

LOMBA KARYA TULIS ESAI NASIONAL

DIKSI FEST 6



**E-liteSMEs.com : Pendidikan Laporan
Keuangan UMKM Oleh Generasi Z dengan
Konsep Analisis Kelayakan Finansial Menuju
Investasi Inklusif**

DISUSUN OLEH :

RETNO WULAN DARI

041511233241

Universitas Airlangga

Surabaya

2019

LEMBAR ORISINALITAS KARYA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Retno Wulan Dari

NIM : 041511233241

Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

Dengan ini menyatakan bahwa naskah/ Tulisan Yang kami ikut sertakan dalam Lomba Karya Tulis Essay Nasional Diksi Fest6 yang berjudul: E-liteSMEs.com : Pendidikan Laporan Keuangan UMKM Oleh Generasi Z dengan Konsep Analisis Kelayakan Finansial Menuju Investasi Inklusif merupakan hasil karya tulis sendiri, bukan terjemahan, belum pernah diikutsertakan dalam konferensi atau Kompetisi lain, tidak sedang dalam proses seleksi pada konferensi atau perlombaan lain dan belum pernah dimuat dalam media apapun. Saya bersedia menanggung segala tuntutan jika dikemudian hari ada pihak yang merasa dirugikan, baik secara pribadi maupun secara hukum. Demikian surat pernyataan ini. Apabila terbukti terdapat pelanggaran, saya bersedia didiskualifikasi dari lomba ini.

Surabaya, 14 April 2019



Retno Wulan Dari

NIM : 041511233241

PENDAHULUAN

Indonesia akan menghadapi era Revolusi Industri 4.0. Banyak hal yang perlu dipersiapkan termasuk sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM). Menteri Perindustrian (2018) menyatakan UMKM merupakan salah satu dari sepuluh sektor yang harus dipersiapkan yakni melalui pemberdayaan dalam penguasaan teknologi. Pemberdayaan UMKM sangat tepat karena memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (2019) menunjukkan kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai 57,6% dan menyerap tenaga kerja sebanyak 96,7% dari total pekerja di Indonesia. Selain itu UMKM juga berkontribusi dalam ekspor Indonesia. Namun, dibalik potensi UMKM yang besar masih memiliki beberapa permasalahan. Penelitian Wahid (2014) menjelaskan kesulitan – kesulitan yang dihadapi oleh UMKM dengan memberikan bobot presentasi pada masing – masing permasalahan yakni Kesulitan modal (35,7%), Kesulitan pemasaran (34,8%), Bahan baku (10,8%), Bahan bakar minyak (BBM) atau energi (4,1%), Transportasi (2,8%), Keterampilan (1,2%), Upah buruh (0,8%), dan Lainnya (9,8%).

Permodalan UMKM masih menjadi kendala sampai saat ini, Menurut data OJK (2017), kebutuhan kredit bagi UMKM sebesar Rp1.700 triliun per tahun di Indonesia. Lembaga keuangan yang ada hanya dapat memenuhi Rp700 triliun dari kebutuhan tersebut sehingga ada kekurangan pendanaan bagi UMKM sebesar Rp1.000 triliun di Indonesia dalam satu tahun. Hal ini salah satunya disebabkan sejak terjadinya krisis global tahun 2008, regulasi sektor perbankan semakin ketat sehingga UMKM dengan sifat *unbankable* memiliki keterbatasan dalam mengakses kredit bank. Kondisi tersebut mendorong munculnya *financial technology (fintech)* yang bisa menjadi solusi usaha yang *unbankable* seperti UMKM dalam mengajukan pendanaan. Hal ini sejalan dengan *International Monetary Fund* (2015), yang menyatakan bahwa untuk mendukung *Sustainable Development Goals* diperlukan sumber pendanaan alternatif yang bisa diakses seluruh sektor usaha. Menurut *National Digital Research Centre* (NDRC), *fintech* adalah istilah yang digunakan untuk menyebut inovasi di bidang jasa finansial,

mengacu pada inovasi finansial dengan sentuhan teknologi modern. Konsep *fintech* meliputi layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia, yaitu *payment channel system*, *digital banking*, *online digital insurance*, *Peer to Peer (P2P) Lending*, serta *crowdfunding* (Siregar 2016).

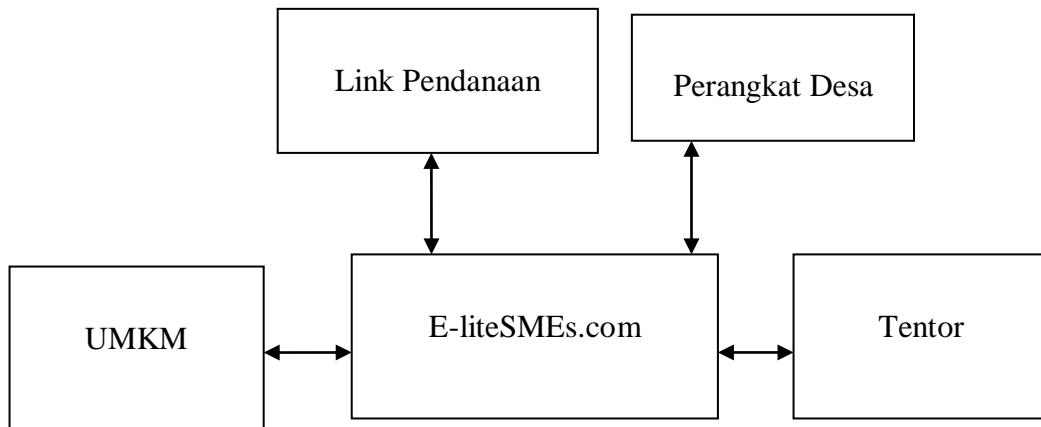
Saat ini UMKM bisa mengajukan pendanaan melalui *crowdfunding lending based* atau biasa disebut *crowdfunding* berbasis pinjaman yaitu website sebagai intermediasi UMKM yang membutuhkan pendanaan dengan investor yang ingin menanamkan modalnya. Investor bisa mendapatkan bagi hasil. *Crowdfunding* memberi kemudahan bagi UMKM dalam pendanaan karena regulasi yang tidak seketat perbankan. Secara teknis UMKM yang ingin mengajukan pendanaan mengupload proposal usaha yang memuat laporan keuangan. Namun, dominasi UMKM belum bisa membuat laporan keuangan secara layak. Badan Ekonomi Kreatif (2017) menyebutkan bahwa masih banyak UMKM yang belum dapat menyusun laporan keuangan. Setiap kali menyelenggarakan pelatihan untuk membuat laporan keuangan hanya 20% yang mampu menyusun dan masih secara manual, belum digital sesuai dengan harapan pemerintah. Laporan keuangan UMKM juga merupakan indikator yang menentukan UMKM bersifat *bankable* atau *unbankable*.

Berdasarkan kondisi tersebut perlu adanya suatu upaya agar meningkatkan literasi UMKM tentang laporan keuangan. Pendidikan tentang pembuatan laporan keuangan bisa diberikan oleh mahasiswa yang masuk rentang usia generasi Z. Pengelola UMKM bisa membuat laporan keuangan secara layak agar bisa mengakses pendanaan. Peningkatan pengelolaan keuangan, akan menghasilkan laporan keuangan yang berkualitas sehingga mampu mengembangkan *corporate governance* pada UMKM serta menjadikannya sebagai sektor yang lebih *bankable* dan *investable* (Jaswadi, Iqbal, & Sumiadji, 2015). Pernyataan ini menunjukkan UMKM yang bisa membuat laporan keuangan dengan layak lebih berpeluang mendapat akses dana baik dari kredit bank maupun investasi. Seiring pesatnya pendanaan UMKM melalui *financial technology* investasi untuk UMKM semakin terbuka sehingga mendorong pertumbuhan investasi inklusif.

PEMBAHASAN

a) Desain Implementasi E-liteSMEs.com Peningkatan Kualitas Laporan Keuangan UMKM

E-liteSMEs.com merupakan platform online dalam bentuk website menggunakan basis *e-learning*. E-liteSMEs.com memiliki visi sebagai media untuk meningkatkan literasi laporan keuangan usaha sebagai wujud pendidikan untuk UMKM menuju revolusi industri 4.0. Demi mewujudkan visi tersebut maka pendidikan laporan keuangan yang diberikan kepada UMKM berbasis teknologi.

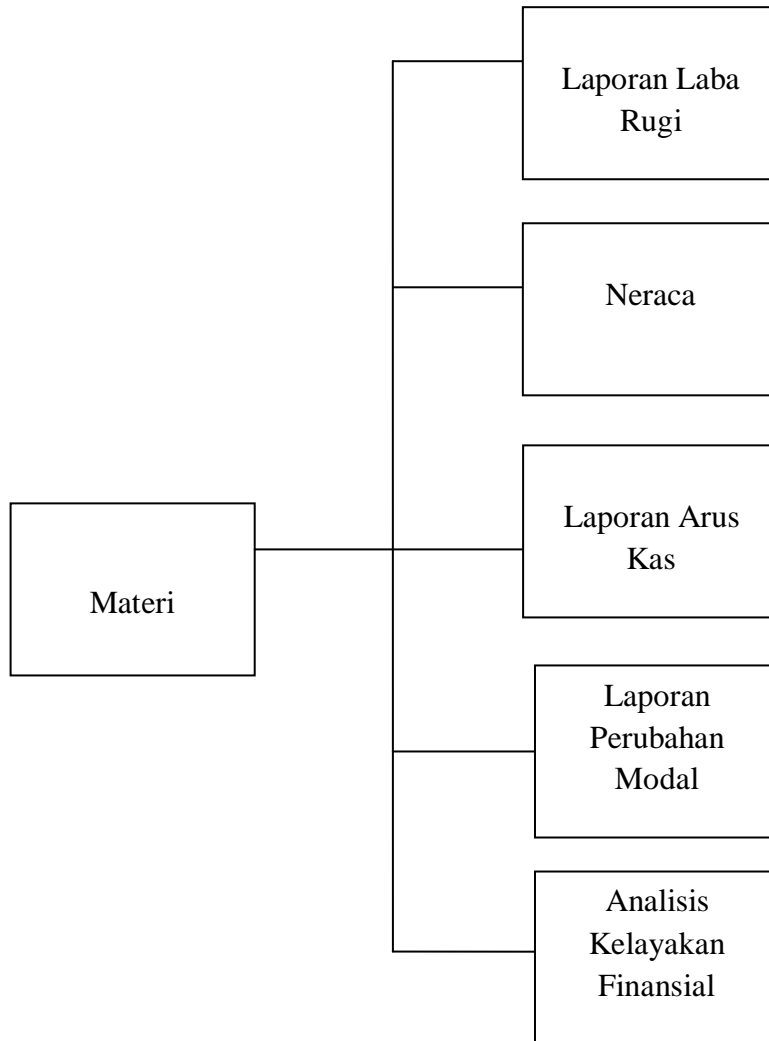


Kerangka Kerja E-liteSMEs.com

Sumber : Penulis (2019)

Sebelum dilakukan pelatihan secara online dengan basis *e-learning* kepada UMKM, terlebih dahulu diadakan workshop secara offline dengan tujuan memberikan panduan agar UMKM bisa menerima pembelajaran *e-learning* dengan mudah. Pada teknisnya pengelola E-liteSMEs.com menjalin Kerjasama dengan berbagai pihak. Kerjasama dilakukan dengan perangkat desa agar bisa menggerakkan UMKM di wilayah sekitarnya agar bisa mengikuti workshop. Tentor merupakan pihak yang memberikan pelatihan laporan keuangan kepada UMKM. Tentor ini berasal dari mahasiswa yang termasuk generasi Z yang memiliki karakteristik melek teknologi. Tentor akan di *training* sebelum memberikan pelatihan. UMKM merupakan obyek pemberdayaan. Kemudian UMKM yang sudah dibina akan dibantu dalam mengajukan pendanaan.

Materi pelatihan yang diberikan kepada usaha mikro, kecil dan menengah sampai pada analisis kelayakan finansial. Adanya analisis kelayakan finansial merupakan indikator yang mampu meyakinkan investor untuk berinvestasi pada usaha yang menguntungkan.



Skema Training Financial Report UMKM

Sumber : Ilustrasi Penulis (2019)

Analisis kelayakan finansial dilakukan untuk membantu UMKM melihat kelayakan usaha pengembangan yang akan dijalankan. Beberapa hal yang dikaji dalam analisis kelayakan finansial antara lain biaya investasi dan produksi, harga pokok penjualan, dan kriteria kelayakan usaha yang meliputi *Break Even Point (BEP)* , *Net Present Value (NPV)*, *Payback Period (PP)*, dan *Incremental Rate of Return* dan *Ratio B/C*.

b) Gambaran Umum Tampilan Website E-liteSMEs.com

Berikut merupakan penjelasan tampilan website. Pada bagian ini dijelaskan menu – menu dan fungsinya.

b.1) Tampilan Awal

Tampilan awal memuat tentang informasi umum mengenai E-liteSMEs.com. Selain itu juga terdapat data jumlah UMKM yang sudah bergabung, jumlah UMKM yang berhasil mendapatkan dana serta jumlah mentor yang bergabung.

b.2) Menu UMKM

Menu UMKM ditujukan untuk UMKM yang ingin bergabung dalam pendidikan E-liteSMEs.com. Pada menu ini akan ada panduan atau langkah – langkah bagi yang ingin mengajukan pendanaan untuk mendapatkan dana dalam mengembangkan usahanya. Langkah yang perlu dilakukan yaitu :

1. Registrasi.
2. Setelah proses registrasi dilakukan maka akan mendapatkan *username* dan *password*.
3. Login dengan *username* dan *password* yang dimiliki.
4. Kemudian UMKM yang mengajukan pendanaan diharuskan untuk mengisi pilihan jadwal dari opsi yang ditentukan.

b.3) Menu *e-learning*

Setelah proses login selesai maka masuk menu *e-learning*. *E-learning* digunakan UMKM dalam menerima pendidikan dari mentor tentang pembuatan laporan keuangan. Terdapat *room chat* untuk berdiskusi. Pada proses pendidikan yang diberikan kepada UMKM, UMKM pada awalnya dilatih untuk membuat laporan keuangan secara manual, pada tahap selanjutnya pelatihan menggunakan laporan keuangan digital.

b.4) Menu Tentor

Menu ini digunakan dalam proses rekrutmen tentor yang ingin bergabung. Tentor bisa mengupload CV dan mengisi formulir pendaftaran. Kriteria tentor yang dibutuhkan adalah mahasiswa diutamakan dari program studi akuntansi dan manajemen keuangan yang masuk rentang usia generasi Z, akan tetapi tidak menutup kemungkinan mahasiswa dari program studi lain juga bisa bergabung. Mahasiswa yang terpilih menjadi tentor akan diberi *reward* untuk lebih bisa meningkatkan motivasi dan kinerja dalam melatih UMKM. Tentor dipilih dari kalangan mahasiswa merupakan salah satu bentuk dari kontribusi generasi Z dalam meningkatkan literasi masyarakat.

c. Model Konsep E-liteSMEs.com

Dalam mewujudkan ide E-liteSMEs.com yang memiliki banyak manfaat bagi banyak pihak khususnya peningkatan literasi UMKM pada laporan keuangan usaha. Konsep ini diterjemahkan dalam dalam model bisnis kanvas untuk meperjelas ide dan konsep yang ditawarkan.

<p>Key Partner</p> <p>Pemerintah Daerah</p> <p>Akademisi</p> <p>Lembaga Keuangan, Perusahaan Fintech, Perusahaan Besar</p> <p>Media</p> <p>Komunitas</p>	<p>Key Activity</p> <p>Program Development</p> <p>Education</p>	<p>Value Proposition</p> <p>Terdapat Bantuan link dana</p> <p>Analisis Kelayakan Finansial</p> <p>Program pelatihan berkelanjutan</p>	<p>Customer Relation</p> <p>Newsletter</p>	<p>Customer Segments</p> <p>UMKM</p>
	<p>Key Resources</p> <p>Website</p>		<p>Channels</p> <p>Instagram</p> <p>Facebook</p> <p>Endorser</p> <p>Surat Kabar</p>	
<p>Cost Structure</p> <p>Website</p> <p>Administrasi</p> <p>Reward Tentor</p>		<p>Revenue Generating</p> <p>Advertising</p> <p>Mitra</p> <p>Iuran UMKM</p>		

Gambar : Model Bisnis Kanvas

Sumber : Penulis (2019)

1. Key Partner

Key Partner adalah pihak yang mendukung kelangsungan bisnis. Kerjasama akan dilakukan dengan Pemerintah Daerah. Tujuannya adalah untuk mendapatkan data UMKM yang berpotensi untuk dibina. Akademisi dan komunitas merupakan pihak yang berperan dalam *reserch and development* guna

sustainability platform. E-liteSMEs.com dalam operasionalnya membutuhkan inovasi – inovasi agar bisa menambah nilai manfaat bagi UMKM. Lembaga Keuangan, Perusahaan Fintech, Perusahaan Besar merupakan partner dari E-liteSMEs.com yang mana ketika UMKM bisa membuat laporan keuangan sampai dengan analisis kelayakan finansial, bisa direkomendasikan untuk mengajukan pendanaan. Media sebagai publikasi agar E-liteSMEs.com dikenal masyarakat secara luas.

2. *Key Activities*

Aktivitas E-liteSMEs.com berfokus pada *Program Development* dan *Education*. *Program development* aktivitas mengikutsertakan teknologi dalam pengembangan sektor UMKM menuju revolusi industri 4.0. Selanjutnya *education*. Pendidikan pelatihan laporan keuangan diberikan kepada UMKM agar SDM UMKM mampu membuat laporan keuangan. UMKM yang bisa membuat laporan keuangan akan memiliki banyak keuntungan diantaranya bisa menjadi *bankable* dan *investable*. UMKM yang memiliki sifat *investable* mendorong pertumbuhan investasi inklusif karena investasi bisa dijangkau oleh sektor mikro.

3. *Key resources*

Key resources kunci berjalannya E-liteSMEs.com. Bagi E-liteSMEs.com *key resource* adalah website. Hal ini dikarenakan visi E-liteSMEs.com mencakup pendidikan dan pemberdayaan teknologi UMKM menuju revolusi industri 4.0

4. *Value Proposition*

Nilai yang diberikan oleh E-liteSMEs.com kepada UMKM memiliki tiga fokus utama. Bantuan link dana untuk UMKM bisa mempermudah UMKM untuk mendapatkan dana sehingga bisa mengembangkan usaha, memiliki teknologi produksi dan berpotensi untuk tetap *sustainability* di era revolusi industri 4.0. Analisis kelayakan finansial berpeluang untuk UMKM bisa mendapatkan dana dengan nominal yang lebih besar. Hal ini dikarenakan investor lebih percaya untuk menanamkan modal karena sudah mengetahui kelayakan usaha. Program pelatihan berkelanjutan merupakan fasilitas yang didapatkan oleh UMKM, karena tidak hanya menerima materi pelatihan dalam satu waktu. Selain itu juga terdapat

program pendampingan dari tentor sehingga memudahkan UMKM bertanya ketika memiliki kesulitan.

5. *Customer Relationship*

Pengelola E-liteSMEs.com memberikan newsletter yang berisi tentang seputar informasi yang dibutuhkan untuk UMKM. Informasi seperti daerah yang menguntungkan untuk meningkatkan pangsa pasar, informasi tentang naik turunnya harga bahan baku serta kebijakan – kebijakan pemerintah yang terkait dengan UMKM. *Newsletter* tetap diberikan baik kepada UMKM yang masih mengikuti program pelatihan maupun yang sudah selesai mengikuti.

6. *Channel*

E-liteSMEs.com akan dipromosikan melalui sosial media instagram, facebook. Selain itu akan menggunakan jasa endorser. Selain itu juga mengiklankan di surat kabar. Hal ini dilakukan bukan hanya untuk menarik UMKM untuk bergabung tetapi juga sebagai upaya sosialisasi kepada masyarakat serta lembaga – lembaga pembiayaan sehingga bisa meningkatkan *brand awarness* E-liteSMEs.com.

7. *Segment*

Segment yang dituju adalah UMKM. Pada tahap awal adalah dalam lingkup regional kemudian secara bertahap lingkup nasional. UMKM yang dibidik adalah UMKM yang memiliki motivasi tinggi untuk berkembang dan berorientasi untuk maju.

8. *Cost Structure*

Biaya yang dikeluarkan adalah biaya awal yaitu pembuatan website. Kemudian diikuti biaya pemeliharaan website dan pengembangan seiring operasional E-liteSMEs.com. Biaya administrasi juga diperlukan untuk kegiatan workshop, pengiklanan dan biaya administrasi lainnya yang muncul ketika E-liteSMEs.com sudah berjalan. Biaya lainnya yaitu reward yang diberikan kepada tentor.

9. Revenue Generating

E-liteSMEs.com membutuhkan pendapatan untuk biaya – biaya yang dikeluarkan. Pendapatan didapatkan dari tiga sumber yaitu dana dari mitra, iklan pada website serta iuran UMKM. Pada implementasinya UMKM yang berhasil mendapatkan dana dari rekomendasi E-liteSMEs.com diharuskan memberikan dana kepada E-liteSMEs.com dengan nominal yang tidak ditentukan. UMKM bisa memberikan bantuan dana pengembangan E-liteSMEs.com sesuai keinginan.

PENUTUP

Menghadapi revolusi industri 4.0 UMKM merupakan salah satu sektor yang perlu dipersiapkan. Laporan keuangan usaha sangat penting bagi UMKM terutama dalam mendapatkan pendanaan. E-liteSMEs.com merupakan bentuk upaya pendidikan UMKM berbasis teknologi dalam bentuk website agar SDM UMKM memiliki kemampuan dalam membuat laporan keuangan baik secara manual maupun digital. Terdapat 3 menu utama yaitu menu UMKM, menu *e-learning* dan menu tutor. Keunggulan E-liteSMEs.com yaitu pada program berkelanjutan, link dana serta analisis kelayakan finansial. E-liteSMEs.com juga sebagai bentuk generasi Z dalam menguatkan literasi kepada masyarakat. Generasi Z yang memiliki karakteristik melek teknologi bisa menjadi pelopor dalam memberikan informasi yang dibutuhkan UMKM untuk berkembang. Diharapkan E-liteSMEs.com bisa mengakselerasi tercapainya investasi inklusif dan UMKM bisa *sustainability* di era revolusi industri 4.0.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Ekonomi Kreatif. 2017. 80% UMKM Belum Mampu Susun Laporan Keuangan. Artikel dalam <http://jogja.tribunnews.com>. Diakses 5 April 2019

International Monetary Fund. (2015). *Financing For Development : Revisiting The Monetary Consensus : Washington DC : International Monetary Fund*

Jaswadi, Iqbal, M., & Sumiadji. (2015). SME Governance in Indonesia – A Survey and Insight from Private. *Procedia Economics and Finance*, 387-398.

Menteri Perindustrian. 2018. Revolusi Industri 4.0: Era Baru UKM Indonesia. Artikel dalam <https://www.wartaekonomi.co.id> diakses 3 April 2019

Otoritas Jasa Keuangan. 2017. Kebutuhan Kredit untuk UMKM di Indonesia Baru Terpenuhi 41%. Artikel dalam <http://marketeurs.com>. Diakses 7 April 2019

Otoritas Jasa Keuangan. 2019. Kontribusi UMKM Terhadap PDB mencapai 57,6%. Artikel dalam <https://koranbumn.com/kontribusi-umkm-terhadap-pdb-mencapai-576/>. Diakses 6 April 2019

Siregar, Agus E. 2016. *Financial Technology Tren Bisnis Keuangan ke Depan*. Artikel dalam <http://infobanknews.com/financialtechnology-trenbisniskeuangan-kedepan/>. Diakses pada 5 April 2019

Wahid, N. (2014). "Keuangan Inklusif: Membongkar Hegemoni Keuangan." Jakarta: KPG (Kepustakaan Populer Gramedia).

LAMPIRAN

Desain Kasar Tampilan Website

