



BUSINESS FITNESS INDEX 2023

Sebuah Riset untuk UMKM Indonesia agar
Berani Naik Level

WARM UP BUSINESS FITNESS INDEX 2023

Memasuki kuartal 2 tahun 2023, pertumbuhan ekonomi Indonesia semakin membaik meski di tengah gejolak tantangan global. Saat ini pemerintah terus menerapkan berbagai strategi termasuk pengembangan UMKM sebagai salah satu ujung tombak perekonomian yang berkontribusi secara positif terhadap Pendapatan Nasional Negara.

Dengan adanya perkembangan positif tersebut, hal ini yang memacu kami untuk terus mendorong semangat optimisme para pelaku UMKM di Indonesia agar **#BeraniNaikLevel**. Dukungan tersebut diwujudkan dalam berbagai program pemberdayaan dan pembiayaan yang kami miliki sehingga mereka dapat terus memberikan dampak positif bagi ekonomi, sosial, dan lingkungan.

Tahun ini dengan bangga kami luncurkan edisi pertama **Business Fitness Index** untuk mengajak pelaku UMKM Indonesia untuk melihat kembali perjalanan finansial usaha dari awal hingga berkembang sampai saat ini. **OCBC NISP Business Fitness Index** bertujuan untuk membantu kita semakin **memahami perilaku finansial UMKM di Indonesia dalam menjalankan usahanya**. Riset ini dilakukan dengan mengukur kesehatan finansial dari suatu usaha, baik Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Hasil Business Fitness Index 2023 menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor dari seluruh skala usaha adalah 43,84. Artinya, kesehatan finansial mayoritas UMKM Indonesia berada dalam status waspada. Namun, kita harus optimis dan percaya bahwa angka tersebut masih dapat ditingkatkan lagi untuk mencapai skor ideal yaitu 75 supaya para UMKM dapat kuat bersaing menghadapi pasar/konsumen global.

Agar UMKM #BeraniNaikLevel, pebisnis dapat merevolusi cara pandang ketika mereka memulai bisnis, serta melakukan transformasi operasional finansial untuk menumbuhkan usaha. Sehingga tidak hanya sekadar modal niat dan mengejar keuntungan dengan instan, melainkan juga fokus pada pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan sejak dini.

Kami senantiasa percaya bahwa peningkatan inklusi diiringi dengan pembekalan bisnis yang mumpuni, UMKM Indonesia akan naik level dengan terus adaptif, inovatif dan berdaya saing tinggi. Bank OCBC NISP juga akan terus bersinergi dalam mendukung pemberdayaan UMKM demi meningkatkan inklusi keuangan dan mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Guna terus mendukung UMKM #BeraniNaikLevel, kami juga telah menyediakan Business Fitness Solution yang dapat diakses di www.ruangmenyala.com untuk memperkaya pengetahuan finansial dan non-finansial secara mandiri melalui *self-assessment*, *self-pace learning* melalui modul pelatihan yang disediakan Bank OCBC NISP, serta mengikuti program ONpreneurship. Selain itu, Bank akan secara konsisten menciptakan ekosistem serta memperluas akses digitalisasi melalui tersedianya layanan keuangan yang terintegrasi.



Akhir kata,

**MARI JADIKAN UMKM
#BERANINAIKLEVEL
KARENA TIDAK ADA
YANG TIDAK BISA!**

Parwati Surjaudaja

Presiden Direktur Bank OCBC NISP

DAFTAR ISI

- 04** Apa itu OCBC NISP Business Fitness Index?
- 07** Bagaimana OCBC NISP Business Fitness Index Diukur?
- 14** Sorotan Utama dari OCBC NISP Business Fitness Index
- 20** Skor OCBC NISP Business Fitness Index Indonesia 2023
- 61** Profil Kesehatan Finansial Tiap Skala UMKM Indonesia
- 66** Cara Menjadi UMKM Indonesia yang Berani Naik Level
- 70** Berani Naik Level Bersama OCBC NISP

01

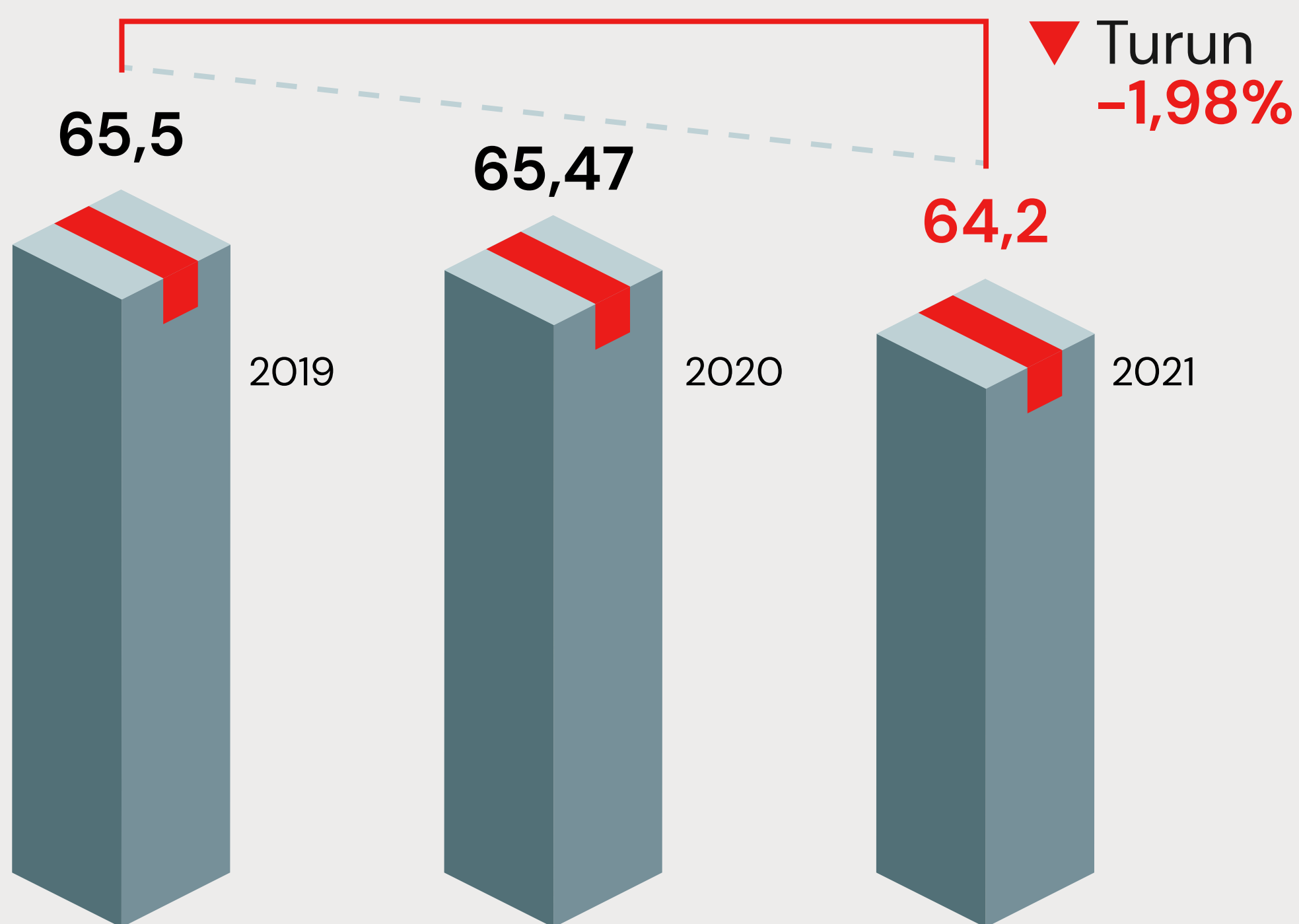


**APA ITU
OCBC NISP
BUSINESS
FITNESS INDEX?**

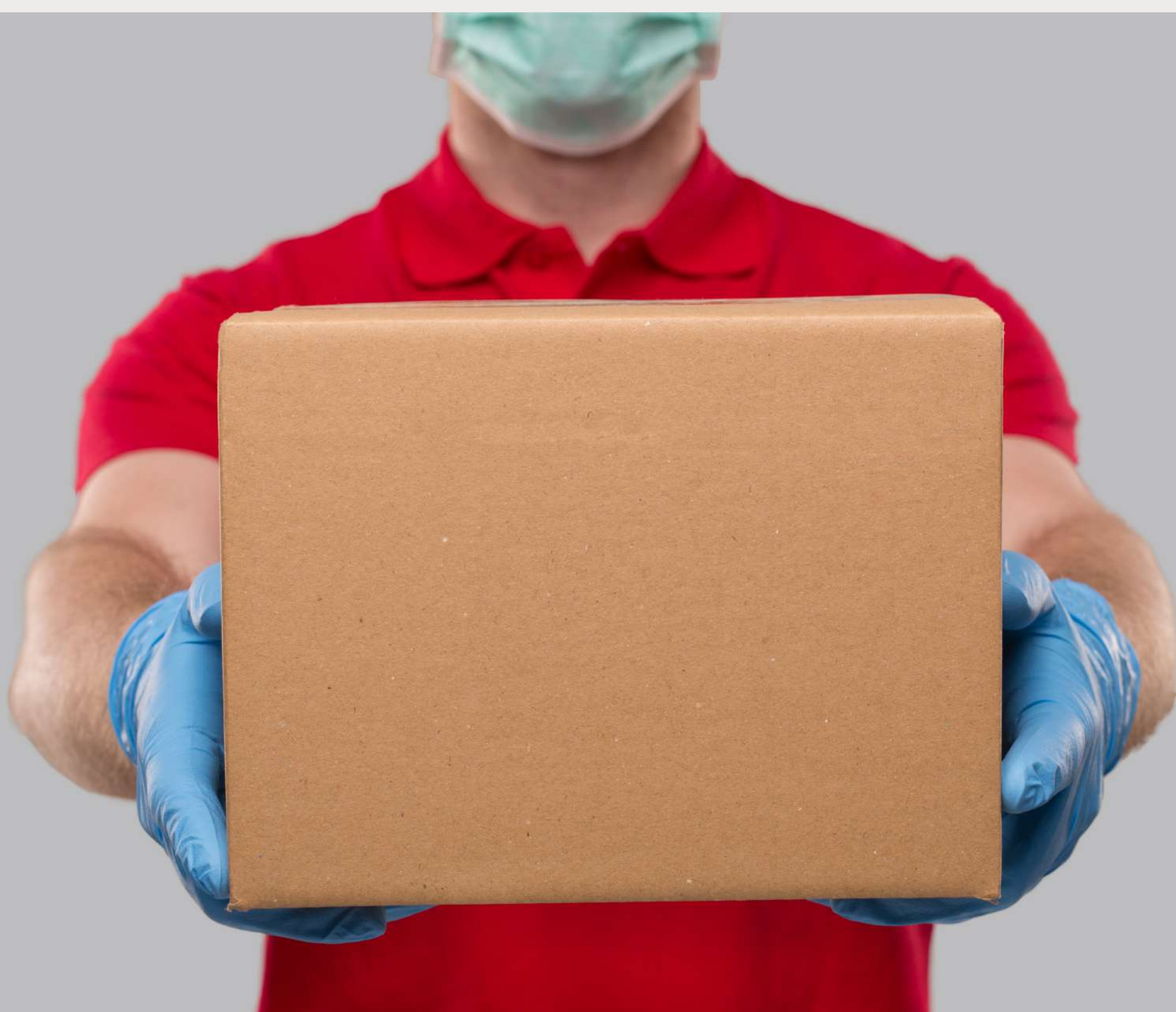
APA ITU OCBC NISP BUSINESS FITNESS INDEX? MENGAPA PENTING?

Selepas masa pandemi, di mana posisi keuangan kita saat ini? Cukup percaya dirikah dengan kesehatan keuangan usaha kita ke depannya?

TREN JUMLAH UMKM INDONESIA 2019–2021 (DALAM JUTA)



Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM Indonesia



Untuk menjawab itu, OCBC NISP Business Fitness Index ingin mengajak pelaku UMKM Indonesia untuk melihat kembali perjalanan finansial usaha dari awal hingga berkembang sampai saat ini.

Selain itu, OCBC NISP Business Fitness Index bertujuan untuk membantu kita semakin memahami perilaku finansial UMKM di Indonesia dalam menjalankan usahanya. Faktanya, masih minim yang mempersiapkan perencanaan usaha yang matang dan juga mempertimbangkan alternatif modal usaha bentuk kredit maupun investasi.

Pada akhirnya, melalui Business Fitness Index, OCBC NISP ingin menjembatani rendahnya literasi keuangan, serta kesenjangan sikap dan perilaku finansial, agar UMKM Indonesia bisa sehat finansial dan

#BERANINAIKLEVEL

OCBC NISP Business Fitness Index dikembangkan dari beberapa model riset dan data, dari beberapa sumber yaitu:

*Small Business Financial Guide by Financial Health Network (supported by JP Morgan Chase & Co.) Altman Scoring & Financial Ratio (rasio likuiditas dan rasio solvabilitas) SME Index from OCBC Singapore Research Data from AC Nielsen for OCBC NISP
Research data: Top Skills for 2025 by World Economic Forum*



02



**BAGAIMANA
OCBC NISP
BUSINESS
FITNESS INDEX
DIUKUR?**

KOMPONEN ALAT UKUR BUSINESS INDEX

Riset ini dilakukan dengan mengukur kesehatan finansial dari suatu usaha, baik Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Alat Ukur OCBC NISP Business Fitness Index terdiri dari:

3 pilar utama, yaitu:



MANAGE



PLAN

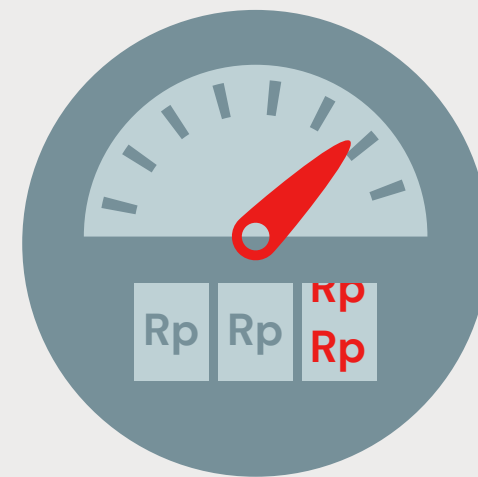


CAPITAL

dan 2 elemen pendukung, yaitu:



**ENTREPRENEURIAL
BEHAVIOR**



**ENTREPRENEURIAL
AGILITY**

Kelima komponen pengukuran tersebut kemudian dievaluasi berdasarkan 19 atribut yang mewakili berbagai perilaku keuangan UMKM Indonesia sehari-hari.

Indikator ini diukur lewat survei kepada 818 responden dari Jakarta, Medan, Bandung, dan Surabaya yang memiliki peran sebagai Pemilik, Direktur, ataupun Manajer pelaksana manajemen finansial.

PILAR UTAMA



MANAGE

Mampu **mengelola** kelangsungan bisnis yang sedang berjalan

Antara lain mengukur kemampuan:

- **Memenuhi kewajiban finansial**
- **Menjaga kecukupan cadangan kas**
- **Menjaga pemahaman tentang sistem manajemen finansial**



PLAN

Melakukan **perencanaan bisnis**, termasuk dalam menghadapi hal tak terduga

Antara lain mengukur kemampuan:

- **Perencanaan untuk menghadapi risiko bisnis**
- **Perencanaan untuk menghadapi berbagai jenis arus kas**
- **Memiliki asuransi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis**



CAPITAL

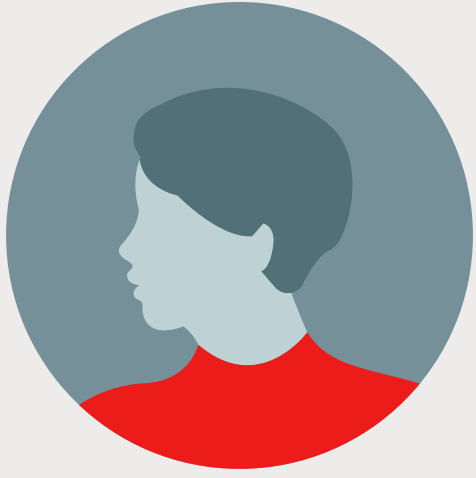
Memiliki **kesiapan dan akses untuk pendanaan** dan pengembangan bisnis

Antara lain mengukur kemampuan:

- **Kepemilikan akses kredit usaha yang terjangkau**
- **Kepemilikan beban hutang yang keberlanjutan**
- **Kepemilikan akses ke modal usaha dalam bentuk investasi**

Total 9 indikator dalam pilar utama, tiap indikator memiliki rentang nilai skor 0–100

ELEMEN PENDUKUNG



ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

Perilaku pelaku usaha dalam melakukan upaya-upaya mengembangkan bisnis yang terencana dan bersaing

Antara lain mengukur kemampuan:

- **Perencanaan bisnis/usaha**
- ***Value proposition***
Membentuk keunikan/nilai jual
- **Perencanaan penerus bisnis/usaha**
- **Menjaga kelangsungan bisnis**
prediksi bisnis dan perencanaan mitigasi/
penanggulangan bisnis
- **Kemampuan ekspansi bisnis**
- **Manajemen arus kas**



ENTREPRENEURIAL AGILITY

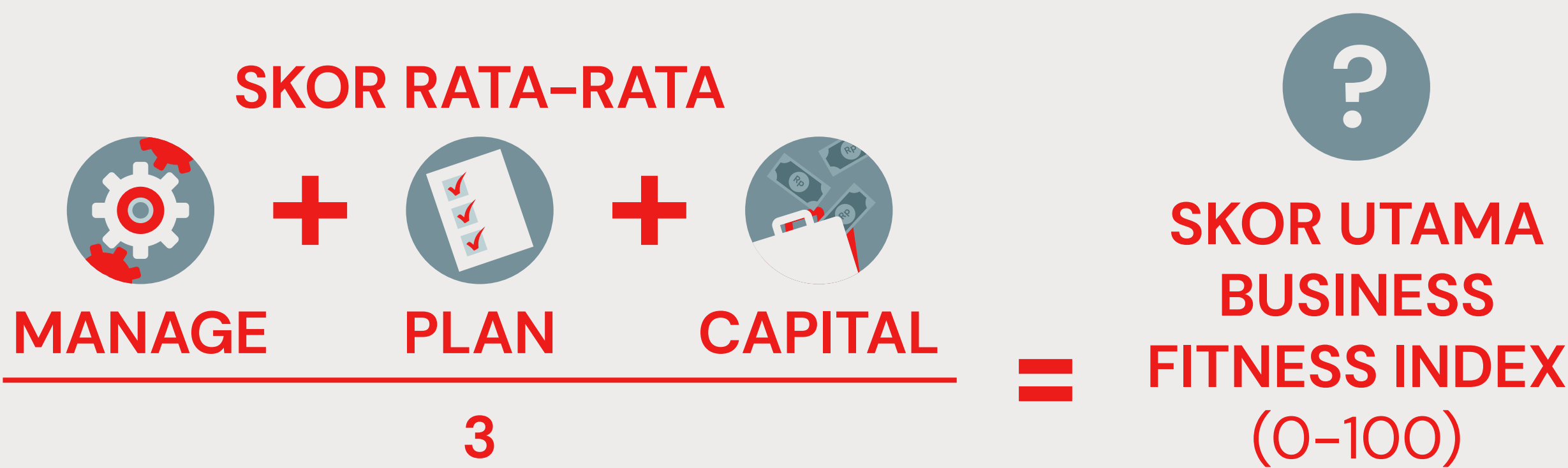
Kemampuan pelaku usaha dalam menghadapi dan beradaptasi terhadap dinamika perubahan kondisi bisnis, pasar, maupun industri

Antara lain mengukur kemampuan:

- ***Critical Thinking***
kemampuan berpikir kritis
- **Literasi Digital**
kemampuan memanfaatkan digital
- ***Creative Thinking***
kemampuan berpikir kreatif

Total 10 indikator dalam elemen pendukung, tiap indikator memiliki rentang nilai skor 0-100

BAGAIMANA CARA INDIKATOR UTAMA DAN PENDUKUNG MEMENGARUHI SKOR



SKOR ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

SKOR RATA-RATA DARI



SKOR ENTREPRENEURIAL AGILITY



Arti skor Business Fitness Index:

100	Kesehatan finansial usaha sempurna
75-99,99	Kesehatan finansial usaha sangat baik
50-74,99	Kesehatan finansial usaha cukup baik
25-49,99	Kesehatan finansial usaha berada dalam ambang waspada , dan perlu perbaikan
0-24,99	Kesehatan finansial usaha berada dalam kondisi mengkhawatirkan , harus segera diperbaiki

SEBARAN RESPONDEN UMKM INDONESIA

	Pendapatan per tahun (IDR)	Net aset dimiliki (IDR)
Mikro	100 juta – 300 juta	Di bawah 50 juta
Kecil	300 juta – 2,5 milyar	50 juta – 500 juta
Menengah	2,5 milyar – 50 milyar	500 juta –10 milyar

**Sesuai dengan keterangan Kementerian UMKM & BI*

BERDASARKAN INDUSTRI



PERDAGANGAN



42%

MIKRO



50%

KECIL



33%

MENENGAH



PENYEDIA JASA



49%

MIKRO



38%

KECIL



44%

MENENGAH



MANUFAKTUR



8%

MIKRO



12%

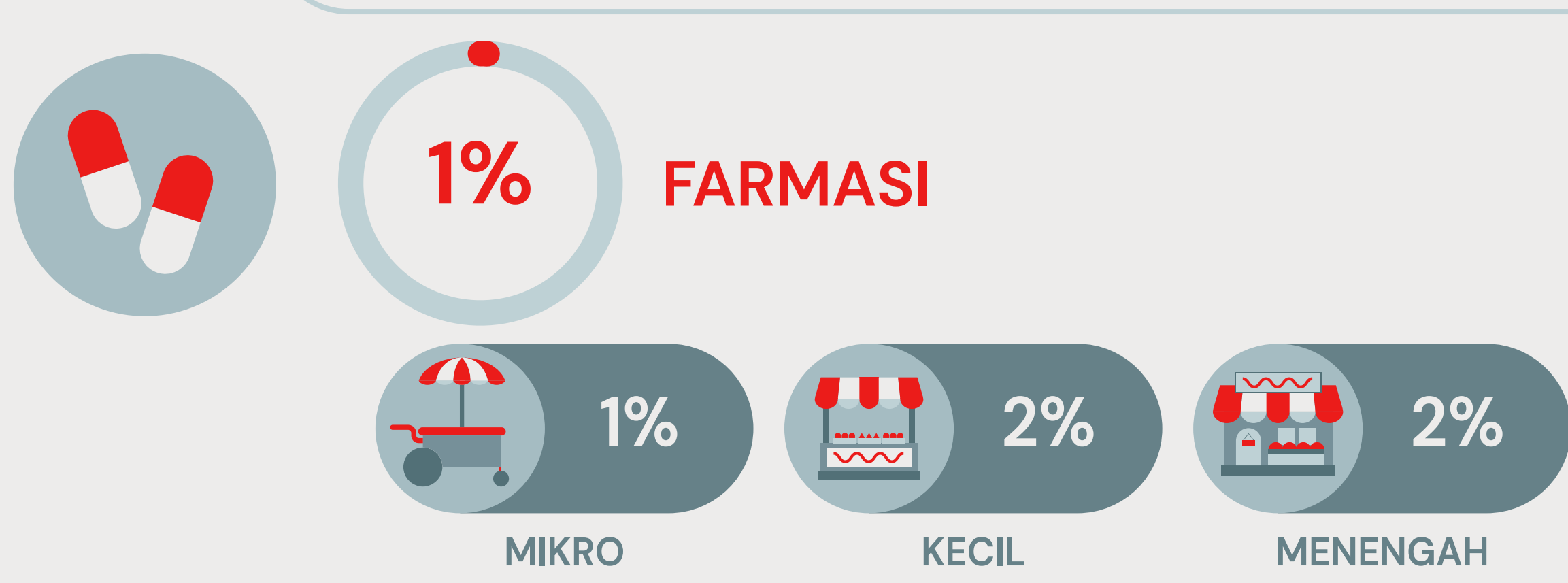
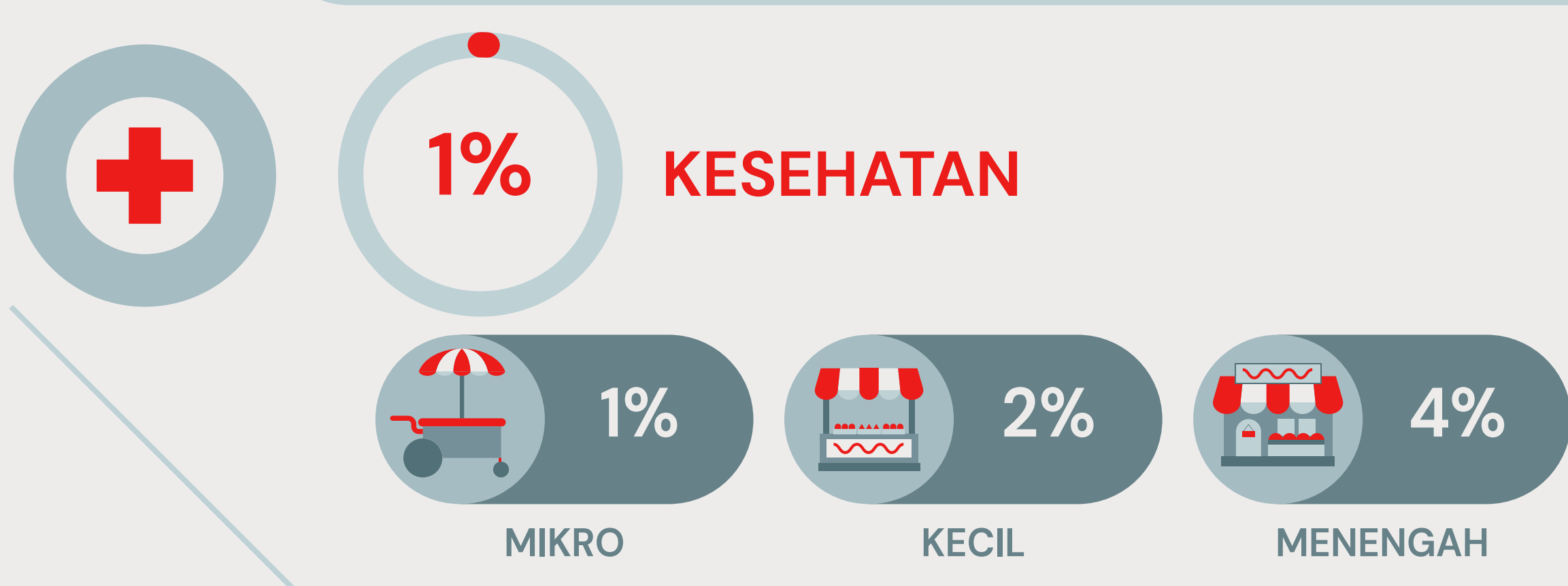
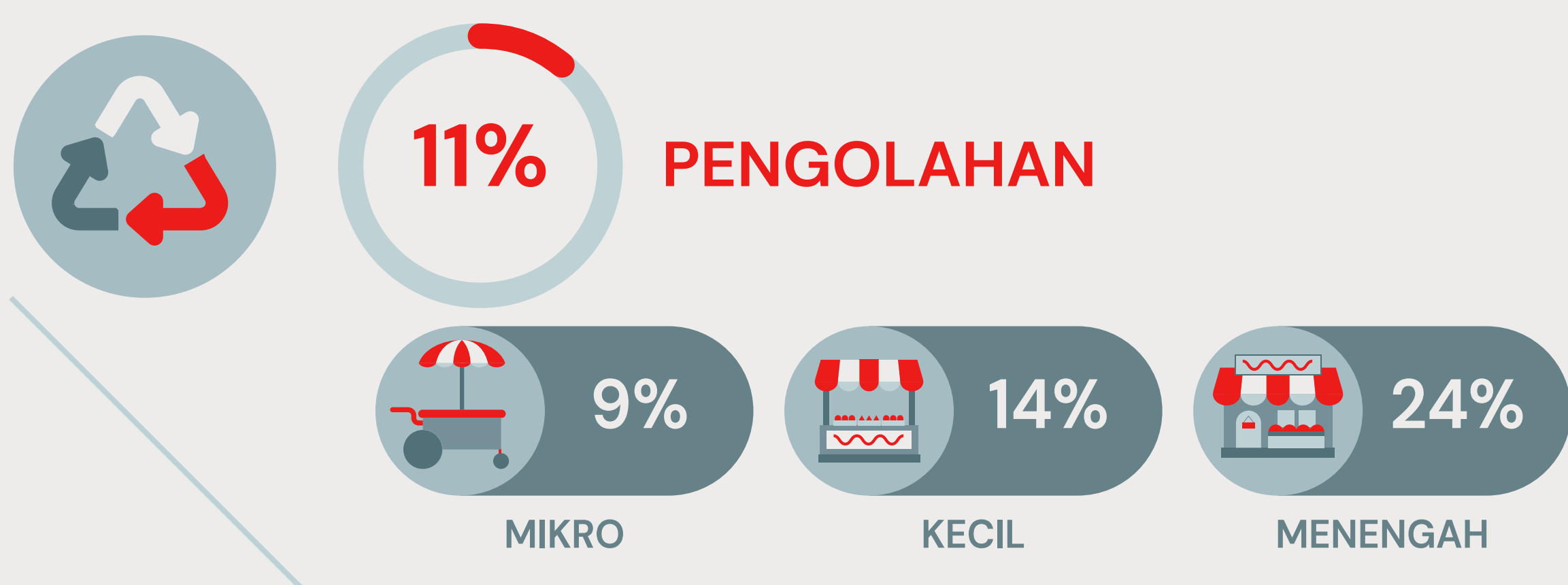
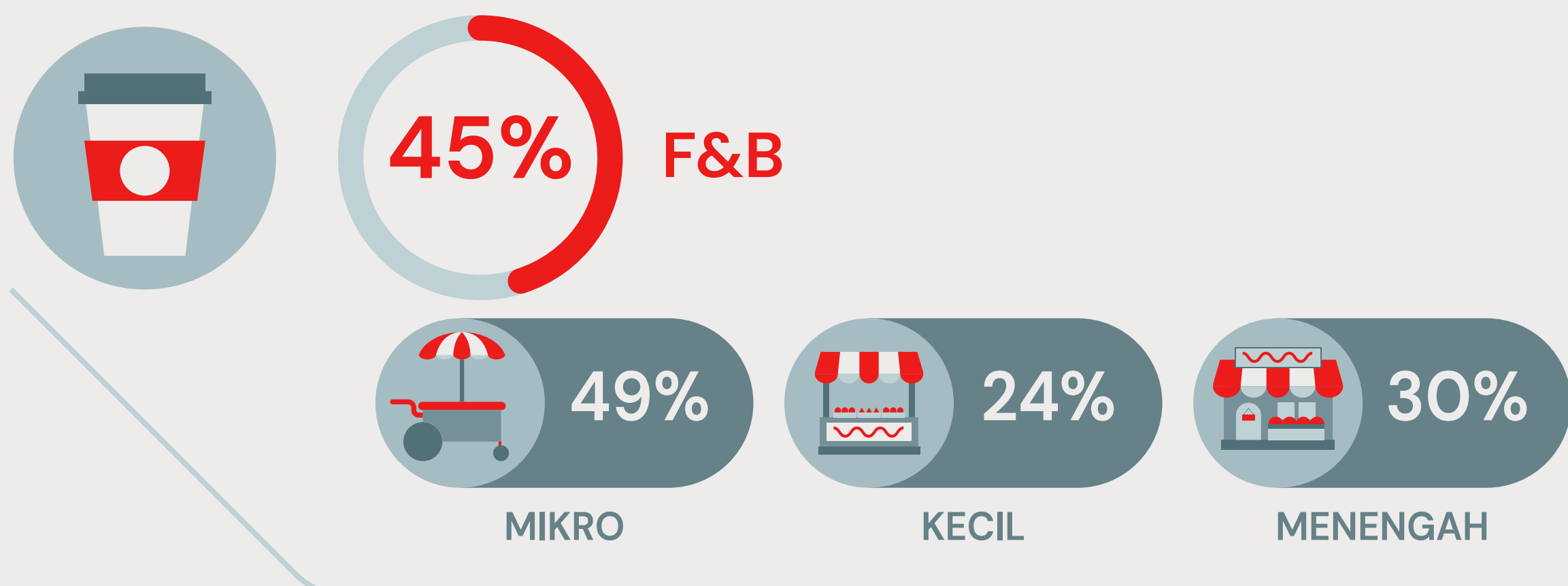
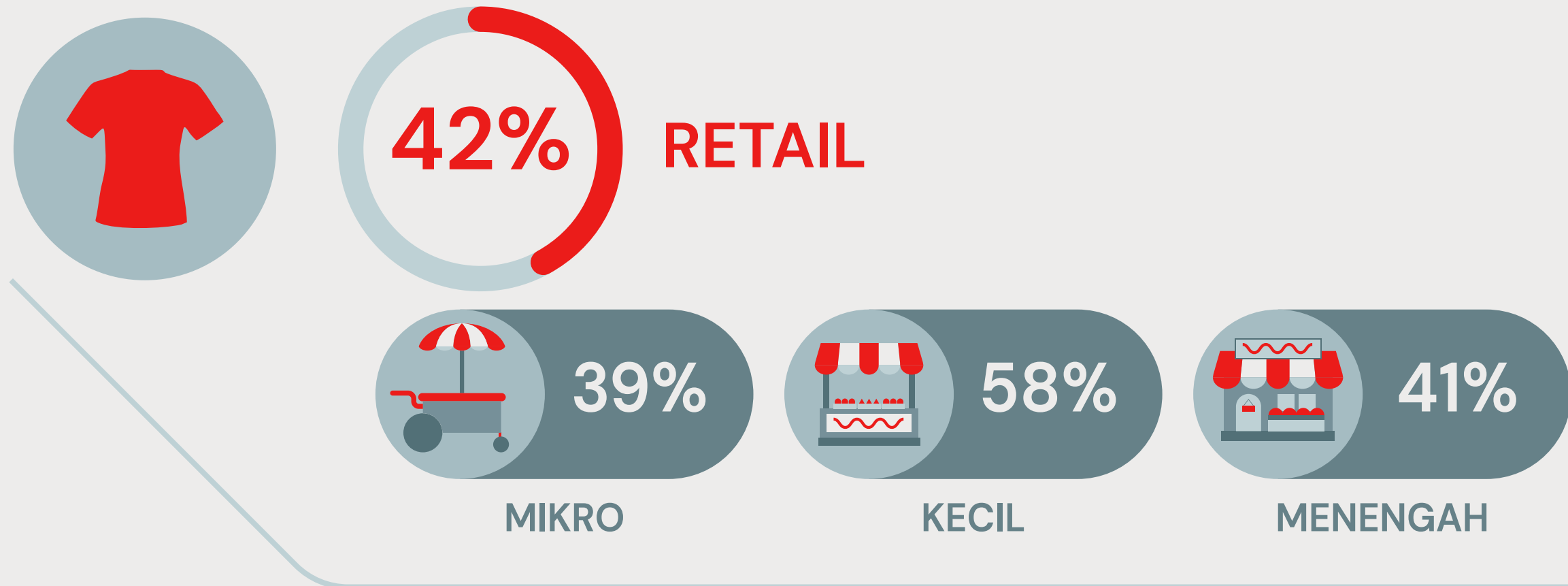
KECIL



23%

MENENGAH

BERDASARKAN CAKUPAN BISNIS



03



**SOROTAN UTAMA
DARI OCBC NISP
BUSINESS
FITNESS INDEX**



UMKM INDONESIA DALAM STATUS WASPADA

Nilai rata-rata skor dari seluruh skala usaha adalah 43,84, yang masih di bawah skor ideal (75) dan butuh perhatian khusus untuk perbaikan.

Skor rata-rata tertinggi,



dicapai oleh **usaha kelas menengah**

Memiliki skor baik dalam memenuhi kewajiban finansial, melakukan manajemen finansial yang sistematis, serta mampu untuk melakukan *critical thinking*.





PILAR **MANAGE** MEMILIKI **SKOR** DAN KONTRIBUSI **TERTINGGI (56,9)**

Para pelaku UMKM sudah mulai menyadari pentingnya mengelola kewajiban finansial seperti melakukan pencatatan keuangan dan stok secara rutin.

Digitalisasi dalam transaksi dan pencatatan finansial dapat meningkatkan skor kesehatan bisnis.



SEDANGKAN PILAR **PLAN** MEMILIKI **SKOR** **TERENDAH (27,3)**

Kebanyakan para pelaku UMKM, terutama skala mikro, masih belum merencanakan penanggulangan risiko, menggunakan asuransi bisnis maupun merencanakan keberlangsungan & pemanfaatan teknologi digital.



WASPADA!

UMKM Indonesia memiliki **skor rata-rata RENDAH** dalam *Entrepreneurial Behavior* sebesar 45,7 dan *Agility* sebesar 38,0

Reminder



UMKM Indonesia harus meningkatkan skor-nya dengan mulai meningkatkan literasi digital dan metode manajemen stok untuk **memperkuat daya saing pasar/konsumen global**.

SKOR KESEHATAN FINANSIAL **BISNIS** **FARMASI PALING** **UNGGUL**

Dibanding kategori bisnis lainnya, industri farmasi unggul karena:

- Kemampuan mengelola **bisnis yang sistematis**
- Memiliki akses ke **modal investasi**,
- Menentukan *value proposition*, dan
- Menjaga serta memastikan keberlangsungan bisnis



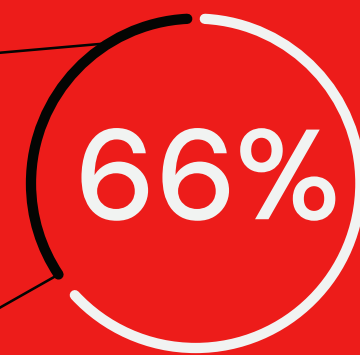
PERKUAT DIGITALISASI UNTUK EKSPANSI UMKM



menggunakan aplikasi digital untuk pencatatan keuangan



Yang sudah merencanakan ekspansi bisnis



memanfaatkan media sosial dan *marketplace* untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka

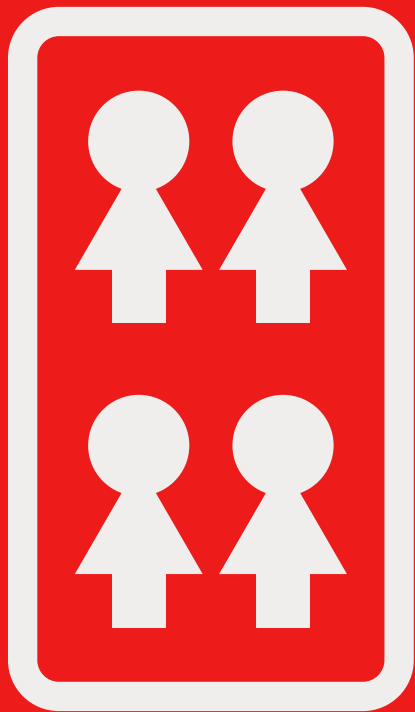
PERMUDAH AKSES MODAL USAHA SUPAYA UMKM DAPAT TUMBUH LEBIH MAKSIMAL

Masih banyak UMKM yang belum memiliki informasi dan akses pengajuan modal bisnis kredit maupun investasi modal usaha.

Minimnya akses informasi berdampak pada rendahnya intensi UMKM Indonesia dalam mempertimbangkan kedua modal usaha tersebut bagi pengembangan bisnisnya.

Di samping itu, kebiasaan pencatatan yang sehat dan rutin serta sistematis dengan bantuan digital untuk menyiapkan dokumen yang sesuai untuk pengajuan modal usaha perlu dibangun sejak dini.

Tidak hanya dalam bentuk edukasi, pendampingan UMKM dapat memudahkan mereka menyadari manfaat modal usaha kredit dan investasi modal diikuti dengan peningkatan kebiasaan pencatatan finansial yang lebih sehat.



BERDAYAKAN PERAN PEREMPUAN UNTUK UMKM INDONESIA

Budaya usaha yang saling suportif antara kolega bisnis serta dukungan fasilitas bisnis yang mumpuni dapat meningkatkan peran & eksistensi pengusaha perempuan untuk lebih siap dan lugas mengambil keputusan, juga kuat menghadapi tantangan.



KURANG 'PEDE' DENGAN PELUANG BISNIS RAMAH LINGKUNGAN

58%

UMKM tidak tahu mengenai bisnis ramah lingkungan

34%

UMKM tidak yakin dengan bisnis ramah lingkungan karena dinilai kurang menarik

70%

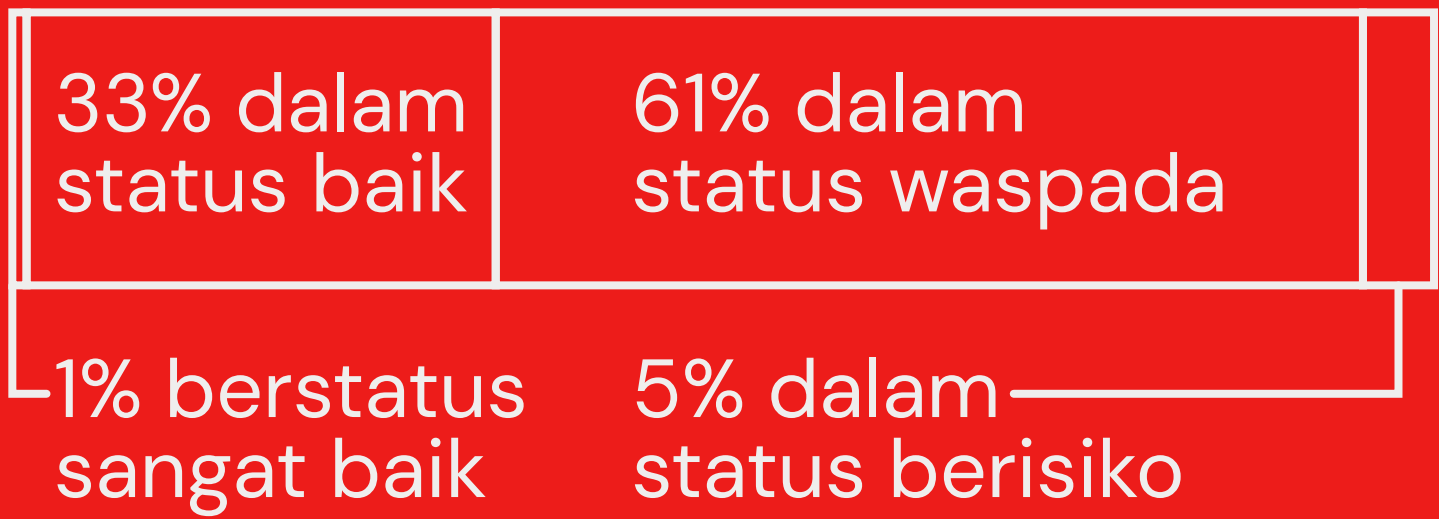
UMKM Indonesia melihat aspek ramah lingkungan hanya sebatas menjaga kelestarian lingkungan, terutama dalam kegiatan operasional (67%)




04



**SKOR OCBC NISP
BUSINESS
FITNESS INDEX
INDONESIA 2023**

KESEHATAN FINANSIAL UMKM INDONESIA MASUK DALAM STATUS **WASPADA**, DENGAN SKOR RATA-RATA



		ENTREPRENEURIAL		
		BEHAVIOR	AGILITY	
	MIKRO	42,6	45,3	35,8
	KECIL	47,6	45,7	45,8
	MENENGAH	58,2	53,8	59,4
			45,7	38,0

Rendahnya skor kesehatan finansial disebabkan oleh rendahnya rata-rata skor dari usaha mikro yang merupakan populasi segmen bisnis terbesar di Indonesia, baik itu berdasarkan 3 pilar utama maupun *Entrepreneurial Behavior* dan *Entrepreneurial Agility*.

UMKM skala mikro dengan skor yang rendah dapat mengindikasikan bahwa usaha mikro perlu untuk memperbaiki pengelolaan bisnisnya dan menggapai skor yang lebih sehat agar dapat naik level menjadi usaha dengan skala yang lebih besar.



SKOR RATA-RATA PILAR MANAGE

56,9

1. Memenuhi kewajiban finansial dengan melakukan pembayaran secara tepat waktu

70

2. Menjaga kecukupan cadangan kas dengan memastikan persentase rata-rata keuntungan lebih dari 5%

50

3. Memahami sistem manajemen finansial, seperti pencatatan & pengelolaan uang, waktu peninjauan laporan laba rugi, menjaga komposisi hutang

57



55,5

MIKRO

Ada 2 indikator yang memiliki skor di bawah rata-rata, yakni **menjaga kecukupan cadangan kas dan memahami sistem manajemen finansial**.



60,5

KECIL

Memiliki skor pilar MANAGE yang baik secara keseluruhan. **Perlu meningkatkan skor dalam memenuhi kewajiban finansial dengan tepat waktu.**



76,5

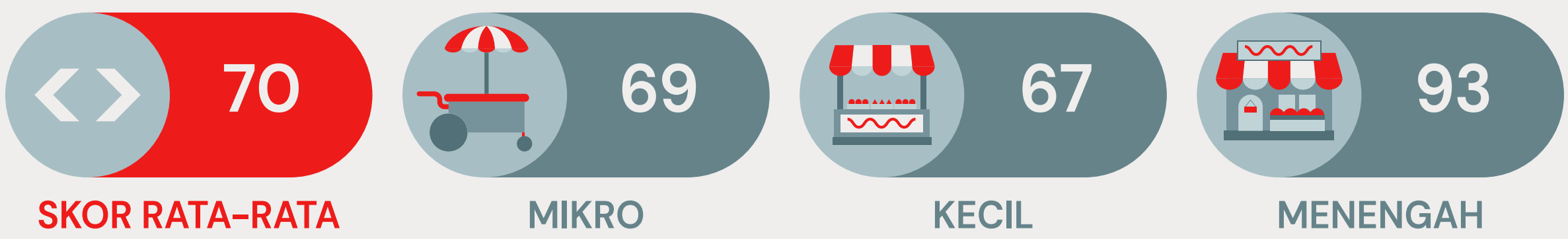
MENENGAH

Skor yang didapatkan telah mencapai di atas skor ideal (75). Namun dapat ditingkatkan lebih lanjut terutama **dalam menjaga/mengelola cadangan kas.**

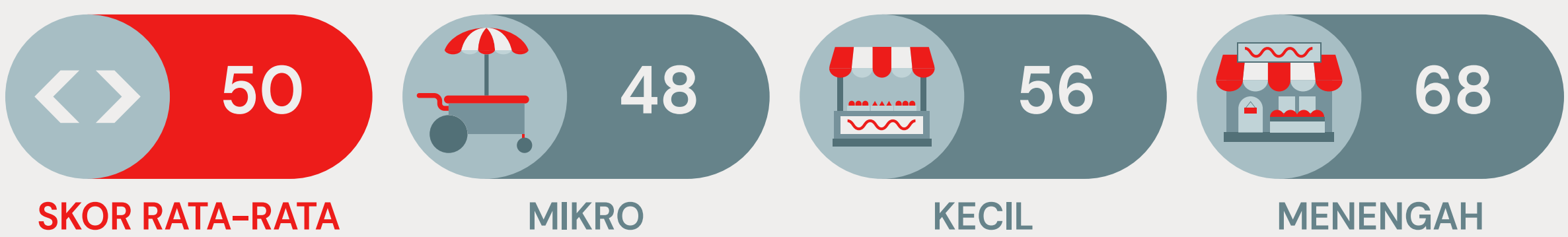


Berikut detail penjabaran skor berdasarkan indikator-indikator yang digunakan dalam pilar **MANAGE**

1. Memenuhi kewajiban finansial



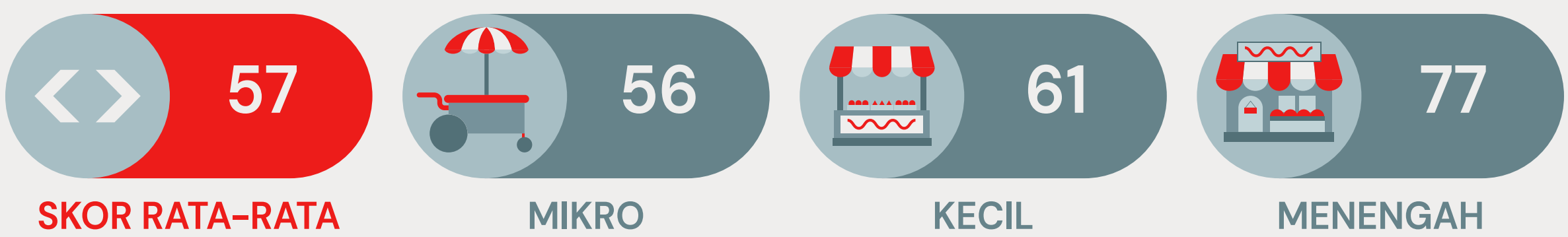
2. Menjaga cadangan kas



Rata-rata UMKM Indonesia, terutama usaha mikro, masih lemah dalam menjaga cadangan kas mereka. 33% pelaku usaha mikro memiliki pemasukan sama besar/lebih kecil dari pengeluaran, dan 42% memiliki keuntungan kurang dari 5%.

	% Pemasukan sama besar atau lebih kecil dari pengeluaran/biaya	% memiliki keuntungan kurang dari 5% hingga minus
Rata-rata	31%	39%
Usaha Mikro	33%	42%
Usaha Kecil	35%	27%
Usaha Menengah	24%	24%

3. Menjaga pemahaman tentang sistem manajemen finansial





SKOR RATA-RATA PILAR PLAN

27,3

4. Perencanaan untuk menghadapi risiko bisnis, termasuk mempersiapkan dana cadangan minimal untuk 6 bulan

27

5. Perencanaan untuk menghadapi variasi *cash flow*, seperti alokasi dana juga menyiapkan dana darurat

42

6. Memiliki asuransi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis (alokasi dana/keuntungan untuk asuransi manajemen, karyawan, ataupun usaha)

14



26,0

MIKRO

Indikator yang paling perlu diperhatikan adalah **perencanaan dalam kepemilikan asuransi**.



31,8

KECIL

Tiap indikator-nya memiliki skor di atas rata-rata dibanding antar skala usaha. Namun masih dapat ditingkatkan lebih lanjut untuk mencapai skor ideal (75).



41,5

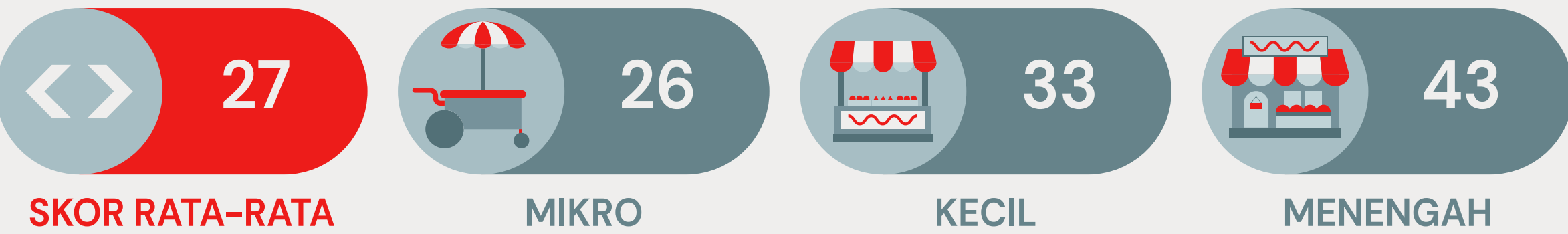
MENENGAH

Tiap indikator-nya memiliki skor di atas rata-rata dibanding antar skala usaha, lebih unggul dibanding usaha skala kecil. Namun masih dapat ditingkatkan lebih lanjut untuk mencapai skor ideal (75).



Berikut detail penjabaran skor berdasarkan indikator-indikator yang digunakan dalam pilar PLAN

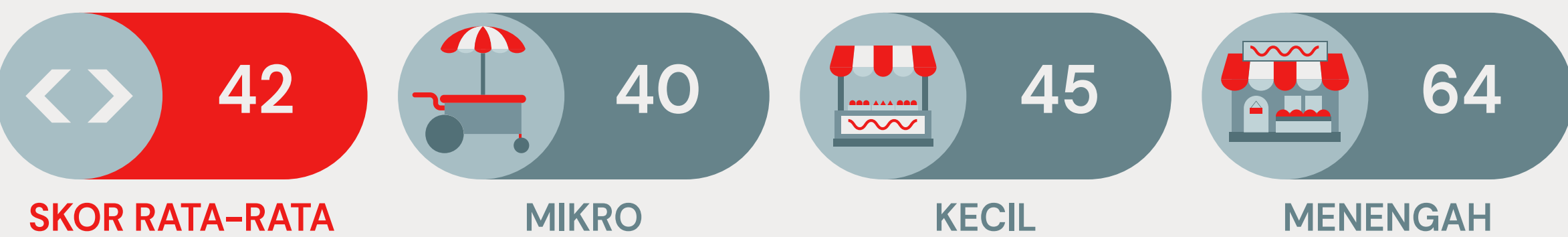
1. Perencanaan Menghadapi Risiko Bisnis



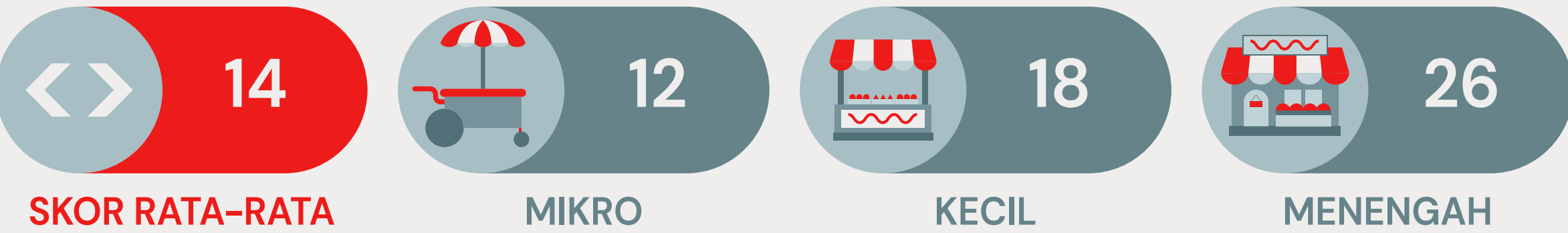
Sebagian besar usaha mikro dan kecil tidak memiliki perencanaan mitigasi risiko. Bahkan sebagian dana darurat yang disiapkan hanya cukup untuk menjaga usia bisnis selama 1–4 bulan.

	% tidak memiliki rencana mitigasi risiko dan tidak berencana membuatnya	% dana cadangan untuk menutupi operasional hanya cukup 1–4 bulan
Rata-rata	35%	50%
Usaha Mikro	37%	50%
Usaha Kecil	29%	51%
Usaha Menengah	19%	38%

2. Perencanaan Menghadapi Variasi *Cash Flow*



3. Memiliki Asuransi Sesuai Kebutuhan Bisnis



Walaupun alokasi rencana dalam menggunakan fasilitas asuransi masih kecil, indikator ini paling banyak telah dilakukan oleh usaha skala menengah. Hal ini terjadi karena mereka sudah mulai mampu mengalokasikan keuntungan mereka untuk investasi/dana darurat.

	% mampu menyisihkan keuntungan 15% atau lebih untuk investasi/dana darurat	% sudah mengasuransikan manajemen dan karyawan, sebagian hingga seluruhnya
Rata-rata	43%	0,4%
Usaha Mikro	41%	0%
Usaha Kecil	53%	2%
Usaha Menengah	60%	4%



SKOR RATA-RATA PILAR CAPITAL

47,2

7. Memiliki akses kredit yang terjangkau (kepemilikan jaminan, status kredit dan pembayaran yang lancar)

48

8. Kepemilikan ataupun kesiapan untuk memiliki beban hutang berkelanjutan

52

9. Memiliki akses ke pengajuan modal *investment capital* dan kesiapan laporan keuangan untuk pengajuan

39



46,3

MIKRO

Indikator yang perlu ditingkatkan (skor di bawah rata-rata) adalah **kesiapan untuk mengelola beban hutang berkelanjutan serta memiliki akses ke *investment capital*.**



50,5

KECIL

Memiliki skor di atas rata-rata dalam kepemilikan beban hutang berkelanjutan dan akses ke *investment capital*.



56,5

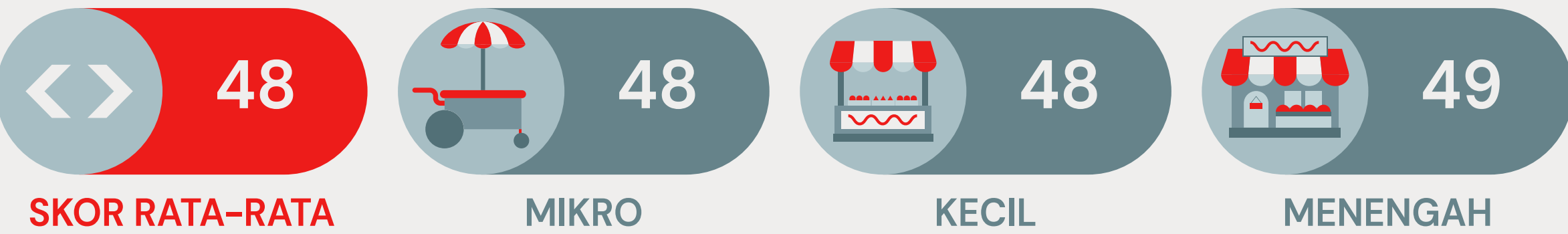
MENENGAH

Memiliki skor di atas rata-rata di tiap indikator dalam pilar CAPITAL. Namun dapat ditingkatkan lebih lanjut untuk mencapai skor ideal (75).



Berikut detail penjabaran skor berdasarkan indikator-indikator yang digunakan dalam pilar CAPITAL

1. Kepemilikan Akses Kredit Terjangkau



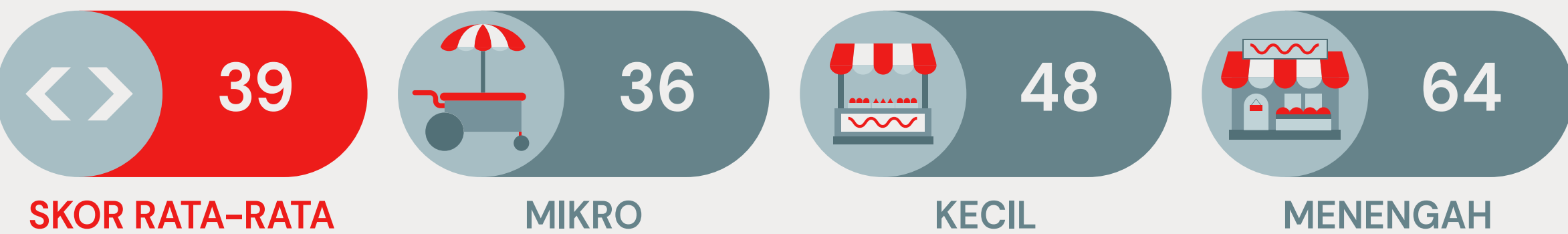
Rendahnya kesadaran dan minimnya akses kredit yang didapat menyebabkan rendahnya penetrasi modal kredit guna membantu pertumbuhan & perkembangan di tiap skala bisnis UMKM Indonesia.

	% tidak memiliki kredit dan tidak berencana mengajukannya	% tidak memiliki status kredit usaha yang aktif	% tidak memiliki status kredit aktif dari pemilik usaha
Rata-rata	78%	91%	91%
Usaha Mikro	79%	90%	90%
Usaha Kecil	75%	92%	92%
Usaha Menengah	74%	91%	91%

2. Kepemilikan Beban Hutang Keberlanjutan



3. Kepemilikan Akses ke *Investment Capital*



Walaupun rata-rata UMKM Indonesia memiliki kesiapan dokumen yang cukup, mereka belum memiliki niat untuk mencari tahu potensi modal bisnis tambahan dari modal investasi, terutama di antara usaha skala mikro dan kecil.

	% memiliki laporan keuangan, baik sederhana maupun/hingga sistematis dan/atau secara digital	% belum memiliki niat untuk mencari tahu informasi pengajuan modal
Rata-rata	79%	41%
Usaha Mikro	77%	43%
Usaha Kecil	85%	37%
Usaha Menengah	91%	23%

SKOR ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR DAN AGILITY

YUK, NAIK LEVEL MULAI DARI 3 INDIKATOR DENGAN SKOR TERENDAH:

ENTREPRENEURIAL		
	MIKRO	<div>BEHAVIOR45,3</div> <div>AGILITY35,8</div>


Jika kamu pelaku usaha skala **Mikro**...

- Tentukan **value proposition** yang dapat memudahkan dalam menarik pelanggan.
- Belajar membuat proyeksi bisnis kedepannya agar dapat merencanakan strategi untuk hadapi hal darurat/tidak terduga.
- Giat berlatih untuk berpikir kritis dan kreatif. Juga, pakai aplikasi digital supaya bisa berbisnis mudah tertata secara efektif dan efisien! (Skor 35.8 vs Rata-rata 38.0)

ENTREPRENEURIAL		
	KECIL	<div>BEHAVIOR45,7</div> <div>AGILITY45,8</div>

Jika kamu pelaku usaha skala **Kecil**...

- Ubah cara mengatur stok barang dari manual jadi digital dan lebih rutin.
- Pandemi sudah lewat, pastikan stok barang aman untuk memenuhi orderan di pasar lokal.
- Yuk, mulai pertimbangkan untuk menyiapkan stok dan strategi untuk mampu jualan ke pasar global!

ENTREPRENEURIAL		
	MENENGAH	<div>BEHAVIOR53,8</div> <div>AGILITY59,4</div>

Jika kamu pelaku usaha skala **Menengah**...

- Banyak pihak yang memiliki harapan bisnismu berumur panjang. Yuk berani mulai **rencanakan penerus bisnis**. (Skor 50, di bawah skor ideal 75)
- Ubah cara mengatur stok barang dari manual ke digital dan atur lebih rutin. (61% masih mencatat manual)
- Pandemi sudah lewat, yuk wujudkan rencana untuk berjualan ke pasar global! (31% punya rencana matang, 20% sudah melakukan riset sederhana)

SKOR BUSINESS FITNESS INDEX
BERDASARKAN:

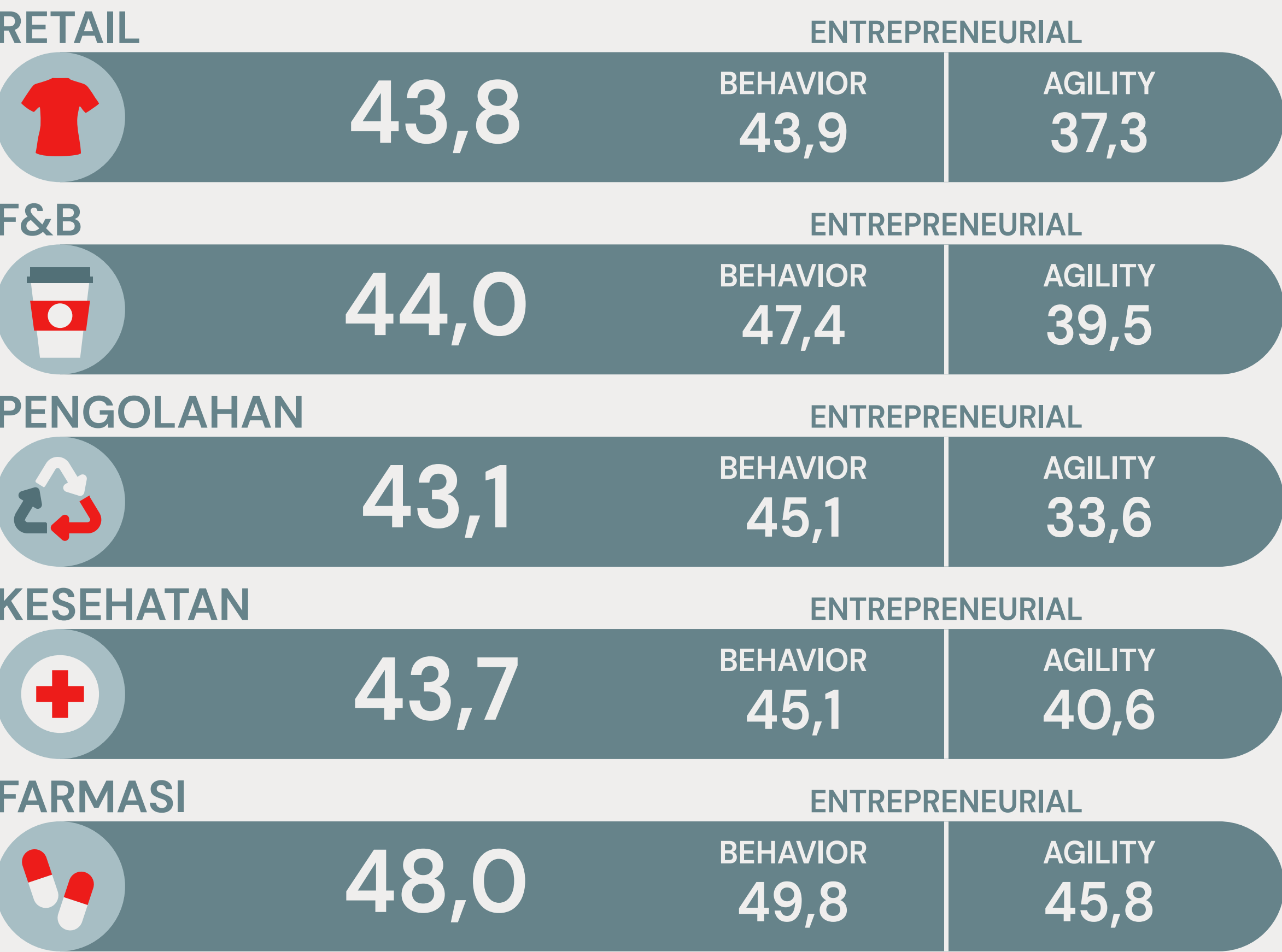
INDUSTRI

Seluruh industri memiliki skor di bawah ideal (75).
Industri perdagangan memiliki skor paling sehat secara keseluruhan.



CAKUPAN BISNIS

Bisnis farmasi memiliki kesehatan finansial yang unggul secara keseluruhan dibanding kategori bisnis lainnya.



SKOR INDEKS PILAR UTAMA BERDASARKAN INDUSTRI

Berdasarkan 3 pilar utama, perlu perhatian khusus dalam meningkatkan skor pilar paling rendah, yaitu **PLAN** terutama aspek kepemilikan asuransi dalam kebutuhan bisnis.



PERDAGANGAN



PENYEDIA JASA



MANUFAKTUR

MANAGE



PERDAGANGAN

MEMENUHI KEWAJIBAN FINANSIAL



MENJAGA CADANGAN KAS



MEMAHAMI SISTEM MANAJEMEN FINANSIAL



PENYEDIA JASA

68,5



52,2



55,4



MANUFAKTUR

69,5



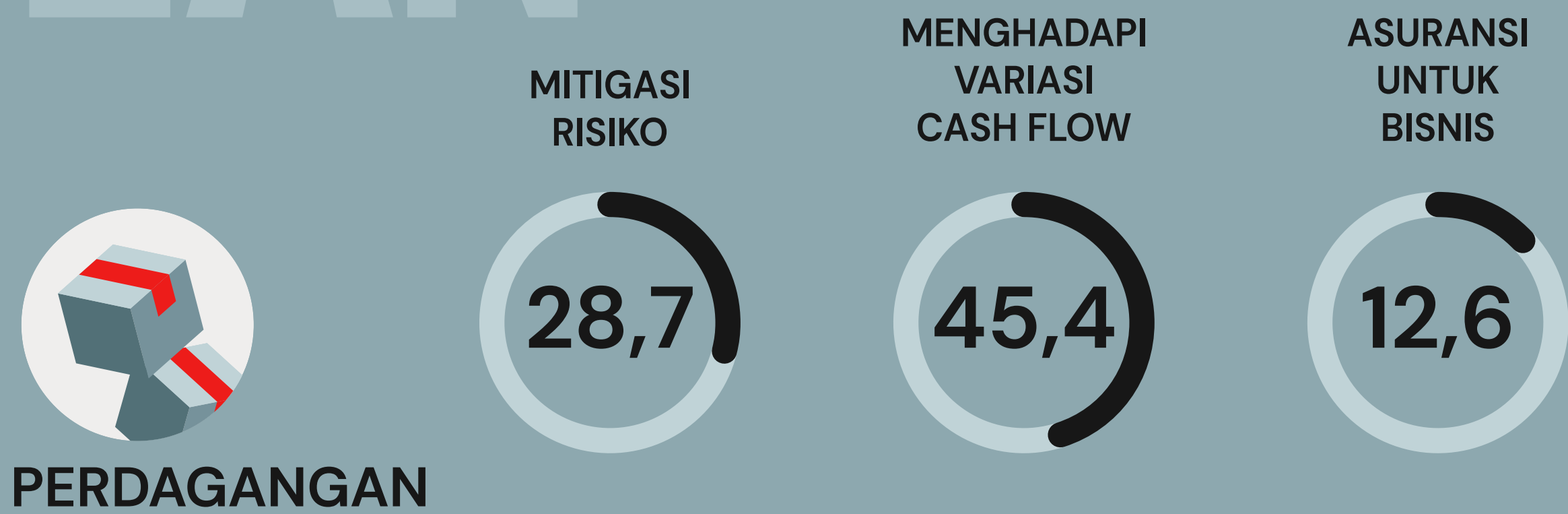
49,9



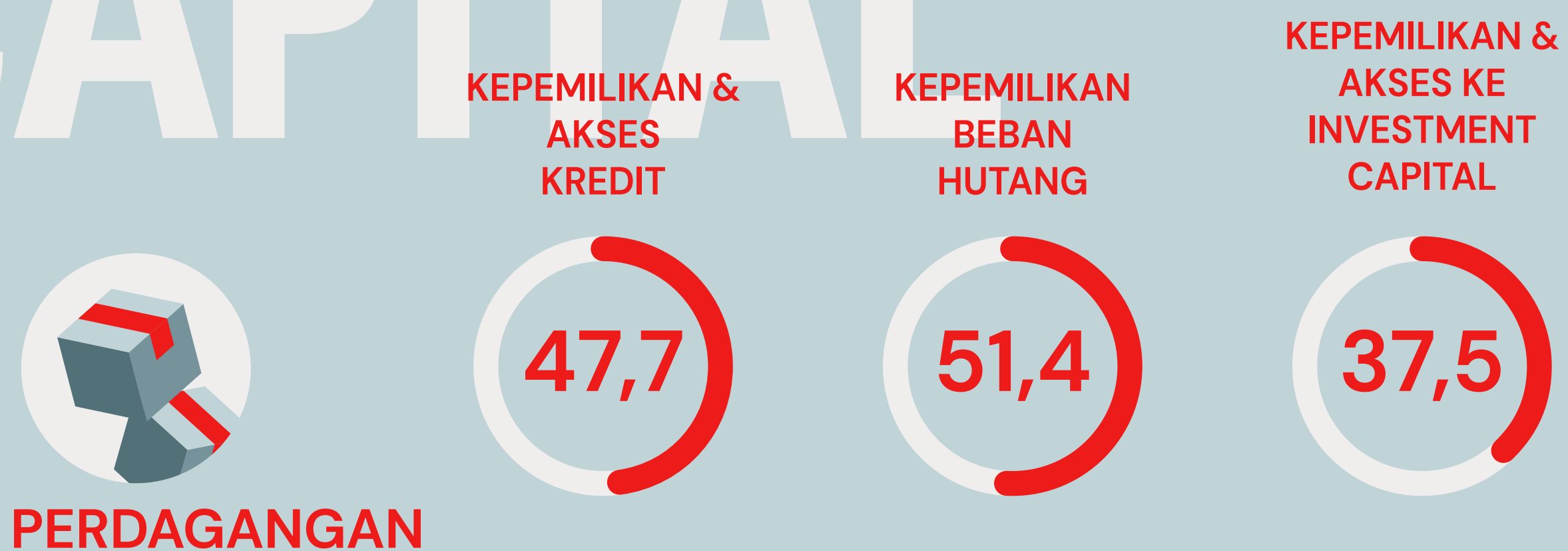
55,5



PLAN



CAPITAL



SKOR INDEKS ELEMEN PENDUKUNG BERDASARKAN INDUSTRI

Usaha manufaktur memiliki **Entrepreneurial Behaviour** dan **Agility** paling unggul.

Hal ini terlihat dari skor yang unggul dalam hal mengatur strategi target pasar selama pandemi dan aspek kemampuan *critical thinking*.

BEHAVIOR



PERDAGANGAN



PENYEDIA JASA



MANUFAKTUR

AGILITY



PERDAGANGAN



PENYEDIA JASA



MANUFAKTUR



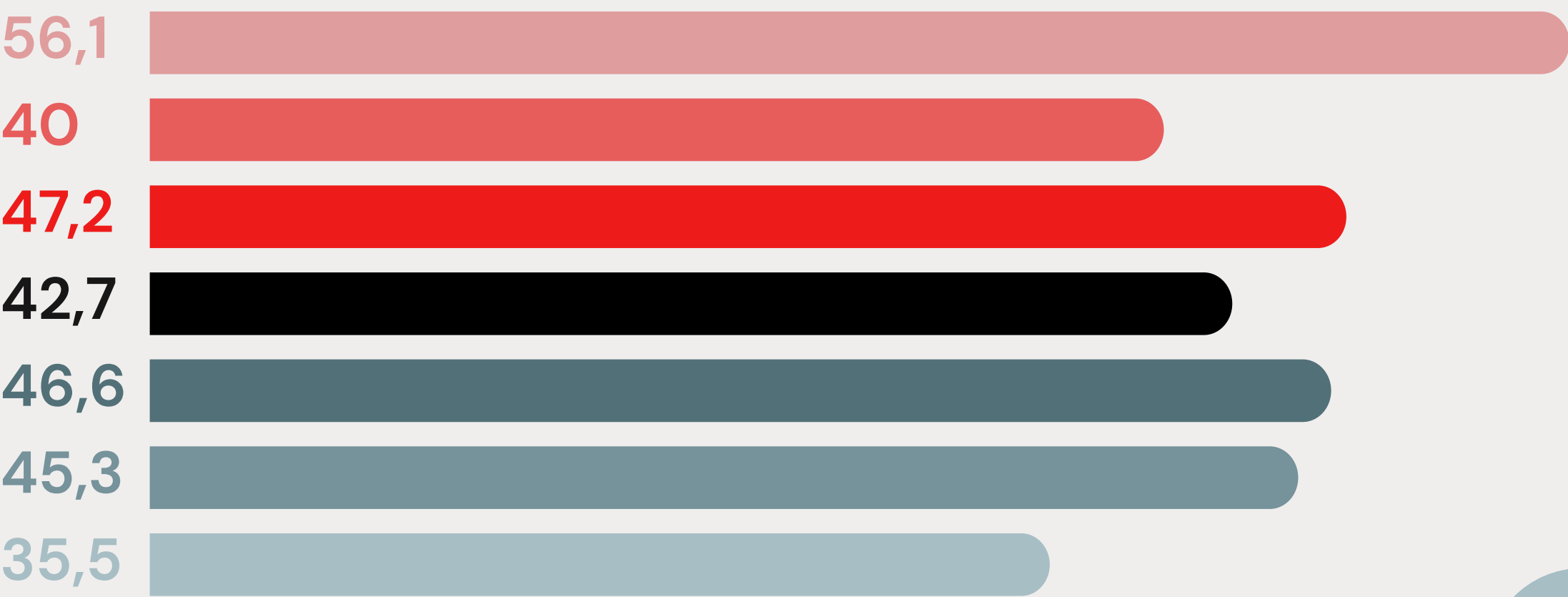
ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR



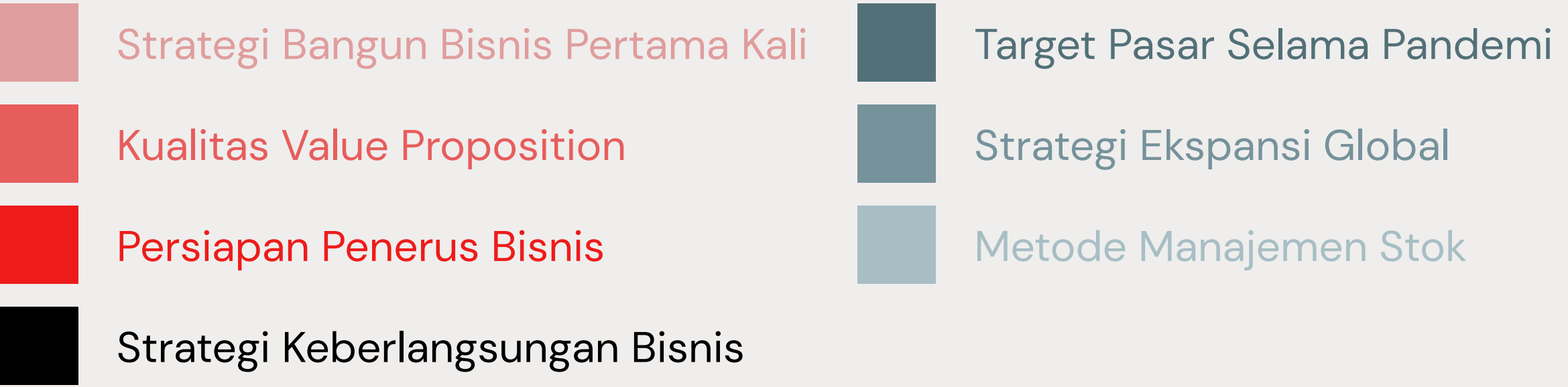
PERDAGANGAN



PENYEDIA JASA



MANUFAKTUR



ENTREPRENEURIAL AGILITY

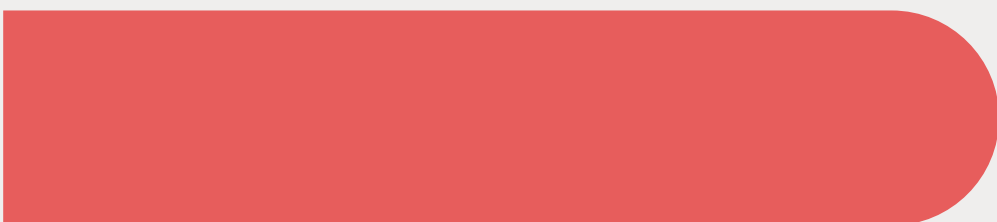


PERDAGANGAN

56,6



28,1



39,6

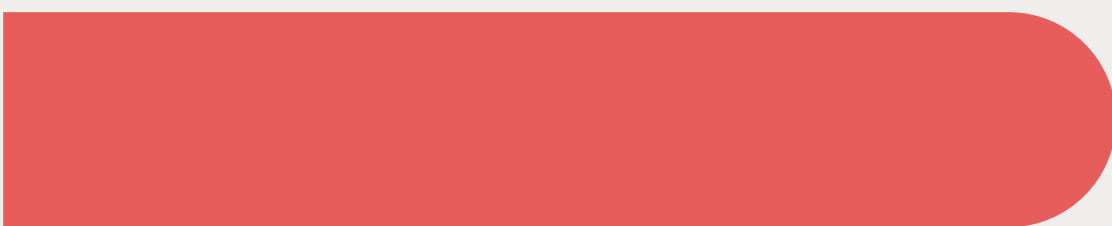


PENYEDIA JASA

50,4



31,4



37,3

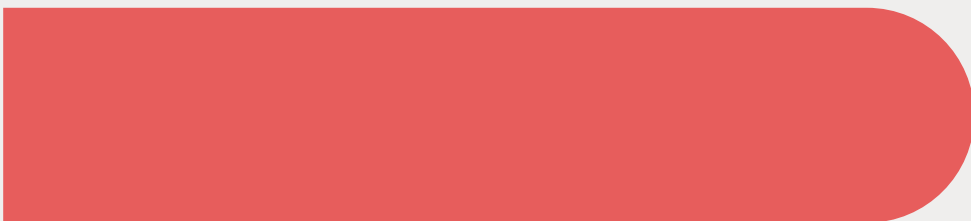


MANUFAKTUR

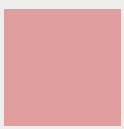
52



27,4



43,6



Critical Thinking



Digital Literacy








Creative Thinking

SKOR INDEKS PILAR UTAMA BERDASARKAN CAKUPAN BISNIS






Berdasarkan cakupan bisnis, usaha yang bergerak di **bidang farmasi memiliki skor kesehatan finansial yang unggul**, antara lain dalam manajemen finansial, kepemilikan asuransi, dan akses ke investasi kapital.

Berdasarkan 3 pilar utama, perlu perhatian khusus/lebih lanjut dalam meningkatkan skor pilar paling rendah, yaitu **PLAN** terutama aspek kepemilikan asuransi dalam kebutuhan bisnis.








MANAGE			
	MEMENUHI KEWAJIBAN FINANSIAL	MENJAGA CADANGAN KAS	MEMAHAMI SISTEM MANAJEMEN FINANSIAL
RETAIL			
	72,1	45,8	57,5
F&B			
	69	53	57,2
PENGOLAHAN			
	65,9	50,3	55,1
KESEHATAN			
	73,1	60,1	56,3
FARMASI			
	72,5	54,4	65,4

PLAN

	MITIGASI RISIKO	MENGHADAPI VARIASI CASH FLOW	ASURANSI UNTUK BISNIS
RETAIL			
	27,4	44,8	12
F&B			
	27,1	41,4	15,3
PENGOLAHAN			
	27,7	31,0	11,2
KESEHATAN			
	23,1	30,6	16,3
FARMASI			
	29,8	38,5	20,5

CAPITAL

	KEPEMILIKAN & AKSES KREDIT	KEPEMILIKAN BEBAN HUTANG	KEPEMILIKAN & AKSES KE INVESTMENT CAPITAL
RETAIL			
	48,6	51,4	38
F&B			
	46,8	51,8	37,8
PENGOLAHAN			
	51,2	55,9	43,6
KESEHATAN			
	48,7	51,1	44,2
FARMASI			
	50,9	54,7	45,5

SKOR INDEKS ELEMEN PENDUKUNG BERDASARKAN CAKUPAN BISNIS

Skor **Entrepreneurial Behavior** dan **Agility** secara umum masih dalam kondisi waspada. Hal yang perlu diperhatikan adalah kemampuan **Entrepreneurial Agility** usaha yang bergerak di bidang pengolahan.

Usaha yang bergerak di **bidang farmasi memiliki skor kesehatan finansial yang unggul**, baik **Entrepreneurial Behavior** maupun **Agility**.

BEHAVIOR



RETAIL



F&B



PENGOLAHAN



KESEHATAN



FARMASI

AGILITY



RETAIL



F&B



PENGOLAHAN



KESEHATAN



FARMASI

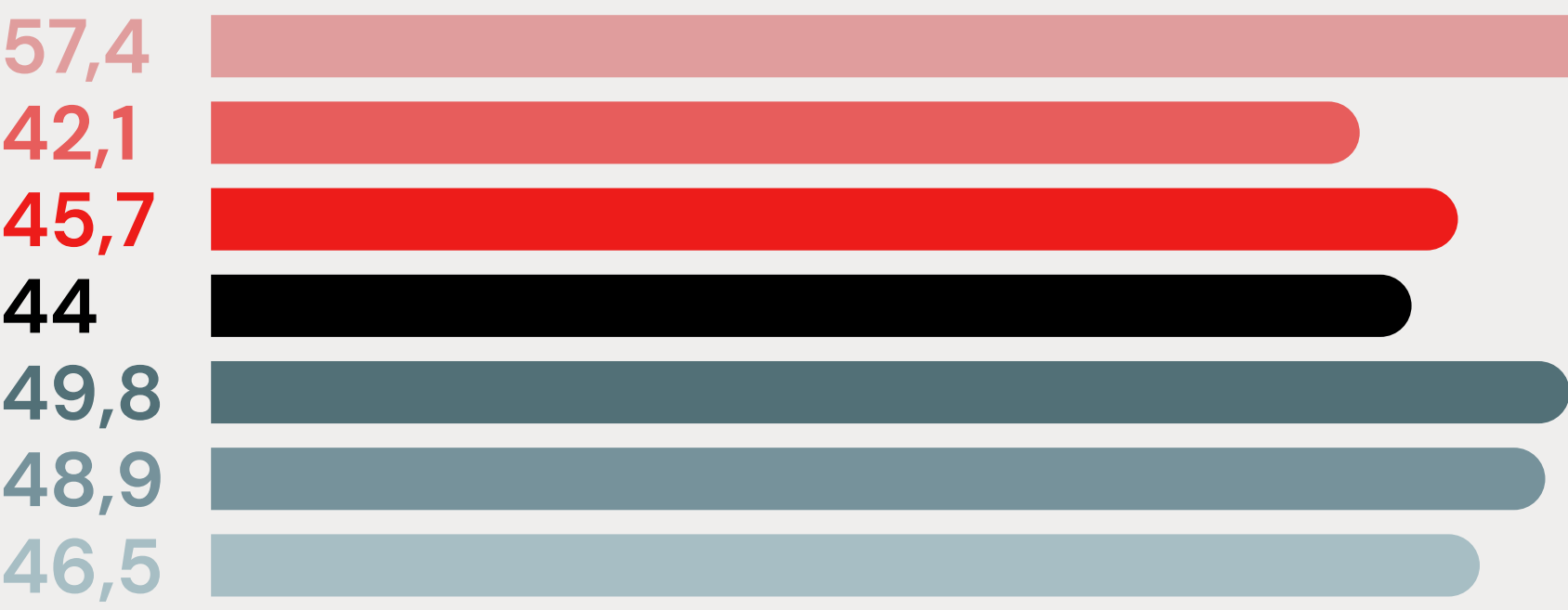
ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR



RETAIL



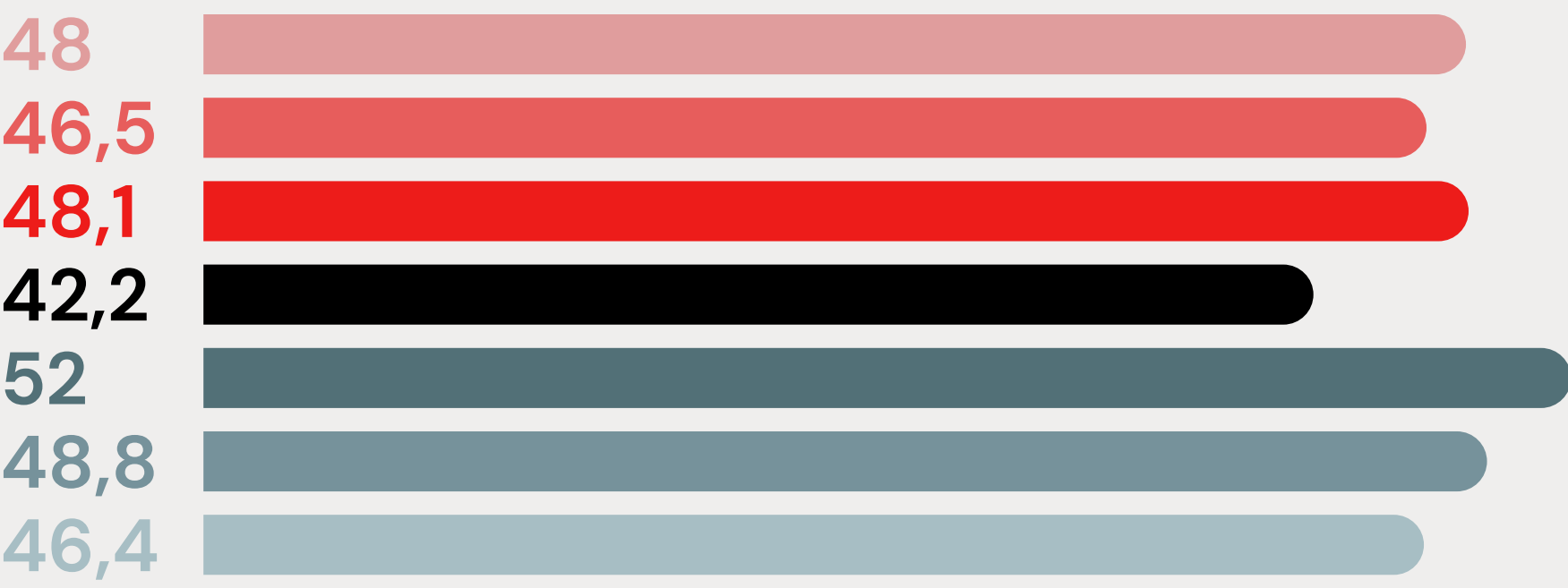
F&B



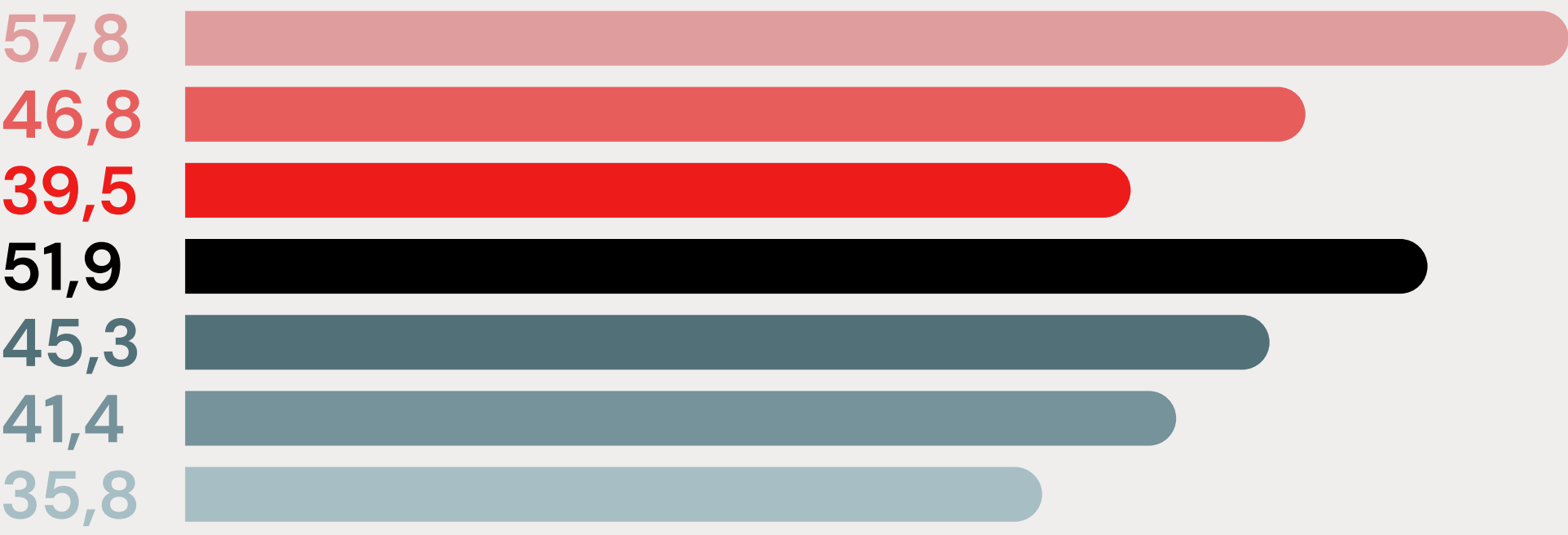
PENGOLAHAN



KESEHATAN



FARMASI



Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali

Kualitas Value Proposition

Persiapan Penerus Bisnis

Strategi Keberlangsungan Bisnis



Target Pasar Selama Pandemi

Strategi Ekspansi Global

Metode Manajemen Stok

ENTREPRENEURIAL AGILITY



RETAIL



F&B



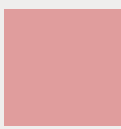
PENGOLAHAN



KESEHATAN



FARMASI



Critical Thinking



Digital Literacy



Creative Thinking



MANAGE

Pentingnya Peran Digitalisasi untuk Meningkatkan Level Kemampuan Pengelolaan dan Keberlangsungan Bisnis UMKM

SUDAH ZAMAN SERBA DIGITAL, MASIH BANYAK YANG MENCATAT KONDISI KEUANGAN SECARA MANUAL.

Walaupun



UMKM Indonesia sudah melakukan pencatatan keuangan

dan



Telah melakukan pencatatan rutin dalam sebulan terakhir...

Tetapi,



80%

diantaranya masih melakukan pencatatan keuangan dan stok secara manual.

Pentingnya digitalisasi proses pencatatan pada bisnis, tidak hanya untuk memudahkan, tapi juga untuk **meningkatkan akurasi persediaan dan laporan keuangan yang berdampak pada kredibilitas bisnis jangka panjang.**

PRODUK DIGITAL PERBANKAN EFEKTIF BANTU MEMPERCEPAT PERTUMBUHAN UMKM.



45%

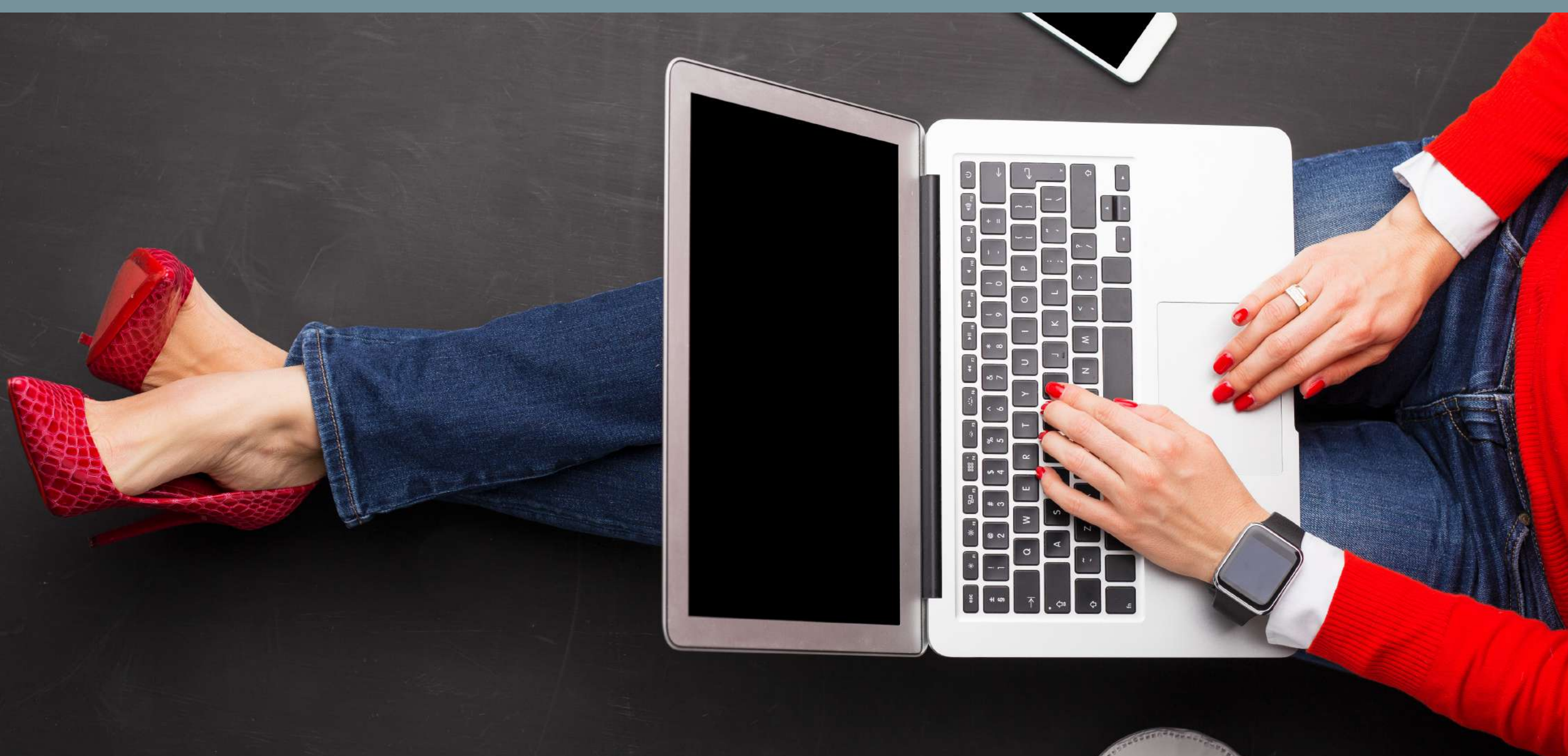
sudah menggunakan produk digital perbankan sebagai **alat bantu metode pembayaran** (QRIS, EDC, pembiayaan trade, dan *M-Banking*).

Penggunaan produk digital perbankan tidak hanya memudahkan konsumen membayar dan meningkatkan penjualan, juga **dapat membantu memudahkan pencatatan transaksi dengan lebih akurat dan minim *human error*** dibandingkan pembayaran tunai.

Hanya

34%

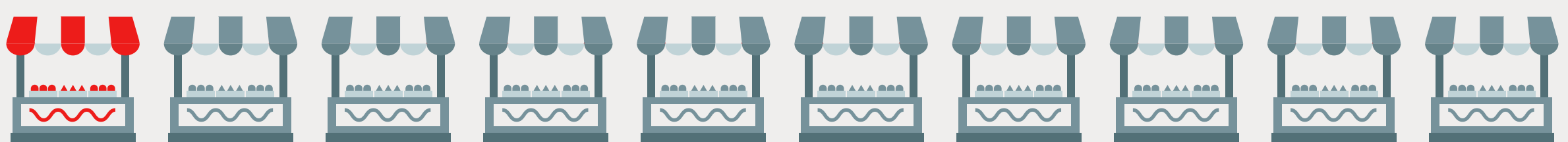
yang memanfaatkan produk digital untuk **operasional bisnis yang lebih mudah** (*e-wallet, e-channel* bisnis).



MEMAHAMI PERILAKU "MANAGE" UMKM INDONESIA

masih ada usaha skala Kecil yang belum membayar lunas kewajiban finansial* mereka secara tepat waktu.

**Kewajiban finansial = gaji, pajak, dan semua pengeluaran bisnis yang bukan merupakan hutang.*



▼
10%

Rata-rata UMKM yang belum dapat membayar lunas kewajiban secara tepat waktu.



Usaha skala **Mikro** belum dapat melunasi kewajiban finansial secara **tepat waktu**.



Usaha skala Kecil mengindikasikan adanya kendala dalam melunasi kewajiban finansial secara tepat waktu.

indikasi adanya kendala dalam melunasi kewajiban dari usaha skala kecil

10% dapat membayar sekitar 95%

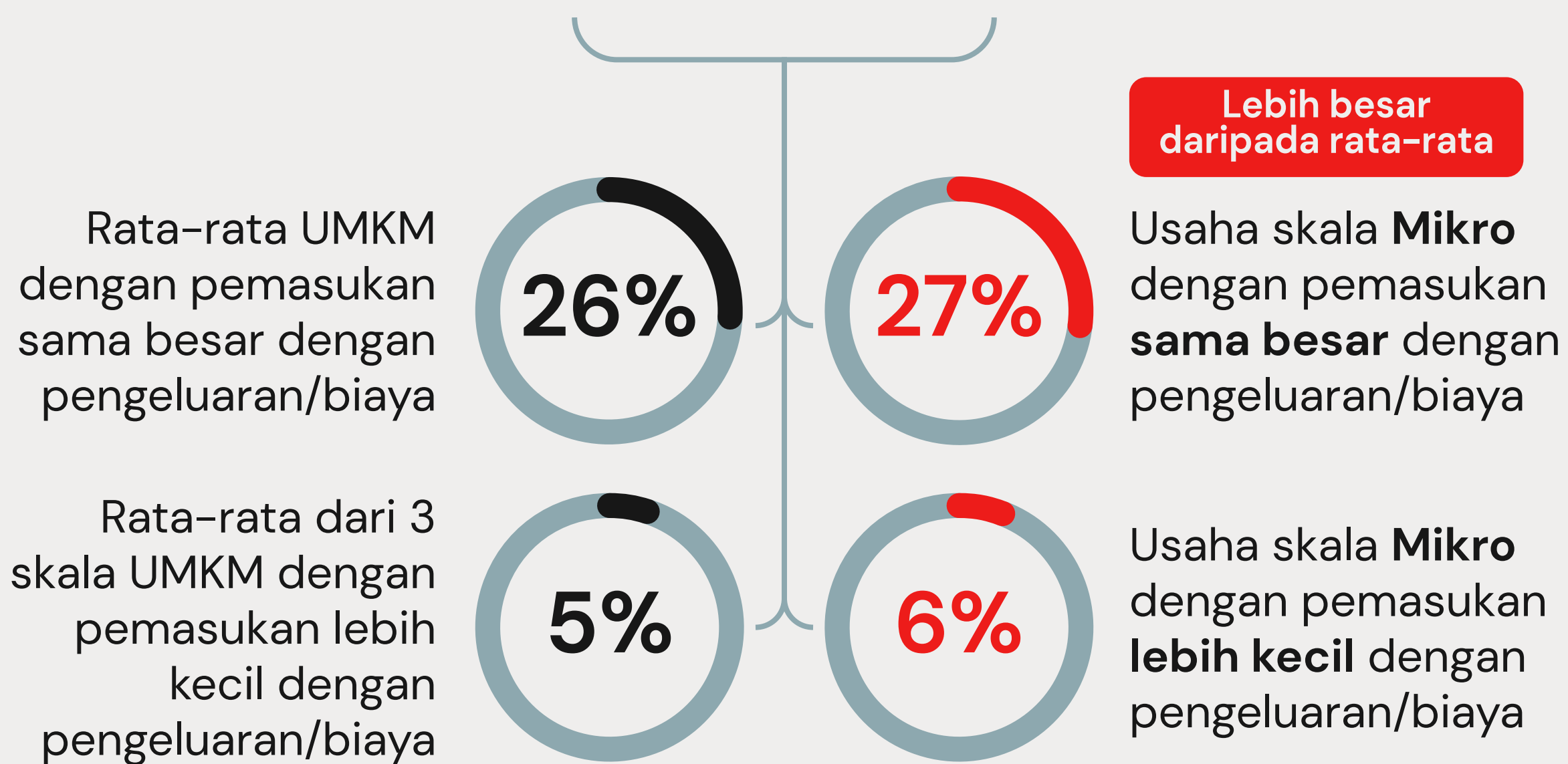
4% dapat membayar sebagian



Usaha skala Menengah belum dapat melunasi kewajiban finansial secara tepat waktu.

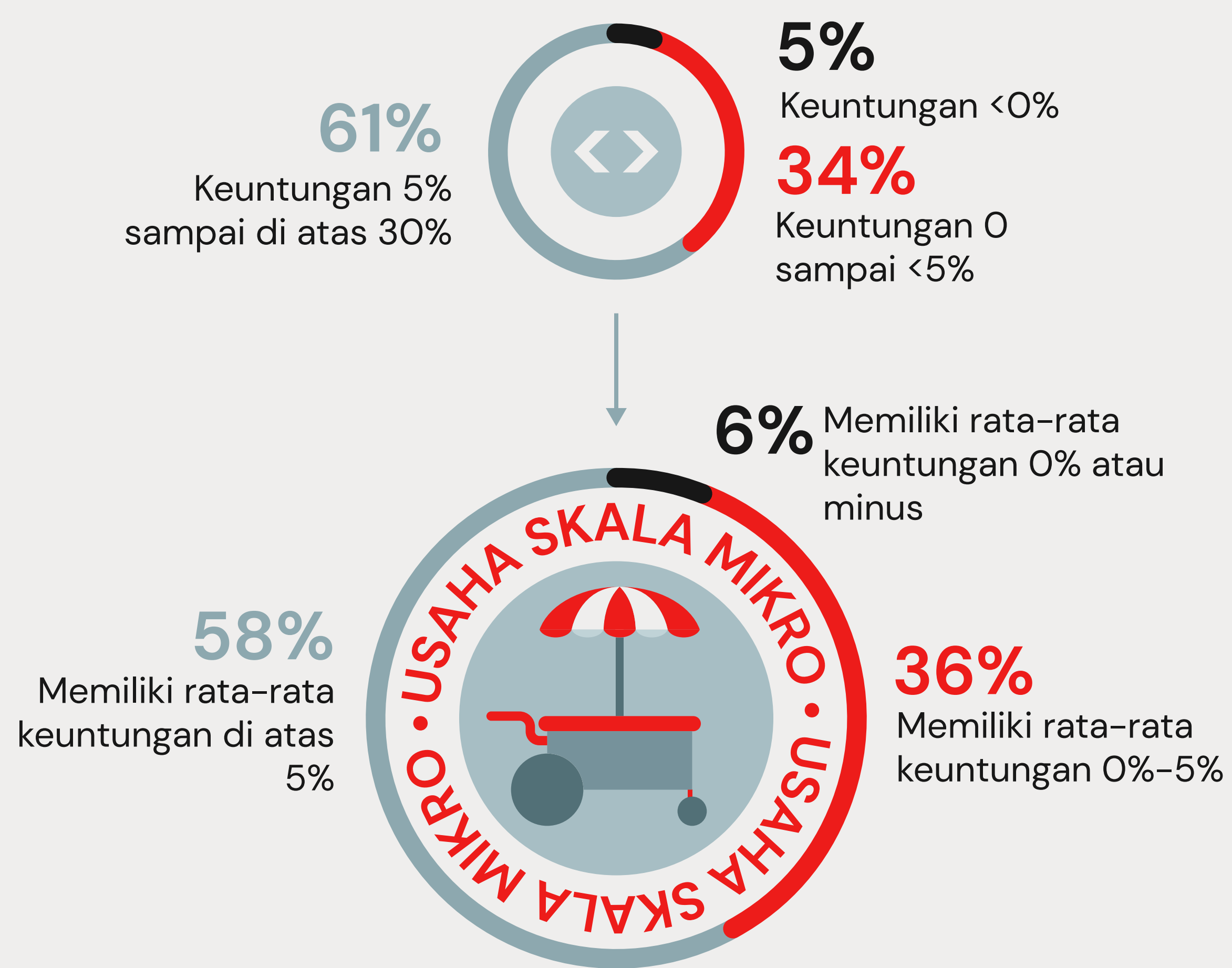
Sebagian UMKM, terutama usaha skala Mikro, memiliki kendala dalam memenuhi kebutuhan pendanaan jangka pendek dan darurat. Hal ini ditunjukkan dengan:

INDIKATOR #1



INDIKATOR #2

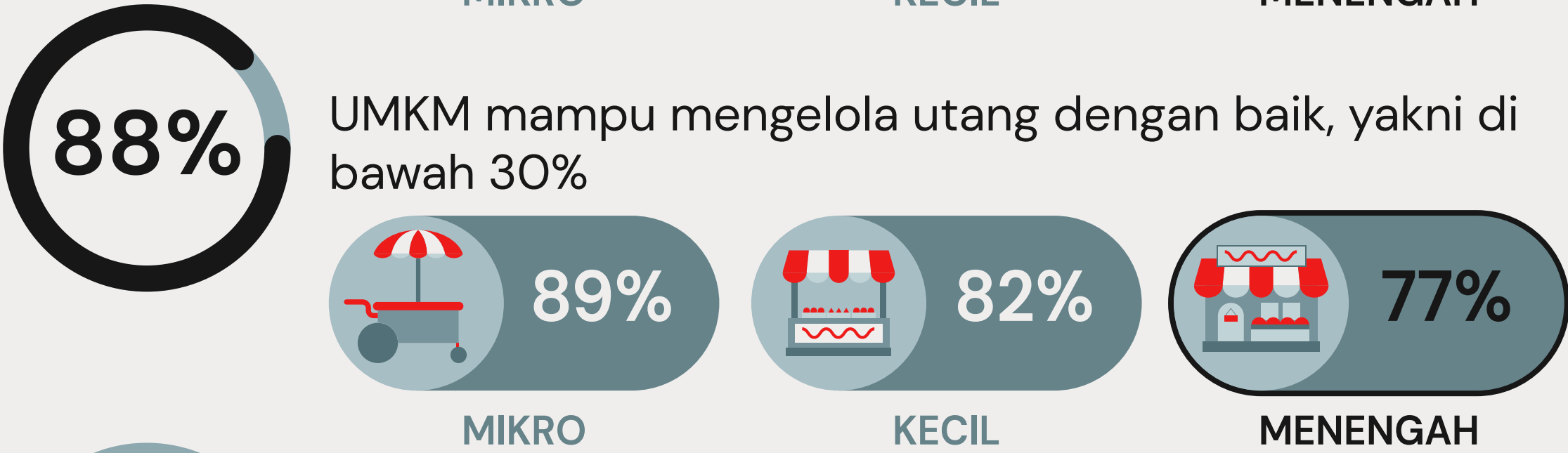
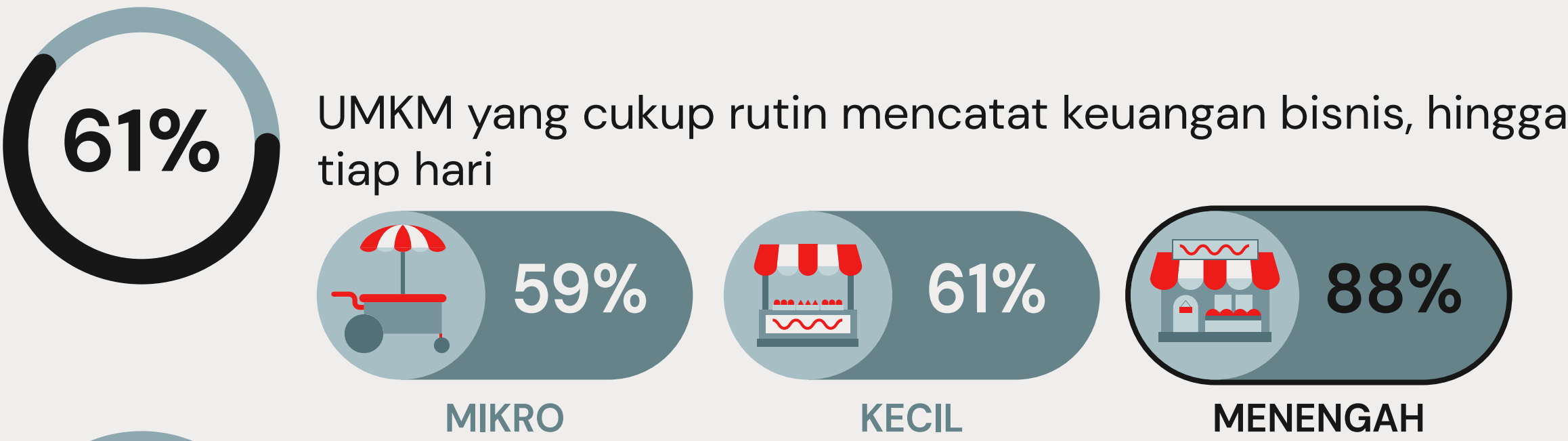
Rata-rata Keuntungan (profit margin) UMKM keseluruhan



Rata-rata keuntungan bisnis di bawah 5% akan mendapatkan skor 0 (nol) dalam penilaian

Sebagian besar UMKM perlu meningkatkan cara mengelola keuangan bisnis mereka, salah satunya yaitu dengan **meninjau laporan laba rugi lebih rutin dan memisahkan keuangan bisnis dan pribadi** untuk menjaga kondisi keuangan bisnis yang lebih sehat.

Usaha skala Menengah memiliki sistem pengelolaan keuangan bisnis yang lebih baik.





PLAN

Berani Naik Level, Berani Tingkatkan Kemampuan
Perencanaan Bisnis

MEMAHAMI PERILAKU "PLAN" UMKM INDONESIA

Akibat kesadaran perencanaan yang rendah, rata-rata UMKM Indonesia hanya memiliki **dana cadangan** yang dapat mendukung kegiatan **operasional** selama **1-4 bulan**.



35% UMKM **tidak memiliki** rencana mitigasi risiko dan **tidak berencana** membuatnya



42% pelaku usaha **Menengah** sudah **memiliki** rencana penanggulangan risiko dan melakukan *review* berkala



Sebagian besar UMKM masih perlu meningkatkan kemampuan untuk memenuhi dan mengelola kondisi keuangan usaha, salah satunya dalam perencanaan untuk mendapatkan dana pinjaman tunai dalam keadaan darurat.

Walaupun

73% UMKM sudah mengetahui ataupun memiliki bayangan mengenai estimasi pendapatan, biaya, maupun alokasi keuntungan dari usaha yang dijalankan...



27% UMKM belum tahu jumlah uang yang masuk dan kapan, juga biaya yang harus dikeluarkan.

...ternyata, 53% UMKM belum memiliki estimasi ataupun tidak paham cara membuat estimasi anggaran, pendapatan, dana untuk usaha berjalan serta bagaimana mendapatkan dana darurat.

MIKRO



dibandingkan...

KECIL



Mengetahui estimasi pendapatan dan biaya pada usaha yang dijalankan serta alokasi keuntungannya



Belum tahu jumlah uang yang masuk dan kapan, juga biaya yang harus dikeluarkan untuk usaha yang dijalankan

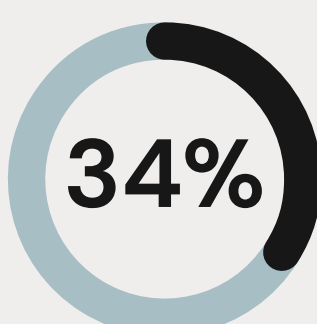


PERLU DIWASPADAI!

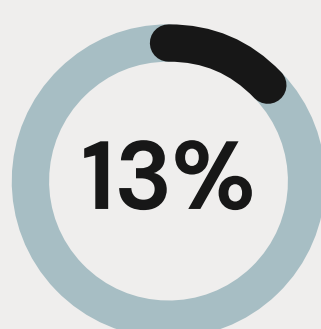
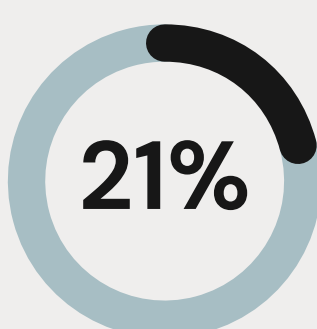
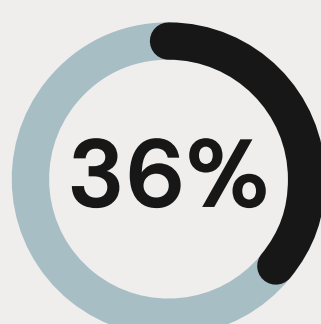
Belum memiliki estimasi terkait alokasi dan anggaran dana dan keuntungan, serta cara mendapatkan dana darurat

Tidak paham cara melakukan estimasi untuk alokasi/anggaran dana dan keuntungan, serta cara mendapatkan dana daruratnya

MIKRO



KECIL



65% pelaku usaha skala Menengah memiliki rencana matang terkait cara dan sumber/mitra untuk mendapatkan pinjaman dana darurat sesegera mungkin.

Kondisi keuangan UMKM Indonesia dapat lebih sehat serta maju dengan meningkatkan alokasi keuntungan usaha untuk asuransi karyawan maupun usaha mereka.

Sebagian besar UMKM memiliki **keuntungan kurang dari**

20%

yang dapat disisihkan untuk investasi/dana darurat, termasuk asuransi.

78%

UMKM **tidak berencana ataupun memiliki** asuransi karyawan



81%

MIKRO



66%

KECIL



53%

MENENGAH

21%

UMKM belum memiliki asuransi karyawan **namun sedang merencanakannya**



19%

MIKRO



32%

KECIL



43%

MENENGAH

20%

pelaku usaha skala Menengah **sudah memiliki asuransi** usaha dengan polis sesuai kebutuhan

7%

pelaku usaha skala Menengah sedang memproses asuransi usahanya

29%

pelaku usaha Menengah sedang berencana mengasuransikan usahanya



CAPITAL

Naikkan Level Akses Modal Usaha Kredit & Investasi

KONDISI FINANSIAL SEBAGIAN BESAR UMKM SIAP TERIMA MODAL USAHA!

Hal ini ditunjukkan dengan:



78%

Memiliki dana cadangan dan **siap untuk menerima pesanan besar.**



33%

Ada dan **siap menerima pesanan besar terjadwal dan dadakan**



14%

Ada dan **siap menerima pesanan besar terjadwal saja**



31%

Ada, **namun dananya terbatas**

Dari total 13% yang memiliki hutang jangka pendek,

92%

Memiliki hutang jangka pendek yang baik dan lancar

...NAMUN BUTUH EKOSISTEM YANG MENDUKUNG MEREKA UNTUK DAPAT LEBIH BERDAYA.

84%

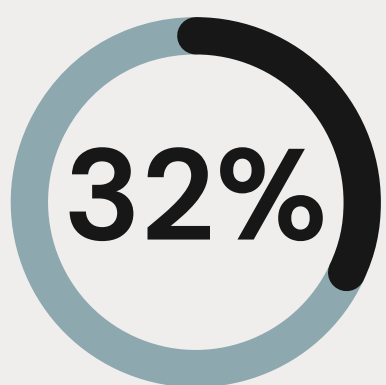
UMKM yang **belum memiliki produk investasi** untuk terus mengembangkan bisnis

91%

UMKM di Indonesia yang **tidak memiliki kredit usaha sebagai modal** pengembangan bisnis

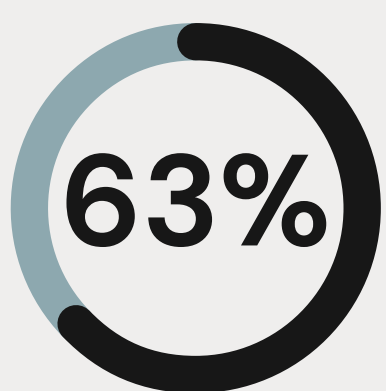
Dengan sebab antara lain:

Masih banyak UMKM yang tidak berencana untuk mencari tahu (41%) ataupun berencana mengajukan kredit usaha (78%)



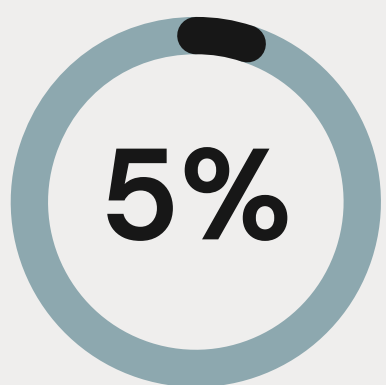
32%

UMKM **belum tahu** kemana untuk mengajukan modal usaha



63%

UMKM dengan proporsi keuntungan bersih yang **kecil (kurang dari 15%)** untuk investasi



5%

UMKM **tidak memiliki akses ke lembaga keuangan** untuk mendapatkan kredit usaha



52%

UMKM yang masih melakukan pencatatan keuangan secara manual dan tidak rutin.

Hal ini dapat menghalangi mereka dalam mengembangkan bisnis lebih lanjut. Oleh sebab itu perlu edukasi/sosialisasi lebih lanjut supaya UMKM dapat lebih mudah menjangkau fasilitas kredit dan lebih berdaya.

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR & AGILITY



MEMILIKI RENCANA BISNIS YANG MATANG = MEMPERSIAPKAN FINANSIAL BISNIS YANG SEHAT

FAKTA 1



Bisnis yang mulai dengan rencana yang matang memiliki skor kesehatan finansial lebih tinggi

TIDAK PUNYA

32,67

PUNYA

56,63

"Bisa mulai modal nekat dan uang tanpa rencana matang."

Hanya **13%** Memiliki rencana matang saat memulai bisnis:



Value proposition



Analisa usaha



Riset pasar



Mitigasi risiko

FAKTA 2



Bisnis yang sudah menentukan target pasar sejak awal memiliki skor lebih tinggi

SAAT BERKEMBANG

40,04

BISNIS BARU MULAI

50,57

47%

Menentukan saat bisnis berkembang

42%

Menentukan saat memulai bisnis

12%

Tidak menentukan target pasar

PELAKU USAHA SKALA MENENGAH LEBIH SIAP DAN TERBUKA UNTUK MERENCANAKAN PENERUS USAHA.

60%

pelaku usaha
skala
Menengah
memiliki
rencana
penerus untuk
kelangsungan
bisnis yang
sehat...



Namun,
Sebagian besar UMKM **belum siap dan menganggap**
menyiapkan rencana penerus usaha sebagai
hal tabu – terutama **saat bisnis masih berusia muda**
atau berskala kecil.

Tidak memiliki/
berencana membuat
rencana penerus usaha

PELAKU USAHA
SKALA MIKRO

62%

PELAKU USAHA
SKALA KECIL

53%

Para pelaku UMKM juga telah menunjukkan perilaku/kebiasaan sebagai berikut (% responden):

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

	UMKM KESELURUHAN	MIKRO	KECIL	MENENGAH
Membuat rencana bisnis yang matang, mulai dari riset pasar dan produk, menetapkan tujuan, membuat rencana keuangan yang terukur, dan strategi penjualan & promosinya	33%	33%	—	—
Membentuk kualitas <i>value proposition</i> yang bermanfaat, memberi solusi dan bersaing karena memiliki keunggulan lebih serta keunikan yang beda dengan yang lain	22%	21%	32%	—
Sudah memiliki rencana penerus/orang yang dipercaya untuk meneruskan usaha/bisnis untuk jangka waktu lama	40%	38%	47%	61%
Melakukan analisa dan prediksi bisnis untuk masa depan, sehingga bisa digunakan sebagai pedoman rencana bisnis berikutnya	24%	22%	33%	41%
Memperkuat performa di pasar lokal, dan mulai ekspansi ke pasar global untuk mendapatkan pasar yang lebih besar	18%	—	17%	22%
Mempersiapkan ekspansi dengan melakukan riset, membuka peluang & koneksi mitra bisnis, memperkaya pengetahuan terkait pasar yang disasar, diversifikasi produk, serta mengenali platform digital yang mendukung ekspansi ke global	20%	—	17%	31%
Penginputan data sudah dilakukan secara digital menggunakan <i>software</i> /perangkat lunak, dan rutin dilakukan minimal 1 bulan sekali	25%	—	21%	39%

ENTREPRENEURIAL AGILITY

UMKM KESELURUHAN

MIKRO

KECIL MENENGAH

Mencari data yang terpercaya,
berdasar dan terkini serta berasal
dari sumber terpercaya untuk
**menentukan keputusan yang
strategis**

33%

32%

39%

41%

Melakukan inovasi seperti memodifikasi, mengganti, menggabungkan, atau menyesuaikan produk dan layanan agar unggul di pasaran

29%

27%

36%

58%

Melakukan riset konsumen agar mengetahui kondisi pasar/persaingan dagang, menetapkan strategi seperti strategi penggunaan dana cadangan, **strategi pada situasi tak terduga**, dan melakukan kolaborasi

17%

16%

23%

36%

Paham dan aktif dalam
**memanfaatkan semua fitur
media sosial** semaksimal mungkin

23%

20%

37%

43%

Sudah menjalankan dan mengikuti berbagai program *marketplace* atau *online platform*, seperti *star seller*, gratis ongkir, dan lainnya

12%

11%

17%

27%

Catatan khusus: angka persentase dalam warna putih dan tebal menunjukkan kecenderungan yang lebih dekat/kuat merepresentasikan kondisi UMKM Indonesia





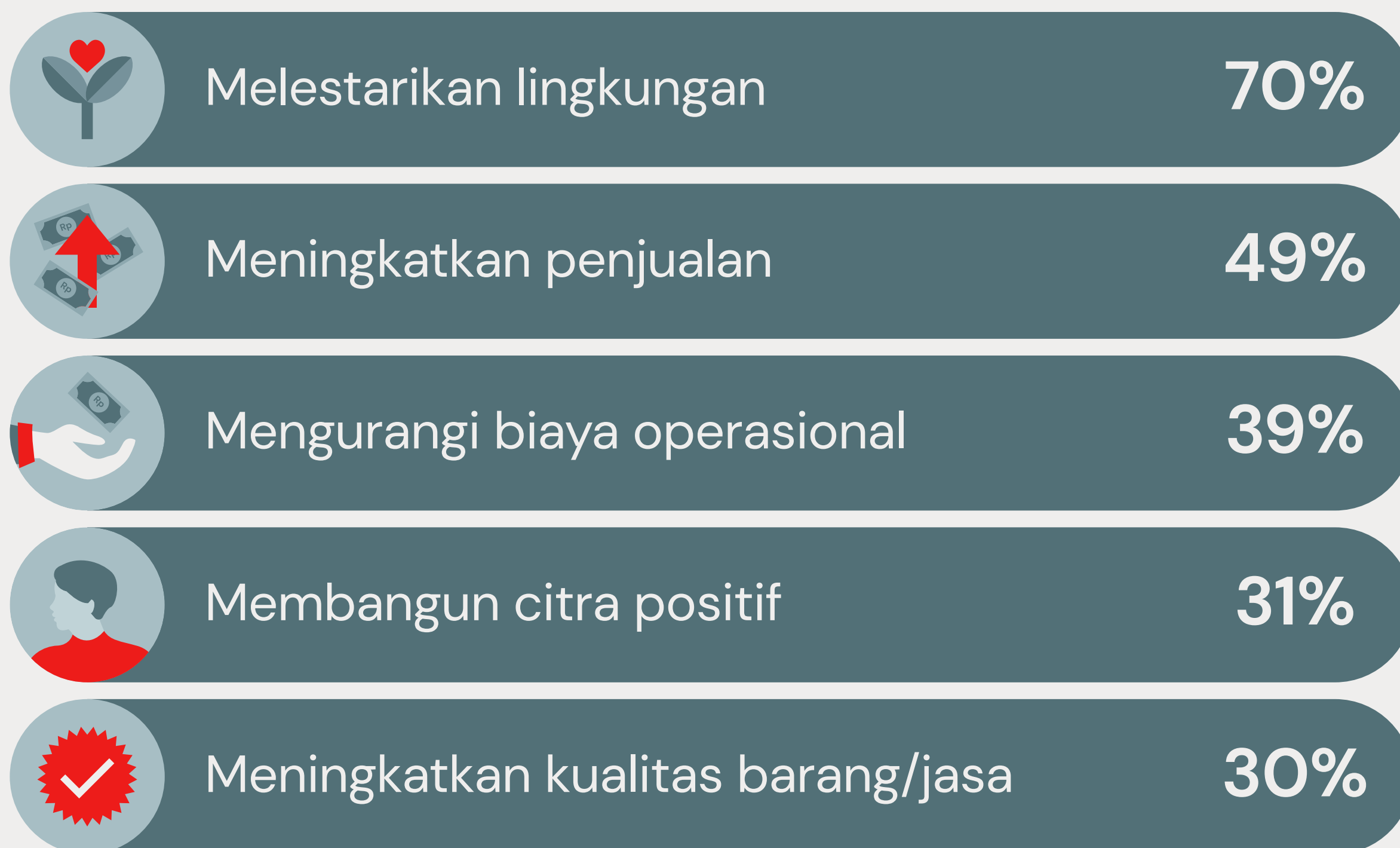
EKSPLORASI PELUANG BARU UNTUK UMKM BERANI NAIK LEVEL

Memaksimalkan Potensi Bisnis Ramah Lingkungan dan Peran Wanita di Industri UMKM Indonesia

MENGUNTUNGKAN DAN BERKELANJUTAN DENGAN BISNIS RAMAH LINGKUNGAN

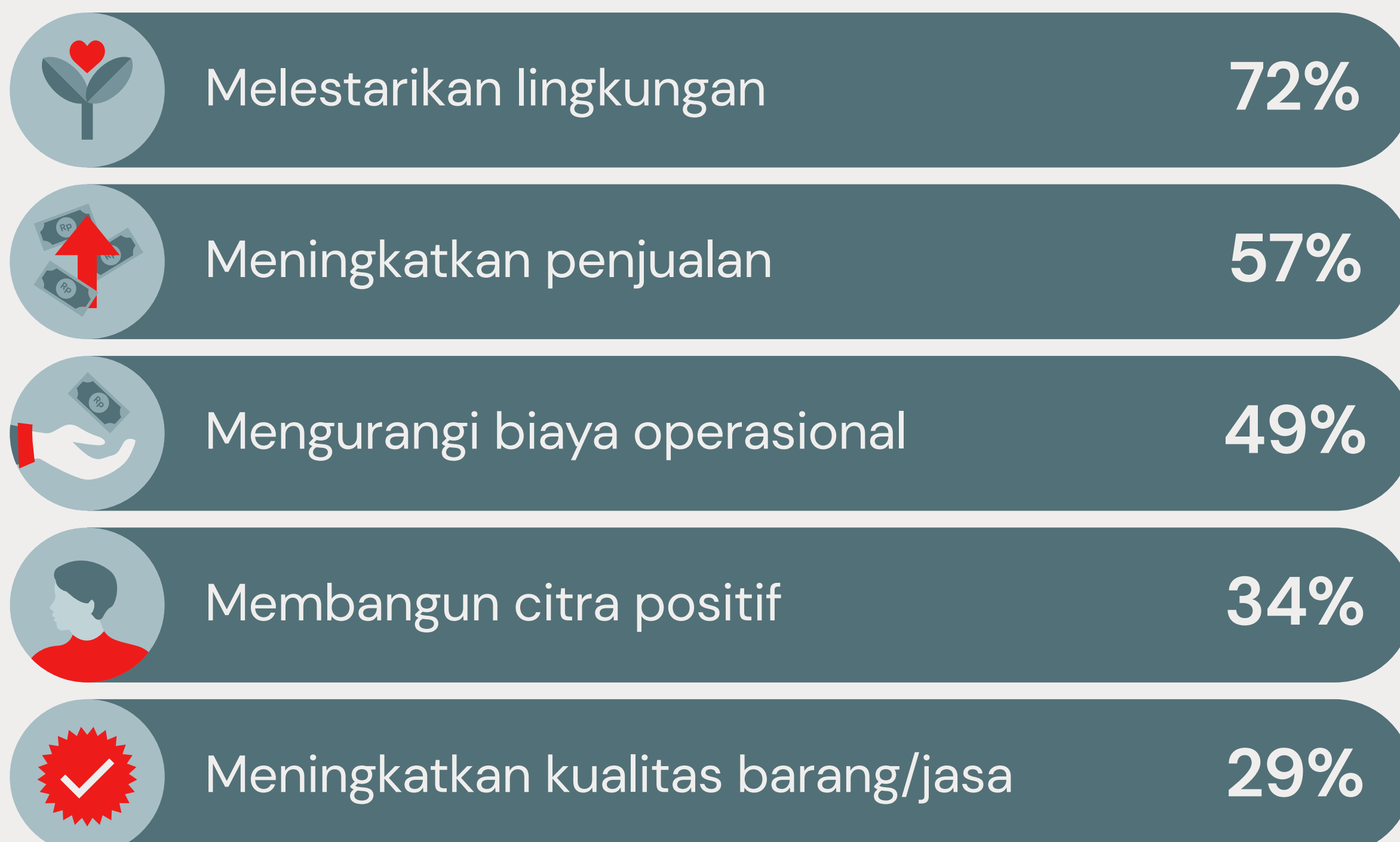
42% UMKM **mengetahui** konsep bisnis ramah lingkungan

Manfaat konsep bisnis ramah lingkungan bagi UMKM yang **sudah memahami**



51% UMKM yang sudah mengetahui konsep bisnis ramah lingkungan **juga sudah mengimplementasikannya**

Manfaat konsep bisnis ramah lingkungan bagi UMKM yang **sudah mengimplementasi**



DUKUNGAN KOLEGA DAN FASILITAS YANG LEBIH BAIK, BANTU WANITA UMKM TERUS TUMBUH BERDAYA

Hanya

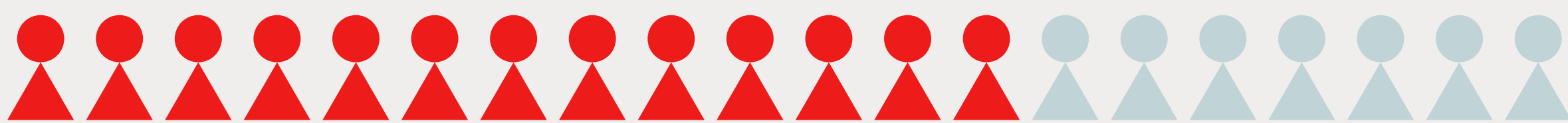
8%

Perempuan merasa lebih berani dibanding laki-laki dalam pengambilan keputusan

Hanya

5%

Perempuan merasa lebih siap mental dibanding laki-laki untuk menghadapi berbagai tantangan usaha



66%

Pelaku UMKM perempuan cenderung membutuhkan **support/dukungan dari kolega bisnis** mereka

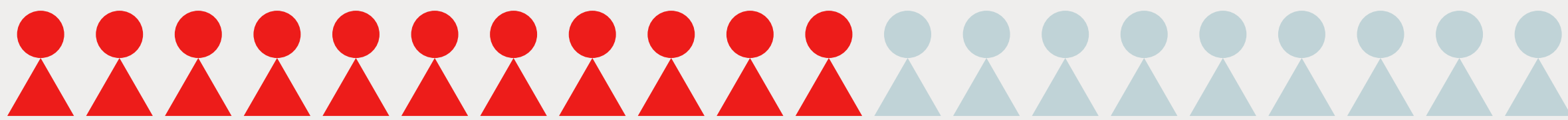
Bantuan yang diperlukan pebisnis wanita

38% Edukasi manajemen bisnis

37% Edukasi manajemen operasional

34% Edukasi *leadership* bisnis

24% Kampanye kesetaraan gender



56%

Pelaku UMKM perempuan cenderung membutuhkan **bantuan fasilitas (seperti tempat usaha, mesin operasional, dan lainnya)** dibanding administrasi dan finansial

Dukungan bisnis yang diperlukan wanita

48% Bantuan finansial

41% Bantuan teknologi

39% Bantuan pelatihan

38% Bantuan administrasi bisnis

34% Akses koneksi bisnis

05



**PROFIL
KESEHATAN
FINANSIAL
TIAP SKALA
UMKM INDONESIA**

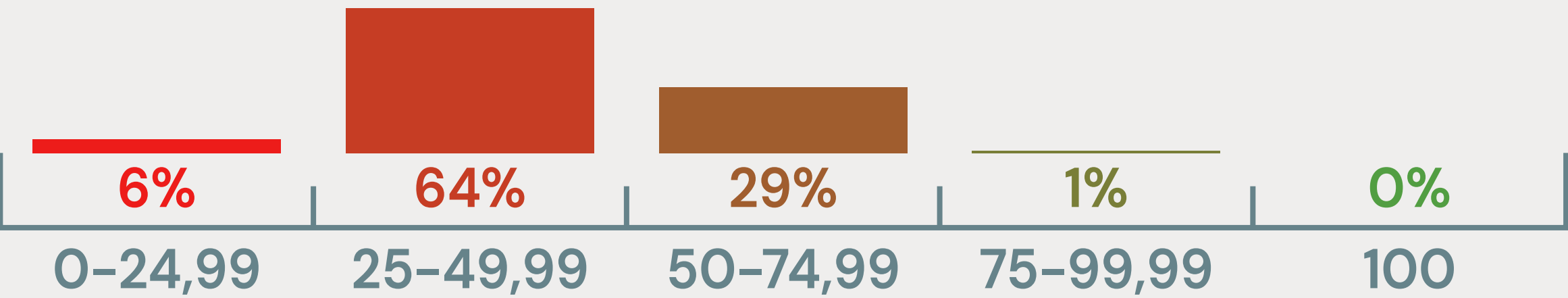
MEMAHAMI LEBIH DALAM PELAKU UMKM BERDASARKAN SKALA BISNIS

DISTRIBUSI INDEKS KESEHATAN BISNIS BERDASARKAN SKALA USAHA

MIKRO



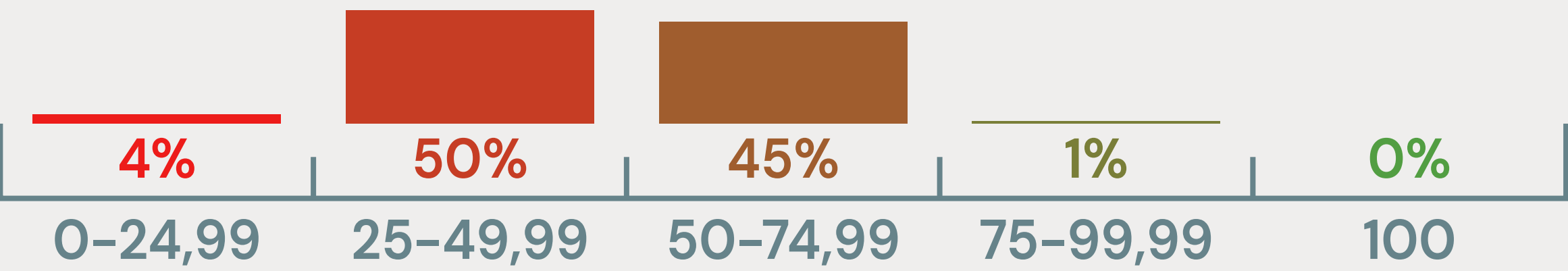
SKOR RATA-RATA
42,6



KECIL



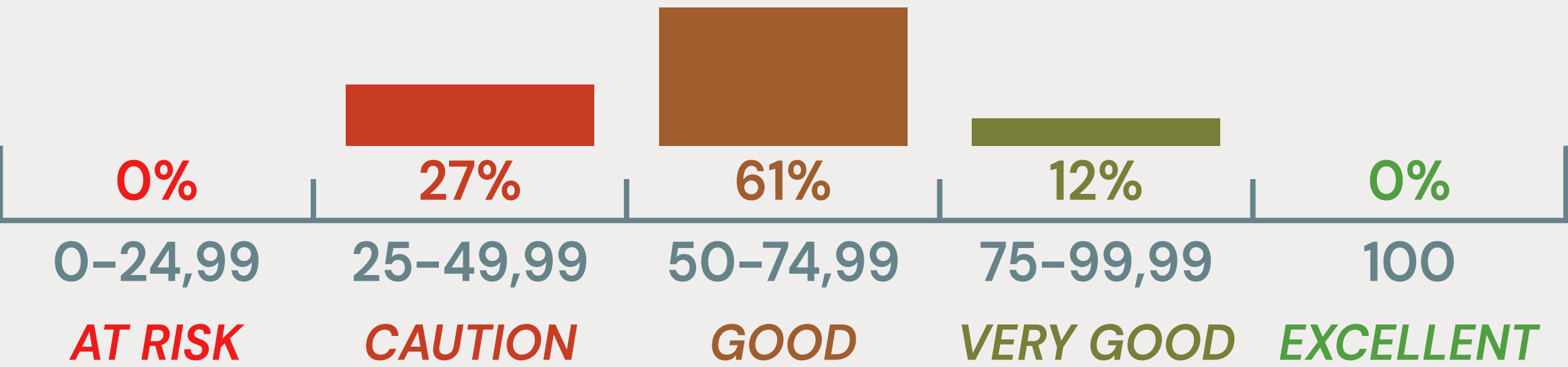
SKOR RATA-RATA
47,6



MENENGAH



SKOR RATA-RATA
58,2



SKOR
RATA-RATA
INDONESIA
43,8

Lebih dari setengah usaha skala mikro dan kecil belum memiliki kesehatan finansial yang baik dan masih perlu ditingkatkan. Sedangkan usaha skala menengah umumnya memiliki kondisi finansial yang sehat, dimana hanya 27% yang masih perlu diperhatikan cara pengelolaan finansialnya.

KESEHATAN FINANSIAL USAHA MIKRO RENTAN DALAM MENJAGA KELANGSUNGAN BISNIS MEREKA.



Kenalkan,
Pak Rio (Pelaku UMKM skala Mikro)

Business Fitness Score **42,6**

Pak Rio dan pelaku UMKM mikro lainnya adalah **segmen terbesar di Indonesia**, namun sayangnya kemampuan UMKM mikro dalam mengelola keuangan masih **mengkhawatirkan**.

SEKTOR
INDUSTRI

49%

F&B

39%

RETAIL

JENIS
BISNIS

49%

PENYEDIA
JASA

42%

PERDAGANGAN



SKOR
MANAGE
55,5

26% tidak pernah/cukup jarang melakukan pencatatan
59% keuangan pribadi dan bisnis tercampur/
terpisah sebagian



SKOR
PLAN
26,0

37% belum memiliki rencana penanggulangan risiko
maupun dana cadangan yang cukup
81% belum berencana memiliki asuransi karyawan



SKOR
CAPITAL
46,3

78% belum punya intensi untuk mengajukan kredit,
menambah modal usaha

Salah satunya dengan tidak adanya persiapan pencatatan
keuangan dan rencana dana cadangan

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

SKOR RATA-RATA INDONESIA: 45,7

45,3

TINGKATKAN LEBIH LANJUT

Kurang mempersiapkan rencana
maupun strategi yang kuat untuk
bersaing (riset pasar, ekspansi,
hingga penerus usaha)

ENTREPRENEURIAL AGILITY

SKOR RATA-RATA INDONESIA: 38,0

35,8

TINGKATKAN LEBIH LANJUT

Strategi usaha yang masih
sederhana dan belum
memaksimalkan penggunaan
platform digital/online

KESEHATAN FINANSIAL USAHA SKALA KECIL SEDANG DALAM PROSES PERKEMBANGAN



Kenalkan,
Bu Meidy (Pelaku UMKM skala Kecil)

Business Fitness Score **47,6**

Bu Meidy dan pelaku UMKM skala kecil lainnya memiliki pengetahuan mengenai pengelolaan finansial yang lebih baik, namun banyak yang masih belum dimanfaatkan dengan maksimal.

SEKTOR
INDUSTRI

58%

RETAIL

JENIS
BISNIS

38%

PENYEDIA
JASA

50%

PERDAGANGAN



SKOR
MANAGE
60,5

30% belum melakukan pencatatan keuangan secara rutin, hanya **2%** yang sudah menggunakan metode pembayaran digital (QRIS, M-Banking, pembiayaan trade) untuk transaksi bisnis



SKOR
PLAN
31,8

36% belum memiliki estimasi alokasi dana darurat, padahal **53%** dari mereka sudah mampu menyisihkan untuk dana darurat atau investasi cukup besar (Diatas 15%)



SKOR
CAPITAL
50,5

6% belum memiliki jaminan dan akses ke lembaga keuangan padahal, **37%** dari mereka sudah mengetahui informasi mengenai ke mana harus mengajukannya

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

SKOR RATA-RATA INDONESIA: 45,7

45,7

TINGKATKAN LEBIH LANJUT

Dengan value proposition bisnis yang solutif untuk pasarnya, segmen ini masih dalam tahap fokus untuk menguatkan eksistensinya di pasar lokal

ENTREPRENEURIAL AGILITY

SKOR RATA-RATA INDONESIA: 38,0

45,8

TINGKATKAN LEBIH LANJUT

Sudah mencoba untuk mengikuti perkembangan inovasi produk dan layanan bisnisnya, terutama melalui platform digital

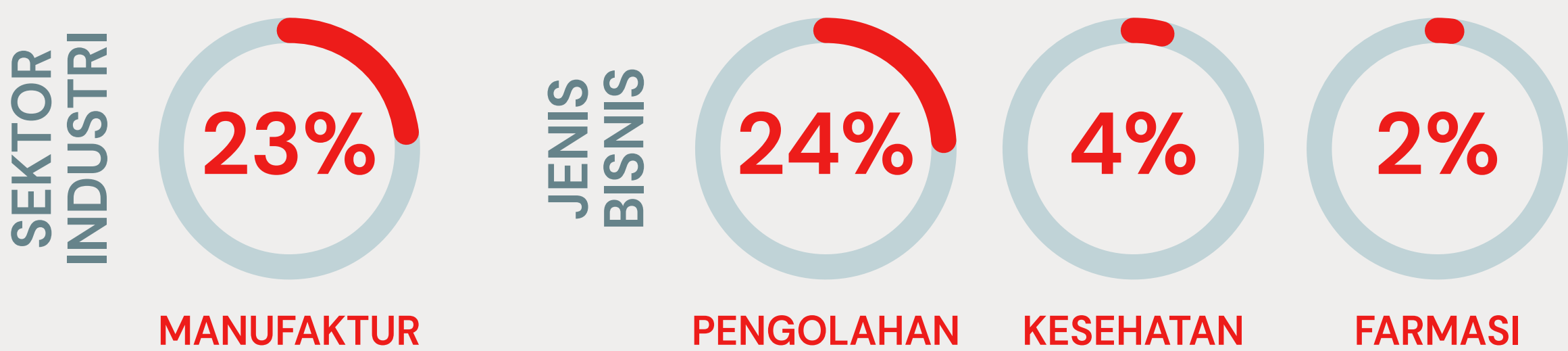
KESEHATAN FINANSIAL **USAHA** **SKALA MENENGAH** CUKUP BAIK DENGAN PERENCANAAN BISNIS YANG MATANG



Kenalkan,
Pak Mena (Pelaku UMKM skala Menengah)

Business Fitness Score **58,2**

Pak Mena dan pelaku UMKM skala menengah lainnya sudah menerapkan pengaturan finansial yang rutin, terstruktur, dan digital. Namun, masih banyak yang **belum memanfaatkan kredit usaha maupun investasi secara optimal.**



67% rutin melakukan pencatatan keuangan harian, karena skalanya yang besar, **69%** meninjau laporan laba rugi setidaknya 1 bulan sekali



65% sudah mempunyai rencana matang mengenai sumber peminjaman dana
31% memiliki dana cadangan yang cukup untuk menutupi operasional sampai 6 bulan



Dengan persediaan dan sumber daya yang mumpuni, **57%** siap menerima pesanan yang besar dan mendadak, **45%** memiliki laporan keuangan yang terstruktur dan digital

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

SKOR RATA-RATA INDONESIA: 45,7

53,8

TINGKATKAN LEBIH LANJUT

Melakukan analisa dan prediksi bisnis yang lebih matang untuk mempersiapkan penerus bisnis

ENTREPRENEURIAL AGILITY

SKOR RATA-RATA INDONESIA: 38,0

59,4

TINGKATKAN LEBIH LANJUT

Menggunakan jasa konsultasi ahli untuk keperluan data dalam mengambil keputusan bisnis

06



**CARA MENJADI
UMKM INDONESIA
YANG BERANI
NAIK LEVEL**

MULAI CEK KESEHATAN FINANSIAL BISNISMU UNTUK TEMUKAN SOLUSI YANG SESUAI!

Kenapa perlu cek dan konsultasi?

- **Memahami kondisi bisnismu** sekarang lebih baik
- Menemukan dan **menentukan solusi finansial yang lebih sesuai** untuk bisnismu
- Dapat membuat **rencana dan strategi yang lebih jelas**
- Dapat **memantau performa bisnis dan dampak** yang diberikan oleh solusi/strategi bisnis yang dilakukan

MULAI CHECK UP KESEHATAN FINANSIAL

Yuk cek kondisi kesehatan finansial kamu dengan ikutan Financial Fitness Check Up. Cuma 3 menit aja! Setelah tahu kondisi finansialmu, kamu bisa konsultasi 1-on-1 dengan Nyala Trainer, pakar finansial yang akan bantu kamu capai tujuan investasimu

FINANCIAL
FITNESS
CHECK UP



BUSINESS
FITNESS
CHECK UP

BUSINESS FITNESS CHECK UP
COMING SOON



BUAT JADWAL KONSULTASI KEUANGAN



Setelah melakukan cek kesehatan finansial, sekarang waktunya kamu buat jadwal konsultasi bersama NYALA Trainer untuk diskusi masalah finansial & tujuan investasimu



Nyala



MULAI CHECK UP KESEHATAN FINANSIAL

Yuk cek kondisi kesehatan finansial kamu dengan ikutan Financial Fitness Check Up. Cuma 3 menit aja! Setelah tahu kondisi finansialmu, kamu bisa konsultasi 1-on-1 dengan Nyala Trainer, pakar finansial yang akan bantu kamu capai tujuan investasimu

FINANCIAL FITNESS
CHECK UP



BUSINESS FITNESS
CHECK UP

BUSINESS FITNESS CHECK UP



ruangmenyala.com

CARANYA?

MULAI

WWW

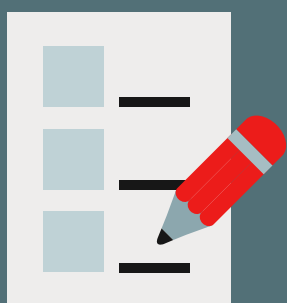


Cari dan kunjungi website

www.ruangmenyala.com



DAFTARKAN DIRI/
LAKUKAN LOG IN



IKUTI TES-NYA



DAPATKAN SKOR-MU

dan jadwalkan konsultasi dapatkan
solusi untuk bisnismu



**AKSES SOLUSI PERBANKAN,
BERBAGAI MODUL & ARTIKEL
PEMBELAJARAN, DAN GABUNG
KELAS GRATIS!**

NAIK LEVEL

BUSINESS FITNESS CHECKUP JUGA BISA KAMU LAKUKAN DI:



FINANCIAL FITNESS GYM

Layaknya gym kesehatan, Financial Fitness Gym mengadakan kelas harian bersama Coach profesional untuk pemula yang mulai belajar finansial hingga yang sudah lanjut tingkatannya.

Satt ini, Financial Fitness Gym bisa kamu temukan di **Ciputra Mall Surabaya & The COVE PIK Jakarta**



OCBC NISP PREMIUM GUEST HOUSE

Nikmati layanan perbankan baru dan dapatkan beragam fasilitas untuk memenuhi kebutuhanmu.



CHECK Kesehatan Finansialmu & Ikuti Beragam Event Komunitas



Safe Deposit Box

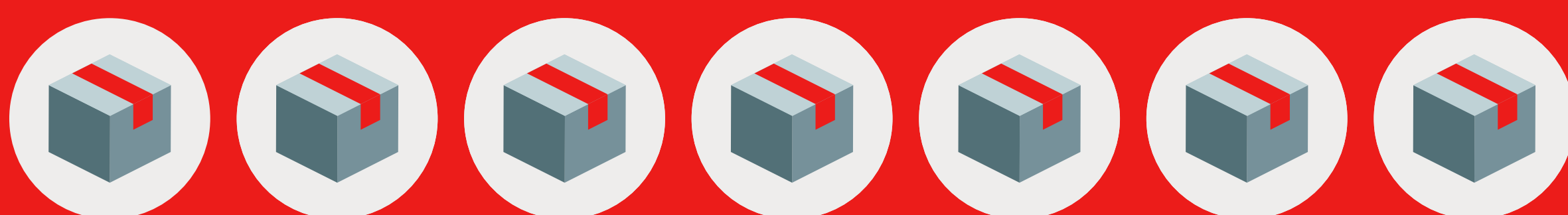


Smart Banking Area untuk Bertransaksi



Premium Living Space yang Dilengkapi dengan Personal Meeting Room

07



**BERANI
NAIK LEVEL
BERSAMA
OCBC NISP**

TENTANG **Nyala** | **OCBC NISP** With You

BISNIS

NYALA bisnis adalah layanan dari OCBC NISP yang memberikan berbagai manfaat untuk tumbuh kembangkan bisnis agar siap **#BeraniNaikLevel**.

Efektif 1 Juni 2023, layanan NYALA BISNIS akan memiliki solusi perbankan dan finansial yang dirancang khusus untuk membantu para pelaku UMKM Indonesia.



KELOLA DANA BISNIS

Optimalkan melalui rekening operasional usaha dengan 13 mata uang dalam satu rekening dan bebas biaya



AKSES MUDAH PINJAMAN BISNIS

Kemudahan akses pinjaman untuk kembangkan bisnis dari saldo rata-rata dan aktivitas transaksi rekening operasional



AKSES PERBANKAN DIGITAL BISNIS

Pantau transaksi, bayar tagihan hingga transaksi valas dalam genggaman via ONe Mobile & Velocity Mobile



BUSINESS FITNESS SOLUTION

- ✓ Cek kesehatan bisnis
- ✓ Akses modul *business skill* gratis
- ✓ Ikuti kelas komunitas dengan berbagai pakar bisnis



MANFAAT BEYOND BANKING

Solusi spesifik non-bank untuk kebutuhan bisnis

Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi

ocbcnisp.id/nyalabisnis

SEKILAS TENTANG OCBC NISP



Bank OCBC NISP didirikan di Bandung pada tahun 1941 dengan nama Nederlandsch Indische Spaar en Deposito Bank. Per tanggal 31 Maret 2023, Bank OCBC NISP melayani nasabah melalui 199 jaringan kantor di 54 kota di Indonesia. Selain itu, nasabah juga dapat bertransaksi melalui 492 ATM Bank OCBC NISP, lebih dari 90.000 jaringan ATM di Indonesia, dan sekaligus terhubung dengan lebih dari 600 jaringan ATM OCBC Group di Singapura dan Malaysia. Bank OCBC NISP pun melayani nasabah melalui berbagai *channel* digital, termasuk *mobile banking* dan *internet banking* – baik untuk individu maupun korporasi. Bank OCBC NISP merupakan salah satu bank dengan peringkat kredit tertinggi di Indonesia yakni peringkat AAA_(idn)/stabil dari PT Fitch Ratings Indonesia.

SEKILAS TENTANG NIELSENIQ

NielsenIQ (“NIQ”) merupakan sebuah perusahaan *consumer intelligence* terkemuka di dunia. NIQ telah melayani berbagai klien dari bidang retail dan manufaktur CPG (*consumer products goods*), *durable goods*, institusi finansial, telekomunikasi dan teknologi, organisasi sosial/non profit, maupun lembaga Pemerintahan atau Badan Usaha Negara yang ingin memantau efek dari perilaku konsumen dalam masyarakat dan ekonomi.

NIQ memberikan pemahaman secara menyeluruh dan jelas tentang perilaku konsumen, serta membantu mengidentifikasi peluang baru yang dapat dimanfaatkan oleh Klien kami untuk semakin berkembang.

Pemahaman secara menyeluruh ini didukung oleh kelebihan kami, antara lain:

More complete: Diinformasikan dengan data yang diperoleh dari lebih banyak *channel*, sumber, konsumen, dan negara atau wilayah.

More clear: Dibentuk menjadi suatu masukan atau saran wawasan yang lebih dapat dipahami dan diaplikasikan. Serta disampaikan melalui sebuah *platform* (jika diminta) terkini dengan analisa yang terintegrasi.

NielsenIQ, beroperasi di hampir 100 pasar, mencakup lebih dari 90% populasi dunia. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.nielseniq.com

DISCLAIMER

Publikasi ini diproduksi dari hasil penelitian yang dilakukan dengan kolaborasi OCBC NISP dan NielsenIQ. Bagian tersebut antara lain halaman 13–66 dan bagian “Metodologi” dalam lampiran. Bagian ini didistribusikan dalam publikasi ini untuk tujuan informasi saja. Hasil penelitian yang disampaikan berasal dari pengambilan sampel yang sesuai dengan kaidah penelitian pasar dan dengan demikian tunduk pada keterbatasan survey serta *margin of error* dalam statistik. NielsenIQ tidak memberikan jaminan tersurat maupun tersirat sehubungan dengan informasi atau data apa pun yang disertakan dalam publikasi ini, dan secara tegas menyangkal semua jaminan, termasuk namun tidak terbatas pada, jaminan akurasi, non–pelanggaran, kelayakan untuk diperdagangkan, kualitas atau kesesuaian untuk tujuan atau penggunaan tertentu.

NielsenIQ tidak berkewajiban untuk memperbaharui pendapatnya atau informasi atau data apa pun yang direproduksi dalam publikasi ini. Pencatuman dalam publikasi ini bukan merupakan saran investasi, keuangan, bisnis, atau nasihat profesional lainnya atau harus memperhitungkan keadaan pembaca. Setiap pembaca tetap bertanggung jawab penuh atas penggunaan, keputusan, dan tindakan sehubungan dengan publikasi ini.

Apa artinya buat Indonesia memiliki skor tersebut?

Skor tersebut menandakan posisi tingkatan atau level Kesehatan Keuangan Bisnis atau Business Fitness UMKM Indonesia dalam 5 (lima) area yaitu manajemen/pengelolaan keuangan (MANAGE), perencanaan keuangan (PLAN), kesiapan dan kondisi dan akses pendanaan bisnis (CAPITAL), dan kebiasaan dan kelincahan dalam berbisnis (ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR & AGILITY). Rentang skor dimulai dari 0 hingga 100, dimana semakin besar skor menandakan semakin baik kesehatan keuangan atau business fitness UMKM mereka.

Bagaimanakah perhitungan indeks OCBC Business Fitness?

Perhitungan dilakukan berdasarkan jawaban responden sesuai kondisi yang mereka alami pada masing-masing indikator (19 indikator total) dari 5 (lima) area penentu kesehatan finansial UMKM, setiap jawaban memiliki skor yang bervariasi dan kemudian dibagi dengan skor norma ideal dari setiap indikator.

FAQ

Bagaimanakah penentuan responden yang diwawancarai dalam survei ini, apa sajakah kriterianya?

- Pelaku yang memiliki jabatan kerja sebagai pemilik/direktur/manajer pelaksana manajemen finansial
- Bisnis sudah berdiri minimal 1 (satu) tahun
- Usaha/bisnis berskala mikro, kecil, dan menengah berdasarkan pendapatan per tahun (IDR) dan net aset yang dimiliki di luar tanah dan bangunan (IDR) sesuai dengan ketentuan kementerian UMKM & BI

Berapa total responden yang diwawancarai dalam survei ini?

Secara total terdapat 818 responden.

Apakah studi ini mewakili semua UMKM di Indonesia?

Survei ini dilakukan di 4 (empat) kota besar di Indonesia (Jakarta, Surabaya, Medan, dan Bandung). Sehingga merepresentasikan perilaku populasi UMKM di area urban.

Kapan periode survei dilakukan?

Periode pengumpulan data survei dilakukan September – November 2022.

METODOLOGI RISET: KRITERIA RESPONDEN & PENGUMPULAN DATA

STUDI KUANTITATIF

Kriteria Responden

- Merupakan Pemilik/Direktur/Manajer pelaksana manajemen finansial Bisnis
- Usaha yang telah berdiri minimal 1 tahun berskala Mikro, Kecil, dan/atau Menengah
- Termasuk dalam industri perdagangan, penyedia jasa dan manufaktur
- Bergerak di bidang retail, F&B, pengolahan, kesehatan dan farmasi

Definisi Skala Usaha

Definisi <i>(berdasarkan kementrian UMKM & BI)</i>	Pendapatan per Tahun <i>(IDR)</i>	Net Aset dimiliki (IDR) <i>(diluar tanah dan bangunan)</i>
Mikro	100 Juta – 300 Juta	Dibawah 50 Juta
Kecil	300 Juta – 2,5 Milyar	50 Juta – 500 Juta
Menengah	2,5 Milyar – 50 Milyar	500 Juta – 10 Milyar

METODOLOGI RISET: KRITERIA RESPONDEN & PENGUMPULAN DATA

STUDI KUANTITATIF

Pengumpulan Data

Periode 24 September 2022 – 18 November 2022

Interview tatap muka secara *offline*, menggunakan tablet dengan platform survei digital

Random sampling dengan durasi *interview* 45 menit dan kuesioner terstruktur

Survey ini memiliki margin of error 2,29% pada tingkat kepercayaan di atas 95%

Jumlah Responden

Kota	Mikro	Kecil	Menengah
Jakarta	117	106	80
Bandung	58	57	43
Surabaya	82	81	40
Medan	59	55	40
Subtotal	316	299	203
Total	818 responden		