

## Innovation of Micro Equity Model for Msme Business Adaptation During Pandemic Covid-19.

Bambang Dwi Hartono✉, Ahmad Diponegoro, Indra Yuliawan

Department of Master Management, Universitas Muhammadiyah Prof. Hamka, Indonesia

✉ bambang\_dh@uhamka.ac.id

doi <https://doi.org/10.53017/ujeb.100>

Received: 11/08/2021

Revised: 23/09/2021

Accepted: 28/09/2021

### Abstract

*Large number of MSMEs have been severely hit during the Covid-19 pandemic. This study examined a micro equity financing model as an innovative answer to conventional micro loan in assisting MSMEs' bussiness adaptation during the pandemic. The micro equity financing model employs a profit-sharing system with flexible repayment method and without collateral. A qualitative descriptive data processing approach was employed. Due to pandemic situation, interviews were conducted online to respondents of MSME that use the micro equity model in the Equitree project in Yogyakarta. The micro equity model has shown to provide many benefits to MSME business adaptation, especially in financial, marketing and product aspects, such as innovation in product development, online marketing, business assistance, flexible repayment and easier loan application.*

**Keywords:** Concern Innovation, Micro Equity, Business Adaptation, Islamic Finance

## Inovasi Model *Micro Equity* Bagi Adaptasi Usaha Umkm di Masa Pandemi Covid-19.

### Abstrak

Sudah banyak pelaku UMKM yang terkena dampak negatif dari *pandemic Covid-19*. Studi ini menguji model pembiayaan *micro equity* sebagai alternatif inovasi terhadap pembiayaan konvensional untuk membantu bisnis pelaku UMKM dapat bertahan selama pandemi. Model *micro equity* menerapkan pola bagi hasil dengan kewajiban pengembalian yang fleksibel dan tanpa jaminan. Studi ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dalam pengelolaan data penelitian. Akibat situasi pandemic, wawancara dilakukan secara online kepada responden para pelaku UMKM yang menggunakan model *micro equity* dari project *Equitree* di Yogyakarta. Model *micro equity* membuktikan dapat memberikan banyak manfaat bagi pelaku UMKM, terutama dalam aspek keuangan, pemasaran dan produk, seperti inovasi pengembangan produk dan pemasaran secara online, kemudahan pengajuan pembiayaan, pendampingan usaha dan pengembalian yang fleksible.

**Kata kunci:** Inovasi, *Micro Equity*, Adaptasi Usaha, Keuangan Islam

## 1. Pendahuluan

### 1.1. *Pandemic Covid-19* dan dampaknya bagi pelaku UMKM.

Perekonomian Indonesia sejak awal tahun 2020 kembali terkena krisis dimana kali ini dampaknya bukan hanya kepada dunia usaha di tingkat nasional namun hampir seluruh negara di dunia. Yang membedakan dengan krisis ekonomi di tahun 1998 dan 2008 adalah penyebabnya kali ini adalah virus *Covid-19* yang awal mulanya diderita oleh penduduk kota Wuhan di China dan menyebar secara cepat dan masif ke negara lainnya. Perbedaan lainnya

adalah akibat yang ditimbulkan, bukan hanya pelaku usaha kelas besar dan korporasi namun juga pelaku UMKM dimana pada krisis 1998 dan 2008 para pelaku UMKM masih bisa bertahan karena mereka tidak banyak yang terlibat dalam pembiayaan dari bank. Namun dengan berkembangnya pembiayaan usaha mikro serta regulasi pemerintah Indonesia yang mendukung akses keuangan bagi pelaku UMKM maka sebagian besar mereka sudah tergantung kepada pembiayaan dari sektor perbankan. Sehingga krisis ekonomi akibat *pandemic Covid-19* terjadi secara sistemik maka pelaku UMKM juga terdampak secara meluas.

Berbagai upaya sudah dilakukan oleh pemerintah untuk membantu pelaku UMKM, salah satunya adalah peraturan relaksasi pembiayaan dan pengembalian pinjaman. Namun demikian akibat dampak yang sangat luas sehingga mengganggu sisi permintaan (*demand*) usaha maka inisiatif tersebut belum bisa menjadi solusi yang komprehensif.

Penelitian terkini di Pakistan Meki [1] dilakukan untuk mengetahui apa yang perlu dilakukan oleh lembaga pemerintahan dan industri *micro finance* terhadap pelaku UMKM di masa depan sebagai pembelajaran akibat krisis *pandemic Covid-19*. Dua hal yang direkomendasikan dari penelitian itu menyebutkan bahwa pertama, diperlukan inovasi model bisnis *micro finance* secara global dan kedua, mempertahankan aset yang sudah dibangun oleh industri *micro finance* yaitu 'Kepercayaan' (*Trust*). Rekomendasi penelitian tersebut sangat bermanfaat bagi Indonesia dengan latar belakang penduduk yang berprofesi sebagai pelaku UMKM yang sangat besar dan memberikan kontribusi besar bagi perekonomian.

Namun demikian sampai saat ini belum banyak penelitian yang mencoba menggali potensi inovasi *bisnis* model baru sebagai alternatif *micro finance* konvensional di Indonesia. Peneliti dalam riset ini menemukan salah satu model baru untuk pembiayaan UMKM berdasarkan 'Kepercayaan' (*Trust*) yang dilakukan dalam project *Equitree*. Inovasi model baru tersebut memberikan alternatif pembiayaan usaha kepada UMKM yang tidak bergantung kepada pinjaman (*micro loan*) namun melalui penyertaan modal (*micro equity*).

## 1.2. Kendala Pertumbuhan Bisnis UMKM

Ada berbagai pilihan bagi pelaku UMKM untuk membiayai usahanya mulai dari modal sendiri, menjual aset sampai dengan pinjaman pembiayaan usaha kepada lembaga pembiayaan dan bank. Pilihan pinjaman menjadi masif dilakukan oleh pelaku UMKM karena karakteristik produk yang ditawarkan adalah mudah dari sisi persyaratan maupun aksesibilitasnya Yuliani [2]. Apalagi dengan perkembangan teknologi terkini pelaku UMKM lebih mudah mendapatkan akses melalui platform *fintech*.

Namun dibalik kemudahan akses keuangan tersebut ada kesulitan bagi para pelaku usaha dalam memenuhi kewajiban mereka mengembalikan pinjaman. Fitur produk pinjaman yang mewajibkan pengembalian pokok plus bunga dengan jangka waktu yang singkat membuat pelaku UMKM sulit mengalokasikan uang kas dan waktu yang dimiliki untuk memenuhi kewajiban pengembalian pinjaman tersebut. Di sisi lain kapasitas pelaku UMKM mengelola keuangan usaha dan bisnis yang sangat minim menghambat kemampuan mereka meraih pendapatan usaha yang cukup untuk menutup biaya usaha dan menghasilkan keuntungan yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya. Beban pelaku UMKM semakin bertambah karena fitur produk pinjaman yang digunakan tidak mewajibkan penyedia pinjaman untuk membantu agar bisnis nya bisa tumbuh dan menghasilkan keuntungan (*profit*) untuk membantu mereka memenuhi kewajiban pengembalian pokok dan bunga pinjaman. Penyedia pinjaman hanya mendorong pelaku UMKM untuk memenuhi kewajibannya dalam keadaan bisnisnya untung maupun rugi.

### 1.3. *Islamic Finance dan UMKM*

Pemerintah juga mendorong perkembangan keuangan Syariah dengan harapan memberikan akses keuangan lebih luas khususnya bagi sebagian besar umat muslim di Indonesia. Namun persentase keuangan syariah di Indonesia masih sangat kecil dibandingkan dengan keuangan konvensional. Dari segi produk syariah walaupun jenis akad bervariasi sesuai kebutuhan masyarakat ternyata mayoritas pembiayaan usaha hanya terpusat kepada satu akad saja, yaitu *Murabahah* dengan *global market share* 75% (*World Bank*, 2016).

Keuangan syariah menyediakan bentuk kontrak (akad) yang bervariasi, salah satunya adalah *Musyarakah*, yang memungkinkan pembiayaan usaha UMKM mendapatkan modal usaha dari penyertaan modal (*equity financing*) yang memungkinkan kedua belah pihak menikmati bagi hasil dan rugi (*profit and loss sharing*) yang diharapkan menjadi alternatif pilihan bagi pelaku UMKM dalam membiayai usahanya selain menggunakan kontrak keuangan konvensional yang terlalu fokus kepada kontrak pinjaman (*debt financing*). Pada level global sudah mulai dilakukan studi empiris yang meneliti pembiayaan berbasis penyertaan modal (*equity-based financing*) dengan membahas manfaat dari kontrak bagi hasil bagi pelaku UMKM seperti yang dipublikasikan pada laporan *World Bank* dan *Islamic Development Bank* [3].

Alternatif produk keuangan pembiayaan mikro konvensional *micro loan* untuk UMKM berbasis syariah ini yang berasal dari gagasan inovasi *micro equity* diharapkan dapat memberikan solusi bagi semua pihak baik dalam kondisi krisis *pendemic Covid-19* maupun kondisi normal.

## 2. Tinjauan Pustaka

Penelitian sebelumnya terkait *micro equity* di Jerman oleh Ansari [4] menyebutkan bahwa *micro equity* dapat menciptakan usaha jangka panjang, memiliki potensi meningkatkan ketrampilan mengelola usaha sebagai dampak keterlibatan investor yang memiliki keahlian dalam berbisnis, membawa jumlah modal yang besar, berbagi risiko dan motivasi sosial dari investor *micro equity* yang membuat wirausaha mikro dapat mengembangkan usahanya. Bahkan penelitian sebelumnya di Indonesia, Merkel [5] membuktikan bahwa model pembiayaan mikro berdasarkan asas kepercayaan (*trust*) dengan skema *profit sharing* dapat meningkatkan risiko yang sejalan dengan pertumbuhan usaha mikro namun dapat mempertahankan tingkat *non-performing loan* yang rendah. Beberapa penelitian inilah yang mendasari studi empiris pertama kali di Indonesia terhadap inovasi model *micro equity* yang dipelopori oleh perusahaan Allianz dalam project *Equitree* yang dilakukan oleh peneliti dalam riset ini. Yulianawati [2].

Berdasarkan studi empiris dalam project *Equitree* itulah para peneliti internasional lainnya Meki [6] melakukan studi empiris lanjutan terhadap 80 pelaku UMKM di Bogor dan menyatakan bahwa model *micro equity* dapat menghasilkan pelaku UMKM yang memiliki jiwa dinamis (*dynamic enterprise*) untuk menciptakan kesejahteraan hidupnya dan penciptaan lapangan kerja. Bahkan dengan berkembangnya penelitian terkait model *micro equity* di berbagai negara maka *World Bank* [3] membuat laporan khusus yang menyatakan bahwa model *micro equity* dapat menjadi alternatif pembiayaan usaha bagi pelaku UMKM dengan menggunakan kontrak (akad) *Musharakah* yang mengutamakan kemitraan dan bagi hasil antara pelaku usaha (*Mudharib*) dan pemilik modal atau investor (*Shahibul Maal*). Dan dalam penelitian terkini terhadap dampak *Covid-19*, pelaku UMKM disarankan untuk mengkaji ketergantungannya terhadap pihak lain dan mulai mencari cara untuk menghindari kejadian seperti saat ini terulang lagi, Etemad [7].

### 3. Metode

Desain penelitian yang diusulkan adalah deskriptif kualitatif yang memfokuskan pada deskripsi objek penelitian secara jelas untuk mendapat gambaran secara komprehensif penerapan model *micro equity* dan manfaatnya terhadap ketahanan bisnis saat krisis *pandemic Covid-19* bagi para pelaku UMKM (*investee*) peserta program *Equitree* di Yogyakarta. Temuan penelitian tidak diperoleh melalui prosedur kuantifikasi, perhitungan statistik atau bentuk cara lain yang menggunakan ukuran angka. Penelitian ini menggunakan beberapa metode dengan menilai hasil penelitian dari target responden yaitu *investee* program *Equitree*.

Peneliti menggunakan metode pengumpulan data dari sumber primer dan sekunder. Sumber data primer, peneliti terjun langsung ke lapangan (*field study*) mengumpulkan data yang diperlukan yang dilakukan dengan berbagai teknik. Desain *sampling* yang digunakan adalah *non-probability sampling*, berdasarkan konsep pemilihan acak dengan memilih 20 *investee* program *Equitree* sebagai responden. Jenis *sampling* yang digunakan *purposive sampling*, karena responden memiliki karakteristik yang berbeda dimasing-masing kategori jenis usaha. Peneliti dalam proses pengembangan instrumen penelitian menggunakan metode komunikasi survei *personal interview (face to face)* dengan waktu 30 - 60 menit *per interview*. Model *interview* yang dipilih peneliti adalah *Individual Depth Interview (IDI)* dengan tujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam opini, perilaku dan pengalaman *investee* selama mendapatkan fasilitas pembiayaan model *micro equity* dari program *Equitree* dan manfaat yang diperoleh ketika krisis terjadi seperti halnya *pandemic Covid-19*. Instrumen penelitian juga dibentuk melalui format *interview semistructured* yaitu dengan menyediakan pertanyaan tertutup (*structured*) dan pertanyaan terbuka (*unstructured*). Kedua jenis pertanyaan tersebut dirancang untuk mengetahui pemahaman responden secara umum tentang perbedaan antara manfaat pembiayaan model *micro equity* dan konvensional (*micro loan*) bagi perkembangan usaha dan menghadapi masa krisis khususnya *pandemic Covid-19*.

Sumber data sekunder, peneliti menggunakan metode kualitatif yaitu melalui pengumpulan data yang dilakukan dengan beberapa teknik seperti studi pustaka, studi dokumentasi, wawancara dan diskusi. Informasi yang diperoleh dari data primer dan sekunder diolah melalui analisa kualitatif dengan mengelompokkan dampak yang dialami oleh pelaku UMKM akibat *pandemic Covid-19*. Selanjutnya analisa lebih mendalam dilakukan dengan mengidentifikasi bentuk adaptasi pelaku UMKM dalam menghadapi krisis *pandemic Covid-19* dalam aspek produk, pemasaran dan finansial. Dalam aspek finansial peneliti membuat perbandingan keunggulan dan kekurangan dari masing – masing model pembiayaan (*micro equity vs micro loan*). Dan tahap analisa akhir dilakukan dengan mengolah seluruh informasi yang diperoleh untuk difokuskan kepada elemen keunggulan dari masing – masing model pembiayaan usaha.

Penelitian ini dilakukan kepada 20 pelaku UMKM peserta (*investee*) program *Equitree* yang berada di Yogyakarta dimana jenis usaha mereka bervariasi yaitu produksi, jasa dan perdagangan. Berdasarkan rumusan masalah dan penjelasan tentang inovasi model *micro equity* dalam project *Equitree*, maka penelitian ini memiliki tujuan: “Menguji apakah model *micro equity* melalui program *Equitree* yang diperoleh oleh pelaku UMKM di Yogyakarta dapat memberikan kontribusi terhadap ketahanan usaha mereka menghadapi krisis akibat *pandemic Covid-19*”.

## 4. Hasil dan Pembahasan

### 4.1. Hasil Penelitian

Sesuai metode yang digunakan peneliti melakukan analisa kualitatif berdasarkan pengolahan data yang diperoleh dari data primer dan sekunder. Data sekunder diperoleh dari hasil survey yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DI Yogyakarta terhadap para pelaku UMKM.

#### 4.1.1 Data Sekunder.

Saat peneliti melakukan observasi awal di lapangan situasi yang terjadi di wilayah Yogyakarta saat itu masih belum kondusif bagi para pelaku UMKM untuk menjalankan usahanya secara normal. Secara umum proses bisnis dilakukan dalam kondisi new normal dengan berbagai keterbatasan mulai dari larangan berkumpul termasuk di tempat usaha, jam aktifitas usaha dipersingkat, sampai dengan penutupan akses transportasi ke berbagai lokasi. Kondisi seperti ini sangat memukul dunia usaha terutama para pelaku UMKM yang pendapatan usahanya tergantung kepada penjualan harian.

Dalam konteks pertumbuhan usaha, keseimbangan antara penawaran dan permintaan (*supply vs demand*) harus terbentuk sehingga tercipta harga yang optimal agar pelaku usaha mendapatkan keuntungan yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha dalam hal pemasaran, proses produksi yang efisien, inovasi produk serta penciptaan lapangan kerja baru. Namun demikian kondisi real di lapangan menggambarkan ada gangguan keseimbangan tersebut akibat *pandemic Covid-19*. Peneliti melakukan kajian hasil observasi di lapangan dengan hasil survey yang dilakukan oleh pemerintah provinsi DI Yogyakarta terhadap 2.332 pelaku UMKM dengan berbagai jenis usaha produksi, perdagangan, jasa dan pertanian. Kajian difokuskan kepada faktor yang mempengaruhi gangguan dari sisi penawaran (produksi) dan permintaan (pemasaran), serta dari aspek finansial yang merupakan bagian penting dari jalannya sebuah usaha.

Di masa pandemi yang masih berlangsung, permintaan produk dan jasa dari konsumen berkurang sejalan dengan berkurangnya pendapatan masyarakat secara umum. Sehingga dari perspektif pelaku UMKM selaku produsen tentunya akan mengurangi pemasaran produk karena penurunan permintaan tersebut. Kondisi pemasaran usaha di wilayah provinsi DI Yogyakarta akibat *pandemic Covid-19* disajikan pada [Tabel 1](#).

**Tabel 1.** Kondisi Pemasaran Usaha

| Pemasaran                                 | Persentase |
|---|------------|
| Turun 31% - 60%                           | 28 %       |
| Turun > 60%                               | 24 %       |
| Tidak ada pemasaran                       | 20 %       |
| Stop beroperasi sementara waktu           | 6 %        |
| Lebih tinggi dari sebelum <i>pandemic</i> | 17 %       |
| Sama dengan sebelum <i>pandemic</i>       | 4 %        |

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM - DIY (2020)

Data diatas menunjukkan bahwa lebih dari 75% pelaku UMKM di Yogyakarta merasakan gangguan permintaan dalam hal pemasaran usaha mulai dari penurunan pemasaran 31% sampai dengan keputusan penutupan beroperasi sementara waktu.

Dalam menjalankan pemasaran usaha para pelaku UMKM juga memanfaatkan mitra penjualan untuk memperluas jangkauan pasar. Namun demikian krisis *pandemic Covid-19* juga menimbulkan gangguan dari ekosistem usaha yang sudah terbentuk termasuk kemitraan penjualan. Kondisi penawaran yang terkait mitra penjualan dalam [Tabel 2](#).

**Tabel 2.** Kondisi Mitra Penjualan

| Tindakan                            | Persentase |
|-------------------------------------|------------|
| Menunda pembelian produk            | 35 %       |
| Mengurangi pembelian produk         | 27 %       |
| Berhenti melakukan pembelian produk | 20 %       |
| Meningkatkan pembelian produk       | 18 %       |

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM - DIY (2020)

Data diatas menunjukkan bahwa krisis *pandemic Covid-19* juga menghasilkan gangguan sisi penawaran produk yang berasal dari mitra penjualan yaitu dengan melakukan penundaan sampai dengan berhenti melakukan pembelian produk (82%).

Sementara dari aspek finansial, kebutuhan modal sangat diperlukan bagi pelaku UMKM untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya untuk tumbuh. Salah satu sumber modal yang paling cepat diperoleh adalah pinjaman dari lembaga keuangan. Namun krisis *pandemic Covid -19* ini menimbulkan gangguan arus kas (*cash flow*) usaha sehingga pelaku UMKM perlu melakukan tindakan terhadap pengembalian pinjaman usaha tersebut. Kondisi terhadap pengembalian pinjaman di lapangan di sajikan dalam [Tabel 3](#).

**Tabel 3.** Kendala Pengembalian Pinjaman

| Tindakan                                    | Persentase |
|---|------------|
| Mampu membayar angsuran sesuai jatuh tempo  | 41%        |
| Menunda pembayaran angsuran                 | 36 %       |
| Tidak mampu melanjutkan pembayaran angsuran | 15 %       |
| Mampu membayar angsuran hanya bunga saja    | 8 %        |

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM – DIY (2020)

Data diatas menunjukkan bahwa lebih dari 50 % pelaku UMKM di Yogyakarta mengalami kendala pengembalian pinjaman akibat krisis *pandemic Covid-19* mulai dari penundaan pembayaran sampai dengan membayar angsuran hanya bunga nya saja.

#### 4.1.2 Data Primer

Peneliti melakukan kajian lebih mendalam untuk dapat menjawab tujuan penelitian yaitu “Menguji apakah model *micro equity* melalui program *Equitree* yang diperoleh oleh pelaku UMKM di Yogyakarta dapat memberikan kontribusi terhadap ketahanan usaha mereka menghadapi krisis akibat *pendemic Covid-19*”. Kajian mendalam dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil pelaksanaan kuesioner terhadap responden yaitu 20 pelaku UMKM yang sudah menerima manfaat model *micro equity* di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Kuesioner dilakukan secara online karena masa *pandemic Covid-19* di Indonesia belum berakhir terutama di wilayah Yogyakarta yang masuk kategori merah.

Profil Responden dalam penelitian ini, peneliti membagi kategori profil 20 pelaku UMKM sebagai responden berdasarkan jenis usaha masing-masing sebagai berikut: (a) Produksi, ada 14 responden yang jenis usahanya adalah produksi yang terdiri dari makanan ringan (tradisional dan modern), catering, minuman buah, busana muslim, kerajinan tangan. Mayoritas responden jenis usahanya adalah produksi (70%), (b) Perdagangan, ada 4 responden yang jenis usahanya adalah perdagangan yang terdiri dari makanan ringan, minuman herbal, pakan ternak dan sembako. Responden jenis usaha perdagangan sebesar 4 orang (20%). (c) Jasa, hanya ada 2 responden (10%) yang jenis usahanya jasa dan keduanya jasa menjahit.

Berdasarkan penelitian, ada sebagian pelaku usaha yang mampu membaca peluang pasar dan melakukan inovasi baik dalam bentuk *packaging* maupun cara pemasaran menggunakan media sosial (*digital marketing*). Strategi seperti ini dilakukan oleh Ibu Aminatun, pengusaha makanan kecil dan minuman ringan di Kabupaten Sleman yang berinovasi dengan cara mengubah kemasan dan lakukan jemput bola dengan mengantarkan pesanan langsung ke konsumen secara gratis. Hal ini beliau lakukan untuk mempertahankan omset penjualan yang menurun. Demikian pula yang dilakukan oleh Pak Waluyo, seorang penjual madu yang selama *pandemic Covid-19* aktif memasarkan produknya melalui media pemasaran digital.

## 4.2. Pembahasan

Sehubungan dengan masalah gangguan yang dialami UMKM pada saat *pandemic Covid-19*, Peneliti mengkategorikan gangguan menjadi dua jenis yaitu: (1) Gangguan yang langsung dirasakan oleh pelaku UMKM saat *pandemic Covid-19*; (2) Gangguan yang berdampak jangka panjang selama krisis terjadi. Gangguan langsung dalam studi ini diartikan sebagai gangguan jangka pendek yang dialami pelaku UMKM dalam aspek pemasaran maupun aspek finansial. Sementara gangguan jangka panjang adalah gangguan yang berasal dari memburuknya kondisi sistem kesehatan dan perekonomian nasional maupun global yang berdampak kepada pelaku UMKM.

Pemetaan gangguan terhadap UMKM dalam studi ini ditujukan untuk memahami dan memprediksi perubahan pola ketahanan UMKM selama situasi *pandemic Covid-19* ini berlangsung. Namun pemetaan gangguan ini bersifat prediktif dan bisa menjadi keterbatasan dari studi ini karena secara jangka panjang perubahan yang terjadi akan sangat dinamis. Data gangguan yang dialami oleh pelaku UMKM selama *pandemic Covid-19* dalam studi ini disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Gangguan Aspek Pemasaran dan Finansial

| No | Jenis Usaha   | Sumber Pembiayaan                           | Gangguan Jangka Pendek  | Gangguan Jangka Panjang  |
|----|---|---|---|--|
| 1  | Olahan Makanan dan Jasa katering (Bakso, Brownies, Es Kuwut, dll) | <i>Micro Equity</i> dan modal pribadi       | Dari aspek pembiayaan relatif tidak mengalami gangguan. Gangguan yang terjadi adalah menurunnya omset dan pendapatan karena menurunnya permintaan ( <i>demand side</i> ) karena tidak ada event, rapat, pertemuan, hajatan, dll.                                    | Tidak dapat menambah volume produk dan memperluas jaringan usaha   |
| 2  | <i>Fashion</i> /konveksi & penjahit                               | <i>Micro Equity</i> dan modal pribadi       | Banyak konsumen mengutang di toko.<br><br>Agunan tetap ditahan oleh Bank sebagai jaminan pelunasan hutang   | Modal tidak berjalan usaha bisa bangkrut. Hal ini dikarenakan permintaan untuk pakaian di masa pandemi semakin menurun |
| 3  | Minuman herbal  | <i>Micro Equity</i> dan pinjaman koperasi   | Sumber pembiayaan dengan model <i>micro equity</i> relatif tidak mengalami kendala. Sumber pembiayaan dari pinjaman koperasi menjadi tidak mampu membayar cicilan.  | Permintaan menurun sehingga tidak mampu membayar hutang  |
| 4  | Jasa perdagangan pakan ternak dan ternak ayam                     | <i>Micro Equity</i>                         | Secara keuangan relatif tidak mengalami gangguan. Karena tidak terbebani membayar cicilan pinjaman.<br><br>Gangguan terjadi karena menurunnya permintaan dan juga keterbatasan bahan baku   | Belum bisa memprediksi   |
| 5  | Jasa desain grafis, percetakan dan souvenir                       | <i>Micro Equity</i> dan Pinjaman Bank (KUR) | Secara finansial mengalami kendala pembayaran cicilan hutang bank dan mendapatkan penangguhan cicilan selama 6 bulan.<br><br>Permintaan konsumen untuk cetak-mencetak selama pandemi menurun drastis. Sehingga beralih menjual produk masker dan <i>face shield</i> | Belum bisa memprediksi   |
| 6  | Perdagangan, toko klontong  | <i>Micro Equity</i> dan Pinjaman Bank (KUR) | Kendala dalam membayar cicilan bank. Sehingga harus mendiversifikasi usaha selain toko klontong untuk menutupi pinjaman bank  | Barang tidak laku terjual, modal tidak kembali dan cicilan utang bank tetap harus dibayar. Usaha bisa bangkrut         |
| 7  | Perdagangan toko mebel  | <i>Micro Equity</i> dan Pinjaman Bank (KUR) | Kendala dalam membayar cicilan pinjaman bank ditengah menurunnya permintan pesanan mebel  |  |

Sumber: Diolah sendiri dari hasil wawancara responden

Berdasarkan data diatas peneliti menemukan bahwa apapun gangguan yang dihadapi oleh pelaku UMKM yang mendapatkan modal usaha dari luar ternyata pembiayaan usaha melalui model *micro equity* tidak mengakibatkan kendala apapun. Sementara pembiayaan

usaha yang berasal dari model konvensional (*micro loan*) justru mendatangkan banyak masalah yaitu ketika harus membayar cicilan pokok hutang dan bunganya.

Hal ini juga disampaikan oleh beberapa responden yang merasakan kemudahan yang diterima dengan mengambil pembiayaan usaha melalui model *micro equity* seperti yang disampaikan oleh Saudari Puput Cahyani produsen kopi bubuk dalam sebuah wawancara:

“...dari sisi pengajuan modalnya sangat mudah, dibandingkan dengan BRI. Saya kemarin sempat ditawarkan kredit tanpa agunan di BRI, tapi saya nggak ambil...syaratnya ribet dan rasanya kurang greget. Fleksibilitas pengembalian *micro equity* ini juga cocok sekali buat usaha kecil. Hanya saja plafon nya saja yang kurang besar...”(Wawancara Puput Cahyani).

Demikian pula yang diungkapkan oleh Ibu Elisa pemilik usaha jasa jahit yang menyatakan perbedaan *micro equity* dengan yang konvensional adalah tidak adanya bunga pinjaman. Model konvensional harus tertib bayar cicilan per bulan saat jatuh tempo. Selain itu model *micro equity* hitungannya sudah jelas karena mengikuti prinsip Syariah.

Untuk masalah kapasitas UMKM dalam merespon dampak *pandemic Covid-19*, studi ini juga mengkaji kapasitas pelaku UMKM dalam merespon dampak *Covid-19* agar dapat mempertahankan usahanya. Kapasitas dalam merespon tersebut direalisasikan dalam bentuk adaptasi UMKM berdasarkan jenis usaha yang dikaitkan dengan Langkah Strategis yang dilakukan. Bentuk adaptasi UMKM disajikan pada [Tabel 5](#).

**Tabel 5** Bentuk adaptasi UMKM berdasarkan jenis usaha

| Jenis Usaha                         | Strategi Produk  | Strategi Pemasaran   | Strategi Finansial   |
|-------------------------------------|--|--|--|
| Olahan makanan dan minuman, kuliner | Membuat varian produk<br>Kemasan lebih kecil   | Memasarkan dengan cara online menggunakan media sosial IG & FB<br>Mengubah kemasan menjadi lebih menarik dan praktis. <i>Delivery</i> produk secara langsung ke konsumen<br><i>Word of Mouth Marketing</i> | Menggunakan modal sendiri & <i>micro equity</i><br>Meminjam ke bank dan koperasi meskipun berisiko tinggi. Hal ini dilakukan karena kebutuhan modal yang relatif besar |
| Jasa warung makan                   | Penambahan menu makanan<br>Penyesuaian harga produk makanan  | Mengubah jadwal buka warung menjadi lebih pagi karena banyak orang yang <i>WFH (Work From Home)</i>  | Menyimpan/menabung tidak berani berinvestasi   |
| Jasa perdagangan pakan ternak       | Tidak ada  | Memasarkan secara online   | Efisiensi  |
| Jasa desain grafis & souvenir       | Membuat <i>face shiled</i> dan masker sablon karena melihat peluang pasar  | Memasarkan secara online dan <i>WoM (Word of Mouth)</i>  | Efisiensi  |
| Jasa penjahit, konveksi dan fashion | Sebagian membuat masker, bahkan ada yang beralih menjual makanan (es krim), tapi ada juga yang tetap bertahan dengan produk utamanya meskipun permintaan menurun | Sebagian ada yang memasarkan secara online, membuat promosi berupa giveaway (beli dalam jumlah tertentu mendapat bonus bros), tapi sebagian secara konvensional melalui <i>WoM</i>                         | Disiplin membuat laporan keuangan.<br>Mempraktekkan materi pelatihan manajemen keuangan yang diajarkan oleh pengelola model <i>micro equity</i> .                      |
| Perdagangan, toko klontong          | Mencari alternatif usaha lain, seperti: budi daya ikan, jasa strum aki   | Memasang spanduk, melalui media sosial dan <i>door to door</i>   | Mencari tambahan modal melalui pinjaman bank   |
| Produksi mebel                      | Tetap menjual produk mebel yang sama untuk menghabiskan stok   | Memasarkan melalui media sosial dan <i>market place</i> (Tokopedia)  | Mencari tambahan modal melalui pinjaman bank   |

Sumber: Diolah sendiri dari hasil wawancara responden

Data pada [Tabel 5](#) menggambarkan bahwa setiap pelaku UMKM beradaptasi terhadap kondisi *pandemic Covid-19* sesuai dengan jenis usahanya masing-masing dalam mengambil



langkah strategis dalam aspek produk, pemasaran dan finansial. Temuan menarik yang diperoleh adalah adanya pelatihan manajemen keuangan yang diberikan oleh pengelola model *micro equity* yang tidak didapatkan dari penyedia pinjaman dari bank. Manfaat pelatihan ini dirasakan oleh Pak Moh. Isa yang awalnya pemilik usaha bordir pakaian saat ini memiliki usaha lain seperti yang beliau sampaikan dalam wawancara:

“...pelatihan yang diberikan Pak Indra (*Equitree*) sangat bermanfaat karena ini membuat kita jadi tambah pengetahuan. Awalnya usaha saya hanya bordir di tahun 2016. Nah pelatihan pencatatan keuangan ini bermanfaat sekali karena kita jadi tau, dan akhirnya juga timbul usaha baru toko kelontong ini. Tindak lanjutnya juga ada pelatihan manajemen keuangan, itu membuat pikiran saya berkembang, akhirnya saya punya usaha kelontong, fotokopi, stroom aki, budidaya ikan nila...semuanya itu hasil dari pelatihan manajemen keuangan yang diadakan Pak Indra.” (Wawancara Moh. Isa).

Untuk melihat keunggulan *Micro Equity* terhadap model konvensional saat *pandemic Covid-19* dalam studi ini dilakukan dengan mengkaji permasalahan pelaku UMKM dalam aspek finansial terutama pembiayaan usaha. Bagi sebagian besar responden dalam menghadapi situasi saat pandemi maupun tidak, model *micro equity* relatif lebih memberikan manfaat dan minim risiko dibandingkan dengan model pembiayaan yang bersumber dari pinjaman lembaga keuangan konvensional seperti perbankan seperti yang disajikan pada [Tabel 6](#).

**Tabel 4.6.** Perbandingan Model Pembiayaan

| Model Pembiayaan                 | Keunggulan  | Kekurangan  |
|----------------------------------|---|---|
| <b>Model <i>micro equity</i></b> | <p>Tidak perlu memikirkan cicilan kredit baik pokok maupun bunga</p> <p>Tidak perlu menggunakan agunan/jaminan</p> <p>Prinsip bagi hasilnya relatif adil baik bagi investor maupun investee</p> <p>Pada saat pandemi tidak perlu memikirkan cicilan kredit karena prinsipnya berbagi risiko.</p> <p>Hubungan bisnis lebih didasarkan pada integritas dan prinsip saling percaya</p> <p>Relasi antara investor dengan investee relatif setara (tidak eksploitatif) dengan prinsip kemitraan</p> <p>Ada proses pendampingan</p> <p>Relatif sesuai dengan prinsip syar'i dalam agama Islam karena tidak ada riba</p> | <p>Jumlah modal yang diinvestasikan relatif kecil terkadang tidak sesuai dengan kebutuhan modal usaha</p>   |
| <b>Model Konvensional</b>        | <p>Jumlah dana yang dibutuhkan relatif besar.</p> <p>Relasi antara lembaga keuangan dengan nasabah lebih didasarkan pada kapasitas dan kolateral (relasi yang dibangun relatif tidak setara).</p>   | <p>Pada saat dana cair bulan berikutnya sudah harus mengangsur cicilan, meskipun usaha baru merintis dan belum ada keuntungan</p> <p>Pada saat situasi <i>pandemic Covid 19</i>, nasabah tetap dibebani dengan kredit/cicilan meskipun ada keringanan berupa relaksasi dalam bentuk penundaan pembayaran cicilan. Namun secara prinsip hutang tersebut tetap harus dilunasi meskipun kondisi usaha sedang tidak menguntungkan bagi nasabah.</p> <p>Relatif tidak ada pendampingan</p> |

Keunggulan dari model *micro equity* disampaikan oleh salah seorang responden, Reski Indraswari produsen olahan makanan dalam sebuah wawancara:

“yang membedakan *micro equity* dengan model pinjaman lain, ketika ada peminjaman dari *Equitree cair* di bulan ini saya nggak perlu langsung memikirkan cicilan atau pengembalian di bulan berikutnya.. itu yang sangat meringankan” Hal yang lain juga soal bagi hasilnya. “Kalau di *Equitree* ini bagi hasilnya sangat ringan dan disesuaikan dengan kemampuan kita, tidak seperti pinjaman di Bank lain.” (Wawancara Reski Indraswari).

Demikian pula yang diungkapkan oleh Sri Mardani pengusaha Es Kuwut yang menyatakan bahwa pembiayaan melalui *micro equity* relatif lebih fleksibel, nyaman dan menguntungkan dibandingkan pinjaman bank.

Selain dinilai lebih fleksibel, tidak berisiko dan relatif menguntungkan bagi pelaku usaha kecil, bagi sebagian responden menyakini bahwa model *micro equity* ini sesuai dengan kaidah agama Islam karena tidak mengandung unsur riba.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan studi, peneliti memformulasikan perbandingan model *micro equity* terhadap model konvensional *micro loan* yang memberikan kontribusi terhadap ketahanan bisnis pelaku UMKM baik sebelum maupun selama pandemic Covid-19 berlangsung. Formulasi ini disajikan dalam Tabel 7.

**Tabel 7.** Perbandingan Model *Micro Equity* dan *Micro Loan* Bagi Ketahanan Bisnis UMKM

| Elemen Model  | <i>Micro Equity</i>                     | <i>Micro Loan</i>   |  |
|---|---|---|--|
| Fitur Produk  | Agunan                                  | Tidak Perlu   | Perlu  |
|   | Bunga                                   | Tidak Ada   | Ada  |
|   | Plafon                                  | Kecil   | Besar  |
|   | Syarat dokumen                          | Mudah   | Kompleks   |
|   | Jadwal pengembalian                     | Fleksibel   | Ketat (bulanan, mingguan, harian)  |
|   | Hasil pengembalian                      | Bagi Hasil, dengan nisbah yang sudah disepakati   | Bunga Hutang, ada kemungkinan berubah sesuai pasar   |
| Manfaat bagi UMKM untuk tumbuh (sebelum pandemic) dan bertahan (saat pandemic Covid-19 berlangsung) | Biaya Pengajuan                         | Tidak ada   | Ada  |
|   | Penggunaan modal untuk perputaran usaha | Tinggi, karena seluruh dana modal dipakai untuk keperluan usaha                         | Rendah, karena sebagian harus disisihkan untuk pengembalian pokok dan bunga.                           |
|   | Peluang pengembangan usaha              | Tinggi, karena pengembalian modal dilakukan setelah ada BEP ( <i>break even point</i> ) | Rendah, karena usaha sukses atau gagal tetap wajib bayar pengembalian pokok dan bunga.                 |
|   | Bagi Hasil                              | Ada, setelah BEP dan dapat keuntungan   | Tidak Ada  |
|   | Kendala pengembalian                    | Rendah, karena fleksibel setelah BEP  | Tinggi, ada risiko jika gagal bayar (sebelum pandemic).<br>Sedang, ada program restrukturisasi hutang. |
|   | Pelatihan dan Pendampingan              | Ada, diberikan kepada semua peserta   | Ada, tapi jarang   |
| Peluang inovasi usaha   | Tinggi, karena diajarkan saat pelatihan | Rendah, karena jarang diberikan pelatihan   |  |

Sumber: Diolah sendiri

Berdasarkan formulasi ini peneliti mendapatkan relevansi implikasi kajian dalam studi ini yaitu fitur produk dan manfaat bagi UMKM yang diberikan dari masing – masing model (*micro equity* dan *micro loan*) memiliki keunggulan dan kelemahan sendiri sesuai dengan karakternya.

Dengan demikian peneliti membuat kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah penelitian ini, yaitu:

- 1). Model *micro equity* adalah sebuah inovasi pembiayaan usaha bagi UMKM yang memiliki keunggulan dibandingkan model konvensional *micro loan* yang bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam menumbuhkan usaha pada saat sebelum pandemi dan untuk mempertahankan usaha saat *pandemic Covid-19* berlangsung.
- 2). Model *micro equity* dapat menjadi alternatif selain pembiayaan konvensional *micro loan* bagi pelaku UMKM karena memberikan pilihan model pembiayaan usaha sesuai dengan kemampuan masing – masing.

Dalam studi ini peneliti juga mendapatkan temuan penting terkait pembahasan inovasi model *micro equity* yang diperoleh dari wawancara langsung kepada responden, yaitu:

- 1). Pelaku UMKM dalam hal ini konsumen, cenderung memilih model pembiayaan usaha yang berasaskan Islam (Syariah) karena memiliki unsur keadilan dan kesetaraan antara pengusaha dan pemilik modal. Apalagi mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim yang saat ini mulai berkembang pemahaman untuk menghindari unsur riba yang berasal dari produk keuangan non-syariah (konvensional).
- 2). Pelaku UMKM dapat bertahan dalam menghadapi krisis *pandemic Covid-19* ini karena memiliki pengetahuan untuk berinovasi yang diperoleh dari pelatihan bisnis yang diberikan oleh pengelola model *micro equity* karena merupakan bagian untuk mengupayakan kelangsungan bisnis (*sustainability*).

Studi ini tentunya memiliki keterbatasan dalam banyak hal. Terutama keterbatasan dalam hal sumber informasi dan kasus yang berkaitan dengan model *micro equity* di negara lain maupun di Indonesia sendiri. Namun hasil kajian dan temuan dalam penelitian ini dapat berkontribusi dalam kajian ilmiah lain yang berkaitan dengan kewirausahaan, keuangan mikro, keuangan Islam dan kebijakan publik.

## 6. Referensi

- [1]. Meki, M., Malik, K., Morduch, J., Ogden, T., Quinn, S. & Said, F. (2020). COVID-19 and the Future of Microfinance: Evidence and Insights from Pakistan. Oxford Review of Economic Policy (special issue). United Kingdom. Accessed from <http://simonrquinn.com/MicrofinanceCOVID.pdf>
- [2]. Yuliawan, I. (2017). Analisa Keunggulan Trust Network Finance Sebagai Inovasi Model Pembiayaan Micro Equity untuk Pengembangan Wirausaha Mikro: Studi di Bogor, Jawa Barat, Indonesia. Master Thesis: Universitas Gadjah Mada.
- [3]. World Bank and Islamic Development Bank. (2016). Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity? Global Report on Islamic Finance. USA: World Bank Group. Accessed from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25738>
- [4]. Ansari, N. Promoting Microenterprises Through Microfinance: Opportunities Beyond Microcredit. Master Thesis: HTW Berlin University. Berlin, Germany, 2014.
- [5]. Merkel, A. Louisa. (2013). Risk, Trust and Contract Choice: Evidence from a Microfinance Product in Indonesia. Master Thesis, Ludwig-Maximilians-University. Munchen, Germany.
- [6]. Afridi, F., Dhillon, A., & Roy, S. (23 April, 2020). How has Covid-19 Crisis Affected the Urban Poor?: Findings from Phone Survey. Ideas for India. Diakses dari <https://www.ideasforindia.in/topics/poverty-inequality/how-has-covid-19-crisis-affected-the-urban-poor-findings-from-a-phone-survey.html>
- [7]. Meki, M., Quinn, S. & Toth, R. (2018). Beyond micro credit: early evidence on micro equity for the poor in Indonesia. Skoll Centre for Social Entrepreneurship. Accessed from <https://skollcentreblog.org/article/beyond-microcredit-early-evidence-on-microequity-for-the-poor-in-indonesia#/>
- [8]. Banerje, A., Karlan, D., & Zinman, J. Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps. USA: American Economic Journal: Applied Economics, vol. 7, no. 1, 2015, pp. 1-21.
- [9]. Bessant, J. & Tidd J. Innovation and Entrepreneurship, 3rd edition. United Kingdom: John Wiley & Sons, 2015.

- [10]. Bachdar, S. (2018). Mengenal Equitree: Micro equity dari Allianz. Jakarta, Indonesia. *Marketeers Magazine*. Accessed from <https://marketeers.com/introducing-equitree-microequity-from-allianz/>
- [11]. Dai, R., Hu, J., & Zhang, X. (2020). The Impact of Coronavirus on China's SMEs: Findings from the Enterprise Survey for Innovation and Entrepreneurship in China. Center for Global Development. Accessed from <https://www.cgdev.org/sites/default/files/impact-coronavirus-chinas-smes-findings-from-esiec.pdf>
- [12]. Eldridge, D., Nisar, M. N. & Torchia, M. (2019). What Impact Does Equity Crowdfunding have on SME Innovation and Growth? An Empirical Study. *Small Bus Econ.* doi:10.1007/s11187-019-00210-4
- [13]. Etemad, H. (2020). Managing uncertain consequences of a global crisis: SMEs encountering adversities, losses, and new opportunities. *Journal of International Entrepreneurship*. 18, 125-144 (2020). Accessed from <https://link.springer.com/article/10.1007/s10843-020-00279-z>
- [14]. Islam, R., & Ahmad, R. (2019). Applicability of Mudarabah and Musharakah as Islamic Micro-equity Finance to Underprivileged Women in Malaysia. *The European Journal of Development Research*. 32, 176-197 (2020). Accessed from <https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-019-00225-3>
- [15]. Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2019). Micro-Equity for Microenterprises. Policy Research Working Paper 8799. Development Economics. Development Research Group. World Bank Group. Accessed from <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/647381554128100263/micro-equity-for-microenterprises>
- [16]. Ogden, T. & Bull, G. (2020). COVID-19: How Does Microfinance Weather the Current Storm? Accessed from <https://www.financialaccess.org/blog/2020/3/26/covid-19-how-does-microfinance-weather-the-current-storm>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

---