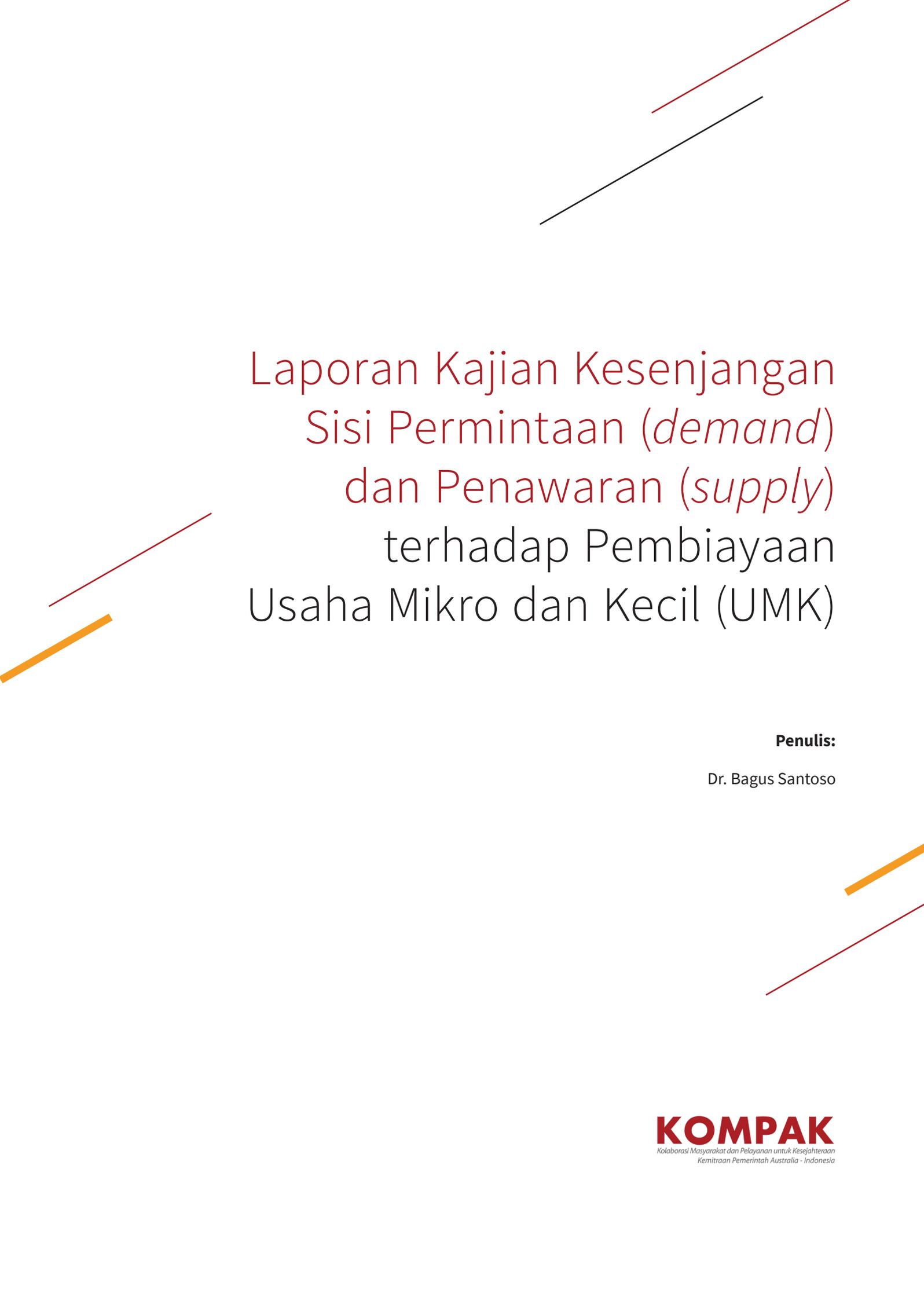




Laporan Kajian Kesenjangan Sisi Permintaan (*demand*) dan Penawaran (*supply*) terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil (UMK)





Laporan Kajian Kesenjangan
Sisi Permintaan (*demand*)
dan Penawaran (*supply*)
terhadap Pembiayaan
Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

Penulis:

Dr. Bagus Santoso

Laporan Kajian Kesenjangan Sisi Permintaan (*Demand*) dan Penawaran (*Supply*) terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

Cetakan pertama

ISBN: 978-623-6080-23-8

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

©2020 Kolaborasi Masyarakat dan Pelayanan untuk Kesejahteraan (KOMPAK)

Penulis

Bagus Santoso

Penyunting

Ahmad Dading Gunadi

Dimitra Viantari

Harry Lesmana

Muchlis Ali

Novi Susanto

Paramagarjito Budi Irtanto

Riya Farwati

Publikasi ini didukung oleh Pemerintah Australia melalui Program KOMPAK (Kolaborasi Masyarakat dan Pelayanan untuk Kesejahteraan). Temuan, interpretasi dan kesimpulan yang ada pada publikasi ini tidak mencerminkan pandangan Pemerintah Indonesia maupun Pemerintah Australia. Publikasi ini silakan disalin dan disebarakan untuk tujuan nonkomersial.

Untuk keterangan lebih lanjut mengenai publikasi ini, dapat menghubungi communication@kompak.or.id

Publikasi juga tersedia di www.kompak.or.id

Kolaborasi Masyarakat dan Pelayanan untuk Kesejahteraan (KOMPAK)

Program kemitraan Pemerintah Australia-Indonesia

Jalan Diponegoro No. 72

Jakarta Pusat, 10320

Telepon (021) 8067 5000 | Faksimile (021) 3190 3090

**Bekerjasama dengan Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/
Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (BAPPENAS)**

Daftar Isi

Kata Pengantar	7
1. Ringkasan Eksekutif	9
2. Latar Belakang	13
3. Tujuan dan Metodologi Studi	15
4. Studi Pustaka	18
5. Analisa Sisi <i>Demand</i> (UMKM)	25
5.1. Profil Singkat UMKM	26
5.2. Pengalaman dan Kendala dalam Mengakses Layanan Keuangan	27
5.3. Kebutuhan Terkait Pembiayaan	28
5.4. Ketersediaan Dokumen Administratif untuk Mengajukan Pembiayaan	29
5.5. Peran Keperantaraan Pasar	31
5.6. Peran Kelompok Usaha	32
6. Analisa Sisi <i>Supply</i> (Lembaga Keuangan)	33
6.1. Produk Pembiayaan serta Fitur dan Layanan Khusus yang Disediakan	34
6.2. Produk Pembiayaan untuk Kelompok Usaha	35
6.3. Kriteria dalam Penilaian Kelayakan Pinjaman	36
6.4. Hambatan dalam Memberikan Layanan Keuangan kepada UMKM	37
7. Kesenjangan antara <i>Demand</i> dan <i>Supply</i>	41
8. Usulan Rekomendasi Kebijakan	46
Referensi	55
Lampiran	60
Lampiran 1. Profil Usaha Responden <i>Demand</i>	60
Lampiran 2. Produk Pembiayaan UMKM yang Disediakan oleh Responden <i>Supply</i> ...	62
Lampiran 3. Produk-Produk Pembiayaan bagi UMKM	65
Lampiran 4. Kesenjangan antara <i>Demand</i> dan <i>Supply</i>	83

Daftar Tabel

Tabel 3.1	Informan <i>Demand</i> (UMKM)	16
Tabel 3.2	Informan <i>Supply</i> (Lembaga Keuangan)	16
Tabel 4.1	Indeks Daya Saing UMKM Indonesia Dibandingkan Beberapa Negara ASEAN, 2018	19
Tabel 4.2	Kebijakan dan Regulasi Nasional tentang Pengembangan UMKM di Indonesia..	20
Tabel 4.3	Kebijakan dan Regulasi Daerah tentang Pengembangan UMKM di Indonesia	20
Tabel 5.1	Kepemilikan Dokumen Legalitas/Administrasi Usaha	30
Tabel 8.1	Aplikasi Pendampingan UMKM di Thailand, Malaysia, dan India	49
Tabel 8.2	Perbedaan Karakteristik Dasar antara KUR dan Non KUR	51

Kata Pengantar

Keterbatasan permodalan merupakan salah satu kendala utama yang dialami UMKM untuk berkembang. Berdasarkan studi yang dilakukan PwC pada tahun 2019, setidaknya 74 persen UMKM di Indonesia belum mendapat akses kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Padahal UMKM memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia dengan nilai kontribusi pada PDB sebesar 60 persen serta penyerapan tenaga kerja mencapai 97 persen.

Meninjau dari sisi kebijakan nasional, Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan berbagai kebijakan yang mendorong pembiayaan bagi UMKM. Bank Indonesia melalui Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/PBI/2015 telah mewajibkan Bank Umum untuk memberikan Kredit atau pembiayaan kepada UMKM. Namun berdasarkan Sensus Ekonomi Tahun 2016, hanya sekitar 13 persen usaha yang memperoleh/mengajukan kredit ke lembaga keuangan.

Bappenas dengan dukungan KOMPAK melalui DEFINIT pada awal tahun 2020 telah melakukan kajian untuk melihat kesenjangan dari sisi permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) terhadap pembiayaan terutama bagi Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Pembiayaan bagi UMK tidak hanya ditinjau dari sisi produk pembiayaannya, namun juga perlu diperhatikan berbagai hambatan yang dihadapi UMK. Misalnya dari kemampuan manajemen keuangan, informasi dan literasi, persyaratan administratif, serta akses geografis. Selain itu, kajian ini juga memberikan perspektif dari pihak perbankan dalam menyalurkan pendanaan kredit bagi UMK.

Kajian ini sejalan dengan upaya Pemerintah dalam menerapkan konsep kemitraan strategis dalam pengembangan UMKM. KOMPAK dan Bappenas juga telah menggagas keberantaraan pasar yang menghubungkan UMK binaan kepada *off-taker* potensial sebagai pihak yang menjadi konsumen atau pembeli produk yang dihasilkan. Kelompok usaha dampingan baik berupa koperasi, BUMDes, ataupun BUMDesma umumnya baru dibentuk walaupun secara pengelolaan komoditas sudah dilakukan bertahun-tahun. Temuan dari kajian ini memberikan wawasan penting bagi Pemerintah Daerah dalam pendampingan usaha ke depan terutama dalam hal akses pembiayaan. Selain itu, rekomendasi kajian ini diharapkan juga dapat menjadi masukan untuk perumusan kebijakan dan implementasi program-program pembiayaan bagi UMKM, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), Permodalan Nasional Madani, dan pembiayaan lainnya.

Jakarta, 20 Mei 2020

Dr. Ahmad Dading

Gunadi Direktur Pengembangan Usaha Kecil, Menengah dan Koperasi
Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional / Bappenas

Kata Pengantar

Laporan ini merupakan laporan hasil studi *Micro and Small Enterprises Financing Needs Profiling: Supply and Demand Gaps*. Studi tersebut diinisiasi oleh Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) dan didukung oleh KOMPAK (Kemitraan Pemerintah Australia dan Indonesia), bekerja sama dengan DEFINIT.

Studi ini meliputi dua kegiatan utama, yaitu penyusunan studi pustaka dan survei ke lapangan. Laporan ini merupakan pemaparan dari temuan-temuan dari kedua kegiatan tersebut.

Kegiatan-kegiatan di dalam studi ini bertujuan untuk: 1) Mengidentifikasi kebutuhan kredit atau pembiayaan bagi UMKM; 2) Mengidentifikasi produk-produk keuangan yang relevan dan disediakan oleh lembaga keuangan; 3) Mengidentifikasi kesenjangan antara sisi permintaan (UMKM) dan penawaran (lembaga keuangan) terkait penyediaan kredit atau pembiayaan bagi UMKM; dan 4) Memberikan rekomendasi dan pengembangan yang diperlukan dalam penyediaan skema pembiayaan bagi UMKM.

Dalam pelaksanaan studi ini tidak terlepas dari masukan dan diskusi yang diberikan oleh narasumber. Oleh karena itu, kami secara khusus mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada para narasumber yang telah berkenan meluangkan waktu dan memberikan berbagai informasi yang dibutuhkan dalam studi ini.

Besar harapan kami bahwa hasil studi ini dapat memberikan alternatif solusi yang inovatif dalam mengurangi kesenjangan antara UMKM dengan lembaga keuangan dalam hal akses pembiayaan, sehingga UMKM dapat mengakses pembiayaan secara mudah dan berkelanjutan.

Yogyakarta, Mei 2020

DEFINIT

Ketua Tim,
Bagus Santoso

Ringkasan Eksekutif
Latar Belakang
Tujuan dan
Metodologi Studi
Studi Pustaka



1. Ringkasan Eksekutif

Pengembangan UMKM masih menjadi salah satu agenda strategis pemerintah Indonesia. Hal tersebut dikarenakan UMKM masih mengalami banyak persoalan di berbagai bidang, antara lain pemasaran, inovasi, penguasaan teknologi, manajemen operasional (termasuk keuangan), Sumber Daya Manusia (SDM), dan akses ke permodalan yang memadai. Pemerintah telah melakukan berbagai upaya untuk mengatasi persoalan-persoalan tersebut, antara lain meningkatkan kemitraan usaha, meningkatkan nilai tambah, meningkatkan kapasitas dan jangkauan operasi, serta meningkatkan akses ke pembiayaan.

Salah satu upaya yang telah dilakukan untuk meningkatkan kapasitas dan jangkauan operasi, serta kemitraan bisnis untuk UMKM adalah dilaksanakannya program uji coba keberantaraan pasar di beberapa daerah oleh BAPPENAS melalui program KOMPAK. Program tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan nilai tambah barang/jasa produsen skala mikro dan kecil agar semakin berkembang, dengan cara menghubungkan UMKM kepada jejaring pasar yang lebih luas dan berkesinambungan. Program tersebut juga dapat menjadi media untuk menghubungkan UMKM dengan lembaga keuangan, sehingga UMKM dapat mengakses pembiayaan secara mudah dan berkelanjutan.

Terkait peningkatan akses ke pembiayaan, pemerintah melalui Bank Indonesia telah menerbitkan PBI No.17 Tahun 2015 tentang Perubahan Atas PBI No. 14 Tahun 2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan UMKM. Peraturan tersebut mewajibkan perbankan untuk memberikan kredit atau pembiayaan kepada UMKM paling rendah sebanyak 20% dari total kredit yang mereka salurkan pada tahun 2018.

Namun, masih banyak UMKM Indonesia yang belum mengakses pembiayaan. Studi yang dilakukan oleh Pricewaterhouse Coopers (PwC) pada tahun 2019 menyebutkan bahwa sebanyak 74% UMKM Indonesia belum mendapatkan akses ke pembiayaan dari lembaga keuangan formal (PwC 2019). Kondisi tersebut selaras dengan realisasi penyaluran kredit UMKM oleh perbankan pada tahun 2018 yang belum mencapai 20% dari total kredit yang mereka salurkan (OJK 2018).

Berbagai studi menunjukkan bahwa UMKM masih mengalami hambatan dalam mengakses layanan keuangan. Hambatan tersebut berupa kesenjangan (*gap*) antara UMKM dan lembaga keuangan yang disebabkan oleh rendahnya pengetahuan pelaku UMKM tentang produk dan layanan keuangan yang tersedia, serta rendahnya pengetahuan staf lembaga keuangan tentang kebutuhan dan karakteristik UMKM. Hambatan lainnya adalah *database* UMKM potensial yang masih terbatas sehingga menghambat lembaga keuangan untuk menyalurkan kredit kepada UMKM (APF Canada 2018; ILO 2019).

Studi ini mengidentifikasi kebutuhan pembiayaan bagi UMKM, produk-produk keuangan yang disediakan dan relevan dengan kebutuhan UMKM, serta kendala atau hambatan yang dihadapi dalam hal akses ke pembiayaan kepada UMKM. Studi ini juga dilaksanakan untuk memberikan alternatif solusi inovatif untuk mengurangi kesenjangan antara lembaga keuangan dengan UMKM tersebut.

Studi ini menemukan bahwa UMKM membutuhkan akses ke pembiayaan sebagai modal untuk pengembangan usaha. Pengembangan usaha yang dimaksud relatif beragam, mulai dari menambah stok bahan baku, menambah peralatan produksi, dan/atau mengembangkan produk baru.

Produk keuangan yang menjadi preferensi (kecenderungan) UMKM dalam mengakses pembiayaan adalah KUR, karena suku bunga KUR relatif rendah dibandingkan dengan produk pembiayaan komersial lainnya yang dimiliki oleh lembaga keuangan. Namun demikian, tidak semua lembaga keuangan dapat menyalurkan KUR. Selain itu, perbedaan suku bunga yang cukup besar (suku bunga KUR pada tahun 2020 hanya 6% per tahun sementara suku bunga pinjaman komersial milik lembaga keuangan dapat mencapai 20% per tahun), mengakibatkan lembaga keuangan (khususnya yang tidak menyalurkan KUR) merasa kesulitan bersaing dengan KUR.

Beberapa lembaga keuangan memiliki produk pembiayaan yang relatif kompetitif dengan KUR (dengan suku bunga pinjaman yang hampir setara dengan KUR). Produk-produk tersebut dapat menjadi alternatif skema pembiayaan yang dapat diakses oleh UMKM. Namun demikian, skema pembiayaan tersebut belum banyak diketahui oleh UMKM.

Terkait pemenuhan jaminan/agunan, lembaga keuangan secara umum mewajibkan calon nasabahnya untuk memberikan agunan apabila pinjaman yang diajukan lebih dari limit tertentu. Padahal, UMKM berbentuk kelompok di dalam studi ini secara umum tidak memiliki aset usaha yang dapat mereka jadikan agunan ketika mengakses pembiayaan. Namun, lembaga keuangan tidak mengharuskan aset yang diagunkan adalah aset milik usaha, melainkan dapat berasal dari pemilik, salah satu pengurus, atau anggota yang menjadi penanggung jawab pinjaman.

Studi ini juga menemukan bahwa kepemilikan dokumen legalitas/administrasi UMKM di dalam studi ini masih belum lengkap. Hal tersebut dapat disebabkan karena pelaku UMKM relatif kurang memahami tentang dokumen apa saja yang dibutuhkan dan bagaimana prosedur pengurusannya, serta kurangnya kesadaran akan pentingnya mengurus dan melengkapi dokumen legalitas/administrasi usaha. Padahal, dokumen seperti NPWP, SIUP/IUMK, dan dokumen perizinan lainnya dipersyaratkan oleh lembaga keuangan untuk mengakses pembiayaan.

Dari aspek pencatatan keuangan usaha, studi ini menemukan bahwa UMKM yang berbentuk non-individu secara umum telah mencatat aktivitas penerimaan dan pengeluaran usaha mereka. Namun, terdapat UMKM non-individu yang belum memisahkan pengelolaan keuangan usaha yang satu dengan usaha yang lainnya. Sementara itu, UMKM individu (perseorangan) di dalam studi ini belum mencatat dan belum memisahkan pengelolaan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga. Kondisi tersebut dapat menyebabkan UMKM mengalami kesulitan untuk membuat laporan/catatan keuangan secara tertib dan *up-to-date*. Padahal, laporan/catatan keuangan yang tertib dan *up-to-date* dibutuhkan oleh lembaga keuangan untuk menganalisis kondisi keuangan calon nasabah.

Studi ini juga menemukan bahwa lembaga keuangan mengalami kesulitan untuk menemukan UMKM yang potensial untuk menjadi nasabah mereka. Hal tersebut dikarenakan *database* UMKM potensial yang telah ada relatif terbatas dan cenderung tidak *up-to-date*. Kondisi tersebut menyebabkan lembaga keuangan harus melakukan verifikasi dan validasi di lapangan atau memilih menggunakan sumber data lainnya.

Studi ini memberikan beberapa alternatif solusi untuk mengatasi kendala tersebut, antara lain:

- Memberikan edukasi/pendampingan secara komprehensif kepada UMKM mengenai berbagai produk pembiayaan yang potensial dan sesuai dengan kebutuhan UMKM. Edukasi yang diberikan juga mencakup syarat dan ketentuan dalam mengakses produk-produk pembiayaan tersebut.
- Materi pendampingan kepada UMKM perlu diperluas, mencakup pengelolaan usaha, proses produksi, teknis pemasaran, dan pemanfaatan teknologi, termasuk pengurusan dokumen legalitas/administrasi usaha. Materi pengelolaan keuangan (termasuk pelatihan dan *monitoring* tentang pembuatan laporan/catatan keuangan) juga perlu ditambahkan ke dalam materi pendampingan kepada UMKM.
- Sosialisasi dan pemanfaatan aplikasi pendampingan berbasis *mobile* agar pendampingan dapat dilakukan secara lebih efektif dan efisien.
- UMKM selama ini menganggap KUR sebagai *benchmark* suku bunga pinjaman dan harus disediakan oleh lembaga keuangan. Padahal akses ke KUR dibatasi pada frekuensi dan plafon tertentu. Oleh karena itu, KUR sebaiknya hanya diberikan sebagai bentuk apresiasi kepada UMKM, misalnya KUR diberikan kepada UMKM yang memiliki proses bisnis dan segmen pasar yang jelas, berkelanjutan, dan terdapat prospek untuk berkembang, namun belum memiliki akses pada lembaga keuangan.
- Terkait *database* UMKM, diperlukan peran aktif dari berbagai pihak yang terkait dalam rangka menciptakan suatu *database* UMKM yang terpadu dan *up-to-date*. Pihak-pihak tersebut perlu lebih proaktif untuk menginformasikan, mengunggah, atau memperbarui data UMKM binaan mereka, sehingga *database* tersebut dapat menjangkau pelaku UMKM secara lebih luas.

2. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi Indonesia. UMKM berperan besar dalam perekonomian nasional dan berkontribusi secara signifikan dalam penyerapan tenaga kerja (Bank Indonesia 2016). Menurut Kementerian Koperasi dan UKM RI, jumlah UMKM mencapai 99,99% (62,9 juta unit) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia (2017). Selain itu, UMKM juga menyerap tenaga kerja sebesar 97,02% (116,7 juta orang) dari total tenaga kerja nasional. Oleh karena itu, UMKM berpotensi menjadi instrumen pemerataan pendapatan sehingga dapat mengurangi ketimpangan ekonomi antar masyarakat (Bank Indonesia & LPPI 2015).

Namun demikian, UMKM masih menghadapi berbagai permasalahan dalam pengembangan usaha dan akses ke pembiayaan. Kemampuan teknis dan operasional UMKM Indonesia relatif rendah sehingga membatasi UMKM dalam melakukan inovasi. UMKM Indonesia juga belum didukung oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas, sehingga pengelolaan usaha cenderung belum dilakukan secara profesional. Selain itu, UMKM Indonesia juga belum menerapkan proses produksi yang efisien yang didukung dengan penggunaan teknologi yang ramah lingkungan dan ramah sosial, sehingga produk yang dihasilkan belum sesuai dengan standar global. UMKM juga menghadapi hambatan dalam mengakses pembiayaan, sehingga UMKM Indonesia sulit untuk berinvestasi di bidang kemampuan teknis dan inovasi produk, SDM, serta teknologi yang dapat menunjang pengembangan usaha mereka (Yuhua & Bayhaqi 2013; Yoshino & Taghizadeh-Hesary 2016; Bank Indonesia 2016; Shinozaki 2017; APF Canada 2018; PwC 2019).

Terdapat beberapa hambatan yang menyebabkan masih rendahnya tingkat akses UMKM terhadap pembiayaan, baik dari sisi UMKM dan dari sisi lembaga keuangan. Dari sisi UMKM, manajemen administratif UMKM belum dilakukan secara profesional, dan keuangan usaha masih mencampur dengan keuangan rumah tangga. UMKM juga belum dapat memenuhi beberapa dokumen legalitas/administrasi, seperti perizinan usaha atau persyaratan administratif lainnya. Selain itu, pengetahuan UMKM terhadap produk atau layanan keuangan, khususnya terkait pembiayaan juga masih rendah (Bank Indonesia & LPPI 2015; PwC 2019). Sementara itu, hambatan dari sisi lembaga keuangan antara lain rendahnya pengetahuan staf lembaga keuangan tentang karakteristik UMKM serta kebutuhan UMKM. Hambatan lainnya adalah seperti *database* UMKM potensial yang digunakan oleh lembaga keuangan (sebagai basis data untuk menjaring calon nasabah) masih terbatas sehingga menghambat lembaga keuangan dalam menyalurkan kredit UMKM (APF Canada 2018; ILO 2019; PwC 2019). Hal tersebut menunjukkan bahwa masih terdapat kesenjangan antara UMKM dengan lembaga keuangan dalam penyaluran kredit atau pembiayaan untuk UMKM.

Pemerintah Indonesia melalui Bank Indonesia telah menjamin ketersediaan akses ke pembiayaan bagi pelaku UMKM melalui penerbitan PBI No. 17 Tahun 2015 tentang Perubahan Atas PBI No. 14 Tahun 2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan UMKM. Peraturan tersebut dimaksudkan untuk mendorong peningkatan penyediaan akses ke pembiayaan kepada UMKM dengan mewajibkan perbankan untuk memberikan kredit atau

pembiayaan kepada UMKM paling rendah sebanyak 20% dari total kredit yang mereka salurkan pada tahun 2018. Namun, pada kenyataannya realisasi penyaluran kredit UMKM pada tahun 2018 belum mencapai 20% (OJK 2018).

Mengingat kontribusi signifikan UMKM terhadap perekonomian nasional, namun UMKM terkendala dalam mengakses pembiayaan, maka diperlukan solusi dalam rangka mengatasi hambatan akses UMKM terhadap pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Studi ini dimaksudkan untuk memberikan alternatif solusi yang inovatif dalam mengurangi kesenjangan antara UMKM dengan lembaga keuangan dalam hal akses pembiayaan, sehingga UMKM dapat mengakses pembiayaan secara mudah dan berkelanjutan. Ada banyak kasus UMKM yang dapat dijadikan sebagai sampel yang dapat mewakili populasi UMKM di Indonesia, namun analisis ini merupakan generalisasi dari UMKM-UMKM yang ada di dalam studi ini.

3. Tujuan dan Metodologi Studi

3.1. Tujuan Studi

Untuk mencapai tujuan umum dari studi ini, yaitu mengurangi kesenjangan antara UMKM dengan lembaga keuangan dalam hal akses pada pembiayaan, studi ini memiliki beberapa tujuan khusus, yaitu:

- Mengidentifikasi kebutuhan kredit atau pembiayaan bagi UMKM
- Mengidentifikasi produk-produk keuangan yang relevan dan disediakan oleh lembaga keuangan
- Mengidentifikasi kesenjangan antara sisi permintaan (UMKM) dan penawaran (lembaga keuangan) terkait penyediaan kredit atau pembiayaan bagi UMKM
- Memberikan rekomendasi dan pengembangan yang diperlukan dalam penyediaan skema pembiayaan bagi UMKM

3.2. Studi Pustaka

Kegiatan ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi yang komprehensif mengenai UMKM di Indonesia, regulasi terkait penguatan UMKM, produk keuangan yang disediakan untuk UMKM serta tantangan dan hambatan terkait kegiatan UMKM. Hasil ringkasan studi pustaka dapat dilihat pada Bab 4.

3.3. Survei ke Lapangan

Kegiatan survei ke lapangan (*field survey*) dilakukan dengan menggunakan metode semi kuantitatif. Dalam kegiatan ini, terdapat 2 pemangku kepentingan yang menjadi informan, yaitu 1) sisi *demand* (UMKM) dan 2) sisi *supply* (lembaga keuangan). Informan dari sisi demand (UMKM) di dalam studi ini merupakan UMKM-UMKM yang terlibat dalam kegiatan *social entrepreneurship* di lingkungan sekitarnya, yaitu usaha yang dilakukan memiliki dampak (positif) yang luas bagi masyarakat di sekitarnya, namun tidak dalam rangka mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Informan sisi demand (UMKM) di dalam studi ini merupakan UMKM yang **terlibat** dan **tidak terlibat** dalam program uji coba keberantaraan pasar oleh KOMPAK dengan Bappenas¹. UMKM-UMKM tersebut juga mewakili beberapa bentuk usaha UMKM di Indonesia, yaitu perseorangan, kelompok usaha, koperasi, dan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES).

¹ Program pembinaan KOMPAK (keperantaraan) berfokus pada UMKM yang memiliki *social entrepreneur* dan memiliki pengaruh yang luas bagi lingkungan masyarakat.

Table 3.1 Informan Demand (UMKM)

No	Kabupaten/Kota	Informan Demand
1	Pekalongan	<ul style="list-style-type: none"> • Lutfi Batik • KSU Paninggaran Berdikari Makmur
2	Trenggalek	BUMDesma Sari Bumi
3	Pacitan	Mocaf Bogati
4	Yogyakarta	Batik Nastiti Agung 2

Sementara itu, informan dari sisi supply (lembaga keuangan) di dalam studi ini merupakan lembaga keuangan yang berlokasi di area sekitar UMKM yang menjadi responden. Lembaga keuangan tersebut juga menyediakan pembiayaan untuk segmen mikro dan kecil dengan nilai hingga Rp500 juta. Lembaga keuangan yang menjadi informan dalam studi ini berjumlah 10 lembaga keuangan yang mewakili beberapa jenis sektor jasa keuangan di Indonesia (Perbankan dan Industri Keuangan Non-Bank/IKNB) seperti yang dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Table 3.2 Informan Supply (Lembaga Keuangan)

No	Kabupaten/Kota	Perbankan		Industri Keuangan Non Bank (IKNB)
		Bank Umum	BPR	
1	Pekalongan	Bank Jateng Cabang Kota Pekalongan	BPR Bank Pekalongan	
2	Trenggalek	Bank Jatim Trenggalek	BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur	
3	Pacitan	<ul style="list-style-type: none"> • Bank BTN KCP Pacitan • Bank Mandiri KCP Pacitan 		PT Permodalan Nasional Madani (PNM)
4	Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> • BRI KC Cik Ditiro • Bank Mandiri KC Diponegoro 	BPR UGM	

3.4. Keterbatasan studi ini

Terdapat beberapa keterbatasan dalam studi ini, yaitu:

- Bentuk usaha dari UMKM yang ada di dalam studi ini antara lain perseorangan, kelompok usaha, Koperasi, dan BUMDes. Namun studi ini belum menganalisis bentuk usaha lainnya seperti Usaha Dagang (UD), Persekutuan Komanditer (Comanditaire Venootschap/CV), atau Perseroan Terbatas (PT).
- Sektor usaha dari semua UMKM yang ada dalam studi ini adalah industri pengolahan. Studi ini juga belum menganalisis sektor usaha lainnya, misalnya sektor jasa, perdagangan, atau sektor usaha lainnya.
- Studi ini dilakukan hanya di beberapa kabupaten/kota, sehingga belum menggambarkan keadaan UMKM secara nasional.
- UMKM-UMKM dalam studi ini adalah UMKM yang di dalam aktivitas usahanya terdapat aspek social entrepreneurship, tidak murni bisnis. Terdapat kemungkinan fenomena yang berbeda pada UMKM yang murni melakukan bisnis.

4. Studi Pustaka

Unit usaha di Indonesia didominasi oleh UMKM dengan populasi pada tahun 2017 mencapai 62,9 juta unit atau sebanyak 99,99% dari total unit usaha yang ada di Indonesia. Pada tahun 2018, jumlah tersebut diperkirakan meningkat menjadi 64,2 juta². UMKM tersebar di seluruh wilayah Indonesia dan di semua sektor usaha, mulai dari sektor primer (sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan), sekunder (sektor industri dan air bersih), dan tersier (sektor perdagangan, perhotelan dan restoran, pengangkutan dan komunikasi, keuangan, dan sektor jasa-jasa).

Bisnis UMKM melibatkan berbagai aktor yang saling terhubung dan membentuk sebuah rantai nilai bisnis. Rantai nilai bisnis tersebut meliputi semua aktivitas yang dilakukan dalam rangka menciptakan nilai tambah terhadap produk usaha mereka. Rantai nilai bisnis UMKM berbeda-beda antara satu sektor dengan sektor lainnya. Namun, secara umum memiliki pola yang sama berdasarkan pengelompokan baik di sektor primer, sekunder, dan tersier, yaitu terdiri dari proses input, proses produksi, proses produksi berikutnya, distribusi dan pemasaran, dan konsumen (Kusumawati & Santosa 2013; Arjakusuma, Hartoyo & Fahmi 2013; Tosida, Thaheer & Maryana 2015; Bank Indonesia & LPPI 2015).

Salah satu pihak yang ada di dalam rantai nilai bisnis UMKM adalah pengepul. Pengepul memiliki peran yang cukup signifikan dalam rantai nilai bisnis UMKM. Pengepul tidak hanya berperan mendistribusikan produk UMKM, namun juga memberikan modal baik dalam bentuk dana maupun barang secara mudah dan cepat. Mekanisme pengembalian pinjamannya pun relatif mudah karena para pengepul umumnya mensyaratkan pembayaran cicilan dari hasil produksi UMKM. Namun, kondisi tersebut menyebabkan UMKM memiliki daya tawar yang rendah serta sulit berkembang. Selain itu, pengepul cenderung membeli dengan harga dibawah harga pasar (Yulisti & Triyanti 2012; BAPPENAS 2014).

Beberapa UMKM telah ada yang membentuk kelompok usaha atau koperasi. Pembentukan kelompok usaha atau koperasi tersebut tidak hanya meningkatkan kemandirian UMKM dalam mengembangkan dan memasarkan produk mereka, namun juga dapat memutus ketergantungan UMKM kepada pengepul. Selain itu, pembentukan kelompok atau koperasi bersama, terutama yang telah berbadan hukum dapat memberikan peluang yang lebih besar kepada UMKM untuk mengakses berbagai skema pembiayaan dari lembaga keuangan (BAPPENAS 2014; Pradjarto 2017; Lopi 2018).

Salah satu contoh peranan koperasi dalam meningkatkan peluang bagi UMKM untuk mengakses pembiayaan adalah melalui Sistem Resi Gudang (SRG)³ yang diterapkan oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Annisa di Dusun Pawelutan, Desa Citrajaya, Kecamatan Binong, Provinsi Jawa Barat. Resi gudang tersebut dapat digunakan sebagai agunan untuk memenuhi syarat ketika mengakses pembiayaan di lembaga keuangan formal (BAPPENAS 2014).

Namun demikian, daya saing UMKM Indonesia masih relatif lebih rendah dibandingkan beberapa negara lain di ASEAN. Secara umum, indeks daya saing Indonesia berdasarkan dimensi produktivitas, inovasi, dan teknologi, akses ke pasar, serta akses ke pembiayaan berada di bawah Singapura, Malaysia, dan Thailand (OECD & ERIA 2018).

² Perkembangan data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) tahun 2017 – 2018.

³ Sistem Resi Gudang adalah sistem tunda jual untuk komoditi tertentu untuk menghindari jatuhnya harga, misalnya saat panen raya.

Tabel 4.1 Indeks Daya Saing UMKM Indonesia Dibandingkan Beberapa Negara ASEAN, 2018

Dimensi	Singapura	Malaysia	Thailand	Indonesia
Produktivitas, Teknologi, dan Inovasi	5,84	5,06	4,97	4,14
Akses Pasar & Internasionalisasi	5,94	5,43	5,41	5,21
Akses Pembiayaan	5,69	5,35	4,87	4,58

Sumber: OECD & ERIA (2018)

Beberapa alasan yang menyebabkan rendahnya daya saing UMKM Indonesia antara lain: 1) UMKM belum mampu bersaing dengan perusahaan besar dalam hal inovasi konektivitas; 2) UMKM Indonesia juga tidak terhubung dengan baik ke jaringan internasional yang dapat bermanfaat bagi pertumbuhan masa depan operasional usaha mereka; 3) sebagian besar UMKM Indonesia juga belum memanfaatkan fasilitas internet untuk mendukung distribusi dan pemasaran mereka. Padahal, banyak konsumen yang memilih membeli barang atau jasa secara *online* melalui *e-commerce*; dan 4) kurangnya akses ke pembiayaan (Shinozaki 2017; APF Canada 2018; Tambunan 2011; Yoshino & Taghizadeh-Hesary 2016).

Berbagai upaya telah dilakukan baik oleh pemerintah maupun non pemerintah untuk meningkatkan daya saing UMKM. Terkait pengembangan kapasitas, berbagai program pelatihan telah diselenggarakan, seperti pelatihan keterampilan teknis usaha, manajerial, pengelolaan keuangan, dan pemasaran, termasuk pemasaran digital. Selain itu, sejak tahun 2013 Kementerian Koperasi dan UKM melakukan program pendampingan melalui Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Koperasi dan UMKM (KUMKM). Pendampingan tersebut dimaksudkan untuk memberikan jasa layanan non finansial dalam rangka meningkatkan produktivitas, nilai tambah, kualitas kerja, dan daya saing UMKM. Pendampingan yang diberikan meliputi pendampingan bidang kelembagaan, sumber daya manusia, produksi, pembiayaan, dan pemasaran (Kementerian Koperasi dan UKM 2016).

Upaya lain untuk meningkatkan daya saing UMKM Indonesia adalah memperkuat keterkaitan usaha (*forward and backward linkages*) atau keberantaraan pasar (*market linkages*) UMKM dalam jaringan usaha berbasis rantai nilai dan rantai pasok. Upaya tersebut telah dituangkan di dalam arah Rencana Strategis Jangka Menengah Nasional (RPJMN 2020 – 2024). Keberantaraan pasar dimaksudkan untuk menghapus praktik rantai nilai tradisional yang cenderung panjang dan merugikan produsen dan konsumen karena biaya transaksi yang semakin tinggi (Jenkins *et al.* 2007; USAID 2011).

Uji coba keberantaraan pasar telah dimulai oleh BAPPENAS dengan dukungan KOMPAK di beberapa daerah. Keberantaraan pasar dilakukan dengan melibatkan pelaku usaha rintisan (*start-up*) atau besar untuk turun langsung ke wilayah-wilayah potensial, dan bersama-sama mengangkat potensi wilayah tersebut dengan melibatkan pelaku usaha setempat, sehingga bisa menembus pasar yang lebih luas dengan mengedepankan prinsip *sharing economy*. Hasil dari uji coba keberantaraan pasar adalah perbaikan dalam kemasan dan higienitas produk, variasi produk, serta perluasan pasar termasuk melalui *e-commerce* (Thohir 2018; KOMPAK 2019)

Upaya berikutnya adalah penyediaan akses ke pembiayaan yang memadai. Akses ke pembiayaan merupakan salah satu komponen penting dalam rangka mewujudkan UMKM yang berdaya saing tinggi. Pembiayaan bermanfaat bagi UMKM sebagai tambahan modal usaha, sehingga UMKM dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Oleh karena itu, untuk menjamin ketersediaan akses ke pembiayaan kepada UMKM, pemerintah telah menyusun berbagai regulasi atau kebijakan, seperti dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.2 Kebijakan dan Regulasi Nasional tentang Pengembangan UMKM di Indonesia

Kebijakan/Regulasi	Penjelasan
Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020– 2024	<ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan produktivitas dan efisiensi UMKM melalui revolusi industri 4.0 seiring dengan berkembangnya <i>e-commerce</i>. Penguatan UMKM dengan meningkatkan nilai tambah dan daya saing melalui peningkatan proporsi Industri Kecil Menengah (IKM) dengan kredit sebesar 2,4% pada tahun 2020 menjadi 5% pada tahun 2024.
Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM	<ul style="list-style-type: none"> Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi UMKM untuk mengakses kredit dari lembaga keuangan. Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diakses oleh UMKM.
PBI No. 17 Tahun 2015 tentang Perubahan Atas PBI No. 14 Tahun 2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan UMKM	<ul style="list-style-type: none"> Perbankan wajib memberikan kredit atau pembiayaan UMKM paling rendah 20% dari total kredit atau pembiayaan yang disalurkan, yang dilakukan secara bertahap dari tahun 2015 ($\geq 5\%$), tahun 2016 ($\geq 10\%$), tahun 2017 ($\geq 15\%$), dan tahun 2018 ($\geq 20\%$). Apabila tidak terpenuhi, maka perbankan wajib memberikan pelatihan kepada UMKM yang belum pernah mendapatkan pembiayaan UMKM.

Tabel 4.3 Kebijakan dan Regulasi Nasional tentang Pengembangan UMKM di Indonesia

Kebijakan/Regulasi	Penjelasan
Peraturan Daerah Provinsi Jawa Tengah No. 13 Tahun 2013 tentang Pemberdayaan UMKM	Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan perekonomian daerah serta meningkatkan produktivitas, daya saing, dan pangsa pasar UMKM yang salah satu caranya melalui pengembangan sumber pembiayaan dari lembaga keuangan.
Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur No. 6 Tahun 2011 tentang Pemberdayaan UMKM	Memperluas sumber pendanaan serta jaringannya dan memfasilitasi UMKM untuk dapat mengakses kredit dari lembaga keuangan.

Sebagai implementasi dari berbagai kebijakan dan peraturan tersebut, telah banyak produk pembiayaan untuk UMKM yang disediakan oleh lembaga keuangan di Indonesia. Beberapa di antaranya adalah Kredit

Modal Kerja, KUR Mikro dan Kecil, dan beberapa kredit komersial untuk segmen mikro dan kecil milik lembaga keuangan. Selain itu, *Fintech (Financial Technology) peer-to-peer lending (P2P)* mulai diminati dan dapat menjadi alternatif pembiayaan bagi pelaku UMKM. Hal tersebut dikarenakan *Fintech* telah melakukan langkah-langkah inovatif, salah satunya menjalin kemitraan dengan *e-commerce*, agar produk pembiayaan mereka mudah dijangkau oleh UMKM yang melakukan aktivitas pemasaran secara online melalui *e-commerce*.

Sebagai contoh, *Fintech* seperti Modalku telah menjalin kemitraan dengan *e-commerce* seperti TaniHub, Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. Langkah tersebut dimaksudkan untuk dapat menyalurkan lebih banyak pinjaman kepada UMKM (Annur & Agustiyanti 2019). Hal serupa juga dilakukan oleh *Fintech* Akulaku yang menjalin kemitraan dengan *e-commerce* seperti Bukalapak, Shopee, dan Blibli untuk memperluas cakupan pembiayaan mereka kepada UMKM (Annur & Setyowati 2019). Namun, inovasi yang dilakukan oleh *Fintech* dan *e-commerce* tersebut masih memiliki tantangan berupa rendahnya penggunaan teknologi informasi oleh UMKM dan infrastruktur teknologi informasi yang belum merata di seluruh wilayah (PwC 2019).

Data perkembangan kredit UMKM dari Bank Indonesia menyebutkan bahwa total penyaluran kredit kepada UMKM oleh perbankan pada tahun 2018 mencapai Rp1.086,1 triliun, angka tersebut meningkat 9,7% dari tahun 2017 yang sebesar Rp990,4 triliun. Sebagian besar (51,2%) kredit tersebut disalurkan oleh perbankan anggota Himpunan Bank Milik Negara (Himbara). Berdasarkan klasifikasi usahanya, unit Usaha Menengah menerima kredit paling banyak, yaitu Rp483,4 triliun atau sekitar 44,5% dari total kredit UMKM pada tahun 2018. Sementara itu, unit Usaha Mikro hanya menerima kredit sebanyak Rp276,3 triliun (25,4%) dan unit Usaha Kecil menerima kredit sebanyak Rp326,4 triliun atau sekitar 30,1% dari total penyaluran kredit kepada UMKM.

Berdasarkan sektor ekonominya, sektor perdagangan dan eceran menerima kredit UMKM paling banyak yaitu Rp544,4 triliun atau 50,1% dari total kredit yang disalurkan kepada UMKM. Sementara itu, sektor pertanian, perburuan, dan kehutanan hanya menerima kredit UMKM sebanyak Rp99,96 triliun (9,2%). Kondisi serupa juga dialami oleh sektor industri pengolahan dan sektor konstruksi yang masing-masing memperoleh Rp104,3 triliun (9,6%) dan Rp76,2 triliun (7,0%). Berdasarkan lokasinya, lima provinsi dengan UMKM penerima kredit paling banyak adalah Provinsi DKI Jakarta (Rp155,3 triliun atau sekitar 14,3%), Jawa Timur (Rp152,4 triliun atau sekitar 14,0%), Jawa Barat (Rp146,98 triliun atau sekitar 13,5%), Jawa Tengah (Rp128,6 triliun atau sekitar 11,8%), dan Sumatera Utara (Rp57,5 triliun atau sekitar 5,3%).

Namun demikian, data World Bank (2017) menyebutkan bahwa masih terdapat kesenjangan kredit UMKM di Indonesia. Nilai kesenjangan tersebut adalah sebesar 165,9 miliar USD. Hal tersebut dikarenakan potensi permintaan kredit dari UMKM Indonesia yang sebesar 222,5 miliar USD baru mampu terpenuhi sebesar 56,6 miliar USD.

Kondisi tersebut selaras dengan temuan hasil studi yang dilakukan oleh PwC (2019) yang dilakukan pada tahun 2019 terhadap 2.500 responden di 18 kota di Indonesia. Studi tersebut menyebutkan bahwa sebanyak 74% UMKM di Indonesia belum mendapat akses kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan formal (PwC 2019). Terdapat berbagai hambatan yang menyebabkan sebagian besar UMKM belum mendapatkan akses kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Berbagai hambatan tersebut berasal dari sisi kebijakan dan regulasi, penawaran, dan permintaan itu sendiri.

Hambatan dari sisi kebijakan dan regulasi

- Regulasi yang ada tidak secara jelas mengatur distribusi penyaluran kredit UMKM per sektor, sehingga penyaluran kredit UMKM lebih banyak ke sektor perdagangan, namun beberapa sektor potensial lain (seperti sektor industri) memiliki porsi yang lebih rendah (ILO 2019).
- Investasi Indonesia di bidang infrastruktur digital relatif rendah karena hanya 32,3% populasi Indonesia yang memiliki akses internet. Padahal, akses digital dapat memberikan pelaku UMKM peluang untuk membangun ekonomi digital mereka, termasuk dalam mengakses layanan keuangan formal (Shinozaki 2017; APF Canada 2018; Freedom House 2018).
- Tidak ada sumber informasi *database* tunggal yang *up-to-date* dan valid tentang jumlah dan kelayakan UMKM yang bisa menjadi dasar acuan bagi lembaga keuangan untuk menyalurkan kredit (ILO 2019).

Hambatan dari sisi penawaran

- Lembaga keuangan mengalami kesulitan dalam menilai risiko UMKM karena kurangnya manajerial pencatatan akuntansi oleh UMKM (Tambunan 2011; ILO 2019).
- Lembaga keuangan cenderung akan menyalurkan kredit kepada UMKM yang telah cukup lama beroperasi dengan rekam jejak bisnis yang cukup menjanjikan (Bank Indonesia 2016).
- Lembaga keuangan menilai UMKM memiliki risiko gagal bayar yang lebih tinggi sehingga cukup berisiko (Yoshino & Taghizadeh-Hesary 2016; Nemoto & Koreen 2019).
- Staf lembaga keuangan memiliki pengetahuan yang relatif terbatas tentang sektor-sektor usaha dimana UMKM beroperasi, serta kurang proaktif dalam mengakses informasi tentang jumlah dan kebutuhan UMKM, khususnya terkait kredit yang UMKM butuhkan (ILO 2019).

Hambatan dari sisi permintaan

- UMKM mengalami hambatan geografis atau infrastruktur, karena belum banyak lembaga keuangan yang mampu menjangkau hingga ke Daerah Terpencil Perbatasan Kepulauan (DTPK) (Tambunan 2011; Bank Indonesia & LPPI 2015).
- UMKM belum memiliki kapasitas teknis dalam mengembangkan transparansi informasi terkait rincian operasi, produk, karyawan, pemasaran, serta pembukuan (Tambunan 2011; Nemoto & Koreen 2019).
- UMKM memiliki informasi yang terbatas tentang layanan keuangan yang tersedia yang sesuai dengan kebutuhan dan potensial untuk mereka manfaatkan dalam mengembangkan usaha mereka (PwC 2019).
- UMKM mengalami kesulitan dalam hal penyediaan aset berharga yang dapat mereka jadikan sebagai jaminan ketika mengakses kredit UMKM (ILO 2019).
- UMKM menilai bahwa bunga kredit atau pembiayaan relatif tinggi sehingga pelaku UMKM cenderung enggan mengakses produk tersebut (Bank Indonesia & LPPI 2015; APF Canada 2018; PwC 2019).

Beberapa negara telah menerapkan berbagai program yang dapat menjadi rujukan bagi Indonesia dalam rangka mengurangi hambatan akses UMKM ke pembiayaan di lembaga keuangan formal. Terkait peningkatan kapasitas UMKM, Indonesia dapat merujuk ke pemerintah India yang telah meluncurkan berbagai program untuk membantu dan memfasilitasi promosi dan pengembangan UMKM. Program-program tersebut antara lain: 1) promosi inovasi bagi para pelaku usaha, termasuk pelaku industri di pedesaan; 2) skema pendanaan bagi industri tradisional; 3) bantuan pengembangan pasar, 3) membantu meningkatkan keterampilan penguasaan teknologi bagi kaum muda dan pelaku UMKM; dan 4) program pengembangan klaster UMKM (RBI 2019).

Terkait digitalisasi UMKM, Indonesia dapat merujuk kepada kebijakan yang telah dilakukan oleh pemerintah Jerman. Pemerintah Jerman telah menerapkan pendampingan secara digital kepada UMKM mereka, salah satunya melalui Go-Digital. Go-Digital diperkenalkan pada bulan Juli 2017. Tujuan program Go-Digital adalah memfasilitasi UMKM di Jerman untuk melakukan transformasi digital dalam menghadapi era industri 4.0 (BMW 2019). Pemerintah Jerman juga meluncurkan *Central Innovation Programme SMEs* yang diinisiasi oleh *Federal Ministry of Economics and Energy* dalam hal pendanaan proyek dan inovasi teknologi. Program tersebut berupa penyediaan kredit inovasi dan digitalisasi bagi UMKM di Jerman agar mereka terdorong untuk melakukan inovasi dan R&D (BMW 2012; European Union 2018).

Terkait *database* UMKM, Indonesia dapat merujuk kepada langkah-langkah yang telah dilakukan oleh Thailand dan Jepang. Thailand memiliki *Thai Credit Bureau* yang berfokus mengumpulkan data debitur (termasuk UMKM) dari lembaga-lembaga keuangan di negara tersebut (Kunvipusilkul n.d.). Informasi kredit dari *Thai Credit Bureau* mencakup data 25 juta nasabah dan 70,7 juta akun dari 78 lembaga keuangan (Ramcharran 2017). Sementara itu, Jepang memiliki *The Risk Data Bank of Japan, Ltd (RDB)*, yaitu sebuah konsorsium *database* perbankan dengan lebih dari 50 anggota yang terdiri dari bank-bank komersial dan regional. Setiap anggota mengunggah data UMKM yang mereka beri pinjaman ke dalam *database* RDB. *Database* tersebut dapat diakses oleh seluruh lembaga keuangan anggota RDB (ADB 2015; Yoshino & Taghizadeh-Hesary 2016). *Database* UMKM yang terpadu dan memadai bermanfaat bagi lembaga keuangan karena mereka dapat mengurangi waktu pemrosesan aplikasi kredit secara signifikan. Lembaga keuangan juga dapat menggunakan *database* tersebut untuk menyaring konsumen yang berpotensi berisiko bagi mereka (ADB 2015; Kunvipusilkul n.d.).

Dalam hal pemanfaatan *Fintech (Financial Technology)*, Indonesia dapat merujuk ke Singapura. Penerapan *fintech* di Singapura terbukti mengurangi hambatan keuangan bagi UMKM. Platform *fintech* di Singapura dapat memungkinkan pelaku UMKM di Singapura untuk mengakses pembiayaan secara lebih cepat berkat adanya fasilitas *financial analytics*. *Financial analytics* tersebut menilai riwayat keuangan UMKM untuk menentukan risiko kreditnya berdasarkan *database* yang ada, sehingga *Fintech* di negara tersebut memperoleh gambaran yang lebih akurat mengenai kondisi keuangan UMKM dan kemampuan mereka untuk mengembalikan pinjaman (Jain 2019; IMF 2019).

India juga melakukan langkah yang serupa dengan yang telah dilakukan oleh *Fintech* di Singapura. Dalam hal penilaian kelayakan UMKM, pemerintah India telah menggunakan *artificial intelligence (AI)* dan *big data*. *Big data* tersebut berisi *database* yang memuat rekam jejak peminjam. Dengan merujuk pada *database* tersebut, AI dapat menganalisis karakteristik demografi, geografi, dan menilai kemampuan peminjam dalam melakukan pelunasan (Barik 2019).

Analisa
Sisi *Demand*
(UMKM)



5. Analisa Sisi *Demand* (UMKM)

Bagian ini memaparkan gambaran umum UMKM, mulai dari bentuk usaha, cakupan dan metode pemasaran, serta kelengkapan administratif usaha mulai dari dokumen legalitas dan pelaporan/pencatatan keuangan. Bagian ini juga memaparkan tentang kebutuhan UMKM, khususnya terkait permodalan serta kendala dalam memenuhi kebutuhan tersebut. Selain itu, sebagaimana yang telah disebutkan sebelumnya bahwa sebagian besar UMKM di dalam studi ini merupakan UMKM dalam program uji coba keperantaraan pasar dan sebagian besar di antaranya berupa kelompok usaha, maka pada bagian ini juga memaparkan temuan tentang manfaat keperantaraan pasar dan kelompok usaha bagi UMKM.

5.1. Profil singkat UMKM

UMKM dalam studi ini mewakili beberapa bentuk badan usaha, antara lain perseorangan, kelompok usaha bersama, koperasi, dan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Dari UMKM-UMKM tersebut, UMKM yang telah berbadan hukum adalah koperasi dan BUMDes⁴. Berdasarkan sektor usaha, UMKM dalam studi ini termasuk dalam kategori sektor pengolahan. Namun produk pengolahannya cukup bervariasi, antara lain pengolahan hasil pertanian, pengolahan makanan, dan pengolahan di bidang kerajinan atau industri kreatif. Produk olahan hasil pertanian meliputi teh siap seduh dan simplisia⁵, produk olahan makanan adalah berupa tepung mokaf⁶, sementara produk olahan di bidang kerajinan dan industri kreatif adalah batik.

Berdasarkan pemasarannya, sebagian besar cakupan pemasaran produk UMKM baik yang individu (perseorangan) maupun yang non-individu (kelompok usaha, koperasi, atau BUMDes) di dalam studi ini adalah di area Pulau Jawa, bahkan ada yang sampai ke Sumatera dan Kalimantan. Produk olahan pertanian berupa teh telah dipasarkan hingga ke daerah Kendal, Bogor, Yogyakarta, dan Solo. Produk olahan makanan telah dipasarkan hingga ke daerah Yogyakarta, Solo, Pasuruan, dan Surabaya. Sementara UMKM yang memproduksi batik, selain telah memasarkan produk mereka di area Pulau Jawa, produk mereka juga telah menjangkau Lampung, Palembang, bahkan ke Kalimantan. Namun, produk olahan hasil pertanian berupa simplisia belum diproduksi dan dipasarkan dalam skala besar karena masih dalam proses penajakan kerja sama dengan *off-taker*.

Namun demikian, meski UMKM individu di dalam studi ini area pemasarannya juga relatif luas, namun belum memiliki akses pada konsumen akhir. Hasil produksi dijual melalui perantara, sehingga nilai jual yang diperoleh UMKM relatif kurang kompetitif. Sementara itu, UMKM non-individu telah mampu menjual produk langsung kepada konsumen akhir, sehingga mereka dapat menjual dengan harga yang lebih layak.

4 Telah berbadan hukum BUMDes melalui penerbitan Peraturan Bersama Kepala Desa (Permakades) pada tahun 2018.

5 Simplisia adalah empon-empon yang dirajang dan dikeringkan.

6 Tepung mokaf adalah tepung yang dibuat dari singkong.

Platform/media pemasaran yang digunakan juga relatif beragam. Selain memajang produk di galeri atau *station*, beberapa media pemasaran yang digunakan adalah mengikuti pameran, dan/atau menitipkan produk ke toko dan warung (UMKM olahan makanan). Dengan mengikuti pameran, UMKM dapat memasarkan produk secara lebih luas, karena secara umum pameran didatangi oleh orang-orang yang ingin membeli produk yang dipamerkan. Selain itu, pameran juga dapat menjadi sarana untuk promosi produk. UMKM juga telah memanfaatkan perkembangan teknologi platform digital, misalnya media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp, dan media sosial sejenis lainnya untuk memaksimalkan promosi dan pemasaran produk mereka.

Metode pemasaran lainnya adalah melalui *e-commerce*. UMKM yang menjadi binaan KOMPAK dalam program uji coba keperantaraan pasar juga dihubungkan dengan platform jual beli *online* (*e-commerce*) untuk memperluas pasar usaha mereka. Sementara itu, UMKM bukan binaan KOMPAK belum terhubung dengan platform *e-commerce*. *E-commerce* memberikan kemudahan dalam hal pemasaran dan promosi produk, mempermudah proses penjualan, serta mempermudah proses transaksi karena dapat dilakukan secara *online*.

Selain melalui *e-commerce*, UMKM binaan KOMPAK juga dihubungkan dengan *off-taker* berupa perusahaan menengah dan besar yang relatif dekat dengan daerah produksi UMKM. Dengan menjalin kemitraan dengan *off-taker*, UMKM mendapatkan beragam manfaat, yaitu UMKM memiliki pasar yang jelas karena produk mereka dijual kepada perusahaan yang menjadi mitra mereka (*off-taker*). *Off-taker* juga secara umum melakukan evaluasi secara periodik terhadap produk yang mereka gunakan, hal tersebut memberikan peluang kepada UMKM untuk melakukan berbagai inovasi dan *improvement* agar produk mereka sesuai dengan kebutuhan pasar.

Berdasarkan pengelolaan keuangan, UMKM (dalam studi ini) yang sudah berbadan hukum, seperti koperasi dan BUMDes sudah memiliki catatan pemasukan dan pengeluaran sederhana (kas masuk dan kas keluar) dan pengelolaan keuangan terpisah antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Sementara itu, pada UMKM yang berbentuk kelompok usaha dan perseorangan, pengelolaan keuangan usaha masih bercampur dengan keuangan usaha yang lainnya serta masih bercampur dengan keuangan rumah tangga. Pengelolaan keuangan usaha yang bercampur dengan pengelolaan keuangan rumah tangga tersebut menyebabkan pelaku UMKM tidak mengetahui keuntungan usaha (*netto*) dan sulit mengevaluasi perkembangan usaha.

5.2. Pengalaman dan kendala dalam mengakses layanan keuangan

UMKM di dalam studi ini secara umum telah memiliki akses pada lembaga keuangan (*bankable*) pada produk tabungan dan pembiayaan. Seluruh UMKM di dalam studi ini telah memiliki rekening tabungan atau simpanan atas nama usaha, meskipun ada yang masih atas nama pribadi. Rekening tersebut digunakan untuk melakukan transaksi usaha. Dalam hal akses ke pembiayaan, beberapa UMKM di dalam studi ini juga telah mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal. UMKM yang telah mengakses pembiayaan tersebut adalah UMKM berbentuk kelompok usaha dan perseorangan. Namun demikian, kredit atau pembiayaan pada UMKM yang merupakan kelompok usaha tersebut diajukan atas nama pribadi (perseorangan) bukan atas nama kelompok usaha. Sementara itu, beberapa UMKM yang lain dalam studi ini belum dapat mengakses pembiayaan lembaga keuangan.

Kendala UMKM non-individu (yang ada dalam studi ini) untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan secara umum adalah UMKM belum memahami bagaimana mekanisme dan syarat pengajuan pembiayaan non-individu dari lembaga keuangan. Akses ke pembiayaan oleh UMKM non-individu juga menghadapi kendala berkaitan dengan kesepakatan baik antar pengurus maupun pengurus dengan anggota. Salah satu UMKM yang berbentuk koperasi dalam studi ini ingin mengakses pembiayaan. Namun demikian, UMKM tersebut terkendala karena belum adanya pengurus yang bersedia menjadi penanggung jawab pinjaman. Proses penentuan siapa yang akan menjadi penanggung jawab pinjaman rencananya akan dilakukan melalui musyawarah dengan melibatkan seluruh pengurus dan anggota. Dalam kasus yang lain, ada UMKM dalam studi ini yang berbentuk kelompok usaha yang salah satu pengurusnya telah bersedia menjadi penanggung jawab pinjaman. Namun demikian, belum ada kesepakatan antar anggota mengenai pengajuan pinjaman. Hal tersebut dikarenakan sebagian anggota kelompok usaha masih ragu untuk mengajukan pinjaman karena merasa khawatir tidak dapat mengangsur. Kendala lain yang dialami oleh semua UMKM di dalam studi ini yaitu syarat administratif yang belum lengkap.

5.3. Kebutuhan terkait pembiayaan

Seperti yang telah diuraikan sebelumnya bahwa UMKM di dalam studi ini telah memiliki akses ke lembaga keuangan, dan beberapa di antaranya telah mengakses pembiayaan. UMKM yang telah mengakses pembiayaan tersebut adalah UMKM di sektor pengolahan makanan dan UMKM di sektor kerajinan batik. Pembiayaan yang telah diakses tersebut digunakan untuk penambahan bahan baku dan peralatan produksi, renovasi tempat/galeri usaha, dan/atau mengembangkan jenis usaha baru dari bahan baku yang sama.

Beberapa UMKM (meskipun saat ini sedang mengangsur pinjaman), membutuhkan akses ke pembiayaan. Tujuan pembiayaan tersebut relatif beragam antar UMKM sesuai dengan sektor usaha masing-masing. Pada UMKM yang memproduksi teh, pembiayaan akan digunakan untuk menambah sarana dan prasarana produksi, seperti mesin pengeringan, alat transportasi (mobil), dan modal pembelian bahan baku. Sementara itu, pada UMKM yang memproduksi batik, pembiayaan akan digunakan untuk menambah stok bahan baku dan stok kain batik. Dengan stok kain batik yang cukup, maka UMKM dapat memajang stok kain batik tersebut ketika mengikuti berbagai pameran batik serta dapat menitipkan batik produksi mereka di berbagai toko. Selain itu, pembiayaan tersebut juga dapat digunakan sebagai cadangan biaya akomodasi ketika memberikan pelatihan membuat batik di luar daerah.

“Sebenarnya kami membutuhkan pembiayaan untuk penambahan alat dan pembelian bahan baku. Kami perlu menambah mesin produksi karena mesin produksi yang dimiliki saat ini kapasitasnya masih relatif rendah.”

Narasumber koperasi

Nilai pinjaman yang ingin diajukan juga cenderung variatif, mulai dari Rp20 juta sampai dengan Rp100 juta dengan jangka waktu angsuran pinjaman mulai dari dua tahun hingga lima tahun. Namun, mereka menginginkan produk pembiayaan yang sama, yaitu KUR. Hal tersebut dikarenakan KUR menawarkan bunga pinjaman yang lebih rendah dibandingkan produk pembiayaan komersial milik lembaga keuangan. Menurut mereka, produk pembiayaan dengan bunga pinjaman yang relatif tinggi cukup memberatkan.

Sementara itu, UMKM berbentuk BUMDes dan UMKM di sektor pengolahan makanan menyatakan belum memerlukan pembiayaan. UMKM berbentuk BUMDes merasa belum memerlukan pembiayaan karena masih memiliki sisa modal usaha hingga lebih dari Rp100 juta. Sementara UMKM di sektor pengolahan makanan merasa belum memerlukan pembiayaan karena masih memiliki angsuran dari pinjaman yang sebelumnya.

5.4. Ketersediaan dokumen administratif untuk mengajukan pembiayaan

Dalam mendukung kegiatan usaha, termasuk dalam mengakses layanan keuangan, UMKM perlu memiliki dokumen legalitas/administrasi, termasuk berbagai izin usaha dan sertifikasi. Secara umum, dokumen administrasi yang dimiliki oleh semua bentuk UMKM dalam studi ini adalah KTP, Akta nikah, dan Kartu Keluarga. Salah satu dokumen administrasi yang belum dimiliki oleh pelaku UMKM tetapi dibutuhkan oleh lembaga keuangan adalah NPWP. Usaha yang berbentuk koperasi, BUMDes, dan kelompok usaha saat ini belum memiliki NPWP usaha, namun salah satu pengurusnya sudah memiliki NPWP pribadi. Sementara itu, usaha yang berbentuk perseorangan belum memiliki NPWP pribadi karena merasa belum memerlukan. Dokumen Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU) telah dimiliki oleh UMKM berbentuk koperasi dan BUMDes. Sementara itu, UMKM berbentuk kelompok usaha belum memiliki SKDU.

UMKM yang belum mengurus dokumen legalitas/administrasi tersebut dapat disebabkan oleh beberapa hal, antara lain tidak mengetahui dokumen-dokumen legalitas usaha apa saja yang dibutuhkan, tidak mengetahui prosedur dalam mengurus dokumen legalitas usaha, hingga kurangnya kesadaran akan pentingnya mengurus dokumen legalitas usaha.

Secara umum, berdasarkan bentuk usaha, UMKM yang cenderung melengkapi dokumen legalitas/administrasi usaha adalah UMKM yang sudah berbadan hukum. UMKM yang sudah berbadan hukum telah memiliki beberapa dokumen legalitas karena dokumen-dokumen tersebut digunakan ketika pengurusan pembentukan badan hukum. Detail dokumen legalitas/administrasi yang dimiliki UMKM di dalam studi ini (dan juga secara umum disyaratkan oleh lembaga keuangan) dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5.1 Kepemilikan dokumen legalitas/administrasi usaha

Dokumen Administrasi	Koperasi	BUMDes	Kelompok Usaha	Perseorangan
KTP pribadi dan/ atau pasangan	Semua pengurus memiliki dokumen tersebut	Semua pengurus memiliki dokumen tersebut	Semua pengurus dan anggota kelompok memiliki dokumen tersebut	Pemilik memiliki dokumen tersebut
Akta Nikah/Cerai (bagi yang sudah menikah)	Pengurus yang sudah/ pernah menikah memiliki dokumen tersebut	Pengurus yang sudah/ pernah menikah memiliki dokumen tersebut	Semua pengurus dan anggota kelompok memiliki dokumen tersebut	Pemilik memiliki dokumen tersebut
Kartu Keluarga	Semua pengurus memiliki dokumen tersebut	Semua pengurus memiliki dokumen tersebut	Semua pengurus dan anggota kelompok memiliki dokumen tersebut	Pemilik memiliki dokumen tersebut
NPWP pribadi/ lembaga	Tidak memiliki NPWP usaha, namun beberapa pengurus memiliki NPWP pribadi	Tidak memiliki NPWP usaha, namun beberapa pengurus memiliki NPWP pribadi	Tidak memiliki NPWP usaha, namun beberapa pengurus memiliki NPWP pribadi	Tidak memiliki NPWP baik usaha maupun pribadi
Badan hukum	Sudah berbadan hukum koperasi	Memiliki Permakades	Belum berbadan hukum	Belum berbadan hukum
SIUP/IUMK	Memiliki SIUP	Tidak memiliki dokumen tersebut	Tidak memiliki dokumen tersebut	Memiliki SIUP
Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)	Sudah memiliki dokumen tersebut	Sudah memiliki dokumen tersebut	Tidak memiliki dokumen tersebut	Sudah memiliki dokumen tersebut
Sertifikasi Halal (khusus untuk usaha pengolahan makanan)	-	-	Kelompok yang menjalankan usaha di sektor pengolahan makanan memiliki dokumen tersebut	-
PIRT (khusus untuk usaha pengolahan makanan)	-	-	Kelompok yang menjalankan usaha di sektor pengolahan makanan memiliki dokumen tersebut	-

5.5. Peran keperantaraan pasar⁷

Hasil studi ini menunjukkan bahwa program keperantaraan pasar berperan besar dalam membantu UMKM untuk berkembang. Salah satu manfaat dari program tersebut adalah UMKM binaan dapat dihubungkan dengan *off-taker* potensial sebagai pihak yang menjadi konsumen atau pembeli produk yang dihasilkan oleh para UMKM di dalam studi ini. Dengan menghubungkan UMKM kepada *off-taker*, manfaat lain yang dirasakan oleh UMKM di dalam studi ini yaitu:

- Menjaga kontinuitas/keberlanjutan usaha UMKM.
- Meningkatkan nilai tambah dan memotong rantai nilai, sehingga UMKM dan konsumen dapat memperoleh harga yang lebih kompetitif dan rasional (UMKM memperoleh harga yang lebih tinggi dan layak, sementara konsumen memperoleh harga yang lebih rendah).
- Membantu UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, sehingga meningkatkan skala usaha mereka.

Dengan manfaat yang diterima tersebut, diharapkan terjadi peningkatan pendapatan dan kesejahteraan pelaku UMKM dan/atau masyarakat yang terlibat di dalam rantai nilai UMKM. Program keperantaraan juga memiliki peran dalam pengembangan kapasitas pelaku UMKM, antara lain:

- Mendorong pelaku UMKM untuk lebih melek teknologi, misalnya memanfaatkan fasilitas internet untuk mendukung distribusi dan pemasaran mereka.
- Membagikan pengalaman bisnis yang baik kepada UMKM, misalnya dalam hal pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan usaha, pengemasan produk, teknik pemasaran, serta melakukan inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Seiring dengan pengelolaan usaha yang semakin profesional serta pendapatan yang semakin meningkat dan berkelanjutan, maka kesejahteraan pelaku UMKM diharapkan dapat lebih meningkat. Selain itu, lembaga keuangan juga diharapkan akan menilai UMKM tersebut lebih potensial sehingga peluang untuk memperoleh akses ke pembiayaan semakin besar.

Selain itu, berdasarkan peran keperantaraan yang dilakukan di studi ini, yaitu dengan cara menghubungkan UMKM kepada lembaga keuangan dan memperlihatkan profil keuangan UMKM kepada lembaga keuangan, UMKM-UMKM tersebut secara umum dinilai prospektif untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan. Namun demikian, proses lebih lanjut masih perlu dilakukan hingga ke tahap realisasi pinjaman, misalnya melengkapi syarat-syarat administrasi, dsb.

⁷ Keperantaraan pasar merupakan pendekatan kolaboratif yang melibatkan berbagai pihak dalam rangka menciptakan jejaring kerja antara potensi yang menarik di daerah (khususnya yang berdampak sosial) dengan para pelaku pasar yang memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk mengembangkan dan memasarkan potensi tersebut (KOMPAK 2019).

5.6. Peran kelompok usaha

Hasil studi ini juga menunjukkan bahwa tipe usaha seperti kelompok usaha/BUMDes/Koperasi memiliki peran penting bagi pelaku usaha di dalamnya. Keikutsertaan UMKM dalam kelompok usaha terbukti dapat memutus ketergantungan mereka terhadap tengkulak sehingga mereka mendapatkan akses ke bahan baku dan pemasaran secara lebih mudah dan dengan harga yang lebih kompetitif, sehingga mereka dapat meningkatkan produktivitas mereka. Dengan demikian, kesejahteraan pelaku UMKM dapat semakin meningkat. Selain itu, kelompok usaha juga memberikan peluang kemudahan dalam mengakses program-program pemberdayaan UMKM, baik dari pemerintah maupun non pemerintah. Namun demikian, dari studi ini juga diperoleh informasi bahwa kelompok usaha juga masih menghadapi berbagai kendala. Beberapa kendala yang dihadapi kelompok usaha antara lain:

- Kelompok usaha masih dikelola secara tradisional dan belum profesional. Masih ada pengurus yang lebih memprioritaskan usaha mereka masing-masing sehingga sulit meluangkan waktu untuk mengelola kelompok usaha.
- Beberapa lembaga keuangan dalam studi ini belum mengetahui bentuk badan hukum BUMDes (dengan payung hukum berupa Perdes atau Permakades)⁸. Hal ini menyebabkan penyediaan akses keuangan untuk usaha dengan bentuk badan hukum BUMDes masih belum dianggap sebagai pasar yang potensial oleh lembaga keuangan.

⁸ Peraturan Desa (Perdes) adalah peraturan perundang-undangan yang ditetapkan oleh kepala desa setelah dibahas dan disepakati bersama dengan tokoh-tokoh yang merupakan perwakilan dari penduduk desa. Sementara itu, Peraturan Bersama Kepala Desa (Permakades) adalah peraturan yang ditetapkan oleh dua atau lebih kepala desa (Peraturan Menteri Desa No. 4 Tahun 2015 tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa).

Analisa Sisi *Supply* (Lembaga Keuangan)



6. Analisa Sisi *Supply* (Lembaga Keuangan)

Bagian ini akan memaparkan penyediaan layanan keuangan oleh lembaga keuangan, termasuk alternatif produk pembiayaan mikro beserta syarat dan ketentuan untuk mengakses, fitur layanan keuangan, kriteria yang digunakan oleh lembaga keuangan untuk memberikan pinjaman kepada calon nasabah, serta hambatan yang dialami oleh lembaga keuangan dalam menyalurkan pinjaman kepada pelaku UMKM.

6.1. Produk pembiayaan serta fitur dan layanan khusus yang disediakan

Terdapat 10 lembaga keuangan dalam studi ini. Secara umum, studi ini menyimpulkan bahwa lembaga keuangan telah menyediakan cukup banyak variasi produk pembiayaan untuk usaha skala mikro dan kecil. Range pinjaman yang ditawarkan oleh lembaga keuangan juga sangat variatif, mulai dari Rp1 juta sampai lebih dari Rp1 miliar dengan rata-rata jangka waktu pinjaman antara 3 – 10 tahun. Dokumen administrasi yang disyaratkan oleh lembaga keuangan untuk calon nasabah yang akan mengajukan pinjaman relatif sama, yaitu KTP, KK, Surat nikah, NPWP, dan IUMK/SIUP.

Dalam produk pembiayaan, secara umum lembaga keuangan mensyaratkan adanya agunan sebagai jaminan ketika mengakses pembiayaan. Aset yang secara umum dapat diterima oleh lembaga keuangan sebagai agunan adalah sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor. Namun demikian, ada beberapa produk pembiayaan lembaga keuangan yang tidak harus menyediakan agunan, misalnya produk KUR Mikro dan Mitra Jateng 25 dari Bank Jateng, produk PNM Mekaar dari PNM, dan produk KUR kecil dari BRI. Beberapa produk pembiayaan bagi UMKM dapat dilihat pada Lampiran 3. Hasil studi menemukan bahwa lembaga keuangan cenderung memberikan pinjaman kepada usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun. Oleh karena itu, usaha-usaha yang baru mulai beroperasi atau belum berjalan 1 tahun mengalami kesulitan untuk mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan.

“PNM dapat memiliki NPL yang cukup rendah karena hubungan kita dengan nasabah seperti mitra. Mereka merasa punya tanggung jawab karena sudah dipinjami dan diberi pelatihan, sehingga memiliki rasa tanggung jawab untuk mengembalikan.”

Lembaga keuangan di Pacitan

Hasil studi juga menunjukkan bahwa beberapa lembaga keuangan memiliki fasilitas tambahan yang diberikan kepada nasabahnya. Pemberian fasilitas tambahan tersebut dimaksudkan untuk menarik dan/atau mempertahankan nasabah serta untuk menekan nilai *Non Performing Loan* (NPL) atau kredit macet.

Beberapa contoh fasilitas tambahan yang dimiliki oleh lembaga keuangan antara lain melakukan kegiatan jemput bola atau kunjungan kepada nasabah secara rutin. Layanan tersebut selain dimaksudkan sebagai sarana bagi lembaga keuangan untuk memantau kegiatan usaha nasabah, juga digunakan untuk mengambil uang setoran dari nasabah. Contoh lainnya adalah memberikan pendampingan dalam bentuk pelatihan dan konsultasi kepada nasabah. Pelatihan dan konsultasi yang diberikan dapat berupa pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan, serta pembukuan dan pemasaran.

Selain itu, beberapa lembaga keuangan juga menyediakan layanan keuangan melalui agen bank (*agent banking*) yang dilengkapi dengan mesin EDC/mini ATM. Agen bank merupakan suatu pihak yang menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan untuk menyediakan layanan perbankan atau layanan keuangan lainnya dan didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi. Penyediaan layanan ini merupakan program dari OJK untuk mendukung gerakan Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) (OJK n.d.). Fasilitas tersebut dimaksudkan untuk menjangkau masyarakat secara lebih luas, khususnya masyarakat di pedesaan.

6.2. Produk pembiayaan untuk kelompok usaha

Salah satu bentuk badan usaha berkelompok yang potensial dikembangkan adalah BUMDes. Melalui Dana Desa⁹, pemerintah mendorong pengembangan ekonomi perdesaan, misalnya dengan mendirikan BUMDes. Namun demikian, BUMDes belum dikelola secara maksimal oleh lembaga keuangan. Berdasarkan hasil studi literatur, masih cukup sedikit BUMDes yang telah memiliki akses ke lembaga keuangan.

BUMDes yang dapat mengakses lembaga keuangan adalah cenderung BUMDes yang unggul (*outstanding*), misalnya BUMDes Tirta Mandiri (dikenal juga dengan nama Umbul Ponggok) yang berada di Ponggok, Klaten, Jawa Tengah yang merupakan binaan salah satu bank nasional. Omset BUMDes tersebut mencapai Rp16 Miliar per tahun (Bali Post 2019). Namun demikian, keberhasilan lembaga keuangan dalam membina BUMDes tersebut tidak secara langsung dapat direplikasi ke BUMDes yang lainnya.

Skema pembiayaan untuk kelompok usaha pernah diberikan oleh lembaga keuangan, misalnya melalui Program Kemitraan Bina Lingkungan (PKBL). Namun demikian, program tersebut tidak dapat dilanjutkan karena risiko pinjaman yang dinilai cukup tinggi. Contoh risiko pinjaman tersebut adalah banyaknya kredit macet karena sistem tanggung renteng yang tidak dapat dijalankan dan kepengurusan kelompok usaha yang kurang amanah.

Salah satu lembaga keuangan di dalam studi ini yang saat ini menyediakan pinjaman kepada kelompok usaha adalah PNM dengan produk PNM Mekaar. Pinjaman PNM Mekaar diberikan kepada kelompok yang beranggotakan minimal 10 orang dan sistem setoran yang digunakan adalah setoran mingguan dengan skema tanggung renteng¹⁰. PNM berhasil dalam menyediakan pinjaman untuk kelompok karena menerapkan beberapa hal, yaitu:

- a. Memberikan pendampingan kepada nasabahnya, misalnya literasi keuangan (*financial literacy*) yang dilaksanakan secara masal.
- b. *Building customer relationship* dengan para nasabah. Pada saat melakukan *credit collection*, PNM juga melakukan *monitoring* dan membangun ikatan emosional dengan nasabah melalui Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM). Tujuan PKM adalah:

9 Dana desa yang dianggarkan oleh pemerintah pada tahun 2020 mencapai Rp72 triliun atau 2,8% dari APBN (Kementerian Keuangan 2020)

10 Tanggung renteng adalah suatu perikatan dimana beberapa orang debitur secara bersama-sama (kelompok) sebagai pihak yang berutang berhadapan dengan satu orang kreditur (pihak yang berpiutang), dimana apabila salah satu atau beberapa debitur yang tidak dapat membayar kewajibannya (membayar angsuran) maka seluruh anggota (debitur lainnya) ikut bertanggung jawab (ditanggung bersama oleh seluruh debitur dalam kelompok) (KUHP Buku III Bab II; MBK Ventura n.d.; PNM n.d.).

- Pendampingan untuk pengembangan kapasitas usaha agar produktivitas dan pendapatan usaha meningkat.
 - Menanamkan nilai penting bagi setiap nasabah untuk jujur dan kerja keras dalam menjalankan usahanya, serta disiplin dalam mengangsur pinjaman.
 - Meningkatkan ikatan emosional dengan nasabah.
- c. Adanya sanksi sosial dari anggota kelompok bagi anggota yang terlambat dalam membayar angsuran. Contoh sanksi sosial tersebut adalah tidak diikutsertakan pada kegiatan-kegiatan sosial di wilayahnya atau menyita aset pribadi (bukan tanah atau harta bergerak), seperti peralatan memasak atau aset yang nilainya rendah.

PNM juga menerapkan skema tanggung renteng dalam pinjaman kelompok. Faktor-faktor keberhasilan dalam skema tanggung renteng adalah:

- a. Kelompok dikelola dengan baik, termasuk mengelola konflik yang muncul di antara anggota kelompok. Hal itu dapat meminimalkan adanya isu anggota yang keluar dari kelompok dan tidak membayar angsuran pinjaman.
- b. Memiliki pemimpin dengan karakter yang baik, dihormati oleh anggota, dan tegas dalam menegakkan peraturan kelompok.
- c. Pinjaman dengan skema tanggung renteng lebih cocok diterapkan pada kelompok masyarakat yang cenderung homogen, misalnya memiliki kondisi sosial ekonomi yang relatif sama sehingga tidak ada rasa iri antar anggota kelompok atau masing-masing anggota kelompok memperoleh pinjaman dengan jumlah yang relatif sama besar.

6.3. Kriteria dalam penilaian kelayakan pinjaman

Secara umum, lembaga keuangan memiliki beberapa kriteria dalam memberikan pinjaman kepada nasabah. Kriteria-kriteria tersebut dikenal dengan nama 5C, yaitu *Character*, *Capacity*, *Collateral*, *Capital*, dan *Condition*. Namun demikian, studi mendapatkan informasi bahwa dari lima kriteria tersebut, lembaga keuangan cenderung lebih memprioritaskan penggunaan 3 dari 5 kriteria dalam penilaian kelayakan pinjaman yang diajukan, yaitu *Character*, *Capacity*, dan *Collateral*. Kriteria *Capital* dan *Condition* cenderung tidak menjadi prioritas dalam menilai calon nasabah. Berikut ini adalah uraian tiga kriteria yang digunakan oleh lembaga keuangan¹¹.

11 Urutan pemaparan uraian bukan berdasarkan urutan yang digunakan oleh lembaga keuangan. Terdapat lembaga keuangan yang menggunakan *collateral* sebagai kriteria pertama, namun ada juga yang menggunakan *character* sebagai kriteria pertama.

a. *Character*

Karakter nasabah dapat diketahui dari:

- Melihat informasi Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) untuk calon nasabah yang pernah memiliki pinjaman di lembaga keuangan formal. Informasi pada SLIK digunakan oleh lembaga keuangan untuk melihat pengalaman calon nasabah dalam memiliki pinjaman. SLIK mencakup informasi mengenai riwayat angsuran setiap pihak yang pernah mengajukan kredit atau pembiayaan. Riwayat angsuran tersebut disajikan ke dalam beberapa kategori, yaitu: a) Kategori 1 atau kategori lancar; b) Kategori 2 atau kategori dalam pengawasan khusus; c) Kategori 3 atau kategori tidak lancar; d) Kategori 4 atau kategori diragukan; dan e) Kategori 5 atau kategori macet. Lembaga keuangan di dalam studi ini cenderung akan melanjutkan proses pengajuan pinjaman apabila berdasarkan informasi dari SLIK calon nasabah termasuk dalam kategori 1 atau kategori 2. Sementara itu, apabila calon nasabah termasuk dalam kategori 3, kategori 4, atau kategori 5 maka proses pengajuan pinjaman tidak dapat dilanjutkan.
- Mengumpulkan informasi dari tetangga calon nasabah, RT/RW, tokoh masyarakat setempat, atau informasi dari rekan bisnis calon nasabah.

“Laporan keuangan tidak terlalu *urgent*. Karakter calon nasabah yang lebih diutamakan”.

Lembaga keuangan di Pacitan

b. *Capacity*

Capacity yaitu kemampuan calon nasabah dalam membayar angsuran. Hal tersebut dapat dilihat dari *cash flow* keuangan usaha atau dari nota-nota pembelian dan penjualan.

c. *Collateral*

Secara umum, lembaga keuangan dalam studi ini mensyaratkan adanya agunan. Agunan yang umumnya diminta oleh lembaga keuangan dalam studi ini adalah sertifikat tanah dan/atau bangunan atau BPKB kendaraan bermotor. Namun demikian, berbagai studi literatur menyebutkan bahwa ketiadaan aset yang dapat digunakan sebagai jaminan merupakan salah satu hambatan dalam mengakses pembiayaan (Bank Indonesia 2014; IFC 2016; ILO 2019). Namun demikian, terdapat lembaga keuangan yang tidak mensyaratkan adanya agunan untuk pinjaman sampai dengan nilai tertentu.

6.4. Hambatan dalam memberikan layanan keuangan kepada UMKM

Dalam menyediakan layanan keuangan bagi UMKM, lembaga keuangan juga menghadapi beberapa hambatan, baik dari internal maupun dari eksternal lembaga keuangan. Dari internal lembaga keuangan, hambatan yang dihadapi antara lain:

- a. Beberapa staf lembaga keuangan belum memiliki kapasitas yang diperlukan, seperti kurang memahami karakteristik (termasuk kultur yang berlaku) dan kebutuhan UMKM, serta kurang proaktif dalam menjalin komunikasi dengan calon nasabah dan/atau masyarakat sekitar wilayah operasionalnya. Hal tersebut menyebabkan sosialisasi dan pemasaran produk keuangan yang dilakukan menjadi tidak maksimal.
- b. Lembaga keuangan memiliki sumber daya yang terbatas untuk mencari UMKM potensial secara lebih luas.

“Kami memiliki *database* UMKM dari dinas. Namun, data tersebut terkadang kurang up-date sehingga kami tetap melakukan verifikasi di lapangan.”

Lembaga keuangan di Trenggalek

Sementara itu, dari sisi eksternal lembaga keuangan, hambatan yang dihadapi antara lain:

- a. Tidak sedikit pelaku UMKM yang dokumen legalitas/administrasinya tidak lengkap, termasuk laporan/catatan keuangan.
- b. Lembaga keuangan juga cenderung menghindari UMKM yang baru menjalankan kegiatan operasional karena lebih berisiko. Usaha yang baru beroperasi belum memiliki rekam jejak bisnis yang cukup menjanjikan.
- c. Terdapat beberapa kasus dimana nama calon nasabah yang bersangkutan pernah digunakan oleh debitur lain yang riwayat angsuran pinjamannya kurang baik (kategori 3, 4, atau 5 di dalam SLIK). Hal tersebut menimbulkan kekhawatiran bagi lembaga keuangan dalam hal penilaian risiko.

Hambatan eksternal lainnya dalam memberikan layanan keuangan kepada UMKM berasal dari sisi pemerintah/regulator. Berikut ini adalah beberapa hambatan eksternal yang muncul dari sisi pemerintah/regulator:

- a. *Database* UMKM yang dimiliki dinas/instansi pemerintah cenderung tidak *up-to-date* sehingga lembaga keuangan tetap harus melakukan verifikasi dan validasi di lapangan atau memilih menggunakan sumber data lainnya yang lebih siap digunakan.
- b. Informasi mengenai pinjaman di dalam data SLIK adalah informasi pinjaman ke lembaga keuangan formal. Apabila calon nasabah pernah mengakses pembiayaan namun bukan dari lembaga keuangan

“Produk kredit kami tidak ada yang seperti KUR. Kami sulit bersaing dengan lembaga keuangan yang menyediakan KUR.”

Lembaga keuangan di Pekalongan

formal (seperti koperasi, arisan, warung, rentenir, dan sejenisnya), maka lembaga keuangan harus mengeluarkan upaya ekstra dengan mengonfirmasi langsung kepada calon nasabah untuk mengetahui benar atau tidaknya calon nasabah memiliki pinjaman dari sumber informal, serta riwayat angsurannya.

- c. Lembaga keuangan merasa kesulitan bersaing dengan produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) karena perbedaan karakteristik pinjaman (suku bunga) yang cukup signifikan.

Sejak tahun 2007, pemerintah memiliki program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang disalurkan melalui lembaga keuangan. Program KUR tersebut didesain untuk memberikan stimulus kepada UMKM, yaitu melalui penyediaan pembiayaan dengan biaya murah. Saat ini (tahun 2020), suku bunga KUR ditetapkan sebesar 6% per tahun, sedangkan suku bunga pinjaman non-KUR dapat mencapai 20% per tahun. Perbedaan suku bunga yang cukup besar tersebut membuat masyarakat memiliki persepsi bahwa bunga KUR merupakan *benchmark* suku bunga pinjaman dan kredit KUR adalah kredit yang harus disediakan oleh lembaga keuangan. Hal tersebut mengakibatkan lembaga keuangan (khususnya yang tidak menyalurkan KUR) merasa kesulitan bersaing dengan KUR.



Kesenjangan
Demand
dan *Supply*



7. Kesenjangan antara *Demand* dan *Supply*

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai produk pembiayaan skala mikro dan kecil. Namun demikian, UMKM yang ingin menggunakan layanan keuangan (pembiayaan) masih belum dapat mengakses produk pembiayaan yang tersedia. Hal tersebut dapat mengindikasikan adanya kesenjangan antara UMKM dan lembaga keuangan dalam hal akses pada pembiayaan. Beberapa poin analisis kesenjangan yang dibahas pada bagian ini adalah a) persaingan produk lembaga keuangan dengan KUR; b) ketidaksesuaian standar laporan keuangan; c) informasi asimetris dan kekurangmampuan UMKM dalam memenuhi persyaratan agunan; dan d) sebagian UMKM belum dapat memenuhi persyaratan administrasi. Berikut adalah beberapa poin utama yang menjadi kesenjangan antara UMKM dan Lembaga keuangan.

a. Persaingan produk lembaga keuangan dengan KUR

UMKM yang membutuhkan pembiayaan menyatakan bahwa produk yang ingin diakses adalah pinjaman dengan suku bunga rendah, misalnya KUR. UMKM dalam studi ini cenderung enggan mengakses produk pembiayaan komersial selain KUR. UMKM di dalam studi ini menilai bunga pinjaman komersial relatif tinggi. Sementara itu dari sisi lembaga keuangan, tidak semua lembaga keuangan di dalam studi ini menyalurkan KUR.

UMKM juga ingin menggunakan produk KUR karena memiliki persepsi bahwa KUR dapat diakses berulang kali, sama seperti pembiayaan komersial lainnya. Sementara itu, akses produk KUR juga dibatasi sekali atau beberapa kali seumur hidup dan/atau dibatasi hingga akumulasi plafon tertentu.

Beberapa lembaga keuangan di dalam studi ini telah memiliki produk pembiayaan yang secara khusus disediakan untuk segmen mikro dengan suku bunga yang relatif setara dengan KUR. Sebagai contoh Mitra Jateng 25. Produk tersebut dapat menjadi alternatif pembiayaan yang dapat diakses oleh UMKM.

b. Ketidakesuaian standar laporan keuangan UMKM

Dari uraian sebelumnya, diketahui bahwa UMKM non-individu (koperasi, BUMDes, dan kelompok usaha) telah mencatat aktivitas penerimaan dan pengeluaran usaha mereka. Namun, UMKM di dalam studi ini, khususnya yang belum berbadan hukum, belum mengelola keuangan usaha mereka dengan baik.

Selain itu, tidak semua UMKM yang telah melakukan pencatatan keuangan melakukan pencatatan secara tertib dan *up-to-date*. Pencatatan keuangan yang dilakukan masih berupa perkiraan laba, bukan berdasarkan realitas aktivitas pembelian dan penjualan terkini. Hal tersebut dikarenakan pengelolaan keuangan usaha masih satu bercampur dengan keuangan usaha lainnya.

“Salah satu kendala kami di lapangan adalah banyaknya UMKM yang pembukuannya masih belum rapi. Nota yang seharusnya disimpan ternyata malah dibuang.”

Lembaga keuangan di Pekalongan

Di sisi lain, lembaga keuangan menganggap pentingnya melakukan pemisahan keuangan usaha, baik antara usaha yang satu dengan keuangan usaha yang lainnya, maupun dengan keuangan rumah tangga. Selain itu, adanya laporan keuangan usaha (dalam bentuk neraca, laporan laba dan rugi, dan/atau laporan arus kas) dapat mempercepat proses dalam penilaian pengajuan pinjaman. Meskipun, apabila UMKM belum memiliki laporan keuangan, maka catatan keuangan (baik berupa catatan penerimaan dan pengeluaran, serta nota-nota pembelian dan penjualan) yang tercatat dan terkoleksi secara tertib dan *up-to-date* dianggap sudah cukup membantu dan menjadi bahan analisis keuangan UMKM.

c. Informasi asimetris dan kekurangmampuan UMKM dalam memenuhi persyaratan agunan

Hasil studi juga menunjukkan bahwa terdapat informasi yang asimetri antara UMKM dan lembaga keuangan terkait pemenuhan agunan dalam mengakses pembiayaan. UMKM di dalam studi ini secara umum memiliki persepsi bahwa apabila ingin mengakses pembiayaan harus menyediakan agunan. Selain itu, terdapat anggapan bahwa persetujuan pengajuan pinjaman oleh lembaga keuangan bergantung pada nilai agunan yang dijadikan sebagai jaminan.

Sementara itu, tidak semua produk keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan mensyaratkan adanya agunan apabila nilai pinjaman yang diajukan masih di bawah batas tertentu. Selain itu, meskipun nilai agunan menjadi salah satu komponen dalam penilaian kelayakan pengajuan pinjaman, namun lembaga keuangan di dalam studi ini secara umum tidak menjadikan agunan sebagai prioritas utama mereka dalam memberikan pinjaman kepada nasabah, melainkan karakter calon nasabah. Kebijakan lembaga keuangan yang demikian secara umum jarang diketahui oleh UMKM.

Namun demikian, apabila nilai pinjaman yang diajukan di atas limit tertentu, lembaga keuangan cenderung mensyaratkan kepada calon nasabah mereka untuk menyediakan agunan. Jenis agunan yang secara umum disyaratkan adalah sertifikat tanah dan/atau bangunan atau BPKB kendaraan bermotor. Namun demikian, tidak semua UMKM di dalam studi ini memiliki aset tersebut, misalnya aset tanah dan bangunan yang digunakan oleh UMKM yang berbentuk BUMDes merupakan aset milik desa, sementara lembaga keuangan di dalam studi ini menyebutkan bahwa aset desa tidak dapat digunakan sebagai agunan untuk mengakses pembiayaan. Hal tersebut dikarenakan pengikatan terhadap aset jaminan akan sulit untuk dilakukan. Contoh lainnya adalah UMKM berbentuk koperasi, UMKM tersebut yang baru memiliki aset berupa mesin-mesin produksi karena tanah dan bangunan yang digunakan saat ini adalah milik salah satu pengurus. Lembaga keuangan secara umum cenderung tidak menerima aset yang berbentuk mesin produksi sebagai jaminan karena tidak ada dokumen kepemilikan yang dapat diagunkan.

Sementara itu, dalam hal penyediaan pinjaman untuk kelompok usaha (pinjaman non-individu), lembaga keuangan dalam studi ini cenderung mengarahkan pinjaman tersebut menjadi seperti pinjaman individu. Lembaga keuangan mengharuskan adanya salah satu pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman. Selain itu, lembaga keuangan juga mengharuskan penanggung jawab pinjaman tersebut untuk menyediakan beberapa dokumen sebagai syarat administratif (misal KTP, KK, dan NPWP) serta menggunakan aset pribadi yang dimiliki sebagai agunan (sesuai yang dipersyaratkan oleh lembaga keuangan).

Lembaga keuangan menilai bahwa memberikan pinjaman kepada kelompok tidak mudah dan cukup berisiko. Sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya, penyediaan pinjaman untuk kelompok menghadapi beberapa isu seperti banyaknya kredit macet karena sistem tanggung renteng yang tidak dapat dijalankan dan kepengurusan kelompok usaha yang kurang amanah.

d. Sebagian UMKM belum dapat memenuhi persyaratan administrasi

Sebagaimana yang telah disebutkan sebelumnya, UMKM di dalam studi ini cenderung belum mengurus/melengkapi dokumen legalitas/administrasi usaha mereka. Beberapa dokumen/legalitas yang belum diurus tersebut adalah NPWP usaha, IUMK/SIUP, dan/atau dokumen perizinan usaha. Bahkan terdapat UMKM yang memiliki persepsi bahwa NPWP atau dokumen perizinan usaha tidak terlalu dibutuhkan ketika mengakses pembiayaan di lembaga keuangan. Persepsi tersebut justru dapat menjadi hambatan bagi UMKM dalam mengakses pembiayaan karena lembaga keuangan mensyaratkan adanya dokumen-dokumen tersebut sebagai kelengkapan administrasi dalam mengakses pembiayaan.

Usulan Rekomendasi Kebijakan



8. Usulan Rekomendasi Kebijakan

Kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal perlu mengalami berbagai pembenahan. Masih minimnya informasi yang dimiliki oleh pelaku UMKM terkait akses pembiayaan ke lembaga keuangan formal menandakan adanya pendampingan intensif kepada pelaku UMKM. Pelaku UMKM perlu memperoleh pendampingan yang intensif di berbagai aspek agar mereka dapat lebih teredukasi dan memperoleh akses ke informasi yang menyeluruh terkait berbagai fasilitas dan layanan yang tersedia dan sesuai dengan kebutuhan mereka, termasuk akses ke pembiayaan. Namun, pembenahan tersebut tidak hanya difokuskan pada sisi demand saja. Pembenahan juga perlu dilakukan terhadap berbagai pihak terkait dan relevan yang terlibat dalam penyaluran kredit atau pembiayaan kepada UMKM. Beberapa rekomendasi yang dapat diberikan untuk mengatasi berbagai persoalan tersebut antara lain sebagai berikut:

a. Pentingnya pendampingan UMKM dibandingkan penambahan skema baru pembiayaan untuk UMKM

Hasil studi ini menunjukkan bahwa berbagai produk pembiayaan yang sesuai untuk usaha skala mikro dan kecil telah disediakan oleh berbagai lembaga keuangan. Namun, terdapat kecenderungan bahwa UMKM hanya menginginkan suatu lembaga keuangan atau produk tertentu (misalnya skema KUR).

UMKM kurang memiliki informasi terkait berbagai alternatif pembiayaan yang dimiliki lembaga keuangan. Apabila UMKM mencoba mengakses alternatif produk keuangan lain, maka terdapat kemungkinan bahwa mereka dapat mengakses produk keuangan yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

Berdasarkan kondisi tersebut, maka saat ini belum diperlukan adanya skema pembiayaan yang baru untuk UMKM, karena yang diperlukan oleh UMKM saat ini adalah adanya pendampingan. Pendampingan UMKM dapat menjadi sarana untuk sosialisasi mengenai alternatif produk pembiayaan (termasuk mengenai persyaratan) untuk skala mikro dan kecil dari berbagai lembaga keuangan dan sesuai dengan kebutuhan UMKM. Agar efektif dan efisien, sosialisasi dapat melibatkan berbagai pihak yang relevan, seperti Dinas Koperasi dan UMKM serta lembaga keuangan.

b. Perluasan materi cakupan pendampingan kepada UMKM

Pendampingan UMKM juga dapat menjadi penghubung bagi UMKM untuk mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan. Namun, untuk mewujudkan hal tersebut, pendampingan UMKM juga harus memastikan bahwa UMKM yang mereka bina dapat memenuhi kelayakan yang disyaratkan oleh lembaga keuangan formal. Oleh karena itu, pendampingan kepada UMKM juga harus mencakup beberapa kegiatan sebagai berikut:

- Pengelolaan usaha untuk tipe badan usaha selain individual, seperti kelompok atau organisasi,
- Pendampingan dalam proses produksi, agar produk yang dihasilkan dapat diterima di pasar,

- Teknik pemasaran (*marketing*) dan bantuan keperantaraan untuk menjual produk yang dihasilkan,
- Pendampingan dalam pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK), dan lain-lain.

Selain itu, pendampingan dalam pengelolaan keuangan (pencatatan, termasuk pengelolaan arus kas masuk dan keluar/*cash flow*) juga penting untuk diberikan kepada UMKM binaan. UMKM perlu diberikan edukasi tentang pentingnya memisahkan keuangan rumah tangga dengan keuangan usaha. Pengelolaan keuangan usaha yang terpisah dengan rumah tangga/usaha lainnya, dapat membantu UMKM untuk mengevaluasi perkembangan usaha yang sedang mereka jalankan. Selain itu, UMKM juga perlu ditanamkan pengertian akan pentingnya memiliki catatan/laporan keuangan. Catatan/laporan keuangan dapat membantu mereka dalam mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan.

Catatan/laporan keuangan dibutuhkan oleh lembaga keuangan agar dapat mempercepat penilaian kelayakan calon nasabah. Lembaga keuangan ingin memastikan bahwa UMKM yang akan didanai memiliki aktivitas usaha yang riil dan memiliki kontinuitas. Hal tersebut dapat dilihat dari kondisi keuangan, khususnya *cash flow*. Oleh karena itu, pendampingan pengelolaan keuangan perlu difokuskan pada edukasi pentingnya menyimpan nota-nota pembelian dan penjualan, serta pembekalan tentang pencatatan keuangan sederhana yang mencakup catatan penerimaan dan pengeluaran.

c. Integrasi pendampingan untuk UMKM lintas Kementerian/Lembaga/Sektor

Program pendampingan telah dilakukan oleh berbagai instansi, termasuk oleh beberapa kementerian. Program-program pendampingan tersebut dimaksudkan untuk mendukung berbagai program-program pemberdayaan masyarakat yang mereka (pemerintah) luncurkan, sebagai contoh:

- Pendamping program pembiayaan kredit ultra mikro dari Kementerian Keuangan. Kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah memberi pemahaman dalam pengelolaan kredit kepada nasabah.
- Pendamping KUR dari Kementerian Koperasi dan UMKM. Kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah memberikan informasi dan pemahaman terkait KUR kepada pelaku UMKM dan memastikan nasabah menggunakan KUR untuk keperluan usahanya.
- Pendamping desa dari Kementerian Desa. Kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah mendampingi desa dalam penyelenggaraan pembangunan desa dan pemberdayaan masyarakat desa.
- Pendamping Bantuan Pangan Non Tunai (BPNT) dari Kementerian Sosial. Kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah pemberdayaan masyarakat miskin agar lebih produktif.
- Pendamping Program Keluarga Harapan (PKH) dari Kementerian Sosial. Kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah memfasilitasi dan membina keluarga penerima manfaat PKH.
- Pendamping Kelompok Usaha Bersama (KUBE) dari Kementerian Sosial. Kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah mendampingi pelaksanaan KUBE agar dapat meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

Namun demikian, program-program pendampingan tersebut masih belum berjalan secara optimal. Tidak sedikit UMKM yang telah mengakses KUR mengalami stagnasi karena masih rendahnya kualitas pembinaan dan pendampingan sehingga usaha nasabah tidak berkembang secara signifikan (Bengkulu Ekspres 2018).

Proses seleksi pendamping di beberapa daerah dinilai kurang dilakukan secara serius dan kurang transparan (proses rekrutmen cenderung bersifat formalitas). Sebagai akibatnya, pendamping tidak memenuhi kapasitas yang dibutuhkan dalam memberikan pendampingan. Hal tersebut justru menjadi beban bagi pelaku usaha karena ketidaktahuan pendamping dalam menjalankan fungsi-fungsi pendampingan. Selain itu, pendamping cenderung lebih banyak melakukan kegiatan berupa pengumpulan data dibandingkan melakukan kegiatan pemberdayaan masyarakat. Sementara itu, jumlah tenaga pendamping profesional juga dinilai masih belum mencukupi dan tidak sebanding dengan jumlah orang atau pihak yang harus didampingi.

Kegiatan pendampingan secara umum juga masih dilakukan secara fisik atau mendatangi secara langsung masyarakat/pelaku UMKM yang mereka bina. Mekanisme pendampingan tersebut relatif mahal, terlebih apabila UMKM binaan mereka berada di Daerah Terpencil Perbatasan dan Kepulauan (DTPK).

Pendampingan untuk UMKM juga cenderung sporadis, karena masing-masing instansi memiliki program pendampingan, sehingga terdapat kemungkinan ada UMKM yang menerima pendampingan dari berbagai instansi, namun juga terdapat kemungkinan ada UMKM yang tidak menerima pendampingan karena tidak terjangkau oleh program dari berbagai instansi tersebut.

Oleh karena itu, diperlukan suatu solusi inovatif agar pendampingan dapat dilakukan secara lebih efisien, berbiaya murah, berkelanjutan, dan tidak menggunakan tenaga pendamping tambahan. Beberapa alternatif yang dapat dilakukan agar kegiatan pendampingan dapat dilakukan secara lebih efisien yaitu:

- Membuat *database* pendamping dari seluruh program yang diluncurkan oleh kementerian, termasuk pendamping dana desa.
- Melakukan evaluasi untuk seluruh para pendamping secara berkala termasuk mengevaluasi proses rekrutmen pendamping itu sendiri. Mengembangkan proses sertifikasi bagi para pendamping sehingga standarisasi kompetensi antar pendamping dapat dipenuhi.
- Kegiatan pendampingan dilakukan dengan memanfaatkan TIK, misalnya melalui aplikasi pendampingan berbasis *mobile*. Aplikasi pendampingan tersebut juga menyediakan fasilitas pusat tanya jawab dengan pelaku UMKM dalam berbagai aspek, mulai dari konsultasi bahan baku, proses produksi, pemasaran, hingga pengelolaan keuangan.
- Memanfaatkan pendamping desa (pendamping dana desa). Pendamping desa juga dapat dialokasikan untuk memberikan edukasi kepada masyarakat di desa agar lebih “melek” keuangan, dan “melek” bisnis, serta “melek” teknologi.
- *Streamlining* program pendampingan. Bappenas dapat mengambil peran menjadi koordinator pendampingan bagi UMKM sehingga program pendampingan menjadi lebih fokus dan lebih efisien dari aspek biaya.

d. Revitalisasi aplikasi pendampingan

Pendampingan UMKM berbasis aplikasi *mobile* saat ini telah diterapkan oleh beberapa negara. Aplikasi pendampingan UMKM berbasis *mobile* dinilai lebih efisien karena dapat mengatasi hambatan geografi dan tidak memerlukan tenaga pendamping tambahan, sehingga biaya yang ditimbulkan menjadi lebih rendah. Beberapa negara yang telah menggunakan aplikasi dalam memberikan pendampingan kepada UMKM disajikan dalam Tabel 8.1.

Tabel 8.1 Aplikasi Pendampingan UMKM di Thailand, Malaysia, dan India

Negara	Aplikasi	Fitur Pendampingan yang Diberikan
Thailand	<i>The Money Flow App; DIP Business Evaluation App; dan DIP Business Plan App</i>	<ul style="list-style-type: none">• Konsultasi proses produksi dan pengelolaan keuangan usaha• Diagnosa kinerja usaha dari aspek kelembagaan, aspek keuangan dan aspek portofolio usaha• Konsultasi perencanaan pengembangan usaha
Malaysia	<i>SME Corp. Malaysia Mobile Apps</i>	<ul style="list-style-type: none">• Keterampilan teknis, sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM• Informasi terkini tentang program-program pengembangan UMKM dari pemerintah• Konsultasi peningkatan produktivitas serta bantuan promosi dan pemasaran
India	<i>PHD-MSME App</i>	<ul style="list-style-type: none">• Pendampingan di berbagai dimensi seperti pemasaran, keuangan, pelatihan dan pengembangan kapasitas• Pendampingan tidak hanya diberikan kepada UMKM yang telah lama beroperasi, namun juga kepada UMKM yang baru berjalan/beroperasi

Sumber: Nextbigwhat (2014); Boonnoon (2017); SME CoRpMalaysia (n.d.)

Aplikasi pendampingan juga sudah mulai dipraktikkan di Indonesia. Pada 2017, Kementerian Koperasi dan UKM telah meluncurkan aplikasi PLUT KUMKM atau *Center for Integrated Services Small and Medium Enterprises and Cooperatives* (CIS SMEsCO) berbasis android. PLUT-KUMKM CIS SMEsCO menyediakan jasa-jasa non-finansial secara menyeluruh dan terintegrasi bagi koperasi dan UMKM yang meliputi pendampingan, konsultasi, dan pelatihan bisnis; *networking* dan kemitraan usaha; konsultasi akses ke sumber pembiayaan; serta layanan pustaka *entrepreneur* (Kemenkop dan UKM 2017).

Selain itu, saat ini telah banyak dikembangkan aplikasi keuangan yang memungkinkan para pelaku UMKM dapat membuat laporan keuangan yang lebih cepat dan efisien. Salah satu aplikasi keuangan yang telah dikembangkan adalah LAMIKRO (Laporan Akuntansi Usaha Mikro)¹². Aplikasi tersebut adalah hasil kerja sama antara Kemenkop dan UKM dengan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). Fitur yang ada di dalam LAMIKRO cukup lengkap, seperti laporan laba-rugi, arus kas, dan neraca.

Namun demikian, aplikasi PLUT-KUMKM CIS SMEsCO dan LAMIKRO belum banyak dimanfaatkan oleh pelaku UMKM karena keberadaan aplikasi tersebut belum secara luas diketahui oleh para pelaku UMKM (Sulteng Raya 2019). Sementara itu, pengguna LAMIKRO hingga bulan Maret 2019 baru mencapai 10 ribu atau 0,02% dari total UMKM (Dimiyati & Nurdiyanto 2019). Hal itu dapat terjadi karena literasi teknologi yang

“Permasalahan terbesar di UMKM adalah mereka belum bisa menggunakan fasilitas teknologi untuk meningkatkan produktivitas. Mereka masih menggunakan sistem tradisional. Kita sedang berupaya memberikan pemahaman ke teman-teman UMKM terkait hal tersebut.”

Lembaga keuangan di Yogyakarta

masih rendah sehingga masih memerlukan pendampingan dalam menggunakan aplikasi berbasis mobile (Freedom House 2018). Penyebab lainnya adalah karena literasi keuangan masyarakat Indonesia yang masih relatif rendah yaitu 38,03% (OJK 2019). Oleh karena itu, agar kemanfaatan dari aplikasi tersebut dapat dirasakan oleh pelaku UMKM, beberapa rekomendasi yang dapat dilakukan dalam rangka optimalisasi aplikasi tersebut adalah sebagai berikut:

- Mensosialisasikan aplikasi yang telah ada secara lebih intensif dan memberikan pelatihan dalam pengoperasian aplikasi-aplikasi tersebut.
- Memanfaatkan para pendamping UKM untuk mensosialisasikan kepada para UKM binaannya.
- Menggandeng para wirausaha pemula (milenial) yang sukses dan melek teknologi untuk mensosialisasikan aplikasi tersebut kepada para pelaku UMKM lainnya.
- Menggandeng lembaga keuangan atau instansi terkait lainnya yang relevan untuk mensosialisasikan aplikasi tersebut (misal, perbankan mendorong nasabahnya yang pelaku UMKM untuk menggunakan aplikasi-aplikasi milik pemerintah).

e. Penyelarasan KUR dengan mekanisme pasar

Secara umum, KUR merupakan produk pembiayaan yang paling ingin diakses oleh pelaku UMKM. Tidak dapat dipungkiri bahwa skema KUR merupakan inovasi produk keuangan yang memberi insentif bagi pengembangan UMKM. Namun, KUR juga membuat kesenjangan yang cukup besar dalam hal suku bunga pinjaman sehingga dapat mendistorsi pasar.

¹² Diluncurkan pada tahun 2017.

Tabel 8.2 Perbedaan Karakteristik Dasar antara KUR dan Non KUR

Ketentuan	KUR	Non KUR
Suku bunga yang ditanggung oleh nasabah	6%	7% – 20%
Plafon (maksimal pinjaman yang dapat diajukan)	<ul style="list-style-type: none"> • KUR Mikro: s.d. Rp50 juta • KUR Kecil: Rp25 juta – Rp500 juta • KUR TKI: s.d. Rp25 juta 	Rp1 juta – lebih dari Rp1 miliar
Jangka waktu pinjaman	Sampai dengan 4 tahun	Sampai dengan 5 tahun
Syarat minimal pinjaman	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak sedang mengakses kredit usaha atau kredit modal kerja • Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan • Menyediakan dokumen legalitas seperti KTP, kartu keluarga, akta nikah, SIUP atau IUMK, NPWP, dan surat keterangan izin usaha lainnya 	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan atau 1 tahun • Dokumen legalitas salah satu pengurus/ pemilik, seperti KTP, kartu keluarga, akta nikah • Dokumen legalitas usaha, seperti SIUP atau IUMK, NPWP, dan surat keterangan izin usaha lainnya
Agunan	Secara umum agunan diberikan apabila limit pinjaman lebih dari Rp50 juta (KUR Kecil), namun terdapat beberapa lembaga keuangan yang tetap mensyaratkan agunan meski pinjaman kurang dari Rp50 juta	Agunan dipersyaratkan apabila melebihi limit tertentu dan bervariasi antar lembaga keuangan, mulai dari di atas Rp5 juta atau di atas Rp25 juta

Oleh karena itu, KUR perlu didesain menjadi lebih sesuai dengan mekanisme pasar, misalnya bunga mengacu pada suku bunga pasar namun pemerintah menyatakan dengan jelas berapa nilai subsidi yang diberikan. Selain itu, KUR juga dapat diberikan sebagai bentuk apresiasi kepada UMKM. Sebagai contoh misalnya KUR diberikan kepada kepada UMKM yang memiliki catatan pinjaman yang baik (*good track record*) dalam pinjaman dan skala usahanya berkembang.

Contoh lainnya yaitu KUR hanya diberikan kepada UMKM yang memiliki proses bisnis dan segmen pasar yang jelas, berkelanjutan, dan terdapat prospek untuk berkembang, namun belum memiliki akses pada lembaga keuangan (*feasible but unbanked*). Contoh kedua ini sekaligus sebagai upaya untuk mengembalikan KUR kepada tujuan awal diluncurkannya produk pendanaan tersebut. Menurut Peraturan Menteri Keuangan No. 135 Tahun 2008 tentang Fasilitas Penjaminan KUR, UMKM penerima KUR merupakan nasabah baru yang belum pernah mendapatkan kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan yang dibuktikan dengan hasil BI *Checking* (saat ini SLIK) pada saat permohonan kredit atau pembiayaan diajukan.

f. Alternatif pembiayaan untuk UMKM yang baru beroperasi

Usaha yang baru mulai berjalan/beroperasi disarankan untuk tidak menggunakan pembiayaan melalui mekanisme pasar karena memiliki risiko kegagalan usaha yang relatif tinggi dan hal tersebut berisiko bagi UMKM maupun lembaga keuangan. Berikut ini adalah beberapa alternatif skema pembiayaan untuk UMKM yang baru mulai berjalan/beroperasi:

- Menggunakan dana dari pemerintah yang sifatnya seperti dana bergulir dengan suku bunga 0%. Namun demikian, pembiayaan yang sifatnya bantuan akan memunculkan *moral hazard* karena tidak ada risiko bagi peminjam apabila tidak mengembalikan pinjaman. Oleh karena itu, pembiayaan tersebut perlu diiringi persyaratan yang jelas dan sebaiknya nilai pinjaman yang diberikan relatif kecil agar tidak menimbulkan *moral hazard*.
- Lembaga pembiayaan (contoh: PNM). PNM memiliki program pendampingan untuk nasabahnya. Program pendampingan tersebut dapat mendorong UMKM yang baru berjalan memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang.

“Semestinya harus ada semacam pola pembiayaan UMKM (pemetaan UMKM) yang ada di pusat kebijakan. Sehingga nantinya yang UMKM miskin atau pemula, itu yang seharusnya mendapatkan dana yang sifatnya bantuan. Kalau sudah naik kelas baru dapat dana bergulir, dan seterusnya.”

Pemerintah daerah Kabupaten Pacitan

g. Database UMKM yang up-to-date

Isu lain yang ditemukan adalah keberadaan database UMKM yang saat ini tersedia dalam Sistem Informasi Kredit Program (SIKP). SIKP dikembangkan oleh Direktorat Sistem Perbendaharaan Kementerian Keuangan sebagai bagian dari penyediaan program KUR Mikro. SIKP dikelola dan digunakan oleh berbagai pihak, termasuk oleh pemerintah daerah dan lembaga keuangan.

Lembaga keuangan di dalam studi ini secara umum menjadikan SIKP sebagai salah satu rujukan untuk mencari UMKM potensial sebagai calon nasabah mereka. Namun demikian, implementasi SIKP masih belum berjalan secara optimal (Aivanni & Perwitasari 2018; Suara NTB 2017). Beberapa penyebabnya adalah sebagai berikut:

- Beberapa lembaga keuangan yang dikunjungi di dalam studi ini mengeluhkan bahwa SIKP kurang *up-to-date*. Hal tersebut dikarenakan SIKP hanya mencatat satu kali realisasi penerimaan pinjaman, sementara UMKM bisa merealisasikan pinjaman lebih dari 1 kali.

“Sebetulnya pemerintah sudah meluncurkan SIKP. Namun demikian, perbankan cenderung tidak bersedia memasukkan data nasabah mereka ke dalam SIKP. Harapan pemerintah yaitu perbankan seharusnya mengambil nasabah dari SIKP. Tapi perbankan mempunyai aturan sendiri, yaitu nasabah mereka tidak boleh diketahui oleh instansi lain.”

Pemerintah daerah Kabupaten Pacitan

- *Database* UMKM dalam SIKP terbatas, karena SIKP didesain sebagai *database* UMKM yang potensial menerima kredit Ultra Mikro (UMi) dan KUR.
- Beberapa lembaga keuangan yang dikunjungi di dalam studi ini juga mengeluhkan bahwa *database* di dalam SIKP kurang valid, misalnya alamat yang tidak sesuai, nomor telepon tidak dapat dihubungi, atau usaha yang dijalankan sudah berubah.

Pemerintah daerah (seperti dinas koperasi) sebagai salah satu pengelola data juga memiliki keluhan terkait SIKP. Dinas koperasi menganggap lembaga keuangan cenderung tidak melakukan *update* informasi yang terdapat dalam SIKP sehingga Dinas Koperasi tidak dapat mengetahui UMKM yang sudah mendapatkan akses pembiayaan. Dinas koperasi membutuhkan informasi tersebut sebagai acuan bagi mereka dalam memberikan pembinaan kepada UMKM yang belum memperoleh akses pembiayaan dari lembaga keuangan.

Oleh karena itu, diperlukan peran aktif dari berbagai pihak, baik pemerintah daerah maupun lembaga keuangan dalam rangka menciptakan suatu *database* UMKM yang terpadu dan *up-to-date*. *Database* tersebut tidak harus berupa produk kebijakan baru, namun dapat juga lebih memaksimalkan *database* yang sudah ada.

Selain itu, berbagai instansi/lembaga yang memiliki UMKM binaan juga perlu berperan secara aktif untuk menginformasikan, mengunggah, atau memperbarui data UMKM binaan mereka, sehingga *database* tersebut dapat menjangkau pelaku UMKM secara lebih luas. Suatu *database* UMKM yang terpadu dapat menjadi jembatan untuk dapat mempertemukan UMKM dengan lembaga keuangan. Selain itu, *database* tersebut harus berisi informasi yang komprehensif yang dibutuhkan oleh lembaga keuangan. Beberapa informasi yang secara umum diperlukan dalam suatu *database* UMKM adalah:

- Informasi terkait usaha, misalnya nama usaha, nama pemilik, alamat, jenis badan usaha, omzet, produk yang dihasilkan, dan jangkauan usaha.
- Jenis pendampingan yang pernah diberikan oleh instansi atau lembaga terkait.
- Informasi mengenai pembiayaan yang ingin diakses oleh UMKM dan yang telah diterima oleh UMKM.

Salah satu isu lain yang akan muncul dalam *database* terpadu yang dapat diakses oleh semua lembaga keuangan (dan mungkin menjadi penyebab lembaga keuangan cenderung tidak memperbarui informasi dalam SIKP) adalah *level of playing field* dari para pemangku kepentingan yang mengakses *database*.

Oleh karena itu, diperlukan suatu *incentive mechanism* agar lembaga keuangan bersedia melakukan *updating* secara berkala, misalnya dengan pengaturan *level of playing field*. Berikut ini adalah contoh pengaturan *level of playing field* agar *database* terpadu UMKM dapat menjadi jembatan yang mempertemukan UMKM dengan lembaga keuangan:

- *Database* diperbarui secara berkala oleh instansi atau lembaga terkait, misalnya setiap 3 bulan sekali.
- Akses lembaga keuangan pada *database* diatur dengan *level of access*.

- Lembaga keuangan akan mendapatkan akses pada *database* yang terbaru apabila lembaga keuangan telah memperbarui informasi mengenai pinjaman yang diterima UMKM.
- Lembaga keuangan juga dapat melihat data UMKM yang ingin mengajukan pinjaman pada lembaga tersebut.

Referensi

- ADB 2015, 'Asia SME's finance monitor 2014', *Asian Development Bank, Philippines*
- Aivanni, N & Perwitasari, P 2018, *Darmin minta pemda aktif unggah nama calon debitur KUR*, Media Indonesia, <https://mediaindonesia.com/read/detail/199457-darmin-minta-pemda-aktif-unggah-nama-calon-debitur-kur>
- Annur, CM & Agustiyanti 2019, *Fintech Modalku salurkan pinjaman Rp8,5 triliun di Asia Tenggara*, Katadata, <https://katadata.co.id/berita/2019/09/04/fintech-modalku-salurkan-pinjaman-rp-85-triliun-di-asia-tenggara>
- Annur, CM & Setyowati 2019, *Fintech Akulaku bakal beri pinjaman untuk UMKM awal tahun depan*, Katadata, <https://katadata.co.id/berita/2019/12/10/fintech-akulaku-bakal-beri-pinjaman-untuk-umkm-awal-tahun-depan>
- APF Canada 2018, 'Survey of entrepreneurs and MSMEs in Indonesia: building the capacity of MSMEs through human capital', *Asia Pacific Foundation of Canada*
- Arjakusuma, RS, Hartoyo, S & Fahmi, I 2013, 'Rantai nilai pada industri susu studi kasus PT Cisarua Mountain Dairy (Cimory)', *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, vol. 10, no. 1, pp. 22 – 31
- Bali Post 2019, *Mandiri kelola potensi, BUMDES Ponggok mampu hasilkan Rp16 miliar setahun*, <http://www.balipost.com/news/2019/11/29/93591/Mandiri-Kelola-Potensi,BUMDES-Ponggok.html>
- Bank Indonesia 2014, "Financing SMEs: Sharing ideas for effective policies", *Capacity Building and Training Workshop, Bank Indonesia*
- Bank Indonesia 2016, 'Pemetaan dan strategi peningkatan daya saing UMKM dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN (MEA) 2015 dan pasca MEA 2025', *Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia*
- Bank Indonesia & LPPI 2015, 'Profil bisnis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)', *Bank Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI)*
- Bappenas 2014, 'Warta UMKM koperasi bersama menuju kesejahteraan: 67 tahun Indonesia merdeka', vol.2, no.1, *Direktorat Pemberdayaan Koperasi Dan Ukm Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/BAPPENAS*
- Bappenas 2019, *Rencana pembangunan jangka menengah nasional IV 2020 – 2024: Indonesia berprestasi menengah – tinggi yang sejahtera, adil, dan berkesinambungan*, *Kementerian PPN/Bappenas*
- Barik, S 2019, *NABARD can use AI and ML to create credit scoring registry: Finance Ministry report on Fintech*, Medianama, <https://www.medianama.com/2019/09/223-finance-ministry-report-on-fintech-nabard-credit-scoring-ai/>

- Bengkulu Ekspres 2018, UMKM penerima KUR butuh pendampingan, <https://bengkuluekspres.com/umkm-penerima-kur-butuh-pendampingan/>
- BMWi 2012, 'Central innovation programme for SMEs: Boosting innovation', *Federal Ministry of Economics and Technology (BMWi), Public Relations Division*
- BMWi 2019, 'SMEs digital: Strategies for the digital transformation', *Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi), Public Relations*
- Boonnoon J 2017, *Dept launches five apps, four websites to help SMEs*, The Nation Thailand, <https://www.nationthailand.com/Corporate/30317979>
- Dimiyati, A & Nurdianto, W 2019, *Per Maret, pengguna aplikasi Lamikro capai 10 ribu dan bakal terus bertambah*, Times Indonesia, <https://www.timesindonesia.co.id/read/news/205657/per-maret-pengguna-aplikasi-lamikro-capai-10-ribu-dan-bakal-terus-bertambah>
- European Union 2018, '2018 SBA Fact Sheet & Scoreboard', *Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs, European Union*
- Freedom House 2018, *Freedom on the net 2018*, Refworld and United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR), <https://www.refworld.org/docid/5be16b1113.html>
- IFC 2016, "Women-owned SMEs in Indonesia: A golden opportunity for local financial institutions", *Market Research Study, International Finance Corporation (IFC) World Bank Group in Partnership with USAID*
- ILO 2019, 'Financing Small Businesses in Indonesia', *International Labour Organization 2019* ISBN 978- 92- 2- 132842-1
- IMF 2019, 'Singapore technical note—fintech: Implications for the regulation and supervision of the financial sector', *Monetary and Capital Markets Department, IMF Country Report*, No. 19/229
- Jain, S 2019, *How fintech is fuelling the future of SMEs in Singapore*, *Entrepreneurs Digest*, diakses pada 28 Oktober 2019, <https://www.articles.asme.org.sg/single-post/2019/04/24/How-Fintech-is-fuelling-the-future-of-SMEs-in-Singapore>
- Jenkins, B, Akhalkatsi, A, Roberts, B, & Gardiner, A 2007, "Busines linkages: Lessons, opportunities, and challenges", *IFC, International Business Leaders Forum, and the Kennedy School of Government, Harvard University*
- Kementerian Keuangan 2020, *Tahun 2020, desa berkinerja baik dapat tambahan dana*, Kementerian Keuangan Republik Indonesia, <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/tahun-2020-desa-berkinerja-baik-dapat-tambahan-dana/>
- Kementerian Koperasi dan UKM 2016, *Seputar CIS: Pendampingan koperasi dan UMKM melalui CIS – PLUT-KUMKM*, Deputi Bidang Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi dan UKM, <https://cis-nasional.id/visi-misi/>
- Kementerian Koperasi dan UKM 2017, *Kemenkop dan UKM luncurkan aplikasi PLUT berbasis android*, <http://www.kemenkopukm.go.id/read/kemenkop-dan-ukm-luncurkan-aplikasi-plut-berbasis-android>

- Kementerian Koperasi dan UKM 2017, 'Perkembangan data usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan usaha besar (UB) tahun 2012 – 2017, Data
- KOMPAK 2019, "Keberhasilan model pembangunan – keperantaraan pasar", *KOMPAK, Kementerian PPN/ BAPPENAS, dan Australian Government*
- Kompas 2017, Masyarakat kerap mengeluh kurangnya peran pendamping desa, <https://nasional.kompas.com/read/2017/08/19/11202221/masyarakat-kerap-mengeluh-kurangnya-peran-pendamping-desa>
- Kumparan 2020, warga Pamekasan keluhkan rekrutmen tenaga pendamping di Disnakertrans, <https://kumparan.com/mediamadura/warga-pamekasan-keluhkan-rekrutmen-tenaga-pendamping-di-disnakertrans-1slh1pXNrEI>
- Kunvipusilkul, D n.d, 'Credit information in Thailand', *IFC Bulletin, No. 31*
- Kusumawati, A & Santosa, PB 2013, 'Rantai nilai (value chain) agribisnis labu di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang', *Diponegoro Journal of Economics*, vol. 2, no. 4, pp. 1 – 10
- Lopi, EP 2018, *14 Kelompok UKM terima bantuan peralatan usaha dari Pemda Bulukumba*, Makassar Terkini, <https://makassar.terkini.id/14-kelompok-ukm-terima-bantuan-peralatan-usaha-dari-pemda-bulukumba/>
- MBK Ventura n.d., *Micro Working Capital (MWC): Pendekatan Grameen Bank*, PT. Mitra Bisnis Keluarga Ventura, <https://www.mbk-ventura.com/methodology.php?ind>
- Nemoto, N & Koreen, M 2019, 'SME policy faced with development of financial technology: digital innovation can improve financial access for SMEs', *OECD, T20 Japan 2019*
- Nextbigwhat 2014, *Union minister launches android application for micro, small and medium enterprises (MSME) sector*, <https://nextbigwhat.com/union-minister-launches-android-application-micro-small-medium-enterprises-msme-sector/>
- OECD dan ERIA 2018, 'SME policy index: ASEAN 2018: boosting competitiveness and inclusive growth', *OECD Publishing, Paris/Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, Jakarta*
- OJK n.d., *Laku Pandai sahabat masyarakat: Layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif*, otoritas Jasa Keuangan, <https://www.ojk.go.id/id/Pages/Laku-Pandai.aspx>
- OJK 2018, "Laporan profil industri perbankan – triwulan IV 2018", *Departemen Pengembangan Pengawasan dan Manajemen Krisis Otoritas Jasa Keuangan*
- OJK 2019, *Siaran Pers Survei OJK 2019 Indeks Literasi Dan Inklusi Keuangan Meningkat*, <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Siaran-Pers-Survei-OJK-2019-Indeks-Literasi-Dan-Inklusi-Kuangan-Meningkat.aspx>
- PNM n.d., *PNM Mekaar & PNM Mekaar Syariah, Permodalan Nasional Madani (PNM)*, <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>

- Pradjarto, L 2017, *Agar Mudah Dapat Modal, UKM Harus Berbadan Hukum Koperasi*, Warta Ekonomi, <https://www.wartaekonomi.co.id/read155415/indeks>
- Pusat Studi Pedesaan & Kawasan UGM 2019, *Dinamika dan tantangan tenaga pendamping profesional desa*, <https://pspk.ugm.ac.id/2019/09/07/dinamika-dan-tantangan-tenaga-pendamping-profesional-des/>
- PwC 2019, *Survei PwC: 74% UMKM belum dapat akses pembiayaan*, Pricewaterhouse Coopers, <https://www.pwc.com/id/en/media-centre/pwc-in-news/2019/indonesian/survei-pwc-74-umkm.html>
- Ramcharran, H 2017, 'Financing small and medium-sized enterprises in Thailand: The importance of bank loans and financing diversification', *The Journal of Entrepreneurial Finance (JEF)* vol.19, no.2.
- RBI 2019, *Report of the expert committee on micro, small and medium enterprises*, Reserve Bank of India, <https://www.rbi.org.in/Scripts/PublicationReportDetails.aspx?UrlPage=&ID=924#CH6>
- Shinozaki, S 2017, 'Traditional & alternative business models for SME financing in Asia', ESCAP Workshop on SME Access to Finance and the Role of Development Banks in Asia and the Pacific and Latin America (27 September 2017), *Asian Development Bank (ADB)*
- Simulasi Kredit, Benefit cost ratio dan cara menghitungnya, <https://www.simulasikredit.com/benefit-cost-ratio-dan-cara-menghitungnya/>
- SME CoRpMalaysia n.d., *Micro connector programme (ConnectME)*, <http://www.smeCorp.gov.my/index.php/en/programmes/2015-12-21-09-53-14/micro-connector-programme-connectme>
- Suara NTB 2017, *Data penyaluran KUR di SIKP dinilai tidak valid*, Jendela NTB untuk Dunia, <https://www.suarantb.com/ekonomi.dan.bisnis/2017/247116/Data.Penyaluran.KUR.di.SIKP.Dinilai.Tidak.Valid/>
- Sulteng Raya 2019, *Pelaku UMKM disarankan memanfaatkan PLUT KUMKM*, <https://sultengraya.com/pelaku-umkm-disarankan-manfaatkan-plut-kumkm/>
- Tambunan, TTH 2011, 'Development of micro, small and medium enterprises and their constraints: a story from Indonesia', *Gadjah Mada International Journal of Business* vol. 13, no. 1, pp. 21 – 43.
- Thohir, A 2018, "Siaran pers: Forum keberantaraan untuk mewujudkan kemiskinan satu digit", *Biro Humas dan Tata Usaha Pimpinan Kementerian PPN/Bappenas*
- Tosida, ET, Thaheer, H, & Maryana, S 2015, 'Strategi peningkatan daya saing melalui framework rantai nilai untuk kompetensi usaha jasa telematika Indonesia', *Jurnal Penelitian Pos dan Informatika (JPPI)*, vol.5, no.1, pp.1 – 18
- USAID 2011, "Market linkages initiative: Lessons learned on integrating smallholder farmers into commercial markets in East Africa", *United States Agency for International Development & Peter Boone and Kristin Beyard of CARANA Corporation*
- Yoshino, N & Taghizadeh-Hesary, F 2016, 'Major challenges facing small and medium-sized enterprises in Asia and solutions for mitigating them', *ADB Working Paper*, no. 564

World Bank 2017, *MSME finance gap*, <https://finances.worldbank.org/-/MSME-Finance-Gap/ijmu-5v4p>
Yuhua, Z & Bayhaqi, A 2013, "SME's participation in global production chains", *APEC Singapore*
Yulisti, M & Triyanti, R 2012, 'Rantai pemasaran ikan koi (Cyprinus carpio) di Kabupaten Blitar, Jawa Timur'.
Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan, vol.7, no. 1, pp.14-20

Lampiran

Lampiran 1. Profil usaha responden *demand*

a. Lutfi Batik

Kabupaten Pekalongan terkenal dengan produksi kain batik. Salah satu wilayah yang menjadi pusat produksi Batik Pekalongan adalah Desa Kampil Kecamatan Wiradesa. Namun demikian, rantai nilai produksi batik di Desa Kampil relatif panjang. Sebagian besar perajin batik belum memiliki akses langsung kepada konsumen akhir.

Berdasarkan kondisi tersebut, KOMPAK dalam program keberantaraan pasar, memberikan pendampingan pada UMKM dan menginisiasi pembentukan kelompok usaha batik di Desa Kampil. Tujuan dibentuknya kelompok tersebut adalah: 1) agar perajin batik memiliki *brand* dan merek sendiri untuk produk batik mereka; dan 2) mewadahi produk batik agar dapat dijual langsung kepada konsumen akhir dengan harga yang lebih kompetitif. Selain melalui pembentukan kelompok usaha, KOMPAK juga menghubungkan para perajin batik dengan *off-taker*.

b. KSU Panninggaran Berdikari Makmur

Kecamatan Panninggaran, Kabupaten Pekalongan memiliki kawasan perkebunan yang cukup besar dan merupakan salah satu daerah penghasil teh terbaik di dunia. Namun demikian, petani teh di Kecamatan Panninggaran mengeluhkan harga jual hasil teh yang relatif rendah untuk standar daun teh dengan kategori premium.

Oleh karena itu, beberapa desa di wilayah Panninggaran kemudian membentuk Koperasi Serba Usaha Panninggaran Berdikari Makmur (KSU Panninggaran BM). Koperasi tersebut didirikan pada tahun 2013. KSU Panninggaran BM membeli daun teh kategori premium dengan harga yang lebih tinggi dan memproduksi teh hijau siap seduh dengan kualitas premium.

Melalui program pendampingan dari KOMPAK, KSU Panninggaran BM kemudian dihubungkan dengan *off-taker*, Havilla Tea - Gourmet Tea yang merupakan perusahaan pemasaran teh secara *online*. Selain itu, KOMPAK juga mengenalkan KSU Panninggaran BM dengan media digital dalam mempromosikan produknya.

c. BUMDESMA Sari Bumi

Kabupaten Trenggalek memiliki lahan pertanian rempah-rempah seluas 3.500 hektar. Pada tahun 2019, produksi rempah-rempah berupa jahe mencapai 2.359 ton. Produksi rempah-rempah yang sangat tinggi tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat. Selama ini petani menjual hasil panen dalam bentuk belum diolah kepada pedagang sehingga belum ada nilai tambah yang diciptakan.

Pemerintah daerah kemudian menginisiasi pembentukan **BUMDes Bersama**, yaitu BUMDESMA Sari Bumi. BUMDESMA tersebut merupakan gabungan BUMDes dari 3 desa di Trenggalek, yaitu Pakel, Pule, dan Jombok. BUMDESMA Sari Bumi mengolah empon-empon¹³ dari petani agar memiliki nilai tambah, yang dikenal dengan nama simplisia¹⁴. KOMPAK juga telah menghubungkan BUMDESMA dengan *off-taker*.

“Keberadaan empon-empon di daerah ini luar biasa, namun dijual tanpa diolah terlebih dahulu. Dengan adanya BUMDESMA yang mengolah empon-empon, petani mendapatkan harga jual yang relatif stabil, BUMDESMA mendapatkan keuntungan dengan menciptakan nilai tambah, dan Desa juga mendapatkan keuntungan melalui hasil pembagian dividen dari BUMDESMA.”

Narasumber BUMDESMA Sari Bumi

d. Mocaf Bogati

Kabupaten Pacitan memiliki beberapa komoditas hasil pertanian yang cukup banyak antara lain padi, cengkeh, kelapa, dan singkong. Pada panen tiba, harga jual singkong relatif murah dan belum ada yang mengolah singkong sehingga memiliki nilai tambah. Hal ini yang membuat salah satu *social entrepreneur* di daerah Bogati tertarik untuk membuat tepung mocaf. Tepung mocaf adalah tepung yang terbuat dari singkong.

Untuk membantu kelompok usaha tersebut, KOMPAK memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan seperti: perbaikan kemasan, meningkatkan higienitas produk, cara mengembangkan variasi produk dari tepung mocaf, dan teknik pemasaran digital, melalui Tokopedia, Instagram, dan media sosial sejenis lainnya. Selain itu, KOMPAK melalui program keberantaraan pasar juga membantu kelompok usaha ini untuk terhubung ke pasar yang lebih luas hingga ke Yogyakarta, Solo, Pasuruan, dan Surabaya.

e. Batik Nastiti Agung 2

Batik Nastiti Agung 2 (berdiri tahun 2018) merupakan kelompok usaha perempuan perajin batik binaan Disperindag Kabupaten Sleman, sebanyak 20 orang. Kain batik produksi Nastiti Agung 2 sering diikuti dalam pameran-pameran yang diadakan baik oleh pemerintah daerah maupun swasta. Konsumen Batik Nastiti Agung 2 tidak hanya individu namun instansi, misalnya Bappeda Kabupaten Sleman. Selain itu, konsumen Batik Nastiti Agung 2 sudah merambah ke luar Jawa, yaitu Lampung dan Palembang. Dalam rangka mengenalkan batik pada masyarakat, Batik Nastiti Agung 2 juga membuka workshop cara membuat batik.

13 Empon-empon adalah kelompok tanaman atau akar tanaman yang menjadi rempah. Empon-empon terdiri dari jahe, kunyit, lengkuas, dan temu.

14 Simplisia adalah empon-empon yang dirajang dan dikeringkan.

Lampiran 2. Produk pembiayaan UMKM yang disediakan oleh responden *supply*

Lembaga keuangan telah menyediakan berbagai produk pembiayaan untuk usaha skala mikro dan kecil. Masing-masing produk pembiayaan memiliki rentang suku bunga yang berbeda-beda. Produk-produk pembiayaan tersebut dapat menjadi alternatif pilihan bagi UMKM ketika akan mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan. Berikut ini adalah rincian produk keuangan yang dimiliki oleh masing-masing lembaga keuangan.

Produk Pembiayaan Lembaga Keuangan

No	Nama Lembaga Keuangan	Beberapa Alternatif Produk Pembiayaan untuk UMK	Range Suku Bunga (per tahun)	Rata-rata Durasi Proses Pengajuan Pinjaman
1	Bank Jateng Cabang Pekalongan	a. KUR Mikro	a. 6%	3 – 5 hari
		b. KUR Kecil	b. 6%	
		c. Mitra Jateng 25	c. 7%	
		d. Mitra Jateng 75	d. 20%	
		e. Mitra Jateng 500	e. 14% –18%	
		f. Siklus	f. 14% –18%	
2	BPR Bank Pekalongan	Modal Kerja	11,4% - 24%	3 – 5 hari
3	PNM	a. PNM UlaMM	a. 1% - 2% (per bulan)	1 – 3 hari
		b. PNM Mekaar	b. 1% - 2% (per bulan)	
4	Bank BTN Pacitan	a. KUR Mikro	a. 6%	5 hari
		b. KUR Kecil	b. 6%	
		c. Kredit UMKM	c. 7% - 10%	
5	Bank Mandiri KCP Pacitan	a. KUR Mikro	a. 6%	3 – 5 hari
		a. KUR Kecil	a. 6%	
		b. Kredit Modal Kerja	b. 7% - 10%	
6	Bank Jatim Trenggalek	a. Kredit Mikro	a. 11,9%	3 – 5 hari
		b. Kredit SiUMI	b. 7,8%	
		c. Kredit Pundi Kencana	c. 7% - 10%	
7	BPR Jatim Bank UMKM	a. Kredit Multi Lancar Usaha	a. 11%	3 – 5 hari
		b. Kredit Modal Kerja	b. 11%	

No	Nama Lembaga Keuangan	Beberapa Alternatif Produk Pembiayaan untuk UMK	Range Suku Bunga (per tahun)	Rata-rata Durasi Proses Pengajuan Pinjaman
8	Bank Mandiri KCP Diponegoro	a. KUR Mikro b. KUR Kecil c. Kredit Modal Kerja	a. 6% b. 6% c. 7% - 10%	3 – 5 hari
9	BPR UGM	Kredit Umum	9%	1 minggu
10	Bank BRI KC Cik Ditiro	a. KUR Kecil b. Pinjaman Umum c. Pinjaman Mikro	a. 6% b. 10% c. 12% - 20%	3 – 5 hari

Lampiran 3. Produk-Produk Pembiayaan bagi UMKM

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Kredit Modal Kerja	Himbara	Rp100 juta s.d Rp1 miliar	3 – 5 tahun	<p>Perorangan</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, atau akta pendirian perusahaan (2) Dokumen legalitas usaha: NPWP, SIUP, SITU, TDP, atau SKDU (3) Khusus di BRI, harus mengisi formulir pembukaan rekening terlebih dahulu dan mengisi saldo awal sebesar Rp250 ribu. (4) Fotokopi IMB, sertifikat, dan NPWP <p>Badan Hukum (PT,CV)</p> <ul style="list-style-type: none"> (1), (2), (3), (4), (5) surat keputusan menteri hukum dan HAM, (6) akta pendirian perusahaan 	Sertifikat tanah
Kredit Modal Kerja	Perbankan ¹⁵	<ul style="list-style-type: none"> • Rp100 juta s.d lebih dari Rp10 miliar (BCA) • Rp5 juta- Rp500 juta (Bank Sampoerna) 	3 – 5 tahun	<p>Perorangan</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, atau akta pendirian perusahaan (2) Dokumen legalitas usaha: NPWP, SIUP, SITU, TDP, atau SKDU (3) Fotokopi IMB, sertifikat, dan NPWP <p>Badan Hukum (PT,CV)</p> <ul style="list-style-type: none"> (1), (2), (3), (4) surat keputusan menteri hukum dan HAM, (5) akta pendirian perusahaan 	Sertifikat tanah

¹⁵ Perbankan yang menjadi sampel adalah BCA dan Bank Sampoerna.

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
				<p>Koperasi¹⁶</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Legalitas perusahaan (SIUP, TDP, Akta Pendirian dan perubahan). (2) Identitas pengurus (3) Fotokopi NPWP (4) Fotokopi SHM/SHGB (5) Fotokopi PBB (6) Laporan keuangan 1 tahun terakhir (7) Laporan kondisi NPL 3-6 bulan terakhir (8) Surat yang mendukung tujuan kredit (9) Fotokopi izin dinas koperasi (10) Fotokopi AD/ART (11) Daftar anggota (12) Laporan RAT (13) Koperasi dalam kondisi sehat 	
Kredit Modal Kerja	BPR ¹⁷	Plafon hingga Rp10 miliar	3 – 5 tahun	<p>Perorangan</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, atau akta pendirian perusahaan (2) Dokumen legalitas usaha: NPWP, SIUP, SITU, TDP, atau SKDU (3) Fotokopi IMB, sertifikat, dan NPWP 	Sertifikat tanah

¹⁶ Bank Sampoerna yang memberikan pembiayaan untuk lembaga berbentuk koperasi.

¹⁷ BPR yang menjadi sampel adalah BPR BDE Yogyakarta.

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
-------------------	------------------------	----------------	------------------	-------------	--------

Badan Hukum (PT,CV)

(1), (2), (3), (4) surat keputusan menteri hukum dan HAM, (5) akta pendirian perusahaan

Koperasi

(1) Legalitas perusahaan (SIUP, TDP, Akta Pendirian dan perubahan).

(2) Identitas pengurus

(3) Fotokopi NPWP

(4) Fotokopi SHM/SHGB

(5) Fotokopi PBB

(6) Laporan keuangan 1 tahun terakhir

(7) Laporan kondisi NPL 3-6 bulan terakhir

(8) Surat yang mendukung tujuan kredit

(9) Fotokopi izin dinas koperasi

(10) Fotokopi AD/ART

(11) Daftar anggota

(12) Laporan RAT

(13) Koperasi dalam kondisi sehat

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Kredit Investasi	Himbara ¹⁸	Rp100 juta s.d Rp50 miliar	Maksimal 5 tahun	<p>Perorangan</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, atau akta pendirian perusahaan (2) Dokumen legalitas usaha: NPWP, SIUP, SITU, TDP, atau SKDU (3) Proposal proyek (4) Fotokopi IMB, sertifikat, dan NPWP <p>Badan Hukum (PT, CV)</p> <ul style="list-style-type: none"> (1), (2), (3), (4), (5) Fotokopi KTP dewan direksi dan komisaris, (6) Fotokopi KTP para pemegang saham <p>Koperasi</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Legalitas perusahaan (SIUP, TDP, Akta Pendirian dan perubahan). (2) Identitas pengurus (3) Fotokopi NPWP (4) Fotokopi SHM/SHGB (5) Fotokopi PBB (6) Laporan keuangan 1 tahun terakhir (7) Laporan kondisi NPL 3-6 bulan terakhir (8) Surat yang mendukung tujuan kredit (9) Fotokopi izin dinas koperasi (10) Fotokopi AD/ART (11) Daftar anggota (12) Laporan RAT (13) Koperasi dalam kondisi sehat 	Sertifikat tanah

18 Himbara yang menjadi sampel adalah BRI.

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Kredit Investasi	Perbankan (Bank Sampoerna)	<ul style="list-style-type: none"> Rp100 juta s.d Rp10 miliar (BCA) Rp5 juta-500 juta 	Maksimal 5 tahun	<p>Perorangan</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, atau akta pendirian perusahaan (2) Dokumen legalitas usaha: NPWP, SIUP, SIU, TDP, atau SKDU (3) Proposal proyek (4) Fotokopi IMB, sertifikat, dan NPWP <p>Badan Hukum (PT,CV)</p> <ul style="list-style-type: none"> (1), (2), (3), (4), (5) Fotokopi KTP dewan direksi dan komisaris, (6) Fotokopi KTP para pemegang saham <p>Koperasi</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Legalitas perusahaan (SIUP, TDP, Akta Pendirian dan perubahan). (2) Identitas pengurus (3) Fotokopi NPWP (4) Fotokopi SHM/SHGB (5) Fotokopi PBB (6) Laporan keuangan 1 tahun terakhir (7) Laporan kondisi NPL 3-6 bulan terakhir (8) Surat yang mendukung tujuan kredit (9) Fotokopi izin dinas koperasi (10) Fotokopi AD/ART (11) Daftar anggota (12) Laporan RAT (13) Koperasi dalam kondisi sehat 	Sertifikat tanah

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Kredit Investasi	BPR ¹⁹	Plafon maksimal Rp10 miliar	Maksimal 5 tahun	<p>Perorangan</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, atau akta pendirian perusahaan (2) Dokumen legalitas usaha: NPWP, SIUP, SIU, TDP, atau SKDU (3) Proposal proyek (4) Fotokopi IMB, sertifikat, dan NPWP <p>Badan Hukum (PT, CV)</p> <ul style="list-style-type: none"> (1), (2), (3), (4), (5) Fotokopi KTP dewan direksi dan komisaris, (6) Fotokopi KTP para pemegang saham <p>Koperasi</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Legalitas perusahaan (SIUP, TDP, Akta Pendirian dan perubahan). (2) Identitas pengurus (3) Fotokopi NPWP (4) Fotokopi SHM/SHGB (5) Fotokopi PBB (6) Laporan keuangan 1 tahun terakhir (7) Laporan kondisi NPL 3-6 bulan terakhir (8) Surat yang mendukung tujuan kredit (9) Fotokopi izin dinas koperasi (10) Fotokopi AD/ART (11) Daftar anggota (12) Laporan RAT (13) Koperasi dalam kondisi sehat 	Sertifikat tanah

¹⁹ BPR yang menjadi sampel adalah BPR BDE Yogyakarta.

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
-------------------	------------------------	----------------	------------------	-------------	--------

KUR Mikro dan Kecil	Perbankan	Rp25 juta s.d Rp250 juta	3 – 4 tahun	(1) Calon debitur tidak memiliki kredit (2) Tidak masuk daftar hitam penarik cek kosong (3) Bila pernah memperoleh kredit dari bank lain, maka wajib melampirkan surat keterangan lunas (4) Fotokopi surat cerai/nikah bila sudah menikah (5) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dibuktikan dengan KTP dan KK (6) Memiliki usaha produktif minimal 6 bulan (7) NPWP dan foto suami/istri ukuran 4x6	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
----------------------------	-----------	--------------------------	-------------	---	---

Kupedes BRI	Bank BRI	Rp1 juta s.d Rp250 juta	1 – 5 tahun	(1) Berusia 21 – 60 tahun (2) Usaha beroperasi minimal 1 tahun (3) Fotokopi KTP pemohon dan/atau suami/ istri, dan Kartu Keluarga (4) Surat izin usaha atau Surat Keterangan Usaha (5) NPWP (untuk pengajuan di atas Rp50 juta) (6) Bukti kepemilikan jaminan berupa BPKB kendaraan atau Sertifikat Hak Milik	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
--------------------	----------	-------------------------	-------------	--	---

Kredit Kemitraan BRI	Bank BRI	Rp10 juta s.d Rp100 juta	6 bulan – 5 tahun	(1) Memiliki usaha yang feasible (2) Pengalaman usaha minimal 1 tahun (3) Minimal surat keterangan usaha dari Kepala Desa/Lurah/Pasar (4) Tidak sedang menerima pinjaman kemitraan dari BUMN lain	
-----------------------------	----------	--------------------------	-------------------	--	--

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Mikro BRI Syariah	BRI Syariah	<ul style="list-style-type: none"> Rp25 juta s.d Rp75 juta (Mikro 75 iB BRI) > Rp75 juta s.d Rp200 juta (Mikro 200 iB BRI) 	6 bulan – 5 tahun	Dokumen identitas (1) Fotokopi E-KTP calon Nasabah dan pasangan (suami / istri) (2) Kartu Keluarga dan akta nikah. (3) Akta cerai/ surat kematian (4) Surat izin usaha / Surat Keterangan usaha (5) NPWP bila limit pembiayaan > 50 juta Aplikasi Pengajuan Pembiayaan (1) Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan (2) Catatan keuangan atau nota-nota penjualan (3) SPPT PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (4) Fotokopi agunan dan IMB jika ada (5) Bukti Riwayat pembiayaan di Bank	Sertifikat tanah
	BNI Syariah	<ul style="list-style-type: none"> Rp5 juta s.d Rp50 juta (Mikro 2 iB Hasanah) Rp50 juta s.d Rp500 juta (Mikro 3 iB Hasanah) 	6 – 60 bulan	(1) Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha (SKU), Bukti Kepemilikan Jaminan (Mikro 2 iB Hasanah) (2) Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan (Mikro 3 iB Hasanah)	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
PNM UlaMM	PT. PNM	Maksimal Rp200 juta	6 bulan – 5 tahun	<ol style="list-style-type: none"> (1) Usaha telah berjalan minimal 1 tahun (2) Usia calon debitur 21 tahun/sudah menikah s/d 65 tahun pada saat jatuh tempo kredit; (3) Fotokopi KTP suami istri dan surat nikah (bila telah menikah), kartu keluarga, rekening listrik/telepon dan PBB, jaminan (SHM/SHGB/SHGU/BPKB/surat kios/akta jual beli) (4) Surat keterangan usaha 	Sertifikat tanah
PNM Mekaar	PT. PNM	Rp2 juta- Rp5 juta	25-50 minggu	<ol style="list-style-type: none"> (1) Perempuan berusia 18-55 tahun (2) Digunakan untuk membuka usaha (3) Tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat disiplin mengikuti proses Persiapan Pembiayaan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) yang minimal dilaksanakan sekali dalam seminggu; (4) Satu kelompok minimal 10 orang; (5) Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua; (6) Fotokopi KTP, resi, atau surat keterangan domisili dari RT 	Tanpa agunan
PNM Mekaar Syariah	PT. PNM	Rp2 juta- Rp5 juta	25-50 minggu	<ol style="list-style-type: none"> (1) Perempuan berusia 18-55 tahun (2) Digunakan untuk membuka usaha (3) Tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat disiplin mengikuti proses Persiapan Pembiayaan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) yang minimal dilaksanakan sekali dalam seminggu; (4) Satu kelompok minimal 10 orang; (5) Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua; (6) Fotokopi KTP, resi, atau surat keterangan domisili dari RT 	Tanpa agunan

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
PNM Mekaar Plus²⁰	PT. PNM	Rp5 juta- Rp15 juta	25-50 minggu	<ol style="list-style-type: none"> (1) Perempuan berusia 18-55 tahun (2) Digunakan untuk membuka usaha (3) Tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat disiplin mengikuti proses Persiapan Pembiayaan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) yang minimal dilaksanakan sekali dalam seminggu; (4) Satu kelompok minimal 10 orang; (5) Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua; (6) Fotokopi KTP, resi, atau surat keterangan domisili dari RT 	Tanpa agunan
<ul style="list-style-type: none"> • Gandeng Tangan • KoinWorks • Modalku 	P2P fintech lending	Maksimum Rp5 miliar	1 – 5 tahun	<ol style="list-style-type: none"> (1) Mengisi formulir dan data diri (2) Mengunggah foto diri, KTP, dan foto usaha 	Tanpa agunan
Kreasi Pegadaian	Pegadaian	Rp1 juta s.d Rp400 juta	1 tahun – 4 tahun	<ol style="list-style-type: none"> (1) Memiliki usaha UMKM dibuktikan dengan SIUP atau SITU (2) Usaha milik sendiri dan berjalan minimal 1 tahun (3) Memiliki agunan sepeda motor dengan usia kendaraan maksimal 15 tahun atau mobil dengan usia kendaraan maksimal 20 tahun disertai dengan surat-surat lengkap 	BPKB kendaraan bermotor
Krasida Pegadaian	Pegadaian	Rp1 juta s.d Rp5 miliar	6 bulan – 3 tahun	Fotokopi KTP dan KK serta memiliki emas sebagai jaminan	Emas

²⁰ PNM Mekaar Plus merupakan kelanjutan dari PNM Mekar. Sasarannya adalah nasabah yang memiliki potensi untuk naik kelas dari penerima PNM Mekaar untuk menjadi penerima KUR atau pembiayaan perbankan lainnya (PNM n.d.). Sebagai sasaran dari produk ini adalah UMKM yang berada di daerah pelosok dan belum dijangkau oleh perbankan. PNM menjalin kemitraan dengan perbankan anggota Himbara (BRI, Bank Mandiri, dan BNI) sebagai penyedia sumber dana untuk produk tersebut.

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
KURBE (Kredit Usaha Rakyat Berorientasi Ekspor)	Indonesia EximBank	Plafon KURBE mikro: Rp5 miliar Plafon KURBE kecil: Rp25 miliar	3 tahun untuk KMK (Kredit Modal Kerja Ekspor)	(1) Surat permohonan (2) Dokumen identitas pengurus dan pemilik usaha (3) Dokumen legalitas usaha (4) Laporan keuangan atau data keuangan lainnya (5) Data lain yang diperlukan	
KUR Mikro	Bank Jateng	Rp1 juta s.d Rp50 juta	Maksimal 4 tahun	<p>Perorangan</p> <p>(1) Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun</p> <p>(2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan</p> <p>(3) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah</p> <p>(4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK</p> <p>Koperasi</p> <p>(1) Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun</p> <p>(2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan</p> <p>(3) Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah</p> <p>(4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, NPWP lembaga, TDP, Surat keterangan Disperindag</p> <p>(5) Laporan RAT</p>	Tanpa agunan

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
KUR Kecil	Bank Jateng	Rp50 juta s.d Rp500 juta	Maksimal 4 tahun	<p>Perorangan</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan (3) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK (5) Fotokopi dokumen agunan <p>Koperasi</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan (3) Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, NPWP lembaga, TDP, Surat keterangan Disperindag (5) Laporan RAT 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Mitra Jateng 25	Bank Jateng	Maksimal Rp25 juta	3 tahun	<p>Perorangan</p> <ol style="list-style-type: none"> Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK <p>Koperasi</p> <ol style="list-style-type: none"> Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, NPWP lembaga, TDP, Surat keterangan Disperindag Laporan RAT 	Tanpa agunan
Mitra Jateng 75	Bank Jateng	Maksimal Rp75 juta	3 tahun	<p>Perorangan</p> <ol style="list-style-type: none"> Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK Fotokopi dokumen agunan 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
-------------------	------------------------	----------------	------------------	-------------	--------

Koperasi

- (1) Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun
- (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan
- (3) Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah
- (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, NPWP lembaga, TDP, Surat keterangan Disperindag
- (5) Laporan RAT

Mitra Jateng 500

Bank Jateng
Rp75 juta s.d Rp500 juta

Maksimal 10 tahun (Kredit Investasi) dan maksimal 5 tahun (Kredit Modal Kerja)

Perorangan

- (1) Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun
- (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan
- (3) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah
- (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK
- (5) Fotokopi dokumen agunan

Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Koperasi

- (1) Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun
- (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan
- (3) Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
				<ul style="list-style-type: none"> (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, NPWP lembaga, TDP, Surat keterangan Disperindag (5) Laporan RAT 	

Siklus Bank Jateng Plafon maksimal Rp500 juta 6 bulan

Perorangan

- (1) Khusus usaha pertanian
- (2) Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun
- (3) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan
- (4) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah
- (5) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK
- (6) Fotokopi dokumen agunan

Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Koperasi

- (1) Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun
- (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan
- (3) Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah
- (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, NPWP lembaga, TDP, Surat keterangan Disperindag
- (5) Laporan RAT

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Kredit Modal Kerja	BPR Bank	Rp1 juta s.d Rp1,5 miliar	5 tahun	Perorangan (1) Usia pemohon minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun (2) Usaha sudah beroperasi minimal 6 bulan (3) Dokumen legalitas pemohon: KTP, kartu keluarga, akta nikah (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, Akta pendirian usaha, Neraca, Laporan Laba Rugi (5) Fotokopi dokumen agunan	<ul style="list-style-type: none"> Tanpa agunan untuk pinjaman Rp1 juta s.d Rp5 juta Pinjaman >Rp5 juta menggunakan agunan sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
	Pekalangan			Koperasi (1) Usia pengurus yang menjadi penanggung jawab pinjaman minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 60 tahun (2) Usaha sudah beroperasi minimal 1 tahun (3) Dokumen legalitas salah satu pengurus: KTP, kartu keluarga, akta nikah (4) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, Akta pendirian usaha, Neraca, Laporan Laba Rugi	<ul style="list-style-type: none"> Tanpa agunan untuk pinjaman kurang dari Rp10 juta
Kredit Umum	BPR UGM	Maksimal Rp1 miliar	3 bulan – 5 tahun	<ul style="list-style-type: none"> Memiliki usaha/penghasilan tetap Dokumen legalitas: KTP suami istri, KK, Akta nikah, SK Karyawan (bagi karyawan), slip gaji terakhir (bagi karyawan) 	<ul style="list-style-type: none"> Tanpa agunan untuk pinjaman kurang dari Rp10 juta

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
				<ul style="list-style-type: none"> (3) Denah tempat tinggal (4) NPWP untuk pinjaman >Rp50 juta (5) Fotokopi dokumen agunan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pinjaman >Rp10 juta menggunakan agunan sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
KUR	Bank Mandiri	Rp25 juta s.d Rp250 juta		<ul style="list-style-type: none"> (1) Memiliki usaha yang sudah brejalan minimal 6 bulan (2) Dokumen legalitas: KTP, KK, Akta nikah (3) NPWP (4) Surat keterangan usaha dari Kelurahan (5) Fotokopi dokumen agunan 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
Kredit Investasi	Bank Mandiri	Rp100 juta s.d Rp10 miliar	1 tahun	<ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK (2) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, Akta pendirian usaha, NPWP 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
Kredit Modal Kerja	Bank Mandiri	Rp100 juta s.d Rp10 miliar	1 tahun dan dapat diperpanjang	<ul style="list-style-type: none"> (1) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK (2) Dokumen legalitas usaha: SIUP atau IUMK, Akta pendirian usaha, NPWP 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
-------------------	------------------------	----------------	------------------	-------------	--------

Kredit UMKM	Bank BTN	<ul style="list-style-type: none"> Mikro: <Rp100 juta Kecil: Rp100 juta s.d <Rp500 juta 	Sesuai kesepakatan bank dan debitur	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki usaha produktif UMKM yang sudah berjalan minimal 1 tahun Usaha calon nasabah minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 65 tahun pada saat lunas Memiliki izin usaha Memiliki histori pinjaman yang baik 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
		<ul style="list-style-type: none"> Menengah: Rp500 juta s.d <Rp5 miliar 			

KUR	Bank BTN	<ul style="list-style-type: none"> Mikro: maksimal Rp25 juta Kecil: maksimal Rp500 juta 	<ul style="list-style-type: none"> Mikro: maksimal 3 tahun Kecil: maksimal 4 tahun 	<ol style="list-style-type: none"> Tidak sedang memiliki kredit lain Memiliki histori kredit yang baik Usaha calon nasabah minimal 21 tahun atau sudah menikah NPWP untuk KUR Kecil Usaha sudah berjala minimal 6 bulan Fotokopi KTP 	<ul style="list-style-type: none"> Mikro: tanpa agunan Kecil: sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
	Bank Jatim	Maksimal Rp5 miliar		<ol style="list-style-type: none"> Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, akta nikah Fotokopi dokumen agunan 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Produk Pembiayaan	Jenis Lembaga Keuangan	Nilai Pinjaman	Periode Pinjaman	Persyaratan	Agunan
Kredit SiUMI	Bank Jatim	Maksimal Rp500 juta		<ol style="list-style-type: none"> (1) Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun (2) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, akta nikah (3) Fotokopi dokumen agunan (4) Tidak memiliki tunggakan kredit 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
Kredit Pundi Kencana	Bank Jatim	Maksimal Rp1 miliar	<ul style="list-style-type: none"> • Modal kerja: maksimal 4 tahun • Investasi: maksimal 5 tahun 	<ol style="list-style-type: none"> (1) Pas foto 4x6 sebanyak 2 lembar (2) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, akta nikah, NPWP (3) Laporan keuangan dan SIUP/TDP/IUMK (4) Fotokopi dokumen agunan (5) Fotokopi buku rekening 3 bulan terakhir 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
Kredit Multi Lancar Usaha	BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur	Maksimal Rp100 juta	<ul style="list-style-type: none"> • Modal kerja: maksimal 3 tahun • Investasi: maksimal 5 tahun 	<ol style="list-style-type: none"> (1) Pas foto 4x6 sebanyak 1 lembar (2) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, akta nikah, NPWP (3) Fotokopi dokumen agunan (4) Tidak memiliki tunggakan di bank lain (5) Memiliki tempat tinggal sendiri 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor
Kredit Modal Kerja	BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur	Rp5 juta s.d Rp750 juta		<ol style="list-style-type: none"> (1) Pas foto 4x6 sebanyak 1 lembar (2) Dokumen legalitas pemohon: KTP, KK, akta nikah, NPWP (3) Fotokopi dokumen agunan (4) Foto usaha 	Sertifikat tanah atau BPKB kendaraan bermotor

Lampiran 4. Kesenjangan antara demand dan supply

Berikut ini adalah ringkasan gap antara UMKM dan lembaga keuangan terkait dengan penyediaan layanan keuangan, khususnya pembiayaan.

Kesenjangan (gap) antara UMKM dan lembaga keuangan

Item	UMKM	Lembaga Keuangan
Kebutuhan produk keuangan	<ul style="list-style-type: none"> Produk pembiayaan yang diinginkan adalah KUR 	<ul style="list-style-type: none"> Tidak semua lembaga keuangan menyediakan KUR Ada banyak produk keuangan yang kompetitif dengan KUR
Persepsi terkait KUR	KUR dapat diakses berkali-kali	Akses produk KUR dibatasi sekali seumur hidup atau beberapa kali seumur hidup tetapi dibatasi hingga akumulasi plafon tertentu
Keuangan usaha dan laporan keuangan	<ul style="list-style-type: none"> Keuangan usaha tercampur dengan keuangan rumah tangga Belum memiliki catatan dan/atau laporan keuangan sederhana Nota pembelian dan penjualan disimpan dan dirapikan 	<ul style="list-style-type: none"> Catatan/laporan keuangan sederhana sangat membantu proses analisis dan dapat mempercepat proses pengajuan pinjaman Nota-nota pembelian dan penjualan yang terkoleksi dengan rapi juga membantu lembaga keuangan untuk melakukan analisis keuangan calon nasabah
Pemenuhan jaminan/ agunan	<ul style="list-style-type: none"> Tidak semua UMKM memiliki aset usaha yang dapat digunakan sebagai jaminan Aset usaha yang dimiliki berupa mesin-mesin produksi Aset berada di luar kabupaten/kota domisili calon nasabah 	<ul style="list-style-type: none"> Pinjaman pada limit tertentu mensyaratkan adanya jaminan Jaminan yang umumnya diterima adalah sertifikat tanah dan/atau bangunan, BPKB kendaraan Mayoritas lembaga keuangan tidak dapat menerima aset bergerak, seperti mesin sebagai jaminan Ada lembaga keuangan yang mau menerima aset di luar kabupaten/kota sebagai jaminan apabila aset tersebut sudah atas nama calon nasabah

Item	UMKM	Lembaga Keuangan
Persepsi terkait jaminan/ agunan	Tidak dapat mengajukan pinjaman apabila tidak memiliki aset yang dapat digunakan sebagai jaminan	Terdapat produk pembiayaan yang tidak mensyaratkan adanya jaminan
Penanggung jawab pinjaman kelompok usaha	Belum ada pengurus yang bersedia menjadi penanggung jawab pinjaman	Salah satu pengurus kelompok usaha harus menjadi penanggung jawab pinjaman. Kewajiban penanggung jawab adalah melengkapi syarat administratif dan syarat agunan (apabila dipersyaratkan).
Syarat administratif	Terdapat UMKM yang belum memiliki dokumen administratif secara lengkap. Terdapat persepsi bahwa dokumen administratif tidak harus segera diurus.	Kelengkapan dokumen administratif membantu mempercepat proses pengajuan pinjaman
Umur usaha	Terdapat UMKM yang umur usaha kurang dari 1 tahun	Lembaga keuangan mensyaratkan umur usaha minimal 1 tahun untuk mengakses pembiayaan

Kolaborasi Masyarakat dan Pelayanan untuk
Kesejahteraan (KOMPAK)

Program kemitraan Pemerintah Australia-Indonesia

Jalan Diponegoro No. 72, Jakarta Pusat, 10320

Telepon (021) 8067 5000 | Faksimili (021) 3190 3090

KOMPAK

*Kolaborasi Masyarakat dan Pelayanan untuk Kesejahteraan
Kemitraan Pemerintah Australia - Indonesia*

ISBN 978-623-6080-23-8 (PDF)



9 786236 080238