnya tingkat adopsi teknologi. Banyak pelaku UMKM yang masih terjebak dalam cara-cara tradisional dan kurang familiar dengan aplikasi atau platform berbasis *fintech*. Ketakutan terhadap teknologi baru, kepercayaan yang rendah, keterbatasan pengetahuan, dan keterbatasan akses terhadap infrastruktur digital yang memadai menjadi hambatan signifikan dalam proses adopsi fintech. Penyuluhan dan pelatihan yang lebih intensif untuk pelaku UMKM sangat penting agar UMKM dapat memahami manfaat dan penggunaan teknologi ini. Program edukasi dari pemerintah, asosiasi bisnis, atau *platform fintech* itu sendiri bisa menjadi jalan keluar untuk mengatasi masalah ini.
2. Keterbatasan Akses ke Infrastruktur Digital: Infrastruktur digital yang kurang memadai, terutama di daerah-daerah terpencil, menjadi hambatan lain dalam implementasi *fintech*. Koneksi internet yang lambat dan keterbatasan perangkat digital dapat membatasi kemampuan UMKM untuk mengakses berbagai layanan *fintech* secara optimal. Penyedia *fintech* dan pemerintah harus bekerja sama untuk meningkatkan infrastruktur teknologi di seluruh Indonesia, dengan memberi dukungan pada penyedia layanan internet di daerah yang lebih terpencil.

3. Keamanan dan Kepercayaan: Masalah keamanan siber dan kekhawatiran akan penyalahgunaan data pribadi juga menjadi hambatan signifikan dalam adopsi *fintech*. UMKM, terutama yang belum familier dengan sistem digital, sering kali merasa khawatir tentang risiko kebocoran data atau penipuan finansial. *Fintech* harus memastikan bahwa *platform* menerapkan standar keamanan tinggi, seperti enkripsi data dan perlindungan dari *cyber threats*, serta meningkatkan transparansi dalam proses transaksi. Kepercayaan dapat dibangun melalui kebijakan yang jelas mengenai perlindungan data pengguna serta keberadaan badan pengawas yang kredibel.
4. Keterbatasan Pemahaman tentang Manfaat Fintech: Banyak UMKM yang tidak sepenuhnya memahami bagaimana *fintech* dapat mengoptimalkan bisnis UMKM. Banyak UMKM, khususnya di pedesaan, belum mengetahui bagaimana teknologi ini dapat meningkatkan efisiensi operasional atau membantu dalam mengakses pasar yang lebih luas. Penjelasan lebih lanjut tentang manfaat *fintech*, serta studi kasus yang relevan dengan konteks lokal, dapat memperlihatkan secara langsung potensi perubahan yang bisa dihasilkan oleh *fintech*. Penyedia layanan *fintech* juga dapat mengadakan sesi konsultasi atau trial gratis untuk membantu UMKM memanfaatkan fitur-fitur layanan.
5. Masalah Regulasi dan Kepatuhan: Regulasi *fintech* belum sepenuhnya disesuaikan dengan perkembangan teknologi yang pesat, juga menjadi tantangan. UMKM harus mematuhi aturan yang ada, namun proses pemenuhan regulasi ini dapat menambah beban bagi pelaku usaha, terutama yang baru mulai beralih ke layanan *fintech.* Pemerintah harus terus memperbarui regulasi, terlebih yang terkait dengan keamanan data dan perlindungan pelaku usaha dan konsumen. Hal ini bertujuan untuk menciptakan iklim yang mendukung inovasi *fintech*, tanpa mengurangi perlindungan bagi pelaku usaha dan konsumen. Selain itu, *fintech* dapat membantu UMKM dengan menyediakan panduan atau bantuan dalam memahami dan memenuhi kewajiban regulasi.

D. Kasus Praktis: Transformasi Keuangan UMKM melalui *Fintech*

Berkembangnya teknologi keuangan dan semakin terjangkaunya layanan *fintech*, menjadikan UMKM memiliki kesempatan yang lebih besar untuk bertransformasi secara digital, meningkatkan efisiensi, dan memperluas pasar. Di masa depan, sektor fintech diharapkan akan semakin mengarah pada pemberdayaan UMKM yang lebih inklusif dan berkelanjutan (Anifa et al., 2022; Feyen et al., 2021). Beberapa transformasi keuangan melalui *fintech* dapat terlihat sebagai berikut:

1. Amartha: Platform P2P Lending untuk Pemberdayaan Perempuan Pelaku UMKM

Amartha adalah contoh sukses dari penerapan fintech dalam pendanaan UMKM, khususnya untuk pemberdayaan perempuan pengusaha mikro di pedesaan. Melalui *platform peer-to-peer* (P2P) *lending,* Amartha menghubungkan investor dengan pengusaha mikro yang membutuhkan modal usaha. Dengan memanfaatkan teknologi, proses pengajuan dan pencairan pinjaman menjadi lebih cepat dan efisien, serta memungkinkan pemberdayaan ekonomi bagi kelompok yang sebelumnya sulit mengakses layanan keuangan tradisional.

Selain itu, Amartha memanfaatkan aplikasi skor pembiayaan untuk menilai kelayakan calon nasabah dengan memanfaatkan *machine learning* dan aplikasi *mobile* untuk memudahkan pengusaha mengelola pinjaman dan melakukan pembayaran angsuran secara rutin, meningkatkan akuntabilitas dan kepercayaan.

Transformasi yang Terjadi: Dengan adopsi fintech, Amartha berhasil mendigitalisasi proses pendanaan dan pembayaran dengan skema pinjaman *peer-to-peer*. Dengan memediasi antara pendana dengan pelaku usaha UMKM secara langsung, hal ini akan mempercepat perputaran modal usaha para pengusaha kecil, meningkatkan tingkat pengembalian, dan memperluas akses pasar bagi investor.

2. BukuWarung: Manajemen Keuangan UMKM Digital

BukuWarung adalah aplikasi manajemen keuangan yang dirancang khusus untuk UMKM di Indonesia. Aplikasi ini memungkinkan pemilik usaha untuk mencatat transaksi secara digital, membuat laporan keuangan, dan mengelola anggaran secara efisien. Selain itu, BukuWarung mengintegrasikan layanan pembayaran digital yang memudahkan transaksi, sekaligus memberikan laporan transaksi otomatis yang dapat digunakan untuk melacak arus kas secara *real-time.*

Transformasi yang Terjadi: BukuWarung mengubah cara UMKM mengelola keuangan UMKM dengan mengurangi ketergantungan pada pembukuan manual dan mengurangi kesalahan pencatatan. Selain itu, aplikasi ini memberikan wawasan lebih dalam tentang keuangan bisnis, sehingga pemilik UMKM dapat membuat keputusan yang lebih baik dan terinformasi.

3. Santara: *Crowdfunding* Ekuitas untuk UMKM di Indonesia

Santara adalah *platform crowdfunding* berbasis ekuitas yang memungkinkan UMKM di Indonesia untuk menggalang dana dari masyarakat. Dengan memanfaatkan teknologi, Santara menyediakan opsi bagi UMKM untuk menawarkan saham kepada investor sebagai imbalan atas pendanaan yang diberikan. Platform ini membantu mengatasi kendala akses pembiayaan yang sering dihadapi UMKM, terutama yang tidak memiliki jaminan atau rekam jejak kredit yang cukup baik untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan tradisional.

Transformasi yang Terjadi: Santara mempermudah UMKM dalam mendapatkan akses pembiayaan dengan melibatkan masyarakat sebagai investor. Hal ini memungkinkan UMKM untuk memperluas sumber daya keuangan tanpa harus bergantung pada perbankan tradisional atau lembaga pembiayaan lainnya.

4. Tokopedia: Marketplace dan Integrasi Pembayaran Digital

Tokopedia adalah contoh *platform e-commerce* yang tidak hanya menyediakan ruang bagi UMKM untuk memasarkan produk tetapi juga menyediakan berbagai layanan pendukung seperti pembayaran digital dan fasilitas kredit usaha. UMKM yang bergabung dengan Tokopedia bisa memanfaatkan sistem pembayaran digital seperti OVO, GoPay, dan LinkAja, yang memudahkan pelanggan dalam bertransaksi tanpa menggunakan uang tunai. Selain itu, Tokopedia memberikan akses ke alat analitik yang memungkinkan pelaku usaha untuk memantau performa produk, memahami preferensi konsumen, dan merencanakan strategi penjualan yang lebih efektif.

Transformasi yang Terjadi: Tokopedia telah mengubah cara UMKM menjual produk dengan membuka akses ke pasar yang lebih luas dan menyediakan alat untuk mengoptimalkan penjualan. Penerapan pembayaran digital dan integrasi ke berbagai platform finansial memungkinkan UMKM untuk beroperasi dengan lebih efisien dan meningkatkan omzet.

Fintech di Indonesia dan di seluruh dunia diperkirakan akan terus berkembang seiring dengan meningkatnya adopsi teknologi dan digitalisasi, serta dorongan untuk memperkuat inklusi keuangan. Beberapa tren masa depan yang mungkin muncul dalam transformasi keuangan UMKM melalui *fintech* antara lain:

1. Automasi dan Kecerdasan Buatan (AI) dalam Keuangan: Teknologi AI semakin banyak digunakan dalam sektor fintech, baik untuk menganalisis data keuangan secara real-time, memberikan rekomendasi keuangan yang lebih cerdas, atau meningkatkan pengalaman pelanggan. Di masa depan, UMKM akan semakin dapat memanfaatkan AI untuk membuat prediksi finansial yang lebih akurat dan meningkatkan efisiensi operasional.
2. *Blockchain* dan Keamanan Transaksi: Teknologi *blockchain,* yang dikenal dengan kemampuannya dalam menyediakan transaksi yang aman dan transparan, bisa menjadi lebih umum digunakan oleh UMKM untuk meningkatkan keamanan dan mengurangi

risiko penipuan. Penggunaan *blockchain* dalam pembayaran, manajemen rantai pasokan, dan pencatatan keuangan akan semakin meluas.

3. Layanan Pembiayaan yang Lebih Diversifikasi: Selain *platform* P2P *lending* dan *crowdfunding, fintech* akan menawarkan berbagai jenis pendanaan baru yang lebih fleksibel, seperti *invoice financing* atau modal usaha berbasis aset. Ini akan memberi UMKM lebih banyak opsi dalam memilih sumber pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko.
4. Evolusi Platform *E-Commerce* dan Inovasi Pembayaran: *Platform e-commerce* dan pembayaran digital akan terus berinovasi untuk memberikan lebih banyak fitur bagi UMKM, termasuk sistem pembayaran lintas negara yang lebih mudah, fasilitas pembiayaan mikro, dan alat analitik yang lebih canggih. Integrasi yang lebih baik antara berbagai layanan *fintech* akan semakin mempermudah UMKM dalam mengelola keuangan dan mengembangkan usaha.

E. Rekomendasi Implementasi *Fintech* untuk Peningkatan Kinerja Bisnis

Fintech telah membawa perubahan signifikan dalam cara UMKM mengelola keuangan, memperoleh pendanaan, dan memasarkan produk. Untuk memaksimalkan potensi *fintech*, ada beberapa langkah strategis yang dapat diambil oleh UMKM untuk meningkatkan kinerja bisnis. Implementasi yang tepat dapat mempercepat pertumbuhan, meningkatkan efisiensi operasional, dan membuka peluang baru untuk berkembang di pasar global.

1. Adopsi *Platform* Pembiayaan Digital (P2P *Lending dan Crowdfunding*)

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan akses ke pembiayaan. Untuk itu, UMKM perlu memanfaatkan *platform* pinjaman berbasis teknologi seperti *peer-to-peer* (P2P) lending atau *crowdfunding* untuk memperoleh modal usaha. Dengan menggunakan platform

seperti Amartha, Modalku, atau Santara, UMKM bisa mendapatkan pembiayaan langsung dari investor tanpa bergantung pada lembaga keuangan tradisional. Penerapan sistem ini akan memungkinkan UMKM untuk lebih cepat mendapatkan dana yang dibutuhkan untuk ekspansi atau inovasi produk.

Rekomendasi: UMKM harus mempersiapkan data keuangan yang transparan dan rencana bisnis yang jelas untuk meningkatkan peluang mendapatkan pendanaan dari *platform fintech* ini. Selain itu, UMKM juga perlu memahami berbagai jenis pendanaan yang ada, seperti *reward-based crowdfunding atau equity-based crowdfunding*, agar dapat memilih jenis pendanaan yang paling sesuai dengan kebutuhan.

2. Integrasi Pembayaran Digital untuk Memperluas Jangkauan Pasar

Pembayaran digital merupakan aspek krusial dalam operasional UMKM. Implementasi *e-wallet, payment gateway,* dan *QR code payments* dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kenyamanan pelanggan, dan mengurangi ketergantungan pada pembayaran tunai. *Platform* seperti OVO, GoPay, Dana, dan LinkAja memberikan kemudahan dalam transaksi yang aman, cepat, dan terjangkau.

Rekomendasi: UMKM harus mulai mengintegrasikan berbagai opsi pembayaran digital dalam transaksi sehari-hari. Selain itu, penting untuk mempromosikan fitur pembayaran digital kepada pelanggan agar merasa nyaman dan terbiasa dengan sistem non-tunai. Penggunaan fitur laporan transaksi otomatis juga dapat meningkatkan pencatatan keuangan dan mempermudah perencanaan keuangan.

3. Penggunaan Aplikasi Manajemen Keuangan untuk Efisiensi Operasional

Aplikasi manajemen keuangan, seperti BukuWarung, Jurnal, dan Moka, sangat membantu UMKM dalam mengelola transaksi, merencanakan anggaran, dan membuat laporan keuangan secara otomatis. Hal ini tidak hanya meningkatkan

efisiensi operasional tetapi juga memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang profitabilitas dan arus kas, yang mendukung pengambilan keputusan strategis.

Rekomendasi: UMKM perlu melatih staf atau pemilik bisnis dalam menggunakan aplikasi ini untuk memaksimalkan manfaat yang diperoleh. Selain itu, UMKM harus rutin mengevaluasi kondisi keuangan dan menggunakan data yang dihasilkan untuk merencanakan pertumbuhan bisnis yang lebih terukur.

4. Penggunaan Teknologi untuk Meningkatkan Keamanan dan Transparansi Transaksi

Mengingat tingginya risiko penipuan dalam transaksi keuangan, UMKM harus memanfaatkan teknologi *blockchain* dan sistem keamanan lainnya untuk memastikan transaksi yang lebih aman dan transparan. Teknologi ini memungkinkan pencatatan transaksi yang lebih akurat dan dapat dilacak, mengurangi risiko kesalahan atau manipulasi data.

Rekomendasi: UMKM perlu mempertimbangkan adopsi teknologi *blockchain* untuk meningkatkan transparansi dalam pencatatan keuangan dan transaksi bisnis. Selain itu, penting untuk selalu memperbarui sistem keamanan agar data keuangan dan informasi pelanggan tetap terlindungi.

Di masa depan, sektor *fintech* akan terus berkembang seiring dengan kemajuan teknologi dan kebutuhan UMKM yang semakin beragam. Beberapa tren yang diprediksi akan mempengaruhi implementasi *fintech* dalam bisnis UMKM di antaranya:

1. Penerapan Kecerdasan Buatan dan *Machine Learning*: Kecerdasan buatan (AI) dan *machine learning* diperkirakan akan semakin berperan dalam pengambilan keputusan finansial. Dengan kemampuannya untuk menganalisis data dalam jumlah besar, teknologi ini dapat membantu UMKM dalam memprediksi tren pasar, memahami perilaku pelanggan, dan merencanakan strategi bisnis yang lebih tepat. UMKM yang memanfaatkan AI

untuk analisis keuangan dan perencanaan bisnis akan memiliki keunggulan kompetitif yang lebih besar.

2. Integrasi *Fintech* dengan *Teknologi Internet of Things* (IoT): IoT akan semakin terintegrasi dengan layanan *fintech*, khususnya di sektor ritel dan manufaktur. Misalnya, perangkat IoT dapat digunakan untuk memonitor persediaan secara otomatis dan menghubungkannya dengan sistem pembayaran digital atau aplikasi manajemen keuangan. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan bisnis.
3. Pertumbuhan Layanan Pembiayaan Berbasis Aset Model: Pendanaan berbasis aset, seperti *invoice financing* atau *lending* berbasis aset, akan semakin berkembang. UMKM yang memiliki aset tetap, seperti inventaris atau piutang, dapat memperoleh modal kerja tanpa harus melalui proses pinjaman yang rumit. Inovasi ini akan memberikan lebih banyak fleksibilitas dalam mendapatkan pembiayaan.
4. Peningkatan Peran *Blockchain* dalam Keamanan dan Pembayaran: Teknologi *blockchain* diharapkan menjadi lebih dominan di sektor *fintech*, khususnya dalam hal pembayaran dan keamanan transaksi. Dengan *blockchain*, UMKM dapat lebih mudah melacak dan memverifikasi transaksi, mengurangi risiko penipuan, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.
5. *Fintech* yang Lebih Terjangkau dan Mudah Diakses: Semakin banyak *fintech* yang menawarkan layanan dengan biaya lebih rendah dan lebih mudah diakses oleh UMKM, termasuk yang berbasis mobile. Layanan *fintech* ini memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan alat manajemen keuangan dan pembiayaan dengan investasi yang lebih kecil, membuka peluang bagi usaha mikro yang sebelumnya terbatas pada layanan konvensional.

IV. KESIMPULAN

Masa depan *fintech* untuk UMKM menjanjikan inovasi yang dapat mengubah cara menjalankan bisnis, mengelola keuangan, dan berkembang di pasar global. Untuk memanfaatkan peluang ini, UMKM perlu terus mengikuti perkembangan teknologi dan menerapkan solusi *fintech* yang sesuai dengan kebutuhan bisnis. *Fintech* memiliki potensi besar dalam mendorong pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Indonesia. Dengan memanfaatkan layanan *fintech*, UMKM dapat mengatasi berbagai tantangan yang selama ini menghambat pertumbuhan, seperti keterbatasan akses modal, inefisiensi operasional, dan rendahnya literasi keuangan.

Untuk memaksimalkan potensi ini, diperlukan upaya bersama dari berbagai pihak dalam mengatasi tantangan yang ada dan menciptakan ekosistem yang mendukung adopsi fintech oleh UMKM. Kolaborasi antara pemerintah, institusi keuangan, dan penyedia layanan *fintech* sangat penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM. Pemerintah perlu mengembang-kan regulasi yang mendukung pertumbuhan *fintech* sambil melindungi konsumen, serta menyediakan insentif bagi UMKM yang mengadopsi teknologi ini. Institusi keuangan dan penyedia layanan *fintech* juga perlu bekerja sama dalam menyediakan layanan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM.

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Dukungan kebijakan yang tepat akan memperkuat imple-mentasi fintech sehingga dapat memainkan perannya secara optimal dalam meningkatkan kinerja UMKM di Indonesia. Penerapan layanan *fintech* yang tepat sasaran dan adaptif terhadap kebutuhan UMKM akan mempercepat transformasi ekonomi digital, memper- luas akses pasar, dan mendorong pertumbuhan yang inklusif. Pada masa mendatang, pengembangan ekosistem *fintech* yang lebih terintegrasi dan kolaboratif akan memperkuat daya saing UMKM dan mempercepat proses inklusi keuangan di Indonesia.

Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi, sektor UMKM di Indonesia menghadapi tantangan dan peluang besar dalam memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional. *Fintech* telah menjadi katalisator utama dalam menciptakan akses yang lebih mudah, cepat, dan terjangkau terhadap berbagai layanan keuangan, mulai dari pendanaan, pembayaran, hingga manajemen keuangan untuk UMKM. Kebijakan yang tepat untuk mendukung adopsi dan implementasi fintech dapat berperan penting dalam mengoptimalkan kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional. Rekomendasi kebijakan yang dapat disusun adalah:

1. Pemerintah perlu terus mendorong pengembangan ekosistem *fintech* yang inklusif, dengan memperkuat regulasi yang mendukung transparansi dan keamanan dalam transaksi *fintech.*
2. Mengedukasi pelaku UMKM mengenai manfaat *fintech* serta cara mengakses layanan keuangan digital, melalui program pelatihan dan workshop.
3. Memperkuat kolaborasi antara *fintech* dengan lembaga keuangan tradisional untuk menyediakan layanan yang lebih luas bagi UMKM.
4. Mendorong penyedia *fintech* untuk menyediakan layanan yang lebih terjangkau dan disesuaikan dengan kebutuhan UMKM, terutama bagi usaha mikro dan kecil yang mungkin belum sepenuhnya melek teknologi.
5. Menyediakan insentif bagi UMKM yang mengadopsi teknologi *fintech* dalam operasional, seperti subsidi atau pelatihan terkait penggunaan *platform* digital.
6. Mengembangkan infrastruktur teknologi yang memungkinkan UMKM, khususnya di daerah-daerah terpencil, untuk mengakses layanan *fintech* dengan mudah.
7. Pemerintah dapat memperkenalkan kebijakan yang mendukung pengembangan platform *fintech* yang memungkinkan UMKM untuk menjangkau pasar internasional dan memperluas jaringan pelanggan.

8. Mendorong kolaborasi antara fintech, lembaga keuangan, dan penyedia infrastruktur digital lainnya untuk menciptakan ekosistem yang terintegrasi, yang memudahkan UMKM dalam menjalankan berbagai aspek bisnis secara efisien.

DAFTAR PUSTAKA

Alkhwaldi, A. F., Al-Qudah, A. A., Al-Hattami, H. M., Al-Okaily, M., Al-Adwan, A. S., & Abu-Salih, B. (2023). Uncertainty avoidance and acceptance of the digital payment systems: a partial least squares-structural equation modeling (PLS-SEM) approach. *Global Knowledge, Memory and Communication*, *72*(May), 1–22. https://doi.org/10.1108/GKMC-07-2022-0161

Anifa, M., Ramakrishnan, S., Joghee, S., Kabiraj, S., & Bishnoi, M. M. (2022). Fintech Innovations in the Financial Service Industry. *Journal of Risk and Financial Management*, *15*(7). https://doi.org/10.3390/jrfm15070287

Arner, D. W., Barberis, J. N., & Buckley, R. P. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553

Awali, H. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *BALANCA : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, *2*(1), 1–14. https://doi.org/10.35905/balanca.v2i1.1342

Batunanggar, S. (2019). Fintech development and regulatory frameworks in Indonesia. In *ADBI Working Paper* (Issue 1014). https://www.adb.org/publications/fintech-development-regulatory-frameworks-indonesia

Beaulieu, T. Y., Sarker, S., & Sarker, S. (2015). A conceptual framework for understanding crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems*, *37*, 1–31. https://doi.org/10.17705/1cais.03701

Block, J. H., Colombo, M. G., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2018). New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics*, *50*(2), 239–250.

Burtch, G., Ghose, A., & Wattal, S. (2013). An empirical examination of the antecedents and consequences of contribution patterns in crowd-funded markets. *Information Systems Research*, *24*(3), 499–519. https://doi.org/10.1287/isre.1120.0468

Cai, Z., Zhang, P., & Han, X. (2020). The inverted u-shaped relationship between crowdfunding success and reward options and the moderating effect of price differentiation. *China Finance Review International*, *11*(2), 230–258.

Catlin, T., Lorenz, J.-T., Münstermann, B., Olesen, P. B., & Ricciardi, V. (2017). Insurtech, the threat that inspires. *McKinsey & Company*, *March*, 12. https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurtech-the-threat-that-inspires

Eldridge, D., & Nisar, T. M. (2019). *What impact does equity crowdfunding have on SME innovation and growth ? An empirical study*.

Feyen, E., Frost, J., Gambacorta, L., Natarajan, H., & Saal, M. (2021). Fintech and the digital transformation of financial services: Implications for market structure and public policy. In *BIS Papers* (Vol. 117). Bank for Internasional Settlements.

Fu, J., & Mishra, M. (2022). Fintech in the time of covid–19: Technological adoption during crises. *Journal of Financial Intermediation*, *50*, 1–32.

Kuo, Y.-F., Lin, C. S., & Wu, C.-H. (2020). Why do people intend to back crowdfunding projects? A perspective on social cognitive theory. *Journal of Electronic Commerce Research*, *21*, 180–197.

Leong, K., & Sung, A. (2018). *FinTech (financial technology): What is it and how to use technologies to create business value in fintech way ? 9*(2).

Menne, F., Surya, B., Yusuf, M., Suriani, S., Ruslan, M., & Iskandar, I. (2022). Optimizing the financial performance of SMEs based on sharia economy: Perspective of economic business sustainability and open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, *8*(1), 1–24.

Muhammad Afdi Nizar. (2020). Financial technology (fintech): It's concept and implementation in Indonesia. *Munich Personal RePEc Archive*, *5*(98486), 4–10.

Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia. (2020). *Digital Finance Innovation Road Map and Action Plan 2020-2024*.

Pakhnenko, O., Rubanov, P., Hacar, D., & Yatsenko, V. (2021). Digitalization of financial services in European countries: Evaluation and comparative analysis. *Journal of International Studies*, *14*(2), 267–282. https://doi.org/10.14254/2071-8330.2021/14-2/17

Pambudianti, F. F. R., Purwanto, B., & Maulana, T. N. A. (2020). The

implementation of fintech: Efficiency of MSMEs loans distribution and users' financial inclusion index. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, *24*(1), 68–82. https://doi.org/10.26905/jkdp.v24i1.3218

Pazarbasioglu, C., Mora, A. G., Uttamchandani, M., Natarajan, H., Feyen, E., & Saal, M. (2022). Digital Financial Services. *Global Fintech*, *April*. https://doi.org/10.7551/mitpress/13673.003.0008

Puspitasari, N. P. D., Nabillah, A. D., Bahari, R., Caksono, N. D., & Mustika. (2019). Penerapan Teknologi Digital Marketing Untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran Snack Tiwul. *JSAI (Journal Scientific and Applied Informatics)*, *2*(2), 165–171. https://doi.org/10.36085/jsai.v2i2.352

Rabbani, M. R., Bashar, A., Hawaldar, I. T., Shaik, M., & Selim, M. (2022). What do we know about crowdfunding and p2p lending research? A bibliometric review and meta-analysis. *Journal of Risk and Financial Management*, *15*(10), 1–23.

Rubinton, B. J. (2012). Crowdfunding: Disintermediated investment banking. *SSRN Electronic Journal*.

Rufaidah, F., Karyani, T., Wulandari, E., & Setiawan, I. (2023). A Review of the Implementation of Financial Technology (Fintech) in the Indonesian Agricultural Sector: Issues, Access, and Challenges. *International Journal of Financial Studies*, *11*(3).

Singh, S., Sahni, M. M., & Kovid, R. K. (2020). What drives FinTech adoption? A multi-method evaluation using an adapted technology acceptance model. *Management Decision*, *58*(8), 1675–1697. https://doi.org/10.1108/MD-09-2019-1318

Suryani, I. P., Suri, A. G., & Shafira, Z. (2023). How fintech peer to peer lending affected MSMEs financial access: Case study Amartha. *InFestasi*, *19*(2), 166–181. https://doi.org/10.21107/infestasi.v19i2.22921

Suryono, R. R., Budi, I., & Purwandari, B. (2021). Detection of fintech P2P lending issues in Indonesia. *Heliyon*, *7*(4), 1–10. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e06782

Vismara, S. (2019). Sustainability in equity crowdfunding. *Technological Forecasting and Social Change*, *141*, 98–106.

PROFIL PENULIS

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

Penulis merupakan Dosen Universitas IPWIJA dengan pengalaman mengajar pada mata kuliah antara lain Pengantar Ekonomi Mikro, Pengantar Ekonomi Makro, Pengantar Ekonomi Pembangunan, Statistika, dan Ekonomi Syariah. Penulis menamatkan studi S1 pada Program Studi Ilmu Ekonomi Universitas Indonesia dan S2 pada Program Studi Magister Perencanaan Ekonomi dan Kebijakan Pembangunan Universitas Indonesia. Saat ini penulis sedang menyelesaikan S3 pada Program Studi Ilmu Ekonomi IPB University. Selain sebagai dosen, penulis juga berpengalaman sebagai praktisi perbankan syariah, tenaga ahli KP3EI Kementerian Perekonomian RI, dan tenaga ahli senior ekonomi pertanian Kementerian PPN/Bappenas. Penulis berpengalaman dalam penelitian mengenai ekonomi syariah, perbankan syariah, kewirausahaan, UMKM, dan pemberdayaan masyarakat. Email: yuridistya13@gmail.com

14

BAB 14:
STRATEGI KEBERLANJUTAN UNTUK UMKM DI ERA DIGITAL

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

Universitas IPWIJA

e-mail: slametahmadi10@gmail.com

ABSTRAK

Di tengah pesatnya perubahan teknologi, UMKM perlu memanfaatkan digitalisasi untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas pasar, dan memenuhi kebutuhan pelanggan secara responsif. Strategi utama yang diusulkan mencakup pengembangan sumber daya manusia, penerapan pemasaran digital, pengelolaan keuangan yang efisien, serta kolaborasi dengan perusahaan teknologi. Digitalisasi memberikan peluang signifikan bagi UMKM untuk meningkatkan daya tahan melalui platform *e-commerce,* media sosial, dan pembayaran digital. Pemanfaatan data analitik untuk memahami perilaku pelanggan juga menjadi alat penting dalam pengambilan keputusan berbasis fakta. Inovasi produk dan layanan berbasis teknologi mendukung UMKM untuk memenuhi preferensi pasar yang terus berubah. Namun, tantangan seperti keterbatasan sumber daya, rendahnya literasi digital, dan infrastruktur yang tidak memadai menjadi hambatan yang harus

diatasi. Dukungan pemerintah, termasuk akses pembiayaan, pendampingan teknis, dan pelatihan literasi digital, menjadi faktor penting dalam memastikan keberlanjutan UMKM di era ini. Keberhasilan transformasi digital UMKM juga ditunjukkan melalui penerapan strategi keberlanjutan yang mencakup inovasi produk ramah lingkungan, pengelolaan limbah berbasis *zero waste*, dan pendekatan fleksibel dalam model bisnis. Studi kasus menggarisbawahi pentingnya personalisasi layanan, penguatan loyalitas pelanggan, serta kemitraan dengan komunitas dan perusahaan teknologi dalam mendukung pertumbuhan berkelanjutan. Integrasi teknologi modern dengan strategi adaptif memungkinkan UMKM tidak hanya bertahan tetapi juga tumbuh di pasar yang semakin kompetitif.

Kata kunci: UMKM, Digitalisasi, Inovasi Produk, Pemasaran Digital, Efisiensi Operasional, Keberlanjutan,

I. PENDAHULUAN

Di era digital yang terus berkembang, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting sebagai pilar perekonomian, namun menghadapi tantangan besar untuk bertahan dan berkembang. Transformasi digital telah membuka peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan merespons kebutuhan pelanggan dengan lebih cepat. Meski demikian, proses ini juga memerlukan penyesuaian signifikan, terutama dalam penguasaan teknologi dan pengelolaan sumber daya yang terbatas.

Digitalisasi memberikan berbagai keuntungan, seperti yang dijelaskan oleh Garzoni et al. (2020), bahwa pendekatan *multi-level* dalam transformasi digital memungkinkan UMKM mengidentifikasi tantangan dan peluang secara lebih terstruktur. Teng et al. (2022) menambahkan bahwa penerapan teknologi seperti kecerdasan buatan dan big data berkontribusi positif pada peningkatan kinerja UMKM. Namun, keberhasilan transformasi digital juga memerlukan

perencanaan yang matang, sebagaimana diungkapkan Zhang et al. (2022), di mana adopsi teknologi yang tepat menjadi faktor utama untuk keberhasilan UMKM dalam beradaptasi.

Selain teknologi, literasi keuangan dan digital juga memainkan peran penting. Penelitian Del Rosa et al. (2022) menunjukkan bahwa peningkatan literasi di kedua bidang ini mampu mendorong pertumbuhan omzet, khususnya di sektor kuliner. Dalam aspek pemasaran, Malesev & Cherry (2021) menemukan bahwa strategi pemasaran digital yang efektif, termasuk pemanfaatan media sosial, meningkatkan pangsa pasar, keterlibatan pelanggan, dan kesadaran merek.

Meskipun peluangnya besar, tantangan seperti keterbatasan sumber daya, kurangnya pengetahuan teknologi, dan resistensi terhadap perubahan sering kali menghambat proses digitalisasi. Oleh karena itu, dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga swasta, dan perusahaan teknologi, menjadi sangat penting. Pendampingan berupa pelatihan, bantuan teknis, serta kemitraan strategis dapat membantu UMKM menghadapi hambatan ini.

Secara keseluruhan, untuk mencapai keberlanjutan di era digital, UMKM perlu mengintegrasikan teknologi dalam proses bisnis, meningkatkan literasi digital dan keuangan, serta mengadopsi inovasi yang berkelanjutan serta pengembangan kemitraan strategis. . Dengan pendekatan ini, UMKM tidak hanya mampu bertahan di tengah persaingan yang ketat, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Strategi keberlanjutan ini menjadikan UMKM lebih siap menghadapi tantangan di era transformasi digital yang terus berubah.

II. STATE OF THE ART

Pembahasan mengenai materi strategi keberlanjutan untuk UMKM di era digital dapat diuraikan sebagai berikut:

1. **Menyusun Strategi Keuangan Jangka Panjang**: Pembahasan dalam sub-bab ini meliputi komponen utama, langkah-langkah menyusuh strategi jangka panjang UMKM, serta tantangan yang dihadapi dalam menyusun strategi keuangan jangka panjang.
2. **Inovasi dan Adaptasi untuk Keberlanjutan Bisnis**: Pembahasan dalam sub bab ini meliputi aspek utama inovasi yang dapat mendukung keberlanjutan bisnis, alasan pentingnya adaptasi teknologi oleh UMKM beserta manfaatnya, jenis-jenis inovasi yang relevan, strategi penyesuaian produk dan layanan yang dapat diterapkan oleh UMKM, serta contoh keberhasilan inovasi pada UMKM yang meningkatkan daya saing dan relevansi pasar.
3. **Manfaat Digitalisasi untuk Daya Tahan dan Perkembangan UMKM**: Bagian ini membahas mengenai beberapa manfaat digitalisasi untuk daya tahan dan perkembangan UMKM, cara untuk mengurangi ketakutan UMKM dalam proses digitalisasi dan tahapan UMKM untuk *go-online,* membahas kolaborasi UMK dengan perusahaan teknologi serta tantangan yang dihadapi saat berkolaborasi dengan perusahaan teknologi, sera contoh transformasi digital pada UMKM di Indonesia.
4. **Kasus Praktis**: contoh UMKM yang Berhasil Mencapai Keberlanjutan di Era Digital

III. PEMBAHASAN

A. Menyusun Strategi Keuangan Jangka Panjang

Strategi keuangan jangka panjang merupakan rencana keuangan yang dirancang untuk mencapai tujuan keuangan bisnis dalam periode yang lebih panjang, biasanya lima hingga sepuluh tahun. Bagi UMKM, strategi ini sangat penting untuk memastikan

keberlangsungan dan pertumbuhan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat dan dinamika pasar yang berubah.

Komponen Utama

Dalam konteks ini, strategi keuangan jangka panjang terdiri dari beberapa komponen utama (Rakhmadhani & Napisah, 2022; Ariyati et al., 2021; Widyastuti & Parianom, 2022) yaitu:

1. **Perencanaan Keuangan yang Matang**: Perencanaan keuangan yang baik adalah langkah awal dalam menyusun strategi keuangan jangka panjang. UMKM perlu menetapkan tujuan keuangan yang jelas, seperti peningkatan pendapatan, pengurangan biaya, dan peningkatan laba. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi posisi usaha dan merumuskan strategi yang tepat. Untuk melakukan hal ini, UMKM harus:
    a. Menetapkan tujuan keuangan yang jelas, seperti peningkatan pendapatan, penurunan biaya operasional, dan pengelolaan laba.
    b. Menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk memahami posisi bisnis di pasar dan menyusun langkah strategis yang sesuai.
    c. Membuat anggaran tahunan dengan memperhitungkan pendapatan, pengeluaran, investasi, dan dana cadangan.
    d. Memantau dan mengevaluasi rencana secara berkala, misalnya setiap kuartal, untuk memastikan bahwa bisnis tetap berada di jalur yang benar.
2. **Pengelolaan Arus Kas yang Efisien**: Arus kas adalah aspek penting dalam manajemen keuangan. UMKM harus memastikan bahwa mereka memiliki cukup likuiditas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan mendukung operasional sehari-hari. Hal yang dapat dilakukan oleh UMKM yaitu:

a. Melakukan pencatatan transaksi secara rinci, baik pemasukan maupun pengeluaran, untuk mengetahui kondisi keuangan secara *real-time.*

b. Mengatur jadwal pembayaran dan penerimaan agar tidak terjadi ketimpangan waktu antara uang masuk dan keluar.

c. Menyediakan dana darurat, idealnya setara dengan tiga hingga enam bulan pengeluaran operasional, untuk mengantisipasi ketidakpastian.

3. **Diversifikasi Sumber Pendanaan**: UMKM sering kali menghadapi tantangan dalam mendapatkan akses ke pembiayaan. Selain mengandalkan pinjaman bank, UMKM juga dapat memper- timbangkan alternatif pembiayaan. Beberapa opsi pendanaan meliputi:

   a. **Pinjaman Bank**:

      1) Menawarkan solusi pembiayaan dengan bunga kompetitif.

      2) Ideal untuk kebutuhan modal besar, seperti pembelian alat produksi atau ekspansi bisnis.

      3) UMKM harus mempersiapkan laporan keuangan yang rapi untuk memenuhi syarat pengajuan pinjaman.

   b. **Kemitraan Strategis**:

      1) Bermitra dengan investor individu atau perusahaan yang bersedia memberikan modal dengan imbalan saham atau keuntungan tertentu.

      2) Kemitraan ini tidak hanya menyediakan modal tetapi juga dukungan jaringan dan pengetahuan bisnis.

   c. **Alternatif Pembiayaan Lain**:

      1) *Fintech lending*, yang memberikan pinjaman cepat dengan proses digital.

      2) Skema pembiayaan syariah, yang cocok untuk UMKM berbasis halal atau yang menghindari bunga.

4. **Investasi dalam Teknologi dan Inovasi**: Penggunaan teknologi informasi dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar. Oleh karena itu, UMKM perlu merencanakan anggaran untuk investasi dalam teknologi yang relevan dengan bisnis mereka.
5. **Penyusunan Laporan Keuangan yang Transparan**: Penyusunan laporan keuangan yang transparan dan akurat adalah bagian penting dari strategi keuangan jangka panjang. Laporan keuangan yang baik tidak hanya membantu dalam pengambilan keputusan, tetapi juga meningkatkan kepercayaan dari investor dan kreditor.
    a. **Peran Laporan Keuangan**: Laporan keuangan adalah alat penting dalam pengambilan keputusan. Laporan ini memberikan gambaran tentang kesehatan finansial bisnis, yang meliputi: Laporan laba rugi, Neraca keuangan dan Laporan arus kas.
    b. **Literasi Keuangan**: UMKM harus meningkatkan literasi keuangan untuk memahami laporan keuangan dan memanfaatkannya dalam pengambilan keputusan strategis. Pemilik usaha dapat:
        1) Mengikuti pelatihan literasi keuangan melalui lembaga pemerintah, komunitas bisnis, atau platform *online.*
        2) Menggunakan *software* keuangan berbasis *cloud* seperti QuickBooks atau Xero untuk menyederhanakan pencatatan.
        3) Transparansi laporan keuangan juga meningkatkan kepercayaan mitra, investor, dan lembaga pembiayaan, sehingga UMKM lebih mudah mendapatkan pendanaan
6. **Pelatihan dan Pengembangan SDM**: Sumber daya manusia (SDM) yang terampil dan kompeten adalah aset berharga bagi UMKM. Oleh karena itu, investasi dalam pelatihan dan pengembangan SDM harus menjadi bagian dari strategi keuangan jangka panjang. Pelatihan yang tepat dapat meningkatkan keterampilan

karyawan dalam manajemen keuangan, pemasaran, dan teknologi.

Langkah Menyusun Strategi Jangka Panjang UMKM

Terdapat beberapa langkah dalam menyusun strategi jangka panjang pada UMKM (Della, olsera.com, 2024; Yulianti et al., 2022; Jumardi & Widiastuti, 2021; Usmayanti, 2023):

No	Langkah-langkah	Penjelasan
1	Membuat Rencana Anggaran	Identifikasi semua sumber pendapatan dan pengeluaran.
		Mengalokasikan dana untuk inventaris, gaji, pemasaran, dan pengembangan usaha.
2	Memantau Arus Kas Secara Berkala	Lakukan pemantauan arus kas harian, mingguan, dan bulanan.
		Identifikasi tren dan pengelolaan kekurangan dana.
3	Melakukan Analisis Biaya dan Efisiensi	Analisis biaya untuk menemukan area pengeluaran yang dapat dikurangi.
		Tinjau kontrak dengan pemasok dan evaluasi kebutuhan inventaris.
4	Memisahkan Keuangan Bisnis dan Pribadi	Jaga keuangan bisnis terpisah dari keuangan pribadi.
		Buka rekening bank khusus untuk bisnis.

No	Langkah-langkah	Penjelasan
5	Manfaat Teknologi Keuangan	Gunakan perangkat lunak akuntansi atau ap
		Permudah pengelolaan pembukuan dan pencatatan
6	Memperhitungkan Sumber Pendanaan Eksternal	Pahami syarat dan ketentuan sebelumnya.
7	Konsultasi dengan Ahli Keuangan	Jika kesulitan dalam mengatur keuangan, konsultasikan dengan ahli keuangan atau akuntan.

Dengan menerapkan langkah-langkah di atas, UMKM dapat menyusun strategi keuangan jangka panjang yang solid. Hal ini tidak hanya akan membantu dalam mengelola arus kas dan pengeluaran, tetapi juga memaksimalkan keuntungan serta memastikan keinginan untuk melakukan usaha di masa depan.

Tantangan Menyusun Strategi Keuangan Jangka Panjang

Pengelolaan keuangan yang baik adalah kunci sukses bagi UMKM dalam menghadapi tantangan bisnis yang ada. Selain itu, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi dalam menyusun strategi keuangan jangka panjang (Rifda, izin.co.id, 2024; Ramadhini et al., 2023; Gusneli, 2023; Permana, 2023; Mashudi et al., 2023) yaitu:

1. **Keterbatasan Modal Awal**: UMKM sering kali mengalami kesuli- tan dalam mengumpulkan modal awal yang cukup untuk mendukung investasi teknologi atau ekspansi usaha. Hal ini membatasi kemampuan mereka dalam mengimplementasikan strategi keuangan jangka panjang.

2. **Rendahnya Literasi Keuangan**: Banyak pemilik UMKM yang belum memahami cara menyusun laporan keuangan atau mengelola anggaran dengan efektif. Akibatnya, mereka tidak dapat memaksimalkan potensi pendapatan atau mengelola risiko keuangan dengan baik.
3. **Kurangnya Akses ke Pembiayaan Formal**: UMKM sering kali tidak memenuhi persyaratan pinjaman bank, seperti laporan keuangan yang terstruktur atau jaminan aset. Alternatif seperti *fintech* atau *crowdfunding* pun terkadang belum dimanfaatkan secara optimal.
4. **Ketidakstabilan Ekonomi**: Faktor eksternal, seperti fluktuasi harga bahan baku atau perubahan kebijakan ekonomi, dapat memengaruhi prediksi keuangan jangka panjang UMKM.
5. **Kurangnya Dukungan Teknologi**: UMKM yang tidak menggunakan teknologi keuangan modern menghadapi kesulitan dalam memonitor arus kas dan menyusun strategi berbasis data.

Studi Kasus: Penerapan Strategi Keuangan yang Sukses

Kasus: "Toko Terang Terus"

Toko Terang Terus adalah sebuah UMKM yang bergerak dalam usaha kuliner yang berlokasi di Yogyakarta.UMKM ini mengalami kenaikan penjualan dan mendapatkan akses pasar yang lebih luas dengan cara mengadopsi strategi keuangan jangka panjang. Langkah yang telah dilakukan yaitu:

1. Memanfaatkan *software* keuangan untuk mencatat transaksi secara real-time dan mengelola inventaris.
2. Diversifikasi pendanaan melalui pinjaman *fintech* untuk ekspansi usaha.
3. Transparansi laporan keuangan, yang membuat mereka mendapatkan kepercayaan investor lokal.
4. Investasi teknologi pemasaran, seperti iklan digital di media sosial, untuk meningkatkan omset.

B. Inovasi Dan Adaptasi Untuk Keberlanjutan Bisnis

Inovasi dan adaptasi merupakan dua elemen kunci yang sangat penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mencapai keberlanjutan bisnis, terutama di era digital yang ditandai dengan perubahan cepat dalam teknologi dan perilaku konsumen. Dalam konteks ini, UMKM harus mampu berinovasi dalam model bisnis dan strategi operasional mereka untuk tetap relevan dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif (Subardjo & Rahmawati, 2022). Komponen yang dilakukan dengan mengetahui:

Aspek Utama dari Inovasi dan Adaptasi yang dapat Mendukung Keberlanjutan Bisnis

Beberapa aspek utama dari inovasi dan adaptasi yang dapat mendukung keberlanjutan bisnis (Fitriasari et al., 2021; Hidayah et al., 2023; Astohar et al., 2023):

1. **Inovasi Produk dan Layanan**: Dengan mengembangkan produk atau layanan yang lebih menarik, fungsional, dan sesuai dengan tren, UMKM dapat mempertahankan pelanggan lama sekaligus menarik pelanggan baru. Inovasi ini mencakup pengembangan produk baru, peningkatan kualitas, atau penyesuaian fitur berdasarkan umpan balik pelanggan.
2. **Pemanfaatan Teknologi Digital**: Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Contohnya, penggunaan media sosial untuk pemasaran, platform *e-commerce* untuk penjualan, serta alat analitik data untuk memahami perilaku pelanggan dan preferensi pasar.
3. **Model Bisnis yang Fleksibel**: Fleksibilitas dalam model bisnis bisa diwujudkan dengan menyesuaikan strategi pemasaran, merespons kebutuhan baru, atau membuka lini bisnis baru. Misalnya, selama pandemi, banyak UMKM yang beralih ke model bisnis *online* atau menyediakan layanan pengiriman untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih memilih belanja daring.

4. **Peningkatan Layanan Pelanggan**: Inovasi dalam layanan pelang- gan, seperti pengenalan program loyalitas, personalisasi la- yanan, atau respons cepat terhadap keluhan, dapat mening- katkan kepuasan pelanggan dan mendorong retensi pelanggan. Dengan layanan yang unggul, UMKM mampu mempertahankan pelanggan di tengah persaingan yang ketat.
5. **Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)**: Pelatihan karya- wan dan pengembangan keterampilan baru membantu mening- katkan produktivitas dan kreativitas, yang pada gilirannya mendukung upaya inovasi. Dengan tim yang kompeten, UMKM dapat lebih mudah mengimplementasikan perubahan, mening- katkan kualitas layanan, dan merespons perubahan pasar dengan cepat.
6. **Adaptasi terhadap Perubahan Peraturan dan Kebijakan**: Bisnis yang berkelanjutan perlu responsif terhadap perubahan regulasi atau kebijakan pemerintah. Misalnya, perubahan peraturan pajak, standar keamanan produk, atau peraturan lingkungan dapat memengaruhi operasional bisnis. UMKM yang mampu beradaptasi dengan perubahan regulasi akan lebih mudah menjaga kelancaran operasional dan menghindari risiko sanksi atau penalti.
7. **Peningkatan Literasi Keuangan**: Literasi keuangan juga merupa- kan faktor penting dalam keberlanjutan bisnis UMKM. Pema- haman yang baik tentang literasi keuangan dapat membantu pemilik usaha dalam merencanakan dan mengelola keuangan mereka dengan lebih baik.

Teknologi yang dapat Diadopsi oleh UMKM

Adaptasi teknologi menjadi suatu keharusan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk bertahan dan berkembang di era digital.

Berikut adalah beberapa teknologi penting yang dapat diadopsi oleh UMKM beserta manfaatnya (grebegumkmdiy.com, 2024; Fachrurozi, news.bsi.ac.id, 2024):

1. ***E-commerce****: E-commerce* memberikan kesempatan bagi UMKM untuk menjual produk mereka tanpa batasan geografis. Manfaat utama dari *e-commerce* meliputi:
    a. **Akses pasar yang luas**: UMKM dapat menjangkau konsumen di daerah atau negara yang berbeda.
    b. **Efisiensi operasional**: Proses penjualan, pembayaran, dan pengiriman dapat diotomatisasi, mengurangi waktu dan biaya.
    c. **Peningkatan visibilitas**: Produk lebih mudah ditemukan me- lalui pencarian *online.*
    d. **Implementasi**: UMKM dapat bergabung dengan *marketplace* besar seperti Tokopedia atau Shopee, atau membangun toko *online* sendiri menggunakan platform seperti Shopify atau WordPress.
2. **Media Sosial**: Media sosial merupakan alat pemasaran yang hemat biaya dengan dampak besar. Keuntungan dari adaptasi media sosial meliputi:
    a. **Interaksi langsung**: UMKM dapat terhubung dengan pelang- gan melalui komentar, pesan, atau unggahan.
    b. **Promosi murah dan efektif**: Iklan berbayar di platform seperti Facebook dan Instagram membantu menjangkau audiens yang relevan.
    c. **Peningkatan kesadaran merek**: Konten kreatif seperti video atau ulasan produk dapat menarik perhatian konsumen.
    d. **Contoh**: UMKM *fashion* memanfaatkan fitur live shopping di TikTok untuk memamerkan produk secara langsung kepada pelanggan, yang meningkatkan penjualan.

3. **Alat Analitik**: Alat analitik membantu UMKM memahami perilaku pelanggan dan tren pasar. Beberapa alat yang dapat digunakan meliputi:

    a. **Google Analytics**: Melacak aktivitas di situs web, termasuk jumlah pengunjung dan perilaku pembelian.

    b. ***Customer Relationship Management*** **(CRM):** Mengelola data pelanggan untuk memberikan layanan yang lebih personal.

Jenis Inovasi untuk UMKM

Terdapat beberapa jenis inovasi yang relevan untuk UMKM (Saputra, ukmindonesia.id, 2024; Putri & Widadi, 2024) yaitu:

1. Inovasi Produk

Inovasi produk bertujuan untuk menciptakan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan. Hal ini mencakup:

a. **Pengembangan produk baru**: Menciptakan solusi unik, seperti makanan organik atau produk ramah lingkungan.

b. **Peningkatan kualitas**: Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi atau teknologi canggih.

c. **Penyesuaian dengan tren pasar**: Mengadopsi gaya, rasa, atau desain yang sedang digemari.

Contoh: UMKM kuliner lokal dapat mengembangkan varian rasa baru yang unik, seperti kopi dengan rasa durian, untuk menarik perhatian pelanggan dan menciptakan keunggulan kompetitif.

2. Inovasi Layanan Pelanggan

Meningkatkan layanan pelanggan membantu UMKM menciptakan hubungan yang lebih baik dengan konsumen. Beberapa strategi inovasi layanan pelanggan meliputi:

a. **Personalisasi layanan**: Memberikan pengalaman yang disesuaikan dengan preferensi pelanggan.

b. **Pengenalan program loyalitas**: Menawarkan diskon atau hadiah bagi pelanggan tetap.

c. **Respon cepat melalui digital**: Menggunakan chatbot atau sistem komunikasi berbasis media sosial untuk melayani pelanggan secara *real-time.*

Contoh: Sebuah toko pakaian *online* memberikan konsultasi gaya pribadi kepada pelanggan melalui WhatsApp, menciptakan pengalaman belanja yang lebih personal.

3. Inovasi Model Bisnis Berbasis Digital

Transformasi model bisnis tradisional menjadi berbasis digital membuka peluang untuk meningkatkan efisiensi dan menjangkau pasar yang lebih luas. Ini termasuk:

a. **Penggunaan *e-commerce***: Menjual produk melalui platform seperti Tokopedia, Shopee, atau Lazada.

b. **Integrasi dengan *fintech***: Memanfaatkan metode pembayaran digital seperti e-wallet atau layanan paylater.

c. **Langganan bulanan (*subscription model*):** Menawarkan paket langganan untuk memberikan pendapatan yang stabil.

Contoh: UMKM kerajinan tangan membuat situs web dengan fitur pemesanan langsung dan personalisasi produk, sehingga pelanggan dapat memesan desain khusus sesuai kebutuhan mereka.

4. Inovasi Pemasaran

Inovasi dalam pemasaran menjadi penting untuk membedakan diri dari pesaing dan menjangkau audiens yang lebih luas. Ini mencakup:

a. **Pemasaran digital dan media sosial**: Menggunakan platform *online* untuk mempromosikan produk.

b. **Kampanye pemasaran berbasis data**: Menggunakan data analitik untuk merancang kampanye yang lebih efektif.

Contoh: Sariwangi menggunakan data analitik untuk melacak efektivitas kampanye iklan mereka, menyesuaikan strategi berdasarkan umpan balik pelanggan.

Strategi Penyesuaian Produk dan Layanan

Selain itu, UMKM harus responsif terhadap tren yang berkembang untuk tetap relevan dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Berikut adalah beberapa strategi penyesuaian produk dan layanan yang dapat diterapkan oleh UMKM (Rizhaldi & Mahyuni, 2021; Mutaqin, 2024; Ilhami & Setiadi, 2022):

1. **Penyesuaian Produk dan Layanan:**
    a. **Memperbarui Portofolio Produk:**
        1) UMKM perlu memperbarui portofolio produk mereka untuk memenuhi permintaan pelanggan baru. Hal ini dapat mencakup:
        2) Menambahkan varian produk: Misalnya, UMKM minuman kekinian dapat menambahkan menu non-dairy untuk menarik pelanggan vegan atau yang memiliki intoleransi laktosa.
        3) Mengadaptasi produk dengan tren pasar: Memperkenalkan produk yang sesuai dengan preferensi konsumen, seperti makanan sehat atau organik.
    b. **Menyesuaikan Layanan:**
        1) Penyesuaian layanan juga penting, seperti menyediakan opsi pembayaran digital untuk memudahkan transaksi. Ini mencakup:
        2) Penerapan sistem pembayaran modern: Mengintegrasikan metode pembayaran seperti *e-wallet* atau QR *code* untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan.
        3) Peningkatan layanan pelanggan: Menyediakan layanan purna jual yang responsif dan personal.

2. **Diversifikasi Model Bisnis:**

    a. Diversifikasi model bisnis dapat membantu UMKM menjangkau berbagai segmen konsumen. Beberapa langkah yang dapat diambil adalah:

    b. Menggabungkan penjualan *online* dan *offline*: Memanfaatkan platform e-*commerce* serta toko fisik untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

    c. Membuka lini usaha baru: Menjual alat pendukung produk utama, seperti aksesoris atau bahan baku, untuk meningkatkan nilai tawar kepada pelanggan.

3. **Kolaborasi dengan Pihak Lain:**

    a. Bermitra dengan perusahaan teknologi: Mengembangkan aplikasi atau alat pemasaran baru yang dapat meningkatkan efisiensi operasional.

    b. Berkolaborasi dengan *influencer*: Meningkatkan kesadaran merek melalui promosi dari *influencer* yang relevan dengan target pasar.

    c. Contoh: Sebuah toko makanan ringan bekerja sama dengan platform pengiriman makanan untuk meningkatkan penjualan dan menjangkau pelanggan yang tidak dapat datang langsung ke toko.

Berdasarkan penjelasan diatas menunjukkan bahwa Inovasi dan adaptasi merupakan kunci keberlanjutan UMKM di era digital. Dengan berfokus pada pengembangan produk, peningkatan layanan pelanggan, serta transformasi model bisnis berbasis teknologi, UMKM dapat tetap kompetitif dan relevan di pasar yang terus berubah. Adaptasi terhadap teknologi seperti e-commerce, media sosial, dan alat analitik membuka peluang besar bagi UMKM untuk memahami kebutuhan pelanggan dan meningkatkan daya saing.

C. Manfaat Digitalisasi untuk Daya Tahan dan Perkembangan UMKM

Di tengah tantangan yang dihadapi oleh UMKM, khususnya selama pandemi COVID-19, digitalisasi menawarkan solusi yang signifikan untuk meningkatkan daya tahan dan perkembangan usaha. Dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM dapat mengoptimalkan operasional, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan efisiensi (Agus, 2024; Triwijayati, 2023). Beberapa manfaat digitalisasi untuk daya tahan dan perkembangan UMKM (Wilestari, 2023; Alamin, 2022; Triwijaya, 2023; Aisyah, 2024) yaitu:

1. **Peningkatan Akses Pasar**: Salah satu manfaat utama dari digitalisasi adalah peningkatan akses pasar. Dengan memanfaatkan platform *e-commerce* dan media sosial, UMKM dapat menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa batasan geografis. Hal ini memungkinkan UMKM untuk bersaing dengan pelaku usaha besar dan memperluas basis pelanggan mereka.
2. **Efisiensi Operasional**: Digitalisasi juga berkontribusi pada efisiensi operasional. Dengan menggunakan alat dan aplikasi digital, UMKM dapat mengotomatisasi proses bisnis, seperti manajemen inventaris, pencatatan keuangan, dan pemasaran. Dengan demikian, digitalisasi memungkinkan UMKM untuk mengurangi biaya operasional dan meningkatkan produktivitas.
3. **Peningkatan Pengalaman Pelanggan**: Dalam era digital, pengalaman pelanggan menjadi faktor kunci dalam keberhasilan bisnis. Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk memberikan layanan yang lebih baik melalui interaksi yang lebih cepat dan responsif. Dengan memahami preferensi dan perilaku konsumen melalui analisis data, UMKM dapat menyesuaikan produk dan layanan mereka untuk memenuhi kebutuhan pasar.
4. **Inovasi Produk dan Layanan**: Digitalisasi mendorong inovasi dalam produk dan layanan yang ditawarkan oleh UMKM. Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat mengembangkan produk baru yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan tren terkini. Selain itu, pelatihan keterampilan teknologi bagi pelaku UMKM juga penting untuk mendukung inovasi.

5. **Akses ke Pembiayaan**: Banyak platform digital kini menyediakan akses ke pembiayaan bagi UMKM, seperti pinjaman *online* atau *crowdfunding*. Ini membantu pelaku usaha untuk mendapatkan modal yang diperlukan untuk pengembangan usaha mereka
6. **Ketahanan terhadap Krisis**: Digitalisasi memberikan ketahanan yang lebih besar bagi UMKM dalam menghadapi krisis. Selama pandemi COVID-19, banyak UMKM yang beralih ke platform digital untuk bertahan. Dengan memiliki saluran distribusi yang lebih fleksibel dan akses ke informasi yang lebih baik, UMKM dapat merespons perubahan permintaan dengan lebih efektif.

Berdasarkan penjelasan tersebut menunjukkan bahwa dengan meningkatkan akses pasar, efisiensi operasional, pengalaman pelanggan, inovasi produk, dan ketahanan terhadap krisis, UMKM dapat beradaptasi dengan perubahan yang cepat dan bersaing secara efektif di pasar. Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi digital dan berinvestasi dalam pengembangan keterampilan untuk memastikan keberlanjutan bisnis mereka di masa depan.

Kolaborasi UMKM dengan Perusahaan Teknologi

UMKM dapat berkolaborasi dengan perusahaan teknologi melalui beberapa pendekatan strategi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar mereka. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan (Aziz, kumparan.com, 2023; Hardilawati, 2020; Mavilinda et al., 2021; Romadhoni et al., 2022):

1. **Kemitraan Strategis**: UMKM dapat membentuk aliansi dengan perusahaan teknologi besar untuk memanfaatkan sumber daya dan keahlian mereka.
2. **Pemanfaatan Platform Digital**: Dengan memanfaatkan platform digital seperti *e-commerce* dan media sosial, UMKM dapat terhubung dengan perusahaan teknologi yang menawarkan solusi untuk pemasaran dan penjualan.

3. **Inkubator Bisnis**: Bergabung dengan inkubator bisnis yang didukung oleh perusahaan teknologi dapat memberikan UMKM akses ke bimbingan, pelatihan, dan fasilitas yang diperlukan untuk mengembangkan kapasitas mereka.
4. **Akses Pembiayaan**: Perusahaan teknologi juga sering menawarkan solusi pembiayaan alternatif bagi UMKM. Kolaborasi ini dapat membantu UMKM mendapatkan akses ke modal dengan syarat yang lebih mudah dibandingkan lembaga keuangan tradisional, sehingga memfasilitasi pertumbuhan bisnis mereka.
5. **Program Pengembangan Kompetensi**: Perusahaan teknologi dapat menyediakan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan UMKM dalam menggunakan teknologi baru.

Dalam berkolaborasi terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM dengan perusahaan teknologi. Beberapa tantangan utama yang dihadapi (Aziz, kumparan.com, 2023; Aini, 2024; Soenandi et al., 2021; Tarmizi, 2022) yaitu:

1. **Persiapan untuk Mengadopsi Teknologi**: Banyak UMKM yang belum siap mengadopsi teknologi baru. Persiapannya mencakup aspek infrastruktur, sumber daya manusia, dan budaya organisasi. Pelaku usaha besar perlu berinvestasi dalam pelatihan dan dukungan untuk membantu UMKM dalam proses transformasi digital.
2. **Kendala Modal**: Investasi awal untuk perangkat keras, perangkat lunak, dan pelatihan sering kali menjadi beban berat bagi UMKM. Tanpa akses ke modal yang cukup, mereka kesulitan untuk memenuhi kebutuhan teknologinya
3. **Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan Digital**: Banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki keterampilan digital yang memadai, yang membuat mereka kesulitan dalam mengoperasikan teknologi baru secara efektif. Kurangnya literasi digital ini dapat mengakibatkan UMKM tidak dapat memaksimalkan manfaat dari teknologi yang diadopsi

4. **Takut Akan Perubahan**: UMKM yang terbiasa dengan cara bisnis tradisional seringkali merasa cemas untuk beralih ke teknologi baru. Ketakutan akan kompleksitas proses bisnis dan potensi kehilangan pekerjaan dapat menjadi penghalang besar dalam penerapan teknologi
5. **Kurangnya Dukungan Teknis**: Setelah mengadopsi teknologi, UMKM seringkali menghadapi kesulitan dalam mendapatkan dukungan teknis yang diperlukan untuk pemeliharaan dan pengembangan lebih
6. **Persaingan Ketat di Ruang Digital**: Dengan semakin banyaknya UMKM yang beralih ke digital, persaingan di ruang online menjadi semakin sengit. Hal ini menuntut UMKM untuk menemukan cara-cara inovatif agar tetap menonjol di pasar

Mengurangi Ketakutan UMKM Terhadap Perubahan Teknologi

Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi ketakutan terhadap perubahan teknologi (Suryaningrum, 2024; Listiyono, 2024; Anjarwati et al., 2023):

1. **Pendidikan dan Pelatihan**: Meningkatkan literasi digital melalui program pendidikan dan pelatihan yang terstruktur sangatlah penting. UMKM perlu diberikan pemahaman tentang manfaat teknologi dan cara penggunaannya.
2. **Dukungan dari Pemerintah dan Lembaga Terkait**: Pemerintah dan organisasi nirlaba dapat menyediakan program dukungan yang membantu UMKM dalam proses digitalisasi. Ini termasuk akses ke sumber daya, pendanaan, dan bimbingan dalam mengimplementasikan teknologi.
3. **Kemitraan dengan Perusahaan Teknologi**: Bermitra dengan perusahaan teknologi dapat memberikan UMKM akses ke keahlian dan sumber daya yang diperlukan untuk mengadopsi teknologi baru.

4. **Membangun Komunitas dan Jaringan**: Mendorong UMKM untuk bergabung dalam komunitas atau jaringan bisnis dapat men- ciptakan lingkungan yang mendukung. Dalam komunitas ini, pelaku usaha dapat saling berbagi pengalaman, tantangan, dan solusi terkait penggunaan teknologi, sehingga mengurangi rasa takut terhadap perubahan.

Dengan menerapkan langkah-langkah ini, kekhawatiran UMKM akan perubahan teknologi dapat diminimalkan, sehingga mereka lebih siap untuk beradaptasi dengan era digital yang terus berkembang.

Tahapan UMKM Go-Online

Mengalihkan UMKM ke platform digital merupakan langkah penting untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar. Tahapan yang dapat diikuti oleh UMKM untuk melakukan transisi ini (Ramadhani,2024):

1. **Miliki Toko Online**: Ini menunjukkan perlunya UMKM untuk memiliki toko *online* sebagai salah satu sarana untuk menjual produk secara digital.
2. **Pasarkan Produk di Berbagai Marketplace:** Memanfaatkan berbagai platform *marketplace online* untuk memperluas jang- kauan pemasaran produk UMKM.
3. **Tingkatkan Pelayanan Pelanggan**: Menyediakan layanan pelang- gan yang baik, seperti respons cepat, komunikasi yang efektif, dan kemudahan transaksi.
4. **Perkenalkan Produk** Melalui Konten Menarik: Membuat konten- konten pemasaran yang menarik dan informatif untuk memper- kenalkan produk UMKM.
5. **Pantau Perkembangan Bisnis**: Melakukan analisis dan evaluasi terhadap perkembangan bisnis UMKM secara digital untuk terus meningkatkan kinerja.

Dengan melakukan tahapan-tahapan diatas, UMKM dapat melakukan transisi ke dunia digital, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperluas jangkauan pasar mereka baik lokal maupun internasional.

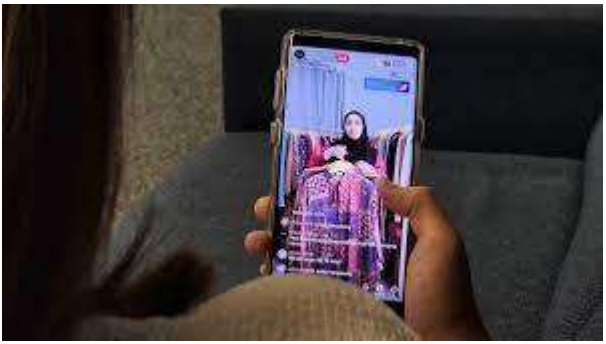
Contoh Sukses Transformasi Digital pada UMKM Di Indonesia

Transformasi digital telah menjadi kunci bagi banyak UMKM di Indonesia untuk meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan pasar, dan bersaing di era digital. Berikut adalah beberapa contoh sukses transformasi digital yang telah dilakukan oleh UMKM di Indonesia (sis.binus.ac.id, 2023; Lahitani, liputan6.com, 2024; Erwana, blog.dealpos.com):

1. **Matchamu**: Matchamu yang dipimpin oleh Monica Bayuasthi berhasil memanfaatkan platform digital seperti Tokopedia dan TikTok untuk menjual produk matcha premium. Dengan strategi pemasaran yang tepat, Matchamu mampu mencapai 250 transaksi per bulan dan mengirimkan produk hingga ke Papua. Transformasi digital ini tidak hanya meningkatkan omset tetapi juga memperluas pangsa pasar mereka secara signifikan.
2. **Saat Senggang**: Mila Widjaja, pemilik toko 'Saat Senggang', mencatat bahwa penggunaan platform digital seperti Tokopedia telah memberikan kemudahan dalam berjualan dan meningkatkan kapasitas produksi. Dengan omzet rata-rata Rp30.000.000 per bulan dari penjualan online, Mila menekankan bahwa platform digital membantu UMKM untuk lebih responsif terhadap permintaan pasar dan memberikan sistem transaksi yang aman bagi pelanggan.

Sumber: Prayogi, bloombergtechnoz.com, 2023

3. **Piyama Gemas**: Valentino dan Ami, pendiri Pajamas Gemas, memanfaatkan platform seperti TikTok untuk memasarkan produk pakaian rumahan mereka. Dengan fitur Live di TikTok, mereka dapat menampilkan produk secara langsung kepada konsumen, sehingga meningkatkan transparansi dan kepercayaan pelanggan. Mereka juga mengakui dukungan dari platform dalam hal promosi yang membantu mereka memahami dinamika pasar digital.



Sumber: Dwiastono, voaindonesia.com, 2022

4. **Sektor Pertanian**: Dalam sektor pertanian, beberapa UMKM telah menggunakan platform digital untuk menghubungkan petani dengan distributor dan pengecer. Ini telah memangkas pasokan dan meningkatkan efisiensi, serta memberikan harga yang lebih baik bagi petani. Kolaborasi ini tidak hanya menguntungkan petani tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi di sektor pertanian

PakTaniDigital

Sumber: startup4industry.id

5. **Penggunaan Media Sosial untuk Pemasaran**: Banyak UMKM di Indonesia yang berhasil memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produk mereka. Dengan konten menarik dan iklan berbayar, mereka dapat menjangkau potensi pelanggan secara lebih efektif dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan konsumen

6. **Pembayaran Digital**: Adopsi metode pembayaran digital seperti dompet digital dan aplikasi perbankan telah memudahkan UMKM dalam menerima pembayaran dari pelanggan. Ini mengurangi risiko transaksi tunai dan memberikan kenyamanan bagi pelanggan dalam berbelanja *online.*

Sumber: Lutfi, jogja.disway.id, 2024

D. Kasus Praktis: UMKM yang Berhasil Mencapai Keberlanjutan di Era Digital

Kasus Praktis 1: UMKM yang Berhasil Mencapai Keberlanjutan di Era Digital

Salah satu contoh UMKM yang berhasil mencapai keberlanjutan di era digital adalah "Kopi Nusantara," sebuah bisnis kopi lokal di Indonesia yang awalnya hanya memiliki kedai kecil di kota Yogyakarta. Dengan memanfaatkan teknologi digital, strategi pemasaran yang inovatif, dan adaptasi terhadap preferensi pelanggan, Kopi Nusantara mampu berkembang pesat dan kini memiliki pelanggan dari berbagai kota di Indonesia. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil oleh Kopi Nusantara untuk mencapai keberlanjutan bisnis di era digital:

1. **Pemasaran Melalui Media Sosial**: Kopi Nusantara memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produknya. Dengan konten yang menarik, termasuk foto produk, video proses pembuatan kopi, serta cerita tentang asal usul biji kopi, Kopi Nusantara berhasil menarik perhatian pelanggan baru. Strategi pemasaran digital ini tidak hanya meningkatkan kesadaran merek tetapi juga mendorong keterlibatan pelanggan melalui konten yang relevan dan interaktif.
2. **Penjualan Melalui Platform *E-Commerce*:** Untuk memperluas jangkauan, Kopi Nusantara mulai menjual produknya melalui platform *e-commerce* seperti Tokopedia dan Shopee.
3. **Inovasi Produk untuk Menarik Pelanggan Baru**: Kopi Nusantara juga berinovasi dalam produk, seperti menghadirkan varian kopi siap minum dalam kemasan botol dan paket kopi premium dari berbagai daerah di Indonesia. Produk-produk ini menjawab kebutuhan pelanggan yang ingin merasakan kopi lokal berkua- litas tinggi. Selain itu, mereka meluncurkan paket langganan bulanan di mana pelanggan bisa mendapatkan biji kopi segar setiap bulan, menarik pelanggan setia yang menghargai produk berkualitas.

4. **Penggunaan Sistem Manajemen Berbasis Teknologi**: Untuk meningkatkan efisiensi operasional, Kopi Nusantara mengadopsi aplikasi POS (*Point of Sale*) untuk pencatatan penjualan dan aplikasi akuntansi digital untuk pengelolaan keuangan. Sistem ini memungkinkan pemilik untuk memantau penjualan harian, mengelola stok bahan baku, dan membuat laporan keuangan dengan lebih mudah.
5. **Interaksi Langsung dengan Pelanggan Melalui Platform Pesan Instan**: Kopi Nusantara juga menggunakan WhatsApp Business untuk berkomunikasi dengan pelanggan, menerima pesanan, dan menjawab pertanyaan pelanggan dengan cepat. Hal ini memperkuat hubungan dengan pelanggan, menciptakan penga- laman berbelanja yang lebih personal, dan memudahkan komu- nikasi jika ada masalah atau keluhan.
6. **Menggunakan Data Analitik untuk Pengambilan Keputusan**: Dengan data dari penjualan, preferensi pelanggan, dan interaksi di media sosial, Kopi Nusantara menganalisis tren yang muncul di antara pelanggannya. Mereka dapat mengetahui produk mana yang paling diminati, waktu terbaik untuk melakukan promosi, dan lokasi-lokasi dengan permintaan tinggi. Berdasarkan data ini, mereka bisa menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien.
7. **Penerapan Praktik Ramah Lingkungan**: Untuk menarik pelang- gan yang peduli pada lingkungan, Kopi Nusantara menggunakan kemasan ramah lingkungan dan mendorong pelanggan untuk membawa *tumbler* saat membeli kopi di kedai.
8. **Kolaborasi dengan *Influencer* dan Komunitas Kopi**: Kopi Nusan- tara bekerja sama dengan *influencer* dan komunitas kopi lokal untuk memperluas jangkauan dan membangun reputasi sebagai merek kopi berkualitas. Dengan mengundang *influencer* untuk mencoba produk mereka dan menghadiri acara yang diadakan oleh komunitas kopi, mereka berhasil menarik perhatian audiens yang lebih luas.

Hasil Keberlanjutan yang Dicapai: Dengan strategi inovasi dan adaptasi ini, Kopi Nusantara berhasil mencapai keberlanjutan bisnis dan terus berkembang meskipun persaingan di industri kopi semakin ketat. Mereka tidak hanya berhasil meningkatkan penjualan tetapi juga memperkuat loyalitas pelanggan dan mengembangkan komunitas yang mendukung produk lokal. Penggunaan teknologi digital memungkinkan Kopi Nusantara untuk menjangkau pasar lebih luas, meningkatkan efisiensi operasional, dan mempertahankan relevansi di tengah perubahan preferensi pelanggan.

Berdasarkan contoh kasus di atas menunjukkan bahwa dengan inovasi produk, pemasaran digital, adaptasi teknologi, dan komitmen terhadap praktik keberlanjutan, UMKM dapat mencapai keberlanjutan di era digital. Keberhasilan ini merupakan bukti bahwa transformasi digital dan inovasi bisnis bukan hanya untuk perusahaan besar, tetapi juga dapat menjadi pendorong pertumbuhan bagi UMKM yang siap beradaptasi dengan perubahan zaman.

IV. KESIMPULAN

Di era digital yang penuh perubahan, strategi keberlanjutan bagi UMKM menjadi semakin penting untuk menghadapi persaingan dan memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis. Inovasi, adaptasi terhadap teknologi, dan pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan adalah fondasi penting dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan memberikan layanan yang lebih responsif kepada pelanggan. Strategi keberlanjutan juga mencakup pendekatan yang lebih ramah lingkungan dan fleksibilitas dalam model bisnis, yang memungkinkan UMKM untuk merespons perubahan dengan cepat.

Keberlanjutan UMKM tidak hanya memberikan manfaat bagi pelaku usaha tetapi juga berkontribusi pada stabilitas ekonomi nasional. Dengan menyerap sebagian besar tenaga kerja UMKM yang beradaptasi dengan teknologi akan mendorong inovasi, meningkatkan daya saing global, dan menciptakan dampak sosial yang positif. Transformasi digital dan keberlanjutan menjadi alat untuk

menghadapi tantangan global seperti disrupsi teknologi, perubahan preferensi konsumen, dan krisis ekonomi. UMKM yang mengintegrasikan inovasi dan keberlanjutan mampu bertahan dan menjadi pelaku ekonomi utama di masa depan.

Beberapa poin penting untuk diingat dan diterapkan

1. **Berinovasi secara Berkelanjutan**: Fokus pada inovasi produk, layanan, dan pemasaran berbasis data.
2. **Investasi pada Teknologi**: Gunakan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas pasar.
3. **Kolaborasi Strategis**: Bermitra dengan perusahaan teknologi, komunitas, atau pemerintah untuk mendapatkan sumber daya dan dukungan.
4. **Adaptasi Pasar**: Tetap fleksibel terhadap perubahan dengan memanfaatkan tren pasar dan perilaku konsumen.
5. **Pengelolaan Keuangan yang Transparan**: Pastikan arus kas dan strategi investasi dikelola secara efisien untuk mendukung keberlanjutan jangka panjang.

Pertanyaan Diskusi:

1. Jelaskan pentingnya keberlanjutan bagi UMKM di era digital!
2. Bagaimana UMKM dapat menyusun strategi keuangan jangka panjang secara efektif?
3. Bagaimana digitalisasi dapat meningkatkan daya tahan UMKM?
4. Jelaskan manfaat dari inovasi produk bagi keberlanjutan UMKM!
5. Jelaskan pentingnya adaptasi teknologi dalam menghadapi perubahan pasar!
6. Bagaimana fleksibilitas model bisnis dapat mendukung keberlanjutan UMKM?
7. Jelaskan peran alat analitik data dalam meningkatkan daya saing UMKM!
8. Jelaskan tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam menyusun strategi keuangan

9. Bagaimana kolaborasi dengan perusahaan teknologi dapat membantu UMKM?
10. Jelaskan dampak inovasi berbasis keberlanjutan terhadap UMKM!

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Untuk memastikan keberlanjutan UMKM di era digital, pemerintah perlu mengadopsi kebijakan yang mendukung inovasi, transformasi digital, dan pengembangan kapasitas pelaku usaha. **Beberapa rekomendasi kebijakan utama**:

1. Akses Pembiayaan yang Lebih Mudah

a. Meningkatkan akses UMKM ke pembiayaan formal melalui program kredit berbunga rendah, subsidi, atau skema pendanaan alternatif seperti *fintech* dan *crowdfunding.*

b. Memberikan insentif kepada UMKM yang mengadopsi teknologi digital atau menerapkan praktik ramah lingkungan.

2. Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan

a. Melaksanakan program pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan literasi digital, keuangan, dan inovasi bisnis.

b. Bekerja sama dengan platform digital dan institusi pendidikan untuk menyediakan pelatihan berbasis keterampilan.

3. Pengembangan Infrastruktur Teknologi

a. Memperluas akses internet berkecepatan tinggi hingga ke daerah terpencil untuk mendorong UMKM *go digital.*

b. Menyediakan insentif bagi penyedia teknologi untuk mendukung pengembangan solusi berbasis digital yang terjangkau bagi UMKM.

4. **Kolaborasi dengan Perusahaan Teknologi**

    a. Memfasilitasi kemitraan strategis antara UMKM dan perusahaan teknologi untuk transfer pengetahuan dan adopsi teknologi.

    b. Mendorong platform *e-commerce* dan *fintech* untuk memberikan prioritas kepada UMKM dalam akses ke pasar dan layanan pembayaran.

5. **Dukungan terhadap Inovasi Berkelanjutan**

    a. Memberikan penghargaan dan insentif kepada UMKM yang menerapkan inovasi ramah lingkungan, seperti penggunaan energi terbarukan dan pengelolaan limbah.

    b. Membangun ekosistem yang mendukung rantai pasok berkelanjutan melalui insentif pajak bagi UMKM yang bermitra dengan penyedia lokal.

Dengan kebijakan ini, UMKM dapat meningkatkan daya saing, bertahan dalam dinamika pasar global, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Agus, A. d. (2024). Perancangan desain kemasan umkm nusapad (nusantara desk pad) dalam membentuk citra produk. JURNAL Dasarrupa: Desain Dan Seni Rupa, 5(2), 1-9. https://doi.org/10.52005/dasarrupa.v5i2.161

Aini, A. N., Safitri, E. N., Majalina, G., Abidin, M. Z., & Khoiriawati, N. (2024). Analisis Peluang Dan Tantangan Teknologi Terhadap Pemberdayaan Umkm Di Indonesia. *Sentri: Jurnal Riset Ilmiah*, *3*(5),2564–2571. https://ejournal.nusantaraglobal.ac.id/index.php/sentri/article/view/2842

Alamin, Z., Lukman, L., Missouri, R., Annafi, N., Sutriawan, S., & Khairunnas, K. (2022, July 30). Penguatan Daya Saing Umkm Melalui Pelatihan Keterampilan Teknologi Di Era Society 5.0. Taroa: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 1(2), 112-126.

https://ejournal.iaimbima.ac.id/index.php/taroa/article/view/1235

Anjarwati, S., Zaena, R., Fitrianingsih, D., & Sulistiana, I. (2023). Pengaruh digitalisasi akuntansi terhadap efisiensi dan pengurangan biaya pada perusahaan wirausaha umkm di kota bandung. Jurnal Aktiva Riset Akuntansi Dan Keuangan, 5(1), 43-58. https://doi.org/10.52005/aktiva.v5i1.181

Ariyati, I. M., Agustina, F., & T, G. M. (2021). Sistematic literature review: pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja umkm di indonesia. Jurnal Ekonomika : Manajemen, Akuntansi, Dan Perbankan Syari'ah, 10(1), 104-118.

Asrol, S., Lidyah, R., Hartini, T., & Muhammadinah, M. (2022). Peran percepatan transformasi digital untuk keberlanjutan bisnis dan pemulihan ekonomi pelaku umkm di kota palembang pascapandemi. Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial Dan Sains, 11(2), 242-246. https://doi.org/10.19109/intelektualita.v11i2.14685

Astohar, A., Savitri, D., Rahmadhani, S., & Sugiharti, S. (2023). Pengaruh keterampilan keuangan terhadap inklusi keuangan pada usaha mikro kecil dan menengah (umkm) di kecamatan kebonagung kabupaten demak dengan layanan fintech sebagai variabel intervening. EMA, 28(2), 16-26.

Aziz, M. A. (2023, Februari 28). Membangun Keberlanjutan Bisnis UMKM Melalui Kolaborasi dengan Startup. Retrieved from kumparan: https://kumparan.com/mochamad-asryl-aziz/membangun-keberlanjutan-bisnis-umkm-melalui-kolaborasi-dengan-startup-1zvJXo8gUZ2

Bakhri, S. and Futiah, V. (2020). Pendampingan dan pengembangan manajemen pemasaran produk umkm melalui teknologi digital di masa pandemi covid-19. Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences, 2(2), 59. https://doi.org/10.32493/jls.v2i2.p59-70

BI DIY Dorong UMKM Adaptasi Teknologi Digital. (2024, September

14). Retrieved from Grebeg UMKM DIY 2024:

https://www.grebegumkmdiy.com/en/bi-diy-dorong-umkm-adaptasi-teknologi-digital/

Del Rosa, Y., Idwar, I., & Abdilla, M. (2022). Literasi keuangan dan literasi digital umkm kuliner kota padang sebagai penggerak pemulihan ekonomi masa pandemi global covid 19. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas, 24(1), 242-258. https://jurnal.unidha.ac.id/index.php/JEBD/article/view/352

Della. (2024, Juli 30). Cara Membuat Anggaran Biaya Awal Bisnis UMKM! Retrieved from olsera: https://olsera.com/en/blog/cara-membuat-anggaran-biaya-awal-bisnis-umkm/640

Dewi, L. S. and Setiawan, W. B. (2023). Pengembangan dan pelatihan sumber daya manusia di era digital marketing menuju 5.0 dengan memanfaatkan platform media sosial pada umkm di desa sukasukur kecamatan cisayong. Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat, 2(4), 36-44. https://doi.org/10.58290/jupemas.v2i4.190

Dwiastono, R. (2022, September 9). Berjualan Lewat Live Streaming Tiktok: Apakah ini masa depan online shopping? Retrieved from VOA: https://www.voaindonesia.com/a/berjualan-lewat-live-streaming-tiktok-apakah-ini-masa-depan-online-shopping-/6737682.html

Erwana. (n.d.). UMKM Go Digital: Pentingnya Transformasi Bisnis. Retrieved from dealpos: https://blog.dealpos.com/umkm-go-digital-pentingnya-transformasi-bisnis-ke-digital/

Fachrurozi, A. (2023, April 13). Manfaatkan Teknologi Digital untuk Tingkatkan Daya Saing UMKM. Retrieved from News BSI: https://news.bsi.ac.id/2023/04/13/teknologi-digital-tingkatkan-saing-umkm/

Fauziah, L., Windriya, A., & Mege, S. (2023). Pelatihan manajemen dan administrasi keuangan umkm menuju umkm unggul dan berdayasaing. Jurnal Abdimas Peradaban, 4(1), 30-37. https://doi.org/10.54783/ap.v4i1.20

Fitriasari, P., Himawan, B., Yanida, M., & Widyatama, A. (2021). Apakah literasi keuangan dan inovasi digital mampu meningkatkan kinerja umkm saat menghadapi covid – 19?.

Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika, 11(2), 195-202.

https://doi.org/10.37859/jae.v11i2.2833

Garzoni, A., Turi, I. D., Secundo, G., & Vecchio, P. D. (2020). Fostering digital transformation of smes: a four levels approach. Management Decision, 58(8), 1543-1562. https://lumenterprise.it/wp-content/uploads/2022/01/01.-Pubblicazione_Garzoni-De-Turi-Secundo-Del-Vecchio.pdf

Gunarso, D., Natanael, F., Limanuel, F., Enrico, I. J., Ginting, M. L., Valentino, T. & Maliki, L. (2021). Digital marketing calendar untuk bisnis kuliner: pendampingan sosial media instagram @inidapurmakwaw untuk keberlangsungan di era new normal. Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMIN), 3(2). https://doi.org/10.25105/jamin.v3i2.10424

Gusneli, G. (2023). Tantangan dan peluang dalam implementasi standar akuntansi internasional terbaru (ifrs). Jurnal Akuntansi Dan Keuangan West Science, 2(03), 205-212. https://doi.org/10.58812/jakws.v2i03.643

Hardilawati, W. (2020). Strategi bertahan umkm di tengah pandemi covid-19. Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika, 10(1), 89-98. https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934

Hidayah, R., Farid, E. S., & Adda, H. W. (2023). Penerapan bisnis model kanvas dalam upaya pengembangan usaha sweet banana. Jurnal EMA, 8(1), 10. https://doi.org/10.51213/ema.v8i1.316

Ilhami, S. and Setiadi, T. (2022). Penguatan produk “dapur riswi" guna meningkatkan penjualan melalui peningkatan strategi pemasaran. Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks Soliditas (J-Solid), 5(2), 202. https://www.researchgate.net/publication/364740847_Penguatan_Produk_Dapur_Riswi_Guna_Meningkatkan_Penjualan_Melalui_Peningkatan_Strategi_Pemasaran

Judijanto, L., Utami, E. Y., Apriliani, D., & Rijal, S. (2023). A holistic review of msme entrepreneurship in indonesia: the role of innovation, sustainability, and the impact of digital transformation. International Journal of Business, Law, and Education, 5(1), 119-132. https://doi.org/10.56442/ijble.v5i1.355

Jumardi, R. and Widiastuti, S. (2021). Aplikasi forecasting penjualan dan persediaan produk usaha mikro, kecil dan menengah. Jsai (Journal Scientific and Applied Informatics), 4(3), 383-390. https://doi.org/10.36085/jsai.v4i3.2756

Lahitani, S. (2024, Mei 19). Kisah Sukses UMKM: Strategi Pemanfaatan Platform Digital dalam Meningkatkan Penjualan. Retrieved from Liputan6:

Listiyono, H. (2024). Dinamika implementasi qris: meninjau peluang dan tantangan bagi umkm indonesia. Ikraith-Informatika, 8(2), 120-126. https://doi.org/10.37817/ikraith-informatika.v8i2.2967

Lutfi, M. (2023, September 5). Kemudahan Transaksi di Ujung Jari Anda, Ini dia Aplikasi E-Wallet Terbaik di Tahun 2023 Retrieved from Disway Jogja: ttps://jogja.disway.id/read/657027/kemudahan-transaksi-di-ujung-jari-anda-ini-dia-aplikasi-e-wallet-terbaik-di-tahun-2023

Malesev, S. and Cherry, M. (2021). Digital and social media marketing - growing market share for construction smes. Construction Economics and Building, 21(1). https://doi.org/10.5130/ajceb.v21i1.7521

Mavilinda, H., Nazaruddin, A., Nofiawaty, N., Siregar, L., Andriana, I., & Thamrin, K. (2021). Menjadi "umkm unggul" melalui optimalisasi strategi pemasaran digital dalam menghadapi tantangan bisnis di era new normal. Sricommerce Journal of Sriwijaya Community Services, 2(1), 17-28. https://doi.org/10.29259/jscs.v2i1.29

Mengatasi Tantangan UMKM dalam Memanfaatkan Teknologi Digital. (n.d.). Retrieved from Bergerak Bersama: https://www.bergerakbersama.org/mengatasi-tantangan-umkm-dalam-memanfaatkan-teknologi-digital/

Mutaqin, Z. (2024). Meniti sukses bersama: optimalisasi manajemen pendidikan perempuan dalamumkm di kecamatan kebon pedas sukabumi. Blantika Multidisciplinary Journal, 2(3), 317-322. https://doi.org/10.57096/blantika.v2i3.109

Nur Aisyah, N. A., Hendrati, I. M., & Wardaya, W. (2024). Adaptasi digital marketing dalam rangka mewujudkan ekonomi kreatif umkm di kelurahan penjaringansari. KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat, 7(1), 45. https://doi.org/10.28989/kacanegara.v7i1.1723

Pak Tani Digital. (n.d.). Retrieved from Startup4industry.id: https://www.startup4industry.id/startup/detail/09eab07a-e854-49b6-922a-1125685ba6c9

Permana, M. (2023). Labaku: aplikasi pelaporan keuangan umkm

terintegrasi. Akuntansiku, 2(4), 165-192. https://doi.org/10.54957/akuntansiku.v2i4.555

Prayogi, W. E. (2023, Mei 5). Membandingkan Biaya Langganan Aplikasi Tokopedia & Shopee. Retrieved from Bloomberg Technoz: https://www.bloombergtechnoz.com/detail-news/5756/membandingkan-biaya-langganan-aplikasi-tokopedia-shopee

Putri, P. L., & Widadi, B. (2024). Peran Inovasi dalam Pengembangan Model Bisnis UMKM di Era Digital . Maeswara : Jurnal Riset Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan, 2(4), 180–189. https://doi.org/10.61132/maeswara.v2i4.1113

Rakhmadhani, V. and Napisah, L. S. (2022). Pendampingan penyusunan laporan keuangan dan perpajakan umkm guligah intan family sumedang. Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas, 7(1), 50-56. https://doi.org/10.52250/p3m.v7i1.568

Ramadhani, F. (n.d.). 5 Langkah Mudah Memulai UMKM Go Digital dan Keuntungannya. Retrieved from compas: https://compas.co.id/article/umkm-go-digital/

Ramadhini, D., Sumbawati, N. K., & Usman, U. (2023). ANALISIS PERUBAHAN TINGKAT KEBUTUHAN MODAL USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) SEBELUM DAN SELAMA PANDEMI COVID-19. Jurnal Ekonomi & Bisnis, 11(2), 251-260. https://doi.org/10.58406/jeb.v11i2.1313

Rifda. (2024, September 20). Strategi Mendapatkan Modal Awal UMKM: Panduan dan Tips Praktis.

Rizhaldi, A. and Mahyuni, L. (2021). Menavigasi bisnis umkm pada masa pandemi covid-19. E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana, 590. https://doi.org/10.24843/eeb.2021.v10.i07.p02

Romadhoni, B., Akhmad, A., Khalid, I., & Muhsin, A. (2022). Pemberdayaan umkm dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat di kabupaten gowa. Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi & Akuntansi (Mea), 6(3), 1074-1088. https://doi.org/10.31955/mea.v6i3.2457

Saputra, A. (2024, Januari 4). Kunci Kepuasaan Pelanggan, UMKM Bisa Terapkan 3 Inovasi Layanan Berikut. Retrieved from UKMINDONESIA.ID: https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/kunci-kepuasaan-pelanggan-umkm-bisa-terapkan-3-inovasi-layanan-berikut

Satria, D., Indraswari, C., Atifah, N. F., Monica, A., & Marsela, C. G. (2023). Penguatan jiwa wirausaha komunitas usaha mikro dan menengah melalui pelatihan digital marketing di desa purwokerto kecamatan srengat kabupaten blitar. Jurnal Inovasi Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat, 3(2), 455-460. https://doi.org/10.54082/jippm.167

Soenandi, I., Siswanto, B., Aprillita, D., Anwar, R., Tampubolon, L., Frederica, D., … & Purba, F. (2021). Perencanaan pelaksanaan abdimas edukasi pemanfaatan teknologi bagi UMKM Tanjung Duren Jakarta Barat. Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat,6(1),44-49. https://doi.org/10.21460/sendimasvi2021.v6i1.25

Subardjo, A. and Rahmawati, M. I. (2022). Inovasi model bisnis inkubasi dan kolaborasi dalam meningkatkan kinerja umkm surabaya di era 4.0. Jurnal Penelitian Inovatif, 2(1), 17-24. https://doi.org/10.54082/jupin.36

Suryaningrum, D. (2024). Analisis kualitas layanan koperasi, dukungan pemerintah daerah, keterlibatan masyarakat dalam meningkatkan daya saing umkm di kota yogyakarta. Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science, 2(02), 157-167. https://doi.org/10.58812/jekws.v2i02.1100

Tarmizi, A. (2022). Pelatihan digital marketing dalam upaya peningkatan penjualan pada bisnis umkm di metro atom pasar baru, pd.pasar jaya dki jakarta. Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin,1(3)64-70.

Teng, X., Wu, Z., & Yang, F. (2022). Research on the relationship between digital transformation and performance of smes. Sustainability, 14(10), 6012. https://www.mdpi.com/2071-1050/14/10/6012

Triwijayati, A., Luciany, Y. P., Novita, Y., Sintesa, N., & Zahruddin, A. (2023). Strategi inovasi bisnis untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan organisasi di era digital. Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science, 2(03), 306-314. https://doi.org/10.58812/jbmws.v2i03.564

Usmayanti, V. (2023). Pengaruh literasi keuangan, inklusi keuangan pada perilaku keuangan pelaku umkm perempuan: studi kasus di jambi. Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika, 13(3), 339-348. https://doi.org/10.23887/jiah.v13i3.66803

Widyastuti, T. and Parianom, R. (2022). Pengembangan dan pemberdayaan umkm kota depok di masa pandemi covid-19. Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara, 6(1), 203-212. https://doi.org/10.29407/ja.v6i1.16718

Wilestari, M., Mujiani, S., Sugiharto, B. H., Sutrisno, S., & Risdwiyanto, A. (2023). Digitalisasi dan transformasi bisnis: perspektif praktisi muda umkm tentang perubahan ekonomi. Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora, 12(2), 259-268. https://doi.org/10.23887/jish.v12i2.61216

Yulianti, E., Nurmansyah, A., Kurniawan, A., Evangelista, L., & Sigarlaki, F. (2022). Penerapan sistem keuangan berbasis digital pada umkm di kecamatan batujajar, kabupaten bandung barat. Dinamisia Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 6(1), 136-146. https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i1.7989

Zhang, X., Xu, Y., & Ma, L. (2022). Research on successful factors and influencing mechanism of the digital transformation in SMEs. Sustainability,14(5),25-49. https://doi.org/10.3390/su14052549

PROFIL PENULIS
Prof. Dr. Slamet Ahmadi, MM,

Penulis lahir di Kebumen pada tahun 1965. Beliau menyelesaikan pendidikan sarjana (S1) di Universitas Gadjah Mada (UGM) pada tahun 1991. Pendidikan magister (S2) diselesaikan di Universitas IPWIJA pada tahun 1996, dan gelar doktoral (S3) diraih di Universitas Trisakti pada tahun 2016. Saat ini, beliau menjabat sebagai dosen tetap di Universitas IPWIJA dengan jabatan akademik Guru Besar. Prof. Slamet Ahmadi juga telah menjadi dosen bersertifikasi sejak tahun 2008.

Di era digital yang terus berkembang, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi tantangan sekaligus peluang besar dalam mengelola keuangan mereka. Teknologi digital telah membuka jalan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi, memperluas akses ke pasar, serta menciptakan model bisnis yang lebih berkelanjutan. Namun, untuk meraih semua itu, pengelolaan keuangan yang baik menjadi fondasi utama.Buku "Pengelolaan Keuangan UMKM di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan" dirancang untuk membantu pelaku UMKM memahami pentingnya pengelolaan keuangan sebagai kunci keberhasilan bisnis mereka. Dengan pendekatan yang praktis, buku ini membahas berbagai aspek penting, mulai dari cara mencatat transaksi harian secara digital hingga strategi mengelola arus kas yang sehat. Selain itu, pembaca akan menemukan panduan lengkap untuk memanfaatkan teknologi finansial (fintech), yang kini semakin relevan untuk mendukung pengelolaan modal, pembayaran, dan investasi.Tidak hanya fokus pada aspek teknis, buku ini juga mengangkat pentingnya literasi keuangan sebagai alat pemberdayaan. Pelaku UMKM diajak untuk melihat pengelolaan keuangan tidak hanya sebagai tugas administratif, tetapi sebagai strategi yang dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar. Melalui penjelasan yang mendalam tentang pengelolaan pajak, pembuatan laporan keuangan yang transparan, hingga akses permodalan berbasis digital, buku ini memberikan solusi nyata bagi UMKM yang ingin berkembang di era modern.Selain aspek keuangan, buku ini menyoroti bagaimana prinsip keberlanjutan dapat diintegrasikan ke dalam strategi bisnis. Dengan mengadopsi pendekatan yang ramah lingkungan dan berbasis keberlanjutan, UMKM tidak hanya dapat menarik perhatian konsumen yang semakin peduli terhadap dampak sosial dan lingkungan, tetapi juga membangun bisnis yang tahan terhadap perubahan di masa depan.Dilengkapi dengan studi kasus dari pelaku UMKM yang sukses, wawancara dengan pakar keuangan, dan langkah-langkah praktis yang dapat langsung diterapkan, buku ini menjadi sumber inspirasi sekaligus panduan yang relevan. Dengan gaya penulisan yang mudah dipahami, buku ini cocok untuk para pelaku usaha, akademisi, dan siapa saja yang ingin mendalami strategi keuangan di era digital.Mari wujudkan bisnis UMKM yang tidak hanya bertumbuh, tetapi juga membawa dampak positif bagi lingkungan, masyarakat, dan masa depan Anda.

Penerbit
MEGA PRESS NUSANTARA
Head Office
Branch Office