PERBANAS
PERHIMPUNAN BANK NASIONAL

UNIVERSITAS INDONESIA
Veritas, Probitas, Iustitia
UI PUBLISHING

Memahami Pembiayaan UMKM: Realitas dan Tantangan Pasca Covid-19

Dari Mana Revitalisasi Kredit UMKM Dimulai?

Dzulfian Syafrian
Fadhila Maulida
M. Erick Farabi
Chairini Nugraharti
Dendy Indramawan

MEMAHAMI PEMBIAYAAN UMKM: REALITAS DAN TANTANGAN PASCA COVID-19

Dari Mana Revitalisasi Kredit UMKM Dimulai?

Dzulfian Syafrian
Fadhila Maulida
M. Erick Farabi
Chairini Nugraharti
Dendy Indramawan

PERBANAS
PERHIMPUNAN BANK NASIONAL

UNIVERSITAS INDONESIA
Veritas, Probitas, Iustitia
UI PUBLISHING

Memahami Pembiayaan UMKM: Realitas dan Tantangan Pasca Covid-19

Dari Mana Revitalisasi Kredit UMKM Dimulai?

Dewan Pengarah:

Hery Gunardi
Anika Faisal
Aviliani

Penulis:

Dzulfian Syafrian
Fadhila Maulida
M. Erick Farabi
Chairini Nugraharti
Dendy Indramawan

Reviewer:

Winang Budoyo

Kontributor:

Tim Ekonom PERBANAS

Tata Letak:
Kirana Anjani Lintang Saxti

xx, 102 hlm.; (14,8 cm x 21 cm)

e-ISBN: 978-634-244-327-9 (EPUB)

©Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengutip, memperbanyak dan menerjemahkan
sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis
dari penulis dan penerbit.

Cetakan 1, 2026

Diterbitkan oleh UI Publishing
Anggota IKAPI & APPTI, Jakarta

Gedung Sabha Widya Lt. Dasar
Srengseng Sawah, Jakarta Selatan - 12630

Kompleks ILRC Gedung Arsip B Lt. 2
Kampus UI, Depok, Jawa Barat 16424

Tel. +62 21 788-88199; 0812 9476 1054; 0818 436500
E-mail: uipublishing@ui.ac.id
Website: www.uipublishing.co.id

Daftar Isi

Daftar Isi iii

Daftar Gambar, Kotak dan Tabel vii

Prakata xi

Ucapan Terima Kasih xii

Daftar Singkatan xv

Ringkasan Eksekutif xvii

BAB 1 Pendahuluan: Paradoks Struktural dan Kondisi Terkini Kredit UMKM 1

BAB 2 Dinamika Pembiayaan UMKM: Perspektif Permintaan dan Penawaran Kredit 13

BAB 3 Karakteristik Responden 29

3.1 Gambaran Umum Responden di Indonesia 29

3.2 Definisi UMKM Formal dan Informal 32

3.3 Distribusi dan Karakteristik Responden 32

BAB 4 Potret UMKM: Lekat pada Pemiliknya 35

4.1 Pemilik dan Pengambil Keputusan 35

4.2 Usia Usaha dan Pengalaman Pemilik 36

4.3 Formal di Atas Kertas, Personal Dalam Praktik 37

4.4 Skala usaha dan tenaga kerja keluarga 38

4.5 Struktur Biaya: Signifikansi Harga Bahan Baku 39

4.6 Keterhubungan dengan Perusahaan Besar 41

BAB 5 Kinerja, Tujuan, dan Rencana Usaha 45

5.1 Kinerja 12 Bulan Terakhir 45

5.2 Tujuan Usaha: Bertumbuh atau Bertahan? 48

5.3 Rencana ke Depan 50

BAB 6 Fondasi Kelayakan Kredit: Pencatatan Usaha, Pemanfaatan Rekening, dan Digitalisasi 53
6.1 Pencatatan Usaha 53
6.2 Pemisahan Rekening Usaha 55
6.3 Digitalisasi Usaha 57
BAB 7 Sisi Permintaan: Mengapa UMKM Tidak Meminjam 61
7.1 Dana Sendiri sebagai Sumber Pembiayaan 61
7.2 Siapa yang Meminjam dan Mengapa Tidak Mengajukan Pembiayaan 63
7.3 Untuk Apa Kredit Digunakan 64
7.4 KUR: Peluang Disetujui Besar, Aplikasi Rendah 66
7.5 Warisan Kredit Masa Pandemi 67
7.6 Pinjaman Non-Bank: Cepat dan Mudah, Meskipun Mahal 69
BAB 8 Sisi Penawaran: Persetujuan, Penolakan, dan Agunan 73
8.1 Tingkat Persetujuan yang Tinggi 73
8.2 Profil UMKM yang Ditolak 74
8.3 Agunan: Siapa Menjaminkan Apa 75
BAB 9 Kesimpulan 77
BAB 10 Rekomendasi Kebijakan 85
a. Menjadikan Program Pemerintah Sebagai Katalis Permintaan 86
b. Membangun Tangga Kelayakan Kredit 86
c. Memperluas Agunan Berbasis Piutang Dan Persediaan 87
d. Mendesain Kebijakan Kredit Berdasarkan Kebutuhan Segmen 87
e. Diversifikasi Kebijakan: Penjaminan Kredit Sebagai Alternatif Subsidi Bunga 88

f. Menjaga Sisi Permintaan: Daya Beli, Harga Input, Dan Persaingan Impor 88
g. Memperkuat Posisi Perbankan: Dari Penyalur Kredit Menjadi Penghubung Rantai Pasok 89
h. Digitalisasi UMKM Berbasis Telepon Pintar 90
i. Optimalisasi UMKM Center 91
j. Agenda Riset Lanjutan 92
BAB 11 Daftar Pustaka 95
BAB 12 Lampiran A. Jumlah Observasi per Indikator 101

Daftar Gambar, Kotak dan Tabel

Daftar Gambar

Gambar 1.1 Pertumbuhan Kredit (%, yoy) Berdasarkan Jenis Penggunaan 2

Gambar 1.2 Data *Undisbursed Loans* 5

Gambar 2.1 Kerangka konseptual: faktor permintaan dan penawaran kredit UMKM 14

Gambar 3.1 Komposisi sektor usaha responden 34

Gambar 4.1 Pengambil keputusan utama (a) dan pendidikan tertinggi pemilik (b) dalam usaha 35

Gambar 4.2 Lama pengalaman usaha pemilik (a) dan lama usaha telah beroperasi (b) 36

Gambar 4.3 Bentuk badan usaha UMKM formal 37

Gambar 4.4 Skala usaha (a) dan Karakter Tenaga Kerja (b) 38

Gambar 4.5 Komponen biaya rata-rata tanpa pinjaman bank (a) dan dengan pinjaman bank (b) 39

Gambar 4.6 Hubungan usaha dengan perusahaan besar 41

Gambar 5.1 Perkembangan omzet (a), tenaga kerja (b), modal (c), dan laba (d) usaha dalam 12 bulan terakhir 47

Gambar 5.2 Rencana usaha dalam 12 bulan ke depan 51

Gambar 6.1 Metode pencatatan pemasukan (a) dan pengeluaran (b) usaha 54

Gambar 6.2 Adopsi teknologi digital (a) dan porsi transaksi digital (b) oleh usaha 58

Gambar 7.1 Komposisi sumber pembiayaan internal dan eksternal usaha (a) serta dan sumber dana usaha dengan pembiayaan eksternal (b) 62

Gambar 7.2 Pengajuan kredit oleh usaha (a) dan alasan utama usaha tidak mengajukan kredit (b) 63

Gambar 7.3 Tujuan penggunaan kredit 65

Gambar 7.4 Akses & pengajuan KUR (a) serta hasil pengajuan KUR oleh usaha (b) 67

Gambar 7.5 Status kredit restrukturisasi pandemi 68

Gambar 7.6 Penilaian pengguna pinjaman non-bank terhadap bank oleh usaha formal (a) dan informal (b) 70

Gambar 8.1 Hasil pengajuan kredit bank (a) dan komposisi pengguna tiap jenis agunan (b) 73

Gambar 10.1 Rancangan UMKM Center Perbanas 91

Daftar Kotak

Kotak 6.1 Tangga kelayakan kredit UMKM 60

Daftar Tabel

Tabel 1.1 Porsi Pengeluaran Masyarakat Berdasarkan Kelas Masyarakat 3

Tabel 1.2 Porsi Penghasilan Masyarakat Berdasarkan Kelas Masyarakat 4

Tabel 3.1 Sebaran responden menurut wilayah..... 33

Tabel 5.1 Tujuan utama usaha saat ini (persen) 49

Tabel 10.1 Matriks rekomendasi kebijakan..... 85

Tabel 12.1 Jumlah observasi efektif indikator utama.....101

Prakata

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menyerap sebagian terbesar tenaga kerja Indonesia (97%), merepresentasikan 99% pelaku usaha, memproduksi lebih dari 60% PDB nasional, namun porsi kredit perbankan yang mengalir kepada mereka hanya kurang dari 20% dari total kredit perbankan. Selain itu, kredit UMKM ini juga pasca covid terus melambat, bahkan sempat negatif (year-on-year) Februari 2026. Penelitian ini bertujuan untuk memahami lebih dalam mengapa fenomena ini terjadi.

Perlambatan ini kerap dibaca sebagai persoalan di sisi penawaran: bank dianggap terlalu berhati-hati dan enggan menyalurkan kredit. Padahal secara teoritis dan empiris, mungkin saja yang terjadi adalah lebih disebabkan oleh pelemahan dari sisi permintaan kredit UMKM, ketimbang sisi supply. Untuk membuktikannya, Office of Chief Economist (OCE) PERBANAS melaksanakan Survei UMKM PERBANAS pada Agustus 2026 terhadap 1.806 pelaku UMKM di seluruh Indonesia. Survei ini tidak hanya menanyakan akses terhadap kredit tetapi juga menangkap karakteristik UMKM dalam mengelola usaha: bagaimana pemasukan dicatat, apakah rekening usaha terpisah dari rekening pribadi, dll.

Temuan utamanya menantang sejumlah asumsi umum. Mayoritas UMKM tidak mengajukan kredit dan alasan terbesarnya adalah merasa tidak membutuhkan pinjaman. Namun, bagi mereka yang mengajukan, peluang disetujui bank sangat tinggi. Masalah

kredit UMKM, dengan demikian, lebih banyak bersumber dari sisi permintaan atau karakteristik UMKM itu sendiri, daripada dari keengganan bank menyalurkan kredit. Kami berharap buku ini dapat menjadi rujukan bagi perbankan, regulator, kementerian/ lembaga terkait, serta para pemangku UMKM lainnya dalam merancang kebijakan di masa depan.

Office of Chief Economist (OCE) PERBANAS

Ucapan Terima Kasih

Buku ini disusun oleh Tim Office of Chief Economist (OCE) PERBANAS di bawah kepemimpinan Dzulfian Syafrian, bersama tim peneliti yang terdiri atas Fadhila Maulida (Peneliti Senior), Chairini Nugraharti, M. Erick Farabi, dan Dendy Indramawan. Proses penyusunan buku di bawah arahan Dewan Pengarah yang terdiri dari Hery Gunardi, Anika Faisal, dan Aviliani, serta melalui proses reviu oleh Winang Budoyo.

Tim menyampaikan terima kasih kepada para pelaku UMKM yang telah meluangkan waktu untuk diwawancarai, kepada para enumerator yang melaksanakan pengumpulan data di lapangan, serta kepada bank-bank anggota PERBANAS serta para stakeholders lainnya yang memberikan perspektif praktis mengenai pembiayaan UMKM terkini. Segala kekeliruan yang mungkin terdapat dalam buku ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab tim penyusun.

Hormat kami Tim Penyusun,

Office of Chief Economist (OCE) PERBANAS

Daftar Singkatan

Singkatan	Kepanjangan
BI	Bank Indonesia
BPR/BPRS	Bank Perekonomian Rakyat / Bank Perekonomian Rakyat Syariah
BUMN	Badan Usaha Milik Negara
CV	Commanditaire Vennootschap (persekutuan komanditer)
ES	World Bank Enterprise Surveys
ISES	World Bank Informal Sector Enterprise Surveys
KUR	Kredit Usaha Rakyat
NIB	Nomor Induk Berusaha
NPL	Non-performing loan (kredit bermasalah)
OCE	Office of Chief Economist
OJK	Otoritas Jasa Keuangan
PERBANAS	Perhimpunan Bank Nasional
PT	Perseroan Terbatas
SAK EMKM	Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah
SLIK	Sistem Layanan Informasi Keuangan
UMKM	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
yoy	year on year (tahunan)

Ringkasan Eksekutif

Pertumbuhan kredit UMKM melemah tajam sejak akhir 2022 dan bahkan sempat terkontraksi 0,5 persen (yoy) pada Februari 2026, sebelum kembali ke kisaran 1,1 persen pada Juni 2026, jauh di bawah pertumbuhan kredit perbankan secara keseluruhan. Buku ini membahas fenomena ini dengan menggunakan Survei UMKM PERBANAS terhadap 1.806 responden UMKM.

Hambatan penyaluran kredit UMKM dapat dikelompokkan menjadi dua: (i) Hambatan struktural bersumber dari karakter usaha: informal, berskala kecil, pembukuan lemah, keterbatasan agunan, berbasis keluarga, dan preferensi pada dana pribadi, (ii) Hambatan kontemporer bersumber dari pelemahan permintaan kredit akibat naiknya harga input dan melemahnya daya beli masyarakat, serta minimnya efek pengganda (multiplier) kebijakan pemerintah yang dinikmati UMKM. Terdapat lima temuan/ kesimpulan kunci dalam penelitian ini, yaitu:

1. **Kredit UMKM bersifat *demand-driven***. Hanya 21,8 persen UMKM formal dan 15,9 persen UMKM informal yang mengajukan kredit. Di antara yang tidak mengajukan, sekitar separuhnya menyatakan tidak membutuhkan pinjaman. Sebaliknya, dari sisi penawaran, 96 persen pengajuan kredit UMKM formal dan 90 persen pengajuan UMKM informal disetujui bank. Temuan ini menunjukkan bahwa hambatan terbesar ada pada kebutuhan untuk meminjam (sisi demand), bukan pada kemauan bank untuk meminjamkan (sisi supply).

2. **Karakter UMKM sangat ditentukan oleh pemiliknya**. Usaha didominasi skala mikro (54 persen formal, 88 persen informal), bertumpu pada dana internal (di antara yang pernah mengajukan kredit, dana internal membentuk 78 persen dan 84 persen sumber pembiayaan), mayoritas berupa usaha keluarga

(74 persen, 83 persen), dan sebagian besar UMKM formal berbentuk usaha perorangan. Belum banyak yang memisahkan rekening usaha dengan pribadinya, hanya 62 persen UMKM formal dan 21 persen UMKM informal yang melakukannya.

3. **Hambatan struktural terletak pada dokumentasi dan agunan.** Sebanyak 40 persen UMKM informal tidak mencatat pemasukan usahanya sama sekali. Agunan menjadi syarat bagi 77 persen peminjam formal dan 72 persen peminjam informal, dan penolakan kredit terkonsentrasi pada UMKM dengan agunan terbatas, buku keuangan yang kurang memadai, serta rekening usaha yang masih bercampur dengan rekening pribadi. Piutang dan persediaan, yang merupakan aset usaha paling likuid, hampir hanya digunakan oleh UMKM formal sebagai agunan.

4. **Kebutuhan dan perilaku UMKM formal dan informal berbeda terhadap kredit.** UMKM formal menggunakan kredit untuk ekspansi (24 persen untuk menambah kapasitas produksi), sementara UMKM informal menggunakannya untuk menopang operasional (69 persen untuk bahan baku dan modal kerja). Seperempat UMKM informal menjalankan usaha karena tidak ada pilihan penghidupan lain.

5. **Perkembangan usaha sebagai penentu utama kebutuhan pembiayaan.** Mayoritas UMKM melaporkan omzet, modal, dan laba yang stagnan dalam 12 bulan terakhir, dan sebagian besar hanya berencana menjalankan usaha seperti biasa (*business as usual*) dalam 12 bulan ke depan (83 persen formal, 93 persen informal). Bunga tinggi dan kekhawatiran berutang tetap menjadi alasan kedua terbesar untuk tidak meminjam (sekitar 30 persen), namun jauh di bawah alasan tidak membutuhkan.

Berdasarkan temuan-temuan tersebut, penelitian ini menyarankan beberapa rekomendasi kebijakan utama:

1. **Menjadikan program pemerintah sebagai katalis permintaan.** Fasilitasi UMKM masuk ke rantai pasok MBG, KDMP, dan proyek strategis lainnya melalui skema offtake dan kontrak pembelian yang dapat dijadikan dasar pembiayaan.

2. **Membangun tangga kelayakan kredit (*bankability ladder*).** Pendampingan terpadu lintas instansi yang berfokus pada pembukuan sederhana, pemisahan rekening usaha, pemanfaatan transaksi digital sebagai data alternatif, dan formalisasi usaha.

3. **Memperluas agunan berbasis piutang dan persediaan.** Perkuat pemanfaatan jaminan fidusia atas benda bergerak dan sistem resi gudang, disertai kepastian eksekusi agar invoice dan *inventory financing* menjadi lazim bagi UMKM.

4. **Mendesain kredit sesuai segmen.** Kredit investasi dan ekspansi untuk UMKM formal, kredit modal kerja bertenor pendek dengan pencairan cepat untuk UMKM informal.

5. **Mendiversifikasi instrumen di luar subsidi bunga.** Skema penjaminan kredit dapat lebih efektif menanggung risiko saat ekonomi melemah dan lebih tepat sasaran bagi UMKM yang didominasi usaha informal. Sebagai langkah operasional, buku ini mengusulkan adanya pendampingan menuju UMKM yang *bankable* dan terhubung ke pasar oleh Pemerintah.

6. **Menjaga sisi permintaan.** Stabilisasi harga bahan baku melalui TPIP/TPID, penjagaan daya beli kelompok berpendapatan rendah, dan perlindungan UMKM dari penetrasi produk impor tidak berkualitas.

7. **Memposisikan bank sebagai penghubung rantai pasok.** *Supply chain financing* berbasis perusahaan jangkar, agregasi UMKM melalui koperasi dan klaster, serta ekosistem *closed-loop* untuk mencapai skala ekonomi dan menekan risiko NPL, didukung percepatan realisasi pendanaan SBPI.

8. **Digitalisasi berbasis telepon pintar.** Fitur pencatatan kas pada *mobile banking* dan QRIS, rekening usaha digital, dan kredit mikro berbasis riwayat transaksi, dengan prioritas UMKM informal.

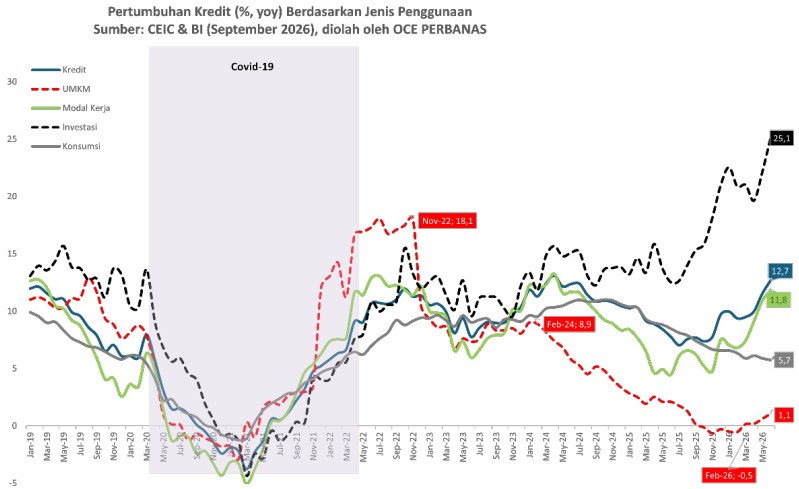
BAB 1

Pendahuluan: Paradoks Struktural dan Kondisi Terkini Kredit UMKM

Ada sebuah paradoks dalam pembiayaan perekonomian Indonesia. UMKM mendominasi struktur usaha nasional, mencakup sekitar 99 persen dari seluruh unit usaha dan menyerap sebagian besar tenaga kerja. Namun, besarnya peran UMKM tersebut belum sepenuhnya tercermin dalam struktur pembiayaan perbankan. Kredit UMKM masih mencakup kurang dari 20 persen dari total kredit perbankan nasional (OJK, 2026). Meskipun perbedaan tersebut sebagian dapat dijelaskan oleh skala usaha dan kebutuhan modal yang lebih kecil dibandingkan perusahaan besar, kondisi ini memunculkan pertanyaan mengenai hubungan antara besarnya peran ekonomi UMKM dan relatif terbatasnya pembiayaan yang mereka peroleh dari perbankan.

Paradoks tersebut menjadi semakin menarik ketika perkembangan kredit UMKM dalam beberapa tahun terakhir justru menunjukkan pelemahan. Sejak November 2022, pertumbuhan kredit UMKM terus melambat, bahkan sempat mengalami kontraksi pada Februari 2026 (Gambar 1.1). Sebaliknya, kredit perbankan secara keseluruhan masih tumbuh positif, terutama ditopang oleh pembiayaan kepada segmen usaha lainnya. Dengan demikian, terdapat dua persoalan yang saling berkaitan. Secara struktural, UMKM memiliki porsi yang relatif kecil dalam pembiayaan perbankan. Secara dinamis, pertumbuhan kredit UMKM juga

semakin tertinggal dibandingkan segmen kredit lainnya. Mengapa kelompok usaha yang begitu penting bagi perekonomian justru memiliki porsi pembiayaan perbankan yang relatif terbatas? dan mengapa pertumbuhan kreditnya belakangan semakin melemah?



Sumber: OJK & BI melalui CEIC (September 2026), diolah oleh OCE PERBANAS

Gambar 1.1 Pertumbuhan Kredit (%, yoy) Berdasarkan Jenis Penggunaan

Penjelasan yang lazim dikemukakan sering berangkat dari sisi perbankan. Kredit UMKM dianggap sulit tumbuh karena bank terlalu berhati-hati, persyaratan pembiayaan terlalu berat, atau risiko usaha kecil terlalu tinggi. Pandangan tersebut memiliki dasar ekonomi yang kuat. Keterbatasan informasi mengenai kondisi keuangan dan kemampuan pembayaran pelaku usaha memang dapat menyebabkan bank membatasi penyaluran kredit, sebagaimana dijelaskan Stiglitz dan Weiss (1981) serta Berger dan Udell (1998).

Namun, penjelasan ini belum tentu cukup. Kredit tidak hanya ditentukan oleh kesediaan perbankan untuk memberikan pinjaman tetapi juga oleh kebutuhan dan keputusan pelaku usaha

untuk menggunakan pembiayaan tersebut. Karena itu, rendahnya penyaluran kredit dapat pula disebabkan oleh rendahnya kebutuhan pembiayaan atau keengganan pelaku usaha untuk mengajukan pinjaman (Brown et al., 2011, Kon & Storey, 2003). Bahkan ketika pembiayaan tersedia, kredit belum tentu tumbuh apabila pelaku usaha tidak memiliki alasan ekonomi yang cukup kuat untuk menggunakannya sebagaimana yang terjadi belakangan ini (2025-26) tercermin dari besarnya *undisbursed loans* perbankan.

Penyaluran kredit belum tentu meningkat apabila aktivitas ekonomi dan permintaan dari sektor riil belum cukup kuat, bahkan ketika pembiayaan tersedia. Hasil kajian Office of Chief Economist (OCE) PERBANAS dalam *Economic Outlook 2026* menunjukkan bahwa perlambatan permintaan kredit berkaitan erat dengan melemahnya daya beli masyarakat dan terbatasnya ekspansi dunia usaha.

Tabel 1.1 Porsi Pengeluaran Masyarakat Berdasarkan Kelas Masyarakat

Tahun	Kelas Masyarakat		
	Menengah Atas	Menengah Bawah	Bawah
2018	53,85	32,23	13,92
2019	52,94	32,68	14,38
2020	52,70	32,79	14,51
2021	52,92	32,56	14,52
2022	52,67	32,43	14,90
2023	53,60	31,79	14,60
2024	52,67	32,27	15,06

Sumber: SUSENAS dan SAKERNAS (BPS), 2018 - 2024. Diolah oleh Office of Chief Economist PERBANAS

Tabel 1.2 Porsi Penghasilan Masyarakat Berdasarkan Kelas Masyarakat

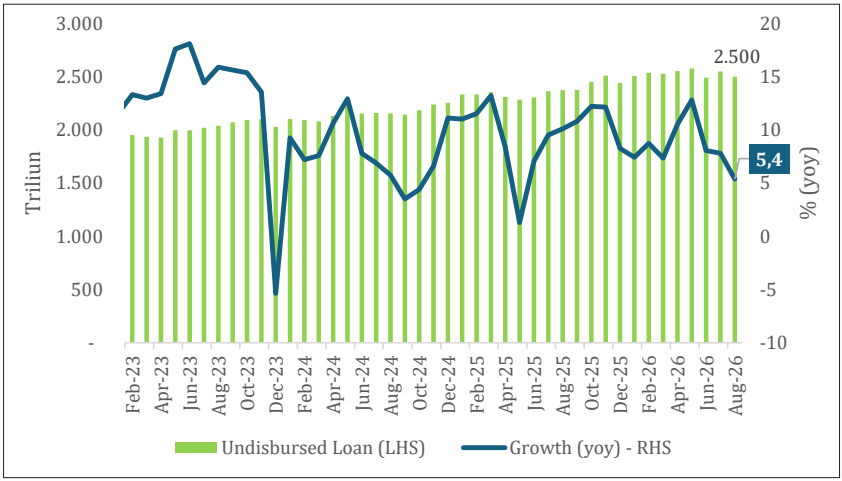
Tahun	Kelas Masyarakat		
	Menengah Atas	Menengah Bawah	Bawah
2018	60,73	30,99	8,28
2019	60,57	31,29	8,14
2020	61,53	30,69	7,78
2021	63,18	29,63	7,19
2022	62,71	29,71	7,59
2023	62,63	29,88	7,48
2024	58,16	32,78	9,06

Sumber: SUSENAS dan SAKERNAS (BPS), 2018 - 2024. Diolah oleh Office of Chief Economist PERBANAS

Salah satu penyebab utamanya adalah perubahan perilaku konsumsi kelompok menengah atas yang cenderung menahan pengeluaran (*precautionary saving*) di tengah ketidakpastian ekonomi. Tabel 1.1 dan Tabel 1.2 menunjukan bahwa Kelas Menengah Atas (KMA) yang merupakan 30% orang terkaya di Indonesia dengan kontribusi 52,67% terhadap konsumsi nasional mengalami pelambatan baik pada rata-rata konsumsi dan pendapatan riilnya. Sepanjang tahun 2024, pertumbuhan rata-rata pendapatan KMA turun -3,29% (yoy), menurunnya pendapatan juga dibarengi dengan pelambatan konsumsi yang signifikan -0,12% (yoy). Pelambatan konsumsi KMA berdampak pada penurunan konsumsi barang dan jasa premium yakni barang tahan lama, barang bermerek, barang berkualitas tinggi, ritel, dan properti.

Di sinilah pentingnya membedakan antara akses kredit dan permintaan kredit. Akses kredit mencerminkan kemampuan pelaku usaha memperoleh pembiayaan ketika membutuhkannya, sedangkan permintaan kredit mencerminkan kebutuhan dan kesediaan mereka untuk meminjam pada persyaratan yang berlaku. Keduanya saling memengaruhi tetapi tidak selalu bergerak searah. Pelaku usaha

dapat memiliki akses terhadap kredit tanpa merasa perlu meminjam. Sebaliknya, mereka yang membutuhkan modal belum tentu mengajukan kredit apabila memperkirakan masih adanya ketipastian iklim usaha di masa mendatang.



Sumber: OJK (2026). Diolah oleh Office of Chief Economist PERBANAS

Gambar 1.2 Data ***Undisbursed Loans***

Kondisi ini juga tercermin dari besarnya fasilitas kredit yang belum ditarik oleh debitur (*undisbursed loans*) pada Gambar 1.2. Berdasarkan data OJK, nilai *outstanding* dari *undisbursed loans* menunjukkan tren peningkatan sepanjang 2023 hingga Agustus 2026, dari sekitar Rp1.900 triliun menjadi hampir Rp2.500 triliun. Besarnya kredit yang belum dicairkan tersebut mengindikasikan bahwa pelaku usaha belum sepenuhnya memanfaatkan fasilitas pembiayaan yang bantersedia, sejalan dengan kebutuhan ekspansi usaha yang masih terbatas. Oleh sebab itu, peningkatan ketersediaan pembiayaan perlu diikuti oleh penguatan permintaan dan aktivitas sektor riil agar dapat mendorong realisasi kredit secara lebih optimal.

Tesis utama buku ini adalah bahwa rendahnya dan perlambatan kredit UMKM Indonesia perlu dipahami utamanya sebagai gejala lemahnya permintaan kredit yang berakar pada karakteristik, kondisi terkini, dan prospek usaha UMKM itu sendiri. Banyak UMKM tidak beroperasi seperti perusahaan besar yang secara sistematis mengejar pertumbuhan dan menggunakan pembiayaan eksternal untuk meningkatkan skala usaha. Sebagian besar masih berskala mikro bahkan ultramikro, dikelola langsung oleh pemilik, mengandalkan modal sendiri dan tenaga kerja keluarga, serta menjadikan usaha sebagai sumber penghidupan rumah tangga. Dalam model bisnis semacam ini, mempertahankan keberlangsungan usaha sering kali lebih penting daripada memperbesar usaha melalui tambahan utang.

Karakteristik tersebut menjadi semakin relevan ketika dihadapkan pada kondisi ekonomi yang kurang mendukung ekspansi. Ketika daya beli masyarakat melemah, biaya produksi meningkat, dan prospek penjualan tidak pasti, tambahan pinjaman tidak selalu menawarkan peluang keuntungan yang sebanding dengan kewajiban pembayarannya. Pelaku usaha mungkin memilih mempertahankan skala bisnis, mengandalkan modal yang tersedia, atau menunda investasi. Keputusan tersebut dapat dipahami sebagai respons ekonomi yang rasional terhadap keterbatasan peluang usaha. Dengan demikian, rendahnya permintaan kredit dapat diartikan baik bahwa UMKM telah memiliki modal yang cukup dan juga mencerminkan terbatasnya peluang usaha yang layak untuk dibiayai. Keduanya penting karena penambahan pasokan kredit, bahkan dengan bunga lebih rendah, belum tentu mendorong pelaku usaha meminjam apabila prospek bisnisnya tidak berubah.

Temuan Survei UMKM PERBANAS 2026 yang menjadi basis buku ini memberikan dasar empiris untuk menelaah argumentasi tersebut. Dari 1.806 pelaku usaha yang disurvei, hanya 21,8 persen UMKM formal dan 15,9 persen UMKM informal yang mengajukan

kredit. Di antara mereka yang tidak mengajukan, sekitar separuh menyatakan tidak membutuhkan pinjaman. Sebaliknya, tingkat persetujuan kredit mencapai 96 persen bagi UMKM formal dan 90 persen bagi UMKM informal yang mengajukan dan melaporkan hasilnya. Pertanyaan berikutnya adalah: mengapa begitu banyak pelaku UMKM tidak sampai pada tahap mengajukan pinjaman?

Buku ini berargumen bahwa jawaban atas pertanyaan tersebut perlu dicari dalam hubungan antara model bisnis, kinerja usaha, prospek pasar, dan perilaku pembiayaan UMKM. Pelaku usaha yang tidak memiliki pembukuan, mencampurkan keuangan usaha dengan rumah tangga, atau tidak mempunyai rencana ekspansi menghadapi persoalan yang berbeda dari usaha yang memiliki pesanan besar tetapi kekurangan modal kerja. Kelompok pertama mungkin memerlukan penguatan kapasitas usaha dan peluang pasar sebelum membutuhkan tambahan kredit. Kelompok kedua mungkin telah memiliki permintaan pembiayaan tetapi membutuhkan produk kredit dan persyaratan yang lebih sesuai. Menyamakan kedua kelompok dalam satu kebijakan pembiayaan berisiko menghasilkan intervensi yang kurang efektif.

Berangkat dari argumentasi tersebut, buku ini memiliki tiga tujuan utama.

- Pertama, menjelaskan bagaimana karakteristik dan model bisnis UMKM formal maupun informal membentuk kebutuhan dan keputusan mereka dalam menggunakan pembiayaan perbankan.
- Kedua, mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi permintaan kredit, terutama hubungan antara kinerja usaha, prospek pasar, rencana ekspansi, dan keputusan untuk meminjam atau tidak meminjam.
- Ketiga, menelaah bagaimana persyaratan serta penilaian kelayakan kredit oleh perbankan memengaruhi akses pembiayaan bagi UMKM yang memiliki kebutuhan modal.

Dengan menghubungkan ketiga aspek tersebut, buku ini berupaya menjelaskan mengapa kredit UMKM mengalami perlambatan sekaligus membedakan hambatan yang berasal dari lemahnya permintaan dan keterbatasan akses.

Untuk mencapai tujuan tersebut, buku ini menggunakan pendekatan empiris yang menggabungkan analisis data sekunder dan survei terhadap pelaku usaha. Data-data sekunder baik dari OJK dan juga BI digunakan untuk menelaah perkembangan kredit UMKM dalam konteks pertumbuhan kredit perbankan secara keseluruhan.

Sementara itu, Survei UMKM PERBANAS yang dilaksanakan pada Agustus 2026 mencakup 1.806 responden, terdiri atas 943 UMKM formal dan 863 UMKM informal. Data survei dianalisis secara deskriptif dan komparatif untuk memahami perbedaan karakteristik, kinerja, perilaku pembiayaan, serta pengalaman mengakses kredit antara kedua kelompok tersebut.

Pendekatan ini memungkinkan buku menghubungkan perkembangan kredit pada tingkat makroekonomi dengan kondisi dan keputusan ekonomi yang dihadapi pelaku UMKM sehari-hari. Meski demikian, hasil survei yang belum dibobot terhadap populasi nasional dan tidak dirancang untuk mengidentifikasi hubungan kausal perlu ditafsirkan sebagai bukti mengenai pola dan mekanisme yang mungkin menjelaskan perlambatan kredit, bukan sebagai ukuran pasti kontribusi masing-masing penyebabnya.

Kontribusi utama buku ini adalah menawarkan perubahan cara pandang terhadap kebijakan pembiayaan UMKM: dari pendekatan yang terutama berupaya memperbesar penyaluran kredit menuju pendekatan yang juga membangun kebutuhan pembiayaan produktif melalui penguatan usaha dan perluasan peluang ekonomi. Jika lemahnya permintaan kredit berkaitan dengan terbatasnya peluang ekspansi, maka kebijakan perlu dimulai dengan memperkuat pasar. Jika kebutuhan pembiayaan

telah tersedia tetapi aksesnya terhambat, kebijakan perlu diarahkan ke perbaikan kesesuaian produk perbankan dan mekanisme penjaminan. Dengan demikian, kebijakan dari sisi permintaan dan penawaran harus dirancang untuk saling melengkapi.

Untuk mengembangkan argumentasi tersebut secara sistematis, buku ini disusun dalam sembilan bab yang bergerak dari pemahaman persoalan menuju perumusan kebijakan. Setelah pendahuluan ini, Bab 2 membangun landasan konseptual mengenai hubungan antara permintaan dan penawaran kredit, pilihan sumber pembiayaan, informalitas usaha, serta peran agunan, digitalisasi, dan kebijakan pemerintah dalam memperluas pembiayaan UMKM.

Bab 3 memperkenalkan karakteristik UMKM Indonesia sekaligus menjelaskan cakupan survei, sumber data, klasifikasi usaha formal dan informal, serta pendekatan analisis yang digunakan. Kedua bab ini memberikan dasar untuk memahami mengapa perilaku pembiayaan UMKM tidak dapat dilepaskan dari struktur dan karakteristik usaha mereka.

Berangkat dari landasan tersebut, Bab 4 hingga Bab 6 mengajak pembaca memahami kondisi internal UMKM sebelum menelaah keputusan mereka untuk meminjam. Bab 4 menggambarkan model bisnis UMKM yang masih sangat melekat pada pemiliknya, termasuk skala usaha, penggunaan tenaga kerja keluarga, struktur biaya, dan keterhubungan dengan perusahaan besar. Bab 5 menelusuri kinerja, tujuan, serta rencana perkembangan usaha untuk memahami apakah UMKM memiliki kebutuhan dan peluang untuk berekspansi. Selanjutnya, Bab 6 membahas fondasi kelayakan kredit melalui praktik pembukuan, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta pemanfaatan teknologi digital. Ketiga bab tersebut menunjukkan bagaimana karakteristik usaha membentuk kebutuhan pembiayaan sekaligus memengaruhi kemampuan UMKM memenuhi persyaratan perbankan.

Setelah memahami kondisi usaha yang mendasarinya, Bab 7 dan Bab 8 beralih pada dinamika pembiayaan. Bab 7 menempatkan pelaku UMKM sebagai titik pusat analisis dengan mengkaji mengapa mereka memilih menggunakan modal sendiri, mengajukan pinjaman, atau justru menghindari kredit, termasuk dalam penggunaan KUR dan pembiayaan non-bank. Bab 8 melengkapi pembahasan tersebut dari perspektif penawaran kredit perbankan, terutama mengenai tingkat persetujuan dan penolakan, persyaratan pembiayaan, serta penggunaan agunan. Dengan membaca kedua bab secara bersamaan, pembaca diharapkan dapat membedakan kondisi ketika kredit tidak tumbuh karena pelaku usaha tidak membutuhkan pinjaman dan kondisi ketika kebutuhan pembiayaan sebenarnya tersedia tetapi belum dapat dipenuhi oleh perbankan.

Bab 9 merangkum keseluruhan temuan penelitian dan menarik kesimpulan utama buku ini: perlambatan kredit UMKM di Indonesia lebih banyak berkaitan dengan lemahnya permintaan pembiayaan daripada keterbatasan penyaluran kredit perbankan. Lemahnya permintaan tersebut tidak dapat dipisahkan dari karakteristik UMKM yang masih sangat bergantung pada pemiliknya, mengandalkan modal sendiri, serta cenderung mempertahankan skala usaha daripada melakukan ekspansi. Di tengah kinerja usaha yang stagnan dan terbatasnya peluang pertumbuhan, keputusan untuk tidak meminjam sering kali merupakan pilihan ekonomi yang rasional. Meskipun demikian, hambatan akses pembiayaan, terutama terkait persyaratan/kelayakan kredit dan agunan, tetap menjadi persoalan bagi sebagian pelaku usaha. Kesimpulan ini membawa kita pada pemahaman bahwa pertumbuhan kredit tidak dapat dipisahkan dari pertumbuhan kegiatan usaha yang dibiayainya. Dengan demikian, tantangan utama kebijakan bukan sekadar memperbesar jumlah kredit yang disalurkan, melainkan menciptakan lebih banyak UMKM yang memiliki kemampuan untuk tumbuh dan berkembang sehingga pembiayaan perbankan dapat dimanfaatkan secara produktif.

Akhirnya, Bab 10 menerjemahkan temuan penelitian menjadi rekomendasi kebijakan bagi pemerintah, BI, OJK, dan industri perbankan. Rekomendasi tersebut mencakup penguatan permintaan pasar, peningkatan kapasitas dan kelayakan kredit UMKM, pengembangan pembiayaan berbasis rantai pasok, perluasan penggunaan aset usaha sebagai agunan, digitalisasi, serta diversifikasi instrumen kebijakan dari subsidi bunga menuju skema penjaminan kredit yang lebih sesuai dengan risiko usaha. Bab ini juga menjelaskan latar belakang mengapa PERBANAS menggagas UMKM Center sebagai salah satu upaya mengintegrasikan pendampingan usaha dan kesiapan pembiayaan dalam suatu ekosistem yang terpadu.

Pada akhirnya, seluruh pembahasan dalam buku ini bermuara pada satu pemikiran mendasar: keberhasilan kebijakan pembiayaan UMKM tidak semestinya hanya diukur dari seberapa besar kredit yang disalurkan tetapi dari sejauh mana pembiayaan tersebut membantu pelaku usaha meningkatkan produktivitas dan mengembangkan usahanya. Tujuan pembangunan bukanlah membuat semakin banyak UMKM berutang, melainkan menciptakan semakin banyak UMKM yang memiliki peluang untuk tumbuh dan, ketika membutuhkan modal, mampu memperoleh serta menggunakan kredit secara produktif. Dengan perspektif tersebut, revitalisasi pembiayaan UMKM perlu dimulai dari transformasi kondisi usaha yang menciptakan kebutuhan terhadap kredit itu sendiri.

BAB 2

Dinamika Pembiayaan UMKM: Perspektif Permintaan dan Penawaran Kredit

Mengapa sebagian UMKM membutuhkan kredit, sementara sebagian lainnya tidak? Mengapa bank bersedia membiayai sebagian usaha, namun menolak usaha lainnya? Kedua pertanyaan ini merupakan titik awal untuk memahami dinamika pembiayaan UMKM, baik secara struktural maupun kontemporer. Akses terhadap kredit tidak semata-mata ditentukan oleh kemampuan bank menyediakan pembiayaan, namun juga oleh kebutuhan pelaku usaha untuk meminjam. Rendahnya penyaluran kredit tidak selalu mencerminkan keterbatasan penawaran perbankan tetapi dapat pula menunjukkan lemahnya permintaan pembiayaan dari pelaku usaha.

Dari sisi permintaan (*demand side*), keputusan UMKM untuk meminjam dapat dipengaruhi oleh kebutuhan modal, prospek pertumbuhan usaha, preferensi terhadap sumber pendanaan, serta pertimbangan mengenai biaya dan risiko berutang. Tidak semua UMKM memiliki tujuan untuk memperbesar skala usahanya dan tidak semua usaha juga membutuhkan modal atau mau mengajukan pinjaman. Sementara itu, dari sisi penawaran (*supply side*), keputusan bank untuk menyalurkan kredit ditentukan oleh kemampuan menilai kelayakan usaha, memperkirakan risiko gagal bayar, serta memperoleh informasi dan jaminan yang memadai.

Memahami interaksi kedua sisi tersebut menjadi penting karena setiap sumber permasalahan memerlukan respons kebijakan yang berbeda. Apabila hambatan utama terletak pada penawaran, perbaikan dapat diarahkan pada penguatan informasi kredit dan penyempurnaan mekanisme penjaminan. Namun, apabila persoalannya berasal dari lemahnya permintaan, memperbesar kapasitas penyaluran kredit atau menurunkan/mensubsidi suku bunga belum tentu cukup untuk mendorong pertumbuhan pembiayaan.

Ketika permasalahannya ada di sisi permintaan, diperlukan upaya memperkuat prospek usaha dan menciptakan peluang ekonomi yang membuat tambahan modal menjadi alamiah dan produktif. Berangkat dari kerangka tersebut, bab ini meninjau berbagai teori dan temuan empiris mengenai perilaku pembiayaan UMKM, hambatan akses kredit, serta instrumen kebijakan yang relevan. Hubungan antara faktor-faktor tersebut dirangkum dalam (Gambar 2.1) sebagai landasan konseptual bagi analisis pada bab-bab berikutnya.



Sumber: Tim penyusun, disarikan dari literatur yang dibahas dalam bab ini.

Gambar 2.1 Kerangka konseptual: faktor permintaan dan penawaran kredit UMKM

Ketersediaan Informasi dan Keputusan Kredit

Dalam teori ekonomi, pasar bekerja melalui penyesuaian harga. Ketika permintaan terhadap suatu barang melebihi penawarannya, harga akan meningkat hingga tercapai keseimbangan. Namun, pasar kredit memiliki sifat yang berbeda. Seorang pengusaha yang bersedia membayar bunga lebih tinggi belum tentu memperoleh pinjaman. Sebaliknya, bank yang memiliki dana untuk disalurkan belum tentu menemukan cukup banyak pengusaha yang bersedia dan layak meminjam. Keadaan ini memperlihatkan sebuah paradoks dalam pembiayaan UMKM: ketersediaan kredit tidak selalu menghasilkan penyaluran kredit, sebagaimana kebutuhan modal tidak selalu diterjemahkan menjadi permintaan pinjaman.

Penjelasan atas paradoks tersebut berawal dari kenyataan bahwa pemberi pinjaman dan penerima pinjaman tidak memiliki informasi yang sama. Pemilik usaha memahami kondisi bisnisnya, mengenali pelanggannya, mengetahui kemampuan membayar pemasok, dan memiliki perkiraan mengenai prospek penjualan. Sebaliknya, bank harus menilai kelayakan usaha berdasarkan informasi yang dapat diperoleh dan diverifikasi. Ketimpangan inilah yang disebut sebagai *asimetri informasi* (*information asymmetry*), sebuah persoalan mendasar yang membedakan pasar kredit dari pasar barang dan jasa pada umumnya.

Stiglitz dan Weiss (1981) menunjukkan bahwa asimetri informasi dapat menyebabkan pembatasan kredit (*credit rationing*) bahkan ketika calon debitur bersedia membayar bunga lebih tinggi. Kenaikan suku bunga tidak selalu meningkatkan keuntungan yang diharapkan bank. Bunga yang semakin mahal justru dapat membuat pengusaha mengurungkan niat meminjam, sementara pengusaha yang tetap bersedia mengajukan pinjaman bisa disebabkan oleh proyeknya yang berisiko tinggi.

Persoalan ini dikenal sebagai *adverse selection*, yakni ketika harga kredit yang lebih tinggi mengubah komposisi calon peminjam

ke arah yang lebih berisiko. Setelah pinjaman diberikan, bank juga menghadapi persoalan *moral hazard*: ketika debitur memiliki kesempatan mengambil risiko yang tidak sepenuhnya dapat diamati pemberi pinjaman. Akibatnya, dalam keadaan tertentu, membatasi jumlah kredit menjadi keputusan yang lebih rasional bagi bank daripada menaikkan suku bunga.

Persoalan tersebut semakin besar dalam pembiayaan UMKM karena banyak usaha kecil tidak memiliki informasi keuangan yang dapat digunakan bank untuk menilai risiko. Berger dan Udell (1998) menjelaskan bahwa kebutuhan serta sumber pembiayaan perusahaan berubah mengikuti siklus perkembangan usahanya. Pada tahap awal, ketika rekam jejak masih terbatas dan ketidakpastian tinggi, pemilik usaha lebih bergantung pada tabungan pribadi, keluarga, atau sumber pembiayaan informal. Seiring bertambahnya usia dan skala usaha, informasi mengenai kinerja bisnis menjadi lebih tersedia sehingga peluang mengakses pembiayaan formal meningkat. Dengan demikian, keterbatasan kredit bagi UMKM tidak selalu mencerminkan kelemahan sistem perbankan, melainkan bisa juga berkaitan dengan tingkat perkembangan usaha yang hendak dibiayai.

Salah satu cara mengurangi ketimpangan informasi tersebut adalah membangun hubungan jangka panjang antara bank dan pemilik usaha. Petersen dan Rajan (1994) menemukan bahwa hubungan yang lebih erat dengan lembaga keuangan terutama meningkatkan ketersediaan kredit, sementara pengaruhnya terhadap penurunan suku bunga relatif kecil. Temuan ini penting karena menunjukkan bahwa manfaat utama hubungan perbankan-nasabah adalah untuk meningkatkan kemampuan bank dalam mengenali dan menilai debiturnya. Melalui interaksi berulang, riwayat pembayaran, penggunaan rekening, serta berbagai layanan keuangan, bank memperoleh informasi yang tidak tercermin dalam laporan keuangan formal.

Pengalaman Indonesia memberikan gambaran yang konkret mengenai persoalan tersebut. Johnston dan Morduch (2008) melibatkan penilaian kelayakan kredit terhadap lebih dari 1.400 rumah tangga di enam provinsi Indonesia. Hasilnya menunjukkan bahwa sekitar 40 persen rumah tangga miskin dinilai layak memperoleh kredit berdasarkan kriteria lembaga keuangan mikro yang digunakan dalam penelitian tetapi kurang dari 10 persen telah meminjam dari lembaga keuangan formal atau bank mikro dalam periode sebelumnya. Banyak responden hanya membutuhkan pinjaman dalam jumlah kecil sehingga biaya administrasi dan pelayanan yang harus ditanggung bank menjadi terlalu besar dibandingkan potensi pendapatannya. Penelitian ini memperlihatkan bahwa kesenjangan antara kelayakan kredit dan penggunaan kredit dapat muncul bahkan ketika calon peminjam memiliki kemampuan membayar. Di satu sisi, calon debitur memerlukan produk yang sesuai dengan skala kebutuhannya, di sisi lain, bank harus mempertahankan kelayakan ekonomi dari setiap pinjaman yang diberikan.

Dimensi hubungan dan kepercayaan juga diperlihatkan oleh penelitian Deserranno, León-Ciliotta, dan Witoelar (2025). Melalui eksperimen mengenai penggunaan layanan perbankan berbasis agen di Indonesia, mereka menemukan bahwa insentif finansial yang lebih besar kepada agen dapat meningkatkan penggunaan produk perbankan ketika besarnya insentif tidak diketahui calon nasabah. Namun, ketika insentif tersebut diungkapkan, peningkatan insentif tidak lagi menghasilkan pengaruh yang sama karena masyarakat dapat menafsirkannya sebagai sinyal negatif mengenai keandalan produk. Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan menggunakan layanan keuangan tidak semata-mata ditentukan oleh harga, akses, atau upaya pemasaran tetapi juga oleh persepsi dan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan. Meskipun demikian, persoalan pembiayaan UMKM tidak berhenti pada isu asimetris informasi ini saja, terdapat pertanyaan lain yang sama pentingnya: mengapa sebagian pengusaha yang sebenarnya membutuhkan pembiayaan justru tidak pernah mengajukan pinjaman?

Keengganan Meminjam

Kon dan Storey (2003) memperkenalkan konsep *discouraged borrower* untuk menjelaskan pengusaha yang memiliki kebutuhan pembiayaan tetapi memutuskan tidak mengajukan kredit karena memperkirakan permohonannya akan ditolak atau karena biaya pengajuan dianggap terlalu besar. Biaya tersebut bisa bermacam-macam, seperti pengeluaran administratif, waktu, tenaga, persyaratan dokumentasi, dan ketidakpastian mengenai hasil pengajuan. Dari sudut pandang bank, pengusaha semacam ini bahkan tidak pernah muncul sebagai calon debitur. Akibatnya, statistik penolakan kredit dapat memberikan gambaran yang tidak lengkap mengenai besarnya hambatan pembiayaan yang sebenarnya.

Penelitian Han, Fraser, dan Storey (2009) memperlihatkan bahwa pengusaha dengan karakteristik risiko lebih tinggi cenderung lebih mudah berkecil hati untuk mengajukan pinjaman. Dalam keadaan tertentu, keputusan tersebut dapat berfungsi sebagai mekanisme penyaringan mandiri (*self-rationing*) yang mengurangi masuknya pengajuan berisiko tinggi ke sistem perbankan. Namun, mekanisme ini juga menimbulkan konsekuensi lain: tidak semua pengusaha yang enggan mengajukan pinjaman benar-benar tidak layak memperoleh kredit. Sebagian mungkin memiliki usaha yang sehat tetapi terlalu pesimistis mengenai peluang persetujuannya. Oleh karena itu, rendahnya pengajuan kredit tidak dapat langsung disamakan dengan rendahnya kebutuhan pembiayaan.

Terdapat pula kelompok pengusaha yang memang tidak ingin meminjam, sekalipun kredit tersedia. Penjelasan atas perilaku ini dapat ditemukan dalam teori *pecking order* yang dikembangkan Myers dan Majluf (1984). Teori tersebut menunjukkan bahwa perusahaan cenderung mendahulukan pembiayaan internal sebelum mencari pendanaan eksternal. Hal ini dikarenakan oleh perbedaan informasi antara pemilik perusahaan dan penyedia modal yang dapat meningkatkan biaya pendanaan. Dalam konteks

UMKM, preferensi ini dapat menjadi semakin kuat. Menggunakan tabungan sendiri memberikan keleluasaan kepada pemilik untuk mengambil keputusan tanpa kewajiban pembayaran bunga, penyerahan agunan, atau pengawasan kreditur. Sebaliknya, pembiayaan eksternal membawa kewajiban kontraktual yang harus dipenuhi sekalipun pendapatan usaha mengalami penurunan.

Karakteristik Usaha dan Kebutuhan Pembiayaan

Beck dan Demirgüç-Kunt (2006) memperlihatkan bahwa keterbatasan pembiayaan cenderung lebih berat bagi perusahaan kecil/UMKM dibandingkan perusahaan besar. Keterbatasan informasi dan kelemahan kelembagaan membuat pembiayaan eksternal relatif lebih sulit diakses oleh UMKM. Namun, ketergantungan pada dana pribadi perlu ditafsirkan secara hati-hati. Pada sebagian pengusaha, hal tersebut merupakan pilihan yang disengaja untuk mempertahankan kendali dan menghindari risiko utang. Pada sebagian lainnya, penggunaan dana sendiri merupakan pilihan yang terpaksa diambil karena akses terhadap pembiayaan eksternal terbatas.

Perbedaan ini membawa kita pada persoalan yang lebih mendasar, yakni tujuan ekonomi dari kegiatan usaha itu sendiri. Tidak semua pengusaha mendirikan usaha dengan ambisi memperbesar skala bisnis/naik kelas. Sebagian menjalankan usaha untuk mempertahankan penghidupan keluarga atau memperoleh pendapatan tambahan. Bagi kelompok ini, keberhasilan usaha mungkin lebih tepat diukur dari kestabilan penghasilan dan kemampuan memenuhi kebutuhan rumah tangga daripada pertumbuhan omzet atau jumlah cabang. Dalam keadaan demikian, keputusan untuk tidak meminjam dapat sepenuhnya rasional.

Bukti mengenai keterbatasan dampak kredit terhadap pertumbuhan usaha dapat ditemukan dalam penelitian Banerjee, Duflo, Glennerster, dan Kinnan (2015). Melalui eksperimennya, mereka menemukan bahwa perluasan akses kredit mikro

meningkatkan investasi usaha kecil dan keuntungan usaha yang telah beroperasi, namun tidak menghasilkan peningkatan signifikan pada sejumlah indikator kesejahteraan rumah tangga. Penelitian tersebut memperlihatkan bahwa kredit dapat membantu kegiatan produktif tertentu tetapi tidak otomatis mengubah setiap penerima pinjaman menjadi pengusaha yang bertumbuh.

Keragaman tujuan usaha tersebut juga membantu menjelaskan mengapa informalitas sangat bertahan dalam perekonomian negara berkembang. La Porta dan Shleifer (2014) menunjukkan bahwa sebagian besar usaha informal memiliki produktivitas rendah dan beroperasi pada skala yang sangat kecil. Informalitas bukan semata-mata strategi untuk menghindari pajak atau regulasi, namun sering kali mencerminkan terbatasnya kemampuan usaha menghasilkan nilai tambah yang cukup besar untuk menanggung biaya formalitas. Ulyssea (2018) memperlihatkan bahwa keputusan beroperasi secara informal berkaitan dengan pertimbangan biaya dan karakteristik produktivitas usaha. Karena itu, mendorong formalitas tanpa memahami kondisi ekonomi yang mendasarinya berisiko memperbesar beban usaha tanpa menciptakan manfaat yang sebanding.

Kesimpulan serupa muncul dari eksperimen de Mel, McKenzie, dan Woodruff (2013). Mereka menemukan bahwa penyediaan informasi dan penggantian biaya langsung pendaftaran usaha tidak cukup untuk mendorong pelaku usaha informal menjadi formal. Ketika diberikan insentif finansial yang lebih besar, sebagian pengusaha bersedia melakukan formalisasi. Hanya saja, peningkatan keuntungan setelahnya terkonsentrasi pada sejumlah kecil usaha yang berkembang pesat. Temuan ini memperlihatkan bahwa legalitas usaha tidak dengan sendirinya menciptakan produktivitas. Formalisasi akan lebih menarik apabila membuka manfaat ekonomi yang nyata, seperti akses kepada pembeli besar, kontrak usaha, perlindungan hukum, ekspansi bisnis, dan layanan keuangan yang lebih luas.

Dalam konteks pembiayaan UMKM Indonesia, persoalan informalitas memiliki konsekuensi yang lebih luas daripada sekadar ketiadaan izin usaha. Pada banyak usaha mikro, batas antara kegiatan bisnis dan kehidupan rumah tangga sering kali tidak jelas. Pendapatan usaha digunakan langsung untuk konsumsi keluarga. Aset pribadi dipakai untuk kegiatan produksi. Anggota keluarga yang membantu kegiatan operasional biasanya tidak tercatat. Di satu sisi, praktik ini dapat memberikan fleksibilitas dan menekan biaya usaha. Namun, dari perspektif perbankan, keadaan tersebut menyulitkan penilaian kemampuan membayar karena arus kas usaha tidak terpisah dengan keuangan pribadi pemilik atau bahkan tidak ada pencatatan sama sekali. Akibatnya, bank cenderung membutuhkan informasi tambahan atau meminta agunan untuk mengurangi risiko yang pada akhirnya meningkatkan infesisensi di pasar kredit UMKM.

Agunan

Peran agunan dalam pembiayaan usaha kecil telah merupakan hal penting dalam literatur dan praktik perbankan. Ono dan Uesugi (2009) menunjukkan bahwa agunan dan jaminan pribadi memiliki fungsi dalam hubungan kredit antara bank dan UMKM. Ketersediaan agunan dapat membantu mengurangi kerugian pemberi pinjaman apabila terjadi gagal bayar. Selain itu, agunan juga berperan dalam memengaruhi insentif debitur untuk memenuhi kewajibannya.

Dalam konteks UMKM, ketergantungan berlebihan pada aset pribadi menciptakan persoalan tersendiri bagi usaha mikro. Banyak pelaku UMKM biasanya belum memiliki aset usaha yang akhirnya memaksa mereka untuk menggunakan aset pribadinya sebagai agunan. Pun telah memiliki aset, seperti persediaan barang, mesin, peralatan, dan piutang usaha tetapi mereka tidak mempunyai tanah atau bangunan yang menjadi favorit agunan di mata perbankan sebagai jaminan. Akibatnya, usaha yang sebenarnya memiliki aktivitas ekonomi produktif dapat mengalami kesulitan

mengakses kredit karena kekayaannya tidak berbentuk aset yang dapat diterima bank.

Persoalan agunan ini juga berkaitan erat dengan kualitas sistem hukum dan kelembagaan. Love, Martínez Pería, dan Singh (2016) menemukan bahwa pengembangan registri agunan aset bergerak dapat memperbaiki akses pembiayaan bank, terutama bagi perusahaan kecil dan berusia muda. Temuan ini menegaskan pentingnya memperluas pengakuan terhadap aset produktif sebagai dasar penjaminan kredit. Piutang dari pembeli, persediaan barang, dan alat-alat produksi pada prinsipnya dapat menjadi sumber jaminan sepanjang kepemilikan, nilai, serta hak kreditur atas aset tersebut dapat diverifikasi dan ditegakkan.

Keterbatasan informasi dan agunan kemudian menimbulkan pertanyaan mengenai instrumen intervensi pemerintah yang paling tepat. Selama ini, subsidi bunga menjadi salah satu instrumen populer untuk memperluas akses pembiayaan UMKM. Namun, penurunan suku bunga tidak selalu menyelesaikan persoalan mendasar yang dihadapi bank. Jika risiko gagal bayar dinilai tinggi, bank tetap memiliki alasan untuk membatasi penyaluran sekalipun bunga yang dibayarkan debitur telah disubsidi atau jaminan kredit tersedia.

Zecchini dan Ventura (2009) menemukan bahwa penjaminan kredit publik meningkatkan akses pembiayaan serta menurunkan biaya pinjaman bagi UMKM penerima jaminan. Namun, efektivitas penjaminan sangat ditentukan oleh pembagian risiko antara bank dan penjamin. Cowan, Drexler, dan Yañez (2015), melalui penelitian terhadap skema penjaminan kredit, menunjukkan bahwa pinjaman yang dijamin memiliki kecenderungan lebih tinggi mengalami keterlambatan pembayaran dibandingkan pinjaman tanpa jaminan pada debitur yang sama. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa penjaminan dapat memengaruhi perilaku pembayaran dan proses seleksi debitur, serta *moral hazard* perbankan. Oleh karena itu,

penjaminan yang dirancang dengan baik harus memberikan perlindungan yang cukup untuk mendorong penyaluran kredit, namun tetap dapat mempertahankan insentif bank untuk menjalankan bisnis kreditnya secara bertanggung jawab.

Meskipun subsidi bunga dan penjaminan kredit bekerja melalui mekanisme berbeda, keduanya memiliki keterbatasan yang sama: tidak dapat menciptakan kebutuhan pembiayaan produktif apabila usaha tidak memiliki peluang ekonomi yang layak dikembangkan atau bahkan sedang mengalami penurunan. Guiso dan Parigi (1999) menunjukkan bahwa ketidakpastian permintaan pasar dapat menghambat investasi perusahaan. Sejalan dengan itu, Banerjee et al. (2015) menemukan bahwa perluasan akses kredit mikro dapat meningkatkan investasi pada sebagian usaha yang telah beroperasi. Dengan demikian, menurunkan bunga maupun mengurangi risiko bank tidak serta-merta mendorong pengusaha meminjam apabila penjualan stagnan dan kapasitas produksi yang tersedia belum dimanfaatkan sepenuhnya. Dalam keadaan demikian, hambatan utama bukan hanya terletak pada tingginya bunga atau ketersediaan kredit, melainkan juga pada lemahnya prospek ekonomi yang mendasari keputusan untuk menambah utang. Karena itu, kebijakan pembiayaan perlu dibedakan secara tegas antara upaya membantu usaha yang membutuhkan tetapi terkendala kredit dan upaya menciptakan peluang pertumbuhan bagi usaha yang belum memiliki permintaan pembiayaan produktif.

Digitalisasi

Perkembangan teknologi digital menawarkan solusi baru untuk mengurangi sebagian hambatan informasi yang selama ini membatasi pembiayaan UMKM. Transaksi pembayaran, pencatatan penjualan/pembelian, serta penggunaan berbagai layanan keuangan digital dapat menghasilkan rekam jejak aktivitas bisnis yang sebelumnya sulit dilakukan oleh UMKM. Berg, Burg, Gombović, dan Puri (2020) menunjukkan bahwa informasi sederhana dari jejak digital memiliki

kemampuan memprediksi risiko gagal bayar yang sebanding dengan informasi dalam skor biro kredit. Namun demikian, penelitian ini mengingatkan bahwa data digital lebih tepat dipandang sebagai pelengkap/alternatif, bukan pengganti sepenuhnya informasi kredit konvensional. Sementara itu, Björkegren dan Grissen (2020) memperlihatkan bahwa pola penggunaan telepon seluler dapat membantu memprediksi perilaku pembayaran pinjaman. Kedua studi ini menunjukkan bahwa teknologi dapat meningkatkan kemampuan lembaga keuangan untuk mengenali calon peminjam yang sebelumnya memiliki rekam jejak usaha/kredit terbatas.

Namun, penerapan teknologi digital dalam pembiayaan UMKM membutuhkan pembedaan antara penggunaan teknologi dan kualitas informasi yang dihasilkannya. Seorang pedagang yang menerima pembayaran digital belum tentu memiliki sistem pembukuan yang baik. Rekam transaksi dapat menunjukkan besarnya penerimaan tetapi belum tentu menggambarkan biaya produksi, keuntungan bersih, kewajiban kepada pemasok, atau penggunaan dana untuk kebutuhan rumah tangga. Oleh karena itu, manfaat digitalisasi pembayaran akan lebih besar apabila dihubungkan dengan pencatatan usaha, pemisahan keuangan pribadi dengan dunia usaha, dan pengelolaan keuangan/arus kas usaha. Pentingnya praktik tersebut diperkuat oleh Drexler et al. (2014) yang menemukan bahwa pelatihan sederhana mengenai pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga dapat meningkatkan praktik kualitas informasi keuangan pengusaha mikro.

Persoalan pembiayaan UMKM pada akhirnya tidak dapat dilepaskan dari kemampuan usaha menghasilkan penjualan dan keuntungan. Ketika permintaan pasar melemah, tambahan kredit justru dapat memperbesar kewajiban keuangan tanpa meningkatkan kemampuan membayar, bahkan berpotensi meningkatkan risiko gagal bayar. Sebaliknya, ketika pengusaha memperoleh peluang penjualan baru yang melampaui kapasitas modal kerjanya, kebutuhan pembiayaan dapat muncul secara alami. Nicolas (2022)

menunjukkan bahwa keterbatasan pembiayaan modal kerja dapat menghambat kemampuan UMKM memanfaatkan peluang investasi, terutama ketika kebutuhan modal kerja meningkat. Sementara itu, Vos et al. (2007) menemukan bahwa sebagian besar usaha kecil memiliki ambisi pertumbuhan yang rendah sehingga kebutuhan pembiayaan eksternalnya juga terbatas. Kedua penelitian tersebut menggarisbawahi pentingnya memahami kebutuhan dan peluang pertumbuhan usaha. Namun, hubungan antara permintaan pasar dan pembiayaan sering kali kurang mendapatkan perhatian dalam kebijakan kredit UMKM. Fokus kebijakan lebih sering diarahkan pada seberapa besar kredit yang tersedia atau seberapa rendah bunga yang ditawarkan, sementara pertanyaan mengenai bagaimana meningkatkan penjualan produk UMKM atau menciptakan omset yang berkelanjutan sering ditempatkan di luar kerangka kebijakan pembiayaan.

Literatur kebijakan inovasi memberikan perspektif yang berguna untuk memahami hubungan tersebut. Edler dan Georghiou (2007) menunjukkan bahwa pengadaan publik dapat berfungsi sebagai instrumen kebijakan sisi permintaan dengan menciptakan pasar bagi dunia usaha. Aschhoff dan Sofka (2009) menemukan bahwa pengadaan pemerintah dapat mendukung keberhasilan komersialisasi, termasuk bagi perusahaan yang menghadapi keterbatasan peluang pasar. Walaupun penelitian tersebut berfokus pada perusahaan secara umum, bukan secara spesifik pada UMKM, mekanismenya relevan: permintaan yang dapat diperkirakan meningkatkan kepastian pendapatan yang diharapkan perusahaan. Dalam konteks UMKM, kontrak pembelian yang kredibel dapat menjadi dasar bagi pengusaha untuk menambah produksi, sementara bagi bank kontrak tersebut memberikan informasi mengenai sumber penerimaan yang akan digunakan untuk membayar pinjaman di masa depan.

Keberadaan kontrak pembelian saja tentu belum cukup. Pengusaha tetap harus memiliki kemampuan produksi, memenuhi

standar kualitas, dan melakukan kewajibannya. Dengan kata lain, perluasan pasar (external side) dan peningkatan kapabilitas usaha (internal side) harus berjalan bersama. Dalton, Rüschenpöhler, Uras, dan Zia (2021) menemukan bahwa penyediaan pengetahuan bisnis yang relevan secara lokal dapat meningkatkan penerapan praktik usaha, khususnya jika diikuti oleh intervensi yang dibutuhkan. Beberapa bentuk intervensi bahkan menghasilkan peningkatan keuntungan hingga sekitar 35 persen dan penjualan sekitar 17 persen. Perbaikan tersebut terutama terjadi melalui peningkatan efisiensi operasional. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan usaha tidak selalu harus dimulai dari tambahan modal, dapat dimulai dari perbaikan cara mengelola bisnis seperti mengatur persediaan, memahami pelanggan, atau bernegosiasi dengan pemasok.

Penelitian lainnya menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas usaha membutuhkan waktu. Buvinic, Knowles, dan Witoelar (2022) meneliti intervensi untuk meningkatkan akses layanan keuangan formal dan kemampuan bisnis perempuan pelaku usaha. Penelitian tersebut menemukan bahwa perkembangan praktik bisnis, modal usaha, tabungan, dan kemampuan pengambilan keputusan berlangsung secara bertahap. Mereka menemukan bahwa peningkatan keuntungan usaha dan pendapatan rumah tangga baru terlihat pada tahun kedua setelah intervensi dilakukan. Temuan ini menunjukkan bahwa perubahan perilaku dan produktivitas UMKM memerlukan proses pembelajaran dan akumulatif sehingga efektivitas program pemberdayaan tidak dapat dinilai berdasarkan indikator dalam waktu singkat.

Pentingnya pendekatan sederhana dalam meningkatkan kapasitas usaha juga diperlihatkan oleh Drexler, Fischer, dan Schoar (2014). Mereka membandingkan pelatihan akuntansi konvensional dengan pelatihan keuangan yang lebih sederhana bagi pengusaha mikro. Hasilnya menunjukkan bahwa pendekatan sederhana lebih efektif memperbaiki kualitas pencatatan usaha, khususnya bagi pengusaha dengan kemampuan awal yang terbatas. Pelajaran dari

penelitian ini memberikan insight bahwa bentuk pendampingan harus disesuaikan dengan kapasitas dan kebutuhan pengusaha. Bagi usaha mikro yang masih belum melakukan pencatatan, pengetahuan sederhana sering kali lebih mendesak daripada penguasaan sistem akuntansi yang kompleks.

Berbagai temuan tersebut menjadi dasar bagi konsep **tangga kelayakan kredit (***bankability ladder***)** yang digunakan dalam buku ini. Konsep ini memandang kelayakan kredit bukan sebagai keadaan yang bersifat tetap, melainkan sebagai kemampuan yang dapat dibangun secara bertahap. Proses tersebut dapat dimulai dari pencatatan pemasukan dan pengeluaran yang sederhana, dilanjutkan dengan pemisahan rekening usaha dan pribadi, pembentukan rekam jejak transaksi yang dapat diverifikasi, penguatan legalitas dan tata kelola sesuai kebutuhan, serta pengembangan hubungan bisnis yang menghasilkan pendapatan lebih stabil.

Ketika kemampuan tersebut telah berkembang dengan baik, bank memiliki dasar informasi yang semakin kredibel untuk menilai risiko. Di sisi lain, pengusaha dapat memperoleh pemahaman yang lebih kuat mengenai kebutuhan modal dan kemampuan membayarnya. Tahapan ini bersifat konseptual, bukan urutan administratif yang harus dilalui secara kaku. Sebagian usaha mungkin dapat memanfaatkan kredit lebih awal, sementara usaha lainnya membutuhkan pendampingan dan penguatan pasar sebelum pembiayaan menjadi pilihan yang tepat, sesuai kebutuhan masing-masing.

Dari keseluruhan literatur tersebut, dapat ditarik satu kesimpulan mendasar: rendahnya penyaluran kredit UMKM dapat dijelaskan oleh banyak penyebab. Di sisi penawaran, keterbatasan informasi, tingginya biaya pelayanan, lemahnya dokumentasi, dan keterbatasan agunan dapat membuat bank berhati-hati dalam memberikan pinjaman. Di sisi permintaan, keputusan untuk tidak meminjam dapat mencerminkan preferensi pada dana internal, kekhawatiran

terhadap kewajiban utang, persepsi rendahnya peluang persetujuan, atau terbatasnya peluang usaha yang memerlukan tambahan modal. Kedua sisi tersebut saling berhubungan, namun membutuhkan pendekatan kebijakan yang berbeda.

Konsekuensinya, keberhasilan kebijakan pembiayaan UMKM seharusnya tidak hanya diukur melalui jumlah pinjaman yang disalurkan atau banyaknya debitur yang diberikan. Ukuran yang juga mesti didorong adalah apakah pembiayaan tersebut membantu usaha menghasilkan nilai tambah, meningkatkan produktivitas, memperluas pasar, dan membangun kemampuan membayar secara berkelanjutan. Kebijakan yang hanya memperbesar ketersediaan kredit berisiko tidak efektif apabila kebutuhan/permintaan pembiayaan produktif tetap lemah. Sebaliknya, kebijakan yang memperkuat peluang pasar, meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha, memperbaiki kualitas informasi, dan mengurangi risiko pembiayaan dapat membentuk permintaan kredit yang lebih alamiah dan sehat. Dengan demikian, pertanyaan terpenting dalam revitalisasi kredit UMKM bagaimana menciptakan kondisi ekonomi yang membuat UMKM **memiliki alasan untuk meminjam dan kapasitas untuk mengembalikannya.** Perubahan perspektif inilah yang menjadi landasan analisis pada bab-bab berikutnya.

BAB 3

Karakteristik Responden

3.1 Gambaran Umum Responden di Indonesia

Pelaku UMKM merupakan objek pada penelitian yang dijadikan responden. UMKM memiliki peran strategis dalam struktur perekonomian Indonesia, terutama sebagai penggerak aktivitas ekonomi masyarakat dan penyedia lapangan kerja. Akan tetapi, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan struktural seperti keterbatasan akses terhadap pembiayaan, rendahnya kapasitas pengelolaan usaha, belum optimalnya pencatatan keuangan, serta upaya naik kelas.

Dalam rangka memahami tantangan ini lebih dalam, PERBANAS melakukan survei UMKM pada Agustus 2026 melalui pengumpulan data primer menggunakan enumerator dan kuesioner terstruktur. Survei ini dirancang untuk mengidentifikasi karakteristik pelaku UMKM sekaligus memahami berbagai aspek operasional dan finansial yang berkaitan dengan aktivitas usaha. Oleh karena itu, penarikan sampel dilakukan dengan metode

Pengumpulan data secara langsung memungkinkan diperolehnya informasi mengenai kondisi aktual yang dihadapi pelaku usaha, termasuk berbagai kendala yang dihadapi. Survei ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam

mengenai dinamika UMKM, khususnya dalam kaitannya dengan kebutuhan pengembangan usaha dan akses terhadap layanan keuangan formal.

Kuesioner survei mencakup sejumlah dimensi utama, yaitu:

1. Profil responden dan karakteristik usaha,
2. Struktur biaya dan penggunaan tenaga kerja,
3. Praktik pencatatan keuangan dan digitalisasi,
4. Kinerja serta rencana pengembangan usaha, dan
5. Akses pembiayaan dan pengalaman pengajuan kredit.

Pada dimensi pembiayaan, survei tidak hanya mengidentifikasi sumber pendanaan yang digunakan pelaku UMKM, namun juga menggali pengalaman pengajuan kredit kepada lembaga keuangan, termasuk Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pinjaman non-bank.

Selain itu, survei turut memperhatikan alasan pelaku usaha tidak mengajukan kredit, baik yang berkaitan dengan kebutuhan pembiayaan, pertimbangan biaya, persyaratan administratif, maupun faktor lain yang memengaruhi keputusan tersebut. Pendekatan ini memberikan ruang untuk memahami akses pembiayaan UMKM tidak hanya berdasarkan ketersediaan kredit, namun juga berdasarkan kebutuhan pelaku usaha.

Responden utama dalam survei adalah pemilik usaha langsung. Pada kelompok UMKM informal, sebanyak 84 persen wawancara dilakukan secara langsung dengan pemilik usaha. Sementara itu, pada kelompok UMKM formal, proporsi pemilik usaha yang menjadi responden mencapai 55 persen, sedangkan sisanya diwakili oleh manajer sebesar 13 persen dan staf sebesar 32 persen. Komposisi responden tersebut menunjukkan adanya perbedaan karakteristik pengelolaan antara UMKM formal dan informal, terutama dalam hal keterlibatan pemilik dalam aktivitas

operasional sehari-hari. Tingginya proporsi pemilik usaha sebagai responden pada kelompok informal dapat memberikan gambaran mengenai kecenderungan pengelolaan usaha yang masih bertumpu pada individu pemilik. Sebaliknya, keterlibatan manajer dan staf sebagai responden pada kelompok formal dapat mengindikasikan adanya pembagian fungsi organisasi dan operasional yang lebih beragam.

Untuk memperluas analisis, indikator dalam Survei UMKM PERBANAS juga disandingkan dengan Survei serupa yaitu "the World Bank Enterprise Surveys", khususnya yang berkaitan dengan akses pembiayaan, karakteristik usaha, dan hambatan kegiatan bisnis. Perbandingan tersebut dimaksudkan untuk menempatkan temuan survei PERBANAS ini agar dapat sebisa mungkin hasilnya dibandingkan dengan hasil World Bank sehingga temuannya dapat menangkap tren, perbedaan/persamaan, dan dibandingkan satu sama lain. Meskipun demikian, mengingat perbedaan sampel, perlu diperhatikan bahwa perbandingan tidak dimaknai sebagai kesetaraan statistik secara langsung.

Secara keseluruhan, Survei UMKM PERBANAS 2026 diharapkan dapat menjadi dasar empiris untuk memahami keragaman karakteristik dan tantangan UMKM di Indonesia terkini. Temuan survei tidak hanya relevan untuk menggambarkan kondisi usaha, namun juga berpotensi memberikan rekomendasi bagi perumusan kebijakan pengembangan UMKM, khususnya dalam meningkatkan kapasitas usaha, memperkuat pencatatan dan digitalisasi, serta memperluas akses pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha. Bagi industri perbankan, hasil survei dapat menjadi referensi dalam memahami karakteristik calon debitur UMKM dan mengembangkan pendekatan pembiayaan yang lebih inklusif dan terukur.

3.2 Definisi UMKM Formal dan Informal

Dalam Survei UMKM PERBANAS 2026, pengelompokan UMKM formal dan informal dilakukan berdasarkan status legalitas usaha. UMKM dikategorikan sebagai usaha formal apabila memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diterbitkan melalui sistem perizinan berusaha berbasis risiko dan/atau memiliki badan hukum atau bentuk badan usaha formal, seperti Perseroan Terbatas (PT), Commanditaire Vennootschap (CV), koperasi atau PT Perseorangan. Selain itu, UMKM yang telah memiliki NPWP juga dikategorikan sebagai UMKM Formal. Selain itu, sisanya dikategorikan sebagai UMKM informal.

Pembedaan antara UMKM formal dan informal menjadi penting karena status legalitas usaha berpotensi berkaitan dengan akses terhadap layanan keuangan, praktik pengelolaan usaha, serta kemampuan memenuhi persyaratan administratif dalam pengajuan pembiayaan. Dalam survei ini, sebagian UMKM yang dikategorikan formal hanya memiliki NIB. klasifikasi formal dan informal dalam survei ini digunakan sebagai dasar analisis untuk memahami karakteristik dan tantangan antarkelompok UMKM yang akan dibahas lebih lanjut pada Bab 4.

3.3 Distribusi dan Karakteristik Responden

Distribusi responden Survei UMKM PERBANAS 2026 terkonsentrasi di Pulau Jawa, baik pada kelompok UMKM formal maupun informal (Tabel 3.1). Sebanyak 69,2 persen UMKM formal dan 56,9 persen UMKM informal. Diikuti oleh Sumatera dengan proporsi 22,2 persen. Sementara itu, wilayah Sulawesi, Kalimantan, Bali dan Nusa Tenggara, serta Maluku memiliki proporsi responden sebesar 20,9 persen.

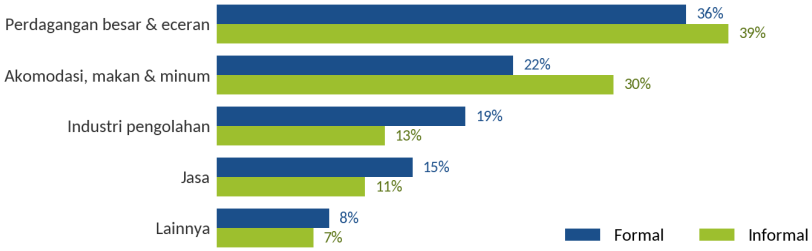
Tabel 3.1 Sebaran responden menurut wilayah

Wilayah	Total (n)	Formal (n)	Formal (%)	Informal (n)	Informal (%)
Jawa	1.144	653	69,2	491	56,9
Sumatera	322	130	13,8	192	22,2
Sulawesi	115	69	7,3	46	5,3
Kalimantan	102	61	6,5	41	4,8
Bali-Nusa Tenggara	117	28	3,0	89	10,3
Maluku	6	2	0,2	4	0,5
Total	1.806	943	100,0	863	100,0

Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 1.806

Dari sisi sektoral, perdagangan besar dan eceran merupakan sektor usaha dengan proporsi terbesar pada kedua kelompok UMKM, yakni sebesar 36 persen pada UMKM formal dan 39 persen pada UMKM informal (Gambar 3.1). Sektor terbesar berikutnya adalah akomodasi dan penyediaan makanan dan minuman, dengan proporsi sebesar 22 persen pada UMKM formal dan 30 persen pada UMKM informal. Pada sektor industri pengolahan, proporsi UMKM formal mencapai 19 persen, lebih tinggi dibandingkan UMKM informal sebesar 13 persen.

Proporsi pada UMKM Sektor Jasa sebesar 15 persen dibandingkan UMKM informal sebesar 11 persen. Sementara itu, kategori sektor lainnya memiliki proporsi relatif kecil, yakni sebesar 8 persen pada UMKM formal dan 7 persen pada UMKM informal. Secara keseluruhan, perbedaan tersebut menunjukkan bahwa UMKM informal dalam sampel cenderung lebih terkonsentrasi pada sektor perdagangan serta akomodasi dan penyediaan makanan dan minuman, sedangkan UMKM formal memiliki proporsi yang relatif lebih besar pada sektor industri pengolahan dan jasa.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 1.806. Persentase terhadap total responden masing-masing segmen.

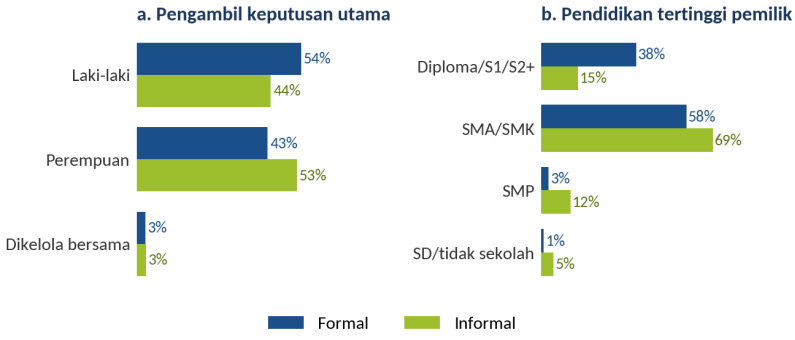
Gambar 3.1 Komposisi sektor usaha responden

BAB 4

Potret UMKM: Lekat pada Pemiliknya

4.1 Pemilik dan Pengambil Keputusan

Karakteristik yang pertama adalah terkait profil pemilik (Gambar 4.1). Pada UMKM informal, perempuan menjadi pengambil keputusan utama di 53 persen usaha, lebih tinggi dibanding UMKM formal (43 persen). Tingkat pendidikan pemilik UMKM informal juga lebih rendah: hanya 15 persen berpendidikan diploma atau sarjana, berbanding 38 persen pada UMKM formal, karena sebagian besar pemilik UMKM informal hanya berpendidikan SMA dan SMP.



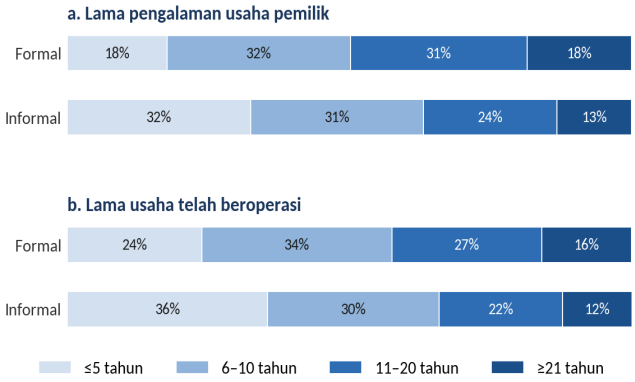
Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS. Catatan: n = 1.806. Persentase terhadap responden masing-masing segmen

Gambar 4.1 Pengambil keputusan utama (a) dan pendidikan tertinggi pemilik (b) dalam usaha

Temuan ini memiliki dua implikasi. Pertama, program literasi keuangan dan pendampingan bagi UMKM informal perlu dirancang untuk pengusaha perempuan dengan latar pendidikan menengah, baik dari sisi bahasa, waktu, maupun saluran penyampaian. Kedua, perbedaan pendidikan konsisten dengan temuan literatur bahwa kapasitas manajerial dan literasi keuangan merupakan anak tangga pertama menuju kelayakan kredit (Adomako et al., 2016, Hussain et al., 2018).

4.2 Usia Usaha dan Pengalaman Pemilik

UMKM informal cenderung memiliki usia usaha yang lebih muda. Sebanyak 35 persen UMKM informal baru beroperasi lima tahun atau kurang, dibanding 24 persen UMKM formal, sepertiga pemilik UMKM informal juga memiliki pengalaman usaha lima tahun atau kurang (Gambar 4.2). Dalam kerangka siklus pertumbuhan finansial (Berger & Udell, 1998), usaha yang lebih muda memiliki rekam jejak lebih pendek dan informasi lebih terbatas sehingga lebih sulit untuk meyakinkan lembaga keuangan untuk memberikan pembiayaan kepada mereka. Jadi, wajar jika UMKM informal khususnya yang masih seumur jagung akan lebih bergantung pada dana internal atau lingkaran terdekat dalam memenuhi pembiayaannya.

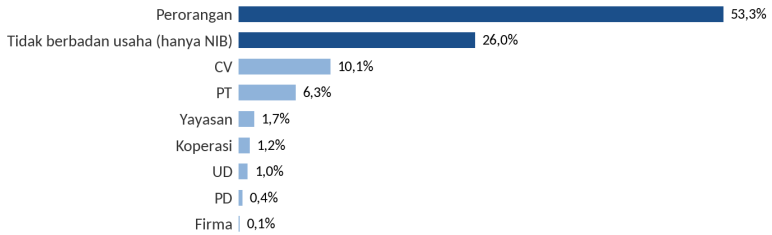


Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel a: n = 1.683, panel b: n = 1.719.

Gambar 4.2 Lama pengalaman usaha pemilik (a) dan lama usaha telah beroperasi (b)

4.3 Formal di Atas Kertas, Personal Dalam Praktik

Status formal tidak otomatis berarti usaha terpisah dari pemiliknya. Di antara UMKM formal, 53 persen berbentuk usaha perorangan dan 26 persen tidak memiliki badan usaha sama sekali, formal semata karena memiliki NIB dan PT Perorangan (Gambar 4.3). Hanya 6 persen yang berbentuk PT dan 10 persen CV. Besarnya PT Perorangan bagi UMKM merupakan konsekuensi dari diformalkannya badan hukum ini sejak UU Cipta Kerja yang telah mempermudah formalisasi UMKM. Hanya saja, perlu dicatat bentuk ini tetap melekatkan usaha pada satu individu, belum terdapat pemisahan harta/aset secara tegas di banding jenis badan usaha lain sehingga ketika terjadi permasalahan pada usahanya, akan berdampak langsung ke pemiliknya.



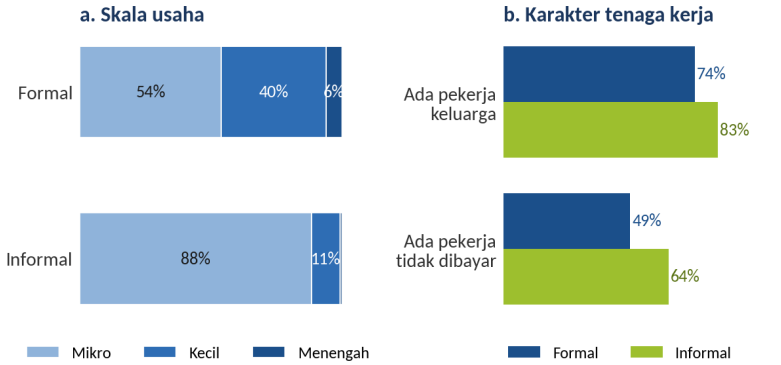
Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 943 UMKM formal.

Gambar 4.3 Bentuk badan usaha UMKM formal

Karakter personal ini juga membatasi pemisahan antara keuangan usaha dan rumah tangga. Bagi bank, kondisi ini menyulitkan penilaian kapasitas usaha secara objektif. Misal, seringkali terjadi bahwa arus kas usaha tidak dapat dibedakan dari pengeluaran rumah tangga atau pribadi pemilik. Selain itu, aset usaha juga sulit dipisahkan dari aset pribadi. Akibatnya, bank cenderung kembali mengandalkan agunan pribadi pemilik, sebuah pola yang umum terjadi (Ono & Uesugi, 2009) dan terkonfirmasi pada Bab 8.

4.4 Skala usaha dan tenaga kerja keluarga

Mayoritas responden adalah usaha mikro: 54 persen UMKM formal dan 88 persen UMKM informal (Gambar 4.4). Pola usaha berbasis keluarga sangat kuat: 83 persen UMKM informal dan 74 persen UMKM formal mempekerjakan anggota keluarga pemilik, dan 64 persen UMKM informal memiliki pekerja yang tidak dibayar. Bahkan pada UMKM formal, hampir separuh (49 persen) masih memiliki pekerja tidak dibayar.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel b: pertanyaan pekerja keluarga n = 1.779, pertanyaan pekerja tidak dibayar n = 1.742. Klasifikasi ukuran usaha mengikuti BPS (2017) berdasarkan jumlah tenaga kerja (Mikro: 1 - 4 orang, kecil: 5 - 19 orang, menengah: 20 - 99 orang, besar: 100 orang ke atas)

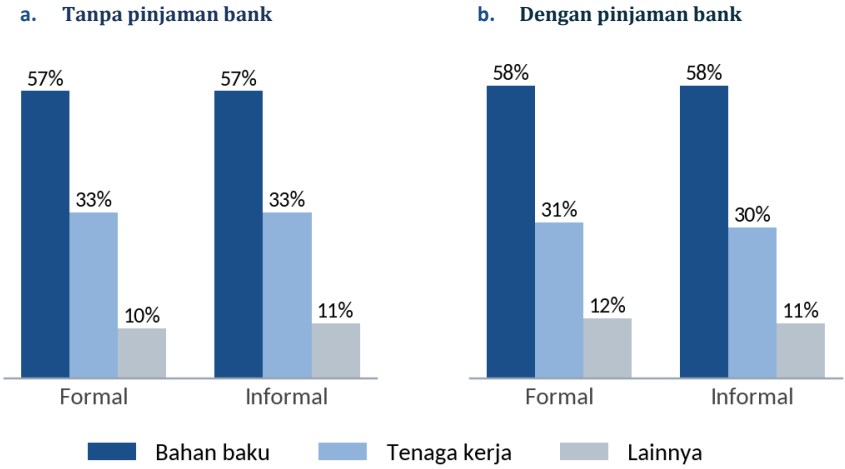
Gambar 4.4 Skala usaha (a) dan Karakter Tenaga Kerja (b)

Besarnya tenaga kerja yang tidak dibayar dalam sisi efisiensi dapat menekan biaya yang dikeluarkan oleh UMKM. Praktik ini berperan membantu usaha dalam bertahan terlebih ketika modal dan omset terbatas. Di sisi lain, pola ini menyamarkan modal usaha yang sesungguhnya dan membuat laba usaha tampak lebih besar daripada kondisi riilnya. Dalam kerangka La Porta dan Shleifer (2014), usaha semacam ini lebih tepat dipahami sebagai sumber penghidupan rumah tangga daripada perusahaan yang berorientasi pertumbuhan, sebuah kesimpulan yang diperkuat oleh data tujuan usaha pada Bab 5. Selain itu, masih besarnya jumlah pekerja

yang belum dibayar ini juga indikasi bahwa UMKM bergerak di perbatasan antara hidup dan mati, ketika terjadi goncangan sedikit saja baik pada sisi biaya atau omset, keberlanjutan usaha mereka akan goyang. Di sini letak penting stabilisasi harga bahan baku dan daya beli masyarakat dalam menjamin kelangsungan operasi UMKM.

4.5 Struktur Biaya: Signifikansi Harga Bahan Baku

Bahan baku menyerap mayoritas biaya usaha sekitar 57 persen. Diikuti tenaga kerja (32 hingga 33 persen) dan biaya lainnya (10 hingga 11 persen). Struktur ini nyaris identik antara UMKM formal dan informal dan juga antara UMKM yang memiliki pinjaman bank dan yang tidak (Gambar 4.5).



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 782 UMKM formal dan 567 UMKM informal yang mengisi ketiga komponen biaya.

Gambar 4.5 Komponen biaya rata-rata tanpa pinjaman bank (a) dan dengan pinjaman bank (b)

Dominasi bahan baku membuat UMKM sangat sensitif terhadap kenaikan harga input. Ketika harga bahan baku naik sementara daya beli konsumen tertahan, margin tertekan karena UMKM sulit untuk menaikkan harga demi menjaga ekspektasi konsumen. Biasanya, yang dilakukan UMKM adalah mengurangi kualitas atau kuantatias barang demi menjaga margin sesuai ekspektasi mereka. Namun, keputusan ini juga berat karena dapat mengorbankan reputasi yang telah mereka bangun sebelumnya dan berpotensi kehilangan konsumen akibat kecewa dari penurunan kualitas/kuantitas ini. Dalam konteks perbankan, bank harus waspada tiap terjadi kenaikan harga baku, khususnya harga bahan makanan dan energi (listrik/ BBM) karena akan berdampak langsung ke biaya operasi UMKM.

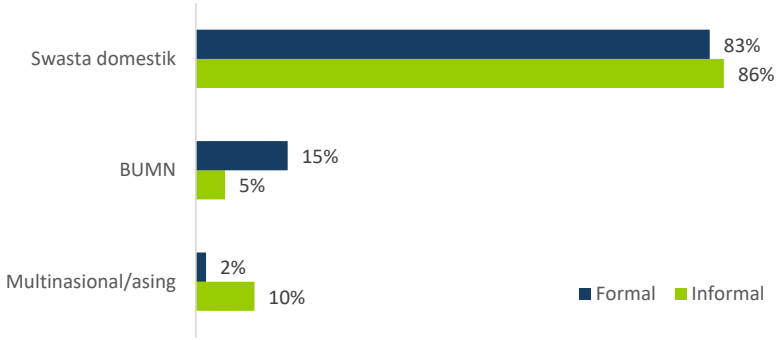
Peningkatan tekanan biaya produksi secara langsung memengaruhi keputusan UMKM dalam mengakses pembiayaan. Ketika harga bahan baku dan energi meningkat, sementara kemampuan menaikkan harga jual terbatas, margin keuntungan akan tertekan. Dalam kondisi tersebut, pelaku UMKM cenderung menunda investasi dan ekspansi usaha karena tambahan pinjaman justru berpotensi meningkatkan beban keuangan tanpa diimbangi prospek pendapatan yang lebih baik. Akibatnya, kenaikan biaya produksi akan menurunkan permintaan kredit, terutama kredit untuk ekspansi usaha karena UMKM akan berfokus pada mode bertahan.

Selain tingkat harga, stabilitas harga juga menjadi faktor penting bagi keberlangsungan usaha. Fluktuasi harga bahan baku dan energi menciptakan ketidakpastian dalam memperkirakan biaya produksi, menetapkan harga jual, mengelola arus kas, serta merencanakan investasi jangka panjang. Ketidakpastian tersebut mendorong pelaku usaha mengambil sikap lebih berhati-hati, termasuk dalam keputusan untuk berutang. Oleh karena itu, menjaga inflasi yang rendah dan stabil, khususnya pada komoditas pangan dan energi, bukan sekadar persoalan mempertahankan daya beli masyarakat, melainkan juga merupakan prasyarat penting

bagi kepastian usaha dan sisi penawaran dalam perekonomian, serta pemulihan permintaan kredit UMKM.

4.6 Keterhubungan dengan Perusahaan Besar

Keterhubungan UMKM dengan perusahaan besar di Indonesia masih relatif terbatas. Hasil Survei UMKM PERBANAS (2026) menunjukkan bahwa hanya 19 persen UMKM formal dan 2 persen UMKM informal yang memiliki hubungan usaha dengan perusahaan besar. Di antara UMKM yang telah memiliki hubungan tersebut (Gambar 4.6), mayoritas bermitra dengan perusahaan swasta domestik, yakni 83 persen pada UMKM formal dan 86 persen pada UMKM informal. Sementara itu, BUMN baru menjadi mitra bagi 15 persen UMKM formal yang terhubung dengan perusahaan besar. Rendahnya keterhubungan ini menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM belum terintegrasi ke dalam rantai pasok perusahaan besar dan belum memperoleh manfaat dari keberadaan anchor buyer yang dapat memberikan kepastian permintaan dan memperluas akses pasar.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 181 UMKM formal dan 21 UMKM informal. 1.800 menjawab ya / tidak terkait hubungan dengan perusahaan besar.

Gambar 4.6 Hubungan usaha dengan perusahaan besar

Keterbatasan hubungan tersebut juga berpotensi menghambat proses peningkatan kapasitas dan produktivitas UMKM untuk naik kelas. Kemitraan dengan perusahaan besar tidak hanya membuka akses terhadap pasar yang lebih luas, melainkan juga memberikan kesempatan bagi UMKM untuk mempelajari dan mengadopsi praktik pengelolaan usaha yang lebih profesional. Melalui persyaratan kualitas produk, ketepatan pengiriman, standar produksi, pencatatan keuangan/orderan, dan kepatuhan terhadap kontrak, perusahaan besar dapat mendorong UMKM meningkatkan kemampuan manajerial dan efisiensi operasionalnya.

Dengan demikian, integrasi UMKM ke dalam rantai pasok perusahaan besar memiliki dua manfaat yang saling memperkuat, yakni: menciptakan kepastian permintaan yang dapat mendorong kebutuhan pembiayaan produktif sekaligus mempercepat peningkatan kapasitas usaha. Oleh karena itu, penguatan hubungan antara UMKM dan perusahaan besar perlu menjadi bagian penting dari strategi revitalisasi pembiayaan dan pengembangan UMKM di Indonesia.

Selain memperkuat hubungan usaha antara UMKM dan perusahaan besar di dalam negeri, pemerintah dan otoritas terkait juga perlu mendorong integrasi UMKM Indonesia ke dalam rantai pasok global (*global value chains*). Keterlibatan dalam jaringan produksi dan perdagangan internasional membuka peluang bagi UMKM untuk menjangkau pasar yang jauh lebih luas. Perusahaan multinasional dapat berperan sebagai *anchor buyer* yang memberikan kepastian pasar melalui kontrak pembelian jangka panjang. Kepastian tersebut tidak hanya mendorong UMKM meningkatkan kapasitas produksi tetapi juga menciptakan kebutuhan pembiayaan produktif yang lebih terukur. Dengan demikian, integrasi ke dalam rantai pasok global berpotensi menjadi penggerak pertumbuhan usaha (termasuk agenda UMKM naik kelas) sekaligus menciptakan permintaan kredit perbankan secara berkelanjutan.

Lebih jauh, manfaat integrasi ke dalam rantai pasok global juga mencakup peningkatan produktivitas dan kemampuan manajerial UMKM. Perusahaan multinasional umumnya menerapkan standar yang ketat dalam hal kualitas produk, efisiensi produksi, ketepatan pengiriman, dan tata kelola usaha. Untuk menjadi bagian dari rantai pasok tersebut, UMKM perlu meningkatkan kemampuan pengelolaan bisnisnya. Proses ini dapat menciptakan transfer pengetahuan dan teknologi (*knowledge and technology spillovers*) dari perusahaan multinasional kepada pemasok lokal. Bukti empiris dari Indonesia yang dikemukakan Blalock dan Gertler (2008) menunjukkan bahwa keberadaan perusahaan multinasional dapat meningkatkan produktivitas perusahaan pemasok lokal melalui transfer teknologi, sekaligus mendorong persaingan dan menurunkan harga input.

Oleh karena itu, kebijakan pengembangan UMKM perlu juga diarahkan untuk memperkuat kemampuan mereka berpartisipasi dalam rantai pasok global. Pemerintah dapat memanfaatkan kehadiran investasi asing langsung (*foreign direct investment*) dengan mendorong program pengembangan pemasok lokal (*local supplier development*), fasilitasi kemitraan dengan perusahaan multinasional, peningkatan sertifikasi dan standardisasi produk, serta pendampingan manajemen usaha. Perbankan dapat melengkapi upaya tersebut melalui skema *supply chain financing* yang memanfaatkan kontrak pembelian dan piutang usaha sebagai dasar pembiayaan. Dengan pendekatan tersebut, agenda UMKM naik kelas tidak lagi hanya bertumpu pada pemberian kredit murah, melainkan pada penciptaan peluang pasar dan peningkatan produktivitas yang pada akhirnya menghasilkan kebutuhan pembiayaan yang lebih sehat dan natural.

BAB 5

Kinerja, Tujuan, dan Rencana Usaha

5.1 Kinerja 12 Bulan Terakhir

Survei UMKM PERBANAS 2026 juga menanyakan perkembangan omzet, jumlah tenaga kerja, modal, dan laba dalam 12 bulan terakhir. Hasil survei menunjukkan bahwa jawaban "tetap/stagnan" pada keempat indikator tersebut dipilih oleh mayoritas responden (Gambar 5.1). Respon ini mencerminkan stagnansi kondisi usaha dalam periode tersebut. Kondisi indikator omzet dan laba usaha yang stagnan belum tentu menggambarkan terjaganya daya beli dan margin keuntungan dari usaha yang bersangkutan, terlebih ketika terdapat kenaikan biaya input dan harga barang. Apalagi jika kita sangkutkan dengan pertumbuhan ekonomi yang relatif masih stabil di atas 5% yang dapat berindikasi bahwa pertumbuhan ekonomi terkonsentrasi di sektor-sektor non-UMKM atau dengan kata lain pertumbuhan ekonomi terindikasi menjadi lebih kurang inklusif. Namun, skenario tersebut belum dapat dipastikan secara langsung karena Survei ini tidak mengukur perubahan nominal harga dan biaya usaha. Hanya sebatas persepsi yang dirasakan oleh pelaku UMKM.

Dari sisi ketenagakerjaan, hasil survei juga menunjukkan kecenderungan stagnasi yang cukup kuat. Sebagian besar responden melaporkan tidak mengalami perubahan jumlah tenaga

kerja dalam 12 bulan terakhir, yakni 81 persen pada UMKM formal dan 88 persen pada UMKM informal. Temuan ini mengindikasikan bahwa aktivitas usaha sebagian besar UMKM menahan ekspansi sehingga kurang mendorong adanya peningkatan kebutuhan tenaga kerja. Alih-alih memperluas kapasitas usaha melalui penambahan pekerja, UMKM cenderung mempertahankan skala operasional yang sudah ada.

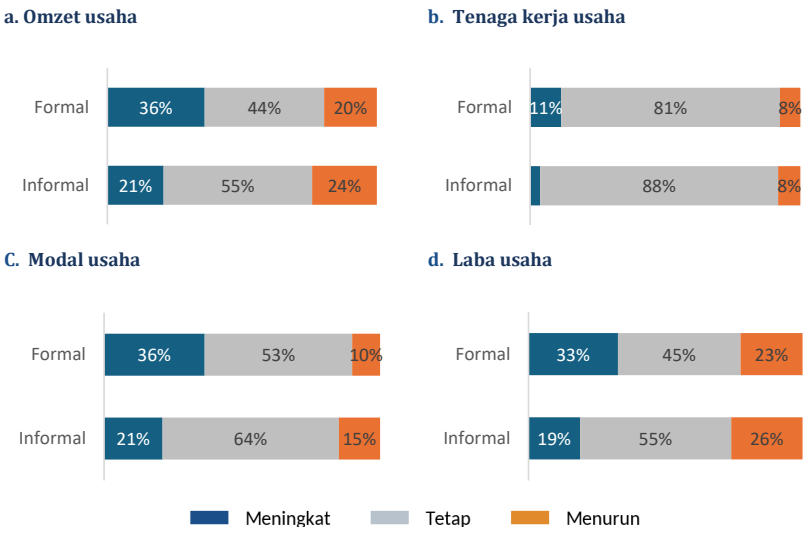
Data ini juga dapat diartikan sebagai terbatasnya pertumbuhan permintaan di pasar yang belum cukup kuat untuk mendorong peningkatan produksi maupun penjualan. Dalam situasi demikian, mempertahankan jumlah pekerja menjadi pilihan yang rasional bagi pelaku UMKM untuk menjaga efisiensi biaya. Hal ini dapat pula dijadikan cara untuk menghindari tambahan kewajiban keuangan, apalagi jika mereka memiliki pegawai yang dibayar, di tengah ketidakpastian pendapatan/penjualan.

Jika kepastian atau bahkan penurunan ini terus terjadi, terdapat beberapa kemungkinan respons yang akan/sedang dilakukan pelaku usaha. Strategi tersebut termasuk: menyesuaikan jam kerja, meningkatkan produktivitas pekerja, atau semakin mengandalkan keterlibatan anggota keluarga daripada melakukan perekrutan eksternal, hingga pemutusan hubungan kerja (PHK).

Dengan demikian, rendahnya perubahan jumlah tenaga kerja, terutama apabila dibaca bersamaan dengan stagnasi omzet, laba, dan modal usaha, memperkuat indikasi bahwa sebagian besar UMKM masih berorientasi mempertahankan keberlangsungan usaha daripada melakukan ekspansi. Keterbatasan ekspansi tersebut juga membantu menjelaskan mengapa permintaan kredit UMKM relatif lemah karena tambahan pembiayaan umumnya baru diperlukan ketika pelaku usaha memiliki peluang pertumbuhan yang membutuhkan peningkatan kapasitas produksi.

Temuan lanjutan survei justru menemukan perbedaan kondisi indikator berdasarkan status formalitas usaha. Pada UMKM formal,

porsi yang melaporkan peningkatan omzet (36 persen) jauh melampaui yang melaporkan penurunan (20 persen). Sebaliknya, UMKM informal melaporkan penurunan omzet (24 persen) yang lebih banyak daripada yang mengalami peningkatan (21 persen). Pola serupa terjadi pada laba, dengan saldo bersih (meningkat dikurangi menurun) sebesar +10 poin persentase pada UMKM formal dan -7 poin pada UMKM informal. Temuan ini memberi indikasi awal bahwa UMKM formal cenderung memiliki kinerja yang lebih positif terkait perubahan omzet dan laba usaha. Sebaliknya, UMKM informal cenderung menghadapi kinerja yang lebih lemah untuk kedua indikator tadi.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 1.799 hingga 1.804 tergantung indikator.

Gambar 5.1 Perkembangan omzet (a), tenaga kerja (b), modal (c), dan laba (d) usaha dalam 12 bulan terakhir

Terkait aspek ketenagakerjaan, UMKM formal mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja (11 persen) yang lebih tinggi daripada UMKM informal (4 persen). Mengaitkan dengan

penjelasan Bab 4 terkait dengan skala usaha (Gambar 4.4), 88 persen UMKM informal beroperasi sebagai usaha mikro yang hanya mempekerjakan 1-4 orang, jauh lebih tinggi daripada UMKM formal (54 persen). Temuan ini memberikan indikasi awal bahwa penyerapan tenaga kerja cenderung lebih banyak terjadi di UMKM formal daripada di UMKM informal dengan skala produksi yang relatif kecil.

Dalam indikator modal usaha, UMKM formal melaporkan peningkatan modal usaha lebih banyak (36 persen) daripada UMKM informal (21 persen). Sebaliknya, 79 persen UMKM informal melaporkan modal usaha mereka menurun atau tidak berubah, jauh lebih banyak daripada UMKM formal (63 persen). Temuan ini menunjukkan kemampuan akumulasi modal yang lebih baik pada UMKM formal. Indikasi dari temuan ini, UMKM informal dapat memiliki kemampuan untuk berekspansi yang lebih terbatas daripada UMKM formal dikarenakan keterbatasan modal usaha yang tersedia sehingga menyulitkan mereka untuk mendapat tambahan pendapatan yang berpengaruh kepada kemampuan untuk mengakumulasi modal usaha.

5.2 Tujuan Usaha: Bertumbuh atau Bertahan?

Orientasi bisnis yang tergambar dalam tujuan utama usaha (Tabel 5.1) memiliki konteks penting dalam keputusan usaha untuk mengambil pembiayaan tambahan seperti kredit komersial. Survei menunjukkan bahwa UMKM formal memiliki prioritas tujuan utama untuk terus memperbaiki usaha secara bertahap dari berbagai aspek seperti pencatatan, kualitas produk/layanan, atau efisiensi usaha (42 persen) dan diikuti dengan merasa sudah memiliki pelanggan dan omzet yang cukup (34 persen).

Sebaliknya, prioritas utama UMKM informal adalah merasa sudah memiliki pelanggan dan omzet yang cukup (37 persen) dan diikuti oleh terus memperbaiki usaha secara bertahap (29 persen).

Temuan lanjutan menemukan satu dari empat UMKM informal (25 persen) menjalankan usaha karena tidak ada pilihan lain untuk penghidupan pemilik usaha atau keluargannya, jauh lebih besar daripada UMKM formal (8 persen).

Tabel 5.1 Tujuan utama usaha saat ini (persen)

Tujuan utama usaha	Formal	Informal
Terus memperbaiki usaha secara bertahap	42	29
Telah memiliki pelanggan dan omzet cukup	34	37
Telah menambah kapasitas usaha	12	9
Tidak ada opsi lain untuk penghidupan	8	25
Telah memiliki cabang di tempat lain	4	1

Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel a: n = 1.806

Tujuan terkait ekspansi usaha juga menunjukkan hasil yang kontras berdasarkan formalitas usaha. Tujuan usaha untuk menambah kapasitas usaha seperti dengan menambah stok, alat, tenaga kerja, atau memperbesar volume produksi/penjualan (12 persen) dan memiliki cabang di tempat lain (4 persen) lebih banyak ditemukan pada UMKM formal dibandingkan UMKM informal (9 persen dan 1 persen). Temuan ini mengindikasikan bahwa UMKM informal lebih berorientasi kepada "bertahan hidup" dengan tidak melakukan ekspansi usaha dan merasa kondisi usaha yang dijalankannya telah sesuai dengan ekspektasi.

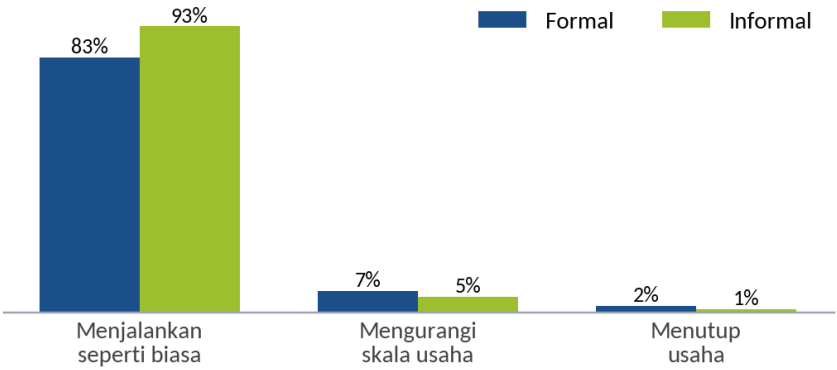
UMKM formal di sisi lain cenderung berorientasi kepada pertumbuhan usaha ke depan. Hal ini biasanya dilakukan dengan lebih banyak melakukan ekspansi dan peningkatan usaha secara bertahap. Perbadaan orientasi usaha ini dapat didukung oleh temuan bahwa dengan kemampuan akumulasi modal usaha lebih terbatas dalam 12 bulan terakhir, UMKM informal (Gambar 5.1) akan enggan berekspansi. Hal ini khususnya dikarenakan kekhawatiran

untuk mengambil risiko mengeluarkan dana tambahan di luar biaya usaha yang sudah ada. Sebaliknya, UMKM formal memiliki kemampuan akumulasi modal yang lebih baik. Alhasil, mereka lebih tertarik mengalokasikan dana tambahan untuk kebutuhan ekspansi usaha. Menyamakan UMKM informal dengan UMKM formal, apalagi jika memiliki orientasi pertumbuhan yang berbeda, berisiko menghasilkan target penyaluran yang tidak realistis dan menimbulkan gagal bayar kredit (*non-performing loan*).

Bagi UMKM informal yang berorientasi untuk "bertahan hidup", kredit komersial bukan kebutuhan prioritas karena aktivitas usaha yang dilakukan mereka lebih berorientasi terhadap mempertahankan kondisi usaha yang sudah ada dan berusaha menghindari risiko keuangan dari menanggung biaya tambahan dari meminjam kredit. Rekomendasi yang lebih relevan bagi kelompok ini adalah perlindungan sosial, pendampingan usaha, subsidi bahan baku, pembiayaan berbiaya rendah dan administrasi mudah, serta jalur alternatif mendapatkan pekerjaan formal.

5.3 Rencana ke Depan

Mayoritas UMKM berada dalam kondisi enggan melakukan ekspansi usaha dan memilih untuk mempertahankan status quo kondisi usaha dalam 12 bulan ke depan. Sebanyak 83 persen UMKM formal dan 93 persen UMKM informal memutuskan untuk menjalankan usahanya seperti biasa (Gambar 5.2). Sementara itu, rencana mengurangi skala usaha (7 persen formal, 5 persen informal) maupun menutup usaha (2 persen, 1 persen) tergolong relatif kecil. Adapun perbedaan UMKM informal yang memiliki persentase lebih tinggi daripada UMKM formal dalam rencana menjalankan usaha seperti biasa dapat mempertegas orientasi UMKM informal yang lebih memilih untuk mempertahankan status kondisi usaha yang sudah ada daripada melakukan ekspansi usaha yang cenderung dilakukan oleh UMKM formal.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 1.787 hingga 1.795.

Gambar 5.2 Rencana usaha dalam 12 bulan ke depan

Pola *business as usual* ini konsisten dengan tingginya jawaban "tidak butuh kredit" yang akan dibahas pada Bab 7. Tanpa rencana ekspansi, usaha lebih enggan mengambil pembiayaan tambahan karena ekspektasi pendapatan yang dihasilkan dari menambah kapasitas produksi belum tentu sepadan dengan biaya pembiayaan dan risiko pembayaran yang harus ditanggung nanti. Alasan lain terbatasnya kebutuhan pembiayaan tambahan dapat dilihat dari peluang UMKM untuk hanya mengandalkan dana internal dari usaha itu sendiri sebagai sumber pembiayaan usaha. Konsekuensinya, mendorong penyaluran kredit UMKM juga memerlukan intervensi di sisi permintaan.

Salah satu pendekatan sisi permintaan yang dapat ditempuh adalah dengan menciptakan kepastian pembelian produk UMKM dari *anchor buyer*. Pendekatan ini akan memberikan kepastian dari aspek volume pembelian, harga, dan jadwal pembayaran yang dapat ditempuh melalui kontrak pembelian. Intervensi sisi permintaan ini diperlukan agar meningkatkan insentif ekonomi bagi UMKM untuk mengambil pembiayaan tambahan dalam rangka melakukan berekspansi karena sudah mengetahui adanya kepastian pembelian dari anchor buyer tadi.

BAB 6

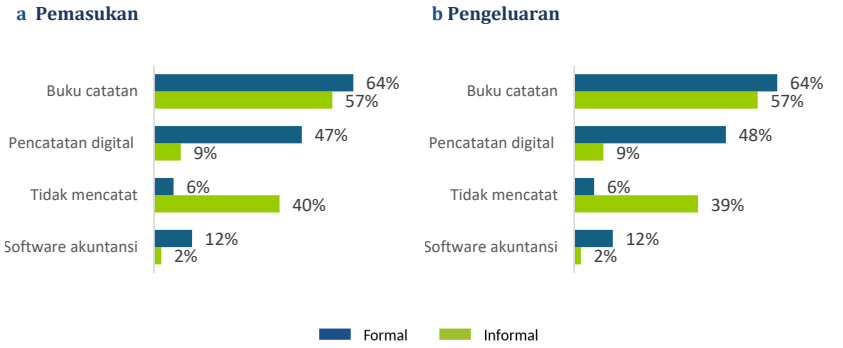
Fondasi Kelayakan Kredit: Pencatatan Usaha, Pemanfaatan Rekening, dan Digitalisasi

6.1 Pencatatan Usaha

Pencatatan keuangan menjadi salah satu fondasi utama dalam pengelolaan usaha sekaligus penilaian kelayakan usaha ketika melamar kredit. Informasi keuangan yang memadai memungkinkan pelaku usaha memantau arus kas dan transaksi, baik pembelian dan penjualan. Bagi perbankan, pencatatan keuangan menjadi sumber informasi untuk menilai kemampuan pembayaran dan keberlanjutan usaha calon debitur.

Hasil Survei UMKM PERBANAS 2026 menunjukkan kesenjangan yang cukup besar dalam praktik pencatatan keuangan antara UMKM formal dan informal. Meskipun pencatatan manual masih dilakukan oleh mayoritas pelaku usaha, UMKM formal menunjukkan tingkat penggunaan metode digital dan perangkat lunak akuntansi yang jauh lebih tinggi dibandingkan UMKM informal (Gambar 6.1). Sebanyak 64 persen UMKM formal dan 57 persen UMKM informal menggunakan buku catatan manual untuk pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha. Sementara itu, penggunaan pencatatan digital sederhana (Microsoft Excel, WhatsApp, dll.) menunjukkan perbedaan yang lebih mencolok.

Sebanyak 47 persen UMKM formal menggunakan metode pencatatan digital untuk mencatat pemasukan, dibandingkan hanya 9 persen untuk UMKM informal. Hasil serupa juga ditemukan dalam pencatatan pengeluaran dengan proporsi 48 persen pada UMKM formal dan 9 persen pada UMKM informal. Penggunaan perangkat lunak (software) akuntansi juga masih terbatas, yakni sebesar 12 persen pada UMKM formal dan 2 persen pada UMKM informal untuk kedua sisi pencatatan keuangan.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Pilihan jawaban ganda, n = 1.805 (pemasukan) dan 1.804 (pengeluaran).

Gambar 6.1 Metode pencatatan pemasukan (a) dan pengeluaran (b) usaha

Kondisi yang memerlukan perhatian khusus adalah usaha yang tidak melakukan pencatatan transaksi sama sekali. UMKM informal memiliki porsi tertinggi terkait tidak mencatat pemasukan (40 persen) dan pengeluaran (39 persen). Jauh lebih besar daripada 6 persen UMKM formal yang melakukannya untuk kedua sisi pencatatan. Kesenjangan ini menunjukkan rendahnya literasi keuangan UMKM informal, tercermin dari rendahnya praktik pencatatan itu sendiri. Isu ini menyulitkan mereka untuk mendapatkan akses kredit karena tidak adanya dokumentasi transaksi yang dapat menunjukkan kapasitas bayar dan bank tidak memiliki dasar untuk menilai risiko secara lebih detil.

Kredibilitas informasi keuangan memiliki urgensi untuk mengurangi kesenjangan informasi (*asymetric information*) antara pemilik usaha dengan lembaga penyalur pembiayaan sehingga mengarah kepada akses pembiayaan yang lebih mudah, terutama di negara dengan institusi legal yang lemah (Hope et al., 2011). Dari sisi kebijakan, Indonesia telah memiliki standar akuntansi yang disederhanakan bagi entitas berskala mikro, kecil, dan menengah melalui Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia pada 2016. Namun, keberadaan standar tersebut sepertinya belum terlalu diikuti oleh kemampuan seluruh pelaku UMKM untuk menerapkannya.

Hasil survei mengindikasikan bahwa tantangan mendasar bukan hanya ketersediaan standar pencatatan, melainkan lebih dalam dari itu yaitu kemampuan dan kemauan pelaku usaha dalam mendokumentasikan transaksi keuangan secara konsisten. Oleh karena itu, upaya peningkatan akses pembiayaan perlu disertai penguatan literasi keuangan dan pendampingan pencatatan usaha secara paralel, mulai dari pembukuan sederhana hingga penggunaan teknologi digital yang sesuai dengan kapasitas pelaku UMKM. Penguatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan tersedianya informasi yang lebih memadai bagi perbankan dalam melakukan penilaian kelayakan kredit.

6.2 Pemisahan Rekening Usaha

Pemisahan rekening usaha dengan rekening pribadi merupakan salah satu aspek penting dalam pengelolaan keuangan UMKM. Pemisahan ini memungkinkan pencatatan arus kas yang lebih transparan serta memudahkan identifikasi transaksi yang berkaitan dengan kegiatan usaha versus transaksi pribadi.

Hasil survei menunjukkan 62 persen UMKM formal telah memiliki rekening bank khusus usaha mereka yang terpisah dari

rekening pribadi. Di sisi lain, pada UMKM informal proporsinya hanya baru 21 persen. Perbedaan ini menunjukkan adanya kesenjangan yang cukup besar dalam praktik pengelolaan keuangan antara kedua kelompok. Rendahnya tingkat pemisahan rekening pada UMKM informal mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan usaha masih cenderung bercampur dengan keuangan pribadi pemilik. Praktik pencampuran rekening ini berpotensi menimbulkan penggunaan keuangan usaha untuk membiayai konsumsi pribadi dan sebaliknya. Alhasil, tidak jelas mana transaksi yang merefleksikan kondisi usaha sebenarnya. Implikasinya, pencampuran ini menyulitkan evaluasi terhadap kondisi keuangan dan kinerja usaha secara akurat, khususnya ketika hendak mengajukan pinjaman.

Pemisahan rekening memiliki peran penting dalam meningkatkan keterlacakan transaksi dan ketersediaan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan usaha. Riwayat transaksi pada rekening usaha dapat memberikan gambaran mengenai pola penerimaan, pengeluaran, dan perputaran kas yang mendukung penilaian kemampuan pembayaran calon debitur. Namun, manfaat tersebut bergantung pada konsistensi penggunaan rekening untuk transaksi usaha.

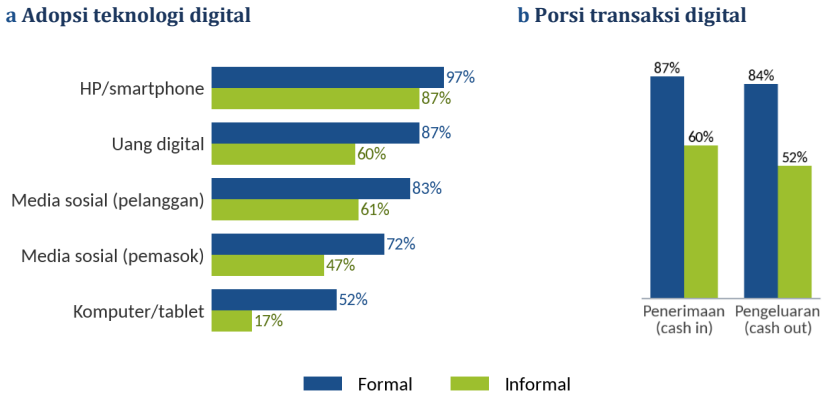
Hal ini relevan dengan karakteristik UMKM yang ditolak kreditnya oleh bank, di mana sebagian besar mereka masih mencampurkan rekening usaha mereka dengan rekening pribadi (Bab 8). Temuan ini menegaskan pentingnya penguatan praktik pemisahan keuangan usaha dan pribadi sebagai bagian dari upaya meningkatkan transparansi keuangan serta kesiapan UMKM dalam mengakses pembiayaan formal.

6.3 Digitalisasi Usaha

Berbeda dengan pembukuan, adopsi teknologi digital sudah cukup luas (Gambar 6.2). Hal ini tercermin dari tingginya penggunaan uang digital yang telah dilakukan oleh 87 persen UMKM formal dan 60 persen UMKM informal. Penggunaan media sosial juga telah menjadi bagian dalam operasional dimana 83 persen UMKM formal dan 61 persen UMKM informal menggunakannya untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Penggunaan media sosial untuk berkomunikasi dengan pemasok juga telah digunakan oleh 72 persen UMKM formal dan 47 persen UMKM informal.

Porsi transaksi digital juga menunjukkan penggunaan yang signifikan dimana 87 persen penerimaan (*cash in*) secara digital telah dilakukan oleh UMKM formal dan 60 persen oleh UMKM informal. Namun, pengeluaran (*cash out*) dalam transaksi digital menunjukkan persentase yang lebih rendah untuk UMKM formal (60 persen) dan UMKM informal (52 persen). Temuan ini mengindikasikan digitalisasi transaksi pada seluruh sisi kegiatan usaha yang tidak seragam.

Meski survei ini tidak mengidentifikasi secara langsung penyebab perbedaan tersebut, skenario yang memungkinkan terkait penyebab lebih tingginya transaksi digital sisi penerimaan adalah preferensi konsumen yang membeli produk UMKM dengan metode pembayaran digital (mobile banking, QRIS, dsb). Sebaliknya, rendahnya transaksi digital sisi pengeluaran dapat disebabkan oleh preferensi usaha yang masih mengandalkan pembayaran tunai daripada digital dalam membayar pengeluaran usaha seperti pembelian bahan baku, pembayaran tenaga kerja, dan biaya operasional usaha lainnya.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel a: n = 1.806 (pilihan jawaban ganda). Panel b: n = 1.663 (cash in) dan 1.678 (cash out).

Gambar 6.2 Adopsi teknologi digital (a) dan porsi transaksi digital (b) oleh usaha

Temuan utama dalam Bab 6 ini menunjukkan penerapan pembukuan keuangan dan adopsi digitalisasi yang lebih rendah pada UMKM informal dibandingkan dengan UMKM formal. Namun, kesenjangan antara adopsi digital yang tinggi dan pembukuan yang lemah tersebut justru membuka peluang. Transaksi digital meninggalkan jejak data yang dapat menggantikan sebagian fungsi laporan keuangan. Studi menunjukkan bahwa jejak digital memiliki daya prediksi gagal bayar yang sebanding dengan skor biro kredit (Berg et al., 2020), dan International Committee on Credit Reporting (2018) mendorong integrasi data alternatif ke dalam sistem pelaporan kredit.

Dorongan untuk integrasi data jejak digital tersebut didukung juga oleh peningkatan transaksi digital di masa mendatang melalui proyeksi pertumbuhan ekonomi digital Indonesia sebesar 26% (CAGR) untuk periode 2024 -2030 yang disajikan dalam laporan Indonesia Fintech 2025 Report (Favour Capital et al., 2025). Proyeksi tersebut didorong oleh BI-FAST yang memungkinkan pembayaran secara real-time dan berkurangnya biaya transfer

antar bank serta keberadaan QRIS yang mendorong inklusi keuangan berbasis transaksi cashless melalui pengadopsiannya di para pedagang termasuk dari kalangan UMKM. Melihat potensi tersebut, persetujuan UMKM untuk membagikan data transaksi digital dapat menjadi jalur alternatif menuju penilaian kredit yang adil sehingga dapat membuka akses pembiayaan kredit bagi UMKM yang sebelumnya kesulitan dalam mengaksesnya.

Namun, temuan sebelumnya terkait dengan ketimpangan transaksi digital, dimana proporsi transaksi sisi pemasukan lebih tinggi daripada sisi pengeluaran, dapat berimplikasi terhadap tidak dapat diketahuinya transaksi keuangan usaha secara lengkap. Adanya transaksi pengeluaran yang dilakukan dengan cara tunai hingga bahkan tidak tercatat dapat menyulitkan perhitungan laba rugi usaha yang berpengaruh dalam menilai kemampuan pembayaran kredit oleh usaha secara menyeluruh. Melihat kondisi tersebut, diperlukan usaha pendampingan kepada UMKM dalam rangka mengajarkan mereka terkait dengan pencatatan keuangan yang lengkap dari kedua sisi pemasukan dan pengeluaran di samping juga mendorong mereka untuk mengadopsi digitalisasi dalam transaksi usaha mereka sebagai pendukung untuk menilai kredit usaha tersebut.

Peningkatan dan pendalaman pemanfaatan teknologi digitalisasi oleh UMKM ini dapat dimulai dari telepon genggam (HP). Hal ini didasarkan pada hasil survei PERBANAS 2026 yang menunjukkan bahwa hampir semua UMKM formal (97 persen) dan 87 persen UMKM informal telah menggunakan telepon pintar dalam keseharian dan usahanya. Di sisi lain, pemanfaatan komputer/laptop masih rendah sekali. Oleh karena itu, jika Pemerintah, Otoritas atau lembaga keuangan ingin membantu UMKM mendorong digitalisasinya, *software* berbasis HP adalah jalan terbaik saat ini.

Kotak 6.1 Tangga kelayakan kredit UMKM

Berdasarkan temuan Bab 4 sampai Bab 6, perjalanan UMKM menuju kredit formal dapat digambarkan sebagai lima anak tangga. Posisi rata-rata UMKM informal dalam survei ini berada di anak tangga pertama hingga kedua, sedangkan UMKM formal umumnya di anak tangga ketiga hingga keempat.

- **Anak tangga 1, Mencatat:** pemasukan dan pengeluaran usaha tercatat, manual maupun digital (belum dilakukan oleh 40 persen UMKM informal).
- **Anak tangga 2, Memisahkan:** rekening usaha terpisah dari rekening pribadi (baru 21 persen UMKM informal).
- **Anak tangga 3, Mendigitalkan:** transaksi dilakukan melalui kanal digital sehingga menghasilkan jejak data yang dapat diverifikasi.
- **Anak tangga 4, Memformalkan:** memiliki NIB dan, bila relevan, badan usaha yang memisahkan aset usaha dari aset pribadi.
- **Anak tangga 5, Mengakses:** mengajukan kredit dengan agunan berbasis aset usaha (piutang, persediaan) dan riwayat transaksi.

Program pendampingan yang efektif sebaiknya mendiagnosis anak tangga tempat UMKM berada, lalu menargetkan satu atau dua anak tangga berikutnya, bukan langsung menawarkan kredit.

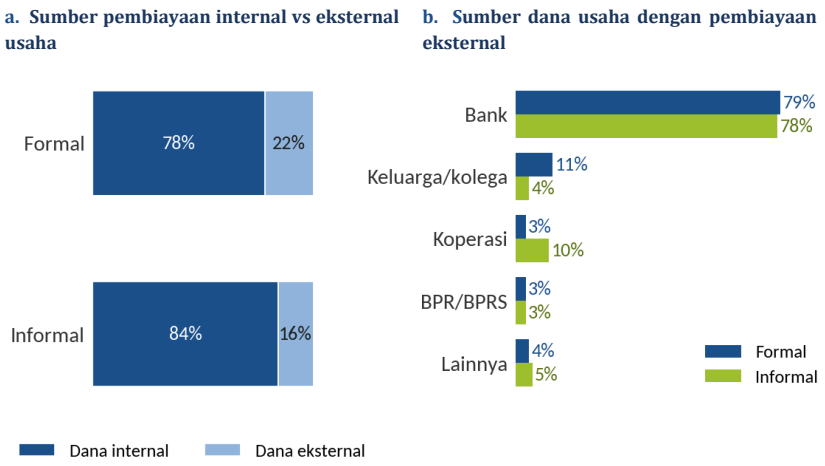
BAB 7

Sisi Permintaan: Mengapa UMKM Tidak Meminjam

7.1 Dana Sendiri sebagai Sumber Pembiayaan

Preferensi UMKM terhadap dana internal dalam memenuhi pembiayaannya sangat kuat. Di antara UMKM yang pernah mengajukan kredit, dana internal mendominasi 78 persen sumber pembiayaan UMKM formal dan 84 persen UMKM informal, sedangkan dana eksternal hanya 22 dan 16 persen (Gambar 7.1). Angka ini menarik karena berasal dari kelompok yang justru sudah bersentuhan dengan lembaga keuangan. Artinya, pengalaman mengajukan kredit tidak terlalu menggeser pola pembiayaan usaha. Kredit tetap dianggap bukan sebagai sumber utama pembiayaan usaha, melainkan sebagai pelengkap ketika dana sendiri tidak mencukupi.

Meskpun demikian, dalam konteks pembiayaan eksternal bagi UMKM, bank mendominasi hampir 80 persen dibandingkan lembaga keuangan lainnya, baik bagi UMKM formal dan informal. Di sisi lain, sumber eksternal kedua memiliki perbedaan antar segmen, bagi UMKM formal sumber berasal dari keluarga atau kolega (11 persen), sedangkan bagi informal berasal dari koperasi (10 persen). BPR/BPRS hanya menyumbang 3 persen pada kedua segmen. Jika kelompok yang sudah mengakses kredit saja tetap bertumpu pada dana sendiri, mengindikasikan ketergantungan pada dana internal lebih besar lagi pada UMKM yang tidak pernah mengajukan sama sekali.



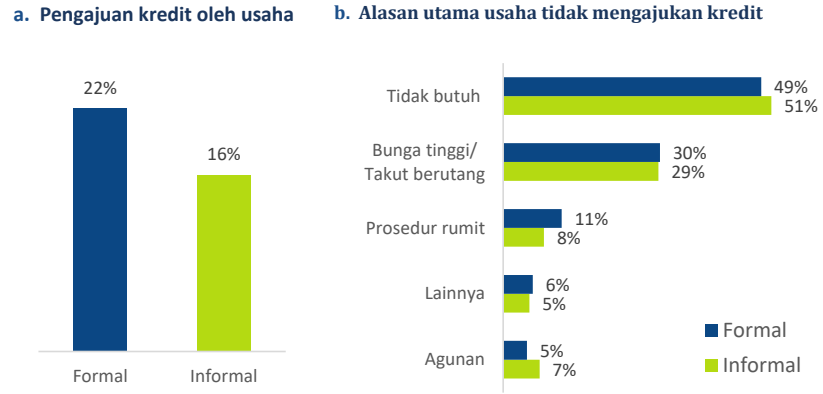
Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Responden yang mengajukan kredit, n = 343. Panel b: persentase terhadap total dana eksternal.

Gambar 7.1 Komposisi sumber pembiayaan internal dan eksternal usaha (a) serta dan sumber dana usaha dengan pembiayaan eksternal (b)

Pola ini sejalan dengan teori pecking order (Myers & Majluf, 1984) yang menjelaskan bahwa usaha mendahulukan dana internal sebelum beralih ke utang. Studi pada UMKM di negara berkembang menemukan kecenderungan yang sama, terutama ketika pembiayaan eksternal mahal atau sulit diakses (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006, Agyei et al., 2020). Konsekuensi dari pola ini perlu diperhatikan. Di tengah laba yang stagnan dan secara bersamaan kapasitas dana internal untuk membiayai pertumbuhan terbatas, preferensi ini secara tidak langsung membatasi skala usaha. Jika kelompok yang sudah bersentuhan dengan kredit saja tetap bertumpu pada dana sendiri, preferensi pada dana internal hampir pasti lebih besar lagi bagi UMKM yang tidak pernah mengajukan. Bagi perbankan, temuan ini menunjukkan tantangan mendasar dalam menyalurkan kredit karena preferensi utama UMKM utamanya terletak pada dana sendiri ketimbang meminjam dari pihak eksternal/lembaga keuangan, termasuk perbankan.

7.2 Siapa yang Meminjam dan Mengapa Tidak Mengajukan Pembiayaan

Pengajuan kredit oleh usaha memiliki porsi relatif kecil dibanding keseluruhan sumber pendanaan. Sebanyak 22 persen UMKM formal dan 1 persen UMKM informal mengajukan kredit. Di antara yang tidak mengajukan, alasan terbesar adalah tidak membutuhkan kredit, diutarakan sekitar separuh responden (Gambar 7.2). Alasan kedua, dengan porsi yang cukup besar dan hampir sama pada kedua segmen, adalah bunga tinggi atau takut berutang yaitu sekitar 30 persen. Prosedur yang rumit dan ketiadaan agunan masing-masing kurang dari 12 persen.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel A: n = 1.806. Panel B: n = 1.466.

Gambar 7.2 Pengajuan kredit oleh usaha (a) dan alasan utama usaha tidak mengajukan kredit (b)

Temuan ini menegaskan bahwa permintaan kredit UMKM cenderung didorong oleh kebutuhan (*demand-driven*). Namun, klaim bahwa "sebagian besar UMKM tidak membutuhkan kredit" perlu ditelaah lebih cermat dengan mempertimbangkan tiga catatan berikut:

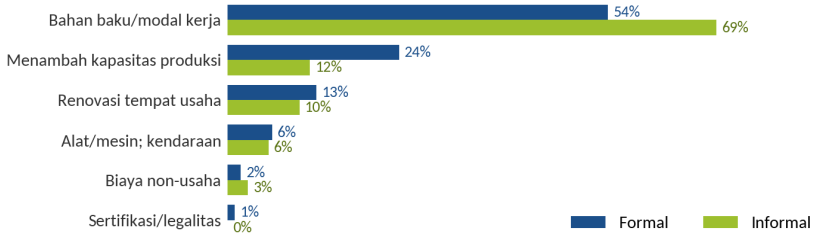
- "Tidak butuh" adalah alasan terbesar, namun bukan mayoritas mutlak. Sekitar separuh UMKM yang tidak mengajukan menyatakan tidak butuh, setara dengan kurang lebih 40 persen dari seluruh responden. Mengingat stagnasi omzet dan rendahnya rencana ekspansi, sebagian dari "tidak butuh" ini kemungkinan besar mencerminkan ketiadaan peluang usaha yang perlu dibiayai, bukan kecukupan dana.
- Keengganan berutang tetap relevan. Tiga dari sepuluh UMKM yang tidak mengajukan menahan diri karena bunga tinggi atau takut berutang, setara dengan sekitar seperempat dari seluruh responden. Dalam kerangka Kon dan Storey (2003), kelompok ini mungkin tergolong *discouraged borrowers*, yaitu usaha yang sebenarnya berpotensi layak menerima kredit tetapi memilih tidak mengajukan karena memperkirakan biaya atau risikonya terlalu tinggi. Sebagian keengganan ini bersifat perilaku takut berutang sehingga tidak akan hilang hanya dengan menurunkan bunga. Yang juga dibutuhkan adalah literasi keuangan dan desain produk dengan skema cicilan yang lebih sesuai dengan arus kas usaha.
- Hambatan administratif relatif kecil. Prosedur rumit dan agunan hanya disebut oleh minoritas. Pola ini menunjukkan bahwa bagi kebanyakan UMKM, persoalannya terjadi sebelum sampai ke meja bank. Perlu dicatat bahwa survei hanya menanyakan alasan utama sehingga hambatan prosedur dan agunan mungkin tetap dirasakan sebagai alasan sekunder. Meski demikian, prioritas kebijakan dapat pula diarahkan dalam menyederhanakan prosedur. Namun, hal ini harus dimulai dari bagaimana menumbuhkan kebutuhan pembiayaan dan kepercayaan diri UMKM untuk mengambil pembiayaan.

7.3 Untuk Apa Kredit Digunakan

Kedua segmen (formal dan informal) terlihat dengan jelas perbedaan tujuan penggunaan kredit (Gambar 7.3). UMKM informal menggunakan kredit terutama untuk bahan baku dan modal kerja (69 persen). UMKM formal juga dominan menggunakan kredit

untuk modal kerja (54 persen), namun hampir seperempatnya (24 persen) menggunakannya untuk menambah kapasitas produksi, dua kali lipat porsi UMKM informal.

Penggunaan lainnya relatif kecil seperti renovasi tempat usaha sebesar 13 persen UMKM formal dan 10 persen UMKM informal, sedangkan pembelian alat, mesin, atau kendaraan masing-masing 6 persen. Jika ketiga tujuan yang bersifat investasi ini digabungkan, porsinya mencapai sekitar 43 persen pada UMKM formal dan 28 persen pada UMKM informal. Penggunaan kredit untuk biaya non-usaha hanya 2 hingga 3 persen sehingga kekhawatiran bahwa kredit usaha banyak dialihkan untuk konsumsi rumah tangga tidak terkonfirmasi dalam hasil data ini. Sementara itu, kredit untuk sertifikasi atau legalitas usaha hampir tidak ada (1 persen dan 0 persen).



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 343 (responden yang memperoleh kredit).

Gambar 7.3 Tujuan penggunaan kredit

Perbedaan ini mencerminkan posisi kedua segmen dalam siklus usaha. Bagi UMKM informal, kredit lebih berfungsi sebagai penyangga likuiditas untuk menutup selisih waktu antara pembelian bahan baku dan penerimaan penjualan. Bagi UMKM formal, kredit mulai berperan sebagai sumber pembiayaan pertumbuhan. Segmen yang lebih banyak menggunakan kredit untuk ekspansi juga merupakan segmen dengan porsi dana eksternal yang lebih besar. Perbedaan ini menjadi dasar rekomendasi desain kredit

berbasis segmen. Bagi UMKM formal, produk yang lebih relevan yaitu kredit investasi dengan tenor lebih panjang, sedangkan bagi UMKM informal membutuhkan kredit modal kerja bertenor pendek yang dapat dicairkan dengan cepat mengikuti siklus pembelian bahan baku.

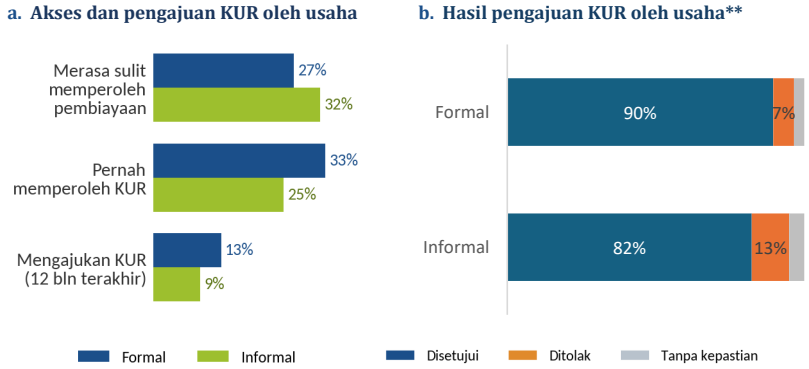
7.4 KUR: Peluang Disetujui Besar, Aplikasi Rendah

Pemanfaatan KUR oleh UMKM cenderung tidak berkelanjutan. Sekitar sepertiga UMKM formal (33 persen) dan seperempat UMKM informal (25 persen) pernah memperoleh KUR selama usahanya berdiri. Namun, dalam 12 bulan terakhir hanya 13 persen UMKM formal dan 9 persen UMKM informal yang mengajukan KUR (Gambar 7.4). Selisih antara yang pernah memperoleh dan yang baru-baru ini mengajukan menunjukkan bahwa sebagian besar penerima KUR tidak kembali mengajukan, baik karena kebutuhannya sudah terpenuhi, usahanya tidak berkembang, beralih ke sumber pembiayaan lain atau karena hambatan regulasi.

Di antara pengajuan KUR, 90 persen UMKM formal dan 82 persen UMKM informal disetujui, baik penuh maupun sebagian, sedangkan 7 dan 13 persen ditolak. Dengan demikian, peluang disetujui KUR sangat besar yaitu hampir sembilan dari sepuluh pendaftar UMKM formal dan lebih dari delapan dari sepuluh pendaftar UMKM informal memperoleh persetujuan. Di sisi lain, tingkat penolakan KUR bagi UMKM informal (13 persen) merupakan yang tertinggi di antara seluruh indikator persetujuan dalam survei sehingga sepertinya kesenjangan dokumentasi tetap berperan.

Pada saat yang sama, 27 persen UMKM formal dan 32 persen UMKM informal merasa sulit memperoleh pembiayaan dalam 12 bulan terakhir. Angka ini jauh di atas tingkat penolakan aktual. Hal ini mengindikasikan adanya kesenjangan antara persepsi dan pengalaman nyata. Sebagian UMKM menilai pembiayaan sulit

diperoleh tanpa pernah mencobanya. Persepsi ini dapat menjadi hambatan tersendiri karena memperkuat perilaku *discouraged borrowers*. Hal ini konsisten dengan temuan bahwa subsidi bunga mengatasi harga kredit, namun tidak mengatasi ketiadaan kebutuhan maupun keengganan berutang.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel a: "merasa sulit" mencakup jawaban setuju dan sangat setuju, KUR selama usaha berdiri n = 1.713, pengajuan KUR n = 1.721. **Panel b: persentase terhadap UMKM yang mengajukan KUR dalam 12 bulan terakhir.

Gambar 7.4 Akses & pengajuan KUR (a) serta hasil pengajuan KUR oleh usaha (b)

Meskipun KUR menawarkan bunga bersubsidi dan peluang persetujuan yang tinggi, porsi pengajuannya tetap rendah. Hal ini menunjukkan bahwa subsidi bunga hanya sebatas mengatasi harga kredit tetapi tidak secara signifikan meningkatkan kebutuhan pembiayaan. Implikasinya, penambahan plafon atau target penyaluran KUR tidak otomatis meningkatkan pembiayaan UMKM.

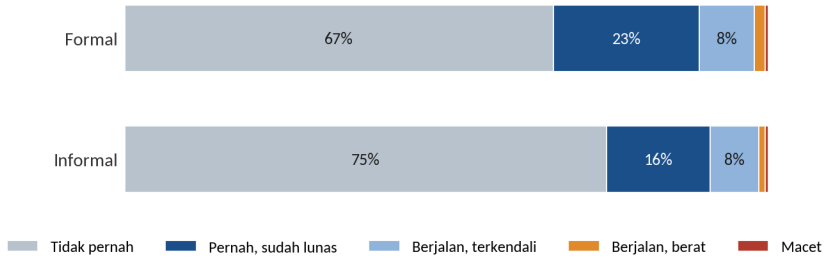
7.5 Warisan Kredit Masa Pandemi

Warisan penjadwalan utang lantaran Covid-19 atau lebih dikenal dengan istilah "restrukturisasi" dalam hasil survei tidak tampak sebagai beban sistemik UMKM. Hal ini menjadi menarik mengingat salah satu perdebatan dalam kebijakan pembiayaan

UMKM Indonesia. Temuan ini menjadi relevan bagi para stakeholder terkait dalam menilai relevansi isu dan kapasitas utang tambahan yang dapat dilakukan oleh UMKM.

Hanya kecil sekali, sekitar 11 persen UMKM formal dan 9 persen UMKM informal yang masih menjalankan kredit hasil restrukturisasi pandemi (Gambar 7.5). Sebagian besar menyatakan cicilannya terkendali, hanya sekitar 2 persen UMKM formal dan 1,5 persen UMKM informal yang merasa cicilannya berat atau sudah macet. Sementara itu, sebagian besar responden, sekitar 67 persen UMKM formal dan 75 persen UMKM informal tidak pernah menjalani restrukturisasi.

Jika digabungkan dengan yang sudah lunas, sekitar sepertiga UMKM formal dan seperempat UMKM informal pernah memperoleh restrukturisasi pada masa pandemi. Kelompok terbesar di antaranya justru sudah melunasi kreditnya, yaitu 23 persen UMKM formal dan 16 persen UMKM informal. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan stimulus restrukturisasi OJK (POJK No. 11/POJK.03/2020 beserta perpanjangannya, yang berakhir pada Maret 2024 (OJK, 2024)) sebagian besar berfungsi sebagaimana dirancang, yaitu sebagai jembatan likuiditas.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: n = 1.806

Gambar 7.5 Status kredit restrukturisasi pandemi

Meskipun demikian, keberadaan kelompok yang masih menjalankan kredit restrukturisasi lebih dari dua tahun setelah stimulus berakhir menunjukkan bahwa pemulihan sebagian UMKM berlangsung lebih lambat atau tenor kreditnya diperpanjang cukup jauh. Kelompok ini relevan bagi bank dalam menilai kapasitas utang tambahan karena beban cicilan lama akan mengurangi ruang arus kas untuk kredit baru.

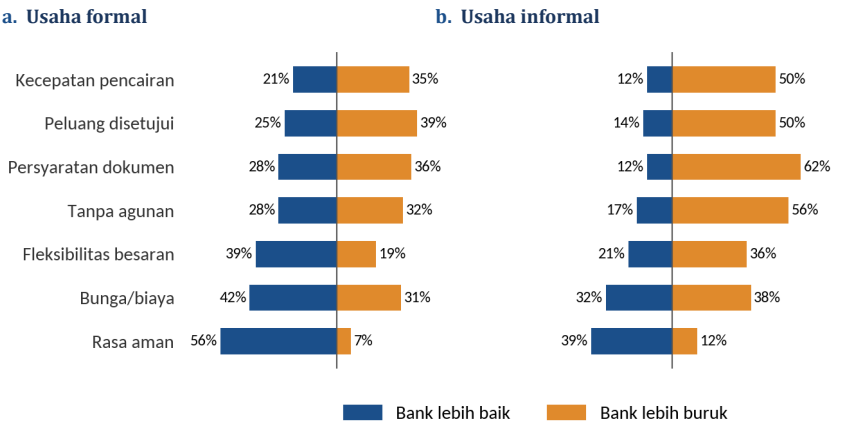
Temuan pada sub-bab ini mengandung dua pesan bagi perbankan. Pertama, UMKM yang sudah melunasi kredit restrukturisasi merupakan pasar yang memiliki rekam jejak pembayaran dalam kondisi sulit sehingga riwayat restrukturisasi dalam SLIK sebaiknya dibaca bersama status pelunasannya dan tidak otomatis dianggap sebagai sinyal negatif. Kedua, kelompok kecil yang cicilannya berat atau macet memerlukan penanganan kasus per kasus, bukan kebijakan menyeluruh.

7.6 Pinjaman Non-Bank: Cepat dan Mudah, Meskipun Mahal

Pinjaman UMKM ke non-bank memperlihatkan ketergantungan yang relatif minim. Sebanyak 9 persen UMKM formal dan 8 persen UMKM informal menggunakan pinjaman non-bank. Alasan utamanya adalah pencairan yang lebih cepat (52 persen formal, 48 persen informal), diikuti persyaratan yang lebih mudah (20 persen, 30 persen). Hanya 6 persen UMKM formal yang menyebut bunga atau cicilan lebih rendah sebagai alasan utama.

Penilaian pengguna terhadap bank dan non-bank memperjelas letak keunggulan masing-masing (Gambar 7.6). Di kalangan UMKM formal, bank unggul dalam aspek rasa aman (56 persen) serta bunga atau biaya (42 persen). Sebaliknya, peluang persetujuan merupakan aspek yang paling sering membuat bank dinilai lebih buruk oleh UMKM formal (39 persen).

Penilaian UMKM informal terhadap bank jauh lebih kritis dibandingkan dengan UMKM formal. Bank dinilai lebih buruk dalam kemudahan persyaratan dokumen (62 persen) dan kemudahan tanpa agunan (56 persen), serta dalam kecepatan pencairan dan peluang persetujuan (masing-masing 50 persen). Pada aspek bunga atau biaya pun, porsi UMKM informal yang menilai bank lebih buruk (38 persen) sedikit melampaui porsi yang menilai lebih baik (32 persen). Keunggulan bank yang diakui secara jelas oleh UMKM informal hanya rasa aman (39 persen berbanding 12 persen). Penilaian terhadap bunga ini mengindikasikan bahwa UMKM informal tidak memandang biaya kredit sebatas bunga. Waktu tunggu dan upaya memenuhi persyaratan ikut dihitung sebagai biaya sehingga bunga bank yang lebih rendah tidak lagi terasa sebagai keunggulan.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Pengguna pinjaman non-bank, n = 151. Selisih terhadap 100 persen adalah jawaban "sama saja".

Gambar 7.6 Penilaian pengguna pinjaman non-bank terhadap bank oleh usaha formal (a) dan informal (b)

Temuan ini menunjukkan bahwa bagi UMKM yang membutuhkan dana, terutama UMKM informal, kecepatan dan kesederhanaan proses lebih menentukan daripada harga.

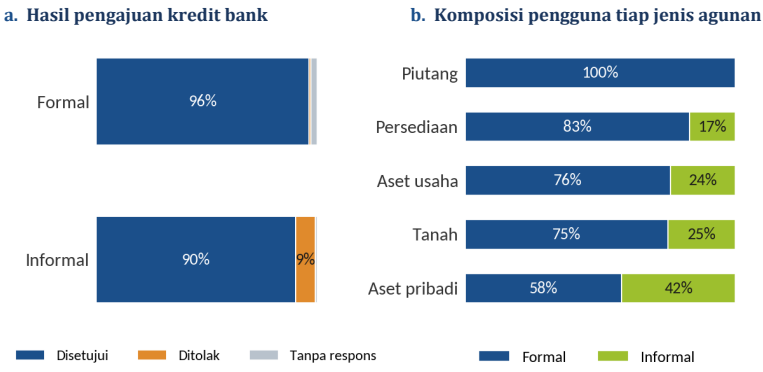
Keunggulan lembaga nonbank pada kedua aspek tersebut sejalan dengan bukti bahwa lembaga pembiayaan berbasis teknologi memperluas akses bagi usaha kecil melalui pemanfaatan data alternatif dan penilaian kredit internal (Cornelli et al., 2024). Bank tetap memiliki keunggulan dalam rasa aman bagi kedua segmen, dan dalam bunga atau biaya bagi UMKM formal. Untuk menjangkau UMKM informal, perbaikan yang paling dibutuhkan adalah mempersingkat waktu layanan dan meringankan beban dokumen, bukan semata menurunkan bunga.

BAB 8

Sisi Penawaran: Persetujuan, Penolakan, dan Agunan

8.1 Tingkat Persetujuan yang Tinggi

Kredit bank relatif terbuka bagi UMKM yang mengajukan. Dari 329 UMKM yang mengajukan kredit bank dan melaporkan hasilnya, 96 persen UMKM formal dan 90 persen UMKM informal disetujui, baik penuh maupun sebagian (Gambar 8.1 a). Penolakan hanya dialami oleh 1 persen UMKM formal, sedangkan pada UMKM informal angkanya mencapai 9 persen. Sisanya tidak memperoleh respons dari bank. Porsi ini memang kecil tetapi tetap menunjukkan adanya celah dalam kepastian layanan.



Sumber: Survei UMKM PERBANAS (2026), diolah oleh OCE PERBANAS.
Catatan: Panel a: n = 329. Panel b: n = 237, setiap baris menunjukkan komposisi formal dan informal di antara pengguna jenis agunan tersebut.

Gambar 8.1 Hasil pengajuan kredit bank (a) dan komposisi pengguna tiap jenis agunan (b)

Tingginya tingkat persetujuan mendukung kesimpulan bahwa sisi penawaran bukan hambatan utama dalam akses kredit UMKM. Tingkat persetujuan kredit bank secara umum bahkan lebih tinggi daripada tingkat persetujuan KUR yang dibahas pada Bab 7, yaitu 89 persen untuk UMKM formal dan 83 persen untuk UMKM informal. Kedua angka tersebut berasal dari aplikan yang berbeda sehingga tidak dapat dibandingkan secara langsung. Meskipun demikian, keduanya menunjukkan arah yang sama: bagi UMKM yang sudah datang ke bank, peluang memperoleh kredit sangat besar.

Meskipun demikian, tingkat persetujuan yang tinggi tersebut perlu dibaca dengan memperhitungkan efek seleksi. UMKM yang merasa tidak layak cenderung tidak mengajukan kredit sejak awal (Kon & Storey, 2003, Han et al., 2009). Bab 7 menunjukkan bahwa tiga dari sepuluh UMKM yang tidak mengajukan kredit menahan diri karena bunga tinggi atau takut berutang. Dengan demikian, tingginya tingkat persetujuan sebagian mencerminkan bahwa hanya UMKM yang sudah cukup siap yang datang ke bank, alhasil wajar jika tingkat kesuksesannya tinggi. Oleh karena itu, ke depan kuncinya adalah bagaimana mempersiapkan UMKM agar lebih bankable sehingga ketika mereka sudah siap, mereka memiliki kepercayaan diri yang cukup untuk mengajukan pembiayaan ke bank. Kesenjangan tingkat penolakan antara UMKM formal dan informal menunjukkan bahwa formalitas usaha tetap menjadi pembeda penting dalam penilaian bank. Perbedaan ini sejalan dengan kelengkapan dokumen yang umumnya menyertai status formal, seperti izin usaha, laporan keuangan, dan rekening usaha.

8.2 Profil UMKM yang Ditolak

Jumlah responden yang ditolak sangat kecil (15 responden) sehingga profilnya bersifat indikatif. Meski demikian, polanya konsisten dengan literatur. Hambatan yang teridentifikasi adalah keterbatasan agunan, laporan keuangan yang kurang memadai, omzet atau arus kas yang kurang kuat, dan rekening usaha yang

masih bercampur dengan rekening pribadi. Tiga belas dari 15 UMKM yang ditolak tercatat masih mencampur rekening usaha dan pribadi. Keempat hambatan ini adalah wujud konkret asimetri informasi (Stiglitz & Weiss, 1981, Berger & Udell, 1998): bank tidak dapat memverifikasi kapasitas bayar dan tidak memiliki agunan yang memadai sebagai pengganti informasi.

Sebagian besar hambatan tersebut sebenarnya dapat diperbaiki sebelum UMKM mengajukan kredit. Pemisahan rekening usaha dan rekening pribadi merupakan langkah awal yang murah tetapi berdampak besar terhadap kelayakan kredit. Langkah ini perlu dilengkapi dengan pencatatan keuangan sederhana, misalnya dengan mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM). Mengingat ukuran sampel yang kecil, temuan ini perlu diperdalam melalui studi kualitatif atau data penolakan dari bank untuk memastikan bobot relatif setiap hambatan.

8.3 Agunan: Siapa Menjaminkan Apa

Agunan masih menjadi syarat pinjaman bagi 77 persen UMKM formal dan 72 persen UMKM informal yang mengajukan kredit. Komposisi jenis agunan memperlihatkan pola yang tajam (Gambar 8.1 b). Seluruh pengguna piutang sebagai agunan adalah UMKM formal, begitu pula 83 persen pengguna persediaan, 76 persen pengguna aset usaha, dan 75 persen pengguna tanah. Sebaliknya, porsi UMKM informal paling besar ditemukan pada agunan aset pribadi, yaitu 42 persen.

Komposisi tersebut membentuk gradasi yang jelas antara jenis agunan dan status formal usaha. Semakin likuid dan semakin terkait suatu aset dengan arus kas usaha, semakin besar porsi UMKM formal di antara penggunanya. UMKM informal lebih banyak menjaminkan aset pribadi sehingga risiko usahanya terhubung langsung dengan aset rumah tangga. Kegagalan usaha pada kelompok ini dapat

berdampak langsung pada kesejahteraan keluarga. Kondisi tersebut juga dapat memperkuat keengganan berutang. Aset usaha yang paling likuid, yaitu piutang dan persediaan, belum dimanfaatkan sebagai agunan oleh sebagian besar UMKM. Hal ini bukan semata-mata disebabkan oleh ketiadaan aset, melainkan karena aset tersebut tidak terdokumentasi dan tidak terpisah dari aset pemilik. Hal ini bukan semata karena ketiadaan aset, namun karena aset tersebut tidak terdokumentasi dan tidak terpisah dari aset pemilik. Pengalaman internasional menunjukkan bahwa registri agunan aset bergerak meningkatkan akses kredit usaha kecil dan muda (Love et al., 2016), dan bahwa kepastian hukum atas hak kreditur mendorong bank menerima jenis agunan yang lebih beragam (Haselmann et al., 2010, Bae & Goyal, 2009).

BAB 9

Kesimpulan

Mengapa kredit UMKM terus melambat pasca covid, bahkan pertumbuhannya sempat negatif pada awal 2026? Pertanyaan inilah yang menjadi titik awal buku ini. Sekian lama, perdebatan mengenai pembiayaan UMKM lebih banyak berpusat pada bagaimana mendorong bank agar menyalurkan kredit lebih besar, menawarkan bunga lebih rendah, atau menyederhanakan persyaratan pinjaman. Namun, terdapat satu pertanyaan mendasar yang sering luput dari perhatian: bagaimana jika persoalan utamanya bukan terletak pada kemampuan bank menyediakan kredit, melainkan lebih pada terbatasnya kebutuhan dan keinginan UMKM untuk meminjam?

Buku ini mencoba mengelaborasi perspektif ini dan menunjukkan bahwa perlambatan kredit UMKM perlu dipahami dengan melihat perilaku pelaku usaha itu sendiri secara lebih detil. Bagaimana mereka menjalankan bisnis, memperoleh pendapatan, menghadapi ketidakpastian, mengambil keputusan kredit dan investasi. Riset ini, yang didasarkan pada Survei UMKM PERBANAS 2026 terhadap lebih dari 1.800 pelaku UMKM, menemukan bahwa lemahnya permintaan kredit lebih disebabkan oleh sisi permintaan kredit yang berasal dari UMKM itu sendiri, ketimbang supply kredit dari perbankan. Temuan tersebut mengajak kita mempertimbangkan kembali asumsi bahwa semakin banyak kredit yang tersedia, semakin besar pula kemungkinan UMKM akan mengambil kredit tersebut.

Untuk memahami kesimpulan ini, kita perlu terlebih dahulu memahami karakteristik UMKM Indonesia. Tidak seperti perusahaan besar yang memiliki pengelolaan keuangan dan bisnis yang rapih, sebagian besar UMKM belum memiliki organisasi atau pencatatan yang rapih. Sebagian besar dari mereka merupakan penopang dari kehidupan ekonomi pribadi pemiliknya atau rumah tangga, khususnya ketika mereka tidak terserap di pasar tenaga kerja. Survei ini menemukan bahwa sebagian besar UMKM mempekerjakan anggota keluarganya, bahkan tidak sedikit yang bekerja di sana tidak menerima upah sepeserpun. Di satu sisi, hal ini menekan biaya produksi dan harga jual mereka sehingga daya saing mereka tetap terjaga, namun di sisi lain, pekerja tidak dibayar ini dapat pula diartikan bahwa kesejahteraan mereka masih jauh dari sejahtera dan pengelolaannya masih sangat tradisional. Dalam usaha semacam ini, batas antara keuntungan perusahaan dan pendapatan pribadi/keluarga sering kali sulit dibedakan. Status formal usaha tidak serta-merta akan mengubah keadaan tersebut. Sebagian besar UMKM formal dalam survei berbentuk usaha perorangan. Formalitas ini pun dimungkinkan karena diperkenalkannya konsep Perusahaan Perseorangan pada UU Cipta Kerja, tanpa itu angka usaha informal akan jauh lebih besar lagi.

Bagi banyak pemilik, keputusan bisnis tetap merupakan keputusan pribadi/keluarga. Modal usaha berasal dari tabungan keluarga, keuntungan digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, sementara risiko kegagalan bisnis harus ditanggung langsung oleh pemilik dan berdampak pada penghidupan keluarga. Dalam keadaan demikian, wajar jika UMKM cukup berhati-hati untuk mengambil utang. Bagi mereka, pinjaman bank mungkin dapat membantu kebutuhan keuangan mereka, namun di sisi lain juga akan menjadi kewajiban yang dapat membebani ekonomi keluarganya.

Karakteristik tersebut menjelaskan mengapa uang sendiri masih mendominasi pembiayaan UMKM. Tercermin dari respon mayoritas responden yang pernah mengajukan kredit, sekitar 78 persen

sumber pembiayaan UMKM formal dan 84 persen UMKM informal masih berasal dari dana internal. Fenomena ini menunjukkan bahwa kredit eksternal umumnya berperan sebagai pelengkap, bukan fondasi utama pembiayaan UMKM. Pola tersebut menunjukkan kecenderungan UMKM mendahulukan dana internal sebelum mencari pembiayaan eksternal. Hal inilah yang menjadi alasan struktural mengapa pembiayaan UMKM via lembaga keuangan termasuk bank itu relatif terbatas.

Meskipun demikian, fakta bahwa mayoritas menggunakan modal sendiri belum sepenuhnya menjelaskan rendahnya permintaan kredit UMKM. Temuan lainnya dalam riset ini juga menemukan alasan lainnya yang berkaitan dengan terbatasnya keinginan untuk mengembankan usaha. Survei menunjukkan bahwa hanya 22 persen UMKM formal dan 16 persen UMKM informal mengajukan kredit. Di antara mereka yang tidak mengajukan, sekitar separuh menyatakan tidak membutuhkan pinjaman. Sekilas, jawaban tersebut dapat ditafsirkan sebagai tanda bahwa sebagian besar UMKM telah memiliki modal yang cukup.

Hanya saja, tidak membutuhkan kredit bukan berarti tidak membutuhkan modal untuk bertumbuh. Seorang pebisnis yang mengalami penurunan jumlah pelanggan mungkin tidak berencana menambah persediaan barang, bukan karena modalnya berlimpah, melainkan karena tambahan produksi/kapasitas belum tentu dapat terjual dan sesuai permintaan pasar. Demikian pula, pemilik usaha tidak memiliki alasan untuk membeli alat produksi baru jika permintaan terhadap produknya belum meningkat. Dalam kedua ilustrasi tersebut, rendahnya permintaan kredit merupakan respons yang rasional terhadap terbatasnya peluang dan ruang tumbuh usaha.

Temuan mengenai kinerja dan rencana bisnis memperkuat penjelasan ini. Mayoritas responden melaporkan omzet yang stagnan bahkan menurun, sementara 83 persen UMKM formal dan

93 persen UMKM informal berencana menjalankan usaha seperti biasa, tanpa perubahan skala yang berarti. Dengan kata lain, banyak UMKM tidak sedang mempersiapkan ekspansi, melainkan berusaha mempertahankan kegiatan ekonomi yang telah mereka jalankan apa adanya.

Di sinilah letak perbedaan mendasar antara kebutuhan pembiayaan dan permintaan kredit. Kebutuhan modal dapat muncul karena keterbatasan kapasitas dan keinginan meningkatkannya, sedangkan permintaan kredit baru akan terwujud ketika pemilik usaha menganggap manfaat pinjaman lebih besar daripada biaya dan risiko ekspansi. Menurunkan bunga memang dapat memengaruhi perhitungan tersebut. Namun, bunga yang murah sekalipun tidak akan menghasilkan keputusan investasi apabila prospek penjualan tetap lemah. Sisi permintaan pasar ini menjadi pertimbangan pertama dan utama bagi pelaku UMKM dalam menentukan keputusan ekspansi dan kebutuhan pembiayaan.

Temuan dari sisi perbankan memperjelas persoalan ini. Di antara responden yang mengajukan kredit dan melaporkan hasilnya, tingkat persetujuan mencapai 96 persen bagi UMKM formal dan 90 persen bagi UMKM informal. Angka tersebut menunjukkan bahwa penolakan bank terhadap pengajuan kredit UMKM kecil sekali. Temuan ini membantah anggapan bahwa hambatan dominan dari akses pembiayaan UMKM berada di sisi bank yang menolak untuk menyalurkan kreditnya.

Bukti serupa terlihat dalam pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Meskipun tingkat persetujuan mencapai 89 persen bagi UMKM formal dan 83 persen bagi UMKM informal, hanya 13 persen dan 9 persen dari masing-masing kelompok yang mengajukan KUR dalam setahun terakhir. Temuan ini mengungkap keterbatasan mendasar subsidi bunga sebagai instrumen kebijakan. Subsidi dapat membuat kredit lebih terjangkau, namun tidak dengan sendirinya mendorong permintaan kredit UMKM. Selain itu, KUR tentu

menurunkan harga pinjaman dengan subsidi Pemerintah, hanya saja kebijakan ini bukan berarti dapat mendorong sebuah usaha untuk tumbuh dan berkembang. Temuan ini menekankan perlunya menempatkan kebijakan kredit dalam kerangka pembangunan UMKM yang lebih luas dan tepat desain. Terdapat tiga perubahan pendekatan yang menjadi usulan utama penelitian ini.

Pertama, perubahan fokus kebijakan perlu dilakukan dengan menggeser perhatian dari memastikan ketersediaan kredit menuju penciptaan peluang pertumbuhan dan pengembangan usaha. Kebijakan pembiayaan perlu berjalan bersama upaya memperkuat daya beli masyarakat, menjaga stabilitas harga bahan baku, dan memperluas akses pasar UMKM. Tanpa permintaan yang memadai terhadap barang dan jasa yang mereka hasilkan, tambahan kredit berisiko hanya meningkatkan beban keuangan tanpa memperbaiki kemampuan menghasilkan pendapatan dan melunasi cicilan tersebut. Dalam konteks ini, program pemerintah dan kemitraan dengan perusahaan besar dapat memainkan peranan strategis. Integrasi UMKM ke dalam rantai pasok melalui kontrak pembelian yang jelas dapat memberikan kepastian permintaan sekaligus memperkuat dasar penilaian kredit. Ketika sebuah usaha memperoleh pesanan yang dapat dipercaya, kebutuhan pembiayaan muncul secara alami untuk membeli bahan baku, meningkatkan kapasitas produksi, atau memenuhi kewajiban pengiriman. Dengan demikian, kebijakan pembangunan dan pengembangan pasar bagi UMKM dapat menjadi kebijakan penciptaan permintaan kredit secara natural.

Kedua, memperkuat kemampuan UMKM dalam mengelola usahanya secara profesional. Survei menemukan bahwa 40 persen UMKM informal belum mencatat pemasukan usahanya, sedangkan hanya 21 persen telah memisahkan rekening usaha dari rekening pribadi. Kondisi ini menyulitkan pemilik memahami kinerja bisnisnya sendiri dan membuat bank sulit menilai kemampuan membayar kembali pinjaman. Karena itu, peningkatan kelayakan

kredit perlu dipahami sebagai sebuah proses bertahap dan evolusi usaha. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran, pemisahan rekening, pemanfaatan transaksi digital, serta pembentukan rekam jejak keuangan merupakan fondasi sebelum usaha memperoleh pembiayaan yang lebih kompleks.

Ketiga, perubahan berkaitan dengan desain instrumen pembiayaan. UMKM bukan kelompok yang seragam. Sebagian memiliki kemampuan dan peluang untuk berekspansi, sebagian membutuhkan modal kerja untuk mempertahankan operasional, sedangkan sebagian lainnya hanya mau menjalankan usaha apa adanya. Setiap kelompok menghadapi kebutuhan dan risiko yang berbeda. Karena itu, produk pembiayaan perlu disesuaikan dengan karakteristik usaha tersebut.

Pembiayaan berbasis piutang, persediaan, dan kontrak pembelian dapat menjadi alternatif bagi usaha yang memiliki kegiatan ekonomi produktif tetapi kekurangan agunan konvensional. Pada saat yang sama, penguatan skema penjaminan kredit dapat membantu perbankan mengelola risiko yang selama ini membatasi pembiayaan bagi usaha kecil. Penjaminan bukan pengganti sepenuhnya bagi subsidi bunga, melainkan instrumen pelengkap yang lebih langsung menjawab persoalan risiko kredit. Keduanya perlu dirancang dengan memperhatikan kemampuan bayar, kelayakan usaha, serta keberlanjutan pembiayaan.

Tentu saja, penelitian ini memiliki batasan. Survei yang dilakukan pada satu periode belum dapat membuktikan secara kausal seberapa besar lemahnya permintaan menjelaskan perlambatan kredit UMKM nasional sejak 2022. Penggunaan data panel, termasuk perkembangan kinerja usaha dan pembiayaan sepanjang 2022-2026, diperlukan untuk menangkap fenomena penurunan kredit UMKM secara lebih utuh. Namun, keterbatasan tersebut tidak mengurangi pentingnya temuan bahwa kebijakan kredit perlu berangkat dari pemahaman mengenai perilaku dan keadaan nyata pelaku usaha, bukan hanya dari sisi supply.

Pada akhirnya, buku ini mengajak kita semua melihat persoalan kredit UMKM dari sudut pandang yang lebih jernih. Selama ini, keberhasilan kebijakan kerap diukur melalui jumlah pinjaman yang disalurkan, jumlah debitur yang memperoleh pembiayaan, atau besarnya anggaran subsidi yang dikucurkan. Ukuran tersebut memang penting, hanya saja belum cukup untuk menjelaskan apakah pembiayaan benar-benar menghasilkan usaha yang lebih produktif yang mampu terus tumbuh dan berkembang.

Pertumbuhan kredit seharusnya menjadi konsekuensi dari pertumbuhan kegiatan usaha, bukan tujuan yang dikejar secara terpisah dari perkembangan ekonomi UMKM itu sendiri. Ketika pasar berkembang, usaha dikelola dengan baik, dan peluang investasi semakin menjanjikan, kredit akan tumbuh dengan sendirinya. Sebaliknya, tanpa fondasi tersebut, memperbesar penawaran kredit belum tentu menghasilkan perubahan yang diharapkan atau bahkan justru menjadi kontraproduktif. Dengan demikian, tantangan terbesar Indonesia bukan lah bagaimana membuat lebih banyak UMKM yang memperoleh pinjaman, melainkan bagaimana menciptakan lebih banyak UMKM yang memiliki kemampuan untuk tumbuh dan berkembang.

BAB 10

Rekomendasi Kebijakan

Rekomendasi berikut dirumuskan dari temuan survei dan diperkuat dengan bukti literatur. Tabel 10.1 merangkum keterkaitan antara temuan, instrumen, dan pelaksana utama.

Tabel 10.1 Matriks rekomendasi kebijakan

Rekomendasi	Temuan dasar	Pelaksana utama
1. Program pemerintah sebagai katalis permintaan	Menurunnya kinerja UMKM dan rendahnya permintaan pembiayaan	BGN, Kemenkop, LKPP, pemda, bank
2. Tangga kelayakan kredit	40% UMKM informal tidak mencatat, 21% memisahkan rekening	Kementerian UMKM, OJK, bank, asosiasi
3. Agunan piutang dan persediaan	Piutang & persediaan hampir hanya dipakai UMKM formal	Kemenkum, OJK, bank, Bappebti
4. Kredit berbasis segmen	Formal: 24% untuk ekspansi, informal: 69% modal kerja	Bank, BI, OJK
5. Diversifikasi ke penjaminan	30% enggan karena bunga/ takut berutang, UMKM didominasi informal	Kemenkeu, lembaga penjamin, OJK

Rekomendasi	Temuan dasar	Pelaksana utama
6. Menjaga sisi permintaan	Bahan baku 57% biaya, saldo laba UMKM informal -7 poin, 83-93% business as usual	Kemenko Perekonomian, BI, pemda, Kemendag, Kemenkeu
7. Bank sebagai penghubung rantai pasok	Hanya 19% UMKM formal dan 2% informal terhubung dengan perusahaan besar	Bank, perusahaan jangkar (BUMN/ swasta), Kemenkop
8. Digitalisasi berbasis telepon pintar	87% UMKM informal memakai telepon pintar, 8-9% mencatat secara digital, 21% memisahkan rekening	Bank, BI, OJK, penyedia jasa pembayaran

a. Menjadikan Program Pemerintah Sebagai Katalis Permintaan

Karena alasan terbesar UMKM tidak meminjam adalah tidak adanya kebutuhan dan kebutuhan itu erat kaitannya dengan stagnasi permintaan, kebijakan kredit perlu diawali dari sisi pertumbuhan pasar. MBG, KDMP, dan proyek strategis pemerintah lainnya dapat berfungsi sebagai katalisator pertumbuhan permintaan produk/ jasa yang ditawarkan oleh UMKM. Dengan kepastian order di tangan, UMKM memiliki bukti untuk meminjam dan bank memiliki sumber pembayaran yang dapat diverifikasi. Di sinilah peran berbagai proyek Pemerintah, khususnya MBG dan KDMP yang dapat menjadi sumber permintaan baru bagi UMKM.

b. Membangun Tangga Kelayakan Kredit

Pembinaan UMKM saat ini tersebar di banyak kementerian, lembaga, dan bank dengan kurikulum yang berbeda-beda. Pendampingan perlu dipusatkan pada lima anak tangga (Kotak 6.1): pembukuan sederhana, pemisahan rekening usaha, pemanfaatan transaksi digital, pengurusan legalitas (NIB), dan persiapan

pengajuan kredit. Kurikulum perlu disesuaikan dengan profil pemilik UMKM informal yang banyak dipimpin perempuan dengan pendidikan menengah. Sisi pembiayaan dapat mendukung dengan menjadikan riwayat transaksi digital sebagai data alternatif dalam penilaian kredit.

c. Memperluas Agunan Berbasis Piutang Dan Persediaan

Kerangka hukum untuk agunan aset bergerak sudah tersedia, namun pemanfaatannya oleh UMKM masih sangat terbatas. Langkah yang diusulkan meliputi: penyederhanaan dan penurunan biaya pendaftaran fidusia untuk plafon kecil, standar penilaian persediaan dan piutang yang dapat dipantau secara digital, kepastian dan kecepatan eksekusi agunan, serta integrasi *invoice financing* dengan kontrak pembelian dari katalisator/*anchor buyer* pada rekomendasi 10.1. Reformasi semacam ini akan menghasilkan manfaat besar bagi usaha kecil dan muda (Love et al., 2016, Djankov et al., 2007).

d. Mendesain Kebijakan Kredit Berdasarkan Kebutuhan Segmen

Temuan Bab 7 menunjukkan bahwa satu produk pembiayaan tidak cocok untuk semua. Harus ada penyesuaian untuk masing-masing kebutuhan UMKM yang beragam. Bagi UMKM formal, yang lebih banyak menggunakan kredit untuk menambah kapasitas produksi, bank perlu menawarkan kredit investasi dengan tenor yang sesuai umur ekonomis aset. Bagi UMKM informal, prioritasnya adalah kredit modal kerja bertenor pendek dengan pencairan cepat dan dokumen minimal.

e. Diversifikasi Kebijakan: Penjaminan Kredit Sebagai Alternatif Subsidi Bunga

Subsidi bunga, seperti pada KUR, menurunkan harga kredit tetapi tidak menanggung risiko. Ketika ekonomi melemah dan kualitas debitur menurun, bank dapat menahan penyaluran meskipun bunga disubsidi. Skema penjaminan kredit, secara langsung mengompensasi risiko bank dan terbukti efektif mempertahankan aliran kredit UMKM, khususnya pada masa pelemahan ekonomi bahkan krisis (Corredera-Catalán et al., 2021, Zecchini & Ventura, 2009). Desainnya perlu memperhatikan rasio penjaminan yang optimal untuk menghindari *moral hazard* (Yoshino & Taghizadeh-Hesary, 2019, Boschi et al., 2014) dan kriteria kelayakan yang cukup luas untuk menjangkau UMKM informal (Lagazio et al., 2021). Diversifikasi ini tidak berarti menghapus KUR, namun menyeimbangkan porsi anggaran antara subsidi bunga dan penanggungan risiko kredit.

f. Menjaga Sisi Permintaan: Daya Beli, Harga Input, Dan Persaingan Impor

Rekomendasi pembiayaan tidak akan efektif bila pasar UMKM terus menyusut. Survei menunjukkan bahwa bahan baku menyerap rata-rata 57 persen biaya usaha. Dengan kata lain, UMKM sangat sensitif terhadap inflasi harga input. Pada saat yang sama, mayoritas UMKM hanya berencana menjalankan usaha seperti biasa. Dengan kata lain, kemampuan usaha menghasilkan laba (rentabilitas) sedang tertekan dari dua arah: biaya naik, sementara penjualan tertahan atau bahkan turun. Terlebih, konsumsi rumah tangga pasca pandemi belum pulih total, kecenderungan konsumsi masih lemah, dan rumah tangga semakin menggerus tabungannya untuk bertahan hidup.

Karena itu, kebijakan kredit UMKM perlu berjalan bersama kebijakan permintaan: (i) stabilisasi harga bahan baku utama

UMKM, terutama pangan dan input produksi, melalui koordinasi Tim Pengendalian Inflasi Pusat dan Daerah (TPIP/TPID), (ii) menjaga daya beli kelompok berpendapatan rendah melalui bantuan sosial yang tepat waktu, dan (iii) melindungi UMKM dari penetrasi produk impor murah melalui pemanfaatan instrumen pengamanan perdagangan yang tepat sasaran. Survei ini tidak mengukur tekanan impor secara langsung sehingga besarnya dampak per sektor/komoditas perlu dikaji lebih lanjut. Bagi perbankan, implikasi praktisnya adalah memantau indikator permintaan debitur, yaitu penjualan, arus kas, dan rentabilitas, sebagai sinyal dini. Khususnya bagi UMKM yang terpapar kuat ancaman impor.

g. Memperkuat Posisi Perbankan: Dari Penyalur Kredit Menjadi Penghubung Rantai Pasok

Hanya 19 persen UMKM formal dan 2 persen UMKM informal yang memiliki hubungan usaha dengan perusahaan besar, padahal keterhubungan inilah yang memberikan kepastian permintaan dan memungkinkan UMKM mencapai skala ekonomi (economies of scale). Bank memiliki posisi yang unik karena melayani UMKM sekaligus perusahaan besar. Karena itu, positioning perbankan yang diusulkan adalah sebagai penghubung (orkestrator) rantai pasok, bukan semata penyalur kredit. Hal ini dapat dilakukan melalui tiga model bisnis:

- *Supply chain financing* berbasis perusahaan jangkar. Bank membiayai UMKM pemasok berdasarkan *purchase order* atau *invoice* yang telah disetujui perusahaan jangkar, baik BUMN maupun swasta. Dengan skema ini, risiko kredit bertumpu pada kualitas pembeli, bukan pada agunan UMKM.
- Agregasi UMKM. Koperasi, termasuk KDMP, atau klaster usaha menghimpun pembelian bahan baku, produksi, dan pemasaran UMKM agar mencapai skala ekonomi, bank membiayai entitas agregator dengan arus kas yang lebih stabil.

- Ekosistem *closed-loop*. Pemasok bahan baku, UMKM, pembeli, dan bank dihubungkan dalam satu alur pembayaran, sehingga penggunaan dana dan sumber pelunasan dapat diverifikasi.

Model ini sekaligus menjawab kendala sisi penawaran: bank pada dasarnya bersedia menyalurkan kredit, namun tertahan oleh risiko gagal bayar. Kepastian pembeli dan alur pembayaran yang tertutup menurunkan risiko gagal bayar tanpa menambah beban agunan. Dari sisi pendanaan, kendala biaya dana untuk menawarkan bunga kredit yang rendah. Pendanaan tersebut sudah tersedia, namun belum terealisasi dalam penyaluran. Percepatan pelaksanaannya, dengan memprioritaskan penyaluran melalui skema rantai pasok di atas, akan memadukan bunga yang lebih rendah dengan risiko yang lebih terkendali.

h. Digitalisasi UMKM Berbasis Telepon Pintar

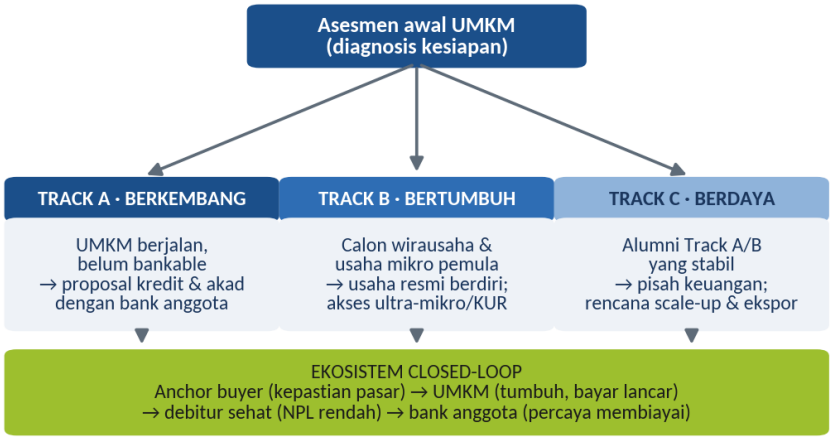
Telepon pintar sudah digunakan oleh 97 persen UMKM formal dan 87 persen UMKM informal, jauh melampaui pencatatan digital (8 hingga 9 persen UMKM informal) maupun perangkat lunak akuntansi (12 persen UMKM formal). Tantangan digitalisasi terbesar ada pada UMKM informal sehingga pendekatannya perlu bertumpu pada perangkat yang sudah dimiliki dan lebih fleksibel, yaitu telepon pintar, bukan komputer/laptop.

Bank dapat mendukung melalui: (i) aplikasi mobile banking dan QRIS yang dilengkapi fitur pencatatan kas sederhana sehingga setiap transaksi tercatat otomatis, (ii) pembukaan rekening usaha secara digital dengan dokumen minimal, untuk mendorong pemisahan rekening yang baru dilakukan 21 persen UMKM informal, (iii) pengajuan kredit mikro melalui aplikasi dengan penilaian berbasis riwayat transaksi, atas persetujuan pemilik data, untuk menyaingi keunggulan kecepatan pemberi pinjaman non-bank dan (iv) edukasi literasi digital dan keamanan transaksi melalui cabang dan agen layanan keuangan tanpa kantor (Laku

Pandai). Dengan cara ini, digitalisasi menjadi jalan menuju tangga kelayakan kredit

i. Optimalisasi UMKM Center

Sebagai wahana untuk menjalankan rekomendasi di atas secara terpadu, buku ini mengusulkan optimalisasi berbagai UMKM Center. Pusat ini dirancang sebagai jembatan yang mengantar UMKM dari kondisi belum siap menjadi layak dibiayai, lalu terhubung ke pasar, dengan kemajuan yang terukur. Salah satu yang dapat dijadikan *benchmark* adalah milik PERBANAS (Gambar 10.1).



Sumber: Tim penyusun.

Gambar 10.1 Rancangan UMKM Center Perbanas

Setiap UMKM akan melalui asesmen awal yang menempatkannya pada salah satu dari tiga jalur. *Track* A (Berkembang), sebagai prioritas dapat menyasar UMKM yang sudah berjalan tetapi belum bankable, dengan keluaran berupa proposal kredit hingga akad pembiayaan dengan bank anggota. *Track* B (Bertumbuh) menyasar calon wirausaha dan usaha mikro

pemula, dengan keluaran usaha yang resmi berdiri dan akses pembiayaan ultra-mikro atau KUR. *Track* C (Berdaya) menyasar alumni *Track* A dan B yang sudah stabil, dengan keluaran pemisahan keuangan usaha serta rencana *scale-up* dan ekspor.

Program semacam ini dapat bekerja dalam ekosistem *closed-loop* yang melibatkan empat pilar, yaitu bank, dunia usaha, regulator, dan UMKM. *Anchor buyer* memberikan kepastian pasar, UMKM tumbuh dan membayar kewajibannya dengan lancar, debitur yang sehat menjaga NPL tetap rendah, dan bank anggota semakin percaya untuk membiayai. Metrik utama yang diusulkan adalah jumlah UMKM yang berhasil memperoleh pembiayaan dari bank anggota, didukung indikator nilai total pembiayaan, tingkat kelulusan, kontrak offtake yang terbentuk, wirausaha baru yang diformalkan, dan kolektibilitas kredit.

Peta jalan tahun pertama terdiri atas empat tahap: *ideation* dan penggalangan komitmen (bulan 1-2), mencakup finalisasi desain, komitmen bank anggota dan *anchor buyer* pertama, serta penetapan kota percontohan, *pilot cohort* (bulan 3-6) untuk satu hingga dua angkatan Track A dengan alur 90 hari, evaluasi (bulan 7) untuk mengukur metrik dan menyempurnakan kurikulum serta kriteria kelulusan bersama bank, dan perluasan (bulan 8-12) melalui cabang bank anggota serta penambahan Track B dan C. Tahun pertama diusulkan ditanggung penuh oleh pembinanya sebagai tanggung jawab sosial industri sehingga UMKM peserta tidak dipungut biaya, dengan transisi ke skema *cost-sharing* setelah model terbukti.

j. Agenda Riset Lanjutan

Beberapa pertanyaan penting belum dapat dijawab oleh survei ini dan layak menjadi agenda lanjutan:

i. pemisahan yang lebih tegas antara “tidak butuh” karena kecukupan dana dan karena ketiadaan peluang usaha,

ii. evaluasi dampak program-program Pemerintah yang terkait UMKM (khususnya MBG dan KDMP) terhadap performa usaha dan permintaan pembiayaan,

iii. uji coba pemanfaatan data transaksi digital untuk penilaian kredit UMKM, dan

iv. pengukuran biaya dan manfaat skema penjaminan dibandingkan subsidi bunga pada portofolio KUR.

v. analisis per sektor usaha, yang belum dapat dilakukan dalam survei ini karena jumlah sampel per sektor terbatas sehingga survei berikutnya perlu menggunakan desain sampel berstrata dengan kuota minimum per sektor,

vi. kajian determinan permintaan kredit UMKM yang mengaitkan inflasi, daya beli, dan rentabilitas usaha, dengan memadukan data survei ini dan survei UMKM berkala yang telah berjalan,

vii. studi kasus model bisnis rantai pasok dan closed-loop antara UMKM, perusahaan jangkar, dan bank,

viii. evaluasi kebijakan makroekonomi terhadap biaya dana dan suku bunga kredit UMKM,

ix. analisis risiko NPL per segmen dan sektor,

x. dampak penetrasi produk impor murah terhadap UMKM per sektor/komoditas, dan

xi. studi hambatan partisipasi UMKM dalam rantai pasok program-program Pemerintah, khususnya MBG dan KDMP dan juga perusahaan swasta.

Dari sisi metodologi, survei berikutnya perlu mengatasi perbedaan pemahaman pertanyaan antar-UMKM. Caranya dengan menyisipkan pertanyaan atau penjelasan edukatif sebelum pertanyaan inti, berupa definisi singkat disertai contoh sederhana untuk istilah seperti agunan, piutang, persediaan, KUR, dan restrukturisasi. Dengan cara ini, jawaban antar-responden menjadi lebih sebanding dan bias akibat perbedaan tafsir dapat ditekan. Survei berkala dengan panel responden yang sama akan sangat membantu memantau pergerakan UMKM menaiki tangga kelayakan kredit.

BAB 11

Daftar Pustaka

Adomako, S., Danso, A. & Ofori Damoah, J. (2016). The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana. *Venture Capital, 18*(1), 43-61. https://doi.org/10.1080/13691066.2015.1079952

Agyei, J., Sun, S. & Abrokwah, E. (2020). Trade-off theory versus pecking order theory: Ghanaian evidence. *SAGE Open, 10*(3). https://doi.org/10.1177/2158244020940987

Aschhoff, B. & Sofka, W. (2009). Innovation on demand—Can public procurement drive market success of innovations? *Research Policy, 38*(8), 1235-1247. https://doi.org/10.1016/j.respol.2009.06.011

Badan Pusat Statistik (BPS) (2017). Hasil Pendaftaran Usaha/Perusahaan Sensus Ekonomi 2016, 17-18. https://se2016.bps.go.id/umkumb/files/buku/00_Indonesia.pdf?utm_source=chatgpt.com

Bae, K.-H. & Goyal, V. K. (2009). Creditor rights, enforcement, and bank loans. *The Journal of Finance, 64*(2), 823-860. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2009.01450.x

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. & Kinnan, C. (2015). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics,* 7 (1), 22–53. https://doi.org/10.1257/app.20130533

Bank Indonesia (BI). (2026). *Statistik Sistem Keuangan Indonesia* [Data set, diakses melalui CEIC]. BI.

Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance, 30*(11), 2931-2943. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009

Berg, T., Burg, V., Gombović, A. & Puri, M. (2020). On the rise of FinTechs: Credit scoring using digital footprints. *The Review of Financial Studies, 33*(7), 2845-2897. https://doi.org/10.1093/rfs/hhz099

Berger, A. N. & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance, 22*(6-8), 613-673. https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7

Björkegren, D. & Grissen, D. (2020). Behavior revealed in mobile phone usage predicts credit repayment. *The World Bank Economic Review, 34*(3), 618-634. https://doi.org/10.1093/wber/lhz006

Blalock, G. & Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. Journal of International Economics, 74(2), 402-421. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.05.011

Boschi, M., Girardi, A. & Ventura, M. (2014). Partial credit guarantees and SMEs financing. *Journal of Financial Stability, 15*, 182-194. https://doi.org/10.1016/j.jfs.2014.09.007

Brown, M., Ongena, S., Popov, A. & Yesin, P. (2011). Who needs credit and who gets credit in Eastern Europe. *Economic Policy*, 26(65), 93-130. https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2010.00259.x

Buvinic, M., Knowles, J. C. & Witoelar, F. (2022). The unfolding of women's economic empowerment outcomes: Time path of impacts in an Indonesia trial. *World Development*, 158. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105974.

CEIC (2026). Indonesia [Dataset]. https://www.ceicdata.com/en/country/indonesia

Cornelli, G., Frost, J., Gambacorta, L. & Jagtiani, J. (2024). The impact of fintech lending on credit access for U.S. small businesses. *Journal of Financial Stability, 73*. https://doi.org/10.1016/j.jfs.2024.101290

Corredera-Catalán, F., di Pietro, F. & Trujillo-Ponce, A. (2021). Post-COVID-19 SME financing constraints and the credit guarantee scheme solution in Spain. *Journal of Banking Regulation, 22*(3), 250-260. https://doi.org/10.1057/s41261-021-00143-7

Cowan, K., Drexler, A. & Yañez, Á. (2015). The effect of credit guarantees on credit availability and delinquency rates. *Journal of Banking & Finance*, Elsevier, 59(C), 98-110. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.04.024.

Dalton, P.S., Rüschenpöhler, J., Uras, B. & Zia, B. (2021). Curating Local Knowledge: Experimental Evidence from Small Retailers in Indonesia. *Journal of the European Economic Association*. 19(5), 2622–2657, https://doi.org/10.1093/jeea/jvab007

de Mel, S., McKenzie, D. & Woodruff, C. (2013). The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka. *American Economic Journal: Applied Economics, 5*(2), 122-150. https://doi.org/10.1257/app.5.2.122

Deserranno, E., León-Ciliotta, G. & Witoelar, F. (2025). When Transparency Fails: Financial Incentives for Local Banking Agents in Indonesia. *The Review of Economics and Statistics*, 107 (6): 1537–1552. https://doi.org/10.1162/rest_a_01359

Djankov, S., McLiesh, C. & Shleifer, A. (2007). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics, 84*(2), 299-329. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.03.004

Drexler, A., Fischer, G. & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1–31. https://doi.org/10.1257/app.6.2.1

Edler, J. & Georghiou, L. (2007). Public procurement and innovation—Resurrecting the demand side. *Research Policy, 36*(7), 949-963. https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.03.003

Favour Capital, Skystar Capital, AFTECH, & AWS Indonesia. (2025). Indonesia Fintech 2025 Report: Past Lessons and Future Opportunities. Asosiasi FinTech Indonesia. fintech.id. https://fintechid-bucket.s3.ap-southeast-3.amazonaws.com/aftech/knowledgeHub/76cdb47e-b73b-4399-a325-98611ccea338.pdf

Guiso, L. & Parigi, G. (1999). Investment and Demand Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 185–227. https://doi.org/10.1162/003355399555981

Han, L., Fraser, S. & Storey, D. J. (2009). Are good or bad borrowers discouraged from applying for loans? Evidence from US small

business credit markets. *Journal of Banking & Finance, 33*(2), 415-424. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.08.014

Haselmann, R., Pistor, K. & Vig, V. (2010). How law affects lending. *The Review of Financial Studies, 23*(2), 549-580. https://doi.org/10.1093/rfs/hhp073

Hope, O.-K., Thomas, W. B. & Vyas, D. (2011). Financial credibility, ownership, and financing constraints in private firms. Journal of International Business Studies, 42(7), 935-957. https://doi.org/10.1057/jibs.2011.23

Hussain, J., Salia, S. & Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development, 25*(6), 985-1003. https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2018-0021

Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). *Standar akuntansi keuangan entitas mikro, kecil, dan menengah (SAK EMKM)*. Ikatan Akuntan Indonesia.

International Committee on Credit Reporting. (2018). *Use of alternative data to enhance credit reporting to enable access to digital financial services by individuals and SMEs operating in the informal economy: Guidance note*. World Bank. https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099456306092223565

Johnston, D. & Morduch, J. (2008) The Unbanked: Evidence from Indonesia, *The World Bank Economic Review*, 22 (3), 517–537, https://doi.org/10.1093/wber/lhn016

Kon, Y. & Storey, D. J. (2003). A theory of discouraged borrowers. *Small Business Economics, 21*(1), 37-49. https://doi.org/10.1023/A:1024447603600

La Porta, R. & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives, 28*(3), 109-126. https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109

Lagazio, C., Persico, L. & Querci, F. (2021). Public guarantees to SME lending: Do broader eligibility criteria pay off? *Journal of Banking & Finance, 133*, Article 106287. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106287

Love, I., Martínez Pería, M. S. & Singh, S. (2016). Collateral registries for movable assets: Does their introduction spur firms' access to bank

financing? *Journal of Financial Services Research, 49*(1), 1-37. https://doi.org/10.1007/s10693-015-0213-2

Myers, S. C. & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics, 13*(2), 187-221. https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0

Nicolas, T. (2022). Short-term financial constraints and SMEs' investment decision: evidence from the working capital channel. *Small Business Economics*, 58, 1885–1914. https://doi.org/10.1007/s11187-021-00488-3

Ono, A. & Uesugi, I. (2009). Role of collateral and personal guarantees in relationship lending: Evidence from Japan's SME loan market. *Journal of Money, Credit and Banking, 41*(5), 935-960. https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2009.00239.x

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2020 Nomor 94.

Otoritas Jasa Keuangan (2024). Siaran Pers: Pengumuman Berakhirnya Stimulus Restrukturisasi Kredit Perbankan Dalam Rangka Penanganan Pandemi Covid-19 (SP-41/OJK/GKPB/III/2024). https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Pengumuman-Berakhirnya-Stimulus-Restrukturisasi-Kredit-Perbankan-Dalam-Rangka-Penanganan-Pandemi-Covid-19.aspx

Otoritas Jasa Keuangan (2026). Portal Data [Dataset]. https://data.ojk.go.id/SJKPublic/Dataset/Dataset?id=45

Petersen, M.A. & Rajan, R.G. (1994), The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. The Journal of Finance, 49, 3-37. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1994.tb04418.x

Republik Indonesia. (2020). Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2020 Nomor 245.

Republik Indonesia. (2023). Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang

Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2023 Nomor 41.

Stiglitz, J. E. & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review, 71*(3), 393-410.

Ulyssea, G. (2018). Firms, informality, and development: Theory and evidence from Brazil. *American Economic Review, 108*(8), 2015-2047. https://doi.org/10.1257/aer.20141745

World Bank. (2023). *Enterprise Surveys: Indonesia 2023* [Data set]. https://www.enterprisesurveys.org

World Bank. (2024). *Informal Sector Enterprise Surveys: Indonesia 2024* [Data set]. https://www.enterprisesurveys.org

Vos, E., Yeh, A.J. , Carter, S. & Tagg, S. (2007). The happy story of small business financing. *Journal of Banking & Finance*, 31 (9), https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.09.011

Yoshino, N. & Taghizadeh-Hesary, F. (2019). Optimal credit guarantee ratio for small and medium-sized enterprises' financing: Evidence from Asia. *Economic Analysis and Policy, 62*, 342-356. https://doi.org/10.1016/j.eap.2018.09.011

Zecchini, S. & Ventura, M. (2009). The impact of public guarantees on credit to SMEs. *Small Business Economics, 32*(2), 191-206. https://doi.org/10.1007/s11187-007-9077-7

BAB 12

Lampiran A. Jumlah Observasi per Indikator

Tabel 12.1 merangkum jumlah observasi efektif untuk setiap indikator utama. Jumlah observasi berbeda antar indikator karena responden yang menjawab "tidak tahu", tidak relevan, atau tidak konsisten dikeluarkan dari perhitungan.

Tabel 12.1 Jumlah observasi efektif indikator utama

Indikator	Observasi	Keterangan
Total responden (termasuk sebaran responden, komposisi sektor usaha)	1.806	943 formal, 863 informal
Pengambil keputusan utama, Pendidikan Terakhir pemilik, tujuan usaha, Adopsi teknologi digital, Pengajuan kredit oleh usaha, Status kredit restrukturisasi pandemi	1.806	
Pengalaman usaha pemilik	1.683	
Lama usaha beroperasi	1.719	
Pekerja keluarga / tidak dibayar	1.779 / 1.742	
Komponen biaya	1.349	782 formal, 567 informal, mengisi ketiga komponen

Indikator	Observasi	Keterangan
Pencatatan pemasukan / pengeluaran	1.805 / 1.804	Pilihan ganda
Transaksi digital *cash in* / *cash out*	1.663 / 1.678	
Kinerja 12 bulan	1.799-1.804	Omzet, modal, pekerja, laba
Rencana 12 bulan	1.787-1.795	Tidak saling eksklusif
Hubungan dengan perusahaan besar (berdasarkan jenis perusahaan)	202	181 formal, 21 informal (1.800 menjawab ya / tidak terkait hubungan dengan perusahaan besar)
Rekening usaha terpisah	1.790	16 jawaban tidak konsisten dikeluarkan
Sumber pembiayaan	343	Responden yang mengajukan kredit
Alasan tidak mengajukan kredit	1.466	
Hasil pengajuan kredit, agunan sebagai syarat	329	
Alasan penolakan kredit	15	Indikatif
Jenis agunan	237	Tidak termasuk jenis lain (mis. BPKB)
Pernah memperoleh KUR / pengajuan KUR	1.713 / 1.721	
Alasan pinjaman non-bank	151	85 formal, 66 informal

Memahami Pembiayaan UMKM: Realitas dan Tantangan Pasca Covid-19

Dari Mana Revitalisasi Kredit UMKM Dimulai?

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, tetapi akses pembiayaan dan pertumbuhan kreditnya masih menghadapi berbagai tantangan, terutama pascapandemi COVID-19. Buku Memahami Pembiayaan UMKM: Realitas dan Tantangan Pasca Covid-19 mengulas kondisi tersebut berdasarkan Survei UMKM PERBANAS 2026 terhadap 1.806 pelaku usaha. Pembahasan mencakup karakteristik, kinerja, pengelolaan keuangan, serta perilaku UMKM dalam mengakses pembiayaan, baik dari sektor formal maupun informal.

Buku ini mengungkap bahwa perlambatan kredit UMKM tidak hanya berkaitan dengan penyaluran kredit perbankan, tetapi juga rendahnya permintaan pembiayaan dari pelaku usaha. Melalui analisis berbagai kendala dan potensi UMKM, buku ini menawarkan rekomendasi untuk memperkuat kelayakan usaha, memperluas akses pembiayaan dan pasar, serta mendorong peran perbankan dan pemerintah dalam mendukung pengembangan UMKM.

PERBANAS
PERHIMPUNAN BANK NASIONAL

Jl. Perbanas Karet Kuningan, Kuningan, Setiabudi
Jakarta Selatan, DKI Jakarta Raya

UNIVERSITAS INDONESIA PUBLISHING
Gedung Sabha Widya Lt. Dasar
Srengseng Sawah, Jakarta Selatan - 12630
Komplek ILRC - Gedung Arsip B Lt. 2
Kampus UI Depok, Jawa Barat - 16424
uipublishing@ui.ac.id
www.uipublishing.co.id
0818 436 500 / 0812 9476 1054

ISBN 978-634-244-327-9 (EPUB)
9 786342 443279