

PENINGKATAN MODAL UMKM : MELALUI PROGRAM BUSINESS MATCHING FUND

Molly Mustikasari^{1*}, Yudi Haryadi², Heni Mulyasari³, Dadang Mulyana⁴, Irawati Irawati⁵, Yudistia Ali Fikri⁶, Yusuf Cahya Irawan⁷, Rofi'ul Alim⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8}Universitas Muhammadiyah Bandung, Bandung, Indonesia

*e-mail korespondensi: mustikasarmolly@umbandung.ac.id

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are an integral and important part of the Indonesian economy, as they contribute significantly to economic growth. This sector has proven its resilience in the face of the economic crisis that hit the Indonesian economy when many large companies went bankrupt. The Sharia Economics Study Programme of Universitas Muhammadiyah Bandung in collaboration with the West Java Sharia Economic Society (MES) conducted activities in order to provide easy access for business actors, with a focus on micro businesses through Business Matching Fund (BMF) activities.

The purpose of this BMF activity is to help business actors to get funding / financing from Sharia Financial Institutions which are expected to be able to boost the development of MSME businesses.

This Community Service activity was carried out at Universitas Muhammadiyah Bandung, attended by UMKM in Bandung City and Regency and UMKM Students of Universitas Muhammadiyah Bandung which was held on 18 December 2023.

The results of Business Matching Fund activities for MSMEs are first, MSMEs are able to make a canvas model Business Plan proposal that can show business professionalism. Second, MSMEs understand the process of Islamic financial institutions, both banking and non-banking, in making financing decisions. Third, the business network increases considering that this activity brings together MSMEs in various business fields. Fourth, that partners in this case are given the advantage of being brought together with MSMEs that have the readiness to convey their business potential.

Keyword : *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Business Matching Fund*

Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan bagian yang tak terpisahkan dan dianggap penting dari perekonomian di Indonesia, mengingat kehadirannya memberikan sumbangan besar bagi pertumbuhan ekonomi. Sektor ini sudah terbukti ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang melanda perekonomian Indonesia di saat perusahaan besar banyak yang mengalami kebangkrutan. Prodi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Bandung bekerja sama dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Jabar melakukan kegiatan dalam rangka memberikan kemudahan akses bagi para pelaku usaha, dengan focus pada usaha mikro melalui kegiatan *Business Matching Fund* (BMF).

Tujuan dari kegiatan BMF ini membantu para pelaku usaha untuk mendapatkan pendanaa/pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah yang diharapkan mampu mendongkrak perkembangan usaha UMKM.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di Universitas Muhammadiyah Bandung, dihadiri UMKM Kota dan Kabupaten Bandung serta UMKM Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Bandung yang dilaksanakan tanggal 18 Desember 2023.

Hasil kegiatan Business Matching Fund bagi UMKM pertama, UMKM mampu membuat proposal Business Plan model canvas yang dapat memperlihatkan keprofesionalan usaha. Kedua, UMKM memahami proses lembaga keuangan syariah baik perbankan maupun non-bank dalam melakukan pengambilan Keputusan pembiayaan. Ketiga, jaringan usaha bertambah mengingat kegiatan ini mempertemukan para UMKM diberbagai bidang usaha. Keempat, bahwa mitrapun dalam hal ini diberikan keuntungan dipertemukan dengan UMKM yang memiliki kesiapan menyampaikan potensi usahanya.

Kata Kunci: Modal UMKM, Bisnis Matching Fund

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan bagian yang tak terpisahkan dan dianggap penting dari perekonomian di Indonesia, mengingat kehadirannya memberikan sumbangan besar bagi pertumbuhan ekonomi. Pemiliknya bisa perorangan maupun badan usaha. Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2018 disebutkan bawah jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Sementara itu untuk daya serap tenaga kerja UMKM sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Adapun sumbangan UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, sementara sebesar 38,9% merupakan sumbangan pelaku usaha besar yang jumlahnya sebesar 5.550 atau 0,01% dari total pelaku usaha. (Sasongko, 2020).

Sektor ini sudah terbukti ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang melanda perekonomian Indonesia di saat perusahaan besar banyak yang mengalami kebangkrutan. Penelitian lain menunjukkan bahwa UMKM dan Tingkat Upah secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengangguran kota Palopo. (Ikbal et al., 2018)

Pengkategorian usaha mikro, kecil dan menengah didasarkan pada omset/pendapat per tahun dan aset yang dimilikinya. Penggolongan ini berdasarkan pada Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM. Usaha yang termasuk pada usaha Mikro bila memiliki pendapatan tahunan maksimal Rp.300jt dengan kekayaan bersih sebesar Rp.50jt tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Sementara itu untuk kategori usaha kecil, bila memiliki pendapatan per tahun Rp.300jt sampai dengan Rp.2.5miliar dengan aset sebesar Rp.50jt sampai dengan Rp.500jt tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Untuk kategori usaha menengah bila memiliki aset sebesar Rp.500jt sampai dengan Rp.10miliar, dengan pendapatan sebesar Rp. 2.5miliar sampai dengan Rp.50miliar.

Di Bandung jumlah pelaku UMKM binaan Dinas KUMKM yang tercatat pada sirkuit.bandung.go.id sampai pada akhir 2022 10ribu pelaku usaha. Setiap tahunnya 1.000 pelaku usaha yang berbeda diberikan pendampingan. Selain pendampingan juga dikenalkan pelayanan KUR (Kredit Usaha Rakyat) dalam menyejahterakan para pelaku usaha. Kegiatan tersebut dilakukan dalam upaya mempermudah akses permodalan (Diskominfo Bandung, 2023).

Kegiatan di atas tentunya juga sesuai dengan bunyi Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM pasal 7 a mengenai pendanaan. Dijelaskan dalam pasal 8 bahwa pendanaan yang dimaksud pada ayat d bertujuan untuk membantu para pelaku Mikro, dan Usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan Lembaga keuangan non bank, baik pembiayaan system konvensional maupun system syariah dengan jaminan yang disediakan pemerintah.

Upaya yang dilakukan pemerintah tentunya tidak bisa dilakukan sendiri, melainkan harus didukung dan dibantu oleh banyak pihak untuk sama-sama bisa merealisasikan pertumbuhan UMKM ke arah positif. Mengingat saat ini akses permodalan masih menjadi salah satu masalah bagi UMKM salah satu solusinya adalah dengan memberikan pembiayaan.

Prodi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Bandung bekerja sama dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Jabar melakukan kegiatan dalam rangka memberikan kemudahan akses bagi para pelaku usaha, dengan fokus pada usaha mikro melalui kegiatan *Business Matching Fund (BMF)*. Istilah Matching Fund merupakan dana padanan yang diberikan kepada perguruan tinggi dan industri yang berkolaborasi dalam pengembangan inovasi melalui platform Kedaireka (Doddy, 2023). Namun dalam pelaksanaannya kegiatan BMF ini digunakan dengan bentuk pendanaan yang dipadankan antara Lembaga Keuangan Syariah dan pelaku usaha dalam hal ini UMKM.

Pentingnya diberikan kemudahan akses pembiayaan, mengingat kontribusi UMKM mampu meningkatkan ekonomi masyarakat kecil, yang berdampak pada peningkatan penyerapan tenaga kerja, peningkatan kualitas inovasi produk, dan mampu memberikan kontribusi penting bagi

Perusahaan-perusahaan besar dan sebagai pemasok, pengecer bagi operasi perusahaan besar (Wibawa & Anggitaria, 2020), (Sofyan, 2017)

Tujuan dari kegiatan BMF ini membantu para pelaku usaha untuk mendapatkan pendanaan/pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah yang diharapkan mampu mendorong perkembangan usaha UMKM, mengingat besarnya sumbangan yang bisa diberikan UMKM yakni mampu mengatasi masalah pengangguran yang ada di Indonesia karena UMKM memiliki daya serap tenaga kerja yang tinggi (Tambunan, 2023).

METODE

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di Gedung Universitas Muhammadiyah Bandung. Peserta yang hadir dalam kegiatan ini adalah UMKM Kota dan Kabupaten Bandung serta UMKM Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Bandung. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 18 Desember 2023. Adapun tahapan pelaksanaan program BMF ini seperti berikut ini :

1. Membuat flyer yang ditujukan untuk UMKM di wilayah Kab./Kota Bandung dengan persyaratan :
 - a. Peserta yakni UMKM yang berdomisili di Bandung
 - b. Menjalani usaha minimal 2 tahun
 - c. Menyerahkan proposal dengan template yang telah disediakan (Business Model Canvas yang terdiri atas beberapa aspek yang harus dijelaskan UMKM)
 - d. Mengirimkan proposal melalui google drive yang telah disediakan team program BMF
 - e. Peserta dibatasi sebanyak 15 UMKM
2. Melakukan seleksi proposal dalam hal kesesuaiannya dengan template yang telah disediakan
3. Paralel melakukan pertemuan dengan mitra pembiayaan (Lembaga Keuangan Syariah) terdiri atas Perbankan dan non- Perbankan yaitu Bank Muamalat, Bank Bukopin serta BMT Itqan Bandung untuk menjadi mitra pembiayaan UMKM
4. Pengiriman proposal kepada mitra pembiayaan untuk bahan analisa awal sebelum pelaksanaan presentasi peserta
5. Pelaksanaan presentasi oleh peserta diikuti tanya jawab antara peserta dan mitra dengan moderator team program BMF
6. Waktu presentasi setiap peserta selama 15 menit. Mitra dapat menghubungi peserta yang potensial diberikan pembiayaan bila memerlukan informasi dan data lebih detail
7. Mitra memberikan keputusan pembiayaan kepada peserta secara langsung yang merupakan hasil keputusan internal mitra
8. Kriteria penilaian mitra, menggunakan Kriteria 5C

Keberhasilan program ini, dapat dilihat dari jumlah peserta yang ditargetkan serta jumlah peserta yang berhasil dibiayai dan yang tidak dibiayai namun minimal telah mampu membuat proposal sesuai ketentuan dan sesuai kriteria penilaian mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dengan tema *Business Matching Fund*, merupakan kegiatan yang mempertemukan antara UMKM dan mitra pembiayaan. Kegiatan ini tidak hanya memberikan kemudahan kepada UMKM dalam usaha mendapatkan kemudahan mengakses modal tetapi juga kemudahan untuk lembaga mitra pembiayaan dalam hal ini dikhususkan pada lembaga keuangan syariah. Pembahasan mengenai kegiatan di atas terbagi kedalam dua sub pokok

bahasan mengenai BMF dan kemudahan mengakses modal bagi UMKM serta BMF dan efektifitas Lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana pembiayaan bagi UMKM.

1. BMF dan kemudahan mengakses modal bagi UMKM

BMF merupakan kegiatan yang diadaptasi dari Business Pitching dan Matching Fund. Business Pitching merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan investor. Oleh karena itu, team pelaku usaha harus mencocokkan kekuatan bisnisnya dengan tipe investor yang tepat untuk memaksimalkan peluang pendanaan (Williams, 2013). Program Matching Fund adalah program pendanaan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang merupakan program penguatan kolaborasi antara perguruan tinggi dengan mitra, agar menghasilkan kontribusi dalam menyelesaikan permasalahan nyata di lapangan atau terhadap implementasi kebijakan strategis nasional. Mitra dari Dunia Usaha, Dunia Industri, Kementerian/Lembaga, Pemerintah Daerah, UMKM, BUMDES, Asosiasi (Universitas Negeri Yogyakarta, 2022).

Berdasarkan rujukan diatas kami membuat model program dengan nama Business Matching Fund. Dimana program ini merupakan pertemuan antara UMKM sebagai pelaku usaha yang memerlukan modal dengan mitra (Lembaga Keuangan Syariah) yang akan memberikan pembiayaan.

Untuk memperoleh pembiayaan dari mitra, maka UMKM perlu menyiapkan persyaratan yang diinginkan oleh mitra. Sebagai langkah awal pertemuan antara UMKM dan mitra, maka UMKM disyaratkan untuk membuat proposal berupa Business Model Canvas (BMC). Adapun model tersebut sebagai alat manajemen strategis, termasuk manajemen keuangan keuangan, berisi sembilan unit dasar: 1) Nilai yang ditawarkan kepada pelanggan; 2) Hubungan dengan pemasok; 3) Sumber daya utama yang memastikan kerja dan perkembangan perusahaan; 4) Proses bisnis utama memastikan transformasi sumber daya, menjadi hasil yang menentukan nilai; 5) Target konsumen; 6) Saluran distribusi untuk nilai yang ditawarkan kepada pelanggan; 7) Hubungan dengan konsumen (pendekatan yang berorientasi pada konsumen); 8) Pendapatan dari nilai yang dikonsumsi; 9) Biaya untuk menciptakan nilai.(Dudin et al., 2015)

Peserta UMKM yang ditargetkan dalam kegiatan ini terdiri dari 15 team. Jumlah peserta yang melakukan penyerahan proposal sebanyak 16 team. Sebanyak 5 team mengundurkan diri dan sisanya 11 team melakukan presentasi.

Hasil evaluasi terhadap 11 proposal yang diserahkan, UMKM mampu membuat proposal menggunakan elemen-elemen BMC dengan indikator seluruh elemen-elemen yang disyaratkan diuraikan oleh para peserta UMKM. Ini menunjukkan bahwa UMKM yang mencoba mengajukan pembiayaan memahami elemen-elemen inti yang telah teruji dalam mendapatkan pendanaan. Mengingat model BMC ini merupakan pendekatan yang digunakan untuk mendapatkan model bisnis yang tepat sebagai penyempurnaan dan perbaikan model bisnis saat ini yang bertujuan untuk mencapai tujuan pengembangan bisnis perusahaan.(Erlyana & Hartono, 2017).

Hasil pengamatan saat para peserta menyampaikan presentasinya dapat dinyatakan bahwa seluruh peserta tersebut mampu melakukan presentasi sesuai 9 elemen yang telah ditetapkan dengan waktu presentasi dan tanya jawab selama 15 menit. Seluruh peserta menyelesaikan presentasi sesuai waktu yang telah ditetapkan dan memberikan jawaban terhadap pertanyaan para mitra sebagai analis proposal UMKM.

Gambar 1. Presentasi peserta

Gambar 1 di atas, memperlihatkan penampilan peserta dalam menyampaikan proposal usaha dihadapan para analis dari Lembaga keuangan syariah, team BMF dan peserta lain.

Gambar 2. Presentasi peserta beserta contoh produk usaha

Gambar 2, memperlihatkan peserta yang sedang melakukan presentasi sementara di tangan kirinya memegang produk yang dihasilkannya. Tampilan ini menambah nilai tersendiri bagi para UMKM dalam menyakinkan para analis yang menyimak presentasi peserta.

2. BMF dan efektifitas Lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana pembiayaan bagi UMKM.

Dalam melakukan analisis proposal mitra dibekali dengan kriteria yang harus dipenuhi oleh UMKM sebagai calon penerima pembiayaan. Kriteria 5C dalam penelitian (Andini Puspita Sari, 2019) merupakan penilaian terhadap *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition* sebelum dilakukan pemberian pembiayaan. Hasil penelitian mengenai Pengaruh Konsep 5C Terhadap Keputusan Pemberian Kredit Pad Unit Usaha Simpan Pinjam KUD Karya Mukti Kuamang Kuning Muara Bungo, bahwa Kriteria 5C berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada KUD Karya (Anggraini & Widyastuti, 2020).

Mitra dalam hal ini Bank Bukopin Syariah, Bank Muamalat dan BMT Itqan, dalam proses presentasi peserta melakukan penilaian dengan menggunakan Kriteria 5C tersebut di atas. Para peserta yang telah menyiapkan proposal BMC mampu memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan mitra. Upaya ini dilakukan mitra dalam rangka menjalani kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan.

Mitra dalam kegiatan ini terbantu mendapatkan calon penerima pembiayaan yang sudah memiliki kesiapan dalam memaparkan potensi usahanya. Para UMKM telah memiliki 9 elemen penting yang memberikan informasi bermanfaat untuk mitra. Sembilan elemen penting itu seperti yang telah disampaikan di atas yakni : 1) *Value offered to customers*; 2) *Relations with suppliers*; 3) *Key resources ensuring enterprise's work and development*; 4) *Key business processes ensuring the transformation of resources into a result which determines value*; 5) *Target consumers*; 6) *Distribution channels for value offered to customers*; 7) *Relations with consumers (consumer-oriented approach)*; 8) *Income from the consumed value*; 9) *Costs to create a value*.

Mitra menyambut baik kelanjutan program ini, dengan menawarkan program lanjutan untuk jumlah peserta yang lebih banyak dengan variasi skala bisnis.

Gambar 3. Team Analis Proposal UMKM



KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan Business Matching Fund ini dapat disampaikan bahwa Solusi bagi UMKM dalam upaya memperoleh modal adalah dengan mempertemukan UMKM dalam suatu wadah khusus, sehingga UMKM merasakan manfaat berharga dari kegiatan ini. Manfaat pertama, UMKM mampu membuat proposal Business Plan model canvas yang dapat memperlihatkan keprofesionalan usaha. Cara ini membantu UMKM melakukan presentasi dengan efektif dan efisien kepada para analis dari lembaga keuangan syariah dalam rangka meyakinkan para analis untuk menyalurkan pembiayaan pada para UMKM. Kedua, selain memperoleh pengalaman membuat proposal dan melakukan presentasi, UMKM memahami proses lembaga keuangan syariah baik perbankan maupun non-bank dalam melakukan pengambilan Keputusan pembiayaan. Pengalaman ini dapat digunakan untuk mendapatkan investor-investor baru ketika akan mengembangkan usaha yang lebih besar. Ketiga, jaringan usaha bertambah mengingat kegiatan ini mempertemukan para UMKM diberbagai bidang usaha. Kelima, bahwa mitrapun dalam hal ini diberikan keuntungan dipertemukan dengan UMKM yang memiliki kesiapan menyampaikan potensi usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Andini Puspita Sari. (2019). Penilaian Calon Debitur Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition. *WADIAH*, 3(2), 193–212. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v3i2.3009>
- Anggraini, S. D., & Widyastuti, I. (2020). Pengaruh Konsep 5c Terhadap Keputusan Pemberian Kredit Pada Unit Usaha Simpan Pinjam Kud Karya Mukti Kuamang Kuning Muara Bungo.

- Business Management Analysis Journal (BMAJ)*, 3(2), 158–173.
<https://doi.org/10.24176/bmaj.v3i2.5221>
- Diskominfo Bandung. (2023, September 14). *Permudah UMKM Peroleh Modal, Pemda Kota Bandung, Ombudsman RI dan OJK Sosialisasikan KUR*. <https://jabarprov.go.id>
- Doddy. (2023, August 13). Matching Fund-Kedaireka Akselerasi Riset dan Inovasi Perguruan Tinggi. *Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia*. <https://dikti.kemdikbud.go.id/kabar-dikti/kabar/matching-fund-kedaireka-akselerasi-ri-set-dan-inovasi-perguruan-tinggi/>
- Dudin, M. N., Kutsuri, G. N., Fedorova, I. J., Dzusova, S. S., & Namitulina, A. Z. (2015). The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting. *Asian Social Science*, 11(7), p290. <https://doi.org/10.5539/ass.v11n7p290>
- Erlyana, Y., & Hartono, H. (2017). Business model in marketplace industry using business model canvas approach: An e-commerce case study. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 277, 012066. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/277/1/012066>
- Ikbal, M., Mustafa, S. W., & Bustami, L. (2018). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Mengurangi Pengangguran Di Kota Palopo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, 4(1). <https://doi.org/10.35906/jep01.v4i1.293>
- Sasongko, D. (2020, Agustus). *UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Sofyan, S. (2017). *Peran Umkm (usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia*. 11(1).
- Tambunan, C. R. (2023, June 27). *Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikapng/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia.html>
- Universitas Negeri Yogyakarta. (2022). *Tentang Matching Fund*. <https://uny.ac.id/id/tentang-matching-fund>
- Wibawa, R. P., & Anggitaria, N. R. (2020). Kontribusi Usaha Mikro Kecil Menengah (umkm) Dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran. *Equilibria Pendidikan : Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.26877/ep.v5i1.5962>
- Williams, A. (2013). A Study on the Art and Science of Pitching New Businesses. *MIT Sloan School of Management*.