

BAGAIMANA UMKM & PERBANKAN DAPAT SUKSES DI ERA DISRUPSI EKONOMI & DIGITAL

2020



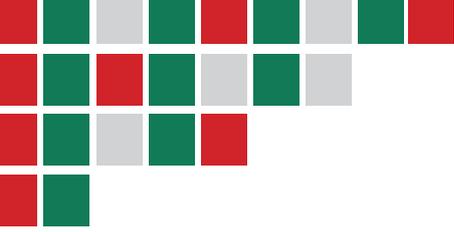


BAGAIMANA UMKM & PERBANKAN DAPAT SUKSES DI ERA DISRUPSI EKONOMI & DIGITAL



Departemen Penelitian dan Pengaturan Perbankan

2020



BAGAIMANA UMKM & PERBANKAN DAPAT SUKSES DI ERA DISRUPSI EKONOMI & DIGITAL



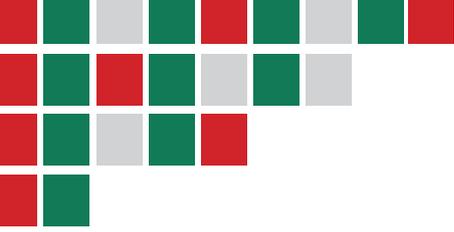
OJK – BCG Joint Research

DISCLAIMER

Kajian ini disusun oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan telah melalui serangkaian diskusi yang melibatkan institusi terkait dan para ahli. Kajian ini disediakan tanpa representasi, jaminan, atau syarat apa pun. OJK tidak memberikan representasi atau jaminan apapun tentang keakuratan atau kelengkapan dari informasi apa pun pada Kajian ini.

Penggunaan dan rujukan kepada Kajian ini tidak menunjukkan pengesahan terhadap siapa pun atau badan hukum mana pun oleh OJK. Serangkaian diskusi telah dilakukan melibatkan institusi terkait, dan para ahli yang telah membantu mempersiapkan naskah ini. Menjadi suatu kebanggaan bagi kami untuk dapat menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penyusunan kajian ini dari awal hingga selesai.





Pengarah:

- Heru Kristiyana – Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan

Penasihat:

Otoritas Jasa Keuangan

- Teguh Supangkat – Deputi Komisioner Pengawas Perbankan I
- Anung Herlianto E.C. – Kepala Departemen Penelitian dan Pengaturan Perbankan
- Mohamad Miftah – Direktur Penelitian – DPNP

Boston Consulting Group

- Edwin Utama – Managing Director & Partner
- Tushar Agarwal - Partner

Editor dan Kontributor:

Otoritas Jasa Keuangan:

- Siti Yayuningsih – Peneliti Eksekutif
- Yudhisti Ramadantio – Peneliti
- Jehan Firrizqi Ananda – Peneliti Junior
- Marathur Butarbutar - Peneliti Junior
- Silvia Adhiarahmawati – Peneliti Junior

Boston Consulting Group

- Yustian Hartono – Project Leader
- Billi – Specialist Consultant
- Gabriella Adiprawira – Associate
- Patricia Sidharta – Research Associate

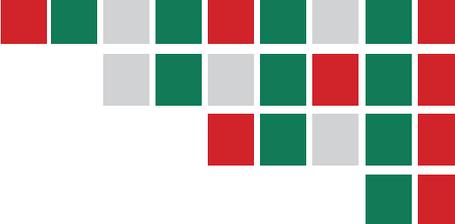
Penulis:

Otoritas Jasa Keuangan (Departemen Penelitian dan Pengaturan Perbankan – DPNP OJK):

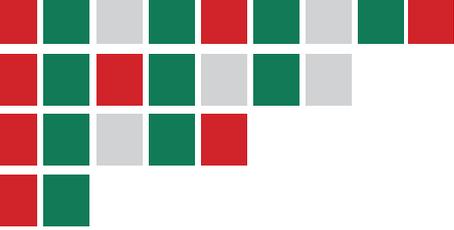
- Siti Yayuningsih – Peneliti Eksekutif
- Yudhisti Ramadantio – Peneliti
- Jehan Firrizqi Ananda – Peneliti Junior
- Marathur Butarbutar - Peneliti Junior
- Silvia Adhiarahmawati – Peneliti Junior

Boston Consulting Group

- Yustian Hartono – Project Leader
- Billi – Specialist Consultant
- Gabriella Adiprawira – Associate
- Patricia Sidharta – Research Associate

DAFTAR ISI 

KATA PENGANTAR	X
ABSTRAK	XII
1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	2
1.1.1. Pentingnya UMKM Bagi Perekonomian Indonesia	2
1.1.2. Dampak COVID-19 terhadap Ekonomi	2
1.1.3. Pergeseran Perilaku Transaksi Masyarakat	3
1.1.4. Respons Pemerintah dan Otoritas Perbankan	4
1.2. Tujuan Penelitian	5
1.3. Ruang Lingkup	5
1.3.1. Ruang Lingkup untuk UMKM	6
1.3.2. Ruang Lingkup untuk Bank	7
2. METODOLOGI PENELITIAN	9
2.1. Subyek Penelitian	10
2.1.1. Pelaku UMKM	9
2.1.2. Bank	12
2.2. Metode Pengumpulan Data	13
2.2.1. Metode Pengumpulan Data Primer	13
2.2.2. Metode Pengumpulan Data Sekunder	17
3. HASIL DAN PEMBAHASAN	19
3.1. Dampak COVID-19 terhadap UMKM	20
3.1.1. Permasalahan yang Dihadapi UMKM	20
3.1.2. Persepsi UMKM terhadap Bantuan Pemerintah	27
3.1.3. Persepsi UMKM terhadap Digitalisasi	29
3.2. Respons Bank terhadap COVID-19	32
3.2.1. Gambaran Umum Produk Kredit UMKM	32
3.2.2. Perkembangan Kinerja Kredit UMKM	33
3.2.3. Kebijakan Bank dalam Menghadapi COVID-19	40



3.2.4. Program Pemulihan UMKM dari Pemerintah	43
3.2.5. Strategi Bank untuk Mendorong Kinerja Kredit UMKM di Era <i>New Normal</i>	45
3.3. Respons Pemerintah dan Bank di Negara Lain	47
3.3.1. Respons Pemerintah di Negara Lain	47
3.3.2. Respons Bank di Negara Lain	57
3.4. Tiga Obyektif UMKM	59
3.4.1. Bertahan: Tetap Berdiri di Tengah Krisis	60
3.4.2. Berkelanjutan: Beradaptasi dengan Lingkungan Pasca-Pandemi	65
3.4.3. Bermasa Depan: Memiliki Perlindungan atas Potensi Krisis di Masa Depan	77
4. KESIMPULAN	85
4.1. Kesimpulan	86
4.2. Rekomendasi	86
4.2.1. Pemerintah	87
4.2.2. Bank	88
4.2.3. Pihak lain	88
DAFTAR PUSTAKA	89



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Definisi UMKM	2
Tabel 1.2. Bantuan UMKM oleh Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN)	4
Tabel 2.1. Definisi UMKM	10
Tabel 2.2. Definisi sektor UMKM	11
Tabel 2.3. Kriteria dan sampel wawancara bank	12
Tabel 2.4. Profil responden wawancara	13
Tabel 2.5. Perbandingan data aktual dengan sampel pemilihan lokasi	14
Tabel 2.6. Perbandingan data aktual vs sampel untuk sektor	15
Tabel 2.7. Perbandingan data aktual dengan realisasi	15
Tabel 3.1. Ringkasan studi banding berdasarkan tipe bantuan dan negara	48
Tabel 3.2. Bantuan Pemerintah Indonesia kepada UMKM sebagai respons terhadap pandemi	55
Tabel 4.1. Ringkasan rekomendasi untuk mencapai tiga objektif	87



■ DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1.	Persepsi umum responden terhadap pandemi COVID-19	20
Gambar 3.2.	Penurunan omzet bisnis berdasarkan sektor akibat pandemi COVID-19	21
Gambar 3.3.	Penurunan omzet bisnis berdasarkan ukuran usaha akibat pandemi COVID-19	22
Gambar 3.4.	Penurunan omzet bisnis berdasarkan tingkat digitalisasi akibat pandemi COVID-19	23
Gambar 3.5.	Proyeksi responden terhadap kenaikan bisnis jangka pendek dan panjang	24
Gambar 3.6.	Perencanaan satu tahun responden dalam hal pertumbuhan bisnis	25
Gambar 3.7.	Kendala yang dihadapi UMKM pada berbagai area bisnis	26
Gambar 3.8.	Solusi jangka pendek yang ditempuh pelaku UMKM untuk mengatasi pandemi	26
Gambar 3.9.	Solusi jangka pendek pelaku UMKM berdasarkan sektor usaha	27
Gambar 3.10.	Tingkat pengetahuan dan pemanfaatan bantuan pemerintah oleh UMKM	28
Gambar 3.11.	Bantuan finansial yang diharapkan UMKM	29
Gambar 3.12.	Bantuan non-finansial yang diharapkan UMKM	30
Gambar 3.13.	Ekspektasi perubahan omzet dari digital pasca pandemi	30
Gambar 3.14.	Tingkat implementasi dan persiapan UMKM pada setiap <i>use case</i> digital	31
Gambar 3.15.	Produk bank untuk UMKM	33
Gambar 3.16.	Perkembangan rekening kredit UMKM	34
Gambar 3.17.	Perkembangan Kredit UMKM	35
Gambar 3.18.	Komposisi kredit UMKM	35
Gambar 3.19.	Perkembangan kredit mikro	35
Gambar 3.20.	Perkembangan kredit kecil	36
Gambar 3.21.	Perkembangan kredit menengah	36
Gambar 3.22.	Sektor ekonomi terdampak	37
Gambar 3.23.	Tren perkembangan sektor ekonomi <i>outstanding</i> kredit UMKM	38

Gambar 3.24.	Tren perkembangan sektor ekonomi NPL kredit UMKM	39
Gambar 3.25.	Komposisi kredit UMKM berdasarkan sektor	40
Gambar 3.26.	Tampilan portal <i>self-application</i> bantuan pemerintah Singapura	62
Gambar 3.27.	Bantuan dukungan struktural yang diharapkan UMKM	64
Gambar 3.28.	Ilustrasi direct push and pull	67
Gambar 3.29.	Pertumbuhan PDB Menurut Lapangan Usaha Triwulan III-2020, BPS	70
Gambar 3.30.	Tingkat Pengangguran Terbuka di Indonesia	77
Gambar 3.31.	Model bisnis CBM	81
Gambar 3.32.	Produk asuransi bisnis yang diharapkan UMKM	83



KATA PENGANTAR



Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pelaksanaan *Joint-Research* antara Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Boston Consulting Group (BCG) mengenai Bagaimana UMKM dan Perbankan Dapat Sukses di Era Disrupsi Ekonomi dan Digital dapat diselesaikan dengan baik.

Sebagaimana diketahui, pandemi COVID-19 membawa dampak kepada perekonomian Indonesia secara menyeluruh, termasuk juga pada segmen UMKM sebagai pihak yang pertama kali paling merasakan dampaknya. Penurunan kinerja UMKM ini tentunya berdampak juga terhadap kinerja kredit UMKM sektor perbankan. Sebagai respons terhadap kondisi ini, Pemerintah, OJK, dan otoritas terkait lainnya telah menerbitkan berbagai stimulus dalam rangka mendorong pemulihan UMKM. Dalam mentransmisikan berbagai stimulus dimaksud, Pemerintah dan otoritas melibatkan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) khususnya bank, mengingat bank memiliki jangkauan yang luas dan menysasar semua lapisan masyarakat.

Pemberlakuan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dalam meminimalkan dampak pandemi telah memberikan perubahan pada perilaku transaksi masyarakat dari *physical economy* ke *virtual economy*. Perubahan pola transaksi tersebut perlu diikuti oleh pelaku UMKM agar UMKM dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi era *New Normal* ini. Tidak hanya UMKM, bank juga perlu segera beradaptasi dengan terus melakukan penyesuaian strategi yang inovatif dalam memberikan solusi pembiayaan kepada UMKM pada era ini.

Kajian yang merupakan bagian dari pelaksanaan *Joint-Research* OJK-BCG ini disusun untuk mendalami dampak dari fenomena pandemi terhadap segmen UMKM dan perbankan, yang diharapkan dapat menjadi referensi bagi para pemangku kepentingan dalam menyiapkan kebijakan lanjutan dalam menyelamatkan dan memulihkan UMKM. Berbagai informasi dari hasil studi banding negara lain dan masukan dari rangkaian diskusi dengan berbagai pihak, diharapkan dapat memperkaya alternatif rekomendasi yang disampaikan dalam kajian ini.

Akhir kata, saya mengapresiasi dan mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penyusunan kajian ini. Kami mengharapkan masukan dan saran untuk penyempurnaan kajian di masa mendatang. Semoga kajian ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi para pemangku kepentingan UMKM.

Jakarta, Desember 2020



Heru Kristiyana

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan

■ ABSTRAK

Bagaimana UMKM dan Perbankan Dapat Sukses di Era Disrupsi Ekonomi dan Digital

Otoritas Jasa Keuangan, Boston Consulting Group

U saha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sebagai pilar utama perekonomian Indonesia, terbukti rentan terhadap krisis ekonomi yang terjadi akibat pandemi COVID-19. Untuk membantu pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya untuk memahami situasi dan merumuskan rekomendasi yang tepat, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Boston Consulting Group (BCG) melaksanakan kajian bersama dengan melakukan pengumpulan data melalui *in-depth interview* terhadap berbagai jenis UMKM dan bank, survei kepada lebih dari 3.000 UMKM, serta serangkaian seri *Focus Group Discussion* (FGD) dengan perwakilan dari kementerian dan lembaga pemerintah, perbankan, asosiasi UMKM, hingga peneliti dan pengamat ekonomi. Hasil penelitian menerangkan dengan jelas bahwa mayoritas UMKM di Indonesia terlepas dari sektor, ukuran usaha, dan tingkat digitalisasinya telah mengalami kemunduran usaha akibat pandemi. Namun demikian, setidaknya terdapat 3 (tiga) objektif UMKM dalam merespon situasi krisis ini yaitu Bertahan (tetap berdiri di tengah krisis), Berkelanjutan (beradaptasi dengan lingkungan pasca-pandemi), dan Bermasa Depan (memiliki perlindungan atas potensi krisis di masa depan). Beranjak dari pemahaman komprehensif atas situasi terkini, dirumuskan berbagai inisiatif yang dapat ditempuh pemerintah dan para pemangku kepentingan lainnya untuk membantu UMKM agar dapat melalui krisis dengan respon terbaiknya pada masing-masing kategori UMKM, sehingga diharapkan potensi bertahan dan berkembang dapat berlanjut pada pasca-pandemi, untuk kemudian siap dalam menghadapi potensi krisis di masa depan.

Kata kunci: Berkelanjutan, bermasa depan, bertahan, krisis, UMKM





BAB

1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

1.1.1. Pentingnya UMKM Bagi Perekonomian Indonesia

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah didefinisikan berdasarkan kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan, dengan detail dipaparkan pada Tabel 1.1.

Mengacu pada definisi tersebut, data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa pada tahun 2018, total pelaku UMKM sebanyak 64.199.606 unit usaha atau sebesar 99,99% dari total pelaku usaha. Dari sisi serapan tenaga kerja, UMKM menyerap sebesar 116.978.631 orang atau sebesar 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Sementara berdasarkan kontribusinya terhadap perekonomian (PDB atas dasar harga konstan), UMKM di Indonesia menyumbang sebesar 57,24% total PDB di Indonesia¹. Data tersebut membuktikan bahwa segmen UMKM di Indonesia memiliki peran penting dan strategis terhadap pembangunan ekonomi.

1.1. 2. Dampak COVID-19 terhadap Ekonomi

Wabah Corona Virus 2019 (COVID-19) telah menginfeksi 39,9 Juta jiwa dengan total kematian 1,11 juta jiwa yang tersebar di seluruh dunia (data per 18 Oktober 2020)². Penyebaran virus secara masif mengakibatkan berbagai negara menerapkan pembatasan kegiatan dan interaksi antarmanusia yang menyebabkan penurunan aktivitas ekonomi secara signifikan. Oleh karena itu, dalam publikasinya melalui *World Economic Outlook April 2020*, IMF merevisi pertumbuhan ekonomi dunia yang berkontraksi sebesar -3% dengan pertumbuhan *emerging markets* diproyeksikan juga berkontraksi sebesar -1%.

Situasi pandemi COVID-19 membawa dampak kepada perekonomian Indonesia secara menyeluruh. Melihat tren pertumbuhan ekonomi di tahun 2020, dapat dikatakan bahwa Indonesia kini telah memasuki ambang resesi. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal 1-2020

Tabel 1.1 Definisi UMKM

Ukuran Usaha	Kekayaan Bersih	Hasil Penjualan Tahunan
Mikro	Maksimum Rp50 juta	Maksimum Rp300 juta
Kecil	> Rp50 juta s.d. Rp500 juta	> Rp300 juta s.d. Rp2,5 miliar
Menengah	> Rp500 juta s.d. Rp10 miliar	> Rp2,5 miliar s.d. Rp500 miliar

¹ Data Kementerian Koperasi dan UKM, 2018

² Data *World Health Organization* (WHO)

tercatat hanya sebesar 2,97% yoy dan bahkan negatif di kuartal II-2020 dan III-2020, masing-masing sebesar -5,32% yoy dan -3,49% yoy (BPS, 2020). Sektor ekonomi yang mengalami kontraksi selama di Triwulan III-2020 antara lain Pertambangan (-4,28%), Industri Pengolahan (-4,31% yoy), Konstruksi (-4,52% yoy), Perdagangan (-5,03% yoy), Transportasi (-16,70%), dan lain-lain³.

Dampak negatif perlambatan roda perekonomian bagi UMKM pun tidak terelakkan, mengingat 99% dari pelaku usaha di Indonesia merupakan UMKM. Dalam penanganan krisis ekonomi Indonesia baik di tahun 1998 maupun krisis keuangan global tahun 2008, Indonesia mampu lebih cepat menyelamatkan ekonomi dengan memanfaatkan besaran nilai transaksi dalam negeri dengan mendorong pengembangan bisnis UMKM. Namun, dalam krisis ekonomi yang sedang dihadapi Indonesia di tahun 2020 ini, bisnis UMKM menjadi pihak yang paling terpuak. Kemenkop UKM mengatakan terdapat sekitar 37.000 UMKM yang memberikan laporan bahwa mereka terdampak sangat serius dengan adanya pandemi ini ditandai dengan: sekitar 56% melaporkan terjadi penurunan penjualan, 22% melaporkan permasalahan pada aspek pembiayaan, 15% melaporkan pada masalah distribusi barang, dan 4% melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah (Rahman, 2020).

1.1.3. Pergeseran Perilaku Transaksi Masyarakat

Kondisi pandemi ini telah menggeser perilaku transaksi masyarakat dari *physical economy* ke *virtual economy*. Pemberlakuan Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diterapkan di beberapa wilayah telah mengubah preferensi pelaku usaha dan konsumen untuk memilih sarana *online*. Perubahan pola transaksi tersebut sebaiknya diikuti juga pelaku UMKM agar dapat bertahan serta dapat berkembang dalam menghadapi era 'New Normal' ini. Hasil survei yang dilakukan Boston Consulting Group (BCG) menemukan adanya peningkatan preferensi konsumen untuk membeli produk melalui jalur digital jika membandingkan periode sebelum dan ketika pandemi terjadi⁴. Selain itu, terdapat peningkatan preferensi pelaku UMKM untuk membeli produk bank melalui jalur digital setelah adanya pandemi COVID-19⁵. Di masa pandemi COVID-19, sangat penting bagi pelaku UMKM untuk dapat beradaptasi dan mentransformasikan usahanya dengan memanfaatkan teknologi digital. Dari survei yang dilakukan oleh LIPI (2020), UMKM yang metode penjualannya hanya memanfaatkan penjualan

³ Berita Resmi Statistik Triwulan III-2020, 5 November 2020, Badan Pusat Statistik

⁴ BCG COVID-19 Consumer Sentiment Survey, March 5 2020, N=1528 Indonesia

⁵ BCG Consumer Banking Survey, May 2020, N=674 Indonesia

offline menjadi yang paling banyak mengalami penurunan penjualan lebih dari 75%, yaitu sebesar 47,44%⁶.

1.1.4. Respons Pemerintah dan Otoritas Perbankan

Sebagai respons terhadap pandemi COVID-19, pemerintah telah menerbitkan berbagai kebijakan untuk meringankan dan membantu pemulihan debitur UMKM. Melalui berbagai langkah *extraordinary*, pemerintah telah menerbitkan UU No. 2 Tahun 2020 dan PP No. 23 Tahun 2020 sebagai dasar untuk menyelenggarakan Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Alokasi anggaran PEN untuk UMKM sebesar Rp123,46 triliun dari total biaya penanganan COVID-19 Rp695,20 triliun. Program PEN, diharapkan dapat ‘memperpanjang nafas’ UMKM dan meningkatkan kinerja UMKM yang berkontribusi pada perekonomian Indonesia. Beberapa dukungan yang diberikan kepada pelaku UMKM antara lain dalam bentuk subsidi bunga, insentif pajak, dan penjaminan untuk kredit modal kerja baru UMKM. Upaya pemerintah

Tabel 1.2 Bantuan UMKM oleh Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN)

Nama Program	Deskripsi	Penyedia Data	Agen Distribusi	Target Pendanaan (IDR T)
Banpres Produktif	Bantuan langsung tunai sebesar Rp 2,4 juta per UMKM	Himbara, Dinas Koperasi, PNM, dll.	BRI, BNI	22,0
Pembiayaan Investasi Koperasi	Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) mendistribusikan dana dalam pinjaman berbunga rendah melalui koperasi	Koperasi	Koperasi	1,0
Penempatan Dana	Dana didistribusikan dalam pinjaman berbunga rendah oleh bank	Bank	Bank	52,3
Subsidi Bunga	Subsidi bunga bank	Bank	Bank	7,7
Penjaminan Kredit UMKM	Asuransi pinjaman UMKM kepada bank melalui Jamkrindo dan Askrindo untuk menutupi potensi UMKM yang gagal bayar	Bank	Bank	6,0
PPh Final UMKM	Subsidi nilai PPh final	UMKM	N.A.	2,4

Sumber: PEN, September 2020

⁶ LIPI (2020), Survei Kajian Cepat Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Kinerja UMKM Indonesia, <http://lipi.go.id/berita/survei-kinerja-umkm-di-masa-pandemi-covid19/22071>

berikutnya yaitu pemberian relaksasi kebijakan penundaan angsuran pokok KUR selama 6 bulan, tambahan subsidi bunga KUR sebesar 6% sampai dengan Desember 2020, serta berbagai program lainnya untuk menjaga likuiditas dan meningkatkan kemampuan UMKM terhadap akses pembiayaan. Sementara untuk dukungan pada sektor perbankan, pemerintah melakukan penempatan dana dalam rangka mendukung pelaksanaan restrukturisasi debitur UMKM.

Sementara itu dari sisi non-fiskal, OJK telah menerbitkan POJK 11/POJK.03/2020 (POJK 11) mengenai stimulus perekonomian nasional sebagai kebijakan *countercyclical* dampak penyebaran COVID-19. Kebijakan stimulus yang diatur pada POJK ini antara lain kebijakan terkait pelaksanaan restrukturisasi dan pemberian kredit/ pembiayaan/ penyediaan dana lain yang baru kepada debitur terdampak COVID-19 termasuk debitur UMKM. Kebijakan stimulus yang diatur dalam POJK tersebut diharapkan dapat mendorong optimalisasi fungsi intermediasi perbankan, menjaga stabilitas sistem keuangan, dan mendukung pertumbuhan ekonomi. Sejak April 2020 restrukturisasi kredit lancar terpantau naik signifikan. Hingga 28 September 2020, total kredit dari 7,5 juta debitur telah direstrukturisasi (Rp904,3 T) di mana 5,82 juta debitur di antaranya merupakan debitur UMKM (Rp359,97 T).

1.2. Tujuan Penelitian

Untuk mendalami lebih lanjut terkait hal di atas, saat ini kami sedang menyusun kajian Bagaimana UMKM dan Perbankan dapat Sukses di Era Disrupsi Ekonomi dan Digital khususnya pada saat Pandemi COVID-19 untuk:

- 1) Menganalisis permasalahan yang dihadapi UMKM dan Perbankan selama pandemi COVID-19
- 2) Mengidentifikasi cara, metode, dan aktivitas bisnis yang *sustainable* bagi pelaku UMKM dan perbankan di masa '*New Normal*'
- 3) Memberikan rekomendasi atas usulan kebijakan stakeholders untuk membantu UMKM dan sektor perbankan menghadapi kondisi '*New Normal*'.

1.3. Ruang Lingkup

Penelitian ini mencakup keseluruhan masalah dalam aspek bisnis UMKM, serta persepsi UMKM dan bank terhadap pandemi COVID-19. Ruang lingkup UMKM dan bank secara mendetail dijelaskan pada segmen ini.

1.3.1. Ruang Lingkup untuk UMKM

Terdapat dua cakupan besar yang dikaji dari sisi UMKM sebagai subyek utama penelitian. Pertama, titik kendala dan potensi solusi dikaji secara mendalam pada semua aspek bisnis, meliputi sisi penjualan, pasokan, operasional, dan pendanaan. Kedua, dikaji pula persepsi UMKM terhadap elemen-elemen besar yang berpotensi membantu mereka menghadapi krisis yang sedang terjadi, yakni bantuan pemerintah, digitalisasi, dan produk keuangan.

A. Titik kendala dan solusi yang diterapkan UMKM

Dalam menganalisis permasalahan yang dihadapi dan langkah-langkah yang diambil oleh UMKM, terdapat 4 pilar atau area utama, yaitu:

- 1) Sisi penjualan, terkait dengan hambatan utama yang dihadapi oleh UMKM saat menjual produknya seperti interaksi dengan pelanggan, proses transaksi, pengiklanan, dan/atau mencari pelanggan baru.
- 2) Sisi pasokan, terkait dengan masalah-masalah yang muncul pada saat UMKM mencari bahan baku seperti waktu penerimaan bahan baku, sumber bahan baku / pemasok, harga bahan baku, dan masalah seputar pasokan lainnya.
- 3) Sisi operasional, terkait dengan kendala yang dihadapi pada saat menjalankan aktivitas usaha sehari-hari seperti masalah ketenagakerjaan, protokol kesehatan, dan/atau pemrosesan barang/jasa.
- 4) Sisi pendanaan, merupakan kesulitan yang dihadapi dari segi keuangan, seperti pengelolaan arus kas, pembayaran pinjaman, dan/atau kebutuhan permodalan lainnya.

B. Persepsi pelaku UMKM terhadap bantuan pemerintah, digitalisasi, dan produk finansial

Pandemi COVID-19 memiliki dampak yang sangat besar kepada UMKM dan menyebabkan UMKM harus beradaptasi dan melakukan perubahan terhadap proses bisnis mereka. Perubahan yang perlu dilakukan tidak lepas dari digitalisasi, penggunaan produk finansial (seperti pinjaman dan asuransi), dan juga penggunaan bantuan dari pemerintah atau pihak eksternal lainnya. Untuk mengetahui kondisi UMKM saat ini dan apa yang dibutuhkan oleh UMKM sehingga dapat terus melanjutkan usahanya, diperlukan pengetahuan akan hal – hal berikut.

- 1) Persepsi UMKM terhadap bantuan finansial dan non-finansial dari pihak eksternal seperti pemerintah, perusahaan swasta, dan lembaga keuangan, baik yang sudah diberikan maupun diharapkan. Hal ini perlu diperhatikan agar dapat mengeluarkan dan menyalurkan bantuan yang tepat sasaran.
- 2) Persepsi UMKM terhadap digitalisasi seperti apakah ada perubahan penjualan lewat platform digital, status pemanfaatan digital saat ini dan rencana ke depannya.

- 3) Persepsi UMKM terhadap produk finansial seperti produk perbankan dan asuransi. Tujuannya dapat dilihat dari dua sisi, yang pertama adalah dari sisi UMKM untuk mengetahui tingkat pengetahuan dan perubahan pandangan terhadap produk finansial. Kedua, dari sisi institusi finansial seperti perbankan dan perusahaan asuransi agar mereka dapat mengetahui apa yang dibutuhkan oleh UMKM dan memberi ide dalam melakukan inovasi atau menjangkau para pelaku UMKM secara lebih maksimal.

1.3.2. Ruang Lingkup untuk Bank

Terdapat lima area utama yang akan dikaji dari sisi perbankan sebagai subyek utama penelitian yaitu gambaran umum produk kredit UMKM setiap bank, perkembangan kinerja kredit UMKM, kebijakan bank menghadapi COVID-19 khususnya untuk segmen UMKM, implementasi program PEN, dan strategi dalam mendorong kredit UMKM.

A. Gambaran umum produk kredit UMKM setiap bank

Untuk mengetahui jenis serta fitur produk bank yang ditawarkan untuk segmen UMKM, khususnya ketersediaan produk khusus yang ditawarkan untuk pemulihan UMKM di masa Pandemi COVID-19. Pendalaman analisis mengenai produk kredit UMKM dilakukan melalui data dan informasi sebagai berikut:

- 1) Penetapan plafon setiap segmen (Mikro, Kecil, Menengah)
- 2) Fitur produk kredit UMKM (suku bunga, tenor, jenis penggunaan)
- 3) Produk selain kredit UMKM yang ditawarkan kepada segmen UMKM
- 4) Produk khusus untuk mendorong pemulihan masa pandemi bagi UMKM

B. Perkembangan kinerja kredit UMKM sebelum dan saat COVID-19

Untuk mengetahui perbedaan kinerja kredit UMKM sebelum dan saat COVID-19 khususnya saat diberlakukan kebijakan PSBB. Pendalaman analisis mengenai perkembangan kredit UMKM di masa pandemi COVID-19 dilakukan melalui data dan informasi sebagai berikut:

- 1) *Outstanding* kredit UMKM dan Non UMKM
- 2) Jumlah Rekening UMKM
- 3) NPL UMKM dan Non UMKM
- 4) Restrukturisasi
- 5) Sektor ekonomi yang paling terdampak

C. Kebijakan bank dalam menghadapi COVID-19

Untuk mengetahui respons kebijakan bank dalam menghadapi debitur UMKM yang terdampak melalui data dan informasi sebagai berikut:

- 1) Bentuk restrukturisasi yang diberikan
- 2) Kebijakan lain dalam rangka relaksasi UMKM
- 3) Kendala yang ditemui saat mengimplementasikan kebijakan relaksasi
- 4) Tanggapan terkait rencana perpanjangan POJK 11/2020
- 5) Kriteria debitur UMKM yang mendapat relaksasi menurut kebijakan internal bank
- 6) Proses verifikasi pengajuan restrukturisasi debitur

D. Implementasi program pemulihan UMKM dari Pemerintah

Untuk mengetahui perkembangan, kendala, dan masukan atas implementasi program PEN dari perbankan melalui data dan informasi sebagai berikut:

- 1) Pandangan bank terkait efektivitas Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) terhadap kinerja bank dan debitur
- 2) Kendala yang ditemukan dalam implementasi program subsidi bunga
- 3) Peran lain dari bank dalam program PEN
- 4) Kebijakan lain yang diharapkan bank dari pemerintah dan otoritas terkait untuk dapat mendukung penyaluran kredit ke UMKM

E. Strategi bank untuk mendorong kinerja kredit UMKM di era new normal

Untuk mengetahui strategi dan persepsi bank dalam menyalurkan kredit UMKM di masa pandemi COVID-19 ini melalui data dan informasi sebagai berikut:

- 1) Strategi bank dalam menjaga kinerja debitur UMKM
- 2) Strategi pendekatan bank untuk mengakuisisi debitur UMKM baru di era new normal
- 3) Penetapan kriteria calon debitur UMKM untuk dibiayai
- 4) Rencana inovasi produk kredit UMKM di era *new normal*
- 5) Strategi meningkatkan penetrasi UMKM
- 6) Persepsi terhadap bisnis UMKM pascapandemi





BAB

2

METODOLOGI
PENELITIAN

2.1. Subyek Penelitian

Penelitian ini mengkaji UMKM dan bank sebagai subyek utama beserta berbagai pihak yang berpotensi mendukung UMKM menghadapi krisis. Melalui pengumpulan data primer dan sekunder, terdapat banyak pihak yang terlibat dalam kajian ini, di antaranya pemerintah, asosiasi UMKM, akademisi, hingga bank. Secara spesifik, segmen ini mengulas dua subyek besar penelitian yang dikaji secara mendalam melalui wawancara dan survei, yaitu pelaku UKMM dan bank.

2.1.1. Pelaku UMKM

Terdapat tiga faktor yang diperhatikan dalam menentukan sampel pelaku UMKM penelitian, yakni sebagai berikut.

A. Lokasi

Klasifikasi lokasi berdasarkan pulau besar di Indonesia, dengan jumlah populasi pelaku UMKM yang cukup banyak, yaitu Jawa, Sumatra, Kalimantan, Nusa Tenggara, dan Sulawesi. Papua dan Maluku tidak diikuti sertakan dalam penelitian ini karena jumlah populasi UMKM tercatat yang cukup rendah, yaitu hanya sebesar 2% dari total populasi UMKM tercatat di Indonesia.

B. Ukuran

Klasifikasi besaran UMKM (Mikro, Kecil, dan Menengah) pada laporan ini mengacu pada definisi UMKM sesuai Undang-undang (UU) no. 20 tahun 2008 seperti yang disebutkan di bawah ini.

Tabel 2.1 Definisi UMKM

Jenis	Total kekayaan bersih	Total omzet tahunan
Usaha Mikro	≥ Rp 50 juta	≥ Rp 300 juta
Usaha Kecil	> Rp 50 juta – Rp 500 juta	> Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	> Rp 500 juta – Rp 10 miliar	> Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008

C. Sektor

Klasifikasi sektor UMKM pada laporan ini mengacu pada definisi sektor menurut Data Sensus Ekonomi dan Bank Indonesia, dengan menggabungkan semua sektor jasa-jasa (contoh:

jasa pendidikan, jasa kesehatan dan kegiatan sosial, dan lain-lain) menjadi satu sektor jasa. Tabel 2.2 memaparkan tujuh sektor utama yang mencakup 96% total kredit yang disalurkan di Indonesia. Adapun UMKM yang usahanya tidak termasuk dalam salah satu di antara tujuh sektor ini akan dikategorikan sebagai sektor lain – lain.

Tabel 2.2 Definisi sektor UMKM

Sektor	Deskripsi
Perdagangan	Penjualan kembali barang baru maupun bekas (tanpa perubahan teknis) kepada partai besar dan konsumen, termasuk penjualan mobil/sepeda motor dan suku cadang serta aksesorisnya.
Pengolahan	Kegiatan perubahan bahan dasar/ barang yang kurang nilai menjadi barang jadi/ setengah jadi/ barang yang lebih tinggi nilainya.
Pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan	Pengusahaan dan pemanfaatan barang-barang biologis (hidup) yang berasal dari alam. Meliputi pertanian tanaman pangan, tanaman perkebunan, hortikultura, peternakan, jasa pertanian, jasa perkebunan, jasa peternakan, perburuan/penangkapan dan penangkaran satwa liar, dan kehutanan. Meliputi penangkapan dan budidaya biota di laut, penangkapan biota di perairan umum, dan budidaya biota di air tawar dan payau. Termasuk jasa perikanan adalah jasa produksi dan sarana produksi perikanan darat dan laut, serta jasa pascapanen perikanan darat.
Konstruksi	Usaha dalam pembuatan, perbaikan, pembongkaran gedung, rumah, jalan dan jembatan kereta api, bangunan terowongan, bendungan dan saluran air, bangunan landasan pesawat terbang, bangunan dermaga, lapangan parkir kendaraan, lapangan olah raga, stasiun pembangkit tenaga listrik, jaringan transmisi dan distribusi, dan bangunan jaringan komunikasi. Tidak termasuk usaha pembelian, penjualan, persewaan dan pengoperasian bangunan
Jasa-jasa	Kegiatan pelayanan dalam melayani kepentingan rumah tangga, badan usaha, pemerintah dan lembaga-lembaga lain. Contoh: jasa pendidikan, jasa rumah tangga (juru masak, pengasuh bayi), jasa kesehatan (manusia, hewan), jasa sosial (kebudayaan, olahraga, rekreasi). Tidak termasuk: jasa pelayanan penginapan, jasa makan dan minum, jasa angkutan, jasa keuangan, jasa bangunan
Makanan dan minuman	Jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan permanen yang menjual dan menyajikan makanan dan minuman untuk umum di tempat usahanya, baik dilengkapi dengan peralatan/perlengkapan untuk proses pembuatan dan penyimpanan maupun tidak
Transportasi dan pergudangan	Kegiatan pemindahan penumpang, ternak, atau bangkutan adalah pengangkutan barang atau penumpang (orang) dengan angkutan darat, angkutan laut, sungai, danau dan kanal serta angkutan udara, termasuk juga jasa angkutan, pengepakan dan pengiriman barang, keagenan/ biro perjalanan, usaha persewaan angkutan darat/air/udara berikut pengemudinya. Pergudangan adalah usaha penyimpanan barang di gudang dengan fasilitas-fasilitasnya, seperti penyimpanan barang dalam kamar/ruangan pendingin dan gudang barang-barang.

Sumber: Data Sensus Ekonomi dan Bank Indonesia

2.1.2. Bank

Wawancara dilakukan terhadap 12 bank di Indonesia untuk dapat memahami sudut pandang sektor perbankan dalam pendanaan UMKM di masa pandemi ini. Dalam memilih sampel bank untuk diwawancara, beberapa kriteria seperti jenis bank, lokasi, keikutsertaan bank dalam program pemerintah, dan proporsi bisnis UMKM turut dipertimbangkan untuk membawa sudut pandang yang menyeluruh tanpa terbias oleh fokus bisnis dan faktor geografis dari bank tersebut. Pemilihan sampel bank yang dipilih adalah sebagai berikut.

Tabel 2.3 Kriteria dan sampel wawancara bank

Jenis Bank	Nama Bank
Bank BUMN (Persero)	BRI, Mandiri, BNI
Bank Swasta	BCA, Danamon, BTPN, Bank Mestika
Bank Asing	Citibank, Commonwealth
Bank Daerah	BPD Bali, Bank BJB, Bank Sulselbar

Sumber: Hasil diskusi OJK dan BCG

Bank BUMN (Persero) dipilih karena bank tersebut merupakan bank utama yang dipilih pemerintah dalam pendistribusian bantuan PEN dan program pemerintah lainnya. Sangat penting untuk mengetahui sejauh mana bank dalam kelompok ini berperan dalam membantu pendanaan UMKM, serta dampaknya pada kondisi internal bank itu sendiri. BRI, Bank Mandiri, dan BNI dipilih dengan pertimbangan ukuran usaha yang besar dan tingkat *maturity* bisnis yang tinggi.

Bank-bank yang dipilih dalam kelompok Bank Swasta merupakan bank yang memiliki proporsi pinjaman UMKM yang signifikan dalam portofolionya. Adapun BTPN dipilih karena merupakan salah satu bank yang memiliki tingkat penggunaan digital yang tinggi. Bank Mestika dipilih karena posisinya yang unik sebagai bank swasta dengan fokus kepada bisnis UMKM di lokasi geografis yang spesifik (Sumatra).

Beberapa representasi dari bank yang secara kepemilikan dimiliki oleh pemegang saham asing (non-Indonesia) juga diikutsertakan untuk mendapatkan pemahaman terhadap peran UMKM dalam strategi bisnis bank-bank tersebut dan persepsi mereka terhadap segmen UMKM ke depannya.

Bank daerah cenderung memiliki peran yang sangat penting dalam pendanaan dan pembangunan UMKM pada daerah masing-masing karena kedekatan dengan pelaku ekonomi secara geografis dan strategi bisnis yang spesifik. Oleh karena itu, representasi dari

bank daerah diikutsertakan untuk memahami metode, proses bisnis, dan persepsi mereka terhadap segmen UMKM di daerah masing-masing di masa pandemi ini.

2.2. Metode Pengumpulan Data

Terdapat dua klasifikasi sumber data yang digunakan dalam pengumpulan data, yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan metode wawancara, survei, serta *Focus Group Discussion* (FGD) kepada para ahli di bidang yang bersangkutan. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan melakukan studi dokumentasi terhadap langkah-langkah dan reaksi yang dilakukan pemerintah dan bank di negara lain dalam merespon COVID-19, terutama terkait dengan UMKM.

2.2.1. Metode Pengumpulan Data Primer

A. Wawancara UMKM

Laporan ini menggunakan teknik wawancara *open ended* terhadap 16 pelaku UMKM sebagai tahap awal penelitian. Wawancara dilakukan sebelum survei disebarakan dengan tujuan untuk menganalisis titik kendala secara kualitatif dan mendapatkan gambaran secara garis besar terhadap permasalahan yang harus diteaah lebih dalam. Dalam melakukan wawancara, digunakan bantuan pihak ketiga bernama *Rakuten Insight* dalam pencarian responden. Profil 16 peserta wawancara adalah sebagai berikut.

Tabel 2.4 Profil responden wawancara

Area	Sektor	Level digitalisasi			Total (Per sektor)
		Tradisional	Offline-Online	Tech-savvy	
	Perdagangan	1	1	1	3
	Pengolahan	1	1	1	3
	Pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan	1	1	1	3
DKI	Konstruksi	1	-	-	1
Jakarta	Jasa-jasa	1	1	1	3
	Makanan & Minuman	1	1	-	2
	Pengangkutan & Transportasi	1	-	-	1
Total (perlevel digitalisasi)		7	5	4	16

Sumber: Hasil diskusi OJK dan BCG

Level digitalisasi merupakan tingkat penggunaan teknologi digital oleh UMKM dengan definisi seperti di bawah ini.

- 1) *Tradisional*: UMKM yang tidak menggunakan teknologi digital dalam proses bisnisnya, baik dari sisi penjualan maupun operasional.
- 2) *Offline-online*: UMKM yang hanya menggunakan platform *e-commerce* untuk mencari pemasok dan/atau pelanggan, namun melakukan proses bisnis lainnya secara tradisional.
- 3) *Tech-savvy*: UMKM yang memiliki strategi bisnis terfokus kepada digitalisasi; memiliki situs atau aplikasi sendiri untuk menjangkau pelanggan, melakukan proses bisnis secara digital (contoh: memakai *software* pemKajian, *inventory management*, lainnya).

B. Survei UMKM

Sampel yang diambil merupakan representasi dari UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia, baik secara sektor, lokasi, maupun ukuran. Pengambilan sampel menggunakan *soft quota* dengan total akhir 3,136 responden. Penentuan kuota mengacu pada data aktual persebaran UMKM di Indonesia dengan paling sedikit 75 sampel per kategori agar tetap representatif. Pelaksanaan survei dilakukan secara *online* pada periode 7 September s.d. 29 September 2020 dengan menggunakan bantuan pihak ketiga, *Dynata*.

Tabel perbandingan pemilihan sampel dan data aktual adalah sebagai berikut:

Tabel 2.5 Perbandingan data aktual dengan sampel pemilihan lokasi

Pulau	Data aktual	Sampel	
	Jumlah UMKM	Rencana	Realisasi
Jawa	61%	35%	36%
Sumatra	19%	28%	27%
Sulawesi & Nusa Tenggara	14%	19%	19%
Kalimantan	5%	19%	18%
Papua dan Maluku	2%	-	-
Total persentase	100%	100%	100%
Total angka absolut	26,073,689 unit usaha	3,000 responden	3,136 responden

Sumber: Data Sensus Ekonomi 2016

Tabel 2.6 Perbandingan data aktual vs sampel untuk sektor

Sektor	Data aktual	Sampel	
	Kredit UMKM	Rencana	Realisasi
Perdagangan	50%	27%	27%
Pengolahan	11%	12%	12%
Pertanian, Kehutanan, Perikanan	12%	12%	12%
Konstruksi	6%	12%	10%
Jasa-jasa	8%	15%	14%
Makanan & Minuman	5%	12%	13%
Transportasi & Pergudangan	4%	12%	7%
Lainnya	4%	-	5%
Total persentase	100%	100%	100%
Total angka absolut	Rp1,013,751	3,000 responden	3,136 responden

Sumber: OJK Statistik Perbankan Juli 2020, OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Tabel 2.7 Perbandingan data aktual dengan realisasi

Ukuran	Data aktual	Sampel
	Jumlah UMKM	Realisasi
Mikro	89%	58%
Kecil	5%	32%
Menengah	3%	10%
Total persentase	100%	100%
Total angka absolut	± 62,900,000 unit UMKM	3,136 responden

Sumber: Data Kemenkop dan UKM 2017, OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

C. Wawancara Bank

Pengambilan data primer pada penelitian ini dilakukan melalui kegiatan *In-Depth Interview* (IDI) terhadap 12 responden bank yang dilaksanakan pada tanggal 7-11 September 2020.

Penentuan responden bank didasarkan pada beberapa kriteria sebagai berikut:

- 1) Portofolio kredit UMKM
- 2) Keterwakilan kelompok bank
- 3) Lokasi kantor pusat bank di daerah terdampak
- 4) Keterlibatan bank pada program pemerintah

Sementara aspek-aspek informasi yang digali pada kegiatan IDI sesuai dengan ruang lingkup penelitian pada bagian 1.3.2.

D. *Focus Group Discussion* (FGD)

Dalam rangka memperoleh tambahan informasi dan masukan dari *stakeholder* terkait, kami melaksanakan kegiatan FGD dengan mengundang narasumber UMKM, bank penyalur kredit UMKM, pengamat ekonomi/praktisi/akademisi, dan Kementerian/Lembaga yang terkait. FGD diselenggarakan dalam empat seri dengan fokus pembahasan setiap FGD sebagai berikut:

- 1) FGD Seri 1: "Dampak Pandemi COVID-19 Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Pembiayaannya oleh Perbankan serta Strategi dalam Menghadapi Disrupsi Ekonomi melalui Teknologi Digital"
Permasalahan yang dihadapi UMKM akibat COVID-19 dan mengonfirmasi hasil survei kepada 3.000 pelaku UMKM bersama beberapa perwakilan UMKM dan pengamat/ahli UMKM.
- 2) FGD Seri 2: "Tren dan Strategi Penyaluran Kredit pada Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) oleh Perbankan di Tengah Disrupsi Ekonomi Dampak Pandemi COVID-19 melalui Teknologi Digital"
Permasalahan yang dihadapi perbankan terkait penyaluran kredit kepada debitur UMKM di tengah kondisi Pembatasan Sosial Berskala Besar akibat dampak pandemi COVID-19 dan strategi penyaluran kredit kepada debitur UMKM, termasuk pemanfaatan teknologi digital dan berbagai strategi lainnya.
- 3) FGD Seri 3: "Dukungan Kebijakan Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Tengah Disrupsi Ekonomi Dampak Pandemi COVID-19"
Kebijakan dan strategi yang diterapkan untuk mendorong pemulihan UMKM dan penyaluran kredit bank kepada segmen UMKM di tengah Pandemi COVID-19 dari berbagai Kementerian/Lembaga

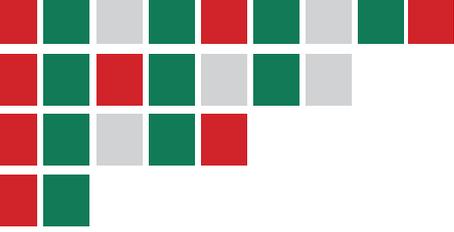
- 4) FGD Seri 4: “Strategi Akselerasi Pemulihan Bisnis UMKM PascaPandemi”
Kebijakan dan strategi jangka menengah pemerintah dan Bank dalam rangka mendorong pemulihan UMKM dan penyaluran pembiayaan kepada segmen UMKM di tengah ketidakpastian dan ancaman pandemi COVID-19.

2.2.2. Metode Pengumpulan Data Sekunder

Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara studi dokumentasi dan literatur dengan kelompok sumber sebagai berikut:

- 1) Data internal BCG yang mencakup publikasi resmi dari BCG Henderson Institute, publikasi resmi dari kantor-kantor BCG di seluruh dunia, dan juga laporan-laporan internal tim BCG lainnya.
- 2) Publikasi organisasi global, seperti OECD, World Bank, dan lain-lain.
- 3) Publikasi resmi Pemerintah Indonesia dan negara-negara lain, seperti Data Statistik UMKM, artikel dari Kementerian di Indonesia, IMDA Singapura, dan lain-lain.
- 4) Publikasi OJK seperti Data Kredit Bank Umum ke Segmen UMKM berdasarkan Statistik Perbankan Indonesia-OJK.
- 5) Artikel dan opini editorial koran dan kantor berita terkemuka seperti Kompas, Forbes, New York Times, dan lain-lain.





Halaman ini sengaja dikosongkan



BAB

3

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Dampak COVID-19 terhadap UMKM

Sebagai tonggak utama perekonomian Indonesia, UMKM tentunya mengalami dampak yang signifikan akibat pandemi COVID-19. Kajian ini menelaah dampak COVID-19 terhadap UMKM serta persepsi dan respons yang ditimbulkan UMKM secara komprehensif. Pembahasan dimulai dengan menyelidiki persepsi umum pelaku UMKM terhadap COVID-19, dilanjutkan dengan dampak kuantitatif COVID-19 terhadap bisnis UMKM, serta bagaimana tanggapan dan aksi yang diambil UMKM terhadapnya. Di samping itu, secara spesifik juga diteliti implementasi bantuan pemerintah dan tanggapan serta harapan UMKM terhadapnya. Sebagai salah satu langkah taktis untuk menghadapi kondisi ini, persepsi UMKM terhadap digitalisasi juga diselidiki.

3.1.1. Permasalahan yang Dihadapi UMKM



Teks pertanyaan: Menurut Anda, bagaimana dampak COVID-19 terhadap bisnis UMKM, jika dibandingkan dengan krisis sebelumnya, seperti SARS, MERS, krisis finansial 2008, dll. ?
 Sumber: OJK-BCG Joint Research survei (N=3, 136)

Gambar 3.1 Persepsi umum responden terhadap pandemi COVID-19

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Gambar 3.1 menunjukkan sekitar 75% pelaku UMKM responden survei menganggap bahwa COVID-19 memiliki dampak yang signifikan dan juga berbeda dari krisis-krisis sebelumnya yang pernah dialami. Sebanyak 21% lainnya mengaku tidak memiliki opini yang kuat terhadap krisis yang terjadi sebelumnya, sementara hanya 4% yang menganggap

COVID-19 tidak memberikan dampak yang besar. Hal ini membuktikan bahwa COVID-19 merupakan fenomena universal yang berlaku dan berpengaruh pada hampir semua pihak dalam sistem UMKM di Indonesia.

Persepsi negatif para pelaku UMKM terhadap COVID-19 selanjutnya diuji lebih lanjut dengan analisis pengaruh kuantitatif COVID-19 terhadap omzet bisnis mereka. Hasil survei menunjukkan bahwa lebih dari 80% UMKM mengalami penurunan omzet akibat pandemi COVID-19, dengan tingkat penurunan yang terdistribusi merata pada setiap sektor, ukuran, dan tingkat digitalisasi. Temuan ini menjadi bukti yang kuat bahwa persepsi pelaku UMKM bersifat nyata dan berdasar.



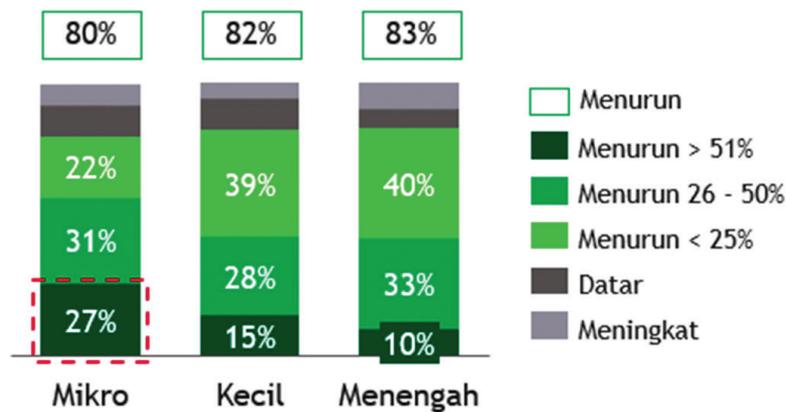
Gambar 3.2 Penurunan omzet bisnis berdasarkan sektor akibat pandemi COVID-19

Sumber: OJK-BCG Joint Research Survey (N=3,136) pada Oktober 2020

Apabila ditilik secara lebih mendalam, tidak ada sektor industri yang aman dari pandemi yang terjadi. Hasil survei menunjukkan bahwa sektor jasa, transportasi & pergudangan, serta makanan & minuman merupakan tiga sektor yang paling terdampak, dengan persentase responden yang mengalami penurunan omzet lebih dari 50% secara berturut-turut sebanyak 25%, 24%, dan 25%. Sektor jasa dan transportasi & pergudangan terkena dampak yang signifikan karena kedua sektor ini tidak beroperasi untuk memenuhi kebutuhan esensial

masyarakat. Dengan pemberlakuan PSBB dan berbagai protokol kesehatan, mayoritas individu cenderung akan menunda pemenuhan kebutuhan non-esensial, yang berakibat pada penurunan penjualan yang signifikan pada kedua sektor ini. Untuk sektor makanan & minuman, walaupun sektor ini menunjang secara langsung kebutuhan esensial masyarakat, namun terdapat banyak substituen yang secara mudah dapat diadopsi masyarakat, salah satunya dengan budaya memasak sendiri.

Persentase responden pada setiap tingkat penurunan omzet

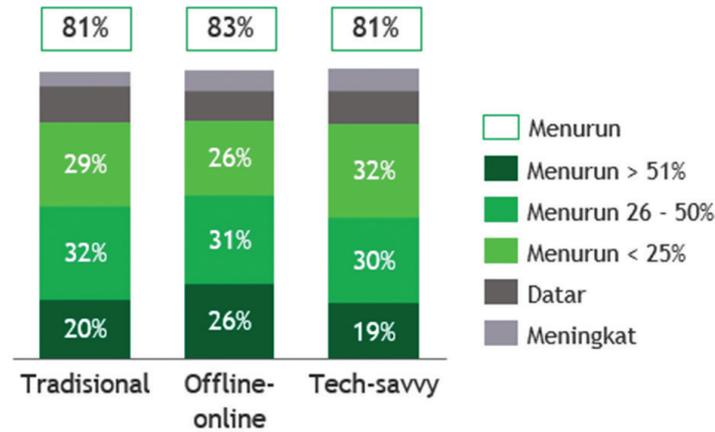


Gambar 3.3 Penurunan omzet bisnis berdasarkan ukuran usaha akibat pandemi COVID-19

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Dilihat dari lensa ukuran usaha, sektor mikro tentunya menjadi sektor yang paling terdampak. Dengan ukuran usaha yang secara relatif lebih kecil, sektor mikro cenderung belum memiliki fondasi struktural yang kuat dalam menghadapi krisis. Mayoritas pelaku usaha mikro mengoperasikan usaha hanya untuk memenuhi kebutuhan dasar tanpa adanya manajemen keuangan dan strategi bisnis yang memadai, sehingga krisis akan berdampak langsung pada hancurnya arus kas yang menyebabkan para pelaku usaha akan kesulitan mempertahankan keberlangsungan bisnisnya.

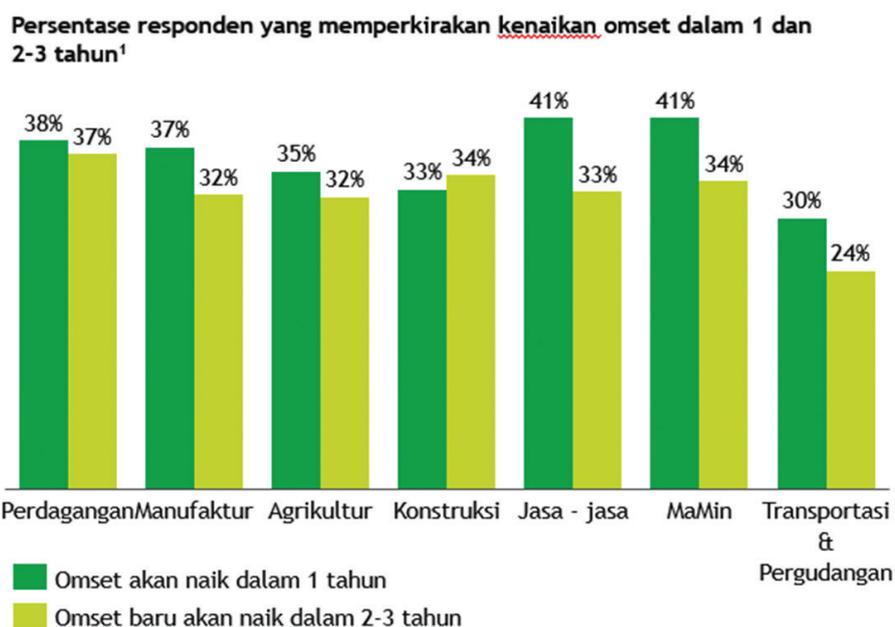
Persentase responden pada setiap tingkat penurunan omzet



Gambar 3.4 Penurunan omzet bisnis berdasarkan tingkat digitalisasi akibat pandemi COVID-19

Sumber: OJK-BCG Joint Research Survey (N=3,136) pada Oktober 2020

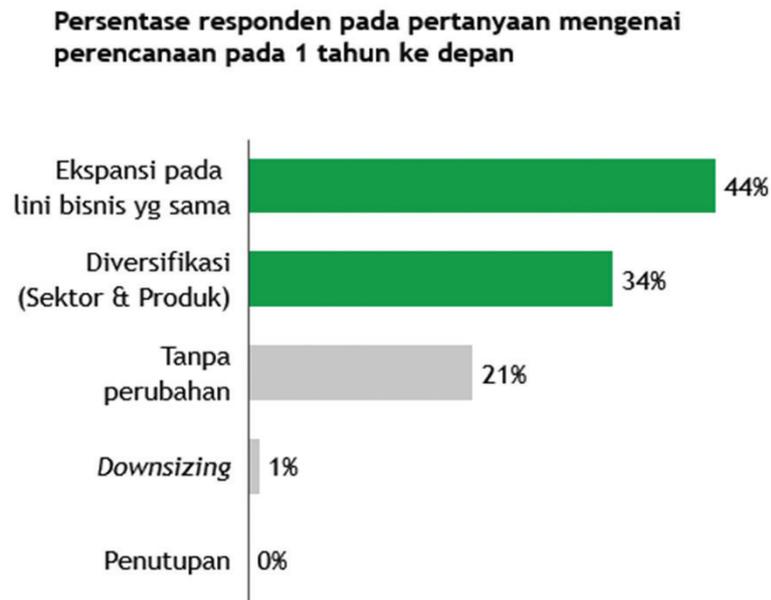
Dampak COVID-19 tersebar cukup merata pada setiap tingkat digitalisasi, baik pada golongan usaha tradisional (tidak menggunakan platform digital), *offline-online* (memanfaatkan platform pihak ketiga untuk menemukan pemasok/ pelanggan), maupun *tech-savvy* (proses bisnis terdigitalisasi). Bila ditilik secara lebih mendalam, proporsi UMKM *tech-savvy* yang mengalami penurunan lebih dari 25% total omzet lebih rendah dibanding proporsi pada UMKM tradisional dan *offline-online*. Hal ini sejalan dengan hipotesis awal yang meyakini bahwa digitalisasi merupakan salah satu langkah utama menyelamatkan UMKM dari dampak pandemi. Adapun penurunan omzet yang cukup merata pada semua tingkat digitalisasi teruma terjadi karena survei dilakukan pada tahap awal pandemi COVID-19 di mana efek guncangan masih terasa oleh seluruh lapisan masyarakat, yang berakibat pada penurunan daya beli yang merata pada semua platform. Akibatnya, terlepas dari tingkat digitalisasinya, semua UMKM merasakan dampak yang cukup merata dalam jangka pendek. Seiring berjalan waktu, digitalisasi tentu akan membantu pelaku UMKM menjangkau konsumen dan mempertahankan bisnisnya, dan hal ini akan diuraikan secara lebih mendalam pada **Subbab 3.4**.



Gambar 3.5 Proyeksi responden terhadap kenaikan bisnis jangka pendek dan panjang

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Sebagian besar pelaku UMKM responden survei optimis akan adanya pemulihan ekonomi di masa depan, ditunjukkan dengan 70% yakin terhadap kenaikan omzet paling lambat 3 tahun ke depan. Dari jumlah ini, 37% dari total responden yakin terhadap kenaikan omzet dalam satu tahun, sementara 33% lainnya memiliki pandangan yang lebih konservatif, yaitu pemulihan pada periode yang lebih panjang, 2 hingga 3 tahun. Gambar 3.5 memaparkan tingkat keyakinan UMKM terhadap pemulihan bisnis untuk setiap sektor industry. Terlihat bahwa UMKM yang bergerak di sektor transportasi dan pergudangan memiliki tingkat keyakinan terkecil dibanding sektor lain. Hal ini dapat dimengerti, mengingat sektor ini merupakan sektor non-esensial dengan *spending value* rata-rata yang tinggi, sehingga pemulihannya membutuhkan pemulihan daya beli masyarakat secara umum.



Gambar 3.6 Perencanaan satu tahun responden dalam hal pertumbuhan bisnis

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Dengan rasa optimisme terhadap pemulihan bisnis jangka pendek, mayoritas pelaku UMKM melakukan berbagai perencanaan untuk mengembangkan bisnisnya dalam satu tahun ke depan. Secara lebih spesifik, 44% responden mengupayakan ekspansi lini bisnis sebagai prioritas utama dalam satu tahun ke depan, sementara 34% lainnya memilih untuk melakukan diversifikasi bisnis. Secara lebih mengejutkan, hanya 1% dari responden yang berniat melakukan penurunan kapasitas bisnis serta penutupan akibat pandemi yang terjadi. Hal ini benar-benar menjadi bukti nyata bahwa terdapat motivasi yang besar dari para pelaku UMKM untuk bangkit dan maju, dan bantuan dan dukungan yang tepat dapat membantu mereka mewujudkan harapan mereka.

Pandemi COVID-19 memberikan kendala yang signifikan bagi para pelaku UMKM pada setiap area bisnis, yang meliputi penjualan, pendanaan, operasional, dan pasokan, dengan kendala utama terletak pada area penjualan dan pendanaan. Gambar 3.5 memaparkan kendala yang paling sering dialami pelaku UMKM pada setiap area bisnis. Adapun kendala – kendala ini diperkirakan akan berdampak pada perubahan perilaku konsumen serta akan mengubah cara pengoperasian bisnis di masa yang akan datang.

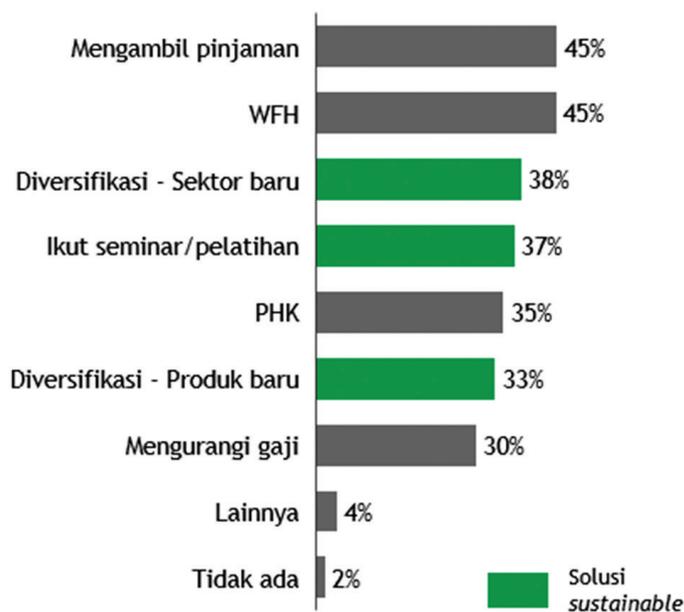
Persentase responden yang menganggap area bisnis sebagai kendala terbesar dan 3 kendala yang paling sering dialami di setiap area



Gambar 3.7 Kendala yang dihadapi UMKM pada berbagai area bisnis

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Persentase responden yang mengimplementasikan tiap solusi untuk menghadapi COVID-19

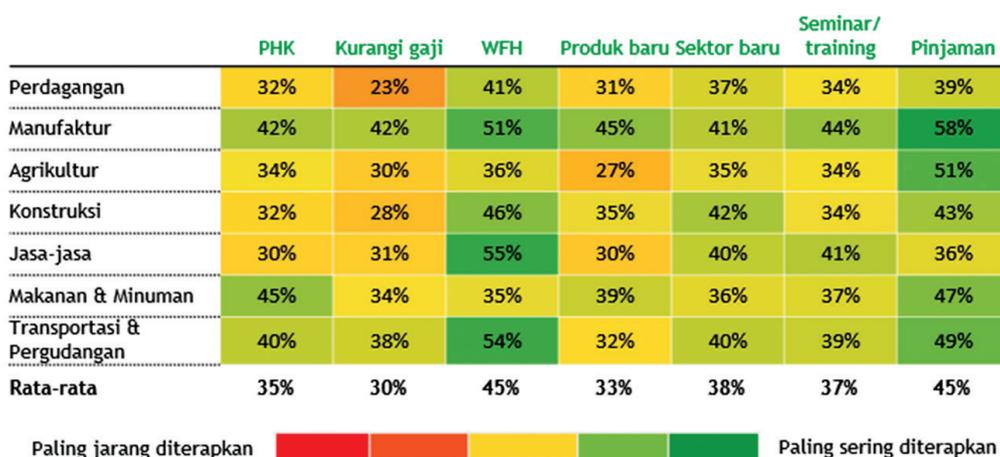


Gambar 3.8 Solusi jangka pendek yang ditempuh pelaku UMKM untuk mengatasi pandemi

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Dalam mengatasi kendala (*pain point*) akibat pandemi COVID-19, terdapat berbagai solusi jangka pendek yang ditempuh para pelaku UMKM, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.6. Alih – alih hanya untuk bertahan, sebagian UMKM telah memikirkan cara untuk berlanjut (*sustain*), di antaranya melalui inisiatif diversifikasi ke sektor maupun produk baru, serta mengikuti seminar atau pelatihan untuk meningkatkan keterampilan usaha.

Persentase responden yang mengimplementasikan tiap solusi pada tiap sektor usaha



Gambar 3.9 Solusi jangka pendek pelaku UMKM berdasarkan sektor usaha

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

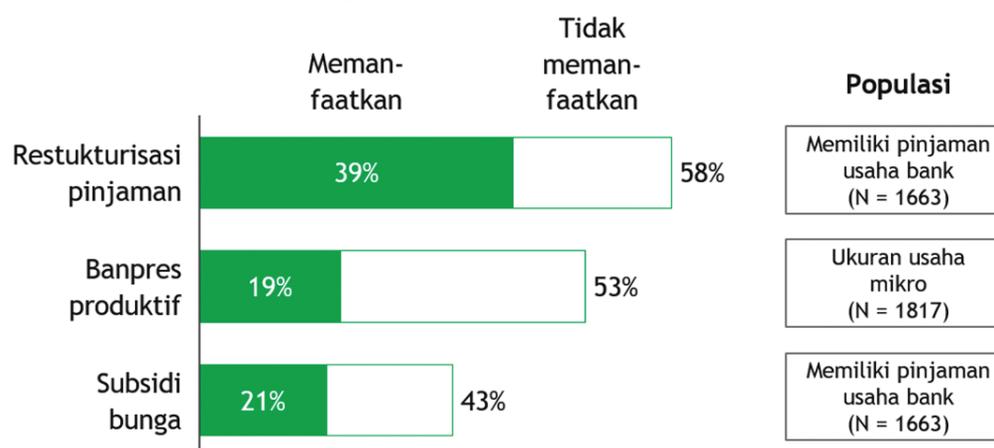
Bila ditelaah secara lebih mendalam, setiap sektor usaha menerapkan solusi jangka pendek yang berbeda satu dengan yang lain. Persebaran solusi jangka pendek pada setiap sektor usaha dapat diamati pada Gambar 3.9. Hasil survei menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil pelaku usaha yang menerapkan pemutusan hubungan kerja maupun pengurangan gaji karyawan sebagai solusi mengatasi kerugian akibat pandemi, dengan sektor makanan & minuman, manufaktur, serta transportasi & pergudangan menerapkannya lebih banyak dibanding sektor – sektor lain.

3.1.2. Persepsi UMKM terhadap Bantuan Pemerintah

Untuk membantu para pelaku UMKM mengatasi kendala – kendala yang dialami akibat pandemi, pemerintah telah meluncurkan berbagai bantuan dalam kebijakan program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN), dengan detail seperti dipaparkan pada Tabel 1.2.

Dapat dilihat bahwa mayoritas bantuan yang diluncurkan program PEN diarahkan pada UMKM *bankable*, yaitu UMKM yang telah memiliki eksposur kredit perbankan, tepatnya pada program penempatan dana, subsidi bunga, dan penjaminan kredit UMKM, dengan target pendanaan lebih dari 80% total target keseluruhan program. Sementara itu, bantuan yang tidak berorientasi kepada kredit (termasuk di antaranya, UMKM *unbankable*) disalurkan melalui program banpres produktif dan pembiayaan investasi koperasi. Dari keseluruhan program, pemerintah nampak masih sangat bergantung pada bank sebagai agen distribusi program, baik yang ditujukan kepada UMKM *bankable* maupun *unbankable*, dengan lebih dari 96% terhadap keseluruhan pendanaan disalurkan melalui bank.

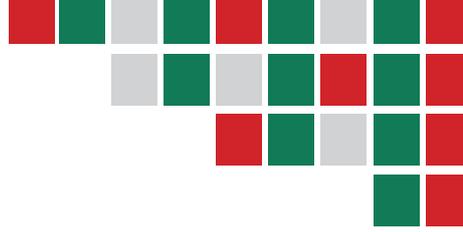
Persentase responden yang mengetahui bantuan pemerintah



Gambar 3.10 Tingkat pengetahuan dan pemanfaatan bantuan pemerintah oleh UMKM

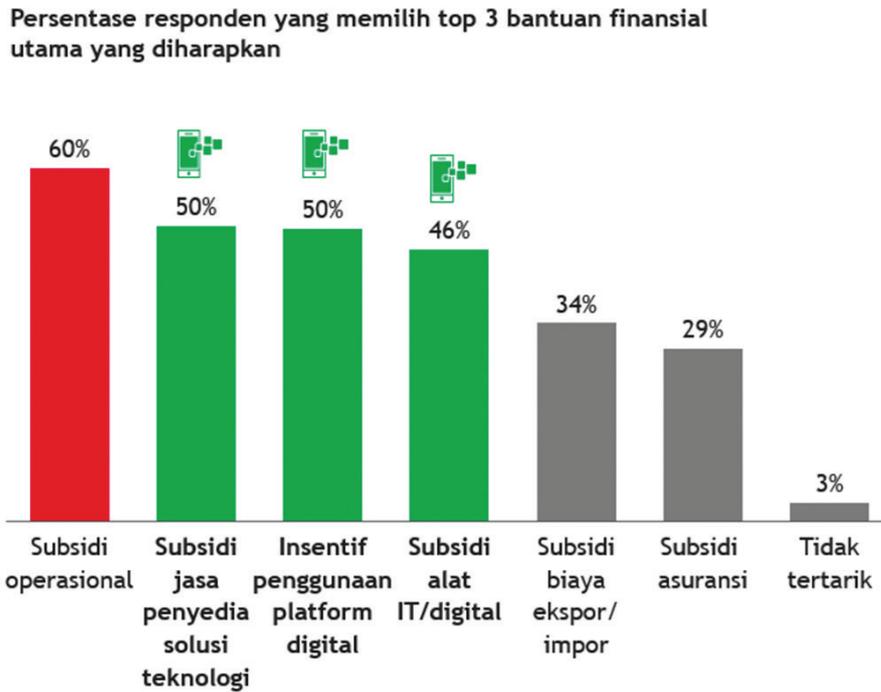
Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Gambar 3.10 memaparkan tingkat pengetahuan dan pemanfaatan bantuan pemerintah dari responden survei yang memenuhi syarat untuk setiap jenis bantuan. Hasil menunjukkan bahwa secara keseluruhan tingkat pengetahuan pelaku UMKM akan bantuan pemerintah masih rendah, dengan nilai rata-rata kurang dari 55% pada semua program. Dari porsi responden yang mengetahui bantuan pemerintah, hanya sebagian diantaranya yang benar – benar memanfaatkannya. Hal ini berdampak pada tingkat pemanfaatan yang jauh lebih rendah, yaitu pada nilai rata-rata kurang dari 30% pada semua program. Adapun beberapa alasan utama rendahnya tingkat pemanfaatan diantaranya kurangnya informasi dan proses yang memakan waktu.



3.1.3. Persepsi UMKM terhadap Digitalisasi

Secara keseluruhan tingkat digitalisasi UMKM di Indonesia masih sangat rendah, dengan hanya kurang dari 15% yang pernah memanfaatkan platform digital. Laporan resmi terakhir mengungkapkan bahwa saat ini sebanyak 9,4 juta⁷ UMKM telah *go digital*, dari target pemerintah 10 juta pada akhir 2020.

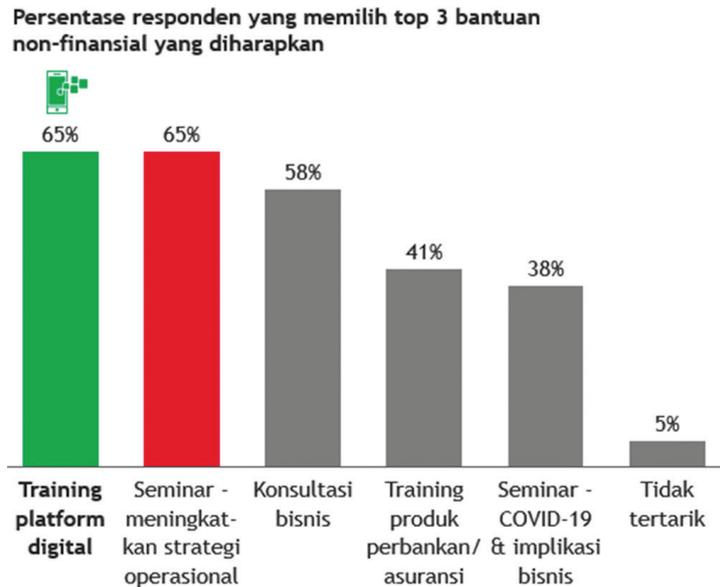


Gambar 3.11 Bantuan finansial yang diharapkan UMKM

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Dari sisi finansial, Gambar 3.11 menerangkan bahwa UMKM di Indonesia masih mengharapkan bantuan di luar pendanaan yang telah diberikan pemerintah, dengan beberapa jenis bantuan finansial paling diharapkan berturut-turut adalah subsidi operasional, subsidi jasa penyedia solusi teknologi, insentif penggunaan platform digital, serta subsidi alat digital. Tiga dari keempat bantuan finansial ini mengarah pada solusi digitalisasi, yang secara tidak langsung menjelaskan persepsi yang sangat positif dari para pelaku UMKM untuk segera mengaplikasikan digitalisasi untuk menunjang operasi bisnis mereka.

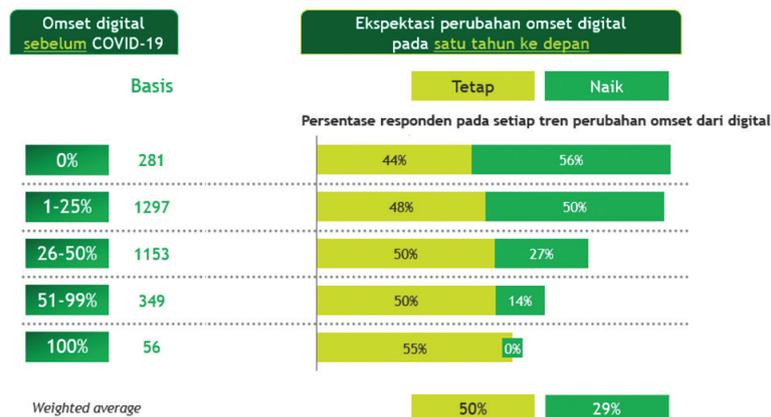
⁷ Pernyataan Deputy Bidang SDM Kemenkop & UKM, Agustus 2020



Gambar 3.12 Bantuan non-finansial yang diharapkan UMKM

Sumber: OJK-BCG Joint Research Survey (N=3,136) pada Oktober 2020

Dari sisi non-finansial, terdapat juga berbagai bantuan yang diharapkan para pelaku UMKM untuk dapat menunjang bisnis mereka. Temuan akan harapan bantuan non-finansial ini semakin memperkuat klaim persepsi positif UMKM terhadap digitalisasi, dibuktikan dengan pelatihan platform digital yang menjadi bantuan non-finansial yang paling diharapkan oleh para pelaku UMKM.



Gambar 3.13 Ekspektasi perubahan omsel dari digital pasca pandemi

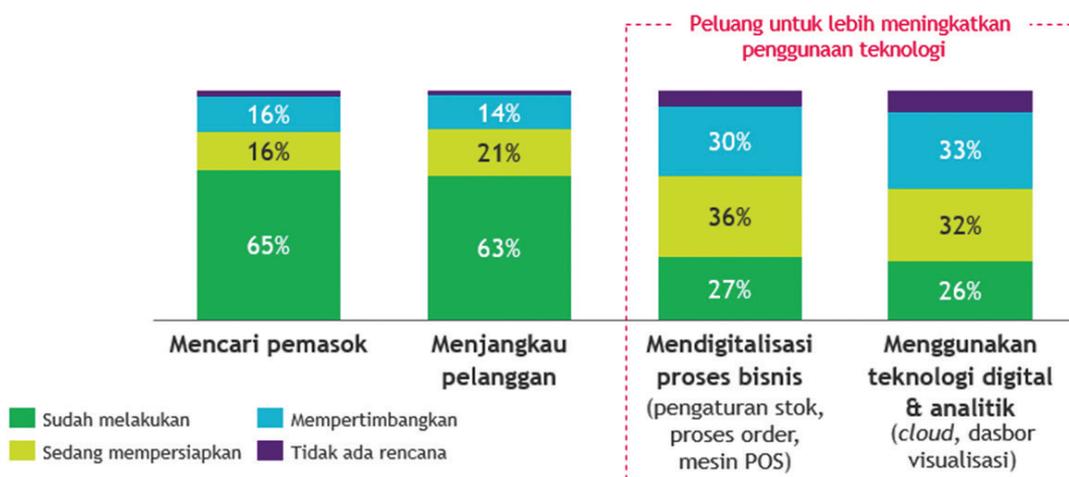
Sumber: OJK-BCG Joint Research Survey (N=3,136) pada Oktober 2020

Gambar 3.13 memaparkan proporsi omzet UMKM yang berasal dari platform digital pada saat sebelum pandemi dan perkiraannya pada satu tahun ke depan. Sebelum pandemi, terlihat bahwa penetrasi digitalisasi pada bisnis UMKM responden survei masih rendah, ditunjukkan dengan sekitar 78% UMKM memiliki proporsi omzet digital pada rentang 1% hingga 50%.

Dalam satu tahun ke depan, terdapat ekspektasi kenaikan proporsi omzet digital bagi para pelaku UMKM yang proporsi omzet digitalnya saat ini bernilai rendah. Hal ini ditunjukkan dengan mayoritas UMKM dengan omzet digital pada rentang 0 hingga 25% mengharapkan proporsi omzet digitalnya naik atau konstan, dan hanya sebagian kecil yang berekspektasi bahwa proporsi omzet digital mereka akan menurun satu tahun ke depan.

Walaupun tren perubahan omzet digital bervariasi tergantung dari basis omzet digital UMKM saat ini, secara keseluruhan dapat dilihat bahwa 29% responden memperkirakan kenaikan proporsi omzet digital dalam satu tahun, sementara 21% lainnya memperkirakan terjadinya penurunan. Artinya, persepsi terhadap digitalisasi bernilai positif apabila dilihat dari keseluruhan UMKM. Akan tetapi, diakui bahwa survei ini memberikan hasil ekspektasi omzet digital yang tidak terlalu signifikan. Hal ini kemungkinan besar terjadi karena survei ini disebar pada fasa awal pandemi, di mana efek guncangan masih terasa oleh seluruh lapisan masyarakat, yang berakibat pada penurunan daya beli yang merata pada semua platform, termasuk platform digital. Analisis yang lebih mendalam terkait hal ini dipaparkan pada **Subbab 3.4**.

Persentase responden pada setiap implementasi/ persiapan use case digital



Gambar 3.14 Tingkat implementasi dan persiapan UMKM pada setiap use case digital

Sumber: OJK-BCG Joint Research Survey (N=3,136) pada Oktober 2020

Penggunaan digital pada bisnis UMKM sebagian besar masih berpusat pada pencarian pemasok dan pelanggan sebagai *use case* utama, terlihat dengan lebih dari 60% pelaku UMKM hasil survei mengaku pernah memanfaatkan platform digital untuk kedua tujuan ini. Lebih dari 15% responden lainnya sedang mempersiapkan implementasi digitalisasi, menyisakan sebagian kecil yang belum memanfaatkan solusi digital untuk mencari pemasok dan pelanggan.

Sementara itu, pemanfaatan digital untuk solusi jangka panjang dengan *use case* yang lebih *advanced* seperti digitalisasi proses bisnis dan pemanfaatan data dan analitik masih memiliki tingkat penggunaan yang rendah, dengan hanya kurang dari 30% responden yang mengimplementasikan masing – masing *use case* ini. Di sinilah letak peluang utama peningkatan penggunaan teknologi ke level berikutnya. Digitalisasi proses bisnis berguna untuk efisiensi keseluruhan proses bisnis, seperti pengaturan stok, proses order, hingga penggunaan mesin POS (*point-of-sale*), yang dapat mengoptimisasi omzet dan menekan biaya operasi. Sedangkan penggunaan data dan analitik bertujuan untuk pengumpulan dan pengolahan data lebih lanjut, yang akan membantu peningkatan efisiensi bisnis dan layanan kepada pelanggan.

3.2. Respons Bank terhadap COVID-19

Pemaparan hasil analisis akan dipaparkan berdasarkan ruang lingkup yang telah ditentukan pada 1.3.2.

3.2.1. Gambaran Umum Produk Kredit UMKM

Sejak sebelum terjadinya pandemi COVID-19, bank telah menyediakan berbagai produk kredit UMKM dengan fitur untuk mendorong penetrasi kredit ke segmen UMKM. Penetapan plafon kredit untuk segmen mikro, kecil, dan menengah di setiap bank penyalur berbeda-beda tergantung dengan *appetite* dan fokus bisnis masing-masing bank. Tingkat suku bunga yang ditawarkan dari produk kredit non-program Pemerintah pun beragam berkisar dari 8,5% s.d 26,5%, sementara bagi bank-bank penyalur kredit program Pemerintah, yaitu Kredit Usaha Rakyat, suku bunga yang diberikan kepada *end-user* sebesar 6%. Dalam rangka memperluas jangkauan pasar di tengah keterbatasan sumber daya bank, antara lain sumber daya manusia dan infrastruktur, bank menerapkan metode akuisisi debitur baru melalui kerja sama dengan pihak ketiga, antara lain kerja sama dengan *fintech* atau platform *market place/e-commerce*. Sejak terjadinya pandemi COVID-19, tidak terdapat produk khusus yang ditawarkan bank bagi debitur UMKM namun beberapa responden bank mengaku telah melakukan penyesuaian fitur produk antara lain penurunan suku bunga, biaya administrasi, serta penyesuaian skema

pembayaran angsuran melalui pemberian *grace period* bagi debitur terdampak yang menerima pembiayaan modal kerja baru.

Plafon	Fitur	Produk Non Kredit	Produk Khusus
 <p>Mikro : s.d Rp1 Miliar Kecil : Rp50 Juta s.d Rp25 Miliar Menengah : Rp500 Juta s.d Rp300 Miliar</p> <p><i>Penetapan plafon di bank beragam, namun pelaporan kredit UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.</i></p>	 <ol style="list-style-type: none"> Jenis Penggunaan : Kredit Modal Kerja (KMK) dan Investasi (KI) Jangka Waktu : KMK maks. 5 Tahun, KI maks. 10 Tahun Suku Bunga : 8,5 % s.d 26,5% p.a efektif. Kriteria calon debitur, a.l: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Lama Usaha : min. 6 bulan, sebagian besar min 2-3 tahun ✓ Legalitas : legalitas diri dan usaha ✓ Tidak memiliki informasi negatif dan <i>trade checking</i> ✓ <i>Repayment Capacity</i> mencukupi dan agunan tambahan sesuai persyaratan ✓ Telah laba dalam 1 tahun terakhir (untuk lama usaha 2-3 tahun) Penjaminan bersifat opsional Metode akuisisi : Konvensional dan kerja sama dengan pihak ketiga 	 <p>Asuransi, <i>Cash Management System</i> (CMS), <i>GeK dan BG</i>, Layanan Khusus UKM (pilot), EDC, Giro, Tabungan, Deposito.</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Secara umum bank tidak membuat produk khusus. ✓ Sejalan dengan program pemerintah, bank menawarkan produk KUR Super Mikro (bank penyalur KUR). ✓ Terdapat bank yang menawarkan produk khusus berupa kredit modal kerja bagi debitur restru dan non-restru dengan persyaratan yang ditentukan bank (plafon maks, kolektibilitas, dll) dan penyesuaian fitur a.l promo suku bunga dan biaya.

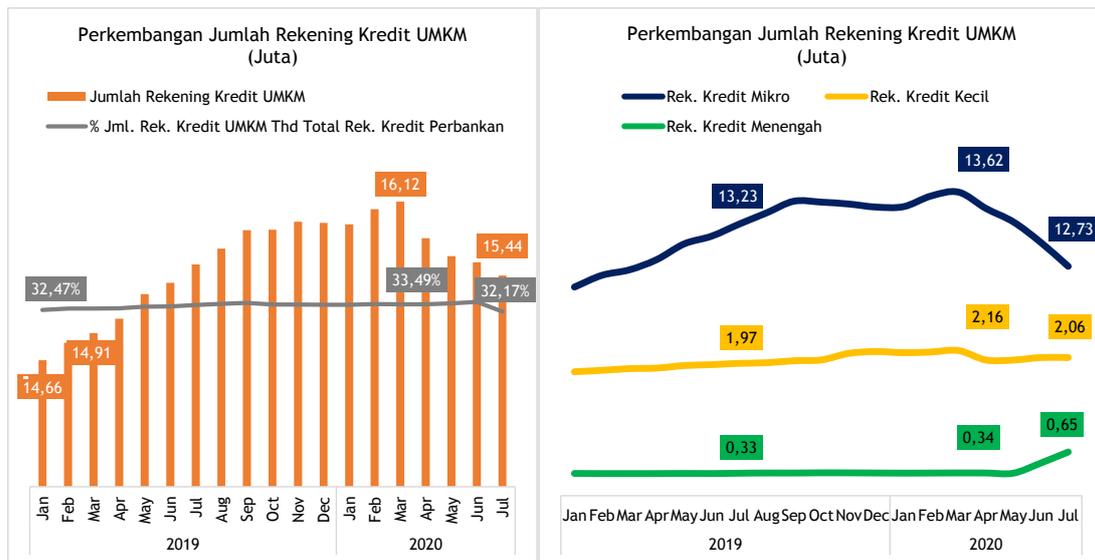
Gambar 3.15 Produk bank untuk UMKM

Sumber: OJK-BCG *Joint Research In-depth interview* dengan bank 7-11 September 2020

3.2.2. Perkembangan Kinerja Kredit UMKM

A. Perkembangan Jumlah Rekening Kredit UMKM

Sebelum terjadinya pandemi COVID-19, penggunaan produk kredit perbankan telah menunjukkan peningkatan jika dilihat dari jumlah rekening sejak Januari 2019. Pada Maret 2020, rekening kredit UMKM tercatat sebesar 16,12 juta rekening (33,49% dari total rekening kredit perbankan), jumlah ini meningkat sebesar 8,09% dari posisi rekening pada Maret 2019 sebesar 14,91 juta rekening (Gambar 3.16). Namun sejak pandemi COVID-19, jumlah rekening kredit UMKM mengalami penurunan cukup tajam dari 16,12 juta rekening menjadi 15,44 juta rekening di Juli 2020 atau turun sebesar 4,20%. Jika melihat penurunan jumlah rekening berdasarkan segmennya, terlihat bahwa penurunan jumlah rekening paling tajam terjadi pada segmen kredit Mikro, di mana rekening kredit Mikro turun sebesar 6,49% (Gambar 3.16) dari posisi Maret 2020 sebesar 13,62 juta menjadi 12,73 juta dan belum menunjukkan adanya pemulihan. Berbeda halnya dengan kredit menengah yang justru menunjukkan peningkatan hampir dua kali lipatnya selama periode pandemi COVID-19 (Juli 2020). Hal tersebut sejalan dengan hasil survei pada kajian ini, bahwa segmen UMKM yang mengalami penurunan omzet lebih dari 50% paling kecil yaitu segmen Menengah (10%), sementara yang terbesar adalah segmen Mikro (27%). Berdasarkan perkembangan rekening dan hasil survei tersebut, terdapat indikasi bahwa bank cenderung konservatif dalam penyaluran kredit UMKM selama pandemi sehingga dorongan penyaluran kredit UMKM lebih banyak melalui segmen yang paling tidak rentan terhadap dampak pandemi, yaitu segmen Menengah.

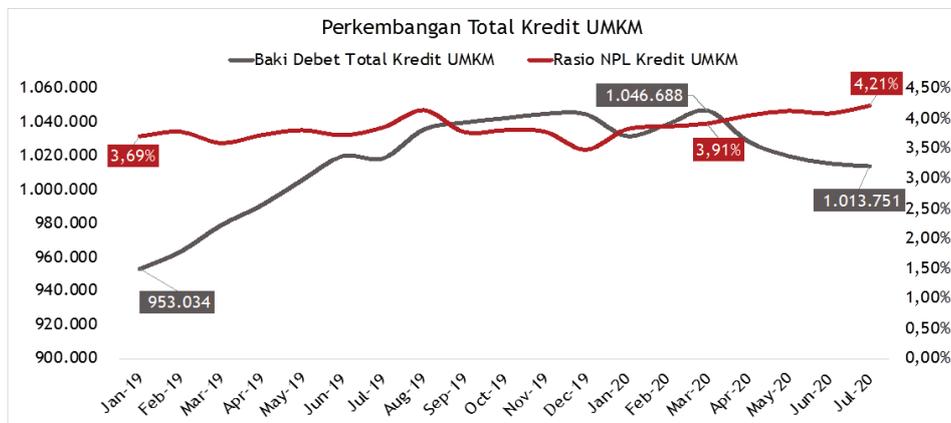


Gambar 3.16 Perkembangan rekening kredit UMKM

Sumber: Bank Indonesia

B. Perkembangan Kinerja Kredit UMKM Berdasarkan Segmen

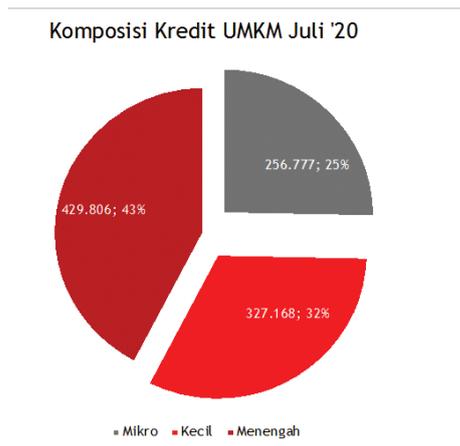
Pandemi COVID-19 dan kebijakan PSBB yang diterapkan di berbagai wilayah tentunya memberikan dampak terhadap kondisi usaha di sektor riil, terutama segmen UMKM. Mengacu pada hasil survei pelaku UMKM pada kajian ini, lebih dari 80% UMKM mengalami penurunan omzet dengan tingkat penurunan terdistribusi merata pada semua sektor, ukuran, dan tingkat digitalisasi. Kondisi usaha di sektor riil tersebut tentunya memberikan dampak juga terhadap kinerja kredit UMKM. Berdasarkan data perkembangan total kredit Bank Umum, penurunan kinerja kredit UMKM terjadi sejak April 2020 dan hal ini sejalan dengan penurunan kinerja total kredit. Penurunan kinerja kredit ini ditunjukkan dengan menurunnya *outstanding* kredit dan penurunan kualitas kredit (rasio NPL meningkat). Rasio NPL kredit UMKM pada Juli 2020 meningkat sebesar 30 bps. menjadi 4,21% di posisi Juli 2020 dari sebelumnya 3,91% di Maret 2020. Sementara itu, perkembangan *outstanding* kredit UMKM turun sejak Maret 2020 turun sebesar 3,15% dari Rp1.046 Triliun menjadi Rp1.013 Triliun di posisi Juli 2020 (Gambar 3.17).



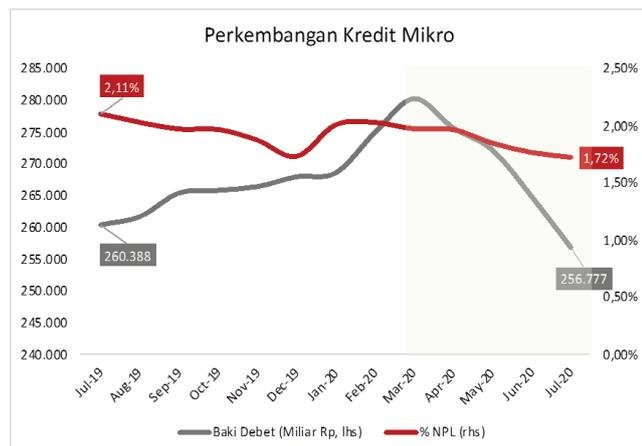
Gambar 3.17 Perkembangan Kredit UMKM

Sumber: Statistik Perbankan Indonesia, OJK

Dengan mengamati perkembangan pada masing-masing segmen UMKM, pemburukan risiko kredit UMKM lebih banyak didorong karena memburuknya kualitas kredit segmen Menengah sejak terjadinya pandemi COVID-19 yang ditunjukkan dengan peningkatan rasio NPL sejak Maret 2020 hingga Juli 2020 (Gambar 3.21). Padahal berdasarkan perkembangan rekening dan *outstanding* kredit UMKM, bank terlihat lebih banyak mendorong kredit UMKM melalui segmen Menengah. Sementara itu, dari perkembangan *outstanding*, kredit segmen Mikro masih menunjukkan tren penurunan hingga Juli 2020, berbeda dengan kredit kecil dan menengah yang sudah mulai kembali meningkat pada Mei 2020 (Gambar 3.20 dan 3.21).

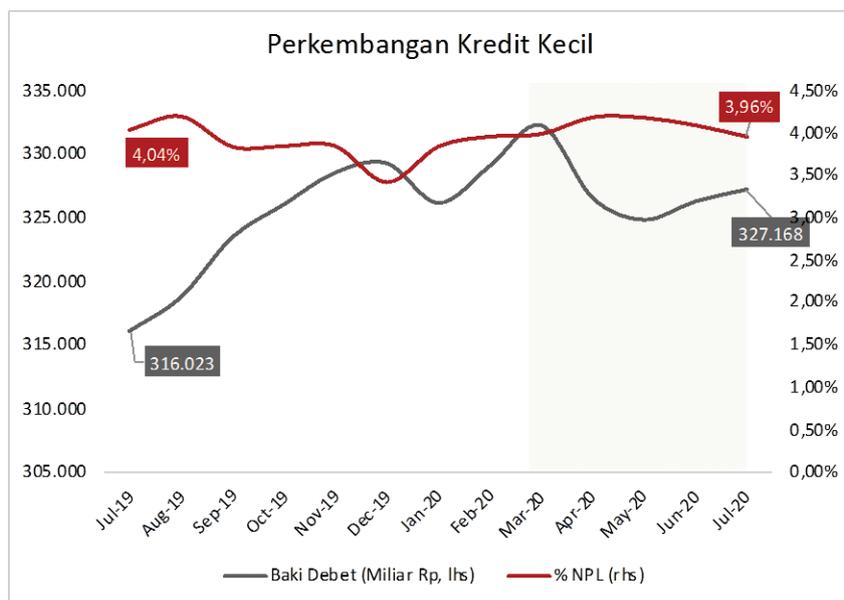


Gambar 3.18 Komposisi kredit UMKM



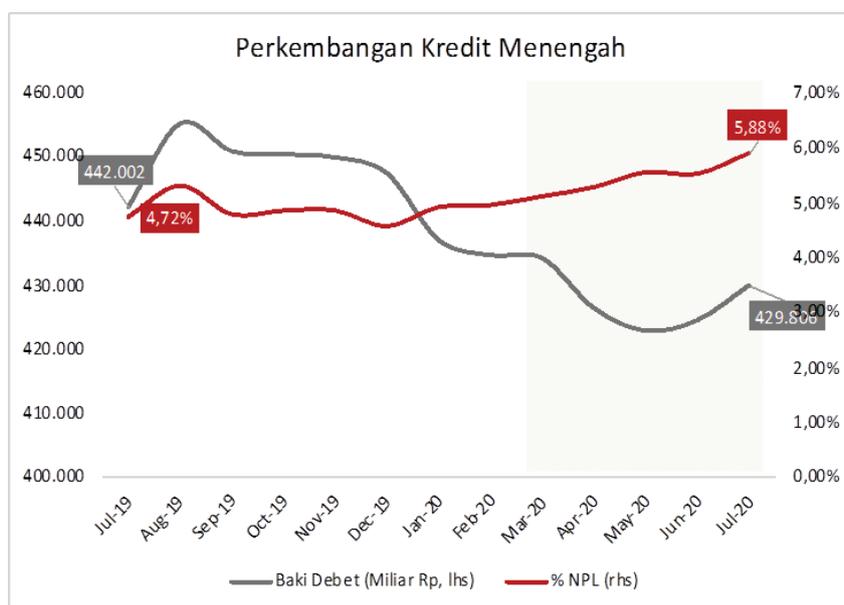
Gambar 3.19 Perkembangan kredit mikro

Sumber: Statistik Perbankan Indonesia, OJK



Gambar 3.20 Perkembangan kredit kecil

Sumber: Statistik Perbankan Indonesia, OJK



Gambar 3.21 Perkembangan kredit menengah

Sumber: Statistik Perbankan Indonesia, OJK

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari *in-depth interview*, tren penurunan kredit UMKM diakibatkan oleh beberapa faktor antara lain penurunan permintaan kredit UMKM sejalan dengan perlambatan sektor riil, pelunasan kredit yang dilakukan debitur akibat kekhawatiran akan kondisi keuangannya di masa depan, dan penurunan penyaluran kredit baru akibat terhambatnya mobilitas tenaga pemasar bank selama masa pemberlakuan PSBB.

C. Perkembangan Kinerja Kredit UMKM Berdasarkan Sektor Ekonomi

Hasil survei kepada pelaku UMKM telah menunjukkan bahwa kurang lebih sebesar 80% pelaku UMKM di setiap sektor ekonomi mengalami penurunan pendapatan, terutama pada sektor Makanan dan Minuman (86%), Transportasi dan Pergudangan (85%), Konstruksi, Perdagangan (81%), Industri Pengolahan (79%), dan Jasa-Jasa (79%). Sebagian besar kinerja sektor ekonomi para pelaku UMKM tercermin juga pada hasil *In-Depth Interview* terhadap 12 responden bank dan analisis secara agregat industri, bahwa sektor ekonomi yang terdampak berdasarkan kinerja kredit UMKM (*outstanding* dan NPL) yaitu sektor Perdagangan, Industri Pengolahan, Jasa-jasa, Konstruksi, dan Transportasi dan Pergudangan (Gambar 3.22). Sektor Makanan dan Minuman yang terlihat memberikan dampak pada hasil survei tidak tercermin pada kinerja portofolio kredit karena sektor tersebut menunjukkan pemulihan lebih cepat sejak Mei 2020 meski sempat terdampak pada periode awal pandemi (Gambar 3.23 dan 3.24).



Sektor Ekonomi Terdampak Berdasarkan Kinerja Kredit



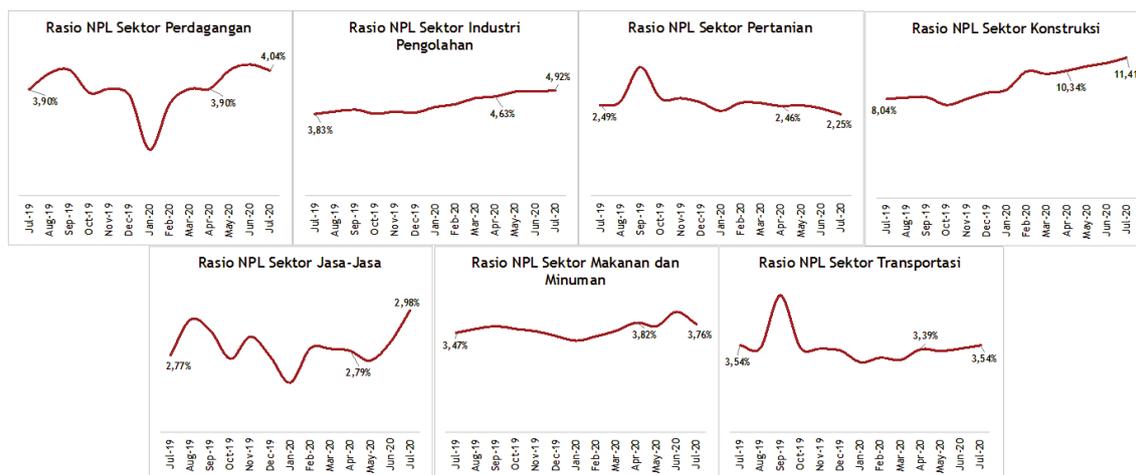
Gambar 3.22 Sektor ekonomi terdampak

Sumber: OJK-BCG Joint Research *In-depth interview* dengan bank 7-11 September 2020

Porsi kredit UMKM kelima sektor yang terdampak tersebut sebesar 76% dari total kredit UMKM sehingga berdampak besar terhadap kinerja secara umum total kredit UMKM. Beberapa indikasi penyebab penurunan kinerja sektor-sektor tersebut antara lain:

- i. Penutupan tempat rekreasi dan perubahan pola konsumsi masyarakat yang berdampak pada sektor Perdagangan.
- ii. Penurunan produksi sektor industri akibat turunnya permintaan yang berdampak pada sektor Industri Pengolahan.
- iii. Penurunan permintaan masyarakat terhadap jasa hiburan dan rekreasi berdampak juga pada kinerja sektor Jasa-Jasa.
- iv. Pemburukan sektor konstruksi diindikasikan karena banyaknya penundaan proyek infrastruktur dan penurunan bahan baku impor untuk aktivitas konstruksi.
- v. Penurunan mobilitas masyarakat yang berdampak pada kinerja sektor Transportasi dan Pergudangan.

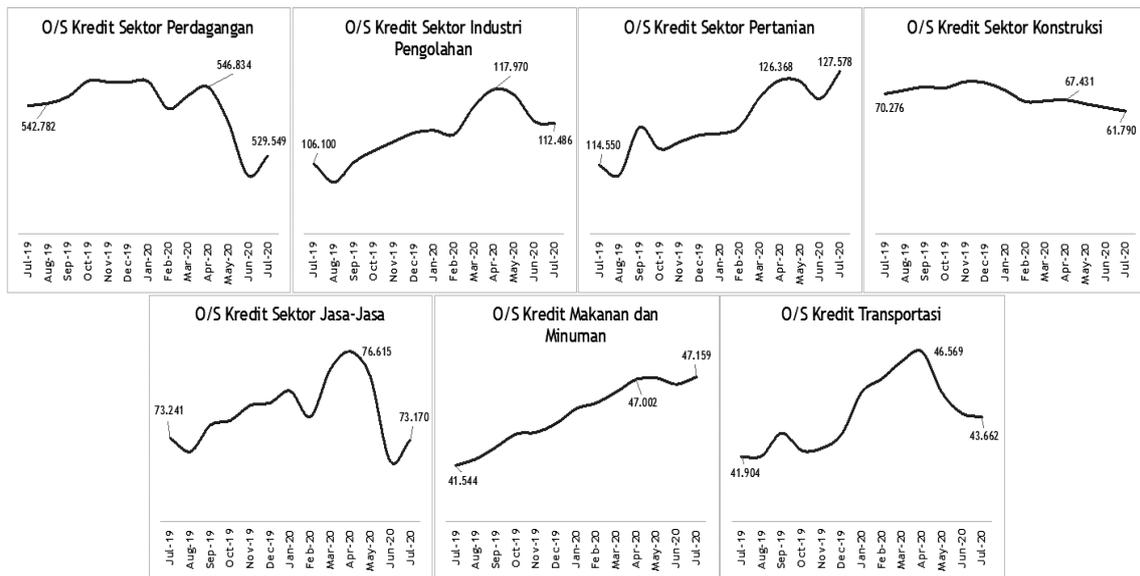
Berdasarkan hasil *In-Depth Interview*, kinerja sektor ekonomi pada masing-masing bank tentunya tidak akan sama antara satu bank dengan bank lainnya karena komposisi sektor ekonomi pada portofolio setiap bank akan berbeda-beda tergantung *appetite* dan fokus bisnisnya. Perbedaan kinerja tersebut akan terlihat terutama pada bank-bank milik Pemerintah Daerah yang sebagian besar penyaluran kreditnya terkonsentrasi di daerah lokasi kantor pusat bank tersebut. Komposisi portofolio kredit UMKM akan sangat bergantung pada potensi ekonomi sektoral di daerahnya. Sebagai contoh, sektor ekonomi yang terdampak bagi BPD yang berkantor pusat di daerah pariwisata, antara lain sektor Perdagangan dan Makanan dan Minuman.



Gambar 3.23 Tren perkembangan sektor ekonomi outstanding kredit UMKM

Sumber: Sistem Informasi Perbankan, OJK

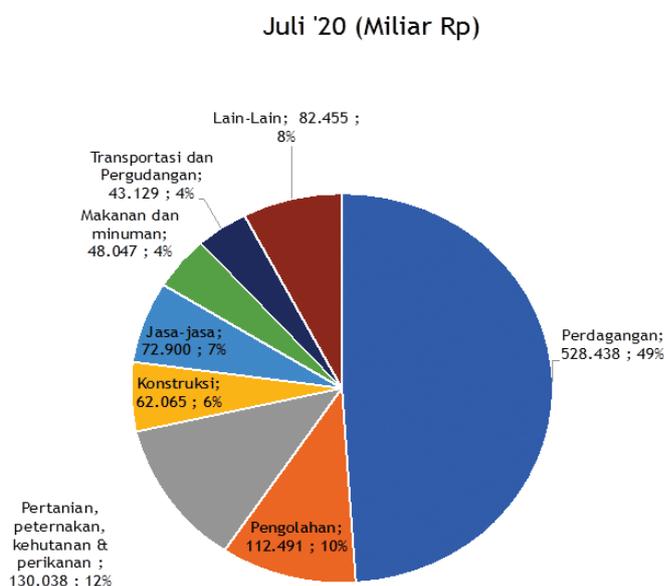
Perkembangan kredit UMKM secara sektoral menunjukkan bahwa sebagian besar sektor ekonomi mengalami penurunan *outstanding* selama periode pandemi COVID-19. Namun terdapat beberapa sektor yang menunjukkan pemulihan dengan pembalikan tren dalam periode pengamatan seperti sektor pertanian dan makanan-minuman. Sementara *outstanding* sektor-sektor lain masih berada di bawah *outstanding* posisi Maret 2020 meski mulai menunjukkan perbaikan.



Gambar 3.24 Tren perkembangan sektor ekonomi NPL kredit UMKM

Sumber: Sistem Informasi Perbankan, OJK

Indikasi yang sama juga ditunjukkan dengan tren rasio NPL sektoral yang secara umum meningkat sejak periode pandemi. Seperti halnya pada perkembangan *outstanding* kredit UMKM, sektor pertanian dan makanan minuman merupakan sektor yang menunjukkan pemulihan lebih cepat dibandingkan sektor-sektor lainnya. Sementara sektor lainnya masih menunjukkan peningkatan tren NPL. Sektor perdagangan sebagai sektor yang mendominasi portofolio kredit UMKM (49%) mulai menunjukkan perbaikan rasio NPL pada Juni 2020 (Gambar 3.25). Besarnya porsi kredit pada sektor perdagangan memberikan pengaruh cukup besar terhadap kinerja total kredit UMKM secara umum.



Gambar 3.25 Komposisi kredit UMKM berdasarkan sektor

Sumber: Sistem Informasi Perbankan, OJK

3.2.3. Kebijakan Bank dalam Menghadapi COVID-19

Dalam rangka mendorong optimalisasi fungsi intermediasi perbankan, menjaga stabilitas sistem keuangan, dan mendukung pertumbuhan ekonomi, OJK mengeluarkan kebijakan stimulus perekonomian sebagai *countercyclical* dampak penyebaran COVID-19, dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian melalui POJK No.11/POJK.03/2020 (POJK Stimulus) serta beberapa kebijakan stimulus lanjutan yang tertuang dalam Surat KEPP No. S-7/D.03/2020 tentang Penerapan PSAK 71 dan PSAK 68 dalam kondisi Pandemi COVID-19 dan Surat KEPP OJK No. S-12/D.03/2020 tentang Kebijakan Relaksasi Lanjutan Dalam Rangka Mendukung Program Pemulihan Ekonomi Nasional Sektor Perbankan.

Merujuk pada POJK 11, Bank dapat menerapkan kebijakan yang mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi untuk debitur yang terkena dampak penyebaran COVID-19, termasuk debitur UMKM yang meliputi kebijakan, sebagai berikut:

1. Relaksasi Penetapan Kualitas Kredit

Kredit atau pembiayaan dan/atau penyediaan dana lain dengan plafon \leq Rp 10 M dapat hanya didasarkan pada ketepatan pembayaran pokok dan/atau bunga/margin/bagi hasil/ujrah hingga 31 Maret 2021.

2. Penetapan kualitas lancar bagi kredit yang direstrukturisasi
Pemberian fasilitas restrukturisasi kepada debitur terdampak COVID-19 baik perorangan, UMKM dan korporasi yang secara historis berkinerja baik, tanpa memperhatikan jumlah plafon. Sejak restrukturisasi dilakukan sampai dengan 31 Maret 2021, debitur tetap dapat dikategorikan lancar tanpa perlu tambahan CKPN.
3. Tambahan Fasilitas Penyediaan Dana
Bank tetap dapat memberikan kredit/pembiayaan baru terhadap debitur yang terdampak COVID-19. Penetapan kualitas atas kredit yang baru tersebut dapat dipisahkan dari penilaian kualitas kredit sebelumnya (tidak berlaku prinsip *uniform classification*).

Kebijakan relaksasi tersebut diharapkan dapat memberikan ruang bagi debitur-debitur yang berkinerja baik, namun kinerjanya menurun karena terdampak COVID-19 untuk memulihkan usahanya. Skema Restrukturisasi yang dapat diberikan, antara lain: 1) Penurunan bunga/pokok; 2) Pengurangan tunggakan bunga/pokok; 3) Perpanjangan jangka waktu; 4) Penambahan fasilitas; 5) Konversi kredit menjadi penyertaan modal sementara. Skema yang diberikan sepenuhnya diserahkan kepada Bank sesuai profil debitur dan kemampuan Bank sehingga dapat bervariasi antar bank dan antar debitur.

Beberapa kebijakan relaksasi lanjutan OJK bagi perbankan mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. *Governance* dalam rangka mendukung proses restrukturisasi sesuai POJK 11.
 - a. Penegasan tata cara pelaporan kredit/pembiayaan yang direstrukturisasi sesuai POJK No.11/POJK.03/2020 (POJK Stimulus) pada SLIK.
 - b. Pengecualian kredit/ pembiayaan restrukturisasi COVID-19 pada perhitungan Loan at Risk (LAR) dalam penilaian tingkat kesehatan bank.
 - c. Penegasan terkait prosedur persetujuan restrukturisasi kredit/pembiayaan COVID-19.
2. Penyesuaian implementasi ketentuan perbankan dalam rangka memberikan ruang permodalan dan likuiditas bagi perbankan.
 - a. Peniadaan sementara kewajiban pemenuhan *Capital Conservation Buffer* sebesar 2.5% ATMR.
 - b. Penurunan batas minimum rasio likuiditas (LCR dan NSFR) dari 100% menjadi 85%.
 - c. Penghentian sementara penilaian kualitas AYDA sampai dengan 31 Maret 2021.
 - d. Relaksasi kewajiban penyediaan Dana Pendidikan SDM menjadi dapat kurang dari 5% anggaran biaya SDM.
3. Penundaan implementasi Basel III *Reforms* dalam rangka memberikan kapasitas operasional bagi perbankan untuk menghadapi dampak COVID-19.

4. Perlakukan akuntansi terkait PSAK 71 di masa pandemi COVID-19 dengan di mana bank diperbolehkan menggolongkan debitur yang mendapatkan restru stimulus COVID-19 dalam stage-1 dan tidak diperlukan tambahan CKPN.
5. Penerapan PSAK 68
 - a. Menunda penilaian yang mengacu pada harga pasar (*mark to market*) untuk Surat Utang Negara dan surat-surat berharga lain yang diterbitkan pemerintah termasuk surat berharga yang diberikan Bank Indonesia selama 6 bulan.
 - b. Menunda penilaian yang mengacu pada harga pasar (*mark to market*) untuk surat berharga lain selama 6 bulan selama Bank meyakini kinerja penerbit SBB tersebut dinilai baik sesuai kriteria tertentu yang Bank tetapkan.

Dalam rangka menggali informasi mengenai implementasi kebijakan Stimulus COVID-19 OJK oleh perbankan, dilakukan *in-depth interview* kepada 12 Bank khususnya untuk mendapat informasi terkait bentuk restrukturisasi yang diberikan, kebijakan lain dalam rangka relaksasi UMKM, kendala yang ditemui saat mengimplementasikan kebijakan relaksasi, tanggapan terkait rencana perpanjangan POJK 11, kriteria debitur UMKM yang mendapat relaksasi menurut kebijakan internal bank, dan proses verifikasi pengajuan restrukturisasi debitur.

Dalam mengidentifikasi debitur terdampak, bank melakukan klasifikasi berdasarkan kriteria besar penurunan omzet, lokasi terdampak, akumulasi tunggakan, sektor usaha, kolektibilitas, dan beberapa parameter lainnya. Data debitur terdampak yang membutuhkan restrukturisasi didapat dari proses pengajuan yang dilakukan mandiri oleh debitur kepada bank maupun dari hasil *self-monitoring* yang dilakukan oleh bank.

Bentuk restrukturisasi yang diberikan bergantung pada kategori debitur yang teridentifikasi seperti apakah debitur tersebut termasuk kategori yang terdampak sedang atau parah. Bentuk kebijakan restrukturisasi yang paling banyak diberikan kepada debitur UMKM adalah pengurangan pokok dan bunga. Selain itu, terdapat juga relaksasi dalam bentuk penangguhan pembayaran bunga dan perpanjangan jangka waktu pembayaran. Perpanjangan waktu pembayaran yang diberikan menyesuaikan kondisi debitur terdampak, yaitu antara 6 - 8 bulan. Selain kebijakan restrukturisasi, kebijakan yang diberikan bank untuk pemulihan debitur UMKM adalah pemberian tambahan modal kerja baru secara selektif kepada debitur terdampak berdasarkan persyaratan tertentu, khususnya untuk debitur yang berkinerja baik dan masih memiliki prospek membayar.

Dalam rangka mempercepat proses restrukturisasi debitur UMKM, bank telah melakukan penyederhanaan proses baik dari proses pengajuan maupun persetujuan. Penyederhanaan proses yang dilakukan salah satunya adalah penyesuaian operasional dengan mempersingkat

wewenang keputusan kredit oleh pejabat satu tingkat lebih tinggi dari biasanya. Persetujuan juga dilakukan secara kolektif dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian. Selain itu, dilakukan penyederhanaan persyaratan dokumen restrukturisasi dan pemanfaatan sarana elektronik dalam penyampaian dokumen tersebut. Dalam rangka *monitoring* kredit, bank memanfaatkan sarana elektronik seperti telepon/*video call*. Namun demikian, jika memungkinkan dan sangat dibutuhkan, bank akan melakukan *monitoring* secara *on the spot* dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan.

Keterbatasan yang dialami bank dalam melakukan *monitoring* terhadap kondisi usaha debitur menjadi kendala yang ditemui di lapangan dalam mengimplementasikan kebijakan relaksasi POJK 11. Dengan adanya kebijakan PSBB dari pemerintah, bank belum dimungkinkan untuk melakukan *site visit* secara langsung untuk melakukan *monitoring* debiturnya. Namun demikian, Bank mencoba mengakomodir kendala tersebut dengan meningkatkan pemanfaatan sarana elektronik berupa *email, whatsapp, video call/conference*.

Sebagian besar bank tetap konservatif dalam mengimplementasikan kebijakan relaksasi POJK 11, khususnya terkait pengelolaan risiko kredit, antara lain dengan tetap melakukan pencadangan sesuai PSAK 71 dan memperhitungkan CKPN berdasarkan parameter lain (tidak hanya kolektibilitas). Namun demikian, Bank berharap relaksasi dapat diperpanjang mengingat kondisi pandemi yang masih terus berlanjut dan perekonomian yang belum pulih.

3.2.4. Program Pemulihan UMKM dari Pemerintah

Dalam rangka menggali informasi bisnis UMKM dan permasalahannya dari sisi pembiayaan UMKM oleh perbankan, peneliti merumuskan daftar pertanyaan dan hipotesis terkait kebijakan bank, pengucuran dan pemanfaatan program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) oleh Pemerintah melalui perbankan untuk UMKM, serta Strategi Bank untuk mendorong kinerja kredit UMKM baik dari sisi operasional bank maupun analisis potensi sektor ekonomi bisnis UMKM.

A. Pandangan bank terkait efektivitas Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) terhadap kinerja bank dan debitur

Secara umum Industri Perbankan mengidentifikasi tiga program utama PEN terkait dengan debitur UMKM Bank, yaitu 1) penempatan dana pemerintah pada bank (PMK No.104/PMK.05/2020 Tentang Penempatan Dana Dalam Rangka Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional), 2) subsidi bunga (PMK No.85/PMK.05/2020 Tentang Tata Cara Pemberian Subsidi Bunga/Subsidi Margin Untuk Kredit/Pembiayaan UMKM Dalam Rangka Mendukung Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional), dan 3) subsidi penjaminan kredit

(PMK No.71/PMK.08/2020 Tentang Tata Cara Penjaminan Pemerintah Melalui Badan Usaha Penjaminan Yang Ditunjuk Dalam Rangka Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional). Di samping itu, bank juga mengidentifikasi bantuan presiden produktif usaha mikro (BPUM). Melalui tiga program tersebut, bank menjaga kualitas kredit UMKM, meningkatkan likuiditas, dan membantu dalam melakukan ekspansi kredit UMKM.

- Terkait program penempatan dana pemerintah, secara umum dimanfaatkan oleh Bank BUMN dan BPD (bank milik pemerintah). Bank tersebut telah terbiasa dan memahami proses penempatan dana pemerintah dan telah melakukan *leverage* dana tersebut untuk penyaluran kredit UMKM bahkan lebih dari target tiga kali lipat. Secara umum bank makin selektif dalam penyaluran kredit baru sehingga peningkatan peran bank sangat ditentukan oleh perbaikan permintaan/aktivitas ekonomi.
- Terkait program subsidi bunga dan subsidi penjaminan kredit UMKM, bank baik milik pemerintah maupun swasta telah dan akan memanfaatkan program tersebut, baik untuk kredit baru maupun restrukturisasi kredit *existing*, baik untuk KUR maupun non-KUR. Terkait penjaminan kredit, umumnya bank bekerja sama dengan perusahaan penjaminan milik pemerintah, yang telah berpengalaman dalam skema penjaminan KUR.
- Terkait program bansos produktif (Bantuan Produktif Usaha Mikro/BPUM), bank menilai bahwa arus kas debitur terbantu di tengah perlambatan aktivitas ekonomi, khususnya untuk memenuhi kewajiban/pengeluaran tetap/rutin termasuk angsuran pinjaman dan biaya operasional untuk tetap bertahan/beroperasi.

B. Kendala yang ditemukan dalam implementasi program subsidi bunga

Kendala yang dihadapi bank, berdasarkan kepemilikan bank dan jenis program PEN pemerintah adalah sebagai berikut:

- Bagi bank milik pemerintah, terdapat kendala di awal pemanfaatan program PEN subsidi bunga yaitu pembangunan/penyesuaian sistem pencatatan dan penagihan subsidi kredit bank bagi program baru tersebut.
- Bagi bank swasta, terdapat dua kendala yang disampaikan sebagai berikut:
 - Bank belum berpengalaman dalam menerima dana penempatan pemerintah (beberapa di antaranya juga bukan merupakan penyalur KUR) sehingga sempat mengalami kendala terkait proses pendaftaran/administrasi.
 - Suku bunga penempatan yang dinilai kurang menarik karena *pricing* sumber pendanaan Bank yang lebih rendah dari yang ditawarkan pemerintah.

Terlepas dari kendala di atas, bank berkomitmen membantu debitur melalui *burden sharing* antara lain melalui pemanfaatan program subsidi bunga dan penjaminan kredit, dan tetap melakukan ekspansi kredit (bagi bank yang memiliki portofolio dan fokus bisnis UMKM) dalam rangka tetap aktif dan pruden dalam melakukan fungsi intermediasi perbankan.

C. Kebijakan lain yang diharapkan bank dari pemerintah dan otoritas terkait untuk dapat mendukung penyaluran kredit ke UMKM

Secara umum bank menilai bahwa program bantuan untuk debitur UMKM saat ini sudah beragam dan menjangkau seluruh segmen bisnis di dalam UMKM. Adapun bentuk/fitur kebijakan lain yang diharapkan adalah sebagai berikut:

- Perpanjangan periode pemberlakuan dan peningkatan besaran bantuan program PEN, seiring dengan beberapa studi bahwa PSBB dapat berlangsung hingga tahun 2021
- Perpanjangan pemberlakuan kebijakan stimulus restrukturisasi kredit mengingat hingga saat ini PSBB/perlambatan aktivitas ekonomi masih berlangsung, termasuk relaksasi pembentukan cadangan kerugian penurunan nilai (CKPN) dan *write-off* kredit pada akhir pemberlakuan kebijakan stimulus

3.2.5. Strategi Bank untuk Mendorong Kinerja Kredit UMKM di Era *New Normal*

Dalam kegiatan IDI yang sama, digali dan diperoleh informasi strategi bank untuk mendorong kinerja kredit UMKM di era *new normal*, dengan informasi sebagai berikut:

A. Strategi bank dalam menjaga kinerja debitur UMKM

Dalam rangka menjaga kualitas kredit debitur UMKM *existing*, secara umum bank mengadopsi teknologi digital dalam rangkaian kegiatan pemantauan nasabah, di samping proses pemantauan konvensional yang dilakukan selama ini dengan tetap mematuhi protokol kesehatan. Percepatan digitalisasi pada segmen mikro dilakukan di sisi *front-end* dan *back-end* seperti komunikasi/penilaian debitur via telepon, memberikan pelatihan/pembinaan debitur secara *online*, dan penguatan *scoring system* (survei *online*, klastering debitur). Terdapat bank yang mulai melakukan peningkatan CKPN secara bertahap untuk mengantisipasi akhir periode restrukturisasi kredit.

B. Strategi pendekatan bank untuk mengakuisisi debitur UMKM baru di era *new normal*

Secara umum, tidak terdapat kriteria baru bagi calon debitur UMKM, hanya kriteria *existing* dengan prudensial yang lebih ketat dalam rangka mitigasi risiko, yaitu analisis historis kelancaran kredit, arus kas (transaksi nasabah), proyek yang dibiayai (sektor-sektor prioritas

dan/atau *resilience*), penyaluran pola kemitraan (adanya *offtaker*) dan komunitas (klaster). Dalam mengakuisisi debitur UMKM di era *new normal*, bank melakukan beberapa kombinasi opsi sebagai berikut:

- Analisis debitur *existing* yang masih berkinerja baik dan/atau membutuhkan pendanaan baru/tambahan dengan prospek baik
- Analisis nasabah DPK bank yang memiliki arus kas lancar
- Memperoleh *database* UMKM dari berbagai sumber (*e-commerce*, tekfin P2P *lending*, asosiasi UMKM, K/L yang membina UMKM) untuk kemudian dianalisis kemungkinan kebutuhan pembiayaan
- Analisis makroekonomi, yaitu sektor ekonomi yang bertahan/tumbuh di tengah PSBB, contoh: Sektor Pertanian, Industri Pengolahan (FMCG), Makanan dan Minuman, Kesehatan, Telekomunikasi, dan Proyek-proyek Pemerintah.

Dalam pengajuan/penyaluran kredit baru tersebut, bank berupaya melakukan transformasi proses bisnis secara digital. Secara umum terdapat dua kelompok inovasi pada produk kredit UMKM yang telah/tengah dikembangkan bank dalam rangka percepatan digitalisasi perbankan, sebagai berikut:

- Peningkatan kemampuan sistem *credit scoring*
- *Digital lending*, adopsi teknologi informasi dalam mempercepat proses pengajuan dan penyaluran kredit sesuai dengan protokol kesehatan misalnya melalui adopsi tanda tangan digital, e-form, e-KYC, dan *open API*.

Secara umum, bank milik pemerintah tetap berkomitmen pada penyaluran kredit UMKM. Analisis pasar dalam rangka ekspansi kredit terus dilakukan di tengah pandemi guna memastikan UMKM tetap memperoleh pendanaan yang dibutuhkan sesuai dengan profil risikonya dan *risk appetite* bank. Sementara bank milik non-pemerintah tidak memiliki rencana *shifting*/peningkatan portofolio kredit UMKM di mana bank lebih berfokus menjaga kualitas kredit UMKM yang ada saat ini dan/atau memenuhi pendanaan bagi debitur/sector yang lebih adaptif di era 'new normal'.

C. Persepsi terhadap bisnis UMKM pascapandemi

Secara umum bank tetap memiliki kepercayaan akan pulihnya bisnis segmen UMKM sehingga bank menjaga kualitas dan target penyaluran kredit UMKM. Dalam rangka mengelola kualitas kredit, bank berfokus pada permintaan pembiayaan oleh sektor ekonomi yang lebih *resilience* dan yang pulih terlebih dahulu di masa pandemi. Terkait target penyaluran kredit

UMKM tersebut, secara umum perbankan terbagi atas dua kelompok sebagai berikut:

- Bank yang berkomitmen pada sektor UMKM. Umumnya merupakan bank milik pemerintah dan/atau memiliki mandat portofolio sektor UMKM. Di samping itu, terdapat juga bank yang berkomitmen memenuhi ketentuan PBI No.17/12/PBI/2015 Tentang Pemberian Kredit Atau Pembiayaan Oleh Bank Umum Dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan UMKM, yaitu minimal portofolio kredit UMKM sebesar 20%.
- Bank yang melihat bahwa segmen UMKM masih merupakan pangsa pasar debitur terbesar di Indonesia dan memiliki risiko yang relatif rendah dari sisi plafon kredit yang relatif kecil sehingga memudahkan pengelolaan risiko kreditnya.

Kemampuan bisnis UMKM untuk pulih di era 'new normal' dan risikonya yang makin *manageable* menjadi kunci peningkatan *appetite* bank untuk pembiayaan segmen UMKM di masa yang akan datang.

3.3. Respons Pemerintah dan Bank di Negara Lain

3.3.1. Respons Pemerintah di Negara Lain

Respons pemerintah berbagai negara terhadap pandemi COVID-19 sangat bervariasi. Secara umum, pemerintah mengeluarkan bantuan kepada UMKM sebagai respons terhadap situasi ini, di mana bantuan ini dapat dikelompokkan menjadi 2 fokus, yakni likuiditas dan non-likuiditas.

- 1) Bantuan yang berfokus pada likuiditas, mengacu pada bantuan yang diberikan dengan tujuan utama sebagai *liquidity relief* bagi para pelaku UMKM, kebanyakan berupa bantuan finansial langsung (hibah), penangguhan kewajiban, dan relaksasi pinjaman.
- 2) Bantuan yang berfokus pada non-likuiditas, memiliki tujuan utama untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM di tengah masa pandemi. Tipe-tipe bantuan dalam fokus ini bersifat pelatihan dan konsultasi, maupun dorongan/ insentif untuk membentuk suatu perilaku tertentu, dalam hal ini digitalisasi.

Studi banding dilakukan dengan mengacu pada apa yang telah dilakukan pemerintah negara lain sebagai respons atas pandemi COVID-19. Adapun pemilihan negara ditinjau dari beberapa kriteria sebagai berikut.

- 1) Kedekatan dan relevansi konteks dengan Indonesia, baik dari sisi ekonomi dan demografi dari negara-negara tersebut.
- 2) Tingkat keunikan dari program/ jenis bantuan dari negara tersebut, serta pembelajaran yang dapat diambil.

Dengan mempertimbangkan kedua hal tersebut, dilakukan pemilihan negara – negara yang relevan dimulai dari negara tetangga di Asia Tenggara, Asia Pasifik, hingga Eropa. Tentunya contoh negara-negara di Asia akan lebih banyak diambil mengingat kondisi ekonomi dan demografi yang serupa dengan Indonesia dibanding negara di kawasan lain. Adapun beberapa negara di Eropa seperti Denmark dan Perancis juga turut diikutsertakan sebagai pembandingan dari negara-negara maju, serta pertimbangan spesifik berupa keunikan dari program-program yang diberikan. Negara dan program bantuan yang dipaparkan pada segmen ini bertujuan sebagai pembandingan dengan tujuan untuk menarik pembelajaran yang spesifik terhadap keadaan di Indonesia, dan tidak sepenuhnya bersifat *exhaustive*. Ringkasan tipe bantuan dan negara terpilih untuk studi banding dipaparkan pada Tabel 3.3.

Tabel 3.1 Ringkasan studi banding berdasarkan tipe bantuan dan negara

Fokus	Tipe	Negara terpilih
Likuiditas	Hibah	Singapura, Malaysia, Perancis, Denmark
	Penundaan/ keringanan kewajiban jangka pendek	Vietnam, Malaysia, Thailand, Jepang, Cina
	Pinjaman	Malaysia, Vietnam, Thailand, Korea, Jepang
Non-likuiditas	Pelatihan	Singapura, Cina, Jerman, Irlandia
	Digitalisasi	Singapura, Malaysia, Jepang, Cina

Sumber: (OECD, 2020a)

A. Bantuan Likuiditas

Berbagai bantuan likuiditas diberikan pemerintah guna meningkatkan kemampuan UMKM untuk membayar atau melunasi kewajiban jangka pendek seperti biaya gaji, pajak, dan lain-lain. Sejauh ini, variasi pemberian bantuan likuiditas yang dilakukan di negara-negara contoh adalah sebagai berikut⁸.

1) Hibah

Bantuan hibah adalah bantuan berupa uang tunai yang diberikan secara langsung kepada pelaku UMKM untuk tujuan tertentu, dalam hal ini, untuk membantu usaha dan/ atau meningkatkan produktivitas bisnis. Negara-negara yang memberikan bantuan tipe, yakni:

a. Singapura

⁸ Semua nilai nominal terkait dana atau anggaran telah dikonversikan ke nilai mata uang rupiah sesuai nilai tukar tanggal 12 Oktober 2020 untuk tujuan perbandingan

Pemerintah Singapura mengeluarkan program bernama *Jobs Support Scheme (JSS)* dan *Self-Employed Person Income Relief Scheme (SIRS)*⁹. Dalam *JSS*, pemerintah mendanai 25% - 75% dari sekitar Rp 50 juta pertama gaji setiap pegawai yang bekerja di perusahaan tersebut. Skema persentasi pendanaan tergantung dari sektornya. Hal ini dilakukan sebagai salah satu cara mengurangi atau mencegah pemutusan hubungan kerja (PHK). Program *SIRS* menargetkan pemilik usaha itu sendiri, di mana mereka diberikan uang tunai bulanan sebesar SGD 1,000 selama sembilan bulan, sebagai ganti dari ketidakpastian krisis ini.

b. Malaysia

Pemerintah Malaysia memberikan uang tunai dengan total sebesar ± Rp 50 triliun per April 2020 kepada perusahaan di Malaysia, khususnya untuk membayar gaji karyawan perusahaan yang memiliki penghasilan di bawah Rp 14 juta. Sementara UMKM dengan total pegawai 75 – 200 orang dan di bawah 75 orang akan menerima Rp 2,8 juta dan Rp 4,2 juta per bulan selama beberapa bulan, secara berurutan. Kebijakan ini diperpanjang selama 3 bulan pada bulan Juni dengan tambahan total dana sebesar ± Rp 18 triliun¹⁰ dan 3 bulan lagi pada bulan September dengan tambahan total dana sebesar ± Rp 8,5 triliun¹¹.

c. Perancis

Pemerintah Perancis mengalokasikan *Solidarity Fund* sekitar Rp 120 triliun untuk diberikan kepada UMKM. Bantuan ini terdiri dari dua skema: Pertama, UMKM dengan omzet kurang dari Rp 17 miliar per tahun dan jumlah pegawai kurang dari 10 akan diberikan uang tunai bulanan sebesar Rp 26 juta. Kedua, pemerintah daerah diberikan kewenangan untuk menyalurkan uang tunai sebesar Rp 35 juta – Rp 85 juta kepada UMKM yang paling terdampak di daerahnya, dengan catatan UMKM tersebut tidak memenuhi persyaratan kredit dari bank¹².

⁹ "Stabilisation And Support Package", Singapore Budget, 2020

¹⁰ "Three-month extension for wage subsidy programme", The Edge Market, 2020

¹¹ "Govt introduces targeted wage subsidy programme, says PM Muhyiddin", The Edge Market, 2020

¹² "Coronavirus crisis in France: The battle to save the livelihoods of the self-employed", The Local, 2020

d. Denmark

Pemerintah Denmark menyisihkan sekitar Rp 90 triliun untuk mengganti kerugian pendapatan yang dialami oleh UMKM. Hibah sampai sebesar 75% dari kerugian pendapatan selama *lockdown* diberikan kepada UMKM yang mengalami penurunan pendapatan lebih dari 30%. Bantuan ini bertujuan agar UMKM tetap mampu membayar biaya operasional¹³.

2) Penundaan pembayaran atau keringanan kewajiban jangka pendek

Penundaan sebagian atau seluruh pembayaran biaya yang terkait pajak dan/ atau operasional seperti biaya sewa, listrik, utilitas, dan lain-lain. Beberapa contoh negara, khususnya di Asia, yang mengizinkan penundaan pembayaran adalah sebagai berikut.

a. Vietnam

Pemerintah Vietnam mengizinkan penundaan pembayaran pajak dan jaminan sosial selama 5 bulan. Untuk pajak (contoh: pajak usaha, pajak perorangan, pajak penghasilan, PPN, dan pajak sewa), keterlambatan selama 5 bulan tidak akan dikenakan penalti.

b. Malaysia

Pemerintah Malaysia mengizinkan penundaan pembayaran pajak penghasilan bagi UMKM selama tiga bulan sejak April 2020. Selain pajak, UMKM juga diizinkan untuk menunda biaya sewa gedung yang dimiliki oleh pemerintah selama enam bulan.

c. Thailand

Ada beberapa hal yang diberlakukan oleh pemerintah Thailand dalam meningkatkan likuiditas UMKM, di antaranya mengembalikan dan menunda pembayaran terhadap tiga hal, yaitu PPN, uang deposit listrik yang dibayarkan pada saat registrasi, dan uang jaminan sosial yang telah dibayarkan sebelumnya; mengurangi biaya sewa untuk properti milik negara; dan mengizinkan UMKM untuk memasukkan gaji pegawai sebagai komponen pengurangan pajak. pemerintah juga menyediakan *hotline* khusus untuk menjawab pertanyaan terkait bantuan UMKM.

d. Jepang

Pemerintah Jepang mengizinkan UMKM untuk menunda pembayaran pajak dan jaminan sosial selama satu tahun.

¹³ "Denmark plans \$6 billion aid package for small businesses," Reuters, 2020

e. Cina

Pemerintah Cina telah mengizinkan UMKM untuk mengurangi PPN dari 3% menjadi 1% untuk wilayah di luar provinsi Hubei¹⁴, meliburkan pembayaran jaminan sosial/pensiun selama 5 bulan¹⁵, mengurangi tarif listrik sebanyak 5%¹⁶, dan meminta pemerintah daerah untuk memberikan pengurangan pajak tanah dan bangunan agar pemilik properti dapat menurunkan biaya sewa¹⁷.

3) Pinjaman

Bantuan ini berhubungan dengan skema peringanan pinjaman yang sedang berlangsung dan/atau pemberian insentif untuk menyalurkan pinjaman baru. Contoh negara-negara yang mengeluarkan kebijakan ini dijelaskan sebagai berikut.

a. Malaysia

Bank sentral di Malaysia meminta kepada bank-bank di Malaysia untuk memberikan *grace period* untuk pengembalian pinjaman (bunga dan pokok) selama enam bulan bagi perusahaan yang terkena dampak pandemi, dengan catatan perusahaan tersebut memiliki status pinjaman lancar sebelum pandemi¹⁸. Bank-bank itu sendiri juga memberikan bantuan tambahan, di mana, saldo kartu kredit dapat diubah menjadi pinjaman berjangka.

b. Vietnam

Pada bulan April 2020, pemerintah Vietnam mengeluarkan kebijakan berupa pemberian pinjaman dengan bunga 0% untuk perusahaan, namun hanya ditujukan untuk tujuan pembayaran gaji karyawan. Kebijakan ini bernilai sekitar Rp 40 triliun.

c. Thailand

Bank sentral di Thailand mengalokasikan sekitar Rp 425 triliun untuk dua hal terkait pinjaman. Pertama, sekitar Rp 200 triliun akan digunakan untuk memberi pinjaman lunak kepada UMKM, di mana UMKM dapat meminjam sampai dengan maksimal Rp 200 miliar dengan bunga 2% dan bebas bunga untuk enam bulan pertama. Kedua,

¹⁴“China’s Support Policies for Businesses Under COVID-19: A Comprehensive List”, China Briefing, 2020

¹⁵“Tax Administration Responses to COVID-19: Measures Taken to Support Taxpayers”, OECD, 2020b

¹⁶“China’s Support Policies for Businesses Under COVID-19: A Comprehensive List”, China Briefing, 2020

¹⁷“China’s Support Policies for Businesses Under COVID-19: A Comprehensive List”, China Briefing, 2020

¹⁸“Measures to Assist Individuals, SMEs and Corporates Affected by COVID-19”, BNM, 2020

grace period pengembalian pinjaman (bunga dan pokok) selama enam bulan untuk semua UMKM yang memiliki limit hutang tidak lebih dari Rp 40 miliar.

d. Korea

Pemerintah Korea memiliki beberapa kebijakan untuk memberikan kemudahan dalam mengakses pinjaman. Pertama, memberikan jaminan untuk UMKM terdampak yang memiliki omzet kurang dari Rp 1,2 miliar per tahun agar dapat meminjam dengan bunga yang murah. Kedua, mengalokasikan sekitar Rp 461 triliun untuk menambah jaminan dan asuransi terkait *trade finance*, termasuk Rp 64 triliun membantu UMKM lokal yang ingin ekspansi ke luar negeri. Ketiga, pemberian *emergency loan* dengan total alokasi dana sekitar Rp 372 triliun.

e. Jepang

Negara Jepang memiliki beberapa bantuan untuk meringankan dan mempermudah pinjaman yang tidak hanya berasal dari pemerintah saja, namun juga swasta. Pemerintah mengalokasikan sekitar Rp 222 triliun untuk memberikan pinjaman bebas bunga dan jaminan kepada UMKM. UMKM yang mengalami penurunan omzet lebih dari 15% dapat meminta kompensasi bunga dan meminjam tanpa jaminan. Selain itu, pemerintah juga menjamin pinjaman sampai dengan 100%, untuk UMKM yang mengalami penurunan omzet dan laba bersih akibat pandemi. Pinjaman UMKM dijamin sepenuhnya oleh Japan Federation of Credit Guarantee Corporations (JFG). Pihak swasta seperti *fintech* di Jepang turut terlibat untuk membantu UMKM, seperti mengurangi biaya pemrosesan online (*processing fee*)¹⁹ dan pemberian pinjaman dengan bunga rendah hingga 0%.

B. Non-likuiditas

Berbagai kebijakan non-likuiditas juga dikeluarkan pemerintah dalam rangka memberikan dukungan struktural bagi UMKM untuk menghadapi *new normal* dan memperkuat mereka di kemudian hari. Berikut dipaparkan studi banding bantuan non-likuiditas, yang meliputi pelatihan dan digitalisasi.

1) Pelatihan

Berbagai skema pelatihan diinisiasi oleh pemerintah di negara – negara lain untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan UMKM dalam mengoperasikan usahanya.

¹⁹ "Fintech startups fill gap in Japan's coronavirus cash crunch", Nikkei Asia, 2020 (Sato et al., 2020)

- a. Malaysia
Pemerintah Malaysia memberikan alokasi dana sebesar Rp 1,8 triliun kepada Human Resources Development Fund (HRDF), sebuah lembaga pemberdayaan dan peningkatan kualitas SDM di Malaysia. Dana tersebut harus digunakan untuk mengembangkan dan memberikan pelatihan singkat tentang keahlian yang tinggi (bukan sekedar pelatihan dasar) dan digital.
 - b. Cina
Pemerintah Cina memberikan subsidi bagi UMKM yang mengikuti pelatihan dan menyediakan akses gratis ke pelatihan *online* selama pandemi berlangsung. Topik pelatihan yang diberikan mencakup interpretasi kebijakan, petunjuk teknis terkait kebijakan, materi manajemen khusus untuk UMKM, dan cara meningkatkan keahlian berbisnis *online*.
 - c. Irlandia
Tidak hanya memberikan akses gratis ke pelatihan *online* yang materinya diperbaharui setiap hari, pemerintah Irlandia juga menyediakan *mentoring* atau konsultasi bisnis gratis untuk UMKM. Konsultasi bisnis dengan ahli bersifat lebih personal karena memberikan masukan kepada UMKM secara *case by case*.
- 2) Digitalisasi
- Pemerintah di berbagai negara memformulasikan dukungan terhadap digitalisasi, dengan tujuan membantu UMKM bermigrasi ke ranah digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan mengifisiensikan operasi bisnisnya.
- a. Singapura
Pemerintah Singapura melihat pandemi yang sedang terjadi sebagai peluang mempercepat digitalisasi UMKM, yaitu melalui pengembangan program SME Go Digital. Beberapa sub-program baru dikeluarkan semasa pandemi, seperti membuat inisiatif *Grow Digital* yang diperuntukkan bagi UMKM yang sudah siap *go international* serta pemberian bonus kepada UMKM yang terbukti digital. Inisiatif *Grow Digital* menggandeng platform-platform *e-commerce Business to Business (B2B)* dan *Business to Customer (B2C)* untuk memudahkan UMKM menjual produknya secara *online* di pasar internasional. Manfaat program ini bagi UMKM adalah mereka dapat memiliki potensi pasar baru di luar Singapura, akses pendanaan via platform, akses fasilitas pembayaran *cross-border* sehingga terhindar dari risiko nilai tukar, serta akses kerja

sama dengan penyedia logistik internasional. Adapun program pemberian bonus untuk UMKM yang terbukti digital “Digital Resilience Bonus” diarahkan dengan memberikan uang sebesar Rp 27 juta sampai Rp 108 juta bagi UMKM sektor makanan & minuman dan retail apabila mereka terbukti sudah digital sebelum waktu yang ditetapkan.

b. Malaysia

Terdapat tiga program digital yang dikeluarkan oleh pemerintah Malaysia²⁰. Pertama, pemberian insentif sebesar Rp 3,5 juta kepada 10,000 UMKM yang mempromosikan produknya di *e-commerce*. Hal ini bertujuan untuk menarik UMKM agar mau bergabung dalam platform *e-commerce*. Kedua, pemerintah Malaysia juga mengalokasikan sekitar Rp 71 miliar untuk program Perkhidmatan e-Dagang Setempat (PeDAS) yang mengubah Pusat Internet Desa menjadi *e-commerce hub* (pusat bantuan *e-commerce*) di daerah pedesaan. Program ini bertujuan untuk mempercepat penetrasi *e-commerce* di pedesaan. Ketiga, pemberian insentif sebesar Rp 1,8 triliun selama lima tahun untuk 100,000 UMKM pertama yang ingin meningkatkan penggunaan digital.

c. Jepang

Pemerintah Jepang memberikan insentif bagi UMKM yang ingin menggunakan solusi digital, mengembangkan toko *e-commerce* mereka, dan menerapkan *teleworking*.

d. Cina

Pemerintah Cina mengalokasikan sejumlah dana untuk mendukung UMKM dalam mengadopsi teknologi *cloud*, melakukan *teleworking* yang salah satunya melalui *video conferencing*, dan memaksimalkan penggunaan *e-commerce*. Pemerintah, melalui National Development and Reform Commission (NDRC), bekerja sama dengan departemen pemerintah lainnya, institusi finansial, perusahaan swasta, institusi *research*, serta asosiasi, dalam membantu UMKM untuk menjadi digital.

C. Pembelajaran terhadap Respons Pemerintah Negara Lain

Sebagai respons terhadap pandemi yang sedang terjadi, Pemerintah Indonesia juga telah meluncurkan berbagai jenis bantuan untuk mendukung UMKM, baik dari sisi likuiditas

²⁰ “MDEC receives an allocation of RM 20 million to empower rural”, Malaysia Digital Economy Corporation, 2020

maupun non-likuiditas. Beberapa program bantuan yang telah dikeluarkan Pemerintah Indonesia dipaparkan pada Tabel 3.4.

Tabel 3.2 Bantuan Pemerintah Indonesia kepada UMKM sebagai respons terhadap pandemi

Fokus	Tipe	Detail program
Likuiditas	Hibah	Banpres produktif Rp 2,4 juta per UMKM
	Penundaan/ keringanan kewajiban jangka pendek	PPH final sebesar 0,5% ditanggung pemerintah ²¹ Subsidi listrik 100% untuk UMKM yang berlangganan B1 450 VA dan I1 450 VA ²² Pengurangan biaya jamsostek hingga 90% ²³
	Pinjaman	Pembiayaan investasi koperasi Penempatan dana untuk mendukung restrukturisasi pinjaman Subsidi bunga Penjaminan kredit UMKM
Non-likuiditas	Pelatihan	Program e-learning EDUKUKM Seri podcast untuk memandu model bisnis digital Seri webinar SPARC Campus Seri video bertema new normal
	Digitalisasi	Program Kakak Asuh UMKM untuk membantu penjualan di e-commerce Digitalisasi UMKM binaan PLUT-KUMKM

Sumber: FGD Seri 3 OJK-BCG *Joint Research*

Pembelajaran atas studi banding yang dilakukan terhadap negara – negara lain, dalam kaitannya terhadap program yang telah dikeluarkan pemerintah selanjutnya dipaparkan sebagai berikut.

1) Bantuan Likuiditas

Secara umum Pemerintah Indonesia telah memformulasikan berbagai solusi terkait pendanaan yang cukup sejalan dengan apa yang juga diimplementasikan pemerintah

²¹ "Terdampak corona, PPh UMKM 0,5% ditanggung negara selama 6 bulan", Kontan, 2020

²² "Listrik Gratis untuk UMKM Diperpanjang, Bagaimana Cara Memperolehnya?", Kompas, 2020

²³ "Iuran Jamsostek Akan Dipangkas 90 Persen Selama 3 Bulan", CNN Indonesia, 2020

negara lain. Namun, secara spesifik pada bantuan hibah, terdapat pembelajaran yang dapat diambil dari studi banding. Bila dibandingkan dengan program – program yang dijalankan negara lain, program hibah untuk UMKM di Indonesia diformulasikan tanpa adanya tujuan penggunaan yang spesifik. Artinya, pelaku UMKM terlepas dari lokasi, sektor, dan elemen diversitas lain menerima jumlah pendanaan yang sama, dan pengaturan penggunaan dana tersebut diserahkan pada setiap pelaku UMKM.

Dengan mempelajari bagaimana negara lain memformulasikan program hibah, terdapat potensi bagi Pemerintah Indonesia untuk meluncurkan program yang lebih spesifik dan tepat sasaran, yakni dengan menyesuaikan tujuan bantuan dengan kendala utama yang dihadapi para pelaku UMKM dengan sektor dan lokasi yang spesifik. Program hibah dengan tujuan yang lebih spesifik ini diharapkan mampu menyelesaikan kendala yang dihadapi UMKM secara terstruktur, sehingga semua pelaku UMKM dapat merasakan tingkat kebermanfaatannya secara lebih baik.

2) Bantuan Non-Likuiditas

Berbagai pihak di Indonesia seperti pemerintah dan asosiasi UMKM telah mengeluarkan berbagai program pelatihan untuk membekali UMKM menghadapi krisis. Pemerintah melalui Kementerian Koperasi & UKM merilis situs *e-learning* edukukm yang berisikan modul dan kelas peningkatan keterampilan bisnis dan vokasional. Bentuk pelatihan lain seperti seri webinar dan *podcast* juga telah diinisiasi oleh Kementerian Koperasi & UKM. Sementara itu, berbagai asosiasi UMKM juga sedang giat berupaya meningkatkan keterampilan UMKM, seperti Apindo yang tengah memperkenalkan program UMKM Akademi untuk membantu UMKM naik kelas melalui serangkaian acara webinar dan pendampingan. Adapun UKM Indonesia mengeluarkan program yang berfokus pada pelatihan literasi digital untuk UMKM.

Bila dibandingkan dengan peningkatan keterampilan UMKM yang dilakukan negara lain, program pelatihan di Indonesia masih diinisiasi dan diimplementasikan oleh beberapa organisasi tertentu dengan target UMKM yang sangat spesifik. Sedangkan kebanyakan negara-negara contoh biasanya memberikan mandat kepada suatu lembaga sentral yang untuk melakukan koordinasi program-program pelatihan dan konsultasi yang diberikan berbagai organisasi. Hal ini secara keseluruhan dapat memastikan adanya koordinasi yang terstruktur, pengukuran terhadap keberhasilan program, dan pengefisienan biaya dan upaya sosialisasi program.

Selain itu, apabila ditinjau dari sisi bantuan digital, Pemerintah Indonesia telah menginisiasi beberapa program pelatihan dan pendampingan digital kepada UMKM, salah satunya melalui program Kakak Asuh UMKM di bawah Smesco Indonesia. Dengan mempelajari berbagai solusi digital di negara lain, terdapat solusi lain yang dapat diterapkan pemerintah, seperti pemberian insentif bagi UMKM yang hendak menggunakan solusi digital. Dengan fakta bahwa penetrasi digital terhadap UMKM saat ini masih rendah, yaitu hanya 15%,²⁴ UMKM yang telah terdaftar dalam *e-commerce*, pandemi ini justru dapat digunakan untuk mengakselerasi tingkat digitalisasi UMKM. Pembahasan yang lebih mendetail mengenai digitalisasi dipaparkan pada Subbab 3.4.

3.3.2. Respons Bank di Negara Lain

Di berbagai negara, bank merupakan salah satu pihak terpenting yang dapat membantu UMKM menghadapi krisis, di mana bank menjadi agen penyalur utama berbagai program pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya. Di samping menjembatani inisiatif pihak lain, terdapat berbagai langkah inovatif yang telah ditempuh bank – bank di negara lain untuk membantu UMKM bertahan melewati krisis dan juga mempersiapkan diri untuk beradaptasi dengan cara berbisnis yang baru di era *new normal*.

Dalam jangka pendek, inisiatif pada umumnya berfokus pada mobilisasi dan mitigasi risiko untuk memastikan keberlangsungan bisnis serta memberikan dukungan non – finansial kepada UMKM. Untuk jangka menengah, beberapa bank telah melakukan penyempurnaan proses dan produk, dengan memaksimalkan jangkauan layanan digital. Sementara itu, beberapa solusi jangka panjang meliputi perbaikan model bisnis dan akselerasi saluran digital juga telah diinisiasi bank di berbagai belahan dunia.

A. Jangka Pendek: Mobilisasi dan Mitigasi Risiko

Berbagai solusi jangka pendek telah diluncurkan bank di negara lain, dalam bentuk dukungan untuk memastikan keberlangsungan bisnis serta dukungan non-finansial secara langsung kepada UMKM.

1) Memastikan keberlangsungan bisnis

Dalam memastikan keberlangsungan bisnis dan meminimalisasi disrupsi ekonomi, berbagai bank mendorong aksesibilitas jarak jauh untuk mendukung nasabah khususnya

²⁴ "Baru 14% dari 58 Juta UMKM RI yang Masuk e-Commerce, Kenapa?", CNBC Indonesia, 2019

UMKM tanpa interaksi fisik. Selain itu, berbagai bank juga melakukan pengaturan ulang komposisi staf untuk memperkuat area yang membutuhkan tambahan sumber daya akibat pandemi seperti *call center* dan *asset quality*. Sebagai contoh, bank DBS di Singapura meluncurkan berbagai langkah inovatif untuk mendukung nasabah UMKM selama pandemi. Solusi dalam bentuk *bootcamp series* dirancang untuk membantu UMKM mengadopsi teknologi digital, di antaranya melalui pemberian paket bantuan digital hingga pelatihan pemasaran digital dan akuntansi *online*. Bank DBS juga meningkatkan automasi dalam bentuk percakapan berbasis *chatbot* yang membantu menggantikan interaksi tatap muka. Selain itu, sebuah halaman khusus bantuan UMKM juga telah dieksekusi, dengan tujuan memudahkan para pelaku UMKM mengakses berbagai bantuan yang ditawarkan bank.

2) Memberikan dukungan non-finansial kepada UMKM

Selain sebagai agen penyalur bantuan pemerintah, berbagai bank di negara lain juga menyediakan dukungan non-finansial seperti konsultasi dan pelatihan kepada UMKM. Goldman Sachs melalui program pembinaan 1-1 menawarkan transfer wawasan kepada sepuluh ribu UMKM terpilih untuk membantu mereka mengadopsi solusi bisnis jangka pendek. Bank UOB bekerja sama dengan Google melalui inisiatif SME Leadership Academy, menyediakan kursus pelatihan kepada UMKM di sektor ritel, pariwisata, dan makanan-minuman untuk menghadapi krisis akibat pandemi.

B. Jangka Menengah: Penyempurnaan produk dan proses

Pada solusi jangka menengah, berbagai bank meluncurkan solusi inovatif untuk menghadapi perubahan akibat pandemi, serta mengubah layanan mereka untuk mengarah pada solusi digital.

1) Meluncurkan solusi COVID-19

Berbagai bank di negara lain meluncurkan produk dan program yang membantu UMKM menghadapi perubahan akibat pandemi, umumnya dengan memberikan insentif migrasi ke platform digital. Sebagai contoh, Bank CIMB meluncurkan inisiatif SME Transaction Campaign, yang bertujuan meningkatkan penggunaan platform BizChannel@CIMB untuk keperluan transaksi UMKM berbasis digital. Bank UOB melalui program UOB BizSmart-nya juga membantu para pelaku UMKM mengadopsi solusi digital, yaitu dengan menyediakan subsidi hingga 80% dari keseluruhan biaya migrasi ke platform digital.

2) Memaksimalkan cakupan layanan digital

Dalam memaksimalkan cakupan layanan digital, berbagai bank di negara lain merancang proses untuk mendukung digitalisasi seperti *e-sign* dan *digital submission*, serta produk khusus digital, seperti *e-invoicing* dan pembayaran digital. Bank ICICI sebagai bank dengan platform digital paling komprehensif di India, meluncurkan solusi ICICI Stack, yang memberikan pelayanan digital *end-to-end* kepada UMKM. Melalui solusi ini, UMKM mampu memulai hubungan dengan bank secara instan dengan memanfaatkan akun *online*, API, dan portal bisnis, melakukan transaksi secara digital melalui pembayaran *online* dan platform akuntansi, memperoleh pinjaman instan dan asuransi berbasis digital, serta menumbuhkan bisnisnya melalui platform jaringan dan berbagai kampanye promosi yang disediakan ICICI.

C. Jangka Panjang: Akselerasi Model Bisnis

Dalam jangka panjang, berbagai bank di dunia melakukan penilaian kembali terhadap strategi distribusi serta peningkatan kapabilitas untuk menghadapi era *new normal*.

1) Mengakselerasi kapabilitas saluran digital

Sebagai salah satu solusi jangka panjang, berbagai bank melakukan ekspansi penawaran layanan *digital-only*, seperti yang diluncurkan mBank pada Maret 2020. mBank mengonversi layanan *leasing*-nya menjadi berbasis digital, di mana seluruh aplikasi dan pengumpulan dokumen dilaksanakan secara *online*. Melalui skema ini, RM dan nasabah berinteraksi dan melakukan segala aktivitas melalui platform *online* tanpa adanya interaksi fisik, termasuk penandatanganan dan verifikasi dokumen.

2) Menyempurnakan *operating model* untuk *new normal*

Sebagai bentuk upaya menghadapi *new normal*, berbagai bank mengeksplorasi perbaikan *operating model* untuk menunjang kebutuhan bisnis di masa depan. Bank Suncorp, sebagai contoh, melakukan penutupan cabang fisik secara permanen dan mengalihkan strateginya ke arah peningkatan kapabilitas *remote working*. Sebagai contoh lain, Bank OCBC menyatakan untuk melakukan investasi dalam membangun kapabilitas digital pada area interaksi dan pengalaman nasabah, pemrosesan internal, dan infrastruktur.

3.4. Tiga Obyektif UMKM

Hasil survei pada kajian ini telah menunjukkan pandemi COVID-19 telah memukul sebagian besar pelaku UMKM baik pada setiap segmen, sektor ekonomi, maupun tingkat

digitalisasi. Pemulihan segera pada segmen ini dipandang sangat penting dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional karena segmen UMKM memiliki peran strategis bagi perekonomian nasional dari sisi proporsi jumlah pelaku usaha, kontribusi terhadap PDB, dan penyerapan tenaga kerja. Mengingat pentingnya UMKM bagi perekonomian negara, pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya seperti bank, komunitas, dan pihak swasta perlu berkontribusi dalam membantu UMKM untuk bertahan melewati pandemi, beradaptasi dan tumbuh lebih kuat pasca pandemi, serta siap terhadap segala bentuk krisis di kemudian hari. Ketiga hal ini merepresentasikan tiga obyektif utama bagi UMKM untuk menghadapi pandemi, yang diformulasikan sebagai bertahan (*survive*), berkelanjutan (*sustain*), dan bermasa depan (*future – proof*).

3.4.1. Bertahan: Tetap Berdiri di Tengah Krisis

Kemampuan UMKM untuk bertahan dalam menghadapi krisis menjadi isu krusial yang sangat nyata di Indonesia selama pandemi. Hal ini dibuktikan dengan hasil survei yang menunjukkan lebih dari 80% UMKM mengalami penurunan omzet. Pandemi COVID-19 secara langsung berdampak pada daya beli konsumen, menyebabkan mereka menjadi pesimis dan menunda konsumsi non-esensial. Bersama – sama dengan pembatasan sosial, penurunan daya beli konsumen memaksa UMKM untuk menerapkan skema *work-from-home*, menurunkan harga jual barang/ jasa, dan menyesuaikan strategi bisnis. Kurangnya modal, kapabilitas, dan skala ekonomi dari UMKM berdampak pada kesulitan mereka dalam mempertahankan usaha.

Untuk memenuhi obyektif ini, terdapat dua kebutuhan dasar yang dibutuhkan oleh UMKM untuk tetap berdiri di tengah krisis, yaitu sebagai berikut.

- 1) Akses terhadap likuiditas yang mudah dan cepat untuk memastikan UMKM tetap dapat mempertahankan bisnisnya serta membayar beban atau kewajiban yang terus berjalan selama masa pandemi.
- 2) Kemampuan untuk beradaptasi dengan pemberdayaan bisnis jangka pendek (contoh: *work-from-home*, pengelolaan arus kas selama COVID-19, dll.) untuk memastikan mereka dapat terus beroperasi dan melewati pandemi ini

Dalam memenuhi kebutuhan dasar ini, pemerintah telah mengeluarkan berbagai inisiatif dalam bentuk bantuan finansial jangka pendek, yang dipaparkan secara rinci pada Tabel 3.1. Untuk mencapai kesuksesan program pemerintah, yang mengarah pada tingkat kebermanfaatan yang lebih optimum bagi para pelaku UMKM, terdapat beberapa hal yang perlu dilakukan, yakni sebagai berikut.

- 1) Penyempurnaan proses penyaluran bantuan

- 2) Perluasan jangkauan UMKM melalui ekspansi *touchpoint*
- 3) Pemberdayaan solusi bisnis jangka pendek

A. Solusi Pertama: Penyempurnaan proses penyaluran bantuan

Dalam rangka menghasilkan program bantuan pemerintah yang sukses, penyempurnaan dari sisi proses perlu untuk terus dilakukan. Berdasarkan hasil survei²⁵, responden menyatakan proses yang tidak efisien dan memakan waktu sebagai salah satu alasan utama dari tingkat pemanfaatan bantuan yang rendah.

Penyempurnaan proses perlu dilakukan pada setiap jenis bantuan yang diberikan pemerintah, dan pada setiap tahapan dari keseluruhan proses penyaluran. Sebagai contoh, terdapat beberapa kendala yang diobservasi dari program Banpres Produktif yang ditujukan kepada UMKM mikro *unbankable*. Ditinjau dari tahapan pengumpulan data, saat ini proses dilakukan dengan konsolidasi data UMKM dari berbagai lembaga, dengan standar kelengkapan data yang berbeda – beda sesuai dengan lembaga penyedia data masing – masing. Dengan tidak adanya satu platform yang mengintegrasikan keseluruhan data, perlu dilakukan pembersihan dan pengolahan data yang tentunya memakan waktu. Ditinjau dari tahapan validasi, saat ini proses dilakukan oleh bank BNI dan BRI dengan kapasitas validasi berkisar pada hanya 500 NIK per hari, yang berakibat pada perlambatan proses penyaluran bantuan.

Oleh karena itu, pemetaan aliran proses penyaluran secara komprehensif untuk setiap bantuan yang diberikan pemerintah merupakan suatu hal yang sangat penting. Melalui pemetaan proses, identifikasi *bottleneck* spesifik yang menghambat realisasi dapat dilakukan, dan pada akhirnya dapat diformulasikan solusi spesifik untuk mengatasi kendala tersebut.

Sebagai contoh, dalam penyaluran bantuan tunai kepada para warga kelas menengah ke bawah yang kehilangan pendapatan akibat pandemi, pemerintah Singapura menerapkan proses yang sangat efisien, yakni melalui proses *self-application* dengan kisaran waktu penyelesaian selama 2 minggu. Para calon penerima bantuan yang memenuhi syarat dapat secara mandiri mendaftarkan diri mereka melalui portal aplikasi *online* yang disediakan pemerintah. Calon penerima bantuan melakukan registrasi dengan nama dan nomor identifikasi serta melengkapi dokumen kelengkapan yang dibutuhkan. Setelah itu, tahap validasi akan dilakukan secara otomatis, dan mereka yang berhasil menyelesaikan proses registrasi akan segera menerima bantuan tunai yang disalurkan melalui rekening individual.

²⁵ Survei UMKM, OJK-BCG Joint Research, 2020

Pemerintah Singapura juga menyediakan saluran lain berupa telepon dan kunjungan rumah untuk memfasilitasi calon penerima bantuan yang memiliki keterbatasan akses platform digital.

Gambar 3.26 Tampilan portal *self-application* bantuan pemerintah Singapura

Sumber: Ministry of Social and Family Development Singapore

B. Solusi Kedua: Perluasan jangkauan UMKM melalui ekspansi *touchpoint*

Mayoritas bantuan finansial pemerintah yang disalurkan melalui program PEN ditujukan kepada UMKM *bankable*, tepatnya pada program penempatan dana, subsidi bunga, penjaminan kredit UMKM, dan pembiayaan investasi koperasi, dengan target pendanaan lebih dari 80% total target keseluruhan program. Sementara itu, bantuan kepada UMKM *unbankable* disalurkan secara spesifik melalui program banpres produktif.

Adapun *data coverage* UMKM saat ini masih sangat rendah, dengan informasi resmi terakhir dari Menteri Koperasi dan UKM mengungkapkan bahwa baru terkumpul data sejumlah 17 juta²⁶ UMKM dari berbagai lembaga berbeda. Hal ini masih jauh dari jumlah keseluruhan UMKM yang diestimasi pada angka 64,2 juta (BPS, 2016). Ditinjau dari hal – hal ini, terdapat potensi

²⁶ "Kantongi Data 17 Juta Usaha Mikro, Teten Masduki: Pelaku Usaha Aktif Daftarkan Diri ke Dinas Koperasi", Vibiz Media, 2020

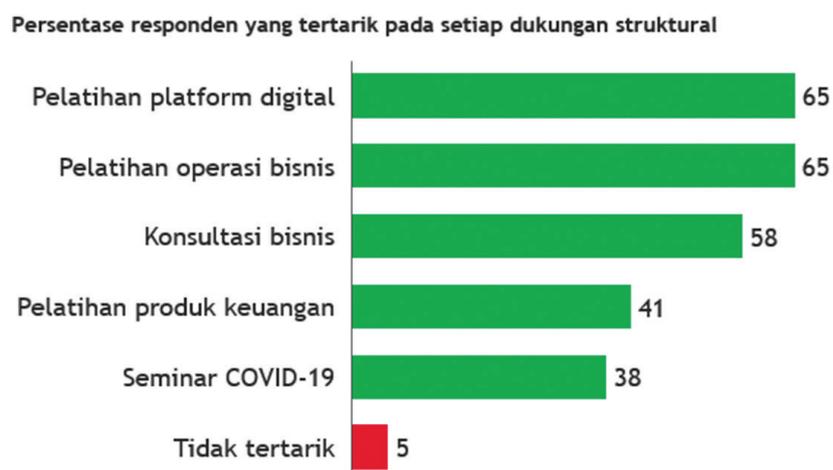
perbaikan yang dapat dilakukan pemerintah untuk menjangkau lebih banyak UMKM dalam penyaluran bantuan, terutama UMKM *unbankable*.

Untuk memperluas jangkauan UMKM sebagai target penerima bantuan, pertama – tama dibutuhkan *data coverage* UMKM yang memadai. Untuk mencapai hal ini, pemerintah daerah, baik Pemerintah Daerah Provinsi maupun Kabupaten/ Kota dapat dilibatkan dan diberi tanggung jawab untuk menginisiasi pengumpulan data UMKM pada daerah masing – masing. Hal ini dilakukan dengan dasar pertimbangan bahwa pemerintah daerah memiliki informasi terbaik akan UMKM di daerahnya, dan mereka yang paling mengetahui bagaimana cara yang efektif untuk mengumpulkan data. Pemerintah daerah diekspektasi untuk meluncurkan berbagai inisiatif untuk mengumpulkan data UMKM, di antaranya melalui pembentukan *task force* khusus untuk kunjungan lapangan, konsolidasi data dari kecamatan, kelurahan, dan berbagai organisasi pemerintah di daerah, serta berbagai inisiatif lain sesuai dengan karakteristik daerah masing – masing.

Langkah lain yang dapat ditempuh adalah dengan memperbanyak *touchpoint* informasi bantuan pemerintah kepada UMKM. Dalam hal ini, pemerintah dapat memanfaatkan organisasi yang memiliki jangkauan luas di seluruh Indonesia, seperti PNM, Pegadaian, Pos Indonesia, hingga asosiasi UMKM dan LSM, sebagai agen sosialisasi bantuan pemerintah sekaligus kolektor data UMKM. Tidak menutup kemungkinan pula untuk memanfaatkan *touchpoint* sebagai agen distribusi bantuan, seperti pemanfaatan Pos Indonesia untuk menjangkau daerah yang belum dijangkau jaringan bank. Dengan adanya utilisasi *touchpoint* yang memadai, diharapkan semakin banyak UMKM yang sadar akan bantuan pemerintah, dan mampu memperolehnya melalui saluran distribusi yang telah disediakan, sehingga tingkat realisasi bantuan pemerintah dapat meningkat.

C. Solusi Ketiga: Pemberdayaan UMKM untuk Solusi Bisnis Jangka Pendek

Berdasarkan pemaparan terperinci pada Subbab 3.3, bantuan jangka pendek penanggulangan dampak pandemi yang diluncurkan pemerintah masih berfokus pada bantuan pendanaan, sementara dukungan struktural masih dapat ditingkatkan lebih jauh.



Gambar 3.27 Bantuan dukungan struktural yang diharapkan UMKM

Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Gambar 3.29. menunjukkan bahwa sekitar 95% UMKM responden hasil survei mengaku tertarik dengan setidaknya satu jenis dukungan struktural. Dari jumlah ini, sebagian besar di antaranya mengeskpresikan ketertarikan mereka terhadap pelatihan serta konsultasi bisnis dan digital untuk menunjang usaha mereka selama pandemi. Hal ini secara tidak langsung menunjukkan pentingnya dukungan struktural berupa peningkatan keterampilan dan digitalisasi jangka pendek, yang saat ini masih menyisakan celah untuk pengembangan lebih jauh.

Pemerintah telah memulai beragam inisiatif peningkatan keterampilan usaha, salah satu di antaranya melalui program *e-learning* edukukm di bawah Kementerian Koperasi dan UKM. Melalui platform ini, para pelaku UMKM dapat mengakses berbagai modul dan kelas pelatihan yang mencakup keterampilan umum dalam hal strategi bisnis hingga pelatihan vokasional yang bersifat spesifik berdasarkan industri. Sementara itu, dari sisi digitalisasi jangka pendek, pemerintah juga telah menginisiasi berbagai bantuan melalui kerja sama dengan penyedia platform digital, salah satunya dengan memperkenalkan *digital marketing* kepada pelaku UMKM melalui program Kakak Asuh UMKM di bawah Smesco Indonesia.

Di samping solusi – solusi pemberdayaan bisnis jangka pendek yang telah diinisiasi pemerintah, terdapat beberapa hal yang juga dapat dilakukan untuk membantu UMKM melewati pandemi ini. Pemerintah dapat membentuk *call center* terintegrasi yang menawarkan fasilitas konsultasi kepada UMKM yang membutuhkan arahan dan pendampingan dalam menjalankan usahanya. Hal ini terutama berguna bagi para pelaku UMKM yang masih belum

melek digital dan belum mampu memanfaatkan layanan *e-learning* dari pemerintah. Layanan *call center* ini kemudian dapat juga ditingkatkan dengan memberikan konsultasi terkait digitalisasi kepada para pelaku UMKM, misalnya arahan spesifik mengenai cara membuka akun *e-commerce*. Selain itu, berbagai pelatihan dan seminar peningkatan keterampilan yang telah dilakukan dapat terus ditingkatkan dengan menambah cakupan konten pelatihan serta meningkatkan cakupan audiens. Selain pemberian konsultasi dan pelatihan, pemerintah dapat secara lebih jauh meningkatkan minat para pelaku UMKM untuk melakukan digitalisasi melalui subsidi terhadap berbagai kebutuhan, seperti biaya internet dan logistik. Program pemberdayaan ini ke depannya dapat dikembangkan oleh pemerintah untuk meningkatkan mutu rantai bisnis UMKM secara keseluruhan, di antaranya melalui evaluasi berkelanjutan dan sertifikasi UMKM berorientasi kualitas.

Dalam memastikan UMKM memperoleh dukungan struktural yang memadai, bank juga dapat terlibat melalui program pendampingan kepada debitur UMKM yang terdampak sebagai salah satu upaya bank dalam menjaga kualitas kredit debitur. Di tengah pembatasan sosial yang diberlakukan, bentuk pendampingan dilakukan secara tatap muka atau pun secara *online*. Dengan mempelajari berbagai solusi yang telah diterapkan bank khususnya di luar negeri, bank-bank di Indonesia dapat turut serta membantu UMKM melalui pengadaan portal khusus yang berisikan informasi edukatif bagi UMKM, program pelatihan komunal, hingga pendampingan intens dengan UMKM terpilih. Adapun beragam materi pendampingan yang kiranya relevan bagi para UMKM terdampak antara lain terkait perkembangan ekonomi terkini, strategi bisnis di tengah kondisi pandemi, pengelolaan *cashflow*, dan lain-lain.

3.4.2. Berkelanjutan: Beradaptasi dengan Lingkungan Pasca-Pandemi

COVID-19 telah mengubah dunia dalam banyak hal. Salah satu tren positif yang telah ada sebelum COVID-19 dan akan terus terakselerasi ke depannya adalah digitalisasi. Dengan menurunnya ketergantungan pada interaksi tatap muka, konsumen telah melakukan peralihan besar ke belanja online. Untuk tetap menjaga daya saing pada era digital ini, UMKM perlu mengadopsi alat-alat digital *front-end* untuk menjangkau pelanggan mereka tanpa membutuhkan tatap muka, dan juga mencari strategi untuk mendigitalisasikan proses *back-end* mereka untuk memaksimalkan efisiensi.

Namun, tidak semua tren COVID-19 bermanfaat bagi perekonomian. Akibat penurunan konsumsi dengan skala yang sangat besar, bank juga mengindikasikan bahwa mereka akan menjadi lebih konservatif dalam menyalurkan kredit, dengan memperketat mekanisme penilaian risiko. Tentunya, hal ini meningkatkan kesulitan UMKM dalam mendapatkan dana.

Oleh karena itu, 2 kebutuhan utama yang harus diperhatikan untuk memenuhi obyektif ini adalah sebagai berikut.

- 1) Meningkatkan kemampuan UMKM untuk medigitalisasi dan mengadopsi alat-alat digital untuk menjangkau pemasok dan pelanggan mereka dalam rangka meningkatkan efisiensi bisnis.
- 2) Memperluas akses pembiayaan ke UMKM melalui pencarian opsi-opsi pendanaan yang lebih kreatif dan inovatif untuk meningkatkan ketertarikan pemberi pinjaman terhadap UMKM.

Dengan menyadari bahwa COVID-19 akan membawa perubahan pada kebiasaan sosial, kebijakan, pekerjaan, dan perilaku konsumen, yang pada akhirnya akan menuntut cara kerja baru untuk UMKM, terdapat beberapa langkah yang perlu ditempuh untuk membantu UMKM, yakni sebagai berikut.

- 1) Peningkatan kapasitas UMKM dalam dunia digital
- 2) Perluasan akses pendanaan bagi UMKM
- 3) Pengembangan Fitur Produk Untuk Mendukung UMKM.

A. Solusi Pertama: Peningkatan Kapasitas UMKM dalam Dunia Digital

Sejak pemerintah memberlakukan pembatasan sosial berskala besar di Indonesia, banyak konsumen yang beralih ke belanja *online* sebagai pengganti belanja di toko fisik. Salah satu platform *e-commerce* di Indonesia, bahkan mengalami peningkatan penjualan sebesar 120% (atau ~185 juta pesanan) dalam tiga bulan pertama tahun 2020²⁷, dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Untuk dapat menerapkan transformasi digital sepenuhnya, UMKM di Indonesia perlu memanfaatkan teknologi-teknologi digital, seperti perangkat *front-end* untuk menjangkau pelanggan tanpa membutuhkan tatap muka, serta perangkat *back-end* untuk memaksimalkan efisiensi proses bisnis. Tentunya, hal tersebut akan mengurangi kendala-kendala yang dialami mereka saat ini, seperti yang ditunjukkan dalam survei, yaitu kurangnya interaksi fisik, kesulitan dalam menemukan pemasok, dan kinerja karyawan yang tidak efisien.

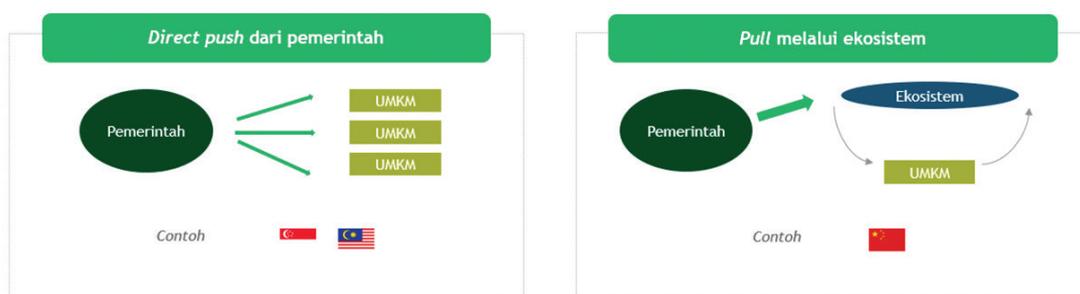
Namun, tingkat penetrasi digital UMKM di Indonesia masih rendah, di mana masih terdapat sekitar 85% UMKM yang belum mengambil langkah untuk mendigitalisasikan bisnisnya²⁸

²⁷ Pernyataan Zhuo Junjie (Chief Commercial Officer of Shopee), Xinghui, 2020

²⁸ Perhitungan dari 9.4 juta UMKM yang telah melakukan digitalisasi (Kemenkop UMKM, 2020), dari total 64.2 juta UKMM (BPS 2018) (Detiknet, 2020)

. Berdasarkan hipotesis para ahli, hambatan utama UMKM adalah: kurangnya pengetahuan dan keterampilan terkait teknologi digital, keterbatasan modal untuk mempersiapkan digitalisasi, lingkungan yang sangat kompetitif yang memunculkan rasa rendah diri pada pelaku UMKM, dan infrastruktur pendukung yang tidak memadai (terutama di daerah pedesaan).²⁹

Berkaca kepada negara lain, umumnya terdapat dua metode yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan *stakeholders* lainnya dapat membantu memberikan katalis ekonomi digital bagi UMKM.



Gambar 3.28 Ilustrasi direct push and pull

Sumber: Analisis BCG

1) *Direct push* dari pemerintah

Dalam metodologi ini, dukungan finansial dan non-finansial diberikan secara langsung kepada pelaku UMKM, biasanya dalam bentuk hibah, subsidi, insentif, ataupun pelatihan / konsultasi. Keuntungan metode ini adalah penargetan profil pelaku UMKM yang lebih akurat, *quality control* distribusi dan pelaksanaan yang lebih baik, dan *budget* program yang lebih terkontrol dan terukur. Sebagai contoh, metode ini diimplementasikan secara jelas di Singapura, di mana mereka meluncurkan program SMEs Go Digital untuk menyederhanakan proses digital bagi UMKM. Beberapa contoh program tersebut adalah:

- a. Memberikan pelatihan, *roadmap*, dan konsultasi (contoh: panduan dan pelatihan digital yang relevan untuk setiap industri dan konsultasi oleh *Digital Project Manager* untuk mendukung proses implementasi digital)
- b. Memberikan subsidi biaya peralatan dan solusi IT (contoh: membebaskan biaya solusi IT untuk Akuntansi, SDM, *Cybersecurity*, Pemasaran dan Transaksi Digital, dan hibah (hingga 70%) untuk membantu penerapan solusi)

²⁹"Digitalisasi, Strategi UMKM Selamat dari Krisis", Katadata Insight Center, 2020

- c. Memberikan insentif finansial untuk pelatihan ke digital (contoh: bonus untuk UMKM terpilih yang menunjukkan bukti jika telah mengadopsi platform digital)

2) *Pull* melalui ekosistem

Dalam metodologi ini, ekosistem digital (biasanya merupakan perusahaan teknologi besar) bekerja sama dengan pemerintah untuk mempermudah pemberian bantuan digitalisasi bagi pelaku UMKM. Keuntungan metode ini adalah pemanfaatan jaringan dan infrastruktur perusahaan teknologi dan memberikan insentif bagi perusahaan teknologi besar untuk turut berkontribusi terhadap agenda digital nasional. Metode ini diimplementasikan di Cina, di mana ekosistem digital (seperti Alibaba, JD.com) bekerja sama dengan pemerintah untuk memberikan solusi digital bagi para pelaku UMKM. Terdapat dua hal yang membedakan apa yang dilakukan oleh Cina, yaitu:

- a. Menjadikan ekosistem digital sebagai ujung tombak pemulihan ekonomi pasca-covid contoh: JD bekerja sama dengan pemerintah untuk meluncurkan “Spark” program bagi pelaku UMKM. Pada program ini, UMKM diberikan bantuan untuk mengadopsi platform digital (*front-end*) dalam rangka menjaga permintaan bisnis ketika adanya pembatasan sosial dan bantuan untuk mendigitalkan proses *back-end* seperti logistik pemesanan dan manajemen inventori)
- b. Melibatkan peran aktif dari pemerintah daerah untuk bekerja sama dengan perusahaan teknologi (contoh: pemerintah provinsi di Guangzhou bekerja sama dengan Alibaba untuk menyediakan *cloud* untuk UMKM pada pertengahan tahun 2021. Pada situasi lain, Alipay & WeChat bekerja sama dengan pemerintah daerah Shanghai untuk mengembangkan *payment gateway* untuk pelaku UMKM.

Meskipun kedua metodologi tersebut berbeda, keduanya dapat diimplementasikan secara bersamaan, baik metode *direct push* dari pemerintah maupun *pull* melalui ekosistem memiliki peluang yang dapat dimanfaatkan untuk merencanakan transformasi digital pada UMKM. Pemerintah Indonesia harus bertujuan untuk memberikan bantuan keuangan dan non-keuangan kepada UMKM secara langsung untuk memudahkan dan memberikan insentif untuk peralihan ke platform digital, melalui:

- 1) Pelatihan dan konsultasi untuk menggunakan platform digital (seperti pelatihan *onboarding* mengenai penggunaan platform *e-commerce* atau akuntansi digital)
- 2) Penyediaan subsidi peralatan *IT* (seperti peralatan yang dibutuhkan untuk *work-from-home*, berupa layanan internet atau komputer)

- 3) Pemberian insentif untuk menggunakan platform digital (seperti memberikan bonus tunai jika mengadopsi platform digital).

Terlebih, bantuan yang diberikan tidak terbatas pada bantuan yang diberikan langsung oleh pemerintah saja. Secara paralel, perusahaan teknologi besar di Indonesia (misalnya Tokopedia, Gojek, Traveloka, dll.) dapat bekerja sama dengan pemerintah untuk menciptakan situasi yang saling menguntungkan, di mana perusahaan teknologi besar dapat memanfaatkan jaringan dan sumber daya mereka untuk menjangkau lebih banyak UMKM, sedangkan pemerintah dapat memberikan dukungan keuangan dan strategi yang dapat memastikan segala inisiatif berjalan sesuai dengan tujuan. Beberapa contoh program bersama yang dapat diimplementasikan adalah:

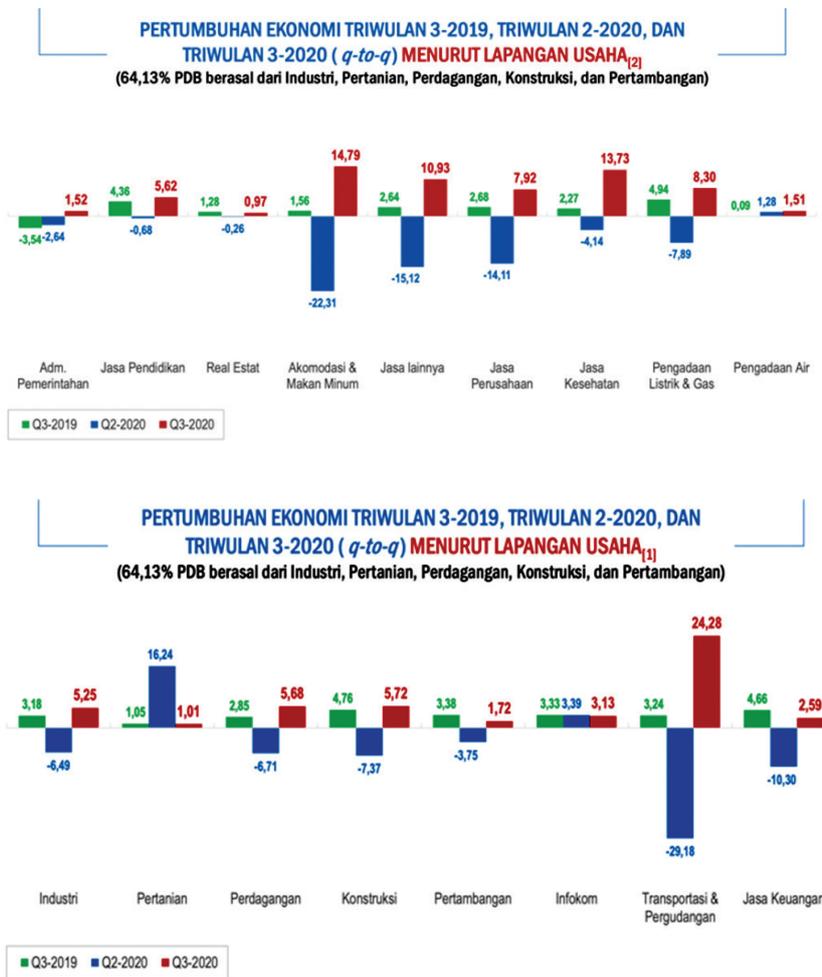
- 1) Menjangkau UMKM tradisional di mana perusahaan teknologi besar berperan sebagai penyedia ekosistem dan distributor insentif *go-digital*
- 2) Memberdayakan beragam solusi inklusif untuk menunjang bisnis UMKM, seperti dasbor, solusi pembayaran, *tools* administrasi digital, pemasaran digital, dll.

Selain *direct push* dan *pull* melalui ekosistem dari Pemerintah, bank juga dapat berperan dalam meningkatkan kapasitas UMKM pada pasar digital. Dari informasi yang diperoleh pada FGD kajian ini, salah satu bentuk inisiatif yang diberikan bank untuk mendorong UMKM *go-digital* adalah program *website* pasar. Inisiatif tersebut diharapkan dapat menghidupkan kembali aktivitas ekonomi *grass root* (khususnya pedagang pasar) selama pandemi dengan memanfaatkan platform *online* di mana pedagang pasar dapat berjualan melalui website yang telah disediakan oleh bank/pengelola pasar/dinas setempat. Dukungan digitalisasi transaksi di pasar tradisional ini ditujukan agar para pedagang dapat memasarkan produknya secara *online* tanpa harus bertemu secara langsung di tengah pembatasan sosial yang diberlakukan. Program ini dapat menjadi inkubasi bagi para pedagang pasar untuk dapat terhubung dengan ekosistem digital yang lebih besar lagi di era normal baru ini. Berdasarkan informasi yang diperoleh dalam diskusi, terdapat potensi sebanyak 14.182 pasar dan 2,5 juta pedagang. Berdasarkan data 31 Agustus 2020, dari target 5.241 dan 520 ribu pedagang, telah ada sebanyak 4.496 website pasar yang sudah dibangun dengan jumlah pedagang terdaftar sebanyak 107 ribu.

B. Solusi Kedua: Perluasan Akses Pendanaan bagi UMKM

Tidak semua perubahan perilaku yang terjadi karena COVID-19 bermanfaat bagi perekonomian. Akibat penurunan konsumsi dengan skala yang sangat besar, bank juga

mengindikasikan bahwa mereka akan menjadi lebih konservatif dalam penyaluran kredit. Hal ini dilakukan dengan memperketat mekanisme penilaian risiko. Di Amerika Serikat, JPMorgan Chase & Co. memperketat persyaratannya dengan meningkatkan tarif pembayaran uang muka dari 3,5% menjadi 20%. Selain itu, kriteria debitur juga diperketat, di mana debitur yang memiliki *credit score* di bawah 700 tidak berhak meminjam, padahal, pada umumnya, minimum *credit score* pada pinjaman KPR adalah 580³⁰.



Gambar 3.29 Pertumbuhan PDB Menurut Lapangan Usaha Triwulan III-2020, BPS

Begitu juga di Indonesia, bank-bank yang diwawancara mayoritas menyatakan bahwa penyaluran kredit UMKM ke depannya akan menjadi lebih selektif. Beberapa bank juga

³⁰ "Why it's suddenly harder to get a mortgage than it's been in years", Bloomberg, 2020

menyebutkan bahwa mereka akan memantau kinerja beberapa sektor spesifik secara ketat dan mengharuskan analisis data keuangan historis yang lebih panjang untuk penilaian UMKM. Berdasarkan perkembangan kredit UMKM selama periode pengamatan pada penyusunan kajian ini, terlihat juga bahwa dampak pandemi melanda kinerja kredit berbagai sektor ekonomi. Sektor ekonomi yang diindikasikan terdampak berdasarkan kinerja kreditnya antara lain perdagangan, industri pengolahan, jasa-jasa, konstruksi, dan transportasi dan pergudangan. Berdasarkan pengamatan pada kinerja kredit, terdapat juga beberapa sektor yang diindikasikan masih berkinerja baik atau dapat melakukan pemulihan secara cepat seperti contohnya sektor pertanian. Terjaganya kinerja sektor pertanian ini dikonfirmasi dengan pertumbuhan PDB sektor pertanian yang masih positif sebesar 2,19% secara *year on year*. Dalam melakukan ekspansi kredit kepada sektor ekonomi, bank dapat memperhatikan pertumbuhan PDB/PDRB menurut lapangan usaha sebagai referensi sektor yang dapat dibiayai.

Sementara itu, apabila kita menelaah permasalahan ini dari sisi UMKM, hasil survei menunjukkan bahwa UMKM tidak menganggap pinjaman bank/*Fintech* (selain KUR) sebagai bantuan yang menarik, di mana lebih dari 60% responden tidak bersedia mengambil pinjaman formal di masa mendatang. Salah satu wawancara dengan pelaku UMKM pemilik perusahaan transportasi mengungkapkan bahwa terdapat rasa ketakutan untuk tidak dapat membayar kembali pinjaman, dikarenakan kondisi ekonomi yang tidak menentu. Selain itu, wawancara dengan pemilik sebuah restoran mengungkapkan bahwa dia lebih tertarik untuk menjajaki opsi pembiayaan lain, seperti kemitraan, karena dirasa lebih mudah untuk bernegosiasi.

Kedua alasan ini, seiring dengan semakin konservatifnya bank dalam menyalurkan pinjaman, tentunya akan meningkatkan kesulitan dan kerumitan UMKM dalam mendapatkan dana. Hal ini berpotensi mempersulit penetrasi perbankan yang sudah rendah pada UMKM di Indonesia (hanya sekitar 20-25% UMKM yang memiliki rekening kredit). Untuk memastikan bahwa UMKM memiliki akses pendanaan di masa depan, ada beberapa cara yang dapat dilakukan oleh bank dan pemangku kepentingan lainnya untuk mengatasi hal tersebut:

1) Mengeksplorasi cara kreatif untuk mendanai UMKM

Terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan seperti melakukan sekuritisasi pinjaman UMKM dan ekspansi penerapan jaminan pemerintah pada pinjaman UMKM.

Sekuritisasi merupakan proses penerbitan surat berharga oleh penerbit efek beragun aset yang didasarkan pada pengalihan aset keuangan dari kreditur awal yang diikuti dengan pembayaran yang berasal dari hasil penjualan efek beragun aset kepada investor atau pembayaran yang berasal dari dana penerbit. Singkatnya, terjadi proses pengonversian sekelompok aset yang kurang likuid menjadi surat berharga yang lebih likuid dan dapat

diperdagangkan. Proses ini pada akhirnya dapat membantu bank untuk menerbitkan kredit – kredit baru tanpa membebani rasio permodalan mereka. Sebagai contoh, bank dapat mengeluarkan Efek Beragun Aset (EBA) dengan kumpulan pinjaman UMKM yang ada di dalam portofolionya sebagai *underlying asset*. Dengan “menjual” pinjaman UMKM tersebut kepada investor (contoh: perusahaan manajemen investasi, perusahaan pengelola dana pensiun, dan lain-lain), bank mendapat dana untuk disalurkan kembali ke UMKM lainnya dengan tidak menambah risiko pada neraca keuangan, karena sekuritisasi bersifat *off-balance sheet*.

Metode sekuritisasi pinjaman UMKM telah sering diimplementasikan di negara-negara maju, seperti Eropa dan Amerika Serikat. Sebagai contoh, sebuah institusi finansial asal Spanyol (Be-Spoke Capital) menerbitkan EBA pinjaman UMKM (*Securitized SME loan*) senilai Rp 4,7 triliun³¹ yang diberi nama Alhambra SME Funding 2019-1. European Investment Bank (EIB) turut membeli aset ini sebesar Rp 1 triliun³². Instrumen keuangan EBA ini didukung oleh European Fund for Strategic Investment (EFSI) sebagai penjamin dan sudah diberi *rating* oleh DBRS Ratings Limited dan Axesor.³³ EIB bersedia untuk berinvestasi di aset ini karena sesuai dengan tujuan mereka yang tertuang dalam *Investment Juncker Plan* untuk meningkatkan lapangan pekerjaan dan kesejahteraan anggota European Union melalui salah satunya, pemberdayaan instrumen keuangan dan UMKM.

Di Indonesia, instrumen EBA sudah banyak beredar seperti KIK (Kontrak Investasi Kolektif) EBA KPR Bank BTN, KIK EBA Jasa Marga yang diterbitkan oleh Mandiri, dan lain-lain³⁴. Hal ini bukan merupakan sesuatu yang baru. Bank yang memiliki portofolio pinjaman UMKM dapat mengeluarkan EBA Pinjaman UMKM dan menjualnya kepada calon investor yang memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan seperti International Finance Corporation, Asian Development Bank, maupun manajemen investasi seperti Schroder Investment Management, dan sebagainya.

Untuk memfasilitasi dan menambah daya tarik sekuritisasi pinjaman UMKM di mata investor, pemerintah dapat turut terlibat melalui penyertaan penjaminan kredit pada

³¹ Nilai nominal ini sudah dirupiahkan dengan nilai tukar per tanggal 12 Oktober

³² Nilai nominal ini sudah dirupiahkan dengan nilai tukar per tanggal 12 Oktober

³³ "EIB and Be-Spoke Capital provide long term financing opportunities for SMEs and mid-caps in Spain", European Commission, 2020

³⁴ KIK EBA Jasa Marga jadi alternatif investasi, Kontan, 2017

pinjaman UMKM. Langkah lain yang dapat ditempuh adalah dengan mengelompokkan pinjaman UMKM berdasarkan tingkat risikonya (*tranches*), serta membuat standarisasi kategori berdasarkan besaran dan tenor kredit. Melalui pembelajaran dari Be-Spoke Capital di Spanyol, identifikasi investor kredibel sebelum proses sekuritisasi dilakukan juga dapat menjadi solusi peningkatan serapan sekuritas pinjaman UMKM di pasar.

Di samping sekuritisasi, pemberian jaminan untuk pinjaman UMKM juga merupakan salah satu alternatif untuk meningkatkan keatraktifan pinjaman UMKM bagi bank atau institusi keuangan lainnya. Seringkali, pinjaman UMKM dianggap memiliki tingkat risiko yang relatif lebih tinggi dibanding dengan pinjaman lainnya. Hal ini menyebabkan banyak bank cenderung lebih berhati-hati dan enggan untuk masuk ke dalam sektor UMKM³⁵.

Pemerintah di negara lain, seperti UK³⁶ dan Jepang³⁷ dan Jepang, mencoba untuk mengatasi hal tersebut dengan memberikan jaminan pinjaman UMKM sampai dengan 100% untuk pinjaman yang memenuhi syarat. Apabila kita melihat di dalam negeri, telah ada program kredit dengan skema penjaminan antara lain Program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Akan tetapi, cakupan dari program KUR saat ini masih cukup terbatas. Per Desember 2018 penyaluran KUR dalam 1 tahun hanya mencakup 4,4 juta debitur³⁸ atau 6,9% dari total UMKM (64,19 juta debitur)³⁹ di Indonesia. Survei⁴⁰ menyatakan bahwa beberapa alasan utama bagi para pelaku UMKM untuk tidak mengambil KUR adalah karena batas plafon pinjaman yang terlalu kecil dan proses yang rumit, sehingga masih ada sebagian besar UMKM yang belum terjangkau.

Oleh karena itu, berkaca dari fakta ini, pemerintah dapat mengeksplorasi pemberian jaminan pinjaman UMKM untuk tidak terbatas pinjaman KUR saja, tapi juga pinjaman UMKM non-KUR secara selektif, seperti yang telah dilakukan oleh pemerintah di negara lain. Hal ini dapat meningkatkan daya tarik pinjaman UMKM bagi bank dan institusi keuangan lainnya.

³⁵ Wawancara bank di Indonesia, OJK-BCG Joint Research 2020

³⁶ Unwind of Emergency Covid Financing for UK SMEs, BCG, 2020

³⁷ "Credit Guarantee Corporation in Japan 2011", Credit Guarantee Corporation, 2011

³⁸ "2017, Realisasi Penyaluran KUR Sebesar 87,9 Persen", Tempo, 2018

³⁹ Data Kemenkop dan UKM 2018

⁴⁰ Survei UMKM, OJK-BCG Joint Research, 2020

2) Pembiayaan bank berbasis digital

Perbankan telah mengalami perubahan besar dalam beberapa dekade terakhir terutama dalam menghadapi era baru digitalisasi. Perkembangan teknologi digital mendisrupsi hampir setiap bagian bisnis perbankan. Demi mendorong layanan perbankan yang lebih efisien dan adaptif dengan kondisi saat ini, OJK telah menerbitkan POJK 12/POJK.03/2018 (POJK Perbankan Digital) dan POJK No.13/POJK.03/2020 (POJK MRTI) yang semakin membuka ruang bagi perbankan untuk mengembangkan layanan perbankan digitalnya dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian. Tentu saja munculnya pandemi COVID-19 kemudian mendorong perbankan untuk semakin gencar melakukan strategi digitalisasi baik bagi produk dan jasa serta operasionalnya.

Melalui *in-depth interview* yang dilakukan bersama 12 bank dalam penelitian ini, diketahui bahwa saat ini hampir seluruh bank tengah menyusun strategi untuk terus mempercepat transformasi digitalisasi layanannya agar tetap dapat memberikan pelayanan maksimal bagi nasabahnya di masa pandemi khususnya dari sisi penyaluran kredit/pembiayaan pada segmen UMKM. Bank terus melakukan pengembangan produk *digital lending*-nya dan juga membangun sistem *onboarding customer* yang terdigitalisasi, termasuk pengembangan sistem *digital signature* dari nasabah. Selain itu, dalam rangka mempercepat proses pengajuan kredit khususnya dalam hal analisis risiko debitur, bank dapat memanfaatkan proses *online assessment* dan *credit scoring* melalui *Artificial Intelligence*. Hal tersebut dapat diterapkan khususnya untuk kredit pada segmen UMKM dengan nominal yang tidak terlalu besar dan cenderung memiliki risiko yang lebih kecil.

3) Integrasi bank dengan pihak ketiga

Biaya operasional penyaluran kredit UMKM relatif tinggi dibandingkan kredit Non-UMKM karena membutuhkan infrastruktur dan SDM yang relatif lebih banyak. Biaya operasional yang tinggi dalam penyaluran kredit UMKM dapat ditekan melalui peningkatan kerja sama dengan *e-commerce/market place* melalui *merchant lending*. Bentuk kerja sama ini pun tentu akan mendorong pelaku UMKM untuk memasuki pasar *digital*.

Bentuk kerja sama lain yang dapat diterapkan antara lain penyaluran kredit secara *channeling* dengan perusahaan *fintech*. Kolaborasi bank tersebut dapat meningkatkan inklusi keuangan dan jangkauan pasar pelaku UMKM yang saat ini tidak dapat tersentuh oleh Bank.

4) Sinergi Para Pemangku Kepentingan

Sinergi para pemangku kepentingan segmen UMKM sangat diperlukan dalam pengembangan UMKM. Tidak hanya bank sebagai lembaga pembiayaan, Kementerian/Lembaga perlu memberikan dukungan baik kepada UMKM maupun bank sebagai lembaga pembiayaannya sesuai dengan kewenangan yang dimiliki masing-masing pihak. Dalam meningkatkan perluasan akses pendanaan UMKM, Otoritas Jasa Keuangan bersama Kementerian Dalam Negeri membentuk Tim Percepatan akses Keuangan Daerah (TPAKD) di tingkat Provinsi/Kabupaten/Kota. Sampai dengan akhir tahun 2019, telah terbentuk 166 TPAKD, yang terdiri dari 32 TPAKD tingkat provinsi dan 134 TPAKD tingkat Kabupaten/Kota⁴¹. TPAKD merupakan suatu forum koordinasi antar instansi dan *stakeholders* terkait untuk meningkatkan percepatan akses keuangan di daerah dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta mewujudkan masyarakat yang lebih sejahtera. Secara garis besar program TPAKD diklasifikasikan menjadi empat program yaitu 1) program perluasan akses keuangan; 2) program penguatan infrastruktur, regulasi, dan kelembagaan dalam mendukung akses keuangan; 3) program literasi keuangan; dan 4) program asistensi dan pendampingan.

Beberapa contoh nyata program TPAKD dalam meningkatkan akses pendanaan adalah pengembangan *website* oleh TPAKD Bali. Website ini bertujuan memudahkan masyarakat Bali dalam mengakses KUR. Website tersebut berisi informasi dan simulasi KUR serta tata cara pengajuan KUR. Contoh lain dari program TPAKD adalah kegiatan *Business Matching* yang merupakan upaya mempertemukan pelaku UMKM dengan pembeli atau pemberi dana yang dapat mendorong terciptanya inovasi melalui kolaborasi dalam rangka meningkatkan produktivitas dan daya saing daerah. TPAKD melakukan survei pendahuluan untuk mengetahui potensi, kendala, dan kebutuhan pelaku UMKM. Selanjutnya TPAKD memfasilitasi pihak LJK dengan pelaku UMKM dalam penyediaan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM tersebut. Tidak hanya itu, TPAKD juga melakukan kegiatan pendampingan terkait pengelolaan keuangan, peningkatan kualitas produksi, pengemasan, dan, pemasaran⁴².

⁴¹ Laporan Implementasi Program Kerja TPAKD Tahun 2019 dan Arah Kebijakan Tahun 2020

⁴² Laporan Implementasi Program Kerja TPAKD Tahun 2019 dan Arah Kebijakan Tahun 2020

C. Solusi Ketiga: Pengembangan Fitur Produk Untuk Mendukung Segmen UMKM

Meskipun dampak pandemi COVID-19 telah memukul banyak para pelaku UMKM, secara umum persepsi bank terhadap bisnis UMKM masih positif. Melihat komposisi pelaku UMKM yang mendominasi total pelaku usaha di Indonesia (99%)⁴³, bank memandang bahwa segmen bisnis UMKM masih menjanjikan. Secara umum, bank tetap memiliki kepercayaan akan pulihnya bisnis UMKM sehingga bank tetap menjaga target penyaluran kredit UMKM dan tentunya dengan tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian.

Di tengah masa penyelamatan dan pemulihan UMKM, perbankan harus terus mencermati kondisi keuangan pelaku UMKM dalam mendorong penyaluran kredit baru. Bank diharapkan dapat memetakan kerentanan kondisi keuangan dalam mengidentifikasi profil risiko pelaku UMKM dan memberikan perlakuan dan penawaran fitur produk yang sesuai dalam mendukung keberlangsungan usaha pelaku UMKM. Berdasarkan informasi yang diperoleh pada FGD dalam penyusunan kajian ini, bank telah memetakan kondisi kerentanan pelaku UMKM dalam memberikan perlakuan atau menawarkan produk yang sesuai kepada pelaku UMKM, baik debitur *existing* maupun non debitur sehingga diharapkan dapat mengurangi kekhawatiran pelaku UMKM atas kemampuan membayarnya. Salah satu bank telah memetakan kerentanan pelaku UMKM berdasarkan kepemilikan tabungan dan pinjaman yang dimiliki oleh pelaku UMKM tersebut. Sebagai contoh, bank memetakan kondisi kerentanan UMKM dalam empat kategori yaitu *vulnerable*, *survival*, *striving*, dan *upgrader* dengan definisi sebagai berikut:

- *Vulnerable* : pelaku UMKM yang tidak memiliki tabungan dan tidak memiliki pinjaman pada lembaga keuangan formal, tidak terjangkau lembaga keuangan formal, dan statusnya sudah harus mendapatkan bantuan pihak ketiga. Produk atau bantuan yang sesuai dengan pelaku UMKM kategori ini adalah Bansos dan/atau Bantuan Produktif Usaha Mikro.
- *Survival* : pelaku UMKM tidak memiliki tabungan tetapi memiliki pinjaman, sudah menggunakan modal kerjanya untuk memenuhi kebutuhan hidup, dan pada saat aktifitas ekonomi mulai berjalan, memerlukan tambahan modal kerja. Perlakuan atau produk yang sesuai dengan pelaku UMKM kategori ini berupa restrukturisasi, subsidi bunga, kredit lunak tambahan modal kerja bersubsidi dengan pola penjaminan.
- *Striving* : pelaku UMKM memiliki tabungan dan pinjaman, mempunyai ketahanan dalam jangka waktu sekitar 6 bulan. Perlakuan dan produk yang dapat diberikan pada pelaku UMKM kategori ini adalah restrukturisasi, kredit bunga ringan dengan penjaminan (KUR/ Skema Kredit Lunak lainnya).

⁴³ Data Kementerian Koperasi dan UKM, 2018

- *Upgrader* : pelaku UMKM memiliki tabungan namun tidak memiliki pinjaman dan kelompok ini tentunya bisa bertahan dalam waktu lebih panjang. Produk yang diberikan pada pelaku UMKM kategori ini berupa tambahan modal kerja dengan kredit bunga ringan dan penjaminan.

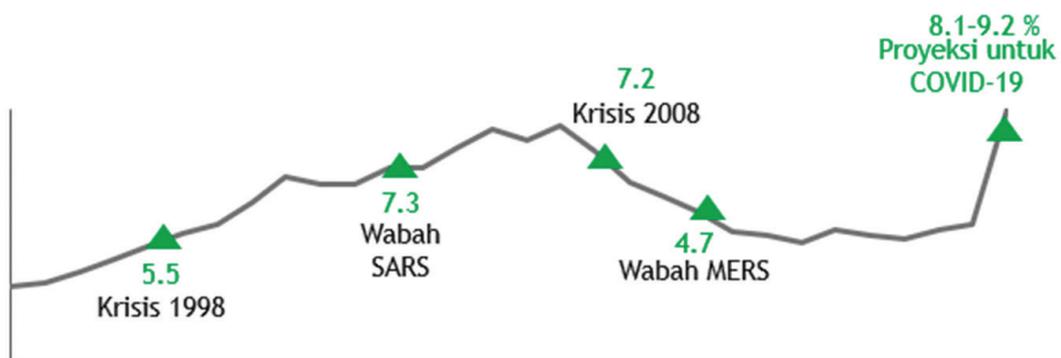
Penyesuaian fitur kredit modal lunak berupa pemberian *grace period* dan kredit dengan bunga ringan/subsidi bunga diharapkan dapat membantu kendala pendanaan sebagai kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM untuk melanjutkan usahanya. Penyesuaian fitur produk dengan kondisi keuangan debitur juga diharapkan juga meminimalisasi risiko kredit bank karena fitur produk telah disesuaikan dengan potensi arus kas usaha dan kemampuan bayar pelaku UMKM

Selain itu, dukungan Pemerintah tetap diperlukan agar dorongan penyaluran kredit pada segmen UMKM semakin optimal di masa pandemi ini. Kehadiran Pemerintah dalam Program PEN khususnya terkait program penjaminan diharapkan dapat melengkapi fitur produk kredit bank kepada pelaku UMKM dalam meminimalisasi risiko kredit sehingga meningkatkan minat bank dalam penyaluran UMKM. Berdasarkan hasil *in-depth interview*, bank menyambut baik berbagai kebijakan stimulus Pemerintah khususnya terkait program penjaminan yang membuat bank merasa aman dalam mendorong penyaluran kredit UMKM.

3.4.3. Bermasa Depan: Memiliki Perlindungan atas Potensi Krisis di Masa Depan

Disrupsi ekonomi bukanlah suatu hal yang baru, sebagai contoh: krisis ekonomi '98, wabah SARS, wabah MERS, dan krisis keuangan 2008. Jika dibandingkan satu sama lain dan

Tingkat Pengangguran Terbuka (1990-2020)



Gambar 3.30 Tingkat Pengangguran Terbuka di Indonesia

Sumber: Bappenas

dengan COVID-19, semua krisis ini memiliki dampak yang berbeda terhadap output ekonomi, waktu pemulihan, serta masalah yang dihadapi UMKM. Gambar di bawah ini menunjukkan ketidakstabilan ekonomi ketika ada gangguan krisis, yang tercermin dalam tingkat pengangguran terbuka⁴⁴.

Belajar dari pengalaman pada pandemi COVID-19 dan krisis-krisis sebelumnya, UMKM akan selalu berada di garis terdepan perekonomian di Indonesia dan memiliki risiko yang tinggi terhadap gangguan yang mungkin terjadi di masa mendatang. Kebergantungan mayoritas bisnis UMKM di Indonesia terhadap interaksi penjual-pembeli dalam rantai pasoknya terpuak akibat kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Dengan kapabilitas dan akses permodalan yang terbatas, UMKM jelas tidak diuntungkan jika dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang memiliki lebih banyak pengalaman, tenaga kerja, dan pembiayaan. Bahkan, jika UMKM dapat bertahan dari COVID-19, tidak ada jaminan bahwa mereka dapat bertahan pada krisis berikutnya.

Hal – hal yang diperlukan untuk memenuhi obyektif ini, untuk memastikan UMKM tidak menjadi “korban” pertama dalam setiap krisis, dijabarkan sebagai berikut.

- 1) Memastikan bahwa pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya memiliki visibilitas penuh terhadap UMKM, sehingga pemahaman dan pemantauan akan UMKM menjadi lebih komprehensif dan teratur.
- 2) Mendorong kelincahan UMKM dalam mengidentifikasi sektor ekonomi yang lebih bertahan bahkan tumbuh di tengah disrupsi ekonomi sekalipun
- 3) Mengembangkan “*safety net*” yang dapat menjadi sebuah asuransi maupun perlindungan terhadap krisis yang mungkin terjadi di masa depan.

Dengan menyadari bahwa UMKM menjadi pihak yang paling terdampak, diperlukan investasi dini untuk memastikan mereka siap menghadapi segala kemungkinan krisis di masa depan, yaitu dengan menerapkan beberapa solusi berikut:

- 1) Peningkatan visibilitas dan alur informasi UMKM melalui pusat data terpadu
- 2) Pembentukan *credit rating* untuk mengurangi asimetri informasi pada UMKM
- 3) Proteksi dalam bentuk asuransi gangguan bisnis

⁴⁴ Berdasarkan BPS, Tingkat Pengangguran Terbuka adalah persentase jumlah pengangguran terhadap jumlah angkatan kerja

A. Solusi Pertama: Meningkatkan Visibilitas dan Alur Informasi Data UMKM

Untuk memastikan agar pemerintah dapat membuat keputusan yang cepat dan tepat demi kebaikan UMKM, diperlukan adanya *360-view* mengenai UMKM yang menyeluruh. Saat ini, data UMKM (sampai tingkat tertentu) di Indonesia telah tersedia tetapi masih tersebar di berbagai institusi dan lembaga. Contohnya, Dinas Koperasi & UKM selindo menyimpan data-data profil, geografi, dan transaksi 2,7 juta UMKM, Permodalan Nasional Madani (PNM) menyimpan 6 juta data keuangan UMKM yang tergabung pada program Mekaar, dan Kemensos menyimpan data UMKM yang menerima programnya, seperti Program Sembako. Jika berbagai sumber data UMKM diintegrasikan menjadi satu, dengan *operating model*, arsitektur data, infrastruktur dan keamanan yang tepat, berbagai peluang penggunaan data integrasi dapat terbuka:

- 1) Pelacakan dan pemantauan UMKM yang akurat, tepat waktu, dan terintegrasi: setelah data terkumpul, proses analitik juga dapat digunakan untuk membentuk sebuah dasbor. Nantinya, dasbor tersebut dapat disesuaikan dan dimodifikasi tergantung kebutuhan. Contohnya, untuk dapat mendeteksi segmen UMKM yang bermasalah, dapat dibuat *heatmap* mengenai kegiatan ekonomi berdasarkan sektor ekonomi dan geografi yang dapat diamati secara berkala
- 2) Kemampuan untuk memberi gambaran yang akurat mengenai UMKM: meskipun beberapa sumber tersebut telah diintegrasikan, data yang dihasilkan tidak akan mencakup keseluruhan UMKM di Indonesia. Namun, dengan tersedianya data aktual yang memadai, *predictive analytics* dapat dilakukan untuk menginterpolasi data UMKM yang tidak lengkap
- 3) Peningkatan efektivitas distribusi bantuan: dengan visibilitas penuh mengenai UMKM, data yang terintegrasi dapat dikelompokkan berdasarkan parameter yang terpilih (contoh: pendapatan bulanan, *credit score*, tingkat digitalisasi). Dengan adanya segmentasi, bantuan pemerintah dapat lebih disesuaikan dan ditargetkan sesuai kebutuhan masing-masing segmen. Contohnya, Bantuan Presiden Produktif Usaha Mikro (BPUM) yang sedang berjalan, mendistribusikan Rp 2,4 juta ke bisnis Mikro dengan kriteria tertentu (seperti saldo tabungan maksimum pemohon di semua bank sebesar Rp 2 juta). Dengan adanya segmentasi yang jelas, BPUM dapat digunakan untuk memberikan hibah dengan jumlah yang berbeda kepada berbagai segmen UMKM. Misalnya, memberikan hibah dengan jumlah yang lebih banyak kepada pelaku usaha Mikro di sektor yang sangat terdampak

Sebagai contoh, Selandia Baru telah menggunakan platform *data exchange* antara pemerintah dan perusahaan swasta semenjak tahun 2016. New Zealand Social Investment

Agency (SIA) dan Eight Wire membentuk sebuah platform yang terstruktur dan dapat mengelola pengumpulan data secara dua arah antara pihak-pihak yang terhubung ke platform⁴⁵.

Pada contoh lainnya, pemerintah Malaysia menggabungkan lebih dari 30 sumber data dari organisasi pemerintahan (contoh: Kementerian) dan swasta, seperti *consumer sentiment index*, data makroekonomi (contoh: PDB), dan laporan keuangan perusahaan. Data terintegrasi tersebut kemudian digunakan untuk memantau dampak COVID-19, mulai dari dasbor makroekonomi, prospek pekerjaan berdasarkan sektor, kesehatan keuangan berdasarkan sektor, hingga pengeluaran konsumen dan persepsinya. Data tersebut juga digunakan untuk memproyeksikan masa depan seperti anggaran pemerintah federal di tahun 2021⁴⁶.

Pentingnya penggabungan data UMKM yang menyeluruh tidak dapat diabaikan. Tanpa adanya pemahaman yang jelas dari sudut pandang UMKM itu sendiri, bantuan dari pemerintah dan instansi lainnya tidak dapat menghasilkan *return* yang maksimal. Oleh karena itu, adanya sebuah sumber informasi (*single source of truth*) yang dapat mencakup keseluruhan data UMKM dapat dijadikan sebagai dasar dari berbagai *use cases*, yang akan digunakan untuk membantu mengembangkan UMKM di Indonesia.

B. Solusi Kedua: Pembentukan *Credit Rating* untuk Mengurangi Asimetri Informasi pada UMKM

UMKM memiliki potensi yang sangat besar untuk menjadi pelopor pertumbuhan perekonomian Indonesia, mengingat kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai ~60%. Namun, Kemenkeu menyatakan bahwa banyak UMKM kesulitan untuk “naik kelas”, di mana usaha mikro mendominasi hampir 99% dari keseluruhan UMKM selama 10 tahun terakhir⁴⁷. Salah satu masalah utama yang dialami oleh UMKM, seperti yang dapat dilihat dalam survei, adalah ketidakmampuan mereka untuk mendapatkan dana. Hal tersebut bukan lain karena UMKM memang lebih berisiko daripada perusahaan besar. Bank Indonesia dengan dua organisasi lainnya, melalui makalahnya yang berjudul “*Developing an ASEAN benchmark for SME Credit Rating Methodology*”, mengindikasikan hal-hal berikut sebagai tantangan utama UMKM dalam mendapatkan pinjaman: kesulitan dalam menilai aset yang dimiliki, proporsi transaksi tunai yang relatif besar sehari-harinya, tidak adanya informasi/riwayat kredit yang terpercaya, dan kurangnya transparansi keuangan.

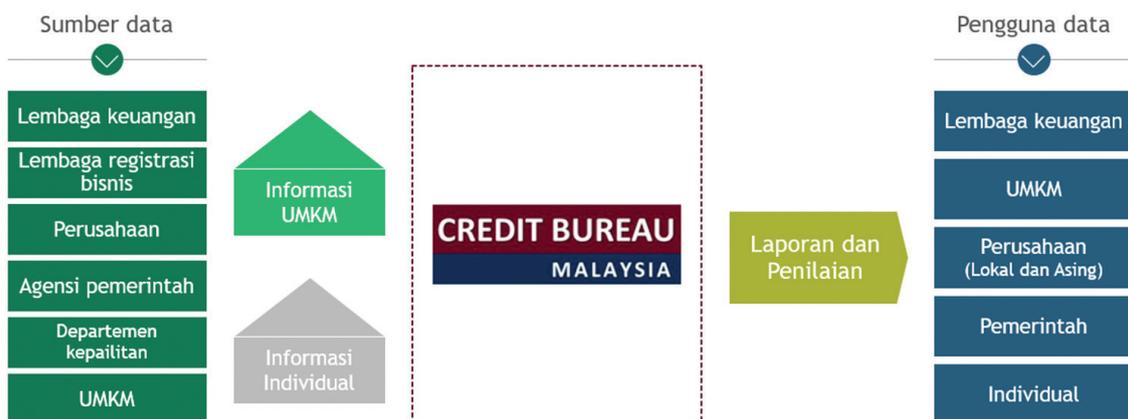
⁴⁵ “SIA and the Data Exchange”, Social Investment Agency, 2020

⁴⁶ Malaysia Lighthouse Project, BCG, 2020a

⁴⁷ “Menjangkau UMKM, Melindungi dari Dampak Pandemi”, Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2020

Minimnya informasi mengenai UMKM menimbulkan keseganan bagi bank dan pemberi pinjaman lainnya untuk memberikan pinjaman kepada UMKM. Meskipun bank di Indonesia diwajibkan untuk memenuhi rasio minimal penyaluran kredit UMKM sebesar 20% dari total pinjaman portofolio (sesuai dengan PBI No.17/12/PBI/2015), bank tidak memiliki dorongan yang kuat untuk memberikan pinjaman kepada UMKM, terutama bagi pelaku Usaha Mikro yang memiliki plafon pinjaman rendah. Dalam rangka meningkatkan ketersediaan fasilitas kredit untuk UMKM, pembentukan lembaga biro kredit independen dapat menjadi solusi jangka panjang untuk membantu bank dan pemberi pinjaman lainnya. Lembaga tersebut dapat berfokus dalam membantu pemberi pinjaman agar dapat mengakses data-data UMKM dengan mudah, melalui pengumpulan data UMKM yang diperlukan (contoh: data keuangan, seperti laporan keuangan, penilaian tingkat solvabilitas, dan informasi bisnis lainnya, seperti rencana bisnis, tingkat digitalisasi, dll.). Dengan begitu, pembentukan lembaga biro kredit independen dapat memberikan 3 manfaat utama, yaitu: menyeragamkan kriteria penilaian kredit dan risiko, memberikan keyakinan lebih bagi pemberi pinjaman, dan mempercepat proses penilaian UMKM.

Negara tetangga, seperti Malaysia sudah memiliki *credit rating agency* untuk UMKM, bernama Credit Bureau Malaysia (CBM). CBM dimiliki oleh pemerintah dan swasta, di mana model penilaian kredit dikembangkan secara khusus untuk UMKM di Malaysia oleh Dun & Brandstreet Malaysia, sebuah platform *data analytics*. Data yang digunakan untuk sebagai input dapat berasal dari institusi tertentu, pengguna *credit rating*, dan UMKM itu sendiri, sebagaimana ditunjukkan oleh gambar di bawah ini.



Gambar 3.31 Model bisnis CBM

Sumber: ASEAN-BI *Developing an ASEAN Benchmark for SME Credit Rating Methodology*

Bank di Malaysia menggunakan CBM *rating* sebagai pelengkap penilaian mereka. UMKM pun menggunakan jasa CBM untuk menilai diri mereka sendiri, sehingga mereka dapat meningkatkan *credit score* sebelum mengajukan pinjaman di kemudian hari. Jadi, saat UMKM membutuhkan pinjaman, bunga yang ditentukan dapat disesuaikan dengan profil risiko dari UMKM tersebut secara jelas.

C. Solusi Ketiga: Proteksi dalam Bentuk Asuransi Gangguan Bisnis

Seperti yang telah dipaparkan, UMKM selalu berada di garis terdepan perekonomian dan memiliki risiko yang sangat tinggi terhadap dampak negatif krisis. Hal ini tidak lain disebabkan oleh dua faktor utama. Pertama, UMKM tidak memiliki ketangguhan dan fleksibilitas dalam mengadopsi pergeseran ke tren baru (seperti *teleworking* dan *e-commerce*) dalam mengatasi lonjakan biaya. Dengan kapabilitas dan akses permodalan yang terbatas, tentunya UMKM tidak diuntungkan jika dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang memiliki lebih banyak pengalaman, tenaga kerja, dan akses ke pembiayaan. Kedua, terdapat proporsi UMKM yang besar di sektor-sektor yang terkena dampak signifikan dari penurunan daya beli masyarakat, seperti sektor yang menjual produk non-esensial, membutuhkan interaksi tatap muka, serta yang memiliki banyak substitusi yang mudah diakses masyarakat. Data dari OECD secara spesifik menunjukkan bahwa sekitar 60% hingga 80% UMKM di dunia bergerak di sektor – sektor terdampak, yakni meliputi sektor pengolahan, perdagangan, konstruksi, jasa-jasa, akomodasi, dan makanan dan minuman.

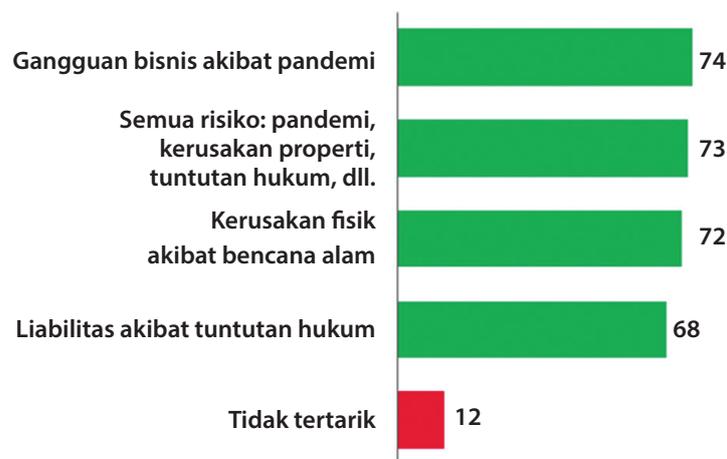
Bertolak dari kedua alasan ini, proteksi dalam bentuk produk asuransi gangguan bisnis menjadi kebutuhan esensial bagi para pelaku UMKM. Dengan mempelajari situasi pandemi saat ini, berbagai negara telah menginisiasi produk – produk asuransi dengan tujuan mempersiapkan UMKM untuk dapat menghadapi segala bentuk krisis di masa depan. Contohnya, di Italia, sekelompok perusahaan asuransi bergerak cepat untuk mengeluarkan produk asuransi bisnis, khususnya untuk UMKM tidak mampu melanjutkan usahanya akibat pembatasan sosial (seperti rumah makan, bar, toko retail, dan lain-lain). UMKM bertanggung berhak mendapatkan uang harian sampai dengan 15 hari selama bisnis tutup (OECD, 2020b)⁴⁸. Di Cina, inisiatif pembuatan asuransi bisnis berasal dari pemerintah. Pemerintah Cina membuat skema asuransi bisnis bernama *Return-to-Work (RTW)*, dengan tujuan menciptakan kondisi kerja yang lebih stabil bagi pemilik dan karyawan UMKM dengan meminimalisasi kerugian lanjutan apabila terdapat pembatasan sosial lebih lanjut di masa depan. Manfaat

⁴⁸ "Insurance Sector Responses to COVID-19 by Governments, Supervisors, Industry", OECD, 2020

yang diterima oleh perusahaan bertanggung adalah ganti rugi arus kas yang terganggu agar dapat tetap membayar operasional dan biaya kesehatan dan karantina karyawan⁴⁹.

Di Indonesia, situasi pandemi saat ini secara tidak langsung meningkatkan minat para pelaku UMKM untuk menggunakan produk asuransi bisnis. Hasil survei⁵⁰ menunjukkan bahwa sekitar 88% pelaku UMKM menyatakan bahwa mereka sangat terbuka pada produk asuransi bisnis, dengan fitur skema asuransi yang dipaparkan pada Gambar 3.32.

Persentase responden yang menginginkan produk asuransi



Gambar 3.32 Produk asuransi bisnis yang diharapkan UMKM

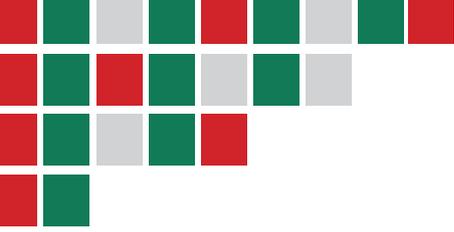
Sumber: OJK-BCG *Joint Research Survey* (N=3,136) pada Oktober 2020

Hasil survei menunjukkan keterbukaan para pelaku UMKM terhadap segala jenis produk asuransi bisnis, termasuk produk – produk dengan skema di luar proteksi pandemi. Dalam praktiknya, untuk mempersiapkan UMKM menghadapi segala bentuk krisis, produk asuransi bisnis yang ditawarkan senantiasa harus mencakup beragam tipe perlindungan, seperti gangguan bisnis akibat pandemi, kerusakan akibat bencana alam, hingga proteksi liabilitas akibat tuntutan hukum. Pelaku UMKM selanjutnya dapat memilih skema asuransi yang tepat bagi mereka sesuai dengan profil risiko yang mereka miliki.

Dengan mempelajari langkah proteksi UMKM yang ditempuh negara lain, Pemerintah Indonesia dapat mengembangkan skema proteksi yang dapat membantu UMKM memitigasi

⁴⁹ "Business Interruption Insurance Poses New Risks to Chinese Insurers." Wong, 2020

⁵⁰ Survei UMKM, OJK-BCG Joint Research, 2020



ketidakpastian di masa depan. Setidaknya terdapat dua cara pemerintah dapat terlibat, yaitu:

- 1) Mengembangkan suatu skema asuransi melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN), di mana pemerintah dapat memiliki kontrol mengenai harga dan produk asuransinya. Konsep ini serupa dengan konsep penjaminan dana pihak ketiga yang dilakukan LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan), yang muncul atas reaksi dari krisis ekonomi di tahun 1998
- 2) Memanfaatkan perusahaan swasta untuk mengembangkan dan memasarkan produk asuransi, di mana pemerintah bisa berkontribusi dalam proses pengembangannya karena asuransi interupsi bisnis sejatinya memiliki tingkat risiko yang tinggi. Dalam praktiknya, hal yang bisa dilakukan adalah sistem pembagian risiko, di mana ketika terjadinya klaim, pemerintah dapat menanggung sebagian porsi dari klaim yang harus dibayarkan perusahaan asuransi. Selain itu, untuk meningkatkan keikutsertaan produk asuransinya dari pelaku UMKM, pemerintah dapat memberikan subsidi tarif premi untuk memastikan agar UMKM tertarik untuk mengambil asuransi ini. Dengan begitu, semakin banyak perusahaan asuransi yang tertarik untuk menawarkan produk asuransi interupsi bisnis





BAB

4

KESIMPULAN

4.1. Kesimpulan

Studi ini membuktikan bahwa mayoritas UMKM di Indonesia terlepas dari sektor, ukuran usaha, dan lokasinya terkena dampak negatif dari pandemi COVID-19. Respon dalam menghadapi krisis setidaknya terdapat 3 (tiga) obyektif UMKM yaitu Bertahan, Berkelanjutan, dan Bermasa Depan. Pemerintah/Lembaga terkait dan otoritas perbankan telah menyusun berbagai kebijakan sebagai solusi untuk membantu para pelaku UMKM agar dapat bertahan selama masa krisis dan dapat mengembangkan usaha pada masing-masing kondisi ketiga kategori obyektif UMKM tersebut.

Untuk memastikan UMKM dapat **bertahan** melewati krisis yang sedang terjadi, pemerintah perlu menyempurnakan proses penyaluran bantuan serta memanfaatkan lebih banyak saluran distribusi untuk menjangkau UMKM. Pemerintah dan lembaga terkait juga perlu meningkatkan program pelatihan dan insentif digitalisasi untuk membekali UMKM. Selanjutnya, UMKM perlu beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi akibat krisis untuk dapat **berkelanjutan** di masa depan. Untuk itu, pemerintah dan lembaga terkait perlu mendukung UMKM mengadopsi solusi digital jangka panjang serta memperluas akses pendanaan kepada UMKM. Bank secara spesifik juga perlu mengkaji ulang dan menyesuaikan strategi bisnis mereka terkait peningkatan peluang pembiayaan UMKM. Terakhir, untuk memastikan UMKM siap menghadapi segala bentuk krisis di **masa depan**, UMKM perlu mendapatkan visibilitas yang penuh oleh pemerintah melewati pusat data terpadu, serta dibekali dengan proteksi asuransi gangguan bisnis.

4.2. Rekomendasi

Melalui survei, *in-depth interview*, FGD, dan riset eksternal yang dilakukan, telah dirumuskan berbagai inisiatif yang dapat membantu UMKM mencapai tiga obyektif, dengan detail dipaparkan pada Sub Bab 3.4. Tabel 4.1. merangkum inisiatif – inisiatif tersebut.

Dalam keseluruhan proses membantu UMKM bertahan melewati krisis, beradaptasi terhadap perubahan pasca-pandemi, serta mempersiapkan diri menghadapi potensi krisis di masa depan, berbagai pihak perlu secara bersama – sama terlibat dan mengambil peran secara aktif. Berikut dipaparkan rekomendasi untuk pemerintah, bank, dan pihak lain seperti perusahaan publik/swasta dan komunitas UMKM, untuk membantu UMKM mewujudkan 3 (tiga) obyektif UMKM tersebut.

Tabel 4.1 Ringkasan Rekomendasi untuk Tiga Obyektif UMKM

Obyektif	Bertahan	Berkelanjutan	Bermasa Depan
Definisi	Tetap berdiri di tengah krisis	Beradaptasi dengan lingkungan pasca – pandemi	Memiliki perlindungan atas potensi krisis di masa depan
Rekomendasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penyempurnaan proses penyaluran bantuan 2. Perluasan jangkauan UMKM melalui pengumpulan data & pemanfaatan saluran distribusi 3. Pemberdayaan solusi bisnis jangka pendek 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kapasitas UMKM dalam dunia digital 2. Perluasan akses pendanaan bagi UMKM 3. Pengembalian kepercayaan bank terhadap pembiayaan UMKM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan visibilitas dan alur informasi UMKM melalui pusat data terpadu 2. Pembentukan credit rating untuk mengurangi asimetri informasi pada UMKM 3. Proteksi dalam bentuk asuransi gangguan bisnis

4.2.1. Pemerintah

Pemerintah dalam hal ini kementerian dan lembaga pusat maupun daerah berperan utama dalam menggerakkan dan melakukan koordinasi inisiatif bagi UMKM. Beberapa langkah spesifik yang perlu ditempuh pemerintah dijabarkan sebagai berikut.

- Meningkatkan kebermanfaatan bantuan jangka pendek bagi UMKM melalui penyempurnaan proses dan perluasan cakupan UMKM penerima bantuan
- Menginisiasi dan terus mengembangkan wadah peningkatan keterampilan UMKM, melalui pelatihan, pembinaan, hingga layanan *call center*
- Mendukung akselerasi proses digitalisasi baik secara langsung dengan pemberian pelatihan, insentif, dan subsidi peralatan, maupun melalui kolaborasi dengan perusahaan teknologi besar dalam ekosistem digital
- Memprakarsai solusi-solusi inovatif untuk memperlebar akses pembiayaan UMKM, seperti sekuritisasi dan penjaminan kredit UMKM
- Membentuk pusat data terpadu yang memfasilitasi visibilitas dan alur informasi UMKM dengan mengikutsertakan berbagai institusi yang berhubungan langsung dengan UMKM, seperti pemerintah daerah, koperasi, berbagai perusahaan BUMN, asosiasi UMKM, hingga LSM
- Menginisiasi pembentukan lembaga biro kredit independen serta lembaga proteksi bisnis UMKM

4.2.2. Bank

Mengingat besarnya peran bank yang dimandatkan pemerintah khususnya dalam program PEN dan bank sebagai lembaga yang menjalankan fungsi intermediasi, diharapkan bank dapat lebih kontributif dalam mendorong pemulihan UMKM namun tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian. Beberapa langkah spesifik yang bisa ditempuh bank antara lain:

- Meningkatkan program pendampingan secara berkala kepada debitur UMKM dalam menjaga kualitas kredit debitur UMKM *existing*
- Menginisiasi program dalam mendorong pelaku UMKM ke pasar digital untuk membantu bank beradaptasi di era normal baru
- Mendorong penyaluran kredit pada sektor-sektor yang stabil, adaptif, dan potensial di masa pandemi dengan tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian
- Melakukan penyempurnaan fitur produk yang sesuai dengan kondisi pelaku UMKM dan mengakselerasi inovasi digital layanan dalam penyederhanaan proses pengajuan kredit UMKM
- Meningkatkan kerja sama dengan pihak ketiga (*e-commerce* dan/atau *fintech*) dalam memperluas jangkauan pasar UMKM

4.2.3. Pihak lain

Selain pemerintah dan bank, pihak – pihak lain seperti perusahaan publik/swasta, LSM, dan asosiasi UMKM juga dapat terlibat, umumnya dengan cara berpartisipasi dan mendukung inisiatif dalam membantu UMKM. Adapun beberapa langkah spesifik yang perlu ditempuh pihak lain dijabarkan sebagai berikut.

- Perusahaan BUMN dan swasta, LSM, dan asosiasi UMKM dapat memegang peran aktif sebagai jembatan untuk memperbesar cakupan UMKM penerima bantuan pemerintah, melalui sosialisasi program dan pengumpulan data UMKM
- Perusahaan BUMN dan swasta, LSM, dan asosiasi UMKM juga dapat turut serta memberikan solusi pembinaan bagi UMKM, baik secara mandiri maupun melalui kolaborasi dengan pihak lain
- Perusahaan teknologi secara spesifik dapat menjadi orkestrator dalam proses digitalisasi UMKM, dengan cara mendistribusikan insentif dan subsidi digitalisasi ke UMKM tradisional
- Perusahaan teknologi khususnya *e-commerce* dan *fintech* dapat berkolaborasi dengan bank untuk memperlebar akses pembiayaan UMKM, dengan menyalurkan kredit ke UMKM pengguna platform
- Perusahaan teknologi atau *fintech* dan asuransi dapat membantu pemerintah berturut-turut dalam mewujudkan penilaian kredit independen dan proteksi bisnis UMKM

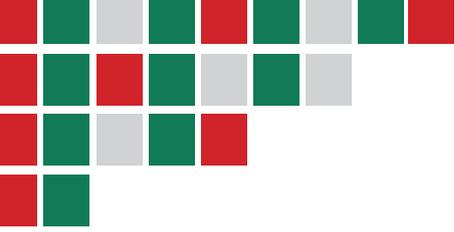


DAFTAR PUSTAKA

- Ananta, Y. (2019). *Baru 14% dari 58 Juta UMKM RI yang Masuk e-Commerce, Kenapa?* CNBC Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20190701123829-37-81831/baru-14-dari-58-juta-umkm-ri-yang-masuk-e-commerce-kenapa>
- Anjaeni, R., & Suryanto, V. (2020). *Terdampak corona, PPh UMKM 0,5% ditanggung negara selama 6 bulan.* Kontan. <https://nasional.kontan.co.id/news/terdampak-corona-pph-umkm-05-ditanggung-negara-selama-6-bulan>
- Azanella, L. A. (2020). *Listrik Gratis untuk UMKM Diperpanjang, Bagaimana Cara Memperolehnya?* Kompas. <https://www.kompas.com/tren/read/2020/08/24/132936265/listrik-gratis-untuk-umkm-diperpanjang-bagaimana-cara-memperolehnya?>
- BCG. (2020a). *Malaysia Lighthouse Project.*
- BCG. (2020b). *Unwind of Emergency Covid Financing for UK SMEs.*
- Berg, I. (2020). *Coronavirus crisis in France: The battle to save the livelihoods of the self-employed.* The Local. <https://www.thelocal.com/20200522/how-well-does-the-french-governments-7-billion-plan-to-save-small-businesses-really-work>
- Bernamea. (2020). *Govt introduces targeted wage subsidy programme, says PM Muhyiddin.* The Edge Market. <https://www.theedgemarkets.com/article/govt-introduces-targeted-wage-subsidy-programme-says-pm-muhyiddin>
- Bloomberg. (2020). *Why it's suddenly harder to get a mortgage than it's been in years.* Fortune. <https://fortune.com/2020/05/10/coronavirus-getting-a-mortgage-refinancing-credit-score/>
- BNM. (2020). *Measures to Assist Individuals, SMEs and Corporates Affected by COVID-19.* https://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_press&pg=en_press&ac=5018&lang=en
- CNN Indonesia. (2020). *Iuran Jamsostek Akan Dipangkas 90 Persen Selama 3 Bulan.* CNN Indonesia. <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20200501162408-78-499272/iuran-jamsostek-akan-dipangkas-90-persen-selama-3-bulan>
- Credit Guarantee Corporation. (2011). *Credit Guarantee System in Japan.*
- European Commission. (2020). *EIB and Be-Spoke Capital provide long term financing opportunities for SMEs and mid-caps in Spain.* Press Release EU. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_6513

- Kamaliah, A. (2020). *Menkop Ungkap Baru 13% UMKM yang Masuk Ekonomi Digital*. Detiknet. <https://inet.detik.com/business/d-5181963/menkop-ungkap-baru-13-umkm-yang-masuk-ekonomi-digital>
- Katadata Insight Center. (2020). *Digitalisasi, Strategi UMKM Selamat dari Krisis*. Katadata. <https://katadata.co.id/0/analisisdata/5f03cf11e0198/digitalisasi-strategi-umkm-selamat-dari-krisis>
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2020). *Menjangkau UMKM, Melindungi dari Dampak Pandemi*. <https://docplayer.info/197873647-Menjangkau-umkm-melindungi-dari-dampak-pandemi.html>
- LIPI. (2020). *Survei Kajian Cepat Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Kinerja UMKM Indonesia*.
- Malaysia Digital Economy Corporation. (2020). *MDEC RECEIVES AN ALLOCATION OF RM 20 MILLION TO EMPOWER RURAL MSMEs IN THE E-COMMERCE SECTOR UNDER THE PERKHIDMATAN e-DAGANG SETEMPAT (PeDAS) INITIATIVE*. <https://mdec.my/wp-content/uploads/Economic-StimulusPackagepedas.pdf>
- OECD. (2020a). *Coronavirus (COVID-19): SME policy responses*. https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses
- OECD. (2020b). *Insurance sector responses to COVID-19 by governments, supervisors and industry*.
- OECD. (2020c). *Tax Administration Responses to COVID-19: Measures Taken to Support Taxpayers*. <http://www.chinatax.gov.cn/eng/n4260854/c5147907/5147907/files/82f6f5e236d747788e639faf7cda5f82.pdf>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *Laporan Implementasi Program Kerja TPAKD Tahun 2019 dan Arah Kebijakan Tahun 2020*.
- PBI No.17/12/PBI/2015 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam rangka Pengembangan UMKM, (2015).
- Pessak, N. (2017). *KIK EBA Jasa Marga jadi alternatif investasi*. Kontan. <https://investasi.kontan.co.id/news/kik-eba-jasa-marga-jadi-alternatif-investasi>
- PMK No.104/PMK.05/2020 tentang Penempatan Dana dalam rangka Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional, (2020).
- PMK No.71/PMK.08/2020 tentang Tata Cara Penjaminan Pemerintah Melalui Badan Usaha Penjaminan Yang Ditunjuk dalam rangka Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional, (2020).
- PMK No.85/PMK.05/2020 tentang Tata Cara Pemberian Subsidi Bunga/Subsidi Margin untuk Kredit/ Pembiayaan UMKM dalam rangka Mendukung Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi

- Nasional*, (2020).
- POJK No.11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran Corona Virus Disease 2019, (2020).
- Rahma, A. (2018). 2017, Realisasi Penyaluran KUR Sebesar 87,9 Persen. Tempo. <https://bisnis.tempo.co/read/1051512/2017-realisis-penyaluran-kur-sebesar-879-persen>
- Rahman, R. (2020). 37,000 SMEs hit by COVID-19 crisis as government prepares aid. The Jakarta Post. <https://www.thejakartapost.com/news/2020/04/16/37000-smes-hit-by-covid-19-crisis-as-government-prepares-aid.html>
- Reuters. (2020). Denmark plans \$6 billion aid package for small businesses. Reuters. <https://www.reuters.com/article/health-coronavirus-denmark-idUSL4N2BB46H>
- Sato, F., Shikata, M., & Ryotaro, Y. (2020). Fintech startups fill gap in Japan's coronavirus cash crunch. Nikkei Asia. <https://asia.nikkei.com/Business/Finance/Fintech-startups-fill-gap-in-Japan-s-coronavirus-cash-crunch>
- Sinambela, M. (2020). Kantongi Data 17 Juta Usaha Mikro, Teten Masduki: Pelaku Usaha Aktif Daftarkan Diri ke Dinas Koperasi. Vibizmedia. <https://www.vibizmedia.com/2020/08/12/kantongi-data-17-juta-usaha-mikro-teten-masduki-pelaku-usaha-aktif-daftarkan-diri-ke-dinas-koperasi/>
- Singapore Government Agency. (2020). Stabilisation And Support Package. Singapore Budget. https://www.singaporebudget.gov.sg/budget_2020/budget-measures/stabilisation-and-support-package
- Social Investment Agency. (2020). SIA and the Data Exchange. New Zealand Government. <https://www.digital.govt.nz/showcase/sia-and-the-data-exchange/>
- Surat KEPP No. S-7/D.03/2020 tentang Penerapan PSAK 71 dan PSAK 68 dalam kondisi Pandemi COVID-19, (2020).
- Surat KEPP OJK No. S-12/D.03/2020 tentang Kebijakan Relaksasi Lanjutan Dalam Rangka Mendukung Program Pemulihan Ekonomi Nasional Sektor Perbankan, (2020).
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, (2008).
- Wong, T. (2020). Business Interruption Insurance Poses New Risks to Chinese Insurers. FitchRatings. <https://www.fitchratings.com/research/insurance/business-interruption-insurance-poses-new-risks-to-chinese-insurers-16-04-2020>
- Xinghui, K. (2020). Coronavirus: e-commerce in Southeast Asia rides high on pandemic boom. SCMP. <https://www.scmp.com/week-asia/economics/article/3095585/coronavirus-e->



commerce-southeast-asia-rides-high-pandemic-boom

Zainul, E., & Aziz, A. (2020). *Three-month extension for wage subsidy programme*. The Edge Market. <https://www.theedgemarkets.com/article/threemonth-extension-wage-subsidy-programme>

Zhang, Z. (2020). *China's Support Policies for Businesses Under COVID-19: A Comprehensive List*. China Briefing. <https://www.china-briefing.com/news/china-covid-19-policy-tracker-benefiting-business-enterprises-comprehensive-updated-list/>





Departemen Penelitian dan Pengaturan Perbankan
Menara Radius Prawiro Lantai 9-10
Kompleks Perkantoran Bank Indonesia
JI M.H. Thamrin No. 2, Jakarta 10350