BUSINESS FITNESS INDEX 2024

Sebuah Riset untuk UMKM Indonesia agar
Berani Naik Level

WARM UP BUSINESS FITNESS INDEX 2024

Bagi PT Bank OCBC NISP Tbk (OCBC), mendukung UMKM sebagai penggerak perekonomian negara tidak hanya bertujuan untuk memperkuat fondasi ekonomi, tetapi juga untuk membangun masyarakat yang semakin mandiri dan inklusif.

Pada tahun 2023, OCBC untuk pertama kalinya meluncurkan **Business Fitness Index**, sebuah riset yang dirancang untuk mengukur kesehatan finansial UMKM di Indonesia. Riset ini diharapkan bermanfaat bagi bisnis untuk semakin **#BeraniNaikLevel** dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Dalam riset tersebut, skor finansial UMKM di Indonesia adalah 43,8, yang masih jauh dari skor ideal yaitu di angka 75.

Tahun ini, kita patut bangga karena skor kesehatan finansial UMKM di Indonesia naik menjadi 48. Hal ini menunjukkan bahwa upaya kolektif yang dilakukan semua pemangku kepentingan sudah menunjukkan hasil yang cukup baik.

Namun, tentu saja perjuangan terus berlanjut. Masih banyak aspek yang harus semakin ditingkatkan, masih banyak kalangan yang harus disentuh, dan masih sangat luas kesempatan untuk dijajaki.

Inisiatif OCBC Business Fitness Index ini merupakan manifestasi dari dedikasi OCBC untuk terus berinovasi dalam mendukung perkembangan UMKM di Indonesia. Melalui riset ini, kami berharap dapat membantu para pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, pengusaha, dan komunitas bisnis, untuk memahami lebih jauh tentang tantangan yang dihadapi oleh UMKM serta mengidentifikasi peluang yang tersedia untuk semakin **#BeraniNaikLevel.**

Dengan adanya dukungan kuat dari semua pihak, kami yakin dapat tercipta ekosistem yang kondusif untuk UMKM, memperkuat kedudukan mereka sebagai motor penggerak ekonomi nasional, dan pada akhirnya mengantarkan Indonesia menuju masa depan yang lebih sejahtera.



Ibu Parwati Surjaudaja
Presiden Direktur OCBC

DAFTAR ISI

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06



2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? MENGAPA PENTING?

Emang boleh berbisnis modal nekat, tanpa rencana yang matang?

Sudah seberapa jauh digitalisasi aspek finansial UMKM saat ini?

Masih berani bilang kalau pengusaha perempuan belum mampu bersaing?

Untuk menjawab itu, OCBC Business Fitness Index ingin mengajak para pelaku UMKM untuk melihat pergerakan kesehatan finansial UMKM Indonesia dari tahun ke tahun, yang ternyata banyak peningkatan namun juga banyak yang masih jadi tantangan.

Riset tahun ini menemukan bahwa masih ada UMKM yang berbisnis dengan modal nekat, banyak yang belum paham cara mendapatkan modal bisnis, baik dari produk investasi dan kredit usaha. Juga, masih banyak yang belum maksimal menggunakan produk digital mulai dari operasional bisnis hingga memasarkan usahanya.

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

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14



3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

KOMPONEN ALAT UKUR BUSINESS INDEX

Riset ini dilakukan dengan mengukur kesehatan finansial dari suatu usaha, baik Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Alat Ukur OCBC 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 620 responden dari Jakarta, Medan, Bandung, dan Surabaya yang memiliki peran sebagai Pemilik, Direktur, ataupun Manajer pelaksana manajemen finansial.

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

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

PILAR UTAMA



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.

ELEMEN PENDUKUNG

BAGAIMANA CARA INDIKATOR UTAMA DAN PENDUKUNG MEMENGARUHI SKOR

SKOR RATA-RATA

MANAGE + *PLAN* + *CAPITAL* = ?

3

SKOR UTAMA BUSINESS FITNESS INDEX

(0-100)

SKOR *ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR*

SKOR RATA-RATA DARI

SKOR RATA-RATA DARI 3 PERTANYAAN UNTUK SEGMEN MIKRO

DAN 5 PERTANYAAN UNTUK SEGMEN KECIL DAN MENENGAH

(0-100)

SKOR *ENTREPRENEURIAL AGILITY*

SKOR RATA-RATA DARI 3 INDIKATOR

(0-100)

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

Tahun ini OCBC Business Fitness Index melakukan penyesuaian definisi untuk memastikan hasil OCBC Business Fitness Index tetap relevan dengan kondisi usaha di Indonesia saat ini.

	DEFINISI UMKM DALAM BFI 2023 (UU UMKM No.20 Tahun 2008)		DEFINISI UMKM DALAM BFI 2024 (PP No. 7 Tahun 2021)	
	Pendapatan per tahun (IDR)	Net aset dimiliki (IDR)	**Pendapatan per tahun (IDR)**	**Net aset dimiliki (IDR)**
Mikro	Kurang dari 300 juta	Kurang dari 50 juta	**Kurang dari 2 miliar**	**Kurang dari 1 miliar**
Kecil	300 juta - 2,5 miliar	50 - 500 juta	**2 - 15 miliar**	**1 - 5 miliar**
Menengah	2,5 miliar - 5 miliar	500 juta - 10 miliar	**15 – 50 miliar**	**5 - 10 miliar**

SEBARAN RESPONDEN BERDASARKAN INDUSTRI

PERDAGANGAN

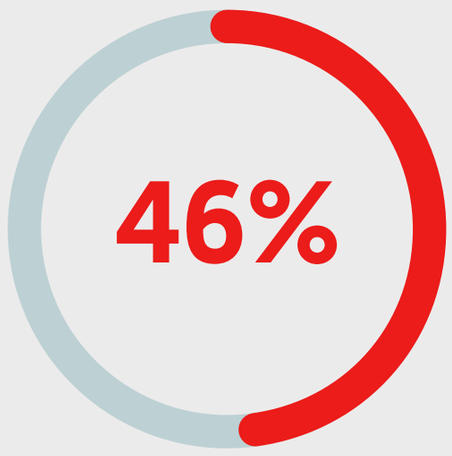


44% MIKRO

51% KECIL

60% MENENGAH

PENYEDIA JASA



47% MIKRO

34% KECIL

21% MENENGAH

MANUFAKTUR



8% MIKRO

15% KECIL

18% MENENGAH

BERDASARKAN CAKUPAN BISNIS

42% RETAIL

- 42% MIKRO
- 48% KECIL
- 19% MENENGAH

44% MAKANAN & MINUMAN *(F&B)*

- 46% MIKRO
- 28% KECIL
- 51% MENENGAH

11% PENGOLAHAN

- 10% MIKRO
- 14% KECIL
- 19% MENENGAH

2% KESEHATAN

- 1% MIKRO
- 8% KECIL
- 6% MENENGAH

1% FARMASI

- 1% MIKRO
- 3% KECIL
- 5% MENENGAH

Wow! Skor OCBC Business Fitness Index tahun 2024

Naik

4,2 poin

menjadi

48,0





Walaupun skor sudah meningkat, tapi masih dalam status **WASPADA.**

Sebagai perbandingan, angka kesehatan finansial UMKM yang “baik” ada di rentang 50-74,9.

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX



15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

10 FAKTA PENTING YANG HARUS DIKETAHUI

1

Secara umum, skor Business Fitness Index UMKM Indonesia meningkat menjadi 48,0. **Namun skor literasi digital menurun, terutama usaha Mikro.**

2

15% memulai bisnis dengan rencana matang **(naik 2%).**

3

79% usaha Kecil sudah memiliki rencana untuk melakukan ekspansi bisnis **(naik 9%).**

4

Dari **9%** yang sudah menjalankan bisnis ramah lingkungan, **69%** merasakan manfaat dalam keuntungan bisnis mereka.

5

Hampir **2 kali lipat** usaha Menengah yang sudah mengasuransikan bisnisnya.

6

Masih **54%** yang belum paham cara mendapatkan modal bisnis (produk investasi maupun kredit usaha), terutama usaha Mikro.

7

Hanya **13%** yang memiliki intensi untuk mengajukan kredit usaha di masa depan.

8

85% belum mengetahui dan tidak paham terkait produk-produk investasi **(naik 5%).**

9

19% tidak menggunakan media sosial dan **83%** tidak memiliki akun *e-commerce* untuk meningkatkan bisnis.

10

Masih ada *"gender bias"* terhadap pengusaha wanita untuk memimpin dan menjalankan UMKM.

Celebrate - Kondisi membaik

Alert - Kondisi memburuk

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024



17 - 52



5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

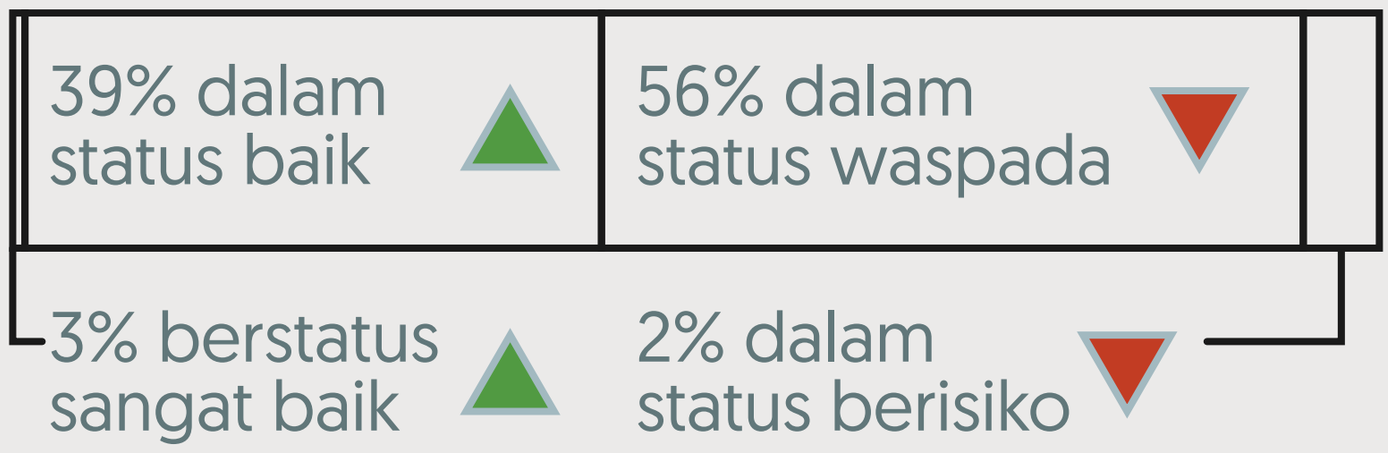
10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

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





SKOR PILAR UTAMA		*ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR*	*AGILITY*
MIKRO	46,5	50,0	37,8
KECIL	60,1	60,9	55,6
MENENGAH	69,1	70,3	65,9
		51,2	39,7

Berikut adalah **kenaikan skor utama 2023-2024.**
Skor rata-rata tertinggi dicapai oleh usaha kelas Menengah, namun peningkatan signifikan dialami oleh usaha kelas Kecil.





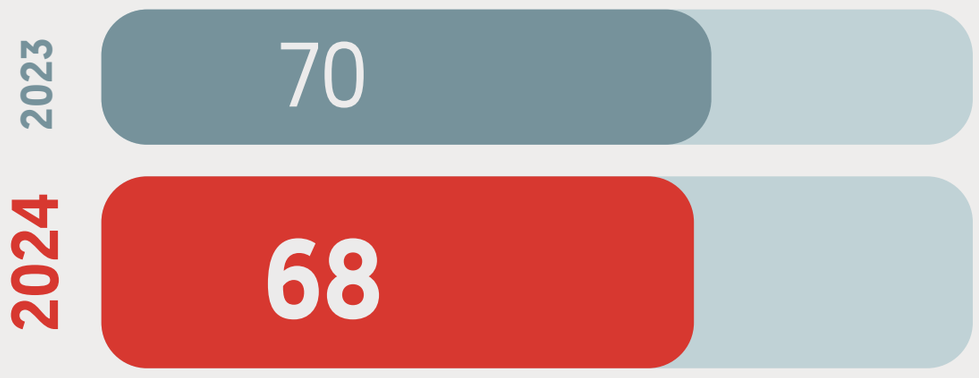


SKOR RATA-RATA PILAR *MANAGE*

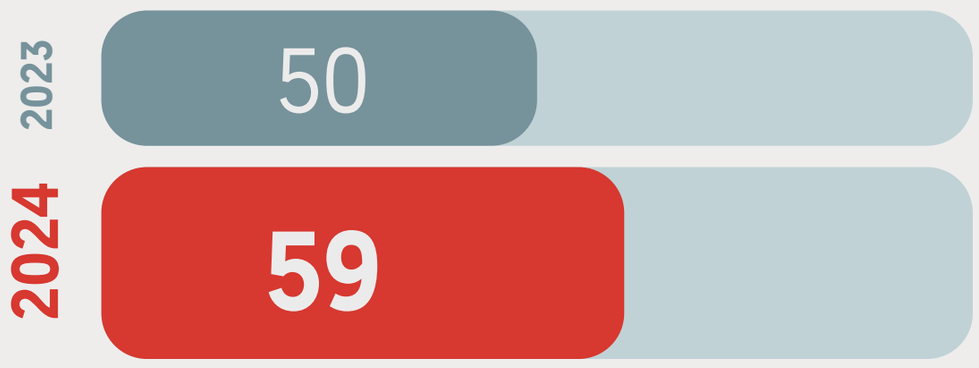
61,0

Skor rata-rata 2023
56,9 (naik 4,1 poin)

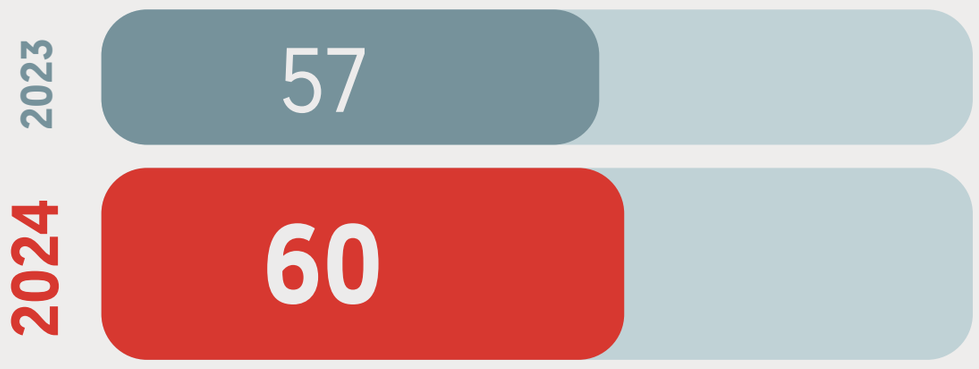
1. Memenuhi kewajiban finansial dengan melakukan pembayaran secara tepat waktu.



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



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



59,7

MIKRO

Sudah lebih baik dalam menjaga kecukupan cadangan kas, namun menurun dalam memenuhi kewajiban finansial.

71,0

KECIL

Mengalami peningkatan secara keseluruhan. **Peningkatan paling tinggi terjadi dalam memahami sistem manajemen finansial.**

85,3

MENENGAH

Mengalami peningkatan signifikan dalam menjaga cadangan kas sehingga tiap aspek sudah di atas skor ideal (75).



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

1. Memenuhi kewajiban finansial.

SKOR RATA-RATA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
68	67	71	97

2. Menjaga cadangan kas.

SKOR RATA-RATA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
59	58	65	84

Tiap skala UMKM Indonesia mengalami kenaikan skor dalam aspek menjaga cadangan kas mereka. Hal ini bisa dipengaruhi oleh pemasukan bisnis UMKM lebih besar dibanding pengeluaran. Tidak hanya itu, semakin sedikit yang mendapatkan keuntungan kurang dari 5%.

Pemasukan lebih besar dari pengeluran/biaya	
2023	**2024**
68%	**78%**

Rata-rata keuntungan dari 5% hingga minus	
2023	**2024**
39%	**25%**

3. Menjaga pemahaman tentang sistem manajemen finansial.

SKOR RATA-RATA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
60	59	73	83

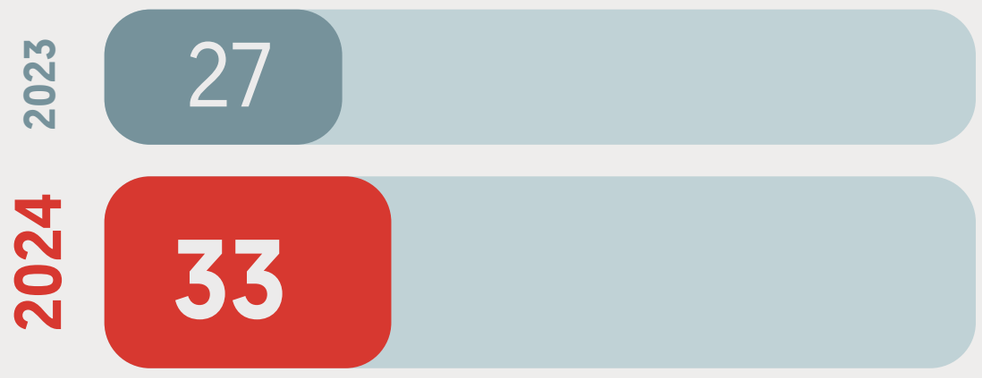


SKOR RATA-RATA PILAR *PLAN*

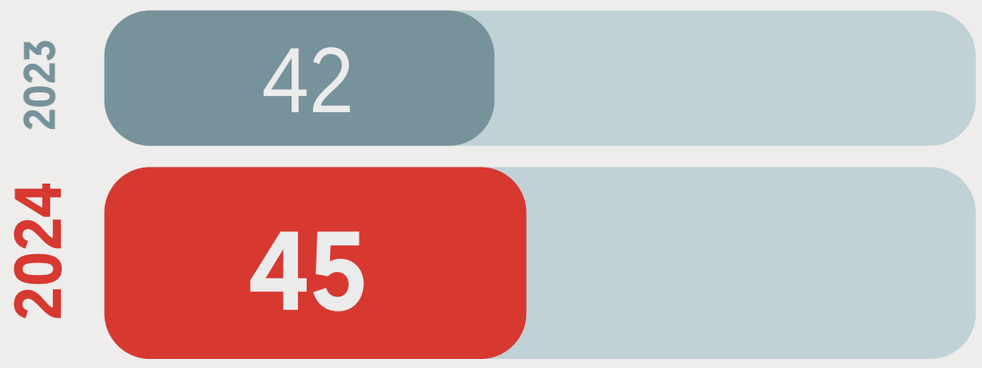
33,2

Skor rata-rata 2023
27,3 (naik 5,9 poin)

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



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



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





MIKRO

Mengalami peningkatan dalam menghadapi risiko bisnis dan menyediakan asuransi yang sesuai kebutuhan bisnis.



KECIL

Mengalami peningkatan secara keseluruhan. Peningkatan paling tinggi terjadi dalam perencanaan menghadapi variasi *cash flow.*



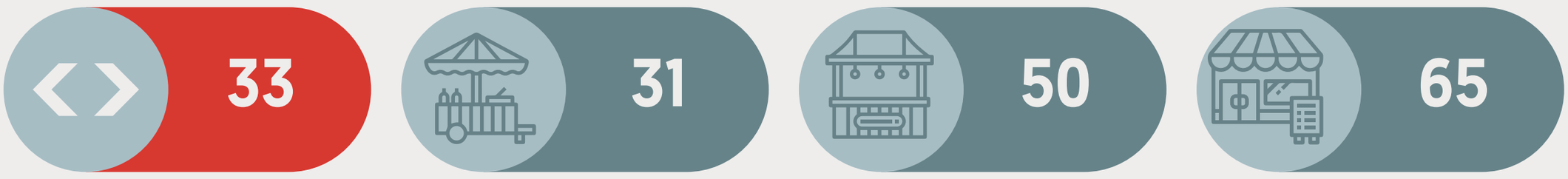
MENENGAH

Mengalami peningkatan secara keseluruhan. Namun bisa dilanjutkan untuk mencapai skor ideal (75).



Berikut detil penjabaran skor berdasarkan indikator-indikator yang digunakan dalam pilar *PLAN*

1. Perencanaan menghadapi risiko bisnis.

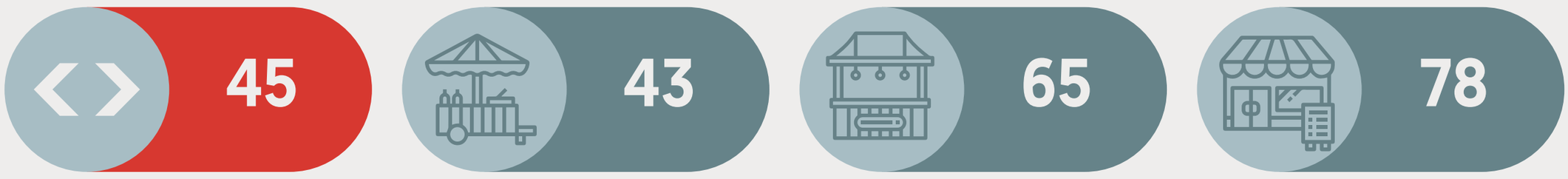


Semakin kecil jumlah UMKM Indonesia tidak memiliki rencana mitigasi risiko. Terlebih, semakin banyak juga yang memiliki dana darurat untuk menjaga usia bisnis lebih dari 6 bulan.

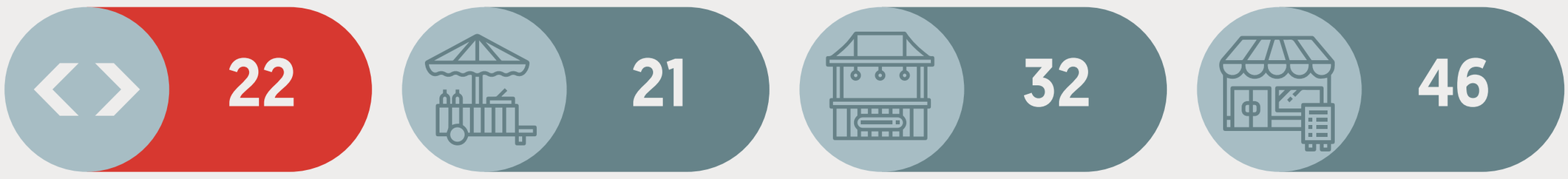
Tidak memiliki rencana mitigasi risiko dan tidak berencana membuatnya (%)	
2023	**2024**
35%	**27%**

Dana cadangan cukup untuk menutupi operasional lebih dari 6 bulan (%)	
2023	**2024**
15%	**24%**

2. Perencanaan menghadapi variasi *cash flow*.



3. Memiliki asuransi sesuai kebutuhan bisnis.



Mulai ada kemajuan pada UMKM Indonesia untuk mengasuransikan manajemen dan karyawannya, terutama pada usaha Menengah.

Sudah mengasuransikan manajemen dan karyawan, sebagian hingga seluruhnya (%)		
Tahun	2023	**2024**
Rata-rata	0,4%	**1,01%**
Usaha Mikro	0%	**0,4%**
Usaha Kecil	1%	**5%**
Usaha Menengah	2%	**19%**

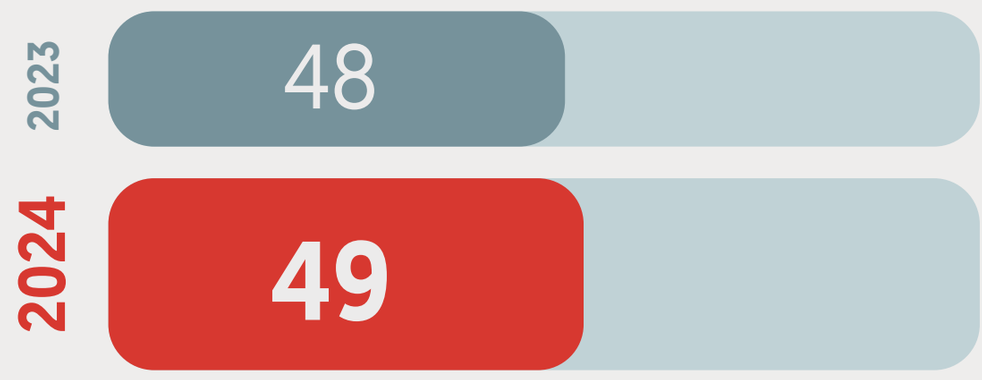


SKOR RATA-RATA PILAR *CAPITAL*

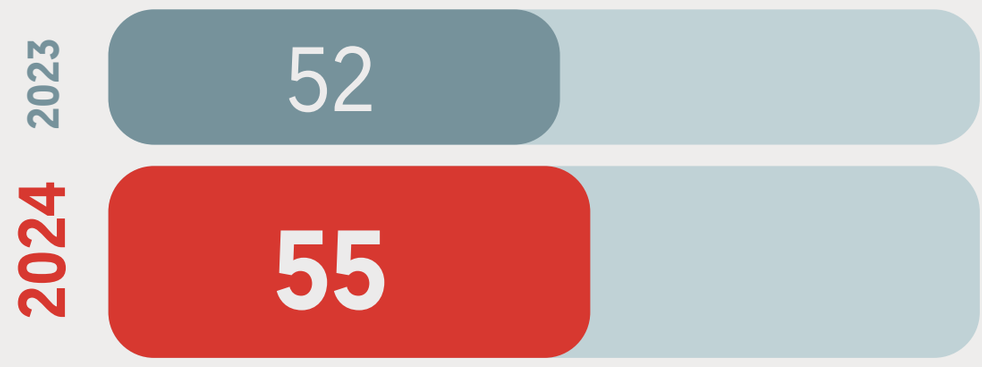
49,8

Skor rata-rata 2023
47,2 (naik 2,6 poin)

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

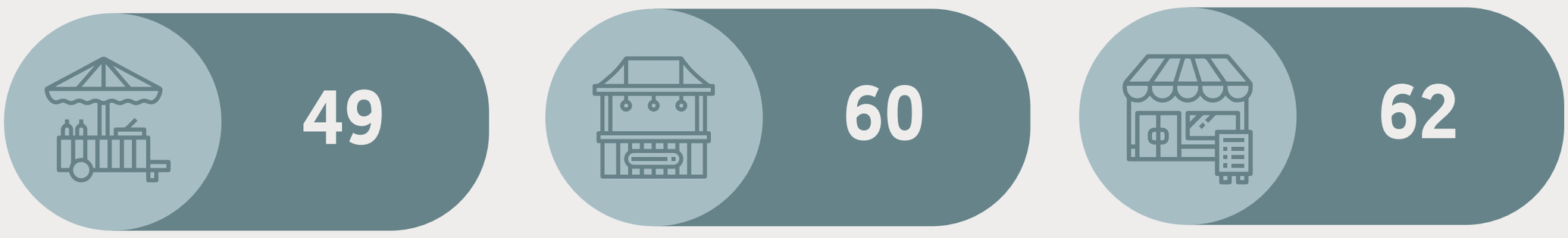


8. Kepemilikan ataupun kesiapan untuk memiliki beban hutang berkelanjutan.



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





UMKM dari tiap skala usaha mengalami peningkatan skor yang signifikan di 2 aspek yang sama: kepemilikan beban hutang berkelanjutan & akses ke *investment capital*.

SKOR RATA-RATA

49,8

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

1. Kepemilikan akses kredit terjangkau.

SKOR RATA-RATA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
49	48	54	51

Meski masih rendah, namun adanya peningkatan bagi UMKM untuk memiliki akses modal kredit usaha, termasuk memiliki jaminan.

	Memiliki akses dan jaminan guna mendapatkan kredit (%)		Status kredit usaha yang aktif dan lancar (%)	
Tahun	2023	**2024**	2023	**2024**
Usaha Mikro	14%	**18%**	9%	**8%**
Usaha Kecil	15%	**29%**	8%	**21%**
Usaha Menengah	17%	**22%**	9%	**11%**

2. Kepemilikan beban hutang keberlanjutan.

SKOR RATA-RATA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
55	54	65	65

3. Kepemilikan akses ke *investment capital.*

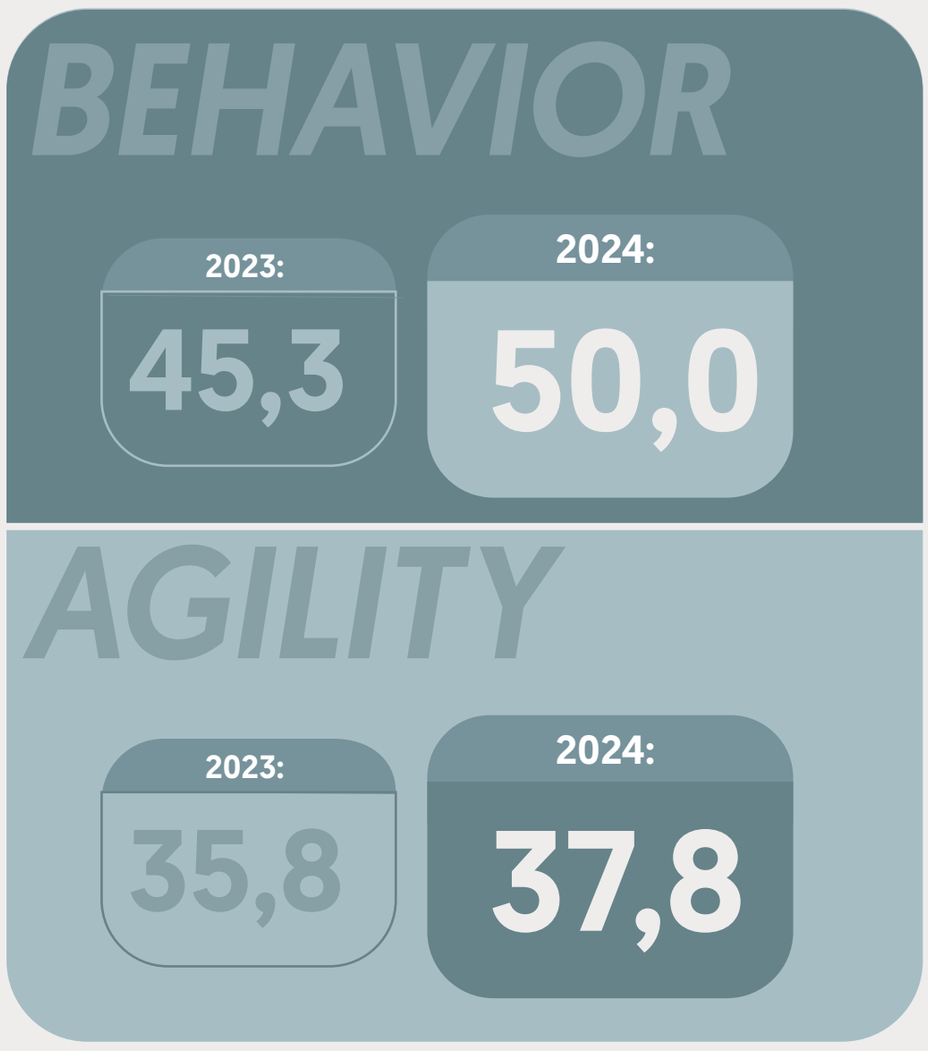
SKOR RATA-RATA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
43	40	62	74

Usaha skala Kecil dan Menengah sudah semakin baik dalam informasi pengajuan modal usaha dan juga kesiapan dokumen yang terdigitalisasi.

	% Memiliki laporan keuangan, sistematis, dan terstruktur secara digital		% Mengetahui informasinya dan harus ke mana mengajukannya	
Tahun	2023	**2024**	2023	**2024**
Usaha Mikro	11%	**11%**	25%	**35%**
Usaha Kecil	23%	**49%**	37%	**48%**
Usaha Menengah	45%	**70%**	54%	**60%**

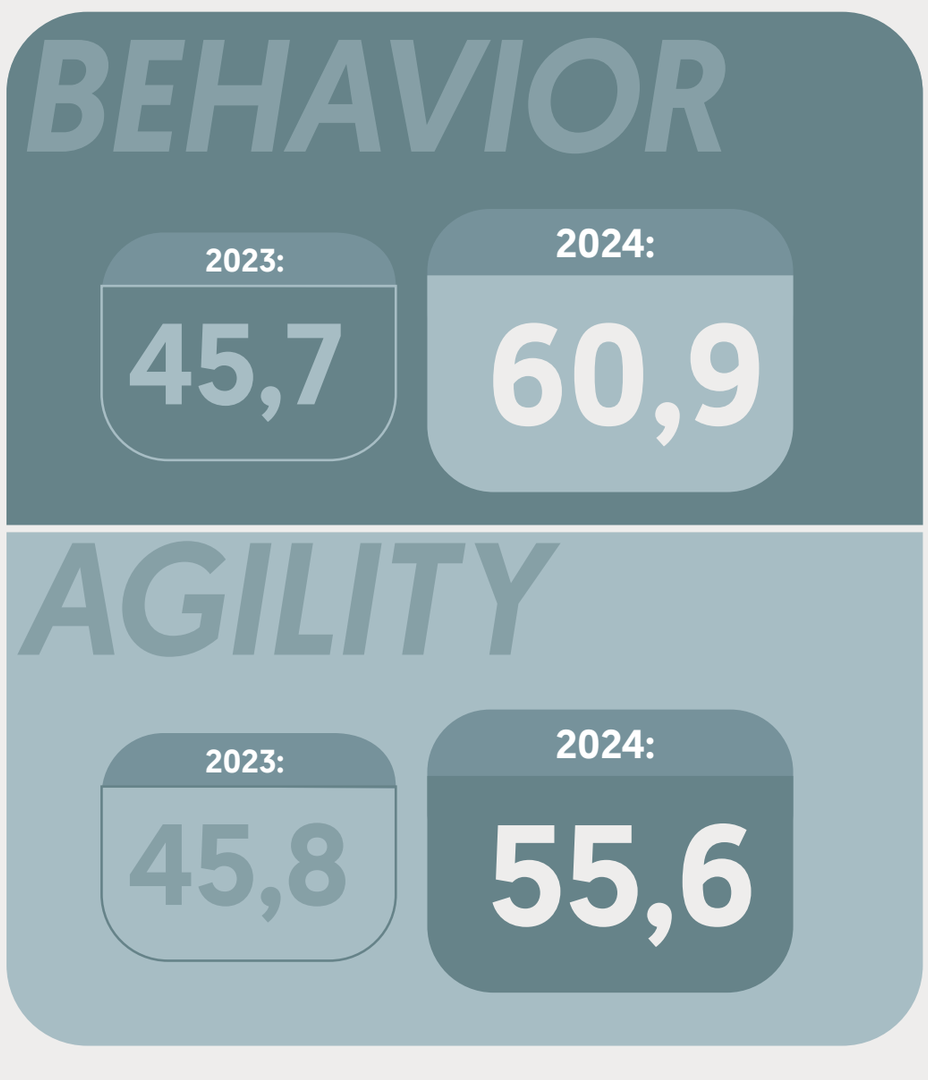
SKOR ENTREPRENEURIAL *BEHAVIOR & AGILITY*

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



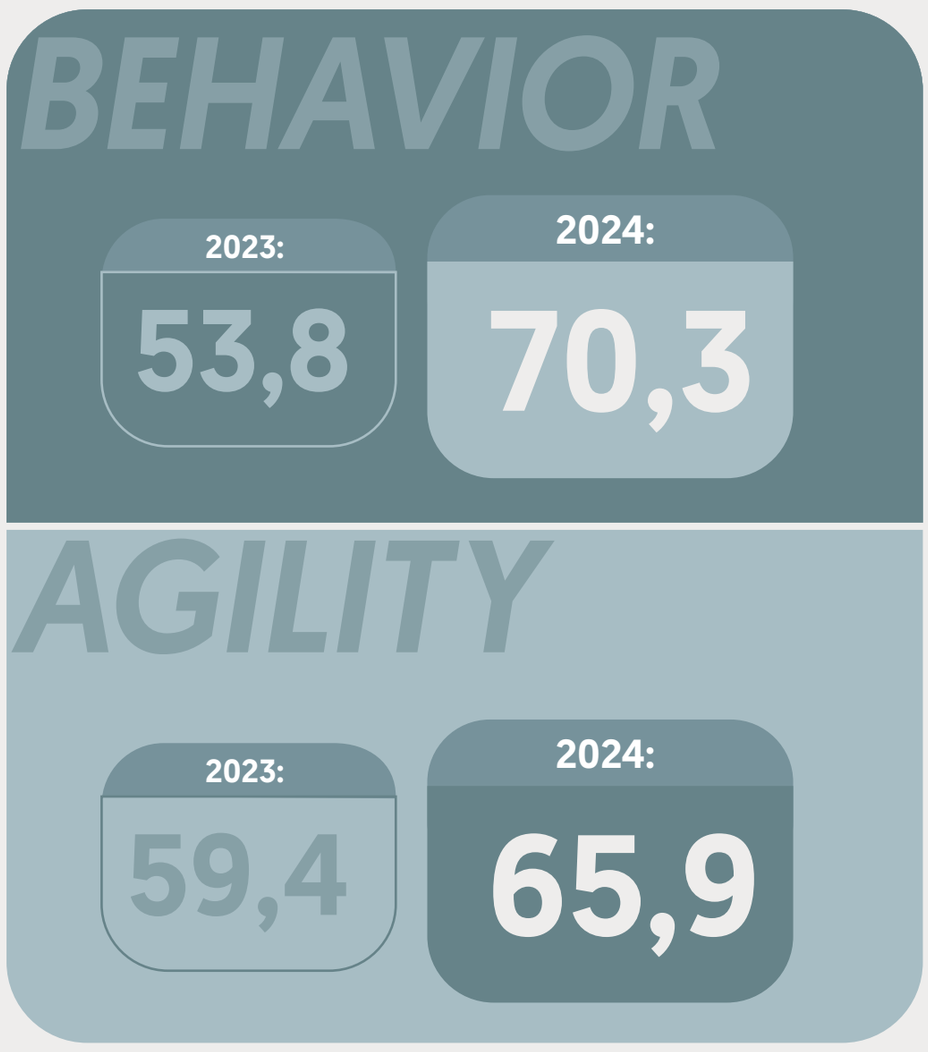
MIKRO

Sebagian besar aspek *Entrepreneurial Behavior & Agility* mengalami peningkatan di antara usaha skala Mikro. **Namun para pengusaha Mikro perlu meningkatkan kemampuan literasi digital secara signifikan.**



KECIL

Tidak hanya usaha Mikro, usaha Kecil pun mengalami peningkatan signifikan. Namun para pengusaha Kecil masih punya ruang untuk **meningkatkan kemampuan strategi ekspansi ke pasar global, manajemen stok, maupun literasi digital.**



MENENGAH

Sedangkan para pengusaha skala Menengah, banyak aspek *Entrepreneurial Behavior & Agility* mencapai skor yang baik. Namun seperti usaha skala lainnya, **masih perlu meningkatkan literasi digital supaya finansial bisnis semakin sehat.**

SKOR BUSINESS FITNESS INDEX BERDASARKAN:

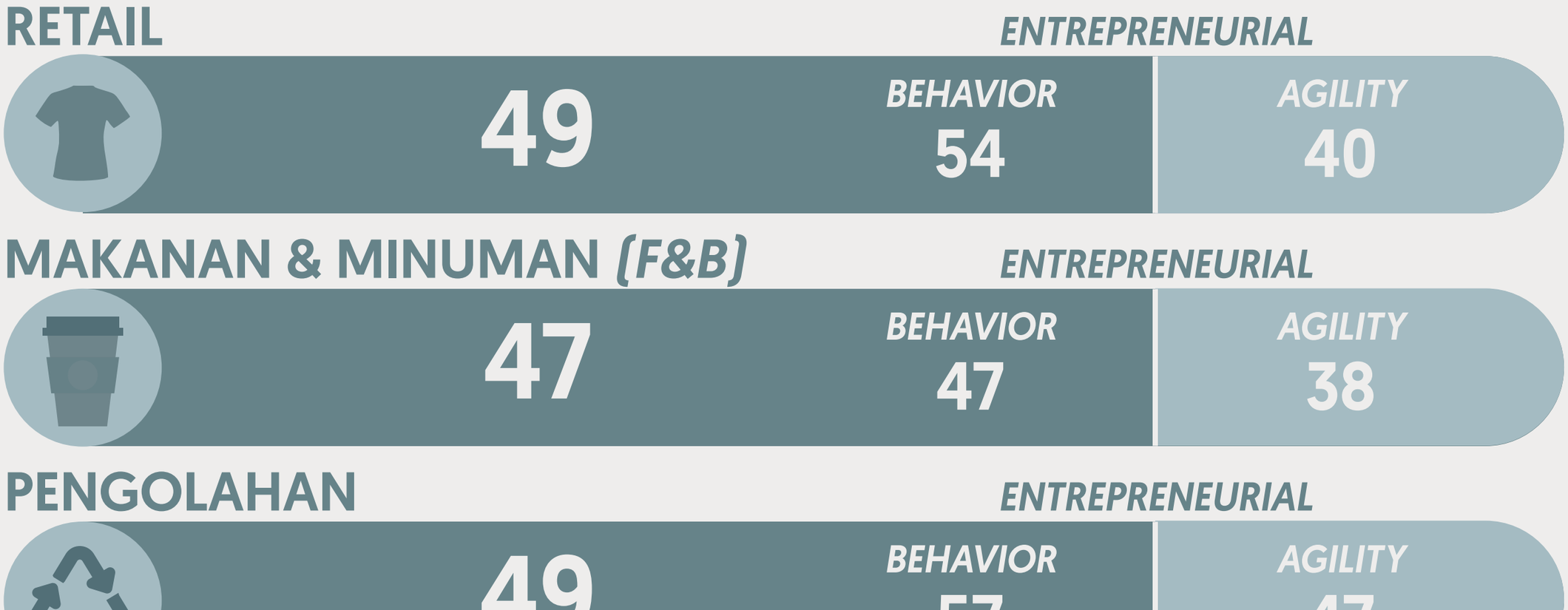
INDUSTRI

Seluruh industri mendapatkan skor yang lebih sehat, dengan peningkatan paling signifikan di manufaktur.



CAKUPAN BISNIS

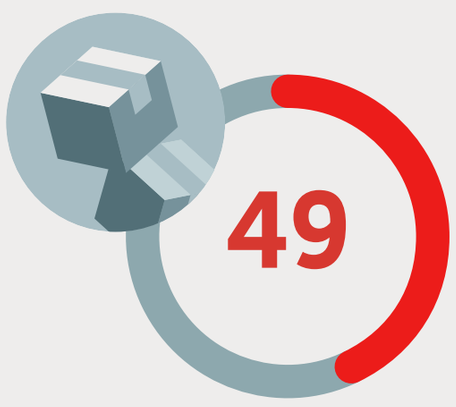
Bisnis pengolahan mengalami peningkatan kesehatan finansial yang paling signifikan dibanding bisnis lainnya.



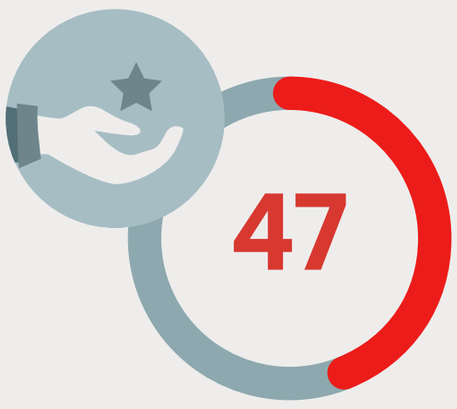
SKOR INDEKS PILAR UTAMA BERDASARKAN INDUSTRI

Meskipun paling perlu diperhatikan dibanding skor pilar lainnya, pilar ***PLAN*** mengalami peningkatan skor paling tinggi secara keseluruhan. Aspek kepemilikan tetap paling perlu diperhatikan, namun juga menjadi aspek dengan peningkatan skor yang tinggi setelah aspek cadangan kas.

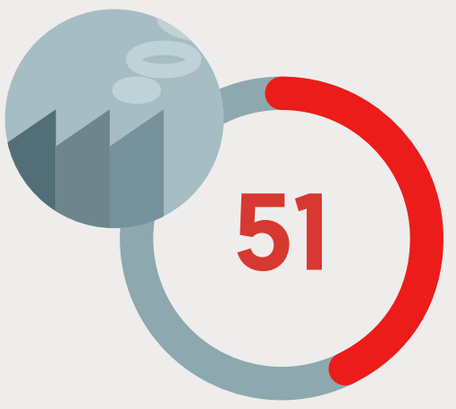
Berikut adalah total **skor utama** berdasarkan Financial Fitness Index:



PERDAGANGAN



PENYEDIA JASA



MANUFAKTUR

MANAGE

	MEMENUHI KEWAJIBAN FINANSIAL	MENJAGA CADANGAN KAS	MEMAHAMI SISTEM MANAJEMEN FINANSIAL
PERDAGANGAN	68	56	64
PENYEDIA JASA	68	63	57
MANUFAKTUR	72	61	62

PLAN

	MITIGASI RISIKO	MENGHADAPI VARIASI *CASH FLOW*	ASURANSI UNTUK BISNIS
PERDAGANGAN	32	47	19
PENYEDIA JASA	32	43	24
MANUFAKTUR	42	48	28

CAPITAL

	KEPEMILIKAN & AKSES KREDIT	KEPEMILIKAN BEBAN HUTANG	KEPEMILIKAN & AKSES KE *INVESTMENT CAPITAL*
PERDAGANGAN	50	56	44
PENYEDIA JASA	48	54	42
MANUFAKTUR	48	57	41

SKOR INDEKS ELEMEN PENDUKUNG BERDASARKAN INDUSTRI



Industri manufaktur meningkat signifikan dalam ***Entrepreneurial Behavior***, sehingga industri ini paling unggul dibandingkan dengan industri-industri lainnya.

BEHAVIOR

PERDAGANGAN	PENYEDIA JASA	MANUFAKTUR
51	50	57

AGILITY

PERDAGANGAN	PENYEDIA JASA	MANUFAKTUR
40	38	46

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

PERDAGANGAN



61	Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
52	Kualitas *Value Proposition*
66	Persiapan Penerus Bisnis
42	Strategi Keberlangsungan Bisnis
56	Target Pasar Selama Pandemi
57	Strategi Ekspansi Global
57	Metode Manajemen Stok

PENYEDIA JASA

55	Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
51	Kualitas *Value Proposition*
61	Persiapan Penerus Bisnis
45	Strategi Keberlangsungan Bisnis
55	Target Pasar Selama Pandemi
55	Strategi Ekspansi Global
62	Metode Manajemen Stok

MANUFAKTUR

66	Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
51	Kualitas *Value Proposition*
74	Persiapan Penerus Bisnis
58	Strategi Keberlangsungan Bisnis
73	Target Pasar Selama Pandemi
48	Strategi Ekspansi Global
46	Metode Manajemen Stok

ENTREPRENEURIAL AGILITY



PERDAGANGAN

61 *Critical Thinking*

26 *Digital Literacy*

44 *Creative Thinking*



PENYEDIA JASA

62 *Critical Thinking*

21 *Digital Literacy*

43 *Creative Thinking*

MANUFAKTUR

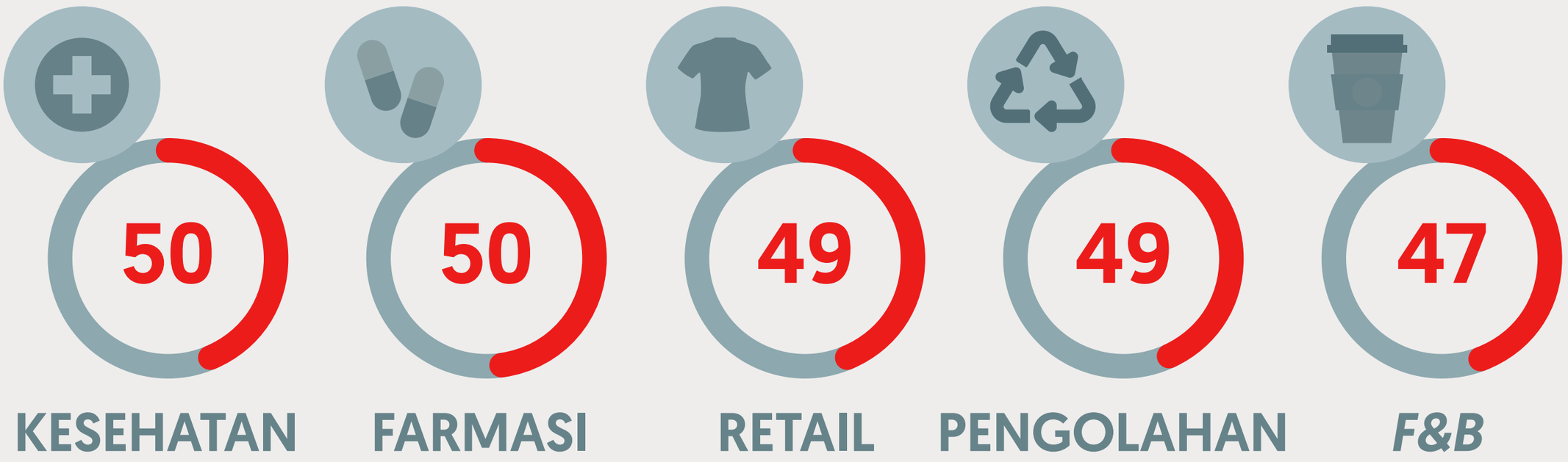
73 *Critical Thinking*

23 *Digital Literacy*

56 *Creative Thinking*

SKOR INDEKS PILAR UTAMA BERDASARKAN CAKUPAN BISNIS

Usaha yang bergerak di **bidang farmasi masih tetap memiliki skor paling unggul.** Berikut adalah total **skor utama** berdasarkan Financial Fitness Index:



	MEMENUHI KEWAJIBAN FINANSIAL	MENJAGA CADANGAN KAS	MEMAHAMI SISTEM MANAJEMEN FINANSIAL
RETAIL	67	56	62
MAKANAN & MINUMAN *(F&B)*	69	63	58
PENGOLAHAN	71	60	61
KESEHATAN	71	60	65
FARMASI	69	49	70

PLAN

	MITIGASI RISIKO	MENGHADAPI VARIASI *CASH FLOW*	ASURANSI UNTUK BISNIS
RETAIL	40	52	20
MAKANAN & MINUMAN *(F&B)*	23	39	23
PENGOLAHAN	41	44	25
KESEHATAN	38	39	30
FARMASI	41	49	20

CAPITAL

	KEPEMILIKAN & AKSES KREDIT	KEPEMILIKAN BEBAN HUTANG	KEPEMILIKAN & AKSES KE *INVESTMENT CAPITAL*
RETAIL	47	55	44
MAKANAN & MINUMAN *(F&B)*	51	55	42
PENGOLAHAN	47	57	42
KESEHATAN	45	57	44
FARMASI	48	50	47

SKOR INDEKS ELEMEN PENDUKUNG BERDASARKAN CAKUPAN BISNIS

Bisnis Pengolahan memiliki skor lebih baik dan meningkat signifikan dibandingkan 2023, namun skor ***Entrepreneurial Agility*** semua bisnis masih **waspada**, terutama dalam **meningkatkan literasi digital.**

BEHAVIOR



RETAIL



F&B



PENGOLAHAN



KESEHATAN



FARMASI

AGILITY



RETAIL



F&B



PENGOLAHAN



KESEHATAN



FARMASI

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

RETAIL



62 Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
55 Kualitas *Value Proposition*
61 Persiapan Penerus Bisnis
48 Strategi Keberlangsungan Bisnis
61 Target Pasar Selama Pandemi
58 Strategi Ekspansi Global
60 Metode Manajemen Stok

MAKANAN & MINUMAN *(F&B)*



54 Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
47 Kualitas *Value Proposition*
69 Persiapan Penerus Bisnis
39 Strategi Keberlangsungan Bisnis
58 Target Pasar Selama Pandemi
58 Strategi Ekspansi Global
58 Metode Manajemen Stok

PENGOLAHAN



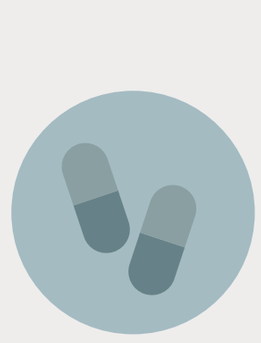
67 Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
53 Kualitas *Value Proposition*
75 Persiapan Penerus Bisnis
55 Strategi Keberlangsungan Bisnis
56 Target Pasar Selama Pandemi
43 Strategi Ekspansi Global
47 Metode Manajemen Stok

KESEHATAN



52 Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
52 Kualitas *Value Proposition*
34 Persiapan Penerus Bisnis
63 Strategi Keberlangsungan Bisnis
50 Target Pasar Selama Pandemi
47 Strategi Ekspansi Global
55 Metode Manajemen Stok

FARMASI



61 Strategi Bangun Bisnis Pertama Kali
55 Kualitas *Value Proposition*
62 Persiapan Penerus Bisnis
50 Strategi Keberlangsungan Bisnis
50 Target Pasar Selama Pandemi
57 Strategi Ekspansi Global
57 Metode Manajemen Stok

ENTREPRENEURIAL AGILITY

RETAIL

62 *Critical Thinking*

22 *Digital Literacy*

47 *Creative Thinking*

MAKANAN & MINUMAN *(F&B)*

60 *Critical Thinking*

26 *Digital Literacy*

38 *Creative Thinking*

PENGOLAHAN

72 *Critical Thinking*

24 *Digital Literacy*

56 *Creative Thinking*

KESEHATAN

77 *Critical Thinking*

20 *Digital Literacy*

55 *Creative Thinking*

FARMASI

73 *Critical Thinking*

25 *Digital Literacy*

48 *Creative Thinking*

SKOR FINANSIAL UMKM YANG DIJALANI TURUN-TEMURUN LEBIH SEHAT DIBANDINGKAN UMKM YANG BARU MEMULAI

Terutama, usaha turun-temurun memiliki skor *Capital* yang lebih sehat.

UMKM GENERASI **PERTAMA** (BARU MULAI)		UMKM GENERASI **KEDUA** (TURUN - TEMURUN)
47,6	**SKOR UTAMA**	**48,9**
60	***MANAGE***	**62**
33	***PLAN***	**34**
49	***CAPITAL***	**51**

Usaha turun-temurun memiliki skor kesehatan finansial yang lebih baik daripada usaha yang baru memulai, terutama pada aspek *Manage & Capital*. Kedua tipe UMKM masih punya ruang peningkatan, terutama dalam aspek kepemilikan asuransi untuk karyawan maupun usaha.

49	***ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR***	**55**
37	***ENTREPRENEURIAL AGILITY***	**44**

Usaha turun-temurun lebih unggul dalam **aspek *Entrepreneurial Behavior & Agility*.** Meski begitu, kedua tipe UMKM ini masih perlu meningkatkan kemampuan literasi digitalnya supaya finansial bisnis mereka semakin sehat.



MANAGE

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

MEMAHAMI PERILAKU *"MANAGE"* UMKM INDONESIA

Sebagian besar UMKM Indonesia sudah patuh dengan kewajiban finansial mereka, terutama usaha skala Kecil dan Menengah.

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



(-4 vs 2023) Ada penurunan pada usaha skala **Mikro** dalam membayar kewajiban finansial tepat waktu secara penuh dan **mulai bergeser hanya 95% tepat waktu.**

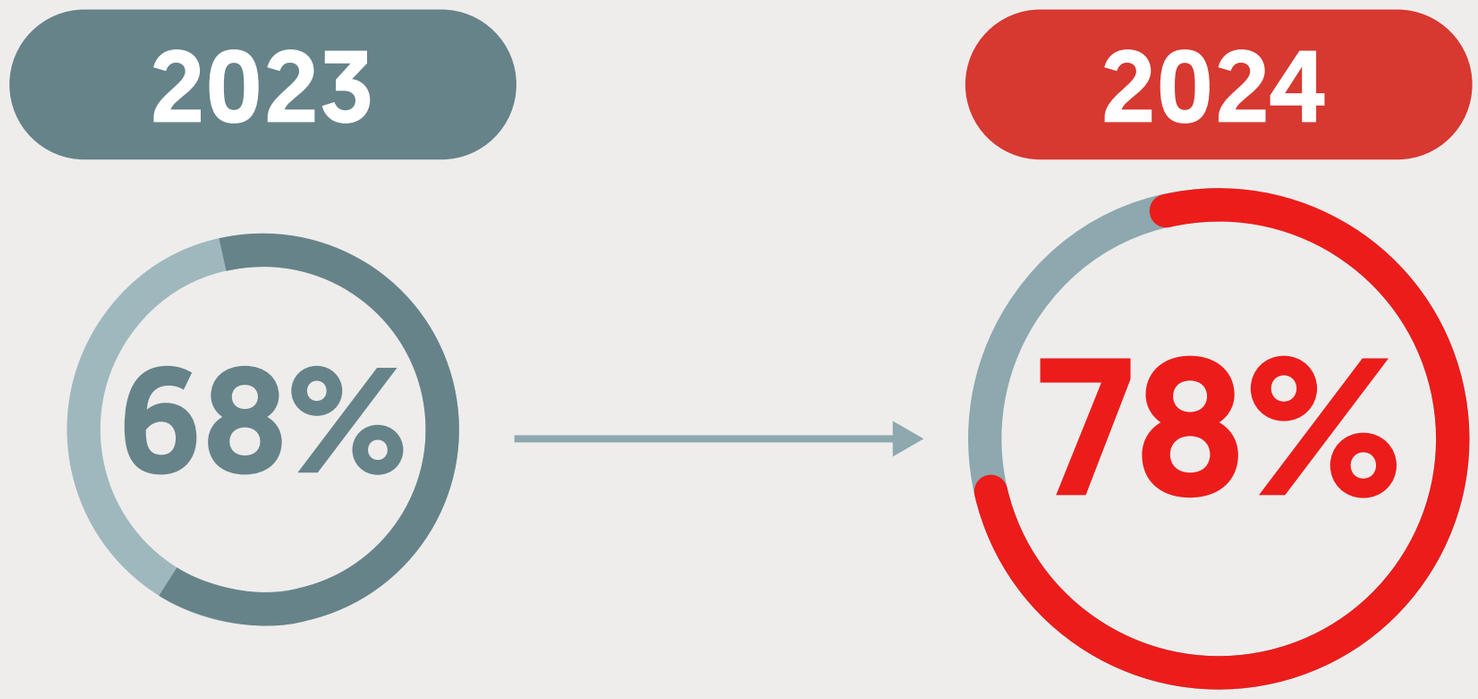
Usaha skala **Kecil** mengalami peningkatan signifikan dibanding tahun sebelumnya.

Usaha skala **Menengah** pun mengalami peningkatan dibanding tahun sebelumnya.

Hebat! Semakin banyak UMKM Indonesia yang memiliki cadangan kas kalau butuh pendanaan jangka pendek dan darurat!

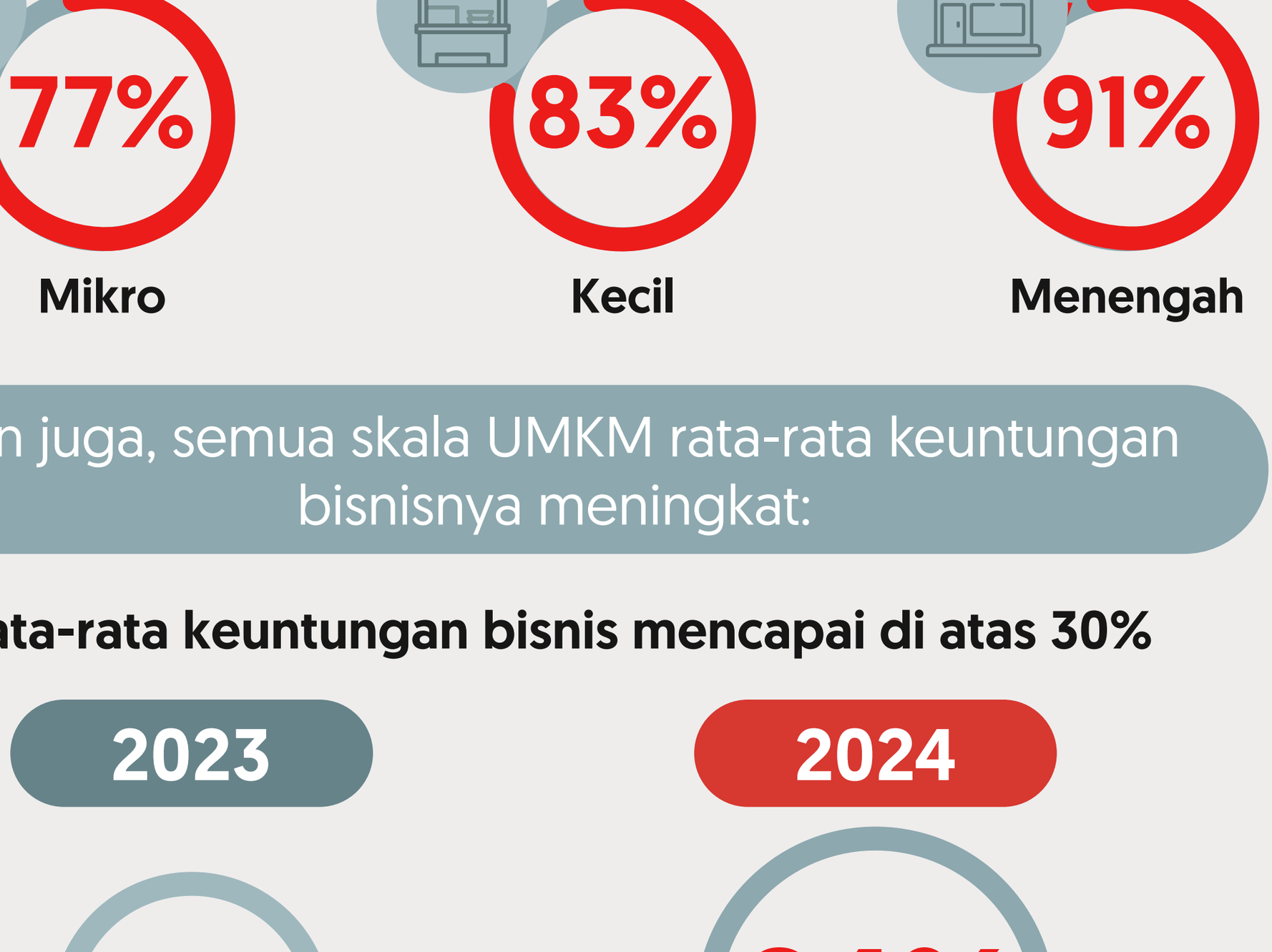
Karena, pertama, semua skala UMKM punya:

Pemasukan usaha/bisnis lebih besar dari pengeluaran/biaya



Dan juga, semua skala UMKM rata-rata keuntungan bisnisnya meningkat:

Rata-rata keuntungan bisnis mencapai di atas 30%



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.

Walaupun UMKM Indonesia semakin sehat dalam mengelola keuangan bisnis mereka, masih ada ruang peningkatan, terutama untuk para pengusaha bisnis skala Mikro.

Rutin melakukan pencatatan

TAHUN 2023 : 61% 2024 : 63%



60% MIKRO



84% KECIL



97% MENENGAH

Meninjau laporan laba rugi di dalam 1 bulan terakhir

TAHUN 2023 : 44% 2024 : 55%



52% MIKRO



77% KECIL



80% MENENGAH

Keuangan pribadi dan usaha sepenuhnya terpisah

TAHUN 2023 : 43% 2024 : 46%



43% MIKRO



69% KECIL



76% MENENGAH

Komposisi utang bisnis di atas 30%

TAHUN 2023 : 4% 2024 : 7%



7% MIKRO



9% KECIL



11% MENENGAH

Menggunakan *QRIS*, *EDC*, *M-banking*, *Trade Finance* dan tunai dalam berbisnis

TAHUN 2023: 29% 2024 : 37%



36% MIKRO



49% KECIL



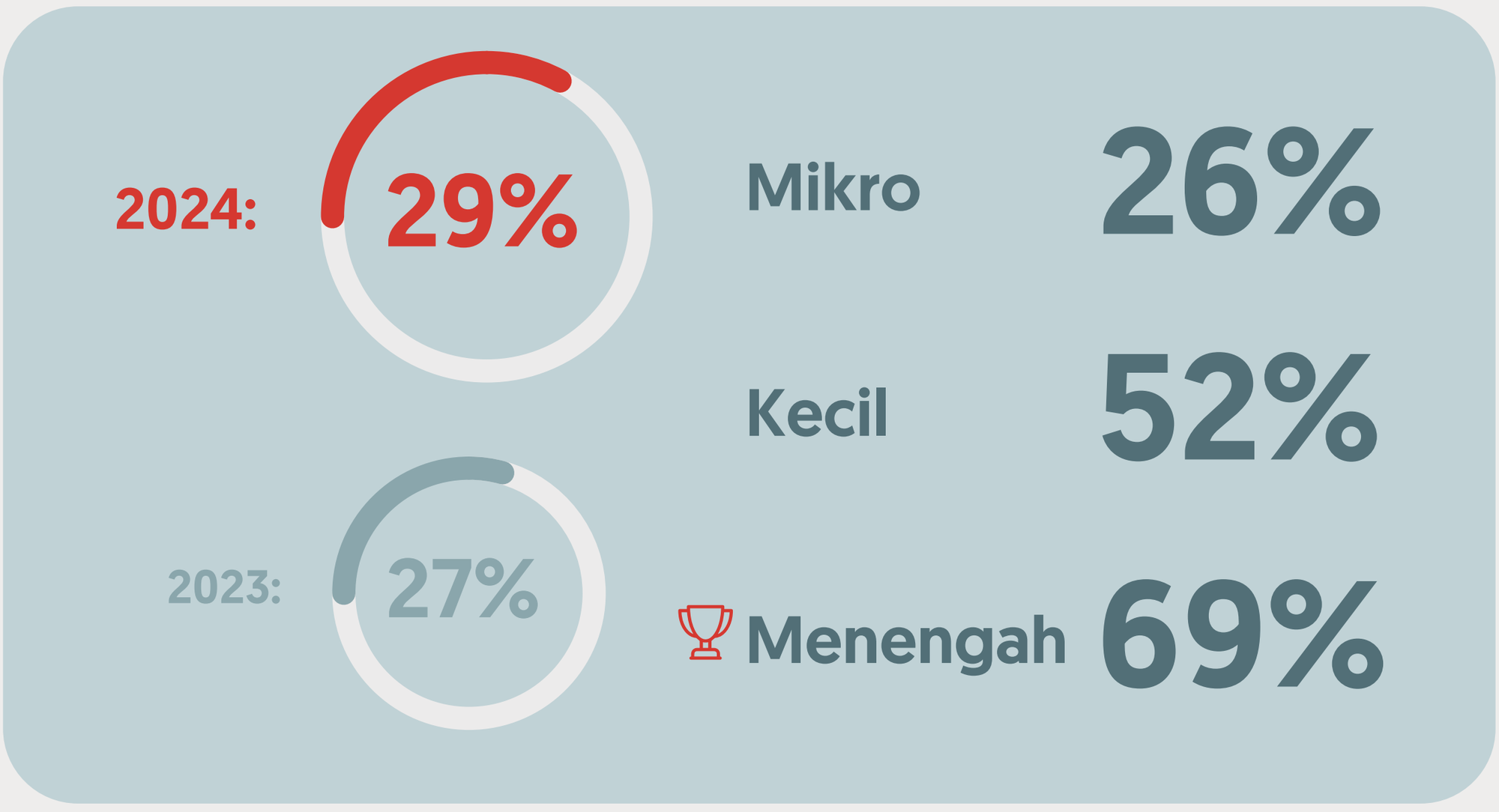
60% MENENGAH

PLAN

Berani Naik *Level*, Berani Tingkatkan
Kemampuan Perencanaan Bisnis

KESADARAN UNTUK HADAPI RISIKO BISNIS DAN KESIAPAN DANA CADANGAN UMKM MENINGKAT, TERUTAMA USAHA KECIL DAN MENENGAH

1. UMKM sudah memiliki rencana mitigasi risiko dan melakukan *review* secara berkala.



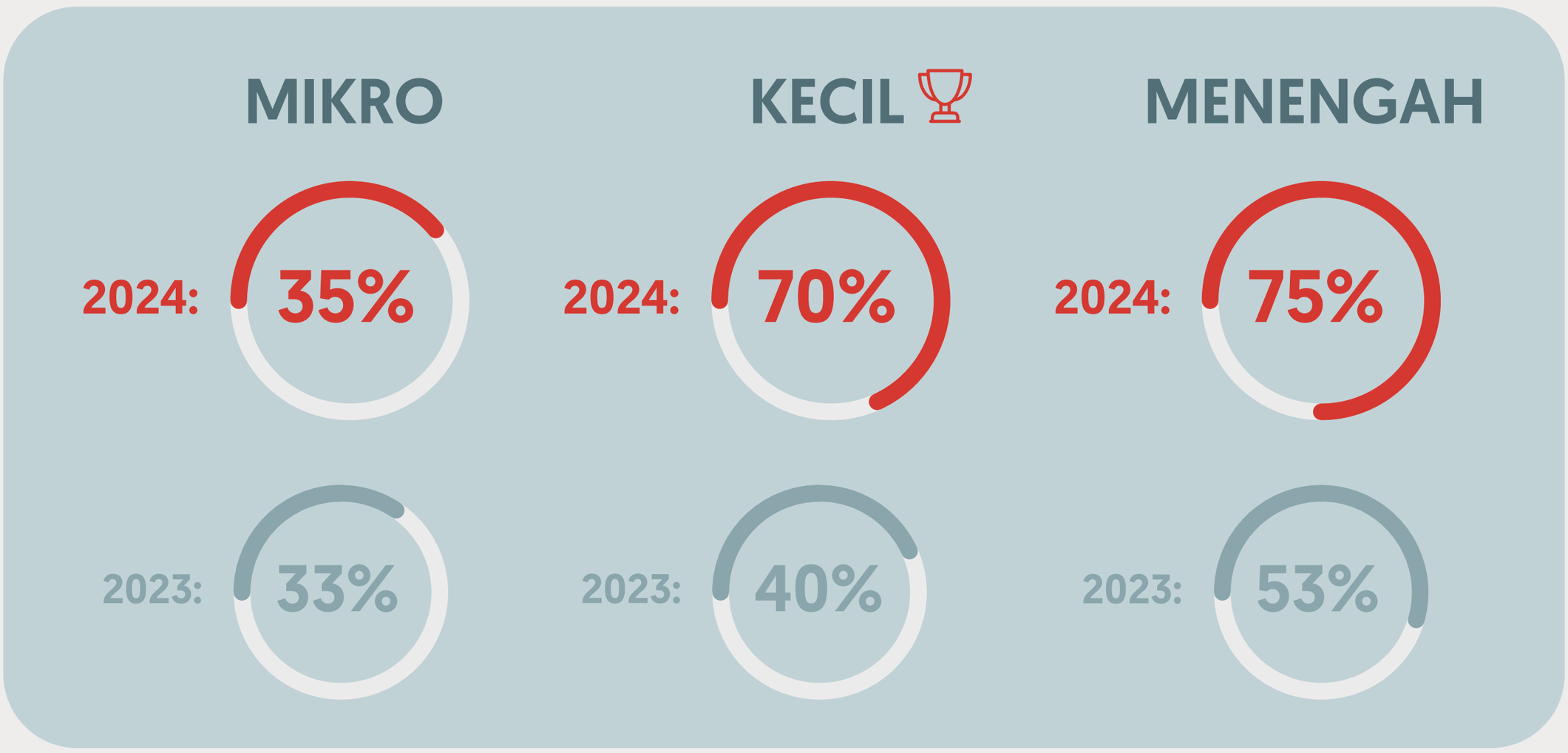
2. UMKM memiliki dana cadangan untuk mendukung operasional bisnis hingga lebih dari 6 bulan.



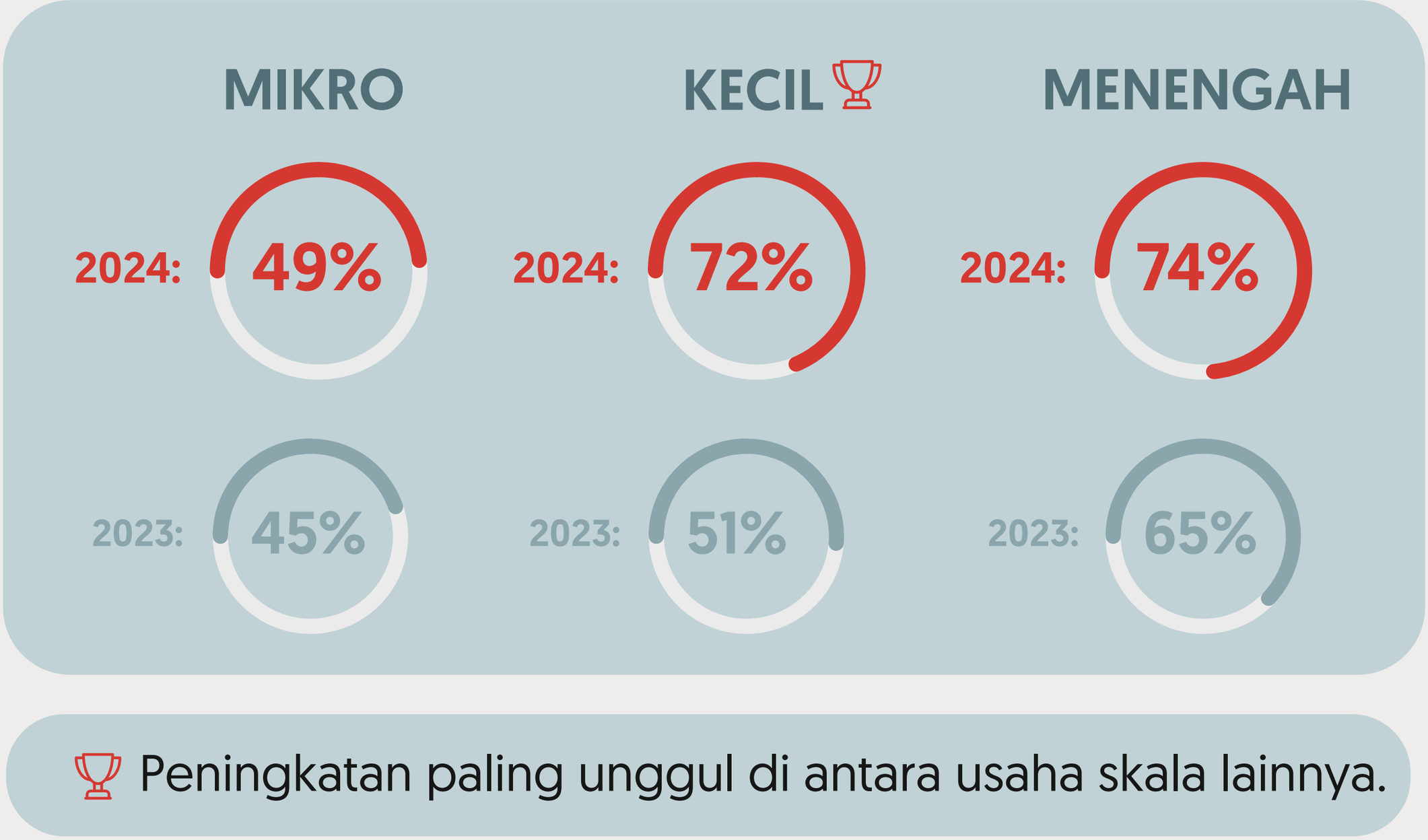
Peningkatan paling unggul di antara usaha skala lainnya.

UMKM SEMAKIN SIAP UNTUK PENUHI KEUANGAN BISNIS, TERMASUK DANA DARURAT, TERUTAMA BAGI PARA PELAKU USAHA YANG LEBIH BESAR

39% UMKM sudah mengetahui ataupun memiliki estimasi pendapatan, biaya, maupun alokasi keuntungan bisnis.



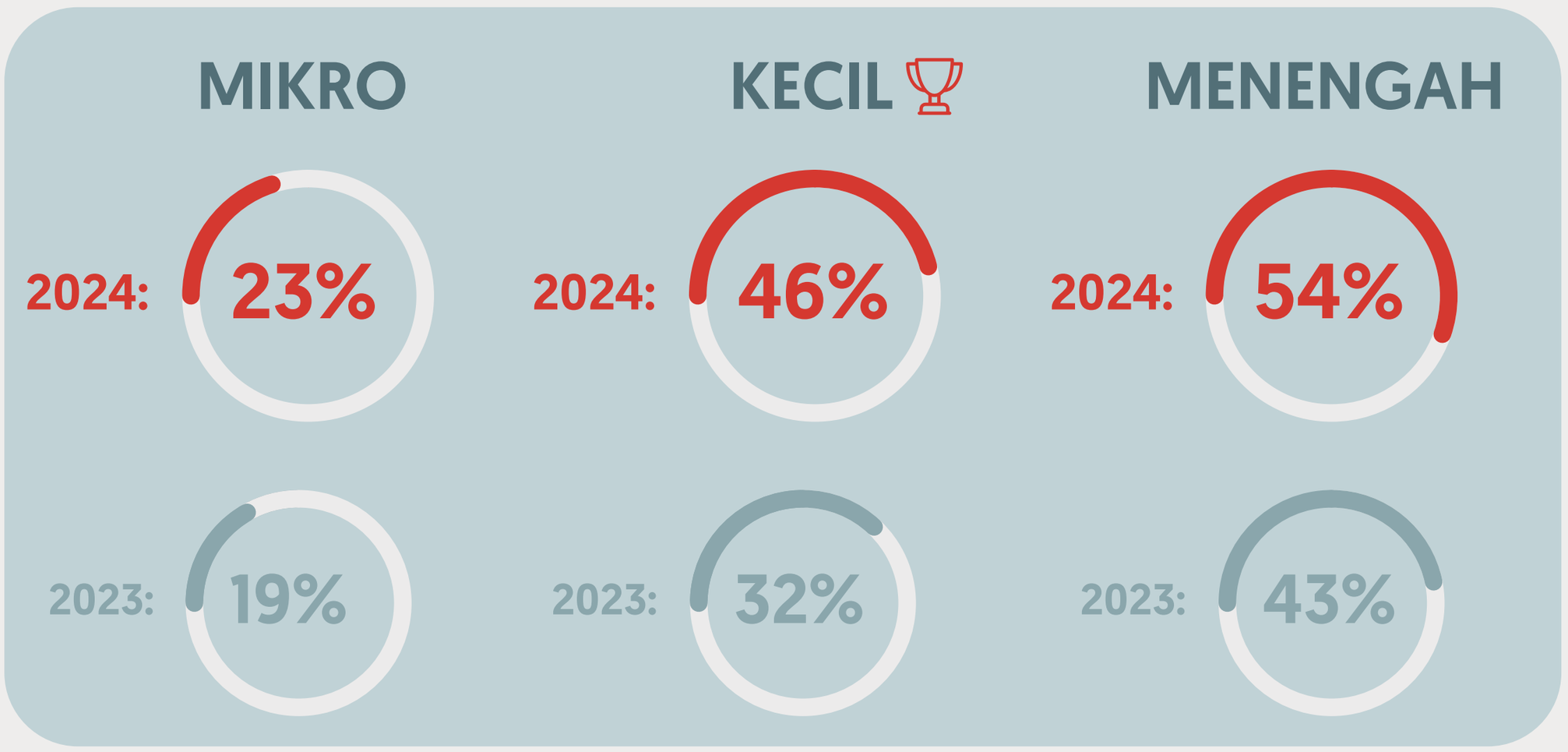
52% UMKM memiliki rencana matang terkait cara dan sumber/mitra untuk mendapatkan pinjaman dana darurat sesegera mungkin.



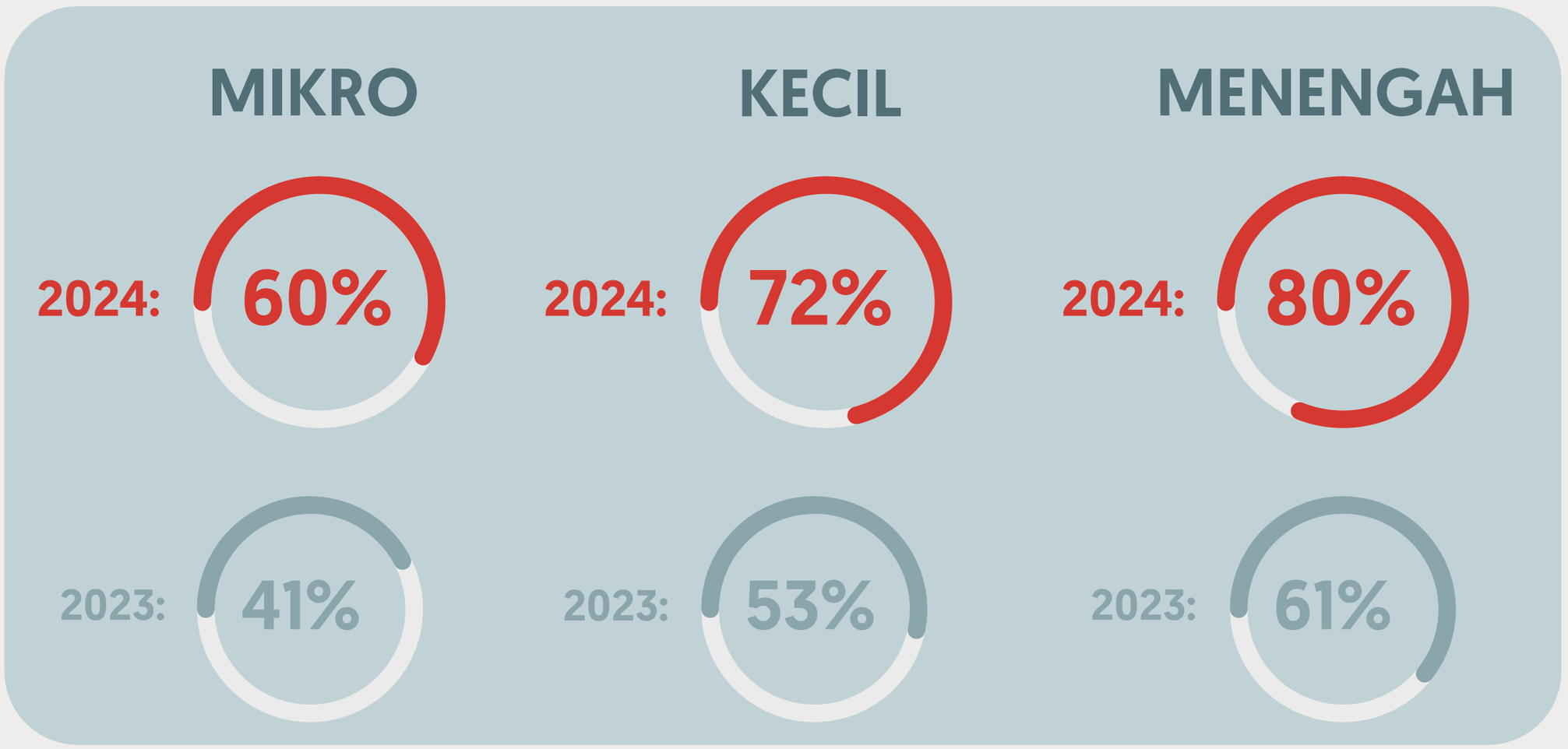
Peningkatan paling unggul di antara usaha skala lainnya.

SEMAKIN SIAP MENUJU UMKM YANG LEBIH SEHAT DENGAN RENCANA ASURANSI BISNIS!

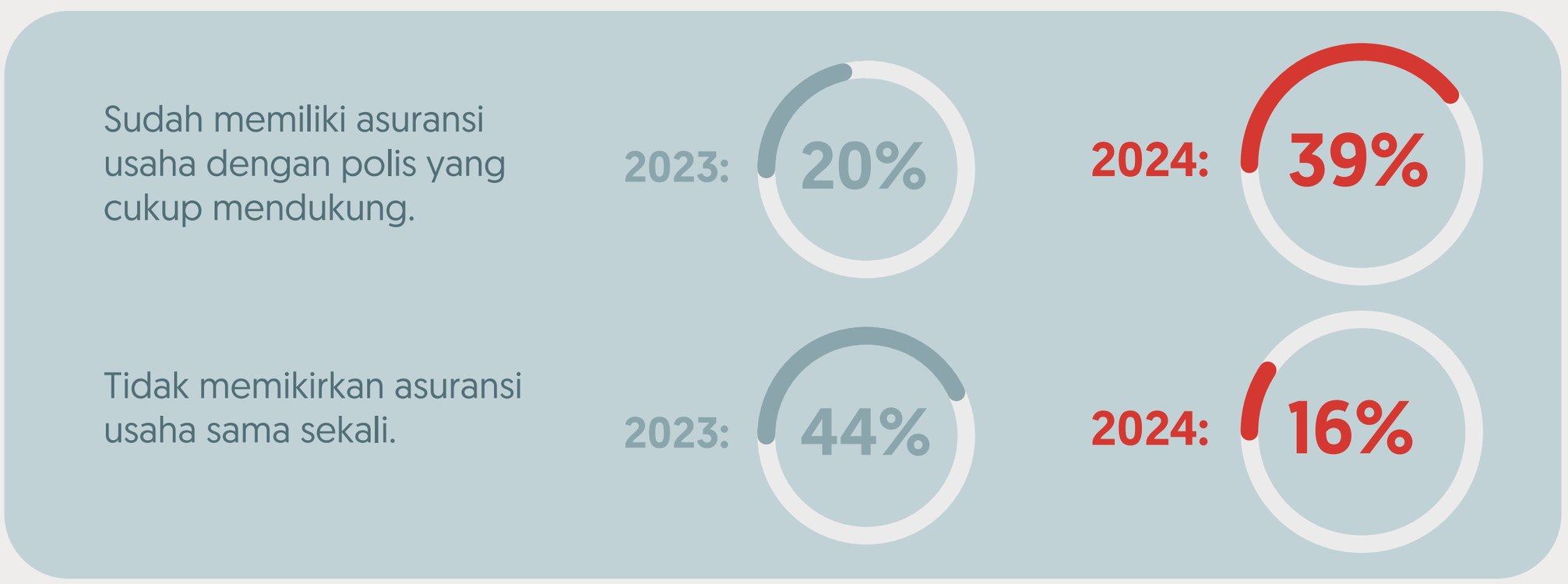
Semakin banyak UMKM yang berencana untuk mengasuransikan manajemen dan karyawan mereka.



Semakin banyak UMKM yang menyisihkan dana untuk investasi/dana darurat di atas 15% dari keuntungan bisnis.



Semakin banyak usaha skala Menengah yang memiliki asuransi usaha dan memastikan polisnya memadai.



Peningkatan paling unggul di antara usaha skala lainnya.

CAPITAL

Naikkan *Level* Akses Modal
Usaha Kredit & Investasi

MELIHAT KONDISI DANA CADANGAN DAN HUTANG BISNIS JANGKA PENDEK, UMKM INDONESIA SEMAKIN SIAP MENERIMA MODAL USAHA

Hal ini ditunjukkan dengan:

2023:	2024:
78%	84%

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



Memiliki dana cadangan dan siap menerima pesanan besar terjadwal maupun mendadak, terutama usaha Kecil dan Menengah.

MIKRO

2023	2024
30%	35%

KECIL

2023	2024
44%	61%

MENENGAH

2023	2024
57%	70%

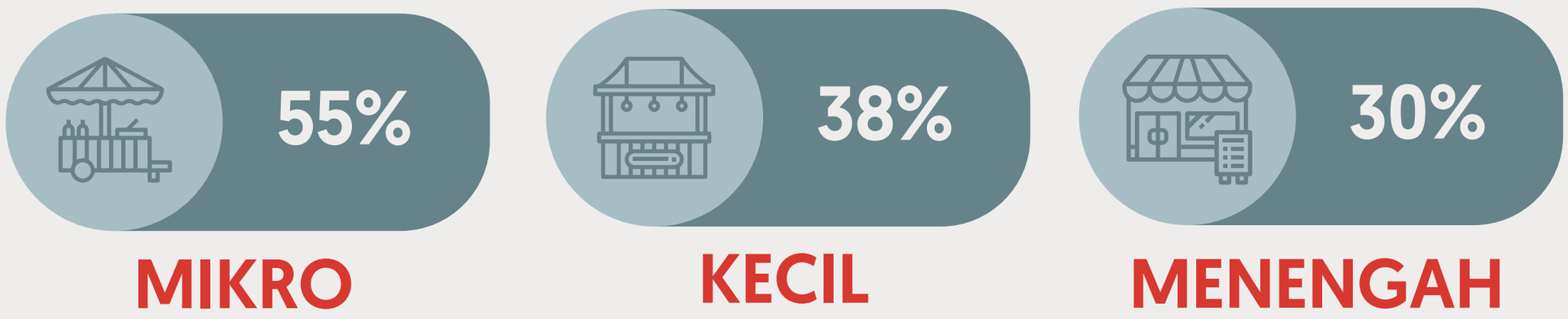
Dari 14% yang memiliki hutang jangka pendek yang baik dan lancar, UMKM skala Kecil mengalami peningkatan paling tinggi dibanding usaha skala lainnya.

TAHUN	MIKRO	KECIL	MENENGAH
2024:	13%	25%	17%
2023:	12%	13%	13%

Peningkatan paling unggul di antara usaha skala lainnya.

...TAPI MASIH BANYAK YANG BELUM PAHAM CARA MENDAPATKAN MODAL BISNIS, BAIK DARI PRODUK INVESTASI DAN KREDIT USAHA

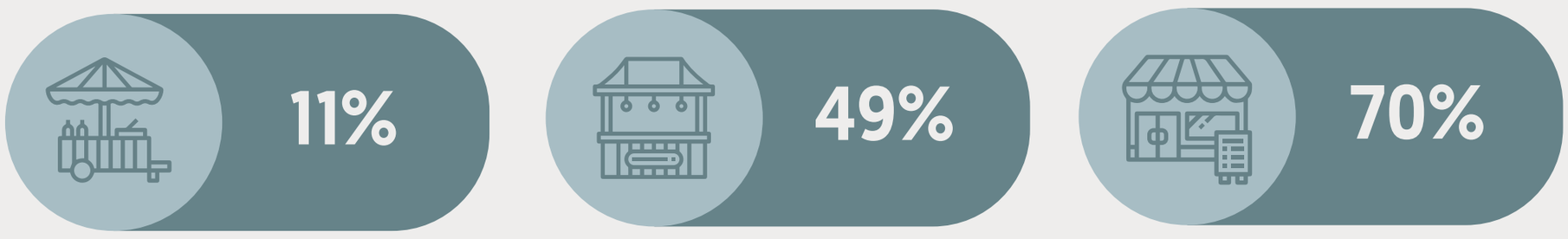
Masih banyak UMKM (54%) yang belum tahu informasi dan cara mengajukan modal atau kredit usaha, terutama usaha Mikro.



Dan masih sedikit yang memiliki kesiapan dokumen yang layak (tercatat secara digital) untuk pengajuan modal atau kredit usaha.

Pelaku UMKM yang sudah melakukan pencatatan digital untuk pengajuan modal usaha:

15%



Sehingga, **masih banyak yang belum memiliki modal usaha,** baik dari produk investasi maupun kredit. Padahal ini dapat membantu mengembangkan usaha mereka lebih lanjut.

UMKM yang tidak memiliki produk investasi (%)	
2023	2024
84%	87%

Namun semakin banyak yang punya intensi untuk menggunakan produk investasi untuk bisnis (41%).

UMKM yang tidak memiliki kredit usaha (%)	
2023	2024
91%	91%

Dan masih kecil yang punya intensi untuk mengajukan kredit usaha (13%).

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR & AGILITY

MAKIN MATANG RENCANA BISNIS = MAKIN SEHAT FINANSIAL BISNIS ANDA!

FAKTA 1

Skor bisnis yang mulai dengan rencana matang peningkatannya lebih besar dibanding yang tidak.

TAHUN	TIDAK PUNYA	PUNYA
2024:	36,43	61,64
2023:	32,67	56,63

Hanya

2023: 15%

2024: 13%

Memiliki rencana matang saat memulai bisnis:

- *Value proposition*
- Mitigasi risiko
- Analisa usaha
- Riset pasar

FAKTA 2

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

TAHUN	SAAT BERKEMBANG	BISNIS BARU MULAI
2024:	44,12	52,52
2023:	40,04	50,57

Semakin banyak **53%** pelaku UMKM yang sudah menentukan target pasar sejak memulai bisnis.

Berbeda dengan usaha Kecil dan Menengah yang lebih dari **70%** sudah menentukan sejak awal, usaha Mikro cenderung menentukannya saat bisnis sudah berkembang.

SEMANGAT!
SEMAKIN BANYAK PELAKU USAHA KECIL YANG BERENCANA UNTUK EKSPANSI BISNIS!

53% UMKM memiliki rencana untuk melakukan ekspansi bisnis.



	MIKRO	KECIL	MENENGAH
2024:	50%	79%	84%
2023:	51%	70%	77%

Memiliki rencana ekspansi bisnis

76% Banyak yang melakukan inovasi/ pengembangan produk.

68% Banyak yang melakukan analisa dan prediksi bisnis.

72% Banyak yang melakukan riset konsumen untuk mengetahui kondisi pasar.

Tidak memiliki rencana ekspansi bisnis

42% Lebih sedikit yang melakukan inovasi/ pengembangan produk.

25% Hanya sedikit yang baru melakukan analisa dan prediksi bisnis.

32% Hanya sedikit yang baru melakukan riset konsumen.

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

	UMKM KESELURUHAN	MIKRO	KECIL	MENENGAH
Membuat rencana bisnis yang matang, mulai dari riset pasar dan produk hingga strategi berjualan & promosi.	36%	36%	-	-
Membentuk **kualitas *value proposition*** yang bersaing secara harga.	23%	21%	38%	-
Sudah **memiliki rencana penerus** bisnis untuk jangka waktu lama.	49%	-	-	49%
Analisa dan prediksi bisnis untuk masa depan sebagai pedoman rencana selanjutnya.	21%	17%	49%	63%
Melakukan riset, *networking,* perkaya pengetahuan pasar & diversifikasi produk, serta digitalisasi menuju global.	30%	-	29%	43%
Digitalisasi pemasukan data minimal sebulan sekali.	47%	-	44%	69%
Perkuat pasar lokal & mulai **berekspansi** ke pasar global.	26%	-	24%	43%

ENTREPRENEURIAL AGILITY

	UMKM KESELURUHAN	MIKRO	KECIL	MENENGAH
Mencari data yang tepercaya, berdasar sumber terkini.	64%	62%	82%	94%
Melakukan inovasi seperti memodifikasi, mengganti, menggabungkan atau menyesuaikan produk dan layanan agar unggul di target pasar.	30%	27%	54%	67%
Melakukan riset konsumen agar mengetahui kondisi pasar, menetapkan strategi seperti strategi penggunaan dana cadangan, strategi pada situasi tak terduga, dan tidak lupa melakukan kolaborasi.	16%	15%	28%	43%
Pemanfaatan fitur **sosial media** untuk bisnis.	35%	32%	62%	79%
Sudah dijalankan dan mengikuti berbagai program *marketplace* atau *online platform*, seperti *star seller*, ongkir gratis, dan lain-lain.	8%	7%	15%	21%



1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA



54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

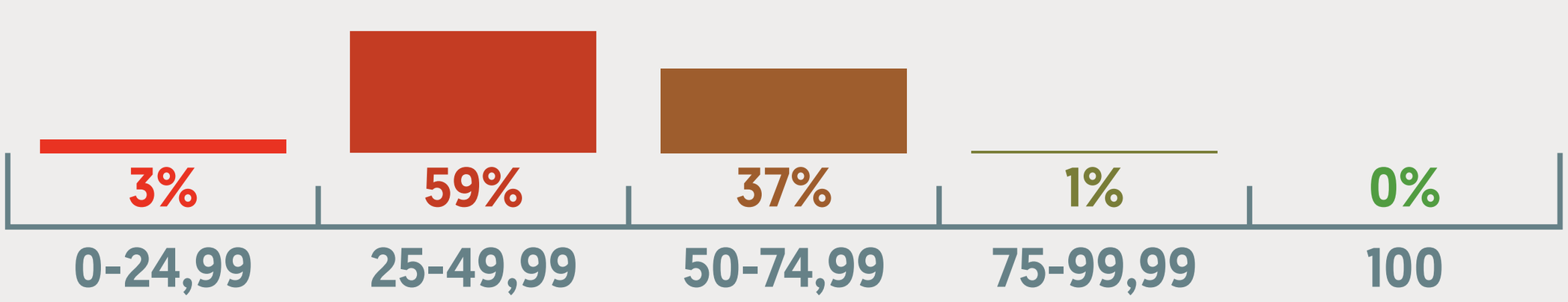
MEMAHAMI LEBIH DALAM PELAKU UMKM BERDASARKAN SKALA BISNIS

DISTRIBUSI INDEKS KESEHATAN BISNIS BERDASARKAN SKALA USAHA

MIKRO

2023: 42,6

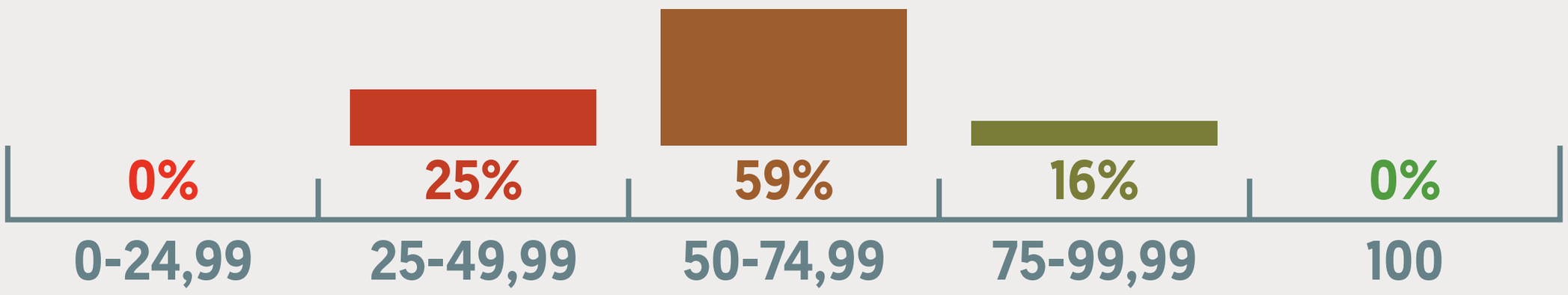
SKOR RATA-RATA 2024: **46,5**



KECIL

2023: 47,6

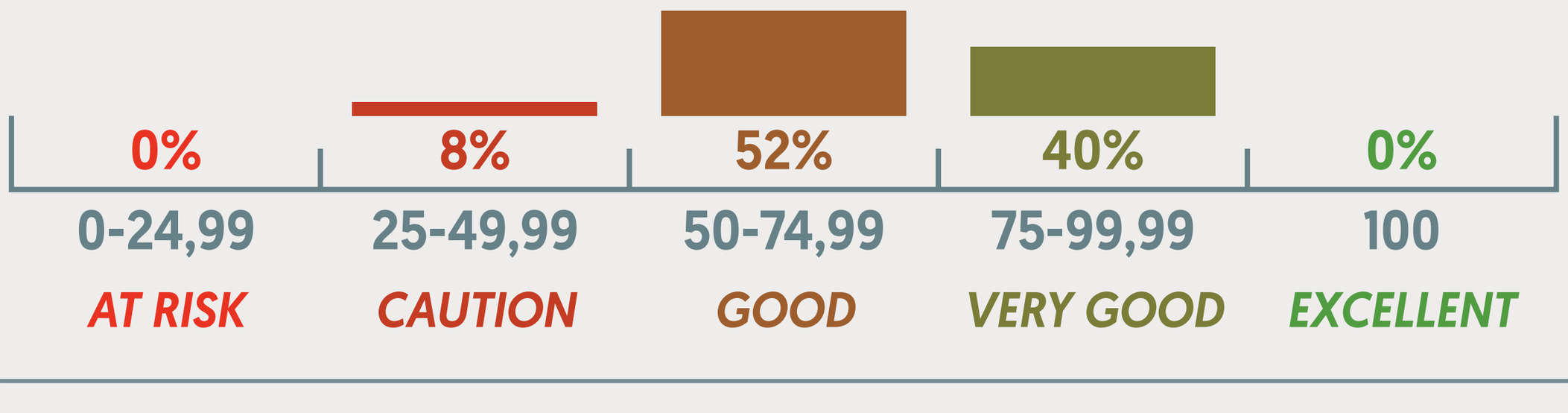
SKOR RATA-RATA 2024: **60,1**



MENENGAH

2023: 58,2

SKOR RATA-RATA 2024: **69,1**



Peningkatan signifikan dialami oleh usaha **Kecil** yang berhasil naik kelas ke kategori ***"Good"*** dan usaha **Menengah** pun semakin mantap mempertahankan posisinya di kategori ***"Good".***

Walau sudah ada peningkatan, usaha **Mikro** masih banyak di kategori ***"Caution"*** atau **"Waspada".**

KESEHATAN FINANSIAL USAHA MIKRO MASIH PERLU DIPERHATIKAN!

Kenalkan

Pak Karman (Pelaku UMKM skala Mikro)

Business Fitness Score **46,5**

Sebagai segmen terbesar di Indonesia, Pak Karman & para pelaku UMKM mikro lainnya terpantau mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2023. Namun **kemampuan dalam mengelola keuangan & pemanfaatan digital masih perlu peningkatan yang signifikan.**



SEKTOR INDUSTRI



F&B



RETAIL

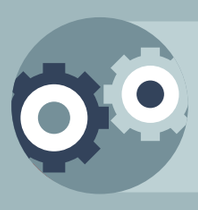
JENIS BISNIS



PENYEDIA JASA



PERDAGANGAN



SKOR MANAGE
59,7

Ada peningkatan pada pembayaran kewajiban finansial **hanya 95% tepat waktu (+4 vs 2023).**
52% sering meninjau laporan laba rugi.
Metode pembayaran disediakan sudah mulai **meningkat ke arah digital.**



SKOR PLAN
31,3

26% yang baru memiliki rencana mitigasi bisnis.
Dana cadangan > 6 bulan sudah lebih baik **(+7% vs 2023).**
76% masih belum memiliki rencana untuk **mengasuransikan karyawan atau manajemen.**



SKOR CAPITAL
48,6

73% pelaku usaha Mikro yang **tidak memiliki kredit dan tidak berencana mengajukan.**
43% laporan keuangan masih manual.

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

Skor 2023: 45,3

50,0

TERUS TINGKATKAN!

Memperbanyak strategi bisnis yang matang ketika memulai bisnis pertama kali.

ENTREPRENEURIAL AGILITY

Skor 2023: 35,8

37,8

TERUS TINGKATKAN!

Perlu memaksimalkan usaha dalam pemanfaatan media sosial & *e-commerce*.

USAHA KECIL BERHASIL NAIK KELAS KE KATEGORI UMKM ‘BAIK’!

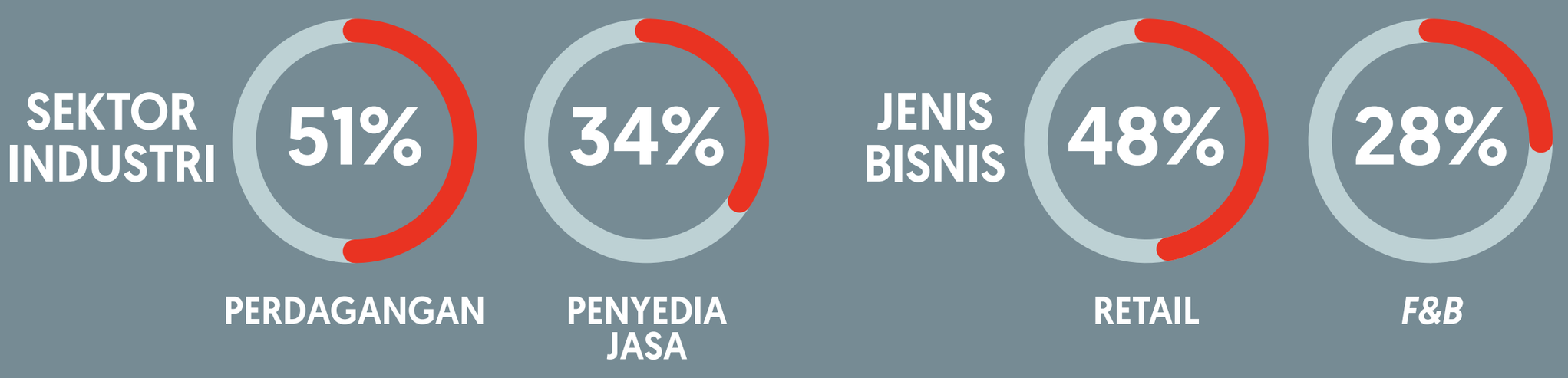
Kenalkan

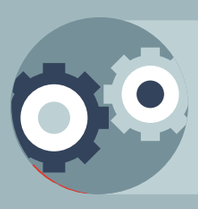
Bu Rosa (Pelaku UMKM skala Kecil)

Business Fitness Score **60,1**

Bu Rosa & para pelaku UMKM kecil lainnya terpantau mengalami **peningkatan kesehatan finansial mencapai kategori ‘BAIK’.** Namun, **pengelolaan pembayaran kewajiban dan kepemilikan kredit usaha masih perlu ditingkatkan.**







SKOR MANAGE 71,0

93% memenuhi kewajiban finansial **tepat waktu sepenuhnya.**
58% mencatat keuangan dengan rutin setiap hari.
69% mengelola keuangan usaha dan pribadi secara terpisah.



SKOR PLAN 49,0

52% memiliki rencana mitigasi risiko dan *review* berkala .
70% memiliki rencana yang matang dalam dana cadangan.



SKOR CAPITAL 60,3

29% memiliki akses ke jaminan dan modal lembaga keuangan.
48% memahami info pengajuan modal.
49% sudah siap dalam laporan keuangan secara digital.

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

Skor 2023: 45,7

60,9

TERUS TINGKATKAN!

Lebih untuk ekspansi pasar ke global, salah satunya dalam mengelola stok.

ENTREPRENEURIAL AGILITY

Skor 2023: 45,8

55,6

TERUS TINGKATKAN!

Tetap semangat untuk inovasi produk dan layanan melalui *platform* digital.

KESEHATAN FINANSIAL USAHA MENENGAH SEMAKIN MAPAN!

Kenalkan

Pak Renaldi (Pelaku UMKM skala Menengah)

Business Fitness Score **69,1**

Pak Renaldi & para pelaku UMKM menengah lainnya semakin baik dalam hal kesehatan finansial ketika mengelola bisnis, **namun perlu perkuat pasar lokal dan mulai ekspansi ke pasar global dengan melakukan riset untuk memperkaya pengetahuan pasar serta mengenali *platform* digital.**



SEKTOR INDUSTRI

- 60% PERDAGANGAN
- 21% PENYEDIA JASA

JENIS BISNIS

- 51% *F&B*
- 19% RETAIL
- 19% PENGOLAHAN

SKOR MANAGE 85.3

96% membayar kewajiban finansial **tepat waktu sepenuhnya.**
97% mencatat keuangan secara rutin.
60% usaha sudah menerima pembayaran melalui *QRIS, EDC, M-banking, Trade Finance* dan tunai.

SKOR PLAN 60.3

69% punya rencana mitigasi bisnis.
63% cadangan uang cukup > 6 bulan.
39% implementasi asuransi usaha (+19 vs 2023).

SKOR CAPITAL 61.8

60% sudah memiliki *knowledge* terkait informasi, pengajuan modal, dan alur keuangan yang lebih baik.
70% memiliki laporan keuangan sistematis, terstruktur, dan digital.

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

Skor 2023: 53,8

70,3

TERUS TINGKATKAN!

Strategi penerus usaha, analisa dan prediksi bisnis untuk menjaga kesehatan bisnis jangka waktu lama.

ENTREPRENEURIAL AGILITY

Skor 2023: 59,4

65,9

TERUS TINGKATKAN!

Lebih aktif untuk meningkatkan usaha lewat *e-commerce.*

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL



59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

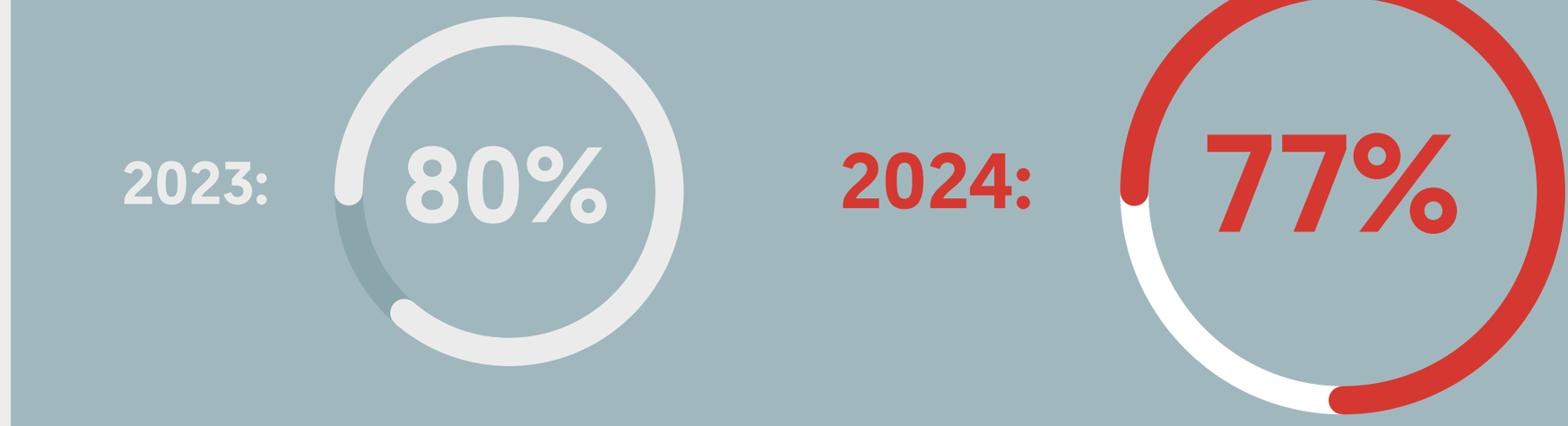
11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

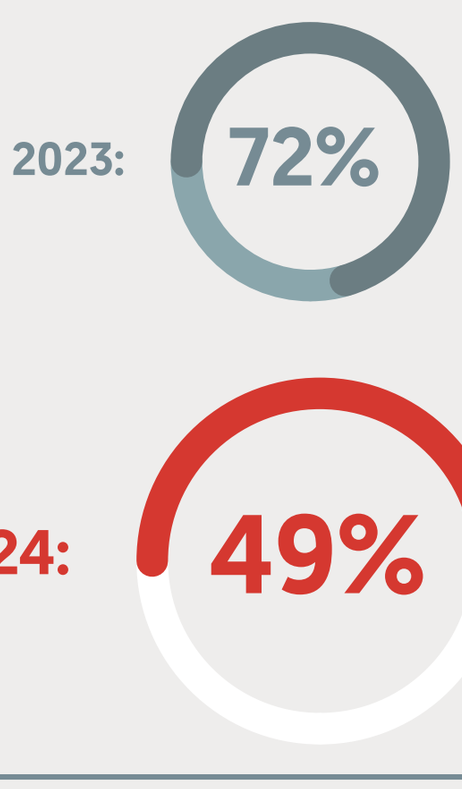
DIGITALISASI PENCATATAN KEUANGAN MASIH BISA DITINGKATKAN LAGI

Jumlah UMKM yang melakukan **pencatatan keuangan secara manual sudah menurun** terutama dari **usaha Kecil dan Menengah.**

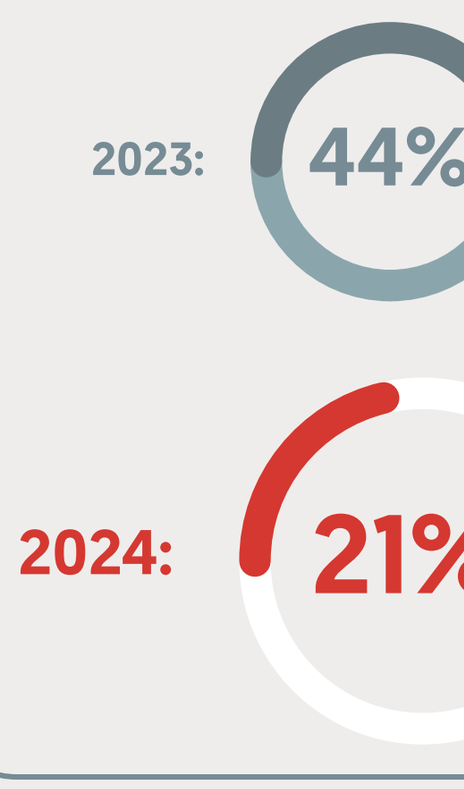
Total Persentase Rata-Rata



Usaha Kecil



Usaha Menengah





Tetapi, banyak usaha Mikro **(81%)** yang masih mencatat keuangan mereka secara manual.



Bahkan belum ada perubahan rutinitas pencatatan keuangan mereka **yang signifikan dari 2023:**

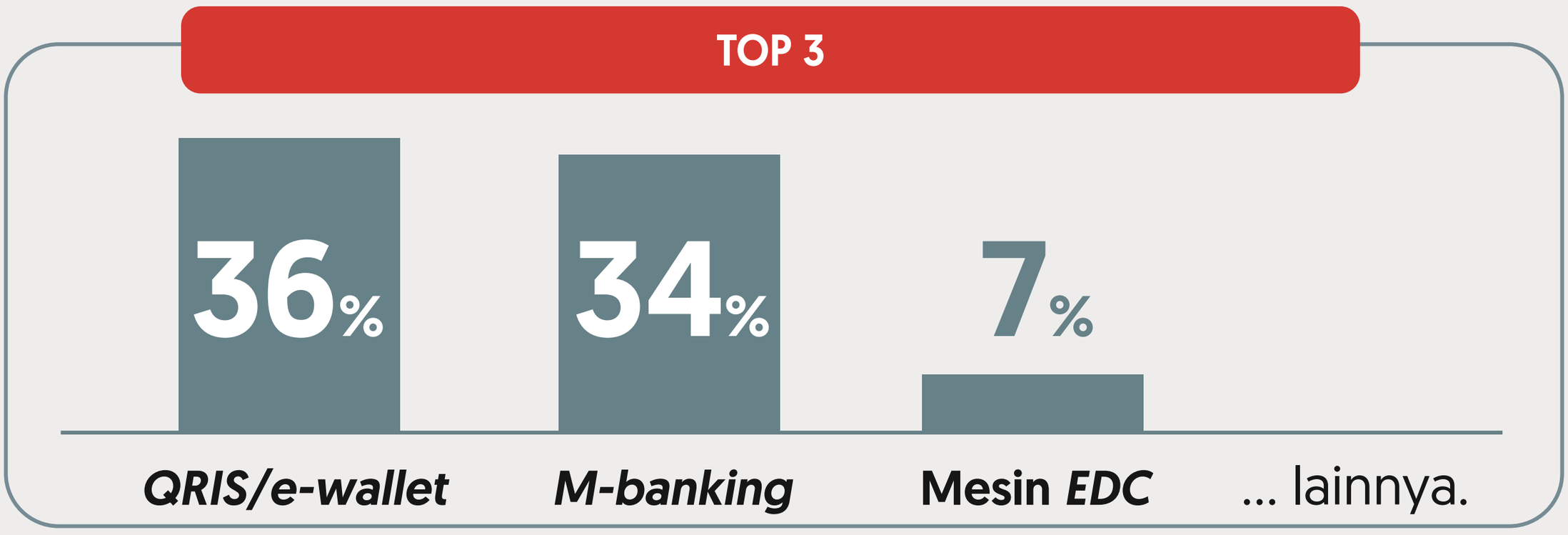
41% rutin mencatat setiap hari. **VS** **22%** tidak pernah mencatat.

PRODUK DIGITAL BANK BANYAK DIGUNAKAN UNTUK PEMBAYARAN, JARANG UNTUK OPERASIONAL BISNIS

2024 : 54%

2023 : 45%

UMKM sudah menggunakan produk digital perbankan sebagai alat bantu metode pembayaran.



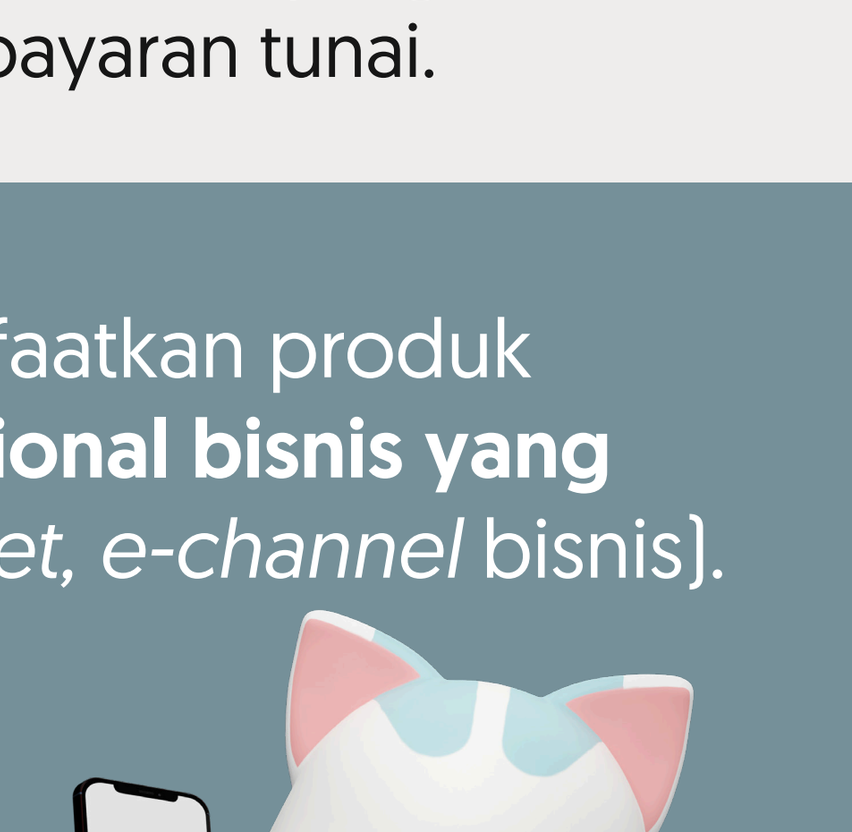
Penggunaan produk digital perbankan memudahkan pembayaran, meningkatkan penjualan, dan pencatatan transaksi yang lebih akurat serta minim kesalahan dibandingkan pembayaran tunai.

2023
34%

2024
37%

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

Top 3
- *QRIS/e-wallet:* 29%
- *M-banking:* 12%
- *Mesin EDC:* 3%





AYO TINGKATKAN PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL & *E-COMMERCE* UNTUK NAIKIN LEVEL BISNISMU!

UMKM yang mencatat keuangan secara digital

2023:	2024:
20%	23%

UMKM yang mencatat stok aset/barang secara digital

2023:	2024:
10%	14%

Persentase di atas ini terhitung masih kecil dalam hal mencatat keuangan dan aset/barang secara digital.

Tidak hanya itu....

46% **UMKM sudah menggunakan media sosial namun belum cukup aktif.**
Mikro: 49%
Kecil: 27%
Menengah: 15%

83% **UMKM belum memiliki akun di *e-commerce/online platform* berjualan.**
Mikro: 83%
Kecil: 81%
Menengah: 71%

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU



63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

BANYAK YANG BELUM TAHU DAN YAKIN BISNIS RAMAH LINGKUNGAN BISA UNTUNG!

2023:
42%

2024:
32%

UMKM yang mengetahui bisnis ramah lingkungan semakin rendah.

Dan hanya sedikit di antaranya yang telah menjalankannya.

9% UMKM tahu dan sudah menjalankan bisnis ramah lingkungan.

Padahal, banyak dari mereka yang mendapatkan *profit* bisnis yang lebih tinggi.

69% dari mereka telah mendapatkan *profit* usaha.

Tidak hanya itu, mereka juga merasakan manfaat lainnya, seperti:

73% punya kontribusi dalam pelestarian lingkungan.

51% membantu persepsi/citra bisnis yang positif.

BANTUAN FINANSIAL JADI HAL UTAMA YANG MENDORONG PERTUMBUHAN BISNIS RAMAH LINGKUNGAN

Sebanyak



23%

UMKM belum menjalankan bisnis ramah lingkungan.

Di antara yang belum menjalankan,



61%

dari mereka membutuhkan bantuan finansial seperti modal usaha dan layanan perbankan yang sesuai dengan bisnis ramah lingkungan.

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65



PEREMPUAN BERANI

66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

APAPUN GENDERNYA, SAMA-SAMA OPTIMIS DENGAN KEMAMPUAN DALAM BERBISNIS!

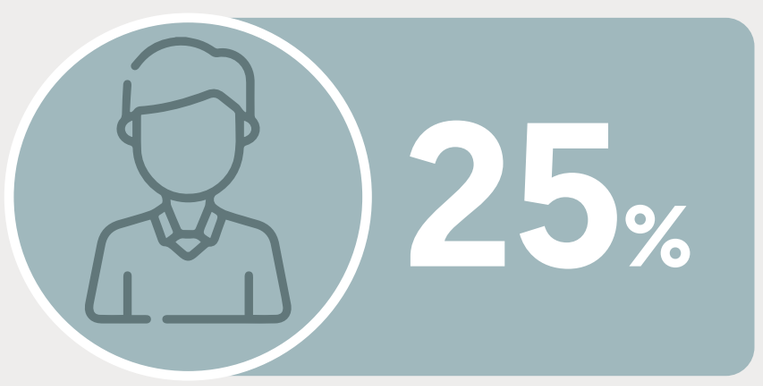


Pengusaha Laki-laki merasa lebih mampu mengelola bisnis.



Pengusaha Perempuan merasa lebih mampu mengelola bisnis.

Tidak hanya itu mereka juga menilai tinggi kemampuan diri masing-masing dalam **memahami manajemen bisnis.**



Laki-laki merasa lebih baik daripada perempuan.



Perempuan merasa lebih baik.

Mereka pun menilai tinggi kemampuan dalam **menciptakan ide atau produk,**

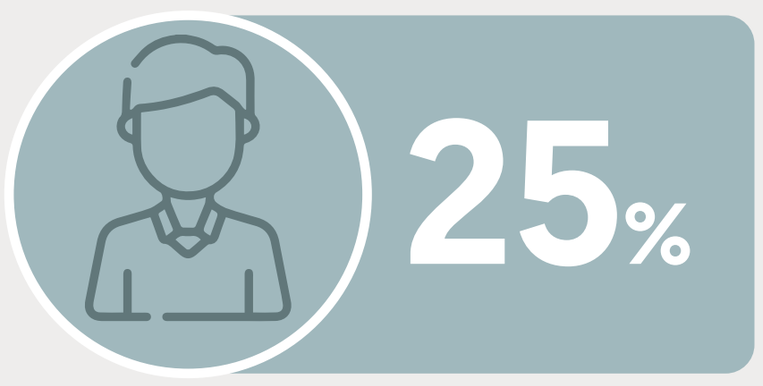


Laki-laki merasa lebih baik daripada perempuan.



Perempuan merasa lebih baik.

..dan mereka menilai tinggi kemampuan dalam **mengumpulkan *capital* usaha.**



Laki-laki merasa lebih baik daripada perempuan.



Perempuan merasa lebih baik.

MENARIK!

PENGUSAHA PRIA SETUJU PENGUSAHA PEREMPUAN LEBIH BAIK DALAM MENGELOLA FINANSIAL USAHA

Pengelolaan Finansial bisnis



23%

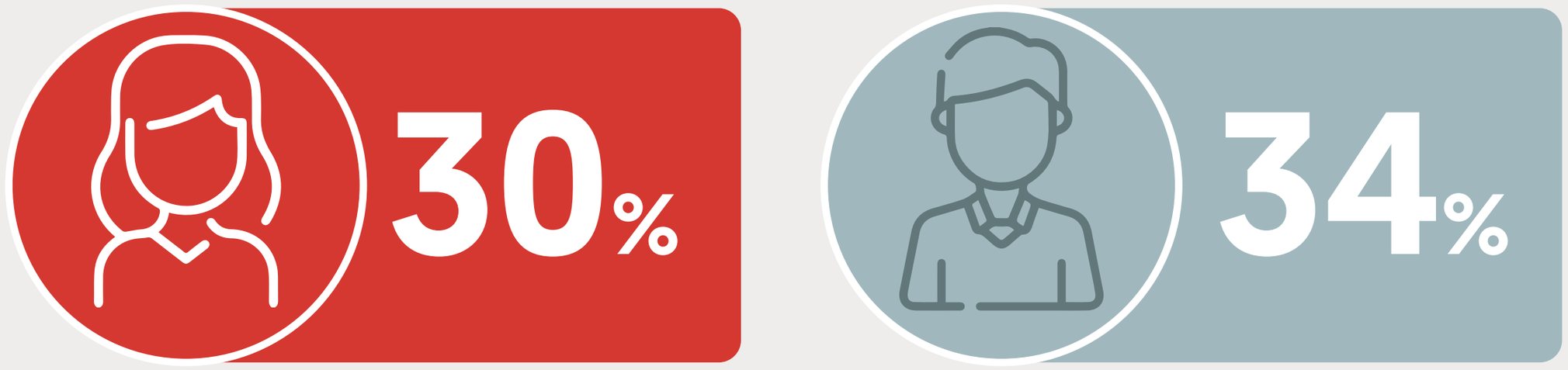
Pengusaha laki-laki menilai perempuan lebih baik dalam mengelola finansial bisnis (vs 10% laki-laki lebih baik).



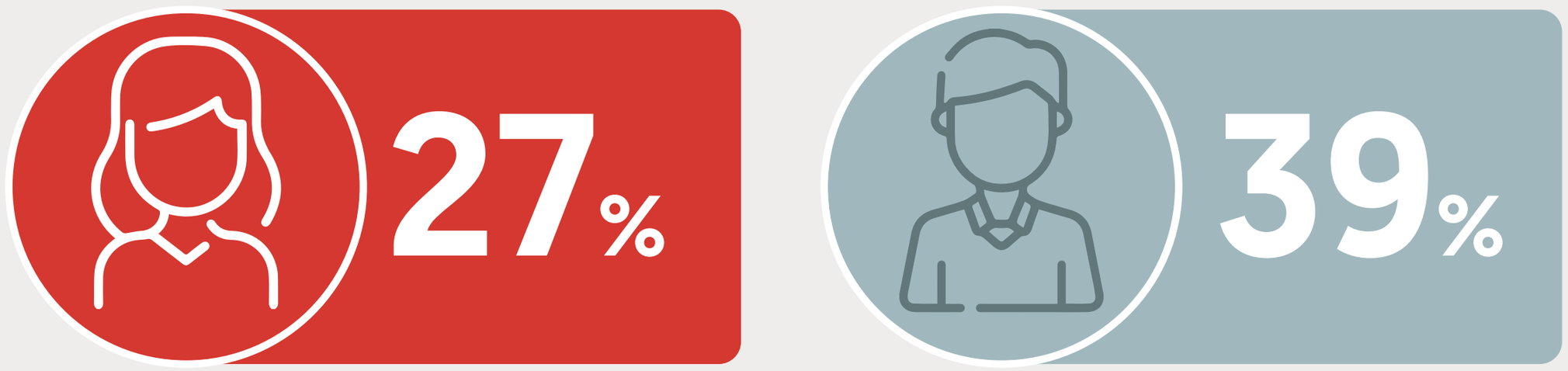
21%

Pengusaha perempuan menilai perempuan lebih baik dalam mengelola finansial bisnis (vs 12% laki-laki lebih baik).

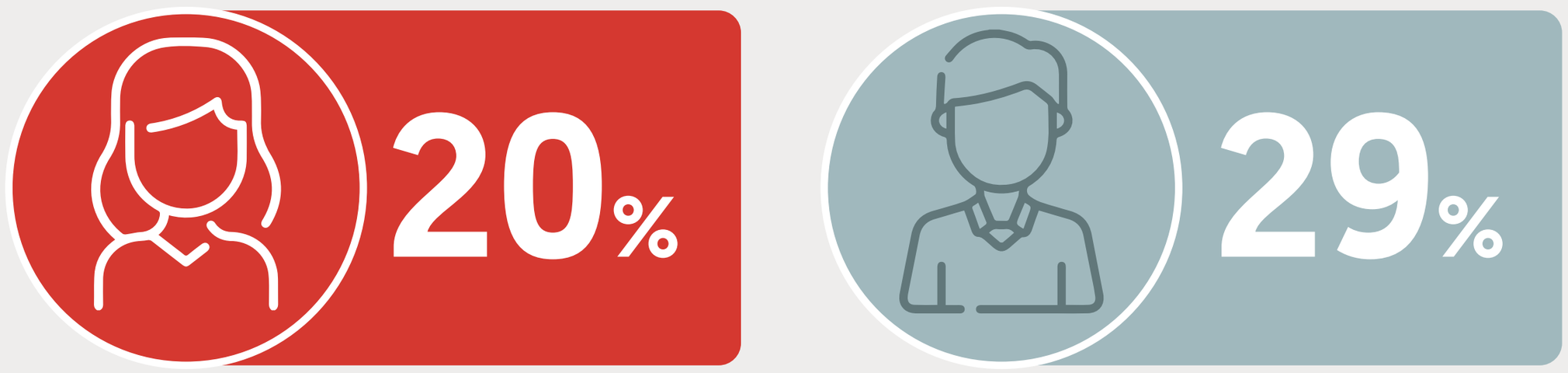
NAMUN, PENGUSAHA LAKI-LAKI DINILAI LEBIH MAMPU DALAM HAL-HAL KRITIKAL BERBISNIS



merasa **pengusaha pria** **lebih berani** **dalam** **mengambil keputusan bisnis.**



merasa **pengusaha pria** **lebih siap mental untuk hadapi tantangan bisnis.**



merasa **pengusaha laki-laki** **lebih mampu mengalokasikan waktu** lebih besar untuk berbisnis.

YUK, BANTU PEREMPUAN UMKM LEBIH PERCAYA DIRI DENGAN BANTUAN EDUKASI & FINANSIAL

DUKUNGAN UNTUK LEBIH PERCAYA DIRI

Pengusaha perempuan membutuhkan dukungan edukasi manajemen finansial, operasional, dan kepemimpinan.

TAHUN	Manajemen finansial	Manajemen operasional	Kepemimpinan bisnis
2024:	53%	43%	36%
2023:	38%	37%	34%

DUKUNGAN UNTUK BERBISNIS

Walaupun laki-laki melihat pengusaha perempuan lebih baik dalam mengelola finansial bisnis, pengusaha perempuan saat ini tetap lebih membutuhkan bantuan finansial.

TAHUN	Bantuan fasilitas	Bantuan finansial	Bantuan administrasi
2024:	61%	58%	37%
2023:	56%	48%	34%

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73



10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

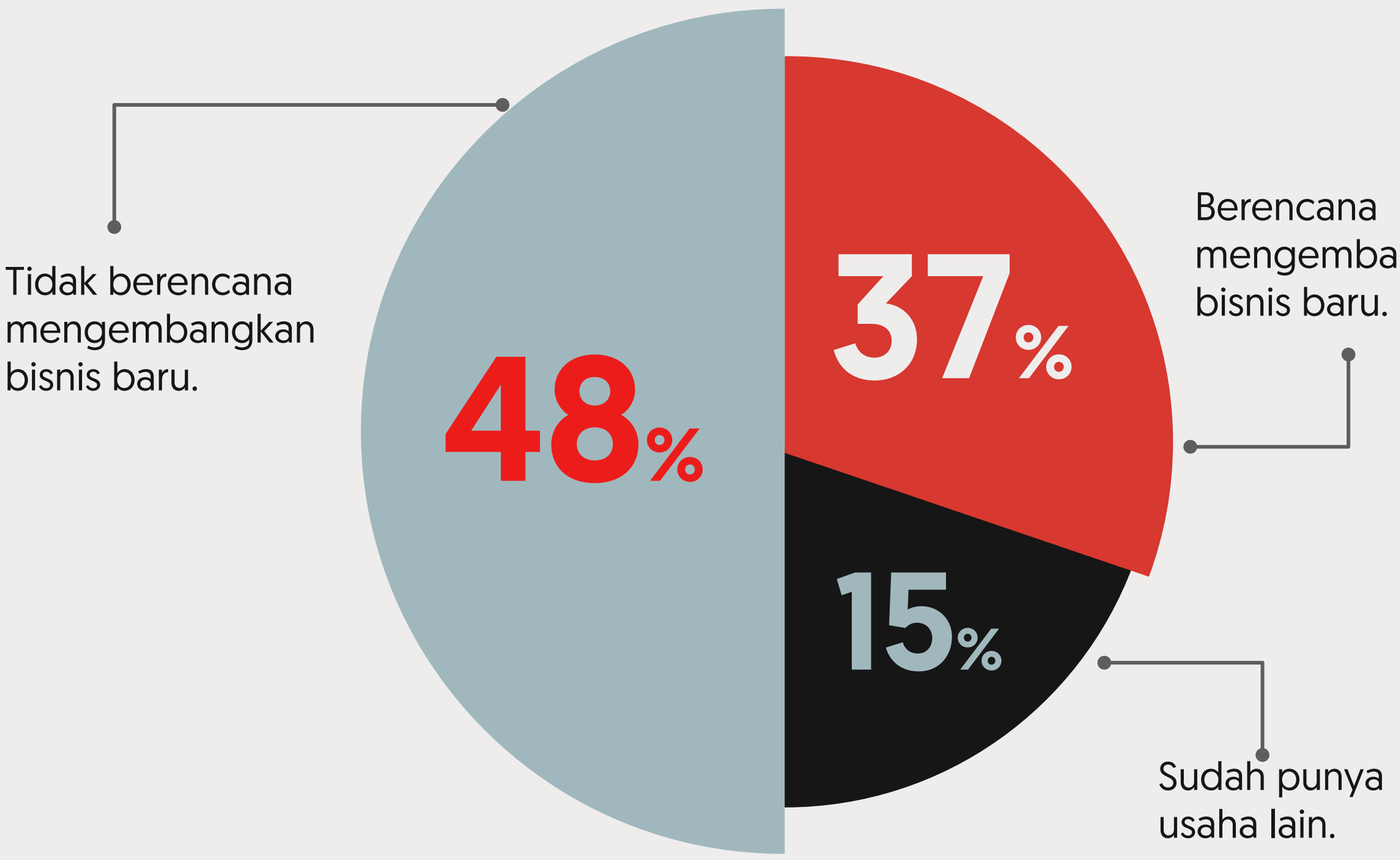
11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

MODAL FINANSIAL & WAKTU JADI TANTANGAN UMKM UNTUK MENAMBAH BISNIS BARU

Masih sedikit UMKM yang mau mengembangkan bisnis baru secara bersamaan dengan bisnis mereka saat ini.

Rencana mengembangkan bisnis baru ke depannya:



2 hal yang menjadi tantangan utama mereka:



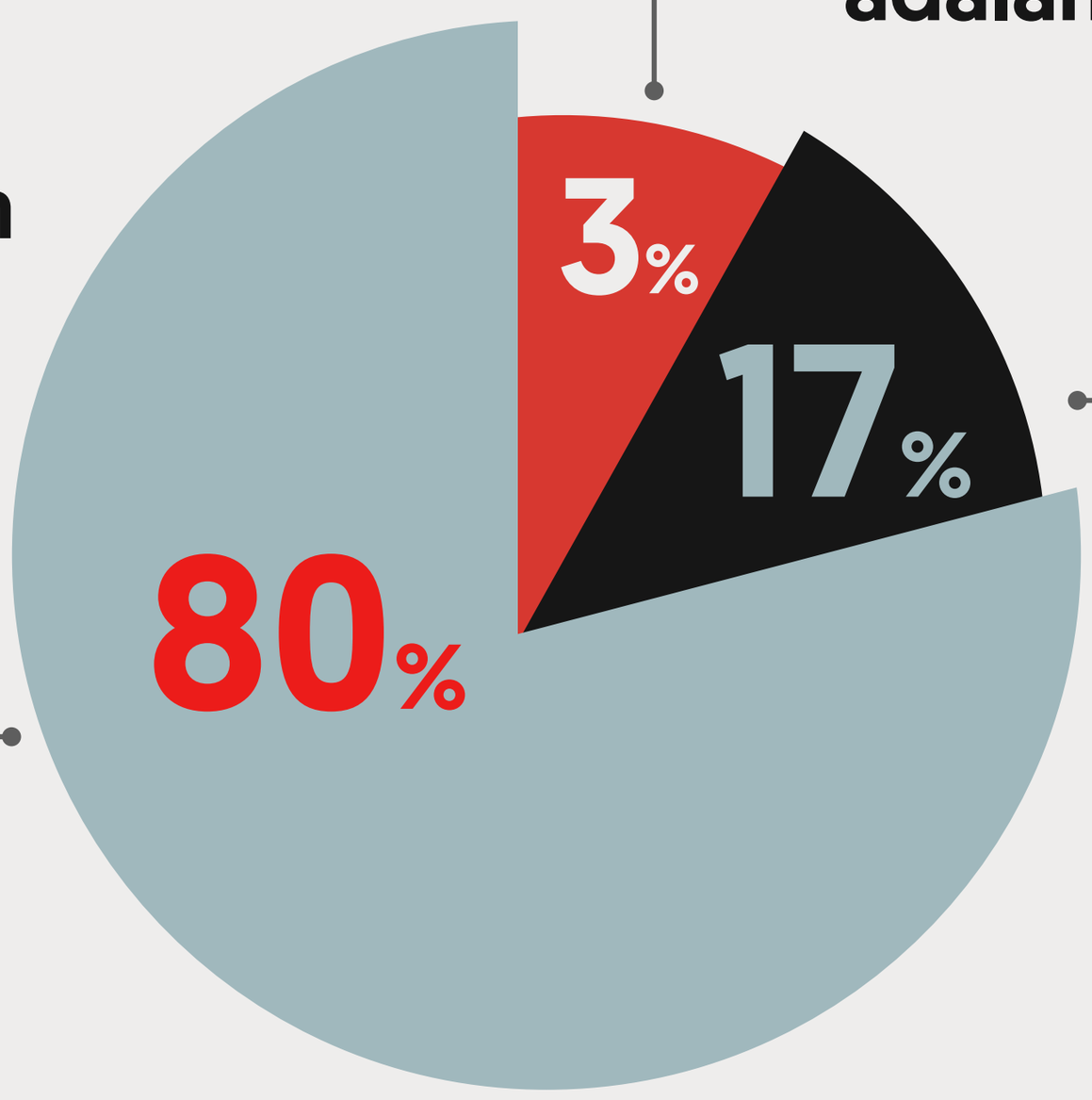
Kondisi finansial yang belum memadai.



Belum mengalokasi waktu yang cukup untuk bisnis baru.

KENAPA USAHA MIKRO PERLU UNTUK MENJADI BADAN USAHA?

UMKM belum terdaftar sebagai badan usaha.



PT Perorangan, kebanyakan adalah usaha Kecil.

PT lainnya.

SKOR BFI

Belum menjadi PT Perorangan

47,4

SKOR BFI

Sudah menjadi PT Perorangan

60,2

UMKM yang sudah menjadi **PT Perorangan lebih baik dalam memahami sistem manajemen finansial dan perencanaan menghadapi risiko bisnis.** Hal ini membuat skor finansial mereka jauh lebih sehat dibanding yang belum menjadi PT.

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92





HANYA

0,01%

UMKM YANG SUDAH MEMPEKERJAKAN DIFABEL.

Memiliki karyawan difabel besar pengaruhnya dalam perencanaan konsep bisnis dan terbagi dalam 2 tipe bisnis:

BISNIS *SOCIOPRENEUR*

Memiliki misi untuk melatih dan mendidik **karyawan difabel menjadi profesional** siap bekerja.

BISNIS *NON-SOCIOPRENEUR*

Orientasi utama mencari keuntungan bisnis dan cenderung menempatkan **karyawan difabel sebagai bagian *branding*.**

MEMPEKERJAKAN KARYAWAN DIFABEL MEMILIKI TANTANGAN TERSENDIRI DALAM BERBISNIS

Tiap konsep memiliki pengaruh, tidak hanya dalam mengelola bisnis...

SOCIOPRENEUR	*NON-SOCIOPRENEUR*
Bisnis cenderung **belum memiliki keuntungan yang besar** dan kemampuan membayar kewajiban finansial pun lebih lemah.	Fokus utama ***profit-oriented*, sehingga cadangan kas mereka lebih aman** dan mampu membayar kewajiban finansial tepat waktu.

...tetapi juga tantangan mendapatkan modal usaha untuk mengembangkan bisnis mereka.

Baik *sociopreneur* maupun *non-sociopreneur* mengalami tantangan:

1. Kesulitan mencari investor untuk meningkatkan modal.
2. Kesulitan untuk mendapatkan *partner* ekspansi bisnis yang sesuai dan sejalan dengan konsep usaha ramah difabel.



LEBIH DARI ITU, MEREKA JUGA PERLU BANTUAN NON-FINANSIAL UNTUK HADAPI TANTANGAN KE DEPAN

1. ***Hard skill* dan *soft skill* yang belum memadai** atau bersaing dengan profesional.

2. **Karyawan difabel sulit mandiri** karena lingkungan kurang mendukung, seperti keluarga yang overprotektif, stigma masyarakat, dan infrastruktur usaha yang belum memadai.

3. Banyak karyawan difabel yang **belum mengetahui ragam produk finansial** dan pelaku UMKM perlu berperan aktif.

Program pelatihan dan sertifikasi yang mudah diakses oleh difabel akan membantu meningkatkan *hard skill* dan *soft skill* mereka sehingga bisa lebih percaya diri dalam bekerja.

Tidak hanya itu, pendekatan ke keluarga karyawan difabel akan **memberikan ruang bergerak lebih luas untuk mereka berdaya.**



1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 81



12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC 83 - 92

TERUS CEK KESEHATAN FINANSIAL BISNISMU UNTUK TEMUKAN SOLUSI IDEAL!



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.

CARANYA?

MULAI



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 CHECK UP JUGA BISA KAMU LAKUKAN DI:



FINANCIAL FITNESS GYM

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

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



OCBC PREMIUM GUEST HOUSE

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

Check kesehatan finansialmu & ikuti beragam *event* komunitas.

Smart banking area untuk bertranskasi.

Safe deposit box.

Premium living space yang dilengkapi dengan *personal meeting room.*

1 APA ITU OCBC BUSINESS FITNESS INDEX? 05 - 06

2 BAGAIMANA OCBC BUSINESS FITNESS INDEX DIUKUR? 07 - 14

3 SOROTAN UTAMA DARI OCBC BUSINESS FITNESS INDEX 15 - 16

4 SKOR OCBC BUSINESS FITNESS INDEX INDONESIA 2024 17 - 52

5 PROFIL KESEHATAN FINANSIAL TIAP SKALA UMKM INDONESIA 54 - 58

6 BERANI TRANSFORMASI DIGITAL 59 - 62

7 BERANI HIJAU 63 - 65

8 PEREMPUAN BERANI 66 - 70

9 BERANI MULAI 71 - 73

10 SEMUA BISA NAIK LEVEL (DIFABEL) 74 - 77

11 CARA MENJADI UMKM INDONESIA YANG BERANI NAIK LEVEL 78 - 82

12 BERANI NAIK LEVEL BERSAMA OCBC



82 - 92

TENTANG Nyala BISNIS by OCBC

Nyala Bisnis adalah layanan dari OCBC 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.

Layanan Nyala Bisnis merupakan wujud kepedulian OCBC terhadap kesehatan finansial UMKM Indonesia. Melalui ragam solusi dari Nyala Bisnis, OCBC membuktikan tidak ada yang tidak bisa untuk **#BeraniNaikLevel.**

Berbagai kebutuhan bisnis untuk operasional seperti *transfer* dan terima pembayaran, sampai akses kredit usaha, semua dibuat lebih mudah bersama Nyala Bisnis.

Untuk mendukung gaya hidup individu, OCBC menghadirkan Nyala untuk memudahkan gaya hidup **#FinanciallyFit** dari transaksi sehari-hari sampai investasi.

Bersama partisipasi Anda dalam Nyala Bisnis, OCBC percaya UMKM Indonesia bisa lebih sehat secara finansial untuk berkembang ke tahap selanjutnya dan memajukan industri ke kancah dunia.

SOLUSI #BeraniNaikLevel DARI NYALA BISNIS OCBC

Akses kemudahan pebisnis individu di **OCBC mobile.**
Pantau rekening & akses transaksi bisnis di **OCBC Business.**



Kelola Dana Bisnis Optimal untuk Cuan Maksimal

- *Transfer* gratis tanpa batas via BI FAST.
- Jual beli valas hingga 13 mata uang dengan *rate* kompetitif via OCBC mobile & OCBC Business.
- Bebas biaya transaksi hingga tanpa batas setiap bulannya (*transfer*, bayar pajak, & *transfer* valas).
- Fasilitas *EDC & QRIS* lancarkan terima pembayaran, plus *reward* khusus pebisnis.

Kemudahan Akses Pinjaman untuk Kembangkan Bisnis

- Akses pinjaman lebih mudah dari peningkatan saldo gabungan dan aktivitas transaksi bisnis.
- KTA *Cashbiz* untuk pinjaman tanpa jaminan sampai dengan *limit* kredit Rp200 juta.
- Berbagai fasilitas pinjaman bisnis beragunan hingga Rp25 miliar untuk lancarkan arus kas dan beli properti bisnis.

Solusi Transaksi Bisnis Serba Digital

- OCBC mobile pantau transaksi, bayar tagihan hingga transaksi valas dalam satu aplikasi untuk pebisnis individu.
- OCBC Business memudahkan pemantauan transaksi lokal dan valas dengan nilai kompetitif hingga fasilitas bisnis untuk badan usaha.
- OCBC *API* tingkatkan kemudahan pemrosesan transaksi yang terintegrasi dengan sistem Anda.
- Solusi Pembayaran *QRIS* dan Kartu Debit atau Kredit melalui mesin *EDC* maupun *Online Acquiring* untuk kemudahan transaksi bisnis dan pelanggan Anda.

Akses Regional

- Tarif khusus tanpa potongan untuk transfer valas ke jaringan OCBC Group.
- Kemudahan akses produk, layanan bisnis, dan penerbitan Bank Garansi di jaringan OCBC Group.
- *Advice & Transfer LC [Letter of Credit)* via jaringan OCBC Group di hari yang sama.
- Partisipasi di ajang penghargaan bertaraf internasional dari OCBC Group bagi UMKM Indonesia.

TAYTB Women Warriors

- Program untuk mendukung pebisnis perempuan dengan layanan Nyala Bisnis.
- Keuntungan **#BeraniNaikLevel** satu tingkat tanpa saldo minimum.
- Pinjaman usaha bunga khusus untuk mengembangkan bisnis.



SEKILAS TENTANG OCBC



PT Bank OCBC NISP Tbk didirikan di Bandung tahun 1941 dengan nama Nederlandsch Indische Spaar en Deposito Bank. Selama lebih dari 83 tahun perjalanan, OCBC mengalami beberapa kali perubahan nama menjadi 'Bank NISP', kemudian 'Bank OCBC NISP', hingga pada 14 November 2023 lalu, nama merek dan logo menjadi ‘OCBC’. Per tanggal 30 Juni 2024, OCBC melayani Nasabah melalui 200 jaringan kantor di 54 kota di Indonesia.

Selain itu, Nasabah juga dapat bertransaksi melalui 492 ATM OCBC, lebih dari 90.000 jaringan ATM di Indonesia, dan sekaligus terhubung dengan lebih dari 580 jaringan ATM OCBC Group di Singapura dan Malaysia. OCBC pun melayani Nasabah melalui berbagai *channel* digital, termasuk *mobile banking & internet banking* – baik untuk individu maupun korporasi.

OCBC merupakan salah satu bank dengan peringkat kredit tertinggi di Indonesia yakni peringkat AAA(idn)/stabil dari PT Fitch Ratings Indonesia.

SEKILAS TENTANG NIELSENIQ

NIQ adalah perusahaan global terkemuka di dunia yang bergerak dalam bidang *consumer intelligence*, memberikan pemahaman terlengkap tentang perilaku konsumen dan memberikan cara baru untuk berkembang. Pada 2023, NIQ bergabung dengan GfK, menyatukan dua industri terkemuka dengan cakupan global yang lebih luas. Dengan analisis ritel yang holistik dan wawasan lengkap serta kemampuan analisis melalui *platform* terdepan—NIQ menghadirkan **Full View™**

NIQ menghadirkan Full View™

NIQ memberikan **Full View™**, pemahaman menyeluruh tentang perilaku konsumen dan memberikan cara baru untuk berkembang.

Satu abad dari penelitian konsumen

Pendiri kami, Arthur C. Nielsen, menciptakan konsep penelitian pasar pada tahun 1923. 100 tahun kemudian, NIQ adalah perusahaan global terkemuka di dunia dalam bidang *consumer inteligence*, mengukur lebih banyak *channel*, lebih banyak konsumen, dan lebih banyak negara dari sebelumnya untuk memberikan wawasan industri yang paling mudah dipahami dan dapat ditindaklanjuti.

NIQ menunjukkan kepada dunia apa yang konsumen inginkan

Tujuan kami adalah memberikan wawasan yang jelas terarah–mudah dalam perilaku konsumen dan memberikan wawasan ini kepada dunia. Kami bertanggung jawab sepenuhnya terhadap kepercayaan anda terhadap NIQ dan secara akurat mewakili konsumen dunia.
NIQ, perusahaan portfolio *Advent International*, beroperasi di hampir 100 pasar, mencakup lebih dari 90% populasi dunia. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.NIQ.com

DISCLAIMER

Publikasi in telah direproduksi dari hasil penelitian berjudul “OCBC Financial Fitness untuk MSME” yang dilakukan oleh NIQ untuk OCBC. Bagian tersebut antara lain halaman 12 - 77 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.

OCBC 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. Research data: Top Skills for 2025 by World Economic Forum.

NIQ 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 dan penggunaan tertentu.

NIQ 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.

FAQ

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) sesuai dengan ketentuan PP No. 7 Tahun 2021.

Berapa total responden yang diwawancarai dalam survei ini?
Secara total terdapat 620 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 Mei - Juli 2024

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, makanan & minuman *(F&B)*, pengolahan, kesehatan dan farmasi.

Definisi Skala Usaha

	DEFINISI UMKM DALAM BFI 2023 (UU UMKM No.20 Tahun 2008)		**DEFINISI UMKM DALAM BFI 2024** (PP No. 7 Tahun 2021)	
	Pendapatan per tahun (IDR)	Net aset dimiliki (IDR)	**Pendapatan per tahun (IDR)**	**Net aset dimiliki (IDR)**
Mikro	Kurang dari 300 juta	Kurang dari 50 juta	**Kurang dari 2 miliar**	**Kurang dari 1 miliar**
Kecil	300 juta - 2,5 miliar	50 - 500 juta	**2 - 15 miliar**	**1 - 5 miliar**
Menengah	2,5 miliar - 5 miliar	500 juta - 10 miliar	**15 – 50 miliar**	**5 - 10 miliar**

METODOLOGI RISET: KRITERIA RESPONDEN & PENGUMPULAN DATA

STUDI KUANTITATIF

Pengumpulan Data

Periode 24 Mei - 3 Juli 2024.

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	134	63	46
Bandung	77	34	10
Surabaya	80	36	20
Medan	70	40	10
Subtotal	316	173	86
Total	**620 responden**		