



MENANTI AKSI INSTITUSI "SUPER" PENOLONG UMKM

Sejak dulu hingga kini banyak unit usaha mikro kecil menengah (UMKM) tetaplah menjadi UMKM. Mereka seperti tidak mampu tumbuh lebih besar.

Berbagai upaya kolaborasi sejumlah pihak dengan UMKM juga belum mampu meningkatkan kelas UMKM secara massive ke tingkat yang lebih tinggi lagi. Maka tidak heran jika beberapa tahun lalu adalah pedagang kakilima, sekarang masih tetap saja pedagang kakilima. Proporsi UMKM masih tetap dominan sekitar 99% dari total unit usaha nasional. Sisanya sekitar 1% tetap sebagai unit usaha besar bahkan semakin besar saja. Tidak ada perubahan yang berarti terhadap nasib UMKM.

Pemerintah nampaknya menyadari betul nasib buruk yang menimpa UMKM. Berbagai upaya terus dilakukan demi mendukung pengembangan UMKM, baik dalam bentuk bantuan langsung permodalan oleh pemerintah kepada para pelaku UMKM, bentuk-bentuk kolaborasi antara instansi pemerintah dengan UMKM, sejumlah peraturan atau regulasi bagi UMKM, dan bentuk-bentuk pengembangan UMKM lainnya.

Transformasi ekonomi yang mengarah kepada era digitalisasi ekonomi saat ini menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM. Memasuki era digitalisasi ekonomi apakah nasib buruk UMKM di Indonesia akan mulai membaik atau tetap stagnan. Apabila era digitalisasi ekonomi *sensitive* terhadap karakteristik UMKM dan mampu merangkul kebutuhan UMKM, ini menjadi peluang besar UMKM



Florentinus Nugro Hardianto
Dosen Program Studi Ekonomi,
FE-USD
flnugroho@gmail.com

untuk bisa maju. Sebaliknya jika era digitalisasi ekonomi masih tetap acuh tak acuh terhadap kebutuhan UMKM, nampaknya harapan memperbaiki nasib pelaku UMKM bak jauh panggang dari api.

Terkait dengan era digitalisasi ekonomi tersebut muncul harapan besar yang tengah trending di berbagai berita nasional dan internasional, yakni aksi korporasi merger Gojek & Tokopedia (GOTO) serta rencana merger Bank BRI-Pegadaian-PNM yang membentuk holding ultra mikro. Aksi korporasi jumbo tersebut menjadi momentum besar dalam konteks pengembangan UMKM di Indonesia. Aksi korporasi jumbo tersebut menciptakan institusi "super" yang berpotensi memberi kontribusi signifikan bagi kemajuan UMKM di Indonesia.

Melalui GOTO, UMKM bisa memasarkan produk-produknya secara *online* sehingga

bisa menjangkau konsumen secara luas, di mana saja dan kapan saja. Pelaku UMKM yang tempat usahanya hanya sekedar warung sederhana, toko kecil, atau bahkan rumah sederhana yang merangkap ruang usaha tetap bisa menjajakan produknya ke seantero dunia secara *online*. Aplikasi *online* memungkinkan semua itu terjadi dengan biaya minimal dibandingkan dengan pemasaran *offline* yang *costly* baik dari segi dana, waktu, tenaga, tempat, kesempatan, maupun sampai urusan perijinan. Mereka tidak lagi berurusan dengan institusi formal yang notabene malah menjadi faktor penghambat seperti masalah ijin buka toko, ijin pameran produk, ijin promosi, aturan rekrutmen tenaga penjualan, aturan sewa tempat usaha, dan institusi formal lain yang sering justru mengurangi kelincuhan mereka dalam memasarkan produknya. Beragam permasalahan pemasaran yang dihadapi UMKM tersebut sepertinya dapat terselesaikan jika sudah masuk dalam *marketplace* GOTO.

Melalui holding ultra mikro, pembiayaan mikro harapannya bisa diakses UMKM dengan lebih mudah dan murah. UMKM bisa memperoleh kredit modal kerja atau kredit modal investasi dengan lebih mudah memakai sistem *online* dengan sukubunga yang lebih rendah. Institusi atau aturan resmi yang berlaku secara *offline* seperti aturan pengajuan kredit, persya-

ran jaminan kredit, aturan relasi pegawai-nasabah, dan administrasi kredit lainnya semasa *offline* dipangkas habis. Biaya transaksi (*transaction cost*) yang muncul dalam proses pengajuan kredit, pencairan kredit, hingga pelunasan kredit yang selama ini sama sekali belum menjadi perhatian banyak pihak juga akan terpankas habis. Dengan demikian masalah pembiayaan melalui kredit yang juga masih menjadi beban berat UMKM sepertinya bisa teratasi dengan mengakses produk-produk holding ultra mikro nantinya.

Demikianlah sejumlah harapan yang muncul sejalan dengan aksi korporasi jumbo GOTO dan Holding Ultra Mikro di tahun 2021 ini dan relevansinya dengan upaya pengembangan UMKM di Indonesia. *Stakeholder* yang terkait pengembangan UMKM perlu mendukung dan mengawal aksi korporasi tersebut agar benar-benar efektif menolong UMKM. Semoga harapan tidak sekedar harapan, tetapi benar-benar menjadi kenyataan. Semoga UMKM tidak seterusnya menjadi UMKM tetapi dapat naik kelas menjadi unit-unit usaha yang lebih besar lagi. Semoga jutaan pelaku UMKM Indonesia yang ingin mengubah nasibnya benar-benar bisa semakin maju usahanya sehingga semakin meningkat pula kesejahteraan mereka. Marilah kita sama-sama menanti aksi institusi "super" penolong UMKM.

Hal. 4