

MODUL PELATIHAN

PELATIHAN LITERASI KEUANGAN DAN INKLUSI KEUANGAN BAGI UMKM PESISIR

DI PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT

Paket Belajar Mandiri — 8 Modul (M1–M8)

Mendukung Program Komponen 3 —
Oceans for Prosperity Project
(LAUTRA)



KECERDASAN
ARTIFISIAL



EKONOMI
HIJAU



PENGUATAN
LITERASI
KEUANGAN DIGITAL

“ Menuju UMKM Pesisir yang Tangguh,
Cerdas Finansial, dan Berkelanjutan
untuk Masa Depan Sejahtera ”

Disusun oleh:

Prof. Dr. Ahmad Subagyo

Ketua Umum — Indonesia Micro
Finance Experts Association (IMFEA)

BAPPENAS — ICCTF — IMFEA

Tahun 2026



DAFTAR ISI

Modul ini disusun secara berurutan: bagian pembuka, delapan modul pembelajaran (M1–M8) yang masing-masing dilengkapi materi, studi kasus terpadu, lembar kerja mandiri, latihan, glosarium, refleksi, dan rangkuman, lalu bagian penutup.

BAGIAN PEMBUKA

- Kata Pengantar
- Pendahuluan: Latar Belakang, Tujuan, Sasaran, Ruang Lingkup, Metode, Petunjuk Penggunaan, Matriks Kompetensi
- Pre-Test — Pengukuran Baseline Literasi Keuangan

BAGIAN INTI — MODUL PEMBELAJARAN

- Modul 1 — Pengantar Literasi & Inklusi Keuangan UMKM dan Ekonomi Biru
- Modul 2 — Pemisahan Keuangan Usaha & Pribadi serta Pencatatan Harian (Buku Kas)
- Modul 3 — Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana & Profil Usaha
- Modul 4 — Perencanaan Keuangan: Kebutuhan Modal & Kemampuan Membayar (DSCR)
- Modul 5 — Kelayakan Usaha (Bankability) & Kesehatan Keuangan
- Modul 6 — Instrumen & Saluran Pembiayaan bagi UMKM Pesisir
- Modul 7 — Persiapan Dokumen, Strategi Akses Pembiayaan & Praktik Berkelanjutan

- Modul 8 — Praktik Berkelanjutan, Strategi Akses Pembiayaan Biru & Rencana Aksi

BAGIAN PENUTUP

- Post-Test — Pengukuran Peningkatan Literasi Keuangan
- Tentang Penyusun, IMFEA, dan Program LAUTRA
- Daftar Pustaka (Gaya APA)
- Lampiran A–F: Template Pencatatan, Laporan Keuangan, Profil Usaha, Checklist Bankability
- Lampiran G–L: Template Kas Bulanan, Kalkulator DSCR, Proposal, SWOT, Rencana Aksi, Log Biru
- Glosarium

Catatan navigasi: Setiap modul berurutan menjadi landasan modul berikutnya, namun Anda dapat kembali ke modul tertentu untuk memperdalam keterampilan. Gunakan Glosarium di akhir modul untuk merujuk istilah yang belum dipahami, dan gunakan Lampiran untuk template siap pakai yang dapat difotokopi atau disalin.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas terselesainya **Modul Pelatihan Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan bagi UMKM Pesisir di Provinsi Nusa Tenggara Barat**. Modul ini disusun sebagai paket belajar mandiri yang utuh, terbagi menjadi delapan topik (Modul 1 sampai Modul 8), dan dilengkapi tujuan pembelajaran, materi, contoh kasus berbasis konteks pesisir, lembar kerja, serta latihan soal beserta kunci jawaban.

Penyusunan modul ini merupakan tindak lanjut dari rekomendasi kajian strategi pembiayaan berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam kerangka ekonomi biru, di bawah Komponen 3 proyek *Oceans for Prosperity* (Lautan Sejahtera, LAUTRA). Modul ini diharapkan menjadi media edukasi dan *awareness* untuk meningkatkan kapasitas UMKM pesisir, terutama UMKM yang berstatus *non-eligible*, agar mampu menyusun laporan keuangan sederhana, profil usaha, dan dokumen pendukung sehingga memenuhi kriteria *eligible* pembiayaan formal.

Materi dalam modul ini dirancang dengan pendekatan praktis dan berbasis konteks lokal Nusa Tenggara Barat — mulai dari usaha akomodasi/homestay, wisata selam, biro perjalanan, kerajinan batok kelapa dan aksesoris mutiara, hingga pengolahan dan perdagangan hasil perikanan. Bahasa yang digunakan sederhana agar mudah dipahami oleh pelaku UMKM, pengurus kelompok, koperasi, serta pendamping teknis di wilayah pesisir. Modul ini juga akan dilanjutkan dan dikembangkan menjadi paparan dalam bentuk *power point* sebagai bahan presentasi pelatihan.

Modul disusun dengan pendekatan andragogi yang menghormati pengalaman peserta sebagai pelaku usaha dewasa yang sudah memiliki pengetahuan lapangan. Setiap modul mengalir dari konsep, ke contoh konkret berbasis konteks pesisir, lalu ke praktik langsung melalui lembar kerja mandiri. Sebuah kasus terpadu — perjalanan Bu Halimah, pemilik homestay di Gili Air — menghubungkan seluruh

modul agar peserta melihat bagaimana keterampilan dirangkai dari pencatatan harian hingga naik kelas usaha. Dengan demikian, modul bukan sekadar teori, melainkan peta jalan praktis yang dapat langsung diterapkan.

Penyusun menyadari bahwa transformasi keuangan UMKM tidak terjadi dalam satu hari pelatihan. Karena itu, modul ini dilengkapi refleksi, glosarium, lampiran template siap pakai, serta form komitmen dan rencana aksi 90 hari. Diharapkan peserta tidak hanya belajar saat pelatihan, tetapi juga memiliki alat untuk terus berlatih dan mengevaluasi diri secara mandiri. Kami membuka ruang untuk masukan dan penyempurnaan agar edisi berikutnya semakin relevan dengan kebutuhan UMKM pesisir.

Kami menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung penyusunan modul ini, khususnya Bappenas — ICCTF serta tim Indonesia Micro Finance Experts Association (IMFEA). Akhir kata, semoga modul ini bermanfaat bagi penguatan literasi dan inklusi keuangan UMKM pesisir dan turut mendorong naik kelas usaha menuju ekonomi biru yang berkelanjutan.

Jakarta, Juli 2026

Penyusun,

Prof. Dr. Ahmad Subagyo

Ketua Umum IMFEA

PENDAHULUAN MODUL

A. Latar Belakang

Wilayah pesisir dan laut serta sumber daya di dalamnya merupakan bagian utama dari kehidupan masyarakat Indonesia, di mana diperkirakan mendukung kegiatan ekonomi nasional senilai lebih dari USD 280 miliar setiap tahunnya (Bank Dunia, 2019). Potensi kelautan dan perikanan tidak hanya berkontribusi terhadap ketahanan pangan, tetapi juga sangat erat kaitannya dengan ekonomi masyarakat pesisir yang memiliki ketergantungan tinggi pada aktivitas penangkapan ikan, budidaya rumput laut, pariwisata bahari, dan usaha pengolahan hasil laut.

Pemerintah Indonesia, bekerja sama dengan Bank Dunia, berkomitmen meningkatkan pengelolaan ekosistem pesisir yang efektif dan mengembangkan mata pencarian berkelanjutan melalui proyek *Oceans for Prosperity* (Lautan Sejahtera, LAUTRA). Pada Komponen 3 LAUTRA, salah satu keluaran utama adalah penyusunan tiga *financing strategies*, termasuk strategi pembiayaan bagi UMKM. Hasil kajian tersebut merekomendasikan penguatan kapasitas UMKM pesisir melalui peningkatan literasi keuangan dan perluasan akses terhadap sumber pembiayaan yang mendukung praktik usaha berkelanjutan. Rekomendasi inilah yang menjadi dasar pelaksanaan pelatihan ini oleh Bappenas — ICCTF melalui IMFEA.

Akselerasi transformasi digital dan ekonomi biru menempatkan UMKM pesisir di hadapan peluang sekaligus tantangan. Berdasarkan **Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025** yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Badan Pusat Statistik (BPS), indeks inklusi keuangan nasional mencapai 80,51 persen dan indeks literasi keuangan 66,46 persen. Artinya, masih terdapat kesenjangan sekitar 14 persen antara masyarakat yang memiliki/menggunakan produk keuangan dengan mereka yang benar-benar memahami manfaat, risiko, dan karakteristik produk tersebut. Kesenjangan ini lebih tajam lagi pada sektor

UMKM dan masyarakat pesisir yang justru paling membutuhkan akses pembiayaan produktif.

Pelaku UMKM pesisir di Nusa Tenggara Barat — termasuk di Kepulauan Gili dan kawasan Pemenang, Lombok Utara — umumnya bergerak di bidang akomodasi/homestay, wisata selam dan bahari, biro perjalanan wisata, kerajinan batok kelapa dan aksesoris mutiara, perdagangan hasil perikanan, serta jasa pendukung pariwisata. Sebagian besar tergolong usaha mikro dan kecil dengan modal antara puluhan juta hingga sekitar satu setengah miliar rupiah dan menyerap lima sampai sepuluh tenaga kerja. Kendala utama yang dihadapi antara lain: pencatatan keuangan yang belum tertib, keuangan usaha dan pribadi yang masih bercampur, belum adanya laporan keuangan sederhana, minimnya dokumen usaha, serta rendahnya pemahaman terhadap instrumen pembiayaan formal. Akibatnya, banyak UMKM berstatus *non-eligible* sehingga sulit mengakses KUR, pembiayaan syariah, mikrofinansial, dan instrumen ekonomi biru lainnya.

Mengapa modul ini penting?

Modul ini menjawab tiga tujuan pelatihan: (1) membangun keterampilan menyusun laporan keuangan sederhana, profil usaha, dan dokumen pendukung agar memenuhi kriteria **eligible**; (2) meningkatkan literasi dan inklusi keuangan melalui pemahaman arus kas, proyeksi, kelayakan, dan akses pembiayaan formal; serta (3) memperkenalkan instrumen dan saluran pembiayaan biru berkelanjutan yang relevan bagi UMKM pesisir.

B. Tujuan Modul

Setelah mempelajari seluruh modul ini, peserta diharapkan mampu:

1. Memahami konsep literasi dan inklusi keuangan serta peta peluang ekonomi biru bagi UMKM pesisir.

2. Memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi serta melakukan pencatatan harian transaksi (buku kas) secara tertib.
3. Menyusun laporan keuangan sederhana (laba rugi, arus kas, posisi keuangan) sesuai SAK EMKM dan profil usaha.
4. Menyusun proyeksi keuangan, menghitung kebutuhan modal kerja, dan mengukur kemampuan membayar (DSCR).
5. Melakukan *self-assessment* bankability dan kesehatan keuangan usaha.
6. Mengenali dan memilih instrumen serta saluran pembiayaan formal (KUR, syariah, mikrofinansial, koperasi, fintech, *waqf*, *blended finance*, asuransi).
7. Menyiapkan dokumen pengajuan, melakukan simulasi pengajuan pembiayaan, dan menjalankan klinik dokumen.
8. Menyusun rencana aksi naik kelas UMKM dan menerapkan praktik usaha berkelanjutan serta strategi akses pembiayaan biru.

C. Sasaran Peserta

Modul ini ditujukan bagi pelaku dan pendamping UMKM pesisir di Provinsi Nusa Tenggara Barat dengan profil sebagai berikut:

Kategori Peserta	Karakteristik & Konteks
Pelaku UMKM pesisir aktif	Nelayan, pembudidaya rumput laut, pengolah hasil perikanan/pangan lokal, pelaku ekowisata bahari, dan kerajinan/souvenir. Di lokus Lombok: penyedia akomodasi/homestay, wisata selam, biro perjalanan, kerajinan batok kelapa, aksesoris mutiara, dan perdagangan hasil perikanan.

Kategori Peserta	Karakteristik & Konteks
Pengurus kelompok & koperasi	Pengurus kelompok usaha, koperasi, dan kelompok masyarakat (Pokmaswas, Pokdarwis, kelompok pengolah & pemasar).
UMKM perempuan dan muda	Perwakilan UMKM yang dipimpin perempuan dan anak muda (women- dan youth-led MSMEs) sesuai prinsip inklusivitas gender.
Pendamping teknis & perwakilan dinas	Pendamping teknis/wilayah serta perwakilan Dinas Kelautan dan Perikanan dan Dinas Koperasi/UMKM daerah setempat.

Jumlah peserta per lokasi sekitar 40–50 orang dengan komposisi gender yang berimbang. Pelatihan dilaksanakan dalam dua tahap: Tahap I di Lombok (30 Juli 2026) dan Tahap II di Alor (Agustus 2026), dengan adaptasi konteks lokal.

D. Ruang Lingkup Materi

Modul ini mencakup delapan topik (M1–M8) yang disusun secara berurutan dan saling berkaitan, mengikuti alur siklus pengelolaan keuangan usaha: dari memahami konsep dasar, mencatat, melaporkan, merencanakan, menilai kelayakan, memilih pembiayaan, mengajukan, hingga menyusun rencana aksi. Setiap modul terdiri atas Deskripsi Singkat, Tujuan/Hasil Belajar, Indikator Hasil Belajar, Pokok Bahasan, Materi (dengan contoh kasus dan tabel), Latihan Soal, serta Rangkuman.

E. Metode dan Pendekatan Pembelajaran

Pembelajaran menggunakan pendekatan *andragogi* (pembelajaran orang dewasa) yang berpusat pada peserta, dengan metode: (1) *interactive lecture* atau paparan

materi ringkas berbahasa sederhana; (2) latihan kasus berbasis konteks pesisir; (3) praktik langsung penyusunan pencatatan dan laporan keuangan sederhana menggunakan template; (4) *self-assessment* bankability dan klinik dokumen/profil usaha; (5) diskusi kelompok dan penyusunan rencana aksi; serta (6) pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan literasi keuangan.

F. Petunjuk Penggunaan Modul

- Setiap modul dibuka dengan **Deskripsi Singkat** dan **Tujuan/Hasil Belajar**. Bacalah terlebih dahulu untuk memahami arah pembelajaran.
- Materi disajikan dalam sub-bab dengan contoh kasus konkret. Ikuti contoh hitung secara bertahap menggunakan kalkulator atau kertas kerja.
- Kotak berwarna (seperti ini) berisi tips, catatan penting, atau peringatan. Perhatikan baik-baik.
- **Latihan Soal** di akhir setiap modul berisi soal pilihan ganda, soal essay, dan latihan praktik. Bandingkan jawaban Anda dengan **Kunci Jawaban** yang disediakan.
- Gunakan **Lampiran** (template buku kas, laporan keuangan, dan checklist bankability) sebagai alat kerja nyata di usaha Anda.
- Selesaikan **Pre-Test** sebelum mulai belajar dan **Post-Test** setelah seluruh modul selesai untuk mengukur peningkatan pemahaman Anda.

G. Matriks Kompetensi & Capaian Pembelajaran

Setiap modul menjawab kompetensi tertentu dan menghasilkan keluaran konkret yang dapat dipakai langsung di usaha Anda. Matriks berikut memetakan keterkaitan modul, kompetensi, dan keluaran.

Modul	Kompetensi Utama	Keluaran/Output Peserta
M1	Memahami literasi/inklusi keuangan & ekonomi biru; mengenal kriteria eligible	Diagnosis literasi & peta peluang ekonomi biru
M2	Memisahkan keuangan usaha-pribadi; mencatat buku kas harian	Buku kas harian & rekap mingguan
M3	Menyusun laporan keuangan SAK EMKM & profil usaha	Laporan laba rugi, arus kas, neraca, profil usaha
M4	Menyusun proyeksi, menghitung modal kerja & DSCR	Proyeksi 12 bulan & kalkulator DSCR
M5	Menilai bankability & kesehatan keuangan	Self-audit 5C, rasio, SWOT
M6	Memilih instrumen pembiayaan yang sesuai	Perbandingan opsi & keputusan pembiayaan
M7	Menyiapkan dokumen & simulasi pengajuan	Map dokumen, proposal, skrip wawancara
M8	Praktik berkelanjutan & rencana aksi	Rencana aksi 90 hari & komitmen

Capaian pembelajaran keseluruhan: peserta mampu mengelola keuangan usaha secara tertib, memenuhi kriteria *eligible*, memilih & mengakses pembiayaan formal yang sesuai kemampuan bayar, serta menerapkan praktik usaha berkelanjutan untuk naik kelas UMKM.

Matriks Metode, Durasi, dan Keluaran per Modul

Modul	Metode Utama	Estimasi Durasi (mandiri)	Keluaran
M1	Paparan + diagnosis	60–75 menit	Diagnosis literasi & peta ekonomi biru
M2	Paparan + praktik kas	75–90 menit	Buku kas harian & rekap
M3	Paparan + latihan laporan	75–90 menit	3 laporan keuangan & profil
M4	Paparan + hitung DSCR	75–90 menit	Proyeksi 12 bln & kalkulator DSCR
M5	Paparan + self-assessment	60–75 menit	Self-audit 5C & SWOT
M6	Paparan + perbandingan	60–75 menit	Perbandingan & keputusan pembiayaan
M7	Paparan + klinik/simulasi	75–90 menit	Map dokumen, proposal, skrip
M8	Paparan + rencana aksi	60–75 menit	Rencana aksi 90 hari & komitmen

H. Profil & Asumsi Pembelajar

Modul ini dirancang dengan asumsi pembelajar berikut, agar materi tepat sasaran:

- Peserta adalah pelaku/pengurus UMKM pesisir aktif dengan tingkat pendidikan dan literasi bervariasi — bahasa modul dipilih sederhana dan langsung.
- Peserta telah menjalankan usaha minimal beberapa bulan sehingga punya pengalaman transaksi nyata sebagai bahan latihan.
- Peserta mampu membaca, menulis, dan berhitung dasar (tambah, kurang, kali, bagi, persentase).
- Peserta memiliki atau dapat meminjam ponsel untuk QRIS/transfer, meski keterampilan digital dibantu fasilitator.
- Peserta termotivasi mengembangkan usaha & naik kelas, bukan sekadar mengikuti pelatihan.
- Peserta terbuka mengubah kebiasaan lama (mencampur uang, tidak catat) menuju kebiasaan baru yang sehat.

I. Cara Belajar Mandiri

Sebagai paket belajar mandiri, modul ini dapat dipelajari sendiri. Ikuti tiga tahap berikut pada setiap modul agar hasil belajar optimal:

Sebelum belajar

- Baca Deskripsi & Tujuan modul untuk mengetahui arah pembelajaran.
- Ingat kembali pengalaman usaha Anda yang berkaitan dengan topik modul.
- Siapkan kalkulator/ponsel, kertas, pena, dan dokumen usaha Anda.

Selama belajar

- Baca materi sub-bab demi sub-bab; jangan loncat.
- Ikuti contoh hitung dengan kalkulator agar benar-benar paham.
- Kerjakan Lembar Kerja Mandiri menggunakan data usaha Anda sendiri.

- Catat istilah/hal yang belum dipahami untuk ditanyakan ke fasilitator atau kelompok belajar.

Setelah belajar

- Kerjakan Latihan Soal & bandingkan dengan Kunci Jawaban.
- Isi Refleksi Pembelajaran dengan jujur.
- Bacalah Rangkuman untuk mengukuhkan pemahaman.
- Terapkan satu kebiasaan/modul ke usaha Anda minggu ini.

Estimasi waktu belajar

Setiap modul membutuhkan sekitar 60–90 menit untuk belajar mandiri (membaca materi + kerjakan lembar kerja + latihan). Total delapan modul sekitar 8–12 jam belajar, dapat disebar dalam 2–3 minggu. Pelatihan tatap muka memadatkan ini dalam satu hari dengan bimbingan fasilitator.

PRE-TEST — PENGUKURAN BASELINE LITERASI KEUANGAN

Selamat datang. Sebelum Anda memulai pembelajaran, mohon kerjakan **Pre-Test** berikut. Tujuannya adalah mengukur tingkat pemahaman awal (baseline) Anda terhadap literasi dan inklusi keuangan. Hasil pre-test TIDAK akan memengaruhi kelulusan Anda; ia hanya menjadi pembandingan dengan post-test di akhir pelatihan. Jawablah dengan jujur sesuai pemahaman Anda saat ini. Pilih satu jawaban yang paling tepat.

Bagian A — Pilihan Ganda (10 soal)

1. Istilah "inklusi keuangan" paling tepat diartikan sebagai ...
 - a) Kemampuan menghitung bunga pinjaman
 - b) Akses masyarakat terhadap layanan keuangan formal yang layak dan sesuai kebutuhan
 - c) Kewajiban memiliki rekening bank
 - d) Kemampuan berinvestasi saham
2. Berdasarkan SNLIK 2025, indeks literasi keuangan nasional Indonesia adalah sekitar ...
 - a) 40,12 persen
 - b) 52,68 persen
 - c) 66,46 persen
 - d) 80,51 persen
3. Pembuangan uang pribadi dan uang usaha dalam satu dompet/rekening akan menyebabkan ...
 - a) Lebih mudah mengontrol keuangan
 - b) Sulit mengukur laba rugi usaha yang sebenarnya
 - c) Pajak usaha menjadi lebih rendah
 - d) Bank lebih cepat menyetujui kredit

4. Dalam pencatatan keuangan sederhana, "arus kas keluar" untuk usaha wisata selam antara lain ...

- a) Pendapatan tiket selam
- b) Pembelian tabung oksigen dan biaya bahan bakar kapal
- c) Setoran modal pemilik
- d) Pinjaman yang diterima

5. Laporan keuangan sederhana bagi UMKM berdasarkan SAK EMKM paling tidak terdiri dari ...

- a) Neraca, laba rugi, arus kas
- b) Laporan posisi keuangan, laba rugi, dan catatan atas laporan keuangan
- c) Buku besar dan neraca saldo
- d) Laporan arus kas dan laporan perubahan modal

6. DSCR (Debt Service Coverage Ratio) digunakan untuk mengukur ...

- a) Besarnya bunga pinjaman
- b) Kemampuan usaha membayar cicilan utang dari laba operasional
- c) Jumlah tenaga kerja
- d) Nilai agunan

7. Bankability UMKM terutama dinilai dari ...

- a) Jumlah media sosial pengikut
- b) Kesehatan keuangan, kelengkapan dokumen, dan kelayakan usaha
- c) Warna logo usaha
- d) Lama berdirinya usaha tanpa melihat keuangan

8. Salah satu instrumen pembiayaan yang sesuai untuk usaha mikro dengan agunan fleksibel dan bunga subsidi pemerintah adalah ...

- a) Obligasi Perusahaan
- b) Kredit Usaha Rakyat (KUR)
- c) Reksadana pasar uang

d) Kartu kredit

9. Praktik ekonomi biru (blue economy) bagi UMKM pesisir di antaranya ...

- a) Membuang limbah ke laut agar cepat terbawa arus
- b) Pengelolaan sampah plastik, diversifikasi mata pencarian, dan praktik usaha ramah ekosistem
- c) Menangkap ikan sebanyak-banyaknya tanpa batas
- d) Mengganti usaha bahari dengan tambak intensif

10. Langkah pertama yang paling tepat dilakukan UMKM sebelum mengajukan pembiayaan formal adalah ...

- a) Langsung datang ke bank tanpa dokumen
- b) Menyusun profil usaha dan laporan keuangan sederhana serta mengecek kelayakan (bankability)
- c) Meminjam dari rentenir dahulu
- d) Membuat agunan palsu

Bagian B — Essay Singkat (3 soal)

1. Jelaskan dengan bahasa Anda sendiri apa yang dimaksud dengan literasi keuangan dan mengapa penting bagi UMKM pesisir.
2. Apa saja dokumen atau catatan keuangan yang sudah Anda miliki saat ini untuk usaha Anda? Sebutkan.
3. Apa kendala terbesar yang Anda hadapi dalam mengakses pembiayaan/modal dari lembaga keuangan formal?

Petunjuk fasilitator

Waktu pengerjaan pre-test sekitar 10 menit. Kumpulkan jawaban peserta untuk dijadikan baseline. Kunci jawaban pre-test sama dengan kunci post-test (lihat bagian Post-Test).

MODUL 1 — PENGANTAR LITERASI & INKLUSI KEUANGAN UMKM DAN EKONOMI BIRU

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul ini adalah pintu masuk pembelajaran. Anda akan memahami apa itu literasi dan inklusi keuangan, mengapa keduanya penting bagi UMKM pesisir, dan bagaimana peluang ekonomi biru (*blue economy*) dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Modul ini juga memperkenalkan kerangka program LAUTRA dan kriteria *eligible* yang menjadi target capaian pelatihan. Modul disusun dengan bahasa sederhana dan contoh konteks Nusa Tenggara Barat — khususnya kawasan Kepulauan Gili dan Pemenang, Lombok Utara — agar peserta mudah mengaitkan materi dengan usaha sehari-hari.

Modul ini berdurasi sekitar 50 menit pada pelatihan tatap muka, tetapi sebagai paket belajar mandiri, peserta bebas mempelajarinya sesuai tempo masing-masing. Bacalah satu sub-bab dalam satu waktu, kerjakan contoh hitung dan latihan, lalu lanjut ke sub-bab berikutnya. Jika ada istilah yang belum dipahami, lihat Glosarium Mini di akhir modul ini.

B. Tujuan/Hasil Belajar

Setelah mempelajari modul ini, peserta diharapkan mampu:

1. Menjelaskan pengertian literasi keuangan, inklusi keuangan, dan hubungan keduanya.
2. Mengidentifikasi kondisi literasi dan inklusi keuangan UMKM di Indonesia dan NTB.
3. Menjelaskan konsep ekonomi biru dan relevansinya bagi UMKM pesisir.
4. Menjelaskan kerangka program LAUTRA dan peran IMFEA dalam pelatihan.
5. Menjelaskan kriteria *eligible* UMKM untuk akses pembiayaan formal.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat menyebutkan minimal 3 ciri UMKM yang melek keuangan.
- Peserta dapat menjelaskan perbedaan literasi dan inklusi keuangan dengan kalimat sendiri.
- Peserta dapat menjelaskan minimal 3 peluang ekonomi biru bagi usahanya.
- Peserta dapat menyebutkan minimal 4 kriteria *eligible* pembiayaan UMKM.

D. Pokok Bahasan

- 1.1 Memahami Literasi dan Inklusi Keuangan
- 1.2 Mengapa UMKM Pesisir Perlu Melek Keuangan
- 1.3 Profil dan Karakteristik UMKM Pesisir NTB
- 1.4 Mengenal Ekonomi Biru dan Program LAUTRA
- 1.5 Kriteria *Eligible* UMKM: Kepatuhan Hukum, Relevansi Sektor, Kesehatan Keuangan, Praktik Berkelanjutan
- 1.6 Peta Jalan Modul M1–M8

E. Materi

1.1 Memahami Literasi dan Inklusi Keuangan

Literasi keuangan adalah pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang membuat seseorang mampu mengambil keputusan keuangan yang tepat. Seorang pelaku UMKM yang melek keuangan tahu berapa pendapatan dan pengeluaran usahanya, mampu membedakan kebutuhan dan keinginan, memahami risiko, memilih produk keuangan yang sesuai, serta menyusun perencanaan keuangan jangka pendek dan menengah. Literasi keuangan bukan sekadar bisa menghitung uang, melainkan kebiasaan berpikir keuangan yang sehat setiap hari.

Inklusi keuangan adalah akses masyarakat terhadap layanan keuangan formal yang layak, terjangkau, dan sesuai kebutuhan — mulai dari tabungan, kredit produktif, asuransi, hingga layanan pembayaran. Inklusi keuangan terwujud ketika UMKM bisa membuka rekening usaha, menerima pembayaran non-tunai (QRIS), memperoleh modal kerja dari bank/koperasi, dan melindungi usaha dengan asuransi. Inklusi yang baik berarti layanan keuangan tersedia, terjangkau biayanya, mudah dijangkau secara fisik dan digital, serta digunakan secara bertanggung jawab.

Hubungan literasi dan inklusi keuangan

Literasi adalah "**mengerti**", inklusi adalah "**bisa akses**". Banyak UMKM sudah "bisa akses" (punya rekening/QRIS) tetapi belum "mengerti" (tidak tahu bunga efektif, risiko, atau cara mengelola cicilan). Kesenjangan inilah yang membuat UMKM rentan terjebak utang berlebihan atau produk yang tidak sesuai. Pelatihan ini berfokus menutup kesenjangan tersebut.

Literasi keuangan mencakup beberapa pilar utama: (a) menghasilkan dan mengelola pendapatan; (b) menabung dan berinvestasi; (c) melindungi (asuransi/dana darurat); (d) berutang secara bijak; dan (e) berbagi/dermawan. Bagi UMKM pesisir, pilar menghasilkan-mengelola dan berutang-bijak adalah yang paling mendesak karena berkaitan langsung dengan kelangsungan usaha.

Data nasional literasi dan inklusi keuangan

Berdasarkan **Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025** yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Badan Pusat Statistik (BPS), indeks inklusi keuangan nasional mencapai **80,51 persen**, naik dari 75,02 persen pada 2024. Sementara itu, indeks literasi keuangan nasional **66,46 persen**, naik dari 65,43 persen. Kesenjangan sekitar 14 persen menunjukkan masih banyak pengguna produk keuangan yang belum memahami karakteristik produknya. Pada literasi keuangan syariah, kesenjangan lebih lebar: indeks literasi syariah **43,42 persen**

sementara inklusi syariah baru **13,41 persen**. Angka-angka ini menegaskan urgensi pelatihan literasi keuangan, khususnya bagi UMKM pesisir yang akses dan pemahamannya masih terbatas.

Indikator (SNLIK 2025)	Nasional	Catatan
Indeks inklusi keuangan	80,51%	Naik dari 75,02% (2024)
Indeks literasi keuangan	66,46%	Naik dari 65,43% (2024)
Kesenjangan inklusi–literasi	≈ 14%	Pengguna belum memahami produk
Literasi keuangan syariah	43,42%	Masih rendah
Inklusi keuangan syariah	13,41%	Sangat rendah

Pada level UMKM, kesenjangan ini diperberat oleh rendahnya kebiasaan mencatat, ketiadaan laporan keuangan, serta minimnya akses informasi tentang produk pembiayaan. Akibatnya, banyak UMKM produktif justru sulit memperoleh modal karena tidak dapat membuktikan kelayakan usahanya kepada lembaga keuangan.

1.2 Mengapa UMKM Pesisir Perlu Melek Keuangan

UMKM pesisir menghadapi tantangan khas yang membuat literasi keuangan menjadi sangat penting. Pendapatan mereka sering bersifat musiman: tergantung cuaca, musim wisata, stok ikan, dan musim liburan. Kerentanan terhadap bencana (gelombang tinggi, abrasi, pandemi) tinggi. Akses layanan keuangan fisik terbatas, dan banyak transaksi masih tunai. Tanpa literasi keuangan, UMKM pesisir rentan mengalami permasalahan berikut:

- Pendapatan tinggi di musim ramai habis di musim sepi karena tidak ada pencadangan dan perencanaan kas.

- Kebingungan membedakan untung sejati dengan "uang kas yang ada" — padahal keduanya berbeda.
- Terjebak pinjaman informal berbunga tinggi (rentenir) karena dianggap lebih cepat, meski mematikan.
- Sulit mengakses KUR atau pembiayaan formal karena tidak memiliki laporan keuangan dan dokumen usaha.
- Tidak siap menghadapi kejadian (kerusakan kapal, kamar homestay rusak, musim sepi panjang).

Sebaliknya, UMKM yang melek keuangan mampu merencanakan kas, memisahkan uang usaha dan pribadi, mencatat transaksi, menyusun laporan sederhana, dan memilih sumber pendanaan terbaik — sehingga usaha bisa tumbuh, tahan banting, dan naik kelas.

1.3 Profil dan Karakteristik UMKM Pesisir NTB

Memahami karakteristik usaha peserta membantu menjelaskan relevansi materi. Berdasarkan data peserta pelatihan di Lombok, UMKM pesisir NTB yang menjadi sasaran antara lain bergerak di bidang: penyediaan akomodasi/homestay (Gili Air, Gili Trawangan), wisata selam dan bahari, biro perjalanan wisata, kerajinan batok kelapa dan aksesoris mutiara, perdagangan hasil perikanan, jasa SPA, dan perdagangan lukisan. Sebagian besar tergolong usaha mikro dan kecil dengan modal antara puluhan juta hingga sekitar satu setengah miliar rupiah dan menyerap lima sampai sepuluh tenaga kerja.

Karakteristik ini menentukan kebutuhan finansial: usaha akomodasi membutuhkan modal untuk renovasi kamar dan perlengkapan; wisata selam membutuhkan modal untuk peralatan selam, tabung, dan perawatan kapal; kerajinan membutuhkan modal bahan baku dan pemasaran; perdagangan hasil perikanan membutuhkan modal kerja untuk pembelian dan pendinginan. Karena itu, materi modul ini dirancang fleksibel untuk beragam sektor tersebut.

1.4 Mengenal Ekonomi Biru dan Program LAUTRA

Ekonomi biru (*blue economy*) adalah pemanfaatan sumber daya laut dan pesisir secara berkelanjutan untuk pertumbuhan ekonomi, peningkatan mata pencarian, dan pelestarian ekosistem laut. Prinsip ekonomi biru: manfaat ekonomi yang merata, pelestarian ekosistem, efisiensi sumber daya, dan inklusi sosial. Bagi UMKM pesisir, ekonomi biru bukan sekadar penangkapan ikan, melainkan diversifikasi mata pencarian seperti ekowisata bahari, budidaya rumput laut, pengolahan produk perikanan bernilai tambah, serta jasa pendukung konservasi.

Proyek *Oceans for Prosperity* (Lautan Sejahtera, **LAUTRA**) adalah kerja sama Pemerintah Indonesia dan Bank Dunia yang mendukung pengelolaan ekosistem pesisir efektif dan pengembangan mata pencarian berkelanjutan. Proyek ini dibagi ke dalam empat komponen: (1) Penguatan Infrastruktur dan Kelembagaan Pengelolaan Ekosistem; (2) Memperluas Peluang Ekonomi di dalam/sekitar *Marine Protected Area*; (3) Pembiayaan Berkelanjutan untuk Konservasi dan Mata Pencarian; dan (4) Manajemen Proyek. Melalui **Komponen 3**, LAUTRA menyusun tiga strategi pembiayaan, termasuk strategi pembiayaan berkelanjutan bagi UMKM dalam kerangka ekonomi biru. Rekomendasi utamanya: penguatan kapasitas UMKM pesisir melalui literasi keuangan dan akses pembiayaan untuk praktik usaha berkelanjutan. Inilah dasar pelaksanaan pelatihan ini oleh Bappenas — ICCTF melalui IMFEA.

Contoh ekonomi biru di Kepulauan Gili, Lombok

Seorang penyedia homestay di Gili Trawangan menerapkan praktik hemat air, pengelolaan sampah plastik, dan bekerja sama dengan operator wisata selam yang menjaga terumbu karang. Homestay yang bersih dan ramah lingkungan justru lebih laku di pasaran wisatawan yang peduli lingkungan — ini contoh nyata ekonomi biru menghasilkan pendapatan sekaligus menjaga ekosistem. Seorang pembudidaya rumput laut di pesisir Lombok memilih metode budidaya

yang tidak merusak terumbu karang dan memasarkan produk olahan bernilai tambah, sehingga pendapatan naik tanpa menggerus sumber daya.

1.5 Kriteria Eligible UMKM untuk Akses Pembiayaan

Banyak UMKM gagal mengakses pembiayaan formal karena berstatus **non-eligible**.

Untuk menjadi *eligible*, UMKM perlu memenuhi empat kriteria berikut:

Kriteria	Penjelasan	Contoh Dokumen/Bukti
Kepatuhan hukum	Usaha terdaftar dan legal	IUMK, NIB, NPWP, KTP pemilik
Relevansi sektor	Sektor usaha sesuai skema pembiayaan	Perikanan, pariwisata bahari, kerajinan, pangan local
Kesehatan keuangan dasar	Usaha menghasilkan pendapatan dan mampu membayar	Laporan keuangan sederhana, arus kas, proyeksi
Praktik berkelanjutan	Praktik ramah lingkungan & sosial	Pengelolaan limbah, diversifikasi, kepatuhan konservasi

Modul M2–M8 akan membantu Anda memenuhi keempat kriteria tersebut secara bertahap: mulai dari pencatatan (M2), pelaporan (M3), perencanaan (M4), penilaian kelayakan (M5), pemilihan pembiayaan (M6), persiapan dokumen (M7), hingga praktik berkelanjutan dan rencana aksi (M8). Setiap modul membawa Anda satu langkah lebih dekat ke status *eligible* dan akhirnya naik kelas usaha.

1.6 Peta Jalan Modul M1–M8

Modul	Judul	Inti Pembelajaran
M1	Pengantar Literasi & Inklusi Keuangan & Ekonomi Biru	Konsep dasar & kriteria eligible
M2	Pemisahan Keuangan Usaha & Pribadi; Pencatatan Harian	Buku kas & kebiasaan mencatat
M3	Laporan Keuangan Sederhana & Profil Usaha	Laba rugi, arus kas, SAK EMKM
M4	Perencanaan Keuangan & DSCR	Proyeksi & kemampuan membayar
M5	Bankability & Kesehatan Keuangan	Self-assessment kelayakan
M6	Instrumen & Saluran Pembiayaan	KUR, syariah, mikrofinansial, dll.
M7	Persiapan Dokumen & Simulasi Pengajuan	Klinik dokumen & pengajuan
M8	Praktik Berkelanjutan & Rencana Aksi	Naik kelas UMKM & ekonomi biru

Modul-modul ini dirancang berurutan: setiap modul menjadi landasan modul berikutnya. Namun peserta juga dapat kembali ke modul tertentu jika ingin memperdalam suatu keterampilan. Karena materi ini akan dikembangkan menjadi paparan PPT, struktur tiap modul sengaja dibuat modular: Deskripsi, Tujuan, Indikator, Pokok Bahasan, Materi, Latihan, dan Rangkuman.

Kesalahan Umum

Banyak UMKM menganggap "asal usaha jalan dan ada uang kas, tidak perlu repot literasi keuangan". Padahal tanpa literasi, uang kas yang banyak belum tentu berarti untung, dan keputusan mengambil pinjaman tanpa perhitungan bisa membebani usaha. Literasi keuangan bukan beban, melainkan pelindung usaha.

Studi Kasus Kontekstual — Menaikkan Homestay Gili Menjadi Eligible

Latar usaha: Bu Halimah mengelola 4 kamar homestay di Gili Air, berdiri 4 tahun, omzet rata-rata Rp 18 juta/bulan di musim ramai (Juni–Agustus) dan Rp 7 juta/bulan di musim sepi. Sejauh ini ia mengelola uang secara tunai, satu dompet untuk usaha dan rumah, belum punya NIB, dan tidak pernah mencatat secara rapi. Ia ingin mengajukan KUR Rp 80 juta untuk renovasi 2 kamar & menambah layanan paket selam, tetapi pengajuannya ditolak bank karena dokumen tidak lengkap dan arus kas usaha tidak terlihat jelas.

Diagnosis

- Kepatuhan hukum: belum ada NIB/NPWP usaha → belum eligible.
- Relevansi sektor: pariwisata bahari — sesuai skema KUR & ekonomi biru.
- Kesehatan keuangan dasar: tidak ada laporan keuangan → tidak bisa dibuktikan.
- Praktik berkelanjutan: sudah ada pengelolaan sampah dasar tetapi belum didokumentasikan.

Rencana perbaikan (dijabarkan di modul berikutnya)

Bu Halimah akan: (1) mengurus NIB & NPWP; (2) memisahkan rekening & dompet usaha; (3) mulai buku kas harian; (4) menyusun tiga laporan keuangan; (5) menghitung DSCR; (6) mendokumentasikan praktik berkelanjutan. Setiap langkah

ini dibahas di modul M2–M8. Pada akhir modul, Bu Halimah diharapkan kembali menjadi *eligible* dan pengajuan KUR-nya disetujui. Ikuti perjalanan Bu Halimah di setiap modul sebagai contoh terpadu.

Pertanyaan refleksi kasus

Menurut Anda, dari empat kriteria eligible, mana yang paling cepat diperbaiki Bu Halimah? Mana yang paling lama? Diskusikan dengan rekan belajar.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Berikut yang BUKAN merupakan ciri UMKM yang melek keuangan adalah ...
 - a) Mencatat pendapatan dan pengeluaran usaha
 - b) Memisahkan uang usaha dan pribadi
 - c) Meminjam dari rentenir karena dianggap lebih cepat
 - d) Memilih sumber pendanaan yang sesuai kebutuhan
2. Kesenjangan antara inklusi keuangan (80,51%) dan literasi keuangan (66,46%) pada SNLIK 2025 menunjukkan bahwa ...
 - a) Semua pengguna produk keuangan sudah memahami produknya
 - b) Banyak pengguna produk keuangan belum memahami karakteristik produknya
 - c) Literasi keuangan lebih tinggi dari inklusi
 - d) Inklusi keuangan tidak penting
3. Komponen 3 LAUTRA menghasilkan tiga *financing strategies*, salah satunya strategi pembiayaan bagi ...
 - a) Korporasi besar B. UMKM dalam kerangka ekonomi biru C. Pemerintah daerah D. Bank asing
4. Berikut yang termasuk peluang ekonomi biru bagi UMKM pesisir NTB adalah ...
 - a) Ekowisata bahari
 - b) Penangkapan ikan berlebihan

- c) Membuang limbah ke laut
- d) Mengganti laut dengan tambak

5. Salah satu empat kriteria *eligible* UMKM adalah ...

- a) Memiliki banyak media sosial
- b) Kesehatan keuangan dasar
- c) Warna logo menarik
- d) Jumlah karyawan besar

Essay

6. Jelaskan dengan bahasa Anda sendiri perbedaan antara literasi keuangan dan inklusi keuangan.

7. Sebutkan dua contoh praktik ekonomi biru yang dapat Anda terapkan di usaha Anda, dan jelaskan manfaatnya.

8. Mengapa UMKM yang berstatus *non-eligible* sulit mengakses pembiayaan formal? Jelaskan minimal 2 alasan.

Kunci Jawaban

1.C 2.B 3.B 4.A 5.B. Essay: dinilai fasilitator berdasarkan pemahaman konsep literasi (mengerti), inklusi (akses), contoh ekonomi biru (mis. pengelolaan sampah, ekowisata ramah lingkungan), dan alasan non-eligible (tidak ada laporan keuangan, dokumen usaha tidak lengkap, sektor/praktik tidak sesuai).

G. Glosarium Mini

- **Literasi keuangan** — pengetahuan & keterampilan mengelola keuangan secara sehat.
- **Inklusi keuangan** — akses terhadap layanan keuangan formal yang layak dan sesuai kebutuhan.
- **Ekonomi biru** — pemanfaatan sumber daya laut secara berkelanjutan untuk ekonomi & pelestarian.
- **LAUTRA** — Lautan Sejahtera, proyek Oceans for Prosperity Pemerintah Indonesia–Bank Dunia.
- **Eligible** — memenuhi syarat/kriteria untuk sesuatu (di sini: akses pembiayaan).
- **SNLIK** — Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (OJK & BPS).

H. Refleksi Pembelajaran

Jawablah pertanyaan refleksi berikut untuk diri sendiri:

- Dari profil usaha Anda saat ini, kriteria *eligible* mana yang sudah terpenuhi dan mana yang belum?
- Satu kebiasaan keuangan apa yang akan Anda mulai perbaiki minggu ini?
- Peluang ekonomi biru apa yang paling realistis Anda terapkan dalam 6 bulan ke depan?

I. Rangkuman

Literasi keuangan adalah kemampuan memahami dan mengelola keuangan, sementara inklusi keuangan adalah akses terhadap layanan keuangan formal. Keduanya saling melengkapi. SNLIK 2025 menunjukkan masih ada kesenjangan sekitar 14 persen antara inklusi (80,51%) dan literasi (66,46%). UMKM pesisir perlu melek keuangan untuk menghadapi pendapatan musiman dan keterbatasan akses.

Ekonomi biru dan program LAUTRA membuka peluang diversifikasi mata pencarian berkelanjutan. Untuk mengakses pembiayaan formal, UMKM harus memenuhi empat kriteria *eligible*: kepatuhan hukum, relevansi sektor, kesehatan keuangan dasar, dan praktik berkelanjutan. Modul berikutnya akan membekali Anda keterampilan teknis untuk memenuhi kriteria tersebut, dimulai dari memisahkan keuangan usaha dan pribadi serta mencatat transaksi harian.

J. Lembar Kerja Mandiri — Diagnostik Literasi & Kelayakan

J.1 Diagnosis Literasi Keuangan Pribadi/Usaha

Beri tanda V pada kolom yang sesuai. Jujurlah — ini untuk kebaikan usaha Anda.

Pernyataan	Sudah	Sebagian	Belum
Saya tahu berapa pendapatan & pengeluaran usaha bulan lalu			
Saya memisahkan uang usaha dan pribadi			
Saya mencatat transaksi usaha setiap hari			
Saya punya laporan laba rugi & arus kas			
Saya memahami bunga pinjaman & cara angsuran			
Saya punya dana cadangan musim sepi			
Saya tahu SLIK OJK saya lancar			
Saya menerapkan praktik ramah lingkungan			

J.2 Pemetaan Usaha ke Ekonomi Biru

Aspek Usaha Saya	Isian
Sektor usaha	
Produk/jasa utama	
Sumber daya laut/pesisir yang digunakan	
Risiko lingkungan yang dihadapi	
Praktik berkelanjutan yang sudah/sedang dilakukan	
Peluang ekonomi biru yang bisa dikembangkan	

J.3 Checklist "Apakah Usaha Saya Sudah Eligible?"

Kriteria Eligible	Status (Sudah/Belum)	Bukti/Dokumen
Kepatuhan hukum (IUMK/NIB, NPWP, KTP)		
Relevansi sektor (perikanan/pariwisata/kerajinan)		

Kriteria Eligible	Status (Sudah/Belum)	Bukti/Dokumen
Kesehatan keuangan dasar (laporan keuangan)		
Praktik berkelanjutan		

Rubrik Diagnosis

Skor "Sudah" pada J.1: 7–8 = literasi baik; 4–6 = sedang, perlu pelatihan; <4 = rendah, fokus pada modul dasar. Pada J.3, jika ada kolom "Belum", itulah prioritas perbaikan di modul berikutnya.

J.4 Studi Kasus: Homestay Belum Eligible vs Sudah Eligible

Belum eligible: Bu Aini punya homestay di Gili Air, usaha 3 tahun, tidak punya NIB, tidak catat keuangan, uang usaha-pribadi campur, pernah telat bayar pinjaman koperasi. Pengajuan KUR ditolak karena dokumen tidak lengkap & SLIK tidak lancar.

Sudah eligible: Pak Joko punya wisata selam, NIB & NPWP lengkap, catat buku kas harian, punya laporan keuangan sederhana, DSCR 2,1, SLIK lancar, praktik *reef-friendly*. Pengajuan KUR Rp 50 juta disetujui dalam 5 hari kerja. Pelajaran: kelayakan dibangun dari kebiasaan, bukan kebetulan.

MODUL 2 — PEMISAHAN KEUANGAN USAHA & PRIBADI SERTA PENCATATAN HARIAN

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul ini melatih kebiasaan paling dasar namun paling sering diabaikan UMKM: **memisahkan keuangan usaha dan pribadi**, lalu **mencatat setiap transaksi harian**. Anda akan belajar menggunakan buku kas sederhana, membedakan arus kas masuk dan keluar, menyusun rekapitulasi kas mingguan, serta menghindari kesalahan umum pencatatan. Modul ini berbasis praktik: ada contoh kasus Bu Halimah (homestay & wisata selam di Gili Air) yang akan Anda ikuti langkah demi langkah.

B. Tujuan/Hasil Belajar

Setelah modul ini, peserta mampu:

1. Memisahkan rekening dan uang usaha dari keuangan pribadi.
2. Mencatat transaksi harian ke dalam buku kas (penerimaan dan pengeluaran).
3. Menghitung saldo berjalan dan menyusun rekapitulasi kas mingguan.
4. Mengidentifikasi kesalahan umum pencatatan dan cara menghindarinya.
5. Menggunakan QRIS dan rekening usaha untuk meninggalkan jejak transaksi.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat menjelaskan minimal 3 dampak negatif mencampur uang usaha dan pribadi.
- Peserta dapat mengisi buku kas harian minimal selama 1 minggu dengan benar.
- Peserta dapat menghitung saldo akhir kas mingguan.
- Peserta dapat membedakan biaya usaha dan *prive*.

D. Pokok Bahasan

- 2.1 Mengapa Uang Usaha dan Pribadi Harus Dipisah
- 2.2 Membuka Rekening & Dompot Terpisah
- 2.3 Mengenal Buku Kas Sederhana
- 2.4 Mencatat Arus Kas Masuk dan Keluar
- 2.5 Membedakan Biaya Usaha, Prive, dan Investasi
- 2.6 Latihan Praktik: Pencatatan Kas Mingguan
- 2.7 Rekapitulasi Kas Bulanan

E. Materi

2.1 Mengapa Uang Usaha dan Pribadi Harus Dipisah

Banyak pelaku UMKM pesisir menggunakan satu dompet untuk segala hal: uang hasil jasa selama dipakai belanja kebutuhan rumah, uang jajan anak diambil dari kas homestay, atau untung usaha sulit dibedakan dari pribadi. Akibatnya, pemilik tidak tahu berapa untung sebenarnya, apakah usaha sehat, dan berapa modal yang berputar. Pemilik juga tidak bisa membuktikan kelayakan usahanya kepada bank karena arus kas usaha tidak terlihat jelas.

Dampak mencampur keuangan usaha dan pribadi

1. Tidak tahu laba rugi sebenarnya.
2. Sulit menyusun laporan keuangan.
3. Risiko "makan" modal usaha.
4. Bank menolak pengajuan kredit karena arus kas usaha tidak terlihat jelas.
5. Pajak usaha sulit dihitung dengan benar.

Prinsip dasar: **uang usaha adalah milik usaha, bukan milik pribadi pemilik**. Pemilik boleh mengambil uang dari usaha, tetapi melalui mekanisme yang jelas — yaitu *prive* (penarikan pribadi) yang dicatat secara transparan. Dengan demikian, laba usaha tetap akurat dan keputusan keuangan bisa diambil berdasarkan data yang benar.

2.2 Membuka Rekening dan Dompot Terpisah

Langkah praktis memisahkan keuangan:

1. Sediakan dompet/box terpisah untuk uang kas usaha.
2. Buka rekening bank atas nama usaha (atau rekening pribadi yang khusus hanya untuk usaha).
3. Aktifkan QRIS atas nama usaha agar penerimaan non-tunai langsung masuk ke rekening usaha.
4. Setiap penarikan untuk keperluan pribadi dicatat sebagai *prive*, bukan dianggap biaya usaha.
5. Simpan bukti transaksi (struk, nota, kuitansi) dalam map atau ampas sesuai bulan.
6. Tentukan jadwal tetap untuk mencatat (mis. setiap akhir hari).

Tips sederhana

Jika belum punya rekening bank, mulailah dengan dua kotak uang berbeda di rumah: satu untuk uang usaha, satu untuk uang rumah. Pisahkan juga buku catatan. Konsistensi lebih penting daripada kerumitan alat.

2.3 Mengenal Buku Kas Sederhana

Buku kas adalah catatan sederhana yang mencatat setiap uang masuk dan keluar usaha. Buku kas bisa di buku fisik berpetak, di buku tulis biasa dengan garis, atau di aplikasi spreadsheet ponsel. Format minimal buku kas:

Tanggal	Keterangan	Kas Masuk (Rp)	Kas Keluar (Rp)	Saldo (Rp)
01/07	Saldo awal	—	—	1.000.000

Tanggal	Keterangan	Kas Masuk (Rp)	Kas Keluar (Rp)	Saldo (Rp)
01/07	Penjualan tiket selam	500.000	—	1.500.000
02/07	Beli bahan bakar kapal	—	200.000	1.300.000
03/07	Penjualan aksesoris Mutiara	350.000	—	1.650.000
04/07	Prive (pengambilan pribadi)	—	300.000	1.350.000

Catatan penting: (a) setiap transaksi dicatat pada hari yang sama; (b) kolom saldo diisi berjalan (saldo sebelumnya + kas masuk – kas keluar); (c) *prive* dicatat di kolom kas keluar agar tidak dianggap biaya operasional; (d) selisih antara catatan dan uang fisik harus segera dijelaskan (cek apakah ada transaksi yang belum dicatat).

2.4 Mencatat Arus Kas Masuk dan Keluar

Arus kas masuk (*cash in*) adalah semua uang yang masuk ke usaha: penjualan jasa selam, sewa homestay, penjualan kerajinan, pelunasan piutang, atau setoran modal. **Arus kas keluar** (*cash out*) adalah semua uang yang keluar: beli bahan baku, gaji, bahan bakar, listrik, cicilan, pajak, dan *prive*. Membedakan keduanya dengan jelas membantu Anda melihat pola pendapatan dan pengeluaran, serta merencanakan kas musiman.

Kategori	Contoh untuk Usaha Pesisir
Kas masuk — penjualan	Sewa homestay, jasa selam, penjualan kerajinan, dagangan perikanan

Kategori	Contoh untuk Usaha Pesisir
Kas masuk — lain	Setoran modal, penerimaan pinjaman, pelunasan piutang
Kas keluar — biaya operasional	Bahan bakar, bahan baku, gaji, listrik, transport, perawatan
Kas keluar — investasi	Pembelian peralatan, renovasi, kendaraan
Kas keluar — prive	Penarikan pemilik untuk keperluan pribadi
Kas keluar — cicilan	Angsuran pinjaman/pembiayaan

Tips membedakan biaya usaha vs prive

Biaya usaha = pengeluaran untuk menghasilkan pendapatan (bahan bakar kapal, bahan kerajinan, gawai karyawan). Prive = pengambilan pemilik untuk keperluan pribadi (belanja rumah, sekolah anak). Pencampuran keduanya menyebabkan laporan laba rugi menjadi salah.

2.5 Mencatat Arus Kas Masuk dan Keluar — Contoh Kedua

Kasus kedua: Pak Sanip menjual aksesoris mutiara di Gili Trawangan. Dalam satu hari: penjualan tunai Rp 400.000, QRIS Rp 250.000, beli bahan mutiara Rp 300.000, makan siang pribadi Rp 30.000 (ini *prive*), setor sisa uang ke rekening usaha. Pencatatan:

Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
10/07	Saldo awal	—	—	500.000

Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
10/07	Penjualan tunai	400.000	—	900.000
10/07	Penjualan QRIS	250.000	—	1.150.000
10/07	Beli bahan mutiara	—	300.000	850.000
10/07	Prive (makan siang)	—	30.000	820.000

Perhatikan: makan siang pribadi dicatat sebagai *prive*, bukan biaya usaha. Jika dicampur sebagai biaya usaha, laba akan terlihat lebih kecil dari sebenarnya.

2.6 Latihan Praktik: Pencatatan Kas Mingguan

Kasus: Bu Halimah mengelola homestay dan jasa wisata selama di Gili Air. Berikut transaksinya selama 1 minggu. Lengkapilah buku kas dan hitung saldo akhir.

Data transaksi:

- Senin 1 Juli — Saldo awal Rp 2.000.000; terima sewa homestay Rp 1.200.000.
- Selasa 2 Juli — Beli perlengkapan kamar mandi Rp 250.000.
- Rabu 3 Juli — Terima pembayaran selama 2 orang Rp 1.500.000; bayar bahan bakar kapal Rp 400.000.
- Kamis 4 Juli — Beli air minum & sabun Rp 120.000.
- Jumat 5 Juli — Terima sewa homestay Rp 900.000; ambil *prive* Rp 500.000.
- Sabtu 6 Juli — Bayar bantuan kebersihan Rp 150.000.
- Minggu 7 Juli — Terima penjualan merchandise Rp 350.000.

Jawaban/contoh pengisian:

Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
01/07	Saldo awal	—	—	2.000.000
01/07	Sewa homestay	1.200.000	—	3.200.000
02/07	Perlengkapan kamar	—	250.000	2.950.000
03/07	Pendapatan selama	1.500.000	—	4.450.000
03/07	Bahan bakar kapal	—	400.000	4.050.000
04/07	Air minum & sabun	—	120.000	3.930.000
05/07	Sewa homestay	900.000	—	4.830.000
05/07	Prive	—	500.000	4.330.000
06/07	Bantuan kebersihan	—	150.000	4.180.000
07/07	Penjualan merchandise	350.000	—	4.530.000

Total kas masuk mingguan = Rp 5.150.000. Total kas keluar mingguan (termasuk prive) = Rp 1.420.000. **Saldo akhir = Rp 4.530.000.** Jika dihitung tanpa prive, total biaya operasional murni = Rp 920.000.

2.7 Rekapitulasi Kas Bulanan

Pada akhir bulan, rekapitulasi kas mingguan menjadi ringkasan bulanan. Ini menjadi dasar menyusun laporan laba rugi dan arus kas di Modul 3. Rekapitulasi minimal memuat: total pemasukan, total pengeluaran (dipisah biaya operasional, investasi,

prive, cicilan), dan saldo akhir. Bandingkan dengan uang fisik di kas dan saldo rekening — harus sama.

Kesalahan Umum

1) Tidak mencatat transaksi kecil ("wah kecil, nanti saja") sehingga saldo tidak cocok. 2) Mencatat prive sebagai biaya usaha. 3) Mencampur uang tunai dan rekening tanpa rekonsiliasi. 4) Hanya mencatat kas keluar, lupa kas masuk. 5) Menunda pencatatan hingga akhir bulan sehingga banyak yang lupa.

Studi Kasus Lanjutan — Bu Halimah Mulai Mencatat Kas

Melanjutkan kasus di Modul 1, Bu Halimah kini menerapkan langkah pertama: ia membuka rekening bank khusus usaha, mengaktifkan QRIS atas nama homestay, dan menyediakan buku kas harian. Berikut catatan minggu pertamanya (musim ramai):

Tgl	Keterangan	Masuk (Rp)	Keluar (Rp)	Saldo (Rp)
01/07	Saldo awal	—	—	2.500.000
01/07	Sewa 2 kamar (QRIS)	1.800.000	—	4.300.000
02/07	Sewa 1 kamar (tunai)	900.000	—	5.200.000
02/07	Beli sabun & perlengkapan kamar	—	350.000	4.850.000
03/07	Prive (belanja rumah)	—	500.000	4.350.000
04/07	Bayar kebersihan	—	150.000	4.200.000
05/07	Sewa 2 kamar (QRIS)	1.800.000	—	6.000.000

Total kas masuk = Rp 4.500.000; total keluar (termasuk prive) = Rp 1.000.000; saldo akhir = Rp 6.000.000. Bu Halimah kini bisa melihat arus kas usahanya dengan jelas untuk pertama kalinya. Prive dicatat terpisah agar tidak mengaburkan biaya operasional. Inilah fondasi laporan keuangan di Modul 3.

Pelajaran kasus

Hanya dalam satu minggu mencatat, Bu Halimah menyadari pengeluaran perlengkapan kamar cukup besar dan bisa dioptimalkan. Pencatatan membuka mata terhadap pola keuangan yang sebelumnya tersembunyi.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Jika saldo awal Rp 1.500.000, kas masuk Rp 800.000, dan kas keluar Rp 600.000, maka saldo akhir adalah ...

A. Rp 900.000 B. Rp 1.300.000 C. Rp 1.700.000 D. Rp 2.100.000

2. Pengambilan uang usaha oleh pemilik untuk keperluan pribadi dicatat sebagai ...

A. Biaya operasional B. Pendapatan C. Prive D. Utang

3. Manfaat memisahkan uang usaha dan pribadi antara lain ...

A. Lebih mudah mengetahui laba rugi usaha sebenarnya

B. Bank lebih mudah menilai kelayakan kredit

C. Mencegah modal usaha tergerus

D. Semua benar

4. Pembelian kamera underwater untuk usaha wisata selam dicatat sebagai ...

A. Prive B. Biaya operasional C. Investasi aset D. Pendapatan

Essay & Praktik

5. Jelaskan 3 dampak negatif jika uang usaha dan pribadi terus dicampur.

6. Sebutkan 2 kesalahan umum dalam pencatatan kas dan cara menghindarinya.

7. Lakukan pencatatan buku kas mingguan untuk usaha Anda sendiri selama minggu ini menggunakan template pada Lampiran A.

Kunci Jawaban

1.C ($1.500.000 + 800.000 - 600.000 = 1.700.000$) 2.C 3.D 4.C. Essay/praktik dinilai fasilitator.

G. Glosarium Mini

- **Buku kas** — catatan harian uang masuk dan keluar usaha.
- **Arus kas masuk** — uang yang masuk ke usaha.
- **Arus kas keluar** — uang yang keluar dari usaha.
- **Prive** — penarikan pemilik untuk keperluan pribadi.
- **Saldo berjalan** — sisa uang setelah setiap transaksi.
- **QRIS** — kode QR standar Indonesia untuk pembayaran digital.

H. Refleksi Pembelajaran

- Apakah uang usaha dan pribadi Anda sudah terpisah? Jika belum, kapan akan mulai?
- Berapa total kas masuk dan keluar usaha Anda minggu lalu?
- Kesalahan pencatatan apa yang paling sering Anda lakukan?

I. Rangkuman

Memisahkan keuangan usaha dan pribadi adalah langkah pertama menuju usaha yang sehat. Gunakan dompet/rekening terpisah, aktifkan QRIS atas nama usaha, dan catat setiap transaksi hari itu juga. Buku kas minimal berisi tanggal, keterangan, kas masuk, kas keluar, dan saldo berjalan. *Prive* dicatat sebagai kas keluar agar laba usaha tidak keliru. Bedakan biaya operasional, investasi, dan prive. Dengan kebiasaan mencatat harian yang konsisten, Anda sudah memiliki dasar untuk menyusun laporan keuangan sederhana di Modul 3.

J. Lembar Kerja Mandiri — Pencatatan Kas

J.1 Contoh Terbimbing: Kerajinan Batok Kelapa (Pemenang Barat)

Pak Wawan membuat gantungan kunci dari batok kelapa. Transaksi 1 hari: jual 20 buah @ Rp 15.000 (tunai Rp 200.000, QRIS Rp 100.000); beli batok bahan baku Rp 150.000; benang & paku Rp 25.000; makan siang pribadi Rp 20.000. Lengkapi buku kas:

Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
12/07	Saldo awal	—	—	300.000
12/07	Penjualan tunai			
12/07	Penjualan QRIS			
12/07	Beli batok bahan baku			
12/07	Benang & paku			
12/07	Prive (makan siang)			

Kunci: masuk tunai 200.000 + QRIS 100.000 = 300.000; keluar 150.000 + 25.000 + 20.000 = 195.000; saldo akhir = 300.000 + 300.000 – 195.000 = Rp 405.000.

J.2 Contoh Terbimbing: Perdagangan Hasil Perikanan

Bu Marni membeli ikan dari nelayan dan menjual ke pengepul. Sehari: beli ikan Rp 600.000; jual ke pengepul Rp 780.000 (transfer); ongkos es Rp 30.000; bensin Rp 40.000; ambil prive Rp 50.000; saldo awal Rp 500.000. Saldo akhir = 500.000 + 780.000 – (600.000+30.000+40.000+50.000) = Rp 560.000.

J.3 Lembar Kerja: Buku Kas Harian Usaha Saya (7 hari)

Tgl	Keterangan	Kas Masuk (Rp)	Kas Keluar (Rp)	Saldo (Rp)

J.4 Lembar Kerja: Rekap Kas Mingguan

Komponen	Jumlah (Rp)
Total kas masuk minggu ini	
Total biaya operasional	
Total investasi aset	
Total prive	
Saldo akhir kas	

Komponen	Jumlah (Rp)
Cocok dengan uang fisik? (Ya/Tidak)	

J.5 Lembar Kerja: Klasifikasi Pengeluaran

Tuliskan 5 pengeluaran usaha Anda minggu ini, lalu tentukan apakah biaya operasional, investasi, atau prive:

No	Pengeluaran	Jumlah (Rp)	Operasional/Investasi/Prive

Self-Check 10 Kesalahan Buku Kas

Centang yang Anda alami: (1) tidak catat transaksi kecil; (2) prive dicampur biaya; (3) tunda catat ke akhir bulan; (4) lupa catat kas masuk; (5) tidak rekonsiliasi tunai vs rekening; (6) tidak simpan struk; (7) salah hitung saldo; (8) campur usaha-pribadi; (9) tidak catat QRIS; (10) tidak tentukan jadwal catat. Semakin sedikit centang, semakin baik.

MODUL 3 — PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA & PROFIL USAHA

A. Deskripsi Singkat Modul

Dari catatan harian di Modul 2, Anda akan menyusun **laporan keuangan sederhana** — laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan posisi keuangan — sesuai standar SAK EMKM, serta menyusun **profil usaha** sebagai dokumen pengenalan usaha kepada lembaga keuangan. Modul ini berisi contoh hitung penuh untuk usaha wisata selam Pak Nardi dan latihan praktik menggunakan data usaha Anda sendiri.

B. Tujuan/Hasil Belajar

1. Menyusun laporan laba rugi sederhana.
2. Menyusun laporan arus kas sederhana.
3. Menyusun laporan posisi keuangan (neraca) sederhana.
4. Menjelaskan dasar SAK EMKM dan kriteria UMKM.
5. Menyusun profil usaha UMKM 1–2 halaman.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat membedakan laba rugi dengan arus kas.
- Peserta dapat menyusun ketiga laporan dari data kasus.
- Peserta dapat menyusun profil usaha 1 halaman.

D. Pokok Bahasan

- 3.1 Mengenal SAK EMKM untuk UMKM
- 3.2 Laporan Laba Rugi
- 3.3 Laporan Arus Kas
- 3.4 Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

- 3.5 Hubungan Tiga Laporan
- 3.6 Profil Usaha UMKM

E. Materi

3.1 Mengenal SAK EMKM untuk UMKM

SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah standar akuntansi yang disusun oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) khusus untuk UMKM, sehingga lebih sederhana daripada standar korporasi. SAK EMKM hanya mewajibkan tiga komponen laporan keuangan: (1) **laporan posisi keuangan**, (2) **laporan laba rugi**, dan (3) **catatan atas laporan keuangan**. Untuk UMKM yang transaksinya sederhana, laporan arus kas juga sangat dianjurkan agar arus uang terlihat jelas oleh bank.

Berdasarkan PP Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM, kriteria UMKM berdasarkan modal usaha (di luar tanah dan bangunan tempat usaha) atau hasil penjualan/omzet tahunan:

Kategori	Modal Usaha	atau Omzet Tahunan
Usaha mikro	maksimal Rp 1 miliar	maksimal Rp 2 miliar
Usaha kecil	Rp 1–5 miliar	Rp 2–15 miliar
Usaha menengah	Rp 5–10 miliar	Rp 15–50 miliar

Mengetahui kategori usaha Anda penting untuk menentukan skema pembiayaan yang sesuai (mis. KUR Mikro untuk usaha mikro) dan untuk menyusun laporan keuangan pada level yang tepat.

3.2 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi menunjukkan **pendapatan dikurangi biaya** selama satu periode. Bedakan dengan arus kas: laba rugi mengakui pendapatan/biaya saat terjadi transaksi, bukan saat uang diterima/dibayar. Misalnya, jika Anda menjual tiket selam yang akan dibayar wisatawan bulan depan, pendapatan sudah diakui sekarang (sebagai piutang), meski uang belum diterima.

Kasus: Usaha wisata selam Pak Nardi, periode Juli 2026.

Komponen	Jumlah (Rp)
Pendapatan jasa selam (40 penyelam × Rp 350.000)	14.000.000
Pendapatan sewa kamera underwater	2.000.000
Total Pendapatan	16.000.000
Bahan bakar kapal	(3.500.000)
Gaji kru kapal	(2.500.000)
Biaya penyewaan tabung oksigen	(1.800.000)
Makan & logistik trip	(1.200.000)
Total Biaya Operasional	(9.000.000)
Laba Bersih	7.000.000

Catatan

Prive TIDAK termasuk biaya operasional. Prive adalah pembagian laba, bukan biaya usaha. Memasukkan prive sebagai biaya akan mengecilkan laba sebenarnya dan menyesatkan bank. Juga, pembelian kamera (investasi aset jangka panjang) bukan biaya operasional — lihat laporan arus kas.

3.3 Laporan Arus Kas

Laporan arus kas menunjukkan pergerakan uang tunai nyata. Mengapa penting? Karena usaha bisa untung (laba) tetapi tunainya habis karena uang tertahan di piutang atau dipakai beli aset. Bank sangat memperhatikan arus kas untuk menilai kemampuan bayar.

Arus Kas	Jumlah (Rp)
Saldo awal kas	2.000.000
Penerimaan dari pelanggan (tunai & QRIS)	15.000.000
Pembayaran bahan bakar, gaji, tabung, logistik	(9.000.000)
Pembelian kamera underwater (investasi)	(2.500.000)
Prive	(2.000.000)
Saldo akhir kas	3.500.000

Perhatikan: laba bersih Rp 7.000.000, tetapi kas akhir hanya Rp 3.500.000 karena sebagian digunakan investasi kamera dan *prive*. Inilah pentingnya kedua laporan saling melengkapi.

3.4 Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

Neraca adalah foto keuangan usaha pada tanggal tertentu, terdiri atas **Aset = Kewajiban + Modal**. Aset adalah milik usaha (kas, piutang, peralatan). Kewajiban adalah utang usaha. Modal adalah modal pemilik ditambah laba yang ditahan.

Aset	Rp	Kewajiban & Modal	Rp
Kas & Bank	3.500.000	Utang supplier	1.000.000
Piutang wisatawan	1.000.000	Modal awal	5.000.000
Peralatan selam & kapal	8.500.000	Laba ditahan	7.000.000
Total Aset	13.000.000	Total Kewajiban & Modal	13.000.000

Total Aset harus sama dengan Total Kewajiban + Modal. Jika tidak sama, berarti ada pencatatan yang belum lengkap — periksa kembali buku kas Anda. Persamaan akuntansi dasar: **Aset = Kewajiban + Modal** selalu berlaku.

3.5 Hubungan Tiga Laporan

Ketiga laporan saling terhubung: (a) laba rugi menghasilkan **laba bersih** yang masuk ke laba ditahan di neraca; (b) arus kas menjelaskan mengapa kas di neraca berubah dari saldo awal ke akhir; (c) neraca merangkum posisi pada tanggal tertentu. Bank melihat ketiganya secara bersama untuk menilai kesehatan dan kemampuan bayar. UMKM yang hanya bisa menunjukkan "buku kas" tanpa laba rugi dan neraca akan dinilai kurang siap.

Ringkasnya

Laba rugi = untung/rugi periode ini. Arus kas = uang tunai masuk-keluar. Neraca = posisi/kekayaan usaha saat ini. Ketiganya dibangun dari buku kas harian Anda.

3.6 Profil Usaha UMKM

Profil usaha adalah dokumen pengenalan singkat (1–2 halaman) yang menjawab pertanyaan bank: "Usaha ini apa, milik siapa, sejak kapan, di mana, berapa omzet, dan bagaimana prospeknya?" Struktur profil usaha:

- Identitas usaha: nama usaha, pemilik, NIB/IUMK, NPWP, alamat, kontak.
- Deskripsi usaha: sektor (mis. wisata selam bahari), produk/jasa, pasar pelanggan.
- Profil operasional: lokasi, tenaga kerja, kapasitas, musim ramai/sepi.
- Ringkasan keuangan: omzet rata-rata bulanan, laba, aset, utang.
- Praktik berkelanjutan: pengelolaan limbah, kemitraan konservasi, diversifikasi.
- Rencana & kebutuhan pembiayaan: tujuan pinjaman dan rencana penggunaan dana.

Contoh profil singkat

UD Bunga Laut (Gili Trawangan) — penyedia jasa wisata selam dan sewa peralatan, berdiri 2019, 5 karyawan, omzet rata-rata Rp 45 juta/bulan, menerapkan praktik *reef-friendly diving* dan kerjasama dengan Pokmaswas. Mengajukan KUR Rp 100 juta untuk penambahan peralatan selam dan perbaikan kapal.

Kesalahan Umum

1) Mencampur arus kas dengan laba rugi ("uang masih ada berarti pasti untung"). 2) Lupa mencatat piutang/utang sehingga neraca tidak seimbang. 3) Profil usaha terlalu panjang dan tidak fokus pada data yang bank butuhkan. 4) Tidak menyertakan praktik berkelanjutan padahal ini nilai tambah untuk pembiayaan biru.

Studi Kasus Lanjutan — Bu Halimah Menyusun Laporan Keuangan

Dari catatan kas sebulan, Bu Halimah menyusun laporan keuangan sederhana. Ringkasan bulan Juli (musim ramai): pendapatan sewa homestay Rp 18.000.000; biaya perlengkapan & kebersihan Rp 1.800.000; biaya listrik & air Rp 1.200.000; gaji bantuan Rp 1.500.000; beli 2 set handuk baru (investasi) Rp 1.000.000; prive Rp 4.000.000; saldo awal kas Rp 2.500.000; peralatan homestay nilai buku Rp 12.000.000; modal awal Rp 12.500.000.

Laporan Laba Rugi Bu Halimah

Komponen	Jumlah (Rp)
Pendapatan sewa homestay	18.000.000
Biaya perlengkapan & kebersihan	(1.800.000)
Biaya listrik & air	(1.200.000)
Gaji bantuan	(1.500.000)
Total Biaya Operasional	(4.500.000)
Laba Bersih	13.500.000

Catatan: pembelian handuk (Rp 1.000.000) dan prive (Rp 4.000.000) BUKAN biaya operasional. Margin laba bersih = $13.500.000 \div 18.000.000 = 75\%$ — sangat sehat di musim ramai.

Laporan Arus Kas Bu Halimah

Arus Kas	Jumlah (Rp)
Saldo awal kas	2.500.000
Penerimaan dari sewa	18.000.000
Pembayaran biaya operasional	(4.500.000)
Pembelian handuk (investasi)	(1.000.000)
Prive	(4.000.000)
Saldo akhir kas	11.000.000

Laba Rp 13.500.000, tetapi kas akhir Rp 11.000.000 karena sebagian dipakai investasi & prive. Bu Halimah kini punya dua laporan yang saling menjelaskan — inilah yang ingin dilihat bank.

Profil usaha Bu Halimah (ringkas)

Homestay Bunda Laut, Gili Air — 4 kamar, berdiri 2022, 2 karyawan, omzet Rp 18 jt/bulan (ramai), menerapkan pengelolaan sampah & hemat air. Mengajukan KUR Rp 80 jt untuk renovasi 2 kamar & paket selam. Ini profil yang siap ditunjukkan ke bank.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Berdasarkan SAK EMKM, laporan keuangan UMKM sekurangnya terdiri dari ...
A. Neraca & buku besar B. Posisi keuangan, laba rugi, catatan C. Arus kas & neraca saldo D. Laporan perubahan modal saja
2. Usaha dengan modal Rp 750 juta dan omzet Rp 1,8 miliar tergolong ...
A. Usaha mikro B. Usaha kecil C. Usaha menengah D. Usaha besar
3. Jika pendapatan Rp 16.000.000 dan total biaya operasional Rp 9.000.000, maka laba bersih adalah ...
A. Rp 7.000.000 B. Rp 25.000.000 C. Rp 9.000.000 D. Rp 16.000.000
4. Pernyataan yang benar tentang laba rugi vs arus kas ...
A. Laba rugi sama dengan kas yang ada
B. Usaha bisa untung tetapi kas bisa berbeda karena piutang/investasi/prive
C. Arus kas tidak penting bagi bank
D. Prive termasuk biaya operasional
5. Persamaan akuntansi dasar adalah ...
A. Aset = Pendapatan – Biaya B. Aset = Kewajiban + Modal C. Laba = Kas D. Modal = Utang

Praktik

6. Dari buku kas mingguan yang Anda buat di Modul 2, susun: (a) laporan laba rugi bulanan, (b) laporan arus kas, dan (c) profil usaha 1 halaman menggunakan template Lampiran B–E.

Kunci Jawaban

1.B 2.A (modal $\leq$ Rp1M & omzet $\leq$ Rp2M = mikro) 3.A 4.B 5.B. Praktik dinilai fasilitator.

G. Glosarium Mini

- **SAK EMKM** — standar akuntansi keuangan khusus UMKM dari IAI.
- **Laba rugi** — pendapatan dikurangi biaya suatu periode.
- **Arus kas** — pergerakan uang tunai masuk dan keluar.
- **Neraca/posisi keuangan** — posisi aset, kewajiban, modal.
- **Piutang** — uang yang masih harus diterima dari pelanggan.
- **Utang** — kewajiban usaha yang belum dibayar.

H. Refleksi Pembelajaran

- Apakah Anda sudah bisa menyusun laporan laba rugi dari buku kas?
- Berapa laba bersih usaha Anda bulan lalu?
- Profil usaha Anda sudah siap untuk ditunjukkan ke bank?

I. Rangkuman

Laporan keuangan sederhana sesuai SAK EMKM terdiri atas laporan posisi keuangan, laba rugi, dan catatan, ditambah arus kas yang dianjurkan. Laporan laba rugi mengukur untung-rugi (pendapatan – biaya); arus kas mengukur uang tunai nyata; neraca menunjukkan aset = kewajiban + modal. Ketiga laporan saling terhubung dan dibangun dari buku kas harian. Profil usaha merangkum identitas, operasional, keuangan, praktik berkelanjutan, dan kebutuhan pembiayaan. Ketiga laporan plus profil usaha adalah modal utama membuktikan kesehatan keuangan dasar untuk menjadi *eligible*.

J. Lembar Kerja Mandiri — Laporan Keuangan & Profil Usaha

J.1 Latihan Lengkap: Dari Transaksi ke Tiga Laporan

Kasus: Usaha SPA & pijat Bahari Bu Yuni, Juli 2026. Saldo awal kas Rp 1.500.000. Transaksi: (1) pendapatan jasa Rp 9.000.000; (2) beli minyak & bahan spa Rp 1.200.000; (3) gaji terapis Rp 2.500.000; (4) listrik & air Rp 600.000; (5) beli handuk baru (investasi) Rp 1.000.000; (6) prive Rp 1.500.000; (7) utang supplier Rp 500.000 (belum dibayar); (8) modal awal Rp 5.000.000; peralatan spa nilai buku Rp 6.700.000.

a) Laporan Laba Rugi

Komponen	Jumlah (Rp)
Pendapatan jasa spa	
Total Pendapatan	
Biaya bahan spa	
Gaji terapis	
Listrik & air	
Total Biaya Operasional	
Laba Bersih	

Kunci: pendapatan 9.000.000; biaya $1.200.000 + 2.500.000 + 600.000 = 4.300.000$; laba = 4.700.000. Handuk (investasi) & prive BUKAN biaya operasional.

b) Laporan Arus Kas

Arus Kas	Jumlah (Rp)
Saldo awal kas	
Penerimaan dari pelanggan	
Pembayaran bahan, gaji, listrik	
Pembelian handuk (investasi)	
Prive	
Saldo akhir kas	

Kunci: $1.500.000 + 9.000.000 - 4.300.000 - 1.000.000 - 1.500.000 = \text{Rp } 3.700.000.$

c) Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

Aset	Rp	Kewajiban & Modal	Rp
Kas & bank		Utang supplier	
Peralatan spa (nilai buku)		Modal awal	
		Laba ditahan	
Total Aset		Total Kewajiban & Modal	

Kunci: kas 3.700.000 + peralatan 6.700.000 = aset 10.400.000. Kewajiban & modal: utang 500.000 + modal 5.000.000 + laba 4.700.000 = 10.200.000. Selisih 200.000 = perlu cek (catatan: pastikan semua transaksi tercatat).

J.2 Lembar Kerja: Profil Usaha Saya (1 halaman)

Aspek	Isian
Nama usaha	
Pemilik & legalitas (IUMK/NIB, NPWP)	
Alamat & kontak	
Sektor & produk/jasa	
Lokasi & tenaga kerja	
Omzet & laba rata-rata/bulan	
Aset & utang	
Praktik berkelanjutan	
Tujuan & kebutuhan pembiayaan	

Rubrik "Siap Bank / Belum Siap Bank"

SIAP: 3 laporan tersusun & seimbang, profil lengkap, ada praktik berkelanjutan.
 BELUM: neraca tidak seimbang, profil kurang data, belum ada praktik berkelanjutan. Perbaiki sebelum lanjut ke Modul 4.

MODUL 4 — PERENCANAAN KEUANGAN: KEBUTUHAN MODAL & KEMAMPUAN MEMBAYAR (DSCR)

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul ini melatih Anda menyusun **proyeksi keuangan**, menghitung **kebutuhan modal kerja**, dan mengukur **kemampuan membayar** menggunakan rasio DSCR (*Debt Service Coverage Ratio*). Inilah inti pertanyaan bank: "Berapa butuhnya, dan mampu tidak usaha ini membayar cicilan?" Modul ini berisi contoh hitung DSCR untuk beberapa skenario, termasuk skenario yang layak dan tidak layak.

B. Tujuan/Hasil Belajar

1. Menyusun proyeksi pendapatan dan biaya 12 bulan.
2. Menghitung kebutuhan modal kerja.
3. Menghitung DSCR dan menafsirkan kelayakan bayar.
4. Menyusun simulasi pengajuan & angsuran.
5. Merencanakan kas musiman untuk UMKM pesisir.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat membuat proyeksi pendapatan bulanan dengan asumsi yang jelas.
- Peserta dapat menghitung DSCR minimal pada satu kasus.
- Peserta dapat menjelaskan syarat DSCR minimum yang diharapkan bank (umumnya $\geq 1,0-1,5$).

D. Pokok Bahasan

- 4.1 Mengetahui Proyeksi Keuangan
- 4.2 Menghitung Kebutuhan Modal Kerja

- 4.3 Konsep dan Rumus DSCR
- 4.4 Simulasi Pengajuan dan Angsuran
- 4.5 Perencanaan Kas Musiman

E. Materi

4.1 Mengenal Proyeksi Keuangan

Proyeksi keuangan adalah perkiraan pendapatan, biaya, dan arus kas di masa datang, biasanya 12 bulan. Bank meminta proyeksi untuk melihat apakah usaha Anda akan mampu membayar cicilan. Asumsi yang digunakan harus realistis — berbasis data masa lalu, tren, dan musim. Proyeksi yang terlalu optimis tanpa dasar justru menurunkan kepercayaan bank.

Contoh proyeksi pendapatan bulanan usaha wisata selam di Gili Trawangan:

Bulan	Estimasi Trip	Harga/Trip (Rp)	Pendapatan (Rp)
Januari	20	700.000	14.000.000
Februari	18	700.000	12.600.000
Maret	30	700.000	21.000.000
Juli–Agustus (musim ramai)	60/bln	700.000	42.000.000/bln
November–Desember (sepi)	15/bln	700.000	10.500.000/bln
Total setahun (estimasi)	420	—	≈294.000.000

Tips

Sertakan asumsi: jumlah trip, harga, tingkat okupansi homestay, musim. Jelaskan dasar angka. Bank lebih percaya pada angka yang masuk akal daripada angka yang terlalu muluk.

4.2 Menghitung Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja adalah uang yang dibutuhkan untuk menjalankan operasi sehari-hari: membeli bahan baku, membayar gaji, dan menutup selisih waktu antara pengeluaran dan penerimaan. Estimasi sederhana:

Modal kerja $\approx$ (Biaya operasional per bulan $\times$ siklus produksi/piutang) – penerimaan cepat yang tersedia.

Contoh 1: Usaha kerajinan batok kelapa di Pemenang Barat. Biaya operasional Rp 8.000.000/bulan. Bahan baku dibeli tiap awal bulan, penjualan diterima rata-rata 2 minggu kemudian. Maka kebutuhan modal kerja minimum $\approx$ 1 bulan biaya operasional + cadangan = Rp 8.000.000 + Rp 2.000.000 = Rp 10.000.000.

Contoh 2: Usaha wisata selam. Biaya operasional Rp 9.000.000/bulan. Pendapatan diterima tunai di tempat (siklus cepat), tetapi butuh cadangan untuk musim sepi 2 bulan. Kebutuhan modal kerja $\approx$ 2 bulan $\times$ Rp 9.000.000 = Rp 18.000.000 (sebagai cadangan musim sepi).

4.3 Konsep dan Rumus DSCR

DSCR (_Debt Service Coverage Ratio_) mengukur kemampuan laba operasional menutup cicilan utang. Rumus:

Rumus DSCR

$$\text{DSCR} = (\text{Laba Bersih sebelum bunga \& pajak} + \text{penyusutan}) \div (\text{Cicilan pokok} + \text{Bunga}) \text{ per periode. Untuk penyederhanaan: } \text{DSCR} = \text{Laba Bersih Operasional} \div \text{Angsuran per bulan (pokok + bunga)}.$$

Tafsiran:

- $\text{DSCR} < 1,0 \rightarrow$ usaha **tidak mampu** membayar cicilan dari laba (berbahaya).
- $\text{DSCR} = 1,0 \rightarrow$ laba pas menutup cicilan (sangat rentan).
- $\text{DSCR } 1,0 - 1,5 \rightarrow$ batas minimal (perlu hati-hati).
- $\text{DSCR} \geq 1,5 \rightarrow$ dianggap **aman/layak** oleh banyak bank.

Contoh hitung 1 (layak): Usaha wisata selam dengan laba bersih operasional Rp 6.000.000/bulan mengajukan KUR dengan angsuran Rp 2.500.000/bulan.

$\text{DSCR} = 6.000.000 \div 2.500.000 = 2,4 \rightarrow$ sangat layak (di atas 1,5).

Contoh hitung 2 (tidak layak): Laba Rp 2.200.000/bulan, angsuran Rp 2.500.000/bulan.

$\text{DSCR} = 2.200.000 \div 2.500.000 = 0,88 \rightarrow$ tidak layak (di bawah 1,0). Usaha perlu menambah pendapatan atau menurunkan plafon pinjaman.

Skenario	Laba/Bulan	Angsuran/Bulan	DSCR	Tafsiran
A	Rp 6.000.000	Rp 2.500.000	2,4	Sangat layak
B	Rp 3.750.000	Rp 2.500.000	1,5	Batas aman
C	Rp 2.200.000	Rp 2.500.000	0,88	Tidak layak

4.4 Simulasi Pengajuan dan Angsuran

Kasus: Pengajuan KUR Mikro Rp 50.000.000, tenor 24 bulan, bunga flat 6% per tahun. Estimasi angsuran $\approx$ Rp 2.375.000/bulan (ilustratif; hitung dengan kalkulator/kur dari bank). Laba operasional rata-rata Rp 5.000.000/bulan.

$DSCR = 5.000.000 \div 2.375.000 = 2,1 \rightarrow$ layak.

Komponen	Nilai
Plafon KUR	Rp 50.000.000
Tenor	24 bulan
Bunga (flat/tahun, ilustratif)	6%
Estimasi angsuran/bulan	Rp 2.375.000
Laba operasional/bulan	Rp 5.000.000
DSCR	2,1 (layak)

4.5 Perencanaan Kas Musiman

UMKM pesisir menghadapi musim ramai dan sepi. Strategi: (1) cadangkan sebagian laba musim ramai untuk biaya tetap musim sepi; (2) jadwalkan cicilan pada bulan-bulan arus kas kuat; (3) diversifikasi sumber pendapatan (mis. di musim sepi wisata, tambah penjualan produk olahan atau jasa maintenance); (4) buat dana darurat minimal 1–2 bulan biaya operasional.

Kesalahan Umum

Mengajukan plafon terlalu besar hanya karena "bisa", tanpa menghitung DSCR. Akibatnya cicilan memakan seluruh laba dan usaha kesulitan saat musim sepi.

Selalu hitung DSCR sebelum mengajukan, dan pilih plafon yang angsurannya masih menyisakan margin aman (idealnya $DSCR \geq 1,5$).

Studi Kasus Lanjutan — Bu Halimah Menghitung DSCR

Bu Halimah ingin mengajukan KUR Rp 80.000.000 untuk renovasi 2 kamar & paket selam, tenor 36 bulan, bunga 6%/tahun. Estimasi angsuran $\approx$ Rp 2.450.000/bulan. Namun, ia harus memakai laba operasional rata-rata sepanjang tahun, bukan hanya musim ramai.

Proyeksi pendapatan setahun Bu Halimah

Periode	Omzet/bln	Biaya op/bln	Laba op/bln
Musim ramai (4 bln)	18.000.000	4.500.000	13.500.000
Musim sedang (4 bln)	12.000.000	4.000.000	8.000.000
Musim sepi (4 bln)	7.000.000	3.800.000	3.200.000
Rata-rata setahun	12.333.000	4.100.000	8.233.000

Laba operasional rata-rata $\approx$ Rp 8.233.000/bulan. $DSCR = 8.233.000 \div 2.450.000 = 3,36$ — sangat layak di atas 1,5.

Tetapi Bu Halimah juga harus menguji skenario terburuk: di musim sepi, laba hanya Rp 3.200.000/bulan. $DSCR \text{ musim sepi} = 3.200.000 \div 2.450.000 = 1,31$ — di bawah ambang aman 1,5. Artinya, walaupun rata-rata aman, di musim sepi cicilan cukup mengikat.

Solusi Bu Halimah

Bu Halimah memutuskan: (1) tetap mengajukan Rp 80 juta karena rata-rata DSCR sangat layak; (2) mencadangkan 25% laba musim ramai ke dana darurat musim sepi; (3) menambah paket salam yang justru menarik wisatawan di musim sedang untuk meratakan pendapatan. Dengan cadangan, ia tetap bisa membayar cicilan di musim sepi.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. DSCR digunakan untuk mengukur ...
A. Nilai agunan B. Kemampuan laba menutup cicilan C. Jumlah tenaga kerja D. Tingkat bunga
2. Jika laba operasional Rp 3.000.000 dan angsuran Rp 2.000.000, maka DSCR = ...
A. 0,67 B. 1,0 C. 1,5 D. 2,0
3. Nilai DSCR yang umum dianggap layak/aman oleh bank adalah ...
A. $DSCR < 0,5$ B. $DSCR = 0,9$ C. $DSCR \geq 1,5$ D. $DSCR = 0,1$
4. Modal kerja terutama dibutuhkan untuk ...
A. Beli aset tetap mewah B. Menutup biaya operasi sehari-hari dan selisih waktu penerimaan C. Membayar dividen D. Spekulasi valuta
5. Strategi menghadapi musim sepi yang tepat adalah ...
A. Menambah cicilan di musim sepi B. Mencadangkan laba musim ramai & diversifikasi C. Berhenti operasi D. Mengambil pinjaman rentenir

Essay & Praktik

6. Laba operasional bulanan Anda Rp 4.500.000. Anda berencana mengajukan KUR dengan angsuran Rp 2.000.000/bulan. Hitung DSCR dan berikan tafsirannya.
7. Susun proyeksi pendapatan 12 bulan usaha Anda dengan asumsi musim ramai/sepi yang jelas.
8. Estimasi kebutuhan modal kerja usaha Anda dan jelaskan dasarnya.

Kunci Jawaban

1.B 2.C ($3.000.000 \div 2.000.000 = 1,5$) 3.C 4.B 5.B. Soal 6: $DSCR = 4.500.000 \div 2.000.000 = 2,25$ (layak/aman).

G. Glosarium Mini

- **Proyeksi keuangan** — perkiraan pendapatan, biaya, dan arus kas masa depan.
- **Modal kerja** — dana untuk operasi sehari-hari.
- **DSCR** — rasio kemampuan laba menutup cicilan utang.
- **Angsuran** — cicilan pokok + bunga per periode.
- **Tenor** — jangka waktu pinjaman.
- **Dana darurat** — cadangan untuk keadaan tidak terduga.

H. Refleksi Pembelajaran

- Apakah DSCR usaha Anda jika mengajukan pinjaman masih di atas 1,5?
- Bagaimana Anda akan mencadangkan laba musim ramai untuk musim sepi?
- Apakah proyeksi keuangan Anda berbasis asumsi yang realistis?

I. Rangkuman

Perencanaan keuangan berpusat pada dua pertanyaan: berapa kebutuhan modal kerja, dan mampu tidak usaha membayar cicilan. Proyeksi 12 bulan dengan asumsi musiman menjadi dasar perencanaan. $DSCR = \text{laba operasional} \div \text{angsuran}$; nilai $\geq 1,5$ umumnya dianggap layak, sedangkan $< 1,0$ berarti usaha tidak mampu. Selalu hitung DSCR sebelum mengajukan pinjaman agar plafon sesuai kemampuan bayar dan tidak membebani arus kas, terutama di musim sepi. Cadangkan laba musim ramai dan diversifikasi pendapatan untuk ketahanan musiman.

J. Lembar Kerja Mandiri — Proyeksi, Modal Kerja & DSCR

J.1 Lembar Kerja: Proyeksi Pendapatan 12 Bulan

Tandai bulan ramai (H), sedang (M), sepi (L). Isi estimasi pendapatan & biaya operasional bulanan.

Bulan	Musim (H/M/L)	Pendapatan (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Laba (Rp)
Jan				
Feb				
Mar				
Apr				
Mei				
Jun				
Jul				
Agu				
Sep				
Okt				
Nov				
Des				

J.2 Lembar Kerja: Kebutuhan Modal Kerja

Komponen	Perhitungan	Jumlah (Rp)
Biaya operasional/bulan		
Jumlah bulan cadangan musim sepi		
Kebutuhan cadangan kas		
Kebutuhan investasi/aset		
Total kebutuhan pendanaan		

J.3 Kalkulator DSCR — 5 Skenario Pinjaman

Laba operasional rata-rata: Rp _____/bulan. Isi 5 skenario plafon & angsuran, hitung DSCR, beri tafsiran.

Skenario	Plafon (Rp)	Angsuran/bln (Rp)	DSCR	Tafsiran (Layak/Tdk)
A (kecil)	25.000.000			
B	50.000.000			
C (sedang)	75.000.000			
D	100.000.000			
E (besar)	150.000.000			

Refleksi DSCR

Jika plafon terbesar menghasilkan $DSCR < 1,5$, maka plafon itu terlalu besar. Pilih plafon dengan $DSCR \geq 1,5$ agar cicilan aman di musim sepi. Lebih kecil plafon tetap aman lebih baik daripada besar tapi gagal bayar.

J.4 Studi Kasus: Pinjaman Terlalu Besar

Pak Doni mengajukan Rp 100 juta untuk renovasi homestay, angsuran Rp 4,5 juta/bulan. Laba operasional rata-rata Rp 5 juta. $DSCR = 5.000.000 \div 4.500.000 = 1,11$ — di bawah ambang aman 1,5. Di musim sepi (laba turun ke Rp 3,5 juta), DSCR jatuh ke 0,78 → gagal bayar. Solusi: turunkan plafon ke Rp 60 juta (angsuran Rp 2,7 juta), $DSCR = 1,85$ (aman bahkan di musim sepi). Pelajaran: pilih plafon sesuai kemampuan bayar terburuk, bukan terbaik.

J.5 Lembar Kerja: Rencana Cadangan Kas Musim Sepi

Bulan ramai	% laba dicadangkan	Target cadangan (Rp)

MODUL 5 — KELAYAKAN USAHA (BANKABILITY) & KESEHATAN KEUANGAN

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul ini membantu Anda menilai sendiri **kelayakan usaha** (*_bankability_*) dan **kesehatan keuangan** sebelum mengajukan pembiayaan. Anda akan mengenal prinsip 5C yang dipakai bank, menghitung rasio kesehatan keuangan, melakukan *self-assessment*, dan menyusun analisis SWOT usaha. Tujuannya: datang ke bank dalam kondisi siap, bukan mencoba-coba.

B. Tujuan/Hasil Belajar

1. Menjelaskan prinsip 5C penilaian bank.
2. Menghitung rasio kesehatan keuangan dasar.
3. Melakukan self-assessment bankability usaha sendiri.
4. Menyusun analisis SWOT usaha.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat menyebutkan 5C dan menjelaskan maknanya.
- Peserta dapat menghitung minimal 2 rasio kesehatan keuangan.
- Peserta dapat mengisi checklist bankability dengan jujur.

D. Pokok Bahasan

- 5.1 Prinsip 5C Penilaian Bank
- 5.2 Rasio Kesehatan Keuangan
- 5.3 Self-Assessment Bankability
- 5.4 Analisis SWOT UMKM
- 5.5 Membaca & Memperbaiki SLIK OJK

E. Materi

5.1 Prinsip 5C Penilaian Bank

Bank menilai kelayakan debitur dengan kerangka 5C:

5C	Arti	Penilaian oleh Bank
Character	Karakter/watak	Riwayat kredit (SLIK OJK), integritas, rekam jejak usaha
Capacity	Kemampuan bayar	Arus kas & laba usaha, DSCR, stabilitas pendapatan
Capital	Modal sendiri	Modal yang ditanam pemilik, aset usaha
Collateral	Agunan	Aset jaminan (tanah, bangunan, kendaraan, peralatan)
Conditions	Kondisi	Kondisi ekonomi, sektor, regulasi, musim, risiko usaha

Kuncinya: bank tidak hanya melihat agunan, tetapi terutama *capacity* (kemampuan bayar dari arus kas). Banyak UMKM salah paham menganggap "asal ada agunan pasti dapat kredit" — padahal jika kapasitas bayar lemah, pengajuan tetap ditolak. Sebaliknya, UMKM dengan kapasitas bayar kuat meski agunan terbatas bisa mendapatkan skema seperti KUR yang beragunan rendah.

5.2 Rasio Kesehatan Keuangan

Beberapa rasio sederhana untuk menilai kesehatan keuangan UMKM:

- **Margin Laba Bersih** = $\text{Laba Bersih} \div \text{Pendapatan}$. Menunjukkan berapa rupiah laba dari setiap Rp 100 pendapatan.

- **Rasio Lancar** = Aset Lancar ÷ Kewajiban Lancar. Menunjukkan kemampuan jangka pendek. Idealnya > 1,0.
- **Rasio Utang terhadap Modal** = Total Utang ÷ Total Modal. Semakin rendah semakin aman.
- **DSCR** = Laba Operasional ÷ Angsuran. Layak ≥ 1,5 (lihat Modul 4).

Contoh hitung: Pendapatan Rp 16.000.000, laba bersih Rp 7.000.000 → margin laba bersih = $7.000.000 \div 16.000.000 = 43,75\%$. Ini berarti dari setiap Rp 100 pendapatan, Rp 43,75 menjadi laba — angka yang sehat untuk usaha wisata selam.

5.3 Self-Assessment Bankability

Sebelum mengajukan, nilai diri Anda sendiri dengan checklist berikut. Beri skor: 0 = belum, 1 = sebagian, 2 = sudah baik. Maksimum 16.

No	Kriteria	Skor (0/1/2)
1	IUMK/NIB, NPWP, KTP lengkap	
2	Usaha aktif ≥ 6 bulan, sektor relevan	
3	Pencatatan kas harian rutin	
4	Laporan laba rugi, arus kas, neraca	
5	DSCR ≥ 1,5	
6	SLIK OJK bersih (tidak macet)	
7	Agunan tersedia (atau layak KUR)	
8	Profil usaha & praktik berkelanjutan	
	Total (maks 16)	

Tafsiran skor

13–16 = siap mengajukan; 9–12 = hampir siap, perbaiki 2–3 hal; 5–8 = perlu pendampingan intensif; < 5 = belum siap, fokus dulu pada pencatatan & laporan. Hitung dengan jujur — mengecoh diri sendiri hanya merugikan Anda.

5.4 Analisis SWOT UMKM

SWOT membantu Anda memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha — sekaligus strategi mengatasinya. Contoh SWOT usaha homestay & wisata selam di Gili:

Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Lokasi wisata populer; praktik ramah lingkungan; jaringan wisatawan	Pencatatan masih manual; tergantung musim; modal terbatas
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
Permintaan ekowisata naik; program LAUTRA & KUR; QRIS & digital	Kenaikan biaya bahan bakar; cuaca ekstrem; persaingan; bencana

Strategi dari SWOT: gunakan kekuatan (lokasi, praktik hijau) untuk menangkap peluang (ekowisata, KUR); perbaiki kelemahan (pencatatan) untuk mengurangi ancaman (musim/bencana) melalui cadangan kas.

5.5 Membaca dan Memperbaiki SLIK OJK

SLIK OJK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) adalah riwayat kredit Anda di seluruh lembaga keuangan. Bank selalu mengecek SLIK sebelum menyetujui pinjaman. Status SLIK: **Lancar** (baik), DPK (Perhatian Khusus), Kurang Lancar, Macet, hingga Wanprestasi/Dibiayai. SLIK "Lancar" adalah syarat utama. Jika ada

kolektibilitas buruk, perbaiki dengan melunasi/merestrukturisasi sebelum mengajukan. Cek SLIK Anda secara gratis di Kantor OJK atau melalui layanan online resmi OJK.

Kesalahan Umum

1) Mengabaikan SLIK — mengajukan padahal ada tunggakan/kredit macet. 2) Over-estimasi kemampuan bayar ("nanti saja atur"). 3) Mengandalkan agunan tetapi kapasitas bayar lemah. 4) Self-assessment tidak jujur. 5) Tidak punya strategi musiman sehingga gagal bayar di musim sepi.

Studi Kasus Lanjutan — Bu Halimah Self-Assessment Bankability

Sebelum mengajukan, Bu Halimah menilai dirinya sendiri dengan 5C dan checklist bankability.

5C	Penilaian Bu Halimah	Skor
Character	SLIK lancar (tidak ada tunggakan), usaha 4 tahun	Baik
Capacity	Laba op rata-rata Rp 8,23 jt/bln, DSCR 3,36	Baik
Capital	Modal sendiri Rp 12,5 jt + aset Rp 12 jt	Cukup
Collateral	Tanah usaha bisa agunan	Baik
Conditions	Sektor pariwisata bahari berkembang, musiman	Cukup

Skor checklist bankability Bu Halimah: NIB (sudah diurus) 2, usaha aktif 2, buku kas 2, 3 laporan 2, DSCR 2, SLIK 2, agunan 2, praktik berkelanjutan 1 = total 15/16. Status: **siap mengajukan**.

SWOT Bu Halimah

S: lokasi Gili Air populer, praktik hemat air. W: pendapatan musiman. O: permintaan ekowisata naik, KUR tersedia. T: cuaca ekstrem, kenaikan biaya. Strategi SO: pakai lokasi & praktik hijau menarik wisatawan ekowisata & akses KUR. Strategi WT: cadangan kas musim ramai untuk musim sepi & cuaca buruk.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Dalam prinsip 5C, "Capacity" menilai ...
A. Karakter pemilik B. Kemampuan usaha membayar dari arus kas & laba C. Agunan D. Kondisi ekonomi
2. Jika pendapatan Rp 16.000.000 dan laba bersih Rp 7.000.000, margin laba bersih = ...
A. 16% B. 43,75% C. 70% D. 100%
3. Sebelum mengajukan kredit, riwayat kredit debitur dicek melalui ...
A. QRIS B. SLIK OJK C. NPWP D. NIB
4. Status SLIK yang baik untuk pengajuan kredit adalah ...
A. Macet B. Kurang lancar C. Lancar D. Wanprestasi
5. Rasio Lancar yang ideal sebaiknya ...
A. $< 0,5$ B. $= 0,8$ C. $> 1,0$ D. $< 1,0$

Essay & Praktik

6. Isilah checklist self-assessment bankability untuk usaha Anda dengan jujur. Berapa skornya, dan apa yang perlu diperbaiki?
7. Susun analisis SWOT usaha Anda dan satu strategi untuk memanfaatkan kekuatan menangkap peluang.

Kunci Jawaban

1.B 2.B 3.B 4.C 5.C. Self-assessment & SWOT dinilai fasilitator.

G. Glosarium Mini

- **Bankability** — kelayakan usaha untuk diberi pembiayaan.
- **5C** — Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions.
- **SWOT** — Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.
- **SLIK OJK** — sistem riwayat kredit nasional.
- **Margin laba bersih** — persentase laba dari pendapatan.

H. Refleksi Pembelajaran

- Berapa skor bankability usaha Anda? Apa yang paling lemah?
- Apakah SLIK Anda dalam status lancar?
- Strategi apa dari SWOT yang akan Anda jalankan?

I. Rangkuman

Bankability dinilai bank melalui 5C, dengan *capacity* (kemampuan bayar dari arus kas) sebagai faktor kunci. Kesehatan keuangan diukur dengan margin laba bersih, rasio lancar, rasio utang terhadap modal, dan DSCR. Self-assessment bankability membantu Anda tahu posisi sebelum mengajukan, dan SLIK OJK harus dalam status lancar. SWOT memetakan strategi memanfaatkan kekuatan & peluang sambil mengurangi kelemahan & ancaman. Datang ke bank dalam kondisi siap — bukan mencoba-coba — adalah kunci keberhasilan akses pembiayaan.

J. Lembar Kerja Mandiri — Self-Audit Bankability

J.1 Self-Audit 5C dengan Bukti

5C	Pertanyaan	Jawaban	Bukti
Character	SLIK OJK lancar? Ada tunggakan?		
Capacity	Berapa laba operasional/bulan? DSCR?		
Capital	Berapa modal sendiri & aset usaha?		
Collateral	Agunan tersedia? Jenis & nilai?		
Conditions	Bagaimana kondisi sektor & musim?		

J.2 Checklist Kesiapan SLIK OJK

- Saya sudah cek SLIK di Kantor OJK / layanan online resmi OJK.
- Status kolektibilitas: Lancar (tidak ada tunggakan/macet).
- Jika ada tunggakan, sudah direncanakan pelunasan/restrukturisasi.
- Tidak ada pinjaman yang luput saya ingat (cek semua kredit aktif).

J.3 Lembar Kerja: Rasio Kesehatan Keuangan

Rasio	Rumus	Nilai Usaha Saya	Standar Ideal
Margin laba bersih	$\text{Laba} \div \text{Pendapatan}$		Sehat > 10%
Rasio lancar	$\text{Aset lancar} \div \text{Utang lancar}$		> 1,0
Utang thd modal	$\text{Total utang} \div \text{Total modal}$		Rendah lebih baik
DSCR	$\text{Laba operasional} \div \text{Angsuran}$		$\geq 1,5$

J.4 Lembar Kerja: SWOT & Strategi

Strengths	Weaknesses
Opportunities	Threats

Strategi	Tindakan Konkret
SO (Kekuatan + Peluang)	
WO (Kelemahan + Peluang)	

Strategi	Tindakan Konkret
ST (Kekuatan + Ancaman)	
WT (Kelemahan + Ancaman)	

Rencana Peningkatan Skor

Jika skor bankability Anda 8 (kurang), tetapkan target naik ke 13 dalam 30 hari: (1) selesaikan NIB/NPWP dalam 7 hari; (2) mulai buku kas harian hari ini; (3) susun 3 laporan dalam 14 hari; (4) cek & perbaiki SLIK; (5) hitung DSCR. Tulis target & tanggal di bawah ini.

Target skor: _____. *Tenggat:* _____. *Tiga tindakan prioritas:* 1) _____ 2) _____ 3) _____.

MODUL 6 — INSTRUMEN & SALURAN PEMBIAYAAN UMKM

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul ini memperkenalkan ragam **instrumen dan saluran pembiayaan** yang relevan untuk UMKM pesisir: KUR, pembiayaan syariah/Blue Sukuk, BMT & koperasi, fintech P2P lending & QRIS, waqf, *blended finance*, dan asuransi. Anda akan membandingkan keunggulan & risiko masing-masing agar memilih yang paling sesuai. Modul ini sekaligus mengedepankan kehati-hatian: tidak semua "pinjaman cepat" aman.

B. Tujuan/Hasil Belajar

1. Menjelaskan ragam instrumen pembiayaan UMKM.
2. Membandingkan keunggulan & risiko tiap instrumen.
3. Memilih instrumen yang sesuai kebutuhan usaha.
4. Membedakan pembiayaan formal legal & berisiko.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat menyebutkan minimal 4 sumber pembiayaan formal.
- Peserta dapat menjelaskan keunggulan & risiko tiap sumber.
- Peserta dapat memilih sumber yang sesuai kebutuhan usahanya.

D. Pokok Bahasan

- 6.1 Kredit Usaha Rakyat (KUR)
- 6.2 Pembiayaan Syariah & Blue Sukuk
- 6.3 BMT, Koperasi, & Mikrofinansial
- 6.4 Fintech P2P Lending & QRIS
- 6.5 Waqf, Blended Finance, & Asuransi

- 6.6 Perbandingan & Pemilihan Instrumen

E. Materi

6.1 Kredit Usaha Rakyat (KUR)

KUR adalah kredit/pembiayaan dari pemerintah yang disalurkan melalui bank penyalur (BRI, Mandiri, BNI, BSI, dll.) untuk UMKM dengan bunga subsidi yang rendah. Pemerintah menetapkan suku bunga KUR **6% per tahun (efektif/flat)** untuk plafon sampai Rp 100 juta. KUR Mikro biasanya maksimal Rp 100 juta, tenor hingga 5 tahun, tanpa agunan tambahan untuk plafon tertentu (beragunan rendah). KUR sangat cocok untuk modal kerja dan investasi UMKM pesisir.

Syarat umum KUR Mikro: usaha aktif minimal 6 bulan, sektor produktif (termasuk perikanan & pariwisata), NIB/IUMK, KTP, NPWP (untuk plafon tertentu), SLIK lancar. Pengajuan melalui bank penyalur dengan menyiapkan laporan keuangan sederhana dan profil usaha.

Ilustrasi angsuran KUR

Plafon Rp 50 juta, tenor 24 bulan, bunga 6%/tahun. Estimasi angsuran total (pokok+bunga) $\approx$ Rp 2,2–2,4 juta/bulan (hitung dengan kalkulator KUR resmi bank). Pastikan DSCR $\geq$ 1,5 sebelum mengajukan.

6.2 Pembiayaan Syariah & Blue Sukuk

Pembiayaan syariah menggunakan prinsip *murabahah* (jual beli), *musyarakah/mudharabah* (bagi hasil), atau *ijarah* (sewa). Keunggulan: bebas bunga (*_riba'*), sesuai syariah, cocok untuk komunitas Muslim di NTB. Lembaga: Bank Syariah Indonesia (BSI), BMT, koperasi syariah. Kementerian Keuangan juga menerbitkan **Green Sukuk/Blue Sukuk** — sukuk yang hasilnya mendanai proyek ramah lingkungan termasuk sektor maritim/ekonomi biru, yang dapat menjadi sumber dana untuk pembiayaan UMKM sektor biru melalui program LAUTRA.

6.3 BMT, Koperasi, dan Mikrofinansial

BMT (Baitul Maal wat Tamwil) dan koperasi simpan pinjam syariah/konvensional melayani pembiayaan mikro skala kecil, sering lebih fleksibel dekat dengan komunitas. Cocok untuk usaha mikro dengan kebutuhan modal kecil. Lembaga mikrofinansial lain seperti LPD (di Bali) atau LDKP (di NTB) juga ada. Keunggulan: proses lebih dekat & cepat; risiko: suku bunga/biaya bisa lebih tinggi dari KUR, sehingga perlu dibandingkan. Selalu cek legalitas lembaga (terdaftar di OJK atau koperasi terdaftar di Dinas Koperasi).

6.4 Fintech P2P Lending & QRIS

Fintech P2P (peer-to-peer) lending mempertemukan peminjam UMKM dengan pendana secara daring. Keunggulan: proses cepat, syarat relatif ringan; risiko: suku bunga/biaya bisa tinggi, dan ada fintek ilegal. **Penting:** gunakan hanya fintech yang **terdaftar & berizin di OJK** — cek daftar di situs OJK. Jangan tergiur iklan "pinjaman cepat tanpa cek SLIK" yang sering jadi pinjol ilegal berbunga ekstrem dan penagihan agresif.

QRIS bukan sumber pinjaman, tetapi sarana penerimaan pembayaran digital yang membantu UMKM meninggalkan jejak transaksi — yang memperkuat kelayakan kredit. Mengaktifkan QRIS atas nama usaha direkomendasikan agar arus kas terlihat oleh bank.

6.5 Waqf, Blended Finance, dan Asuransi

Waqf-linked sukuk & blended finance menggabungkan dana sosial, publik, dan swasta untuk mendanai usaha sosial/ekonomi biru. Beberapa program LAUTRA & ICCTF menggunakan pendekatan ini untuk usaha konservasi pesisir. **Asuransi** (mis. asuransi usaha, asuransi nelayan, asuransi mikro syariah) melindungi usaha dari risiko (bencana, kecelakaan, kerusakan aset). UMKM pesisir sangat dianjurkan memiliki asuransi mikro karena risiko bencana tinggi.

6.6 Perbandingan & Pemilihan Instrumen

Instrumen	Keunggulan	Risiko/Catatan	Cocok untuk
KUR	Bunga 6% subsidi, bank resmi	Perlu dokumen & SLIK lancar	Modal kerja & investasi mikro-kecil
Syariah/Blue Sukuk	Bebas bunga, sesuai syariah	Ketersediaan & syarat tertentu	UMKM Muslim & sektor biru
BMT/Koperasi	Dekat komunitas, fleksibel	Bunga/biaya bisa lebih tinggi	Modal mikro kecil, komunitas lokal
Fintech P2P	Cepat, ringan	Bunga tinggi, risiko ilegal	Kebutuhan mendesak, cek OJK
Waqf/Blended	Dana sosial/publik	Terbatas program tertentu	Usaha sosial/ekonomi biru
Asuransi	Proteksi risiko	Premi rutin	Semua UMKM pesisir

Prinsip pemilihan

Urutkan prioritas: (1) KUR untuk bunga terendah & legalitas kuat; (2) Syariah untuk sesuai keyakinan; (3) BMT/koperasi untuk kebutuhan kecil komunitas; (4) Fintech hanya terdaftar OJK & untuk kebutuhan mendesak; (5) Hindari pinjol ilegal & rentenir. Selalu cek legalitas dan hitung DSCR.

Kesalahan Umum

1) Terjebak "pinjaman cepat" pinjol ilegal berbunga ekstrem. 2) Tidak cek legalitas fintech di OJK. 3) Memilih instrumen berdasarkan kecepatan, bukan biaya & risiko. 4) Mengabaikan asuransi padahal risiko bencana pesisir tinggi. 5) Tidak membandingkan total biaya pembiayaan antar lembaga.

Studi Kasus Lanjutan — Bu Halimah Memilih Instrumen Pembiayaan

Bu Halimah membandingkan tiga opsi untuk kebutuhan Rp 80.000.000:

Aspek	KUR BRI	Pembiayaan BSI Syariah	Fintech P2P
Bunga/biaya	6%/tahun subsidi	Marjin sesuai akad	Tinggi (18–30%/thn)
Legalitas	Bank resmi penyalur	Bank syariah resmi	Harus cek OJK
Tenor	sampai 5 thn	sampai 5 thn	biasanya 6–12 bln
DSCR (angsuran)	3,36 (aman)	≈3 (aman)	bisa <1,5
Cocok untuk	Modal kerja & investasi	Sesuai syariah	Mendesak kecil

Keputusan Bu Halimah: memilih **KUR BRI** karena bunga paling rendah, legalitas kuat, DSCR aman, dan tenor fleksibel. Ia juga mempertimbangkan pembiayaan syariah di masa depan jika tersedia Blue Sukuk program LAUTRA. Ia menolak fintech P2P karena bunga tinggi & DSCR berisiko, dan memilih asuransi mikro untuk melindungi

homestay dari risiko bencana. Bu Halimah tidak pernah tergoda pinjol ilegal karena sudah paham risikonya.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Suku bunga KUR untuk plafon sampai Rp 100 juta ditetapkan pemerintah sebesar ...
A. 12%/tahun B. 6%/tahun C. 18%/tahun D. 24%/tahun
2. Sebelum menggunakan fintech P2P lending, langkah penting adalah ...
A. Pilih bunga tertinggi B. Cek legalitas di OJK C. Bagikan data pribadi D. Pinjam tanpa baca syarat
3. Pembiayaan syariah yang bebas bunga menggunakan prinsip antara lain ...
A. *Ribawi* B. *Murabahah & Mudharabah* C. Bunga majemuk D. *Pinjol*
4. Berikut yang BUKAN sumber pembiayaan formal yang dianjurkan ...
A. KUR B. BMT terdaftar C. Pinjol ilegal D. Bank Syariah
5. Asuransi mikro bagi UMKM pesisir penting karena ...
A. Mengganti fungsi QRIS B. Risiko bencana tinggi C. Menambah utang D. Tidak perlu

Essay

6. Jelaskan 3 pertimbangan dalam memilih sumber pembiayaan untuk usaha Anda.
7. Mengapa pinjol ilegal berbahaya? Sebutkan 2 alasannya.

Kunci Jawaban

1.B 2.B 3.B 4.C 5.B. Essay dinilai fasilitator.

G. Glosarium Mini

- **KUR** — Kredit Usaha Rakyat bersubsidi pemerintah.
- **Sukuk** — surat berharga syariah.
- **BMT** — Baitul Maal wat Tamwil.
- **P2P lending** — pendanaan langsung secara daring.
- **Waqf** — wakaf/perwakafan untuk tujuan sosial.
- **Blended finance** — perpaduan dana sosial, publik, swasta.

H. Refleksi Pembelajaran

- Sumber pembiayaan mana yang paling sesuai untuk usaha Anda? Mengapa?
- Apakah Anda pernah tergoda pinjaman cepat? Bagaimana Anda mengecek legalitasnya?
- Apakah usaha Anda sudah punya proteksi asuransi?

I. Rangkuman

Pembiayaan UMKM tersedia dalam beragam instrumen: KUR (bunga 6% subsidi), pembiayaan syariah/Blue Sukuk, BMT/koperasi, fintech P2P (wajib terdaftar OJK), waqf/blended finance, dan asuransi. Pilih berdasarkan kebutuhan, biaya, legalitas, dan kesesuaian syariah — bukan sekadar kecepatan. Utamakan KUR dan lembaga formal, hindari pinjol ilegal & rentenir. QRIS membantu meninggalkan jejak transaksi yang memperkuat kelayakan kredit. Asuransi mikro melindungi usaha pesisir dari risiko bencana.

J. Lembar Kerja Mandiri — Pemilihan Pembiayaan

J.1 Pohon Keputusan: Pilih Instrumen Pembiayaan

Ikuti pertanyaan berikut untuk memilih instrumen yang sesuai:

- Butuh modal kerja cepat & kecil, sudah punya NIB & SLIK lancar? → KUR Mikro.
- Ingin bebas bunga & sesuai syariah? → Pembiayaan syariah (BSI/BMT) atau Blue Sukuk program.
- Usaha sosial/konservasi pesisir? → Waqf/blended finance program LAUTRA-ICCTF.
- Kebutuhan mendesak & ringan, tidak ada bank terdekat? → Fintech P2P (WAJIB terdaftar OJK).
- Butuh proteksi risiko bencana? → Asuransi mikro/syariah.

J.2 Lembar Kerja: Perbandingan Biaya 3 Opsi

Isi untuk 3 opsi yang Anda pertimbangkan. Bandingkan total biaya, bukan hanya "cepat".

Aspek	Opsi 1	Opsi 2	Opsi 3
Nama Lembaga			
Jenis instrument			
Plafon (Rp)			
Bunga/biaya (%/tahun)			
Tenor (bulan)			

Aspek	Opsi 1	Opsi 2	Opsi 3
Angsuran/bulan (Rp)			
Total biaya seluruh tenor (Rp)			
Legalitas terdaftar OJK?			
DSCR jika dipilih			

J.3 Checklist Legalitas Fintech

- Nama fintech terdaftar di daftar resmi OJK (cek ojk.go.id).
- Ada izin elektronik dari OJK (bukan hanya "terdaftar").
- Bunga/biaya diungkap transparan, tidak berubah-ubah.
- Tidak ada penagihan abusif / ancaman.
- Tidak meminta akses ke kontak/galeri foto sebagai jaminan.

J.4 Latihan Mencocokkan: Kebutuhan → Instrumen

Kebutuhan Usaha	Instrumen Terbaik
Modal kerja musim sepi Rp 30 juta	
Beli peralatan selam Rp 60 juta	
Proteksi kapal dari badai	

Kebutuhan Usaha	Instrumen Terbaik
Pendanaan proyek konservasi terumbu karang	
Pinjaman kecil mendesak Rp 5 juta	

Kunci: KUR / KUR / Asuransi / Waqf-blended finance / Fintech P2P OJK (atau BMT).

Komitmen

Saya berjanji: sebelum mengambil pembiayaan, saya membandingkan minimal 2 opsi formal, mengecek legalitas di OJK, dan menghitung DSCR. Saya menolak pinjol ilegal & rentenir walau tampak cepat.

MODUL 7 — PERSIAPAN DOKUMEN, STRATEGI AKSES PEMBIAYAAN & PRAKTIK BERKELANJUTAN

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul ini mengubah pengetahuan menjadi tindakan: menyiapkan **dokumen pengajuan**, menyusun **profil usaha & proposal singkat**, mengikuti **klinik dokumen & simulasi wawancara** dengan bank, serta menerapkan tip survei lapangan. Modul ini bersifat praktik dan role-play agar peserta benar-benar siap menghadap bank.

B. Tujuan/Hasil Belajar

1. Menyiapkan dokumen pengajuan lengkap.
2. Menyusun profil usaha & proposal singkat.
3. Melakukan klinik dokumen & simulasi wawancara bank.
4. Menjelaskan tip survei lapangan oleh bank.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat menyiapkan checklist dokumen pengajuan.
- Peserta dapat menyusun profil usaha & proposal.
- Peserta dapat menjalani simulasi wawancara dengan percaya diri.

D. Pokok Bahasan

- 7.1 Checklist Dokumen Pengajuan
- 7.2 Profil Usaha & Proposal Singkat
- 7.3 Klinik Dokumen
- 7.4 Simulasi Wawancara Bank
- 7.5 Tip Survei Lapangan

E. Materi

7.1 Checklist Dokumen Pengajuan

No	Dokumen	Fungsi
1	KTP pemilik	Identitas pemilik
2	KK & dokumen pendukung	Data keluarga/pendukung
3	IUMK / NIB	Legalitas usaha
4	NPWP (jika perlu)	Perpajakan
5	Rekening bank usaha (3 bulan terakhir)	Bukti arus kas
6	Foto usaha & tempat	Bukti eksistensi usaha
7	Laporan keuangan sederhana	Bukti kesehatan keuangan
8	Proyeksi 12 bulan & DSCR	Bukti kemampuan bayar
9	Profil usaha	Perkenalan usaha
10	Bukti praktik berkelanjutan	Nilai tambah ekonomi biru

Siapkan dalam map rapi, salinan & asli sesuai permintaan. Dokumen lengkap dan rapi mempercepat proses & meningkatkan kepercayaan bank.

7.2 Profil Usaha & Proposal Singkat

Profil usaha (Modul 3) dilengkapi dengan **proposal singkat** (1–2 halaman) yang berisi: tujuan pembiayaan, plafon diminta, rencana penggunaan dana (rinci),

proyeksi pendapatan, dan jadwal angsuran. Proposal menjawab: "Untuk apa uangnya, berapa, dan bagaimana mengembalikannya?"

Contoh proposal singkat

UD Bunga Laut mengajukan KUR Rp 100.000.000 untuk: (1) pembelian 2 set peralatan selam Rp 60 juta; (2) perbaikan kapal Rp 25 juta; (3) modal kerja musim sepi Rp 15 juta. Dengan proyeksi pendapatan Rp 30 juta/bulan dan laba Rp 10 juta/bulan, angsuran Rp 4 juta/bulan, DSCR 2,5. Praktik berkelanjutan: *reef-friendly diving* & kerjasama Pokmaswas.

7.3 Klinik Dokumen

Dalam pelatihan, peserta saling tukar dokumen dan memberi masukan: apakah dokumen lengkap, rapi, dan meyakinkan. Fasilitator memberi koreksi. Klinik dokumen membantu menemukan kekurangan sebelum benar-benar menghadapi bank.

7.4 Simulasi Wawancara Bank

Peserta berlatih peran sebagai pemilik usaha dan *credit officer*. Pertanyaan umum:

- Sejak kapan usaha berjalan dan apa produk/jasanya?
- Berapa omzet dan laba rata-rata bulanan?
- Untuk apa pinjaman ini dan bagaimana dikembalikan?
- Bagaimana menghadapi musim sepi?
- Apakah ada praktik berkelanjutan yang Anda lakukan?

Tip wawancara

Jawab dengan jujur, ringkas, dan berbasis data. Bawa dokumen & laporan keuangan. Tunjukkan Anda memahami usaha & arus kas Anda. Jangan berlebihan; bank menghargai kejujuran & kesiapan.

7.5 Tip Survei Lapangan

Bank biasanya melakukan **survei lapangan** untuk memverifikasi keberadaan & kondisi usaha. Tip: pastikan lokasi mudah ditemukan, usaha dalam kondisi operasional saat survei, siapkan dokumen asli, dan tunjukkan praktik berkelanjutan (pengelolaan limbah, kerjasama konservasi) yang menjadi nilai tambah untuk pembiayaan biru.

Kesalahan Umum

1) Datang ke bank tanpa dokumen lengkap. 2) Proposal tidak menjelaskan penggunaan dana secara rinci. 3) Jawaban wawancara berlebihan/tidak konsisten dengan dokumen. 4) Usaha tidak siap saat survei. 5) Tidak menonjolkan praktik berkelanjutan padahal ini nilai tambah.

Studi Kasus Lanjutan — Bu Halimah Menyiapkan Dokumen & Wawancara

Bu Halimah menyiapkan map dokumen lengkap: KTP, NIB & NPWP (kini sudah jadi), rekening bank usaha 3 bulan terakhir, foto homestay, tiga laporan keuangan, proyeksi 12 bulan & perhitungan DSCR, profil usaha, dan foto pengelolaan sampah sebagai bukti praktik berkelanjutan. Ia juga menyusun proposal singkat 1 halaman.

Proposal Bu Halimah (ringkas)

Bagian	Isi
Usaha	Homestay Bunda Laut, Gili Air — Bu Halimah
Plafon diminta	Rp 80.000.000
Tujuan	Renovasi 2 kamar & peralatan paket selam

Bagian	Isi
Rincian dana	Renovasi Rp 50 jt; peralatan selam Rp 20 jt; modal kerja musim sepi Rp 10 jt
Proyeksi pendapatan	Rp 12,3 jt/bln (rata-rata setahun)
Laba operasional	Rp 8,23 jt/bln
Angsuran & DSCR	Rp 2,45 jt/bln; DSCR 3,36
Praktik berkelanjutan	Pengelolaan sampah, hemat air, kemitraan Pokmaswas

Saat wawancara, Bu Halimah menjawab dengan jujur & berbasis data: usaha 4 tahun, omzet rata-rata Rp 12,3 juta/bulan, laba Rp 8,23 juta, angsuran Rp 2,45 juta, DSCR 3,36. Ia menjelaskan strategi musim sepi (cadangan 25% laba ramai & paket selam) dan menunjukkan praktik berkelanjutan. Bank menjadwalkan survei lapangan; Bu Halimah memastikan homestay dalam kondisi operasional & dokumen asli siap. Pengajuan disetujui dalam 4 hari kerja.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Dokumen yang wajib ada saat mengajukan KUR antara lain ...
A. KTP & IUMK/NIB B. Foto liburan C. Akun media sosial D. Daftar teman
2. Proposal singkat pembiayaan sebaiknya menjawab pertanyaan ...
A. Berapa & untuk apa dana B. Nama hewan peliharaan C. Warna logo D. Jumlah followers
3. Saat survei lapangan, penting untuk ...
A. Menutup usaha B. Memastikan usaha operasional & dokumen siap C. Berpura-pura D. Menolak bank
4. Praktik berkelanjutan dalam pengajuan berfungsi sebagai ...
A. Penghias B. Nilai tambah untuk pembiayaan biru C. Syarat wajib pajak D. Tidak berpengaruh

Praktik

5. Siapkan map dokumen lengkap usaha Anda dan susun proposal singkat 1 halaman.
6. Berlatih simulasi wawancara dengan teman/fasilitator, kemudian beri & terima masukan.

Kunci Jawaban

1.A 2.A 3.B 4.B. Praktik dinilai fasilitator.

G. Glosarium Mini

- **Proposal** — usulan tertulis pengajuan pembiayaan.
- **Credit officer** — petugas bank yang menilai pengajuan.
- **Survei lapangan** — verifikasi keberadaan & kondisi usaha.
- **Klinik dokumen** — sesi saling periksa dokumen antar peserta.

H. Refleksi Pembelajaran

- Apakah dokumen pengajuan usaha Anda sudah lengkap?
- Apakah Anda sudah bisa menjawab pertanyaan wawancara dengan percaya diri?
- Praktik berkelanjutan apa yang akan Anda tonjolkan?

I. Rangkuman

Persiapkan dokumen lengkap & rapi — KTP, IUMK/NIB, NPWP, rekening bank, laporan keuangan, proyeksi & DSCR, profil usaha, bukti praktik berkelanjutan — adalah kunci pengajuan lancar. Proposal singkat menjelaskan tujuan, plafon, penggunaan dana, dan cara pengembalian. Klinik dokumen & simulasi wawancara melatih kesiapan. Saat survei lapangan, pastikan usaha operasional dan tunjukkan praktik berkelanjutan sebagai nilai tambah pembiayaan biru. Kesiapan & kejujuran memenangkan kepercayaan bank.

J. Lembar Kerja Mandiri — Klinik Dokumen & Simulasi

J.1 Peta Dokumen Pengajuan (cek status)

Dokumen	Status (Punya/Belum/Proses)	Catatan
KTP pemilik		
IUMK / NIB		
NPWP		
Rekening bank usaha (3 bln)		
Foto usaha & lokasi		
Laporan keuangan (3 laporan)		
Proyeksi 12 bulan & DSCR		
Profil usaha		
Proposal singkat		
Bukti praktik berkelanjutan		

J.2 Template Proposal Pembiayaan 1 Halaman

Bagian	Isian
Nama usaha & pemilik	
Jumlah plafon diminta (Rp)	

Bagian	Isian
Tujuan pembiayaan	
Rincian penggunaan dana	
Proyeksi pendapatan/bulan	
Laba operasional/bulan	
Angsuran/bulan & DSCR	
Agunan (jika ada)	
Praktik berkelanjutan	

J.3 Skrip Simulasi Wawancara: Pertanyaan & Jawaban Model

Pertanyaan <i>Credit Officer</i>	Model Jawaban
Sejak kapan usaha berjalan & apa produknya?	Usaha berjalan 3 tahun, jasa wisata selam & sewa peralatan di Gili Trawangan.
Berapa omzet & laba rata-rata?	Omzet Rp 24 juta/bulan, laba Rp 7 juta/bulan (lihat laporan).
Untuk apa pinjaman & bagaimana dikembalikan?	Beli peralatan selam & perbaiki kapal; dikembalikan dari laba operasional, DSCR 2,1.
Bagaimana menghadapi musim sepi?	Saya cadangkan 20% laba musim ramai & diversifikasi penjualan merchandise.

Pertanyaan <i>Credit Officer</i>	Model Jawaban
Praktik berkelanjutan Anda?	<i>Reef-friendly diving</i> , kelola sampah plastik, kerjasama Pokmaswas.

J.4 Checklist Kesiapan Survei Lapangan

- Lokasi usaha mudah ditemukan (peta/penunjuk jalan).
- Usaha dalam kondisi operasional saat survei dijadwalkan.
- Dokumen asli disiapkan di tempat usaha.
- Buku kas & laporan keuangan siap ditunjukkan.
- Praktik berkelanjutan terlihat/didokumentasikan.
- Pemilik/pengurus hadir saat survei.

J.5 Formulir Tinjauan Sejawat (Klinik Dokumen)

Aspek	Penilaian Rekan (1-5)	Saran Perbaikan
Kelengkapan dokumen		
Kerapian & keterbacaan		
Konsistensi angka (laporan vs proyeksi)		
Kejelasan tujuan pembiayaan		
Bukti praktik berkelanjutan		

MODUL 8 — PRAKTIK BERKELANJUTAN, STRATEGI AKSES PEMBIAYAAN BIRU & RENCANA AKSI

A. Deskripsi Singkat Modul

Modul penutup merangkum **praktik berkelanjutan** untuk ekonomi biru, **strategi akses pembiayaan biru**, **naik kelas UMKM** sesuai PP 7/2021, dan menyusun **rencana aksi 3 bulan**. Modul ini mengubah pelatihan menjadi komitmen tindakan nyata yang ditandatangani peserta.

B. Tujuan/Hasil Belajar

1. Menjelaskan praktik berkelanjutan ekonomi biru.
2. Menyusun strategi akses pembiayaan biru.
3. Menjelaskan jalur naik kelas UMKM.
4. Menyusun rencana aksi 3 bulan.

C. Indikator Hasil Belajar

- Peserta dapat menyebutkan minimal 3 praktik berkelanjutan.
- Peserta dapat menyusun rencana aksi 3 bulan yang realistis.
- Peserta menandatangani komitmen tindakan.

D. Pokok Bahasan

- 8.1 Praktik Berkelanjutan Ekonomi Biru
- 8.2 Strategi Akses Pembiayaan Biru
- 8.3 Naik Kelas UMKM (PP 7/2021)
- 8.4 Rencana Aksi 3 Bulan
- 8.5 Komitmen & Tindak Lanjut

E. Materi

8.1 Praktik Berkelanjutan Ekonomi Biru

Praktik ekonomi biru yang dapat diterapkan UMKM pesisir:

- **_Reef-friendly diving_** — tidak merusak terumbu karang, edukasi penyelam menjaga ekosistem.
- **Pengelolaan sampah plastik** — pengumpulan & daur ulang, bebas plastik sekali pakai.
- **Hemat air & energi** — penggunaan air bersih & listrik efisien.
- **Diversifikasi mata pencarian** — wisata selam + budidaya rumput laut + kerajinan.
- **Sumber bahan lokal & berkelanjutan** — memasok dari nelayan lokal yang ramah lingkungan.
- **Kemitraan konservasi** — kerjasama dengan Pokmaswas, kelompok pengawas, atau TNL/LAUTRA.

8.2 Strategi Akses Pembiayaan Biru

Pembiayaan biru mengutamakan usaha yang sekaligus menghasilkan & menjaga ekosistem laut. Strategi: (1) tonjolkan praktik berkelanjutan dalam profil & proposal; (2) cari program LAUTRA/ICCTF/Blue Sukuk yang relevan; (3) bangun kemitraan dengan kelompok konservasi sebagai pendukung; (4) dokumentasikan dampak lingkungan (mis. jumlah sampah terkumpul, area terumbu terjaga) sebagai bukti. Bank & lembaga biru lebih bersedia membiayai usaha yang membuktikan komitmen keberlanjutan.

8.3 Naik Kelas UMKM (PP 7/2021)

Naik kelas UMKM berarti meningkat dari mikro → kecil → menengah berdasarkan modal & omzet (Modul 3). Manfaat naik kelas: akses pembiayaan lebih besar, pasar

lebih luas, kemitraan korporasi/pemerintah, dan ketahanan usaha lebih kuat. Syarat naik kelas: peningkatan omzet & modal, pencatatan & laporan keuangan konsisten, kepatuhan hukum (NIB, NPWP), dan praktik berkelanjutan.

8.4 Rencana Aksi 3 Bulan

Periode	Tindakan	Indikator
Bulan 1	Pisahkan uang usaha-pribadi & mulai buku kas harian	Buku kas terisi harian
Bulan 1	Urus NIB/IUMK & NPWP bila belum	Dokumen legalitas lengkap
Bulan 2	Susun laporan laba rugi, arus kas, neraca	3 laporan tersusun
Bulan 2	Aktifkan QRIS & rekening usaha	QRIS & rekening aktif
Bulan 2	Hitung DSCR & self-assessment bankability	Skor bankability ≥ 13
Bulan 3	Susun profil usaha & proposal singkat	Profil & proposal siap
Bulan 3	Mulai praktik berkelanjutan	1 praktik terdokumentasi
Bulan 3	Ajukan KUR/pembiayaan biru	Pengajuan disampaikan

Cara mengisi rencana aksi

Sesuaikan dengan kondisi usaha Anda. Tulis spesifik: *apa, kapan, siapa, bagaimana mengukurnya*. Rencana yang spesifik & terukur lebih mungkin dijalankan.

8.5 Komitmen & Tindak Lanjut

Pelatihan ini bukan akhir, melainkan awal komitmen. Tandatangani komitmen berikut sebagai janji kepada diri sendiri & usaha Anda:

Komitmen Peserta

Saya, _____, berkomitmen untuk: (1) memisahkan keuangan usaha & pribadi; (2) mencatat transaksi harian; (3) menyusun laporan keuangan; (4) menerapkan praktik berkelanjutan; (5) mengajukan pembiayaan biru yang sesuai dengan kemampuan bayar usaha saya. Lombok, ____ Juli 2026.

Tindak lanjut

Bentuk kelompok belajar/warga UMKM biru untuk saling mengingatkan. Jadwalkan pertemuan berkala untuk mengevaluasi rencana aksi. Akses pendampingan IMFEA/LAUTRA jika tersedia. Konsistensi adalah kunci naik kelas.

Kesalahan Umum

1) Pelatihan selesai, lalu kembali ke kebiasaan lama. 2) Rencana aksi terlalu muluk & tidak realistis. 3) Tidak ada pendampingan/akuntabilitas. 4) Mengajukan pembiayaan tanpa praktik berkelanjutan, padahal ini nilai tambah. 5) Berhenti di pengajuan, tidak memantau angsuran & arus kas.

Studi Kasus Penutup — Bu Halimah Naik Kelas & Komitmen Berkelanjutan

Setelah KUR Rp 80 juta cair, Bu Halimah merenovasi 2 kamar & menambah paket salam. Ia mendokumentasikan praktik berkelanjutan: foto tempat sampah terpilah, catatan hemat air, kerjasama dengan Pokmaswas untuk edukasi penyelam menjaga terumbu. Omzetnya naik dari rata-rata Rp 12,3 juta ke Rp 16 juta/bulan berkat paket salam & ulasan positif wisatawan ekowisata.

Log bukti pembiayaan biru Bu Halimah

Tanggal	Jenis Bukti	Dampak
05/08	Foto tempat sampah terpilah	Sampah plastik berkurang 60%
12/08	MoU Pokmaswas	Edukasi 20 penyulam/bln
20/08	Catatan pemakaian air	Hemat air 25%

Dengan omzet & modal yang naik, Bu Halimah berencana naik kelas dari usaha mikro ke usaha kecil dalam 2 tahun. Ia menandatangani komitmen & menjadwalkan evaluasi bulanan dengan kelompok UMKM biru Gili Air. Perjalanan Bu Halimah dari ditolak bank (Modul 1) menjadi disetujui (Modul 7) dan naik kelas (Modul 8) membuktikan bahwa literasi keuangan + praktik berkelanjutan adalah jalur nyata menuju usaha yang tumbuh dan berdaya saing.

Pesan penutup kasus

Anda bisa menjadi Bu Halimah berikutnya. Mulailah hari ini dari langkah kecil: catat transaksi, pisahkan uang, susun laporan. Setiap langkah membawa Anda lebih dekat ke eligible, pembiayaan, dan naik kelas.

F. Latihan Soal

Pilihan Ganda

1. Berikut praktik ekonomi biru bagi UMKM pesisir, kecuali ...

A. *Reef-friendly diving* B. Pengelolaan sampah plastik C. Membuang limbah ke laut D. Diversifikasi mata pencarian

2. Naik kelas UMKM didasarkan pada ...

A. Jumlah followers B. Modal & omzet (PP 7/2021) C. Warna logo D. Lokasi kantor

3. Pembiayaan biru lebih bersedia membiayai usaha yang ...

A. Merusak ekosistem B. Membuktikan komitmen keberlanjutan C. Tidak punya laporan D. Mengabaikan lingkungan

4. Rencana aksi yang baik sebaiknya ...

A. Spesifik & terukur B. Muluk & tidak jelas C. Tidak ada indikator D. Disembunyikan

Essay & Praktik

5. Susun rencana aksi 3 bulan untuk usaha Anda menggunakan tabel di atas sebagai template.

6. Jelaskan satu praktik berkelanjutan yang akan Anda mulai bulan ini dan bagaimana Anda mendokumentasikannya.

Kunci Jawaban

1.C 2.B 3.B 4.A. Praktik dinilai fasilitator.

G. Glosarium Mini

- **Ekonomi biru** — pemanfaatan laut berkelanjutan.
- **Pembiayaan biru** — pembiayaan untuk usaha sektor maritim berkelanjutan.
- **Naik kelas UMKM** — peningkatan kategori mikro→kecil→menengah.
- **Rencana aksi** — rencana tindakan spesifik & terukur.
- **Pokmaswas** — Kelompok Masyarakat Pengawas sumber daya perikanan.

H. Refleksi Pembelajaran

- Apa satu tindakan pertama yang akan Anda lakukan besok?
- Siapa yang akan mengingatkan & mendampingi Anda menjalankan rencana aksi?
- Bagaimana Anda akan memastikan praktik berkelanjutan tetap berjalan?

I. Rangkuman & Penutup

Praktik berkelanjutan ekonomi biru — *reef-friendly diving*, pengelolaan sampah, hemat energi, diversifikasi, kemitraan konservasi — bukan hanya menjaga ekosistem tetapi juga membuka akses pembiayaan biru. Strategi akses pembiayaan biru: tonjolkan praktik berkelanjutan, cari program LAUTRA/ICCTF/Blue Sukuk, bangun kemitraan, dan dokumentasikan dampak. Naik kelas UMKM sesuai PP 7/2021 memberi akses pembiayaan lebih besar & ketahanan lebih kuat. Rencana aksi 3 bulan mengubah pelatihan menjadi tindakan nyata, ditutup dengan komitmen tertulis. Konsistensi, kejujuran, dan praktik berkelanjutan adalah tiga kunci membangun UMKM pesisir yang tumbuh dan berdaya saing.

Selamat & Terima Kasih

Anda telah menyelesaikan Modul Pelatihan Literasi dan Inklusi Keuangan bagi UMKM Pesisir NTB. Terapkan ilmu ini, kembangkan usaha Anda secara

berkelanjutan, dan menjadi bagian dari ekonomi biru Nusa Tenggara Barat yang sejahtera. — Prof. Dr. Ahmad Subagyo, Ketua Umum IMFEA.

J. Lembar Kerja Mandiri — Keberlanjutan & Rencana Aksi

J.1 Lembar Kerja: Tindakan Berkelanjutan Usaha Saya

Aspek	Saat Ini	Target 3 Bulan	Bukti/Dokumentasi
Pengelolaan sampah plastik			
Perlindungan terumbu karang			
Hemat air & energi			
Sumber bahan lokal berkelanjutan			
Diversifikasi mata pencarian			
Kemitraan konservasi			

J.2 Log Bukti Pembiayaan Biru

Tanggal	Jenis Bukti	Deskripsi	Dampak

Tanggal	Jenis Bukti	Deskripsi	Dampak

Contoh bukti: foto pengelolaan sampah, kuitansi kerjasama Pokmaswas, catatan jumlah penyelam yang ikut edukasi terumbu, dokumentasi penghematan air.

J.3 Peta Jalan Naik Kelas UMKM

Kategori Saat Ini	Modal/Omzet Saat Ini	Target Kategori	Yang Perlu Ditingkatkan
(Mikro/Kecil)			

- Naik kelas butuh: naik omzet & modal, pencatatan konsisten, legalitas lengkap, praktik berkelanjutan.

J.4 Rencana Aksi 90 Hari (mingguan)

Minggu	Tindakan Utama	Indikator Selesai
1-2	Pisahkan uang usaha-pribadi; mulai buku kas harian	Buku kas harian terisi
3-4	Urus NIB/IUMK & NPWP bila belum	Legalitas lengkap
5-6	Susun laporan laba rugi, arus kas, neraca	3 laporan tersusun

Minggu	Tindakan Utama	Indikator Selesai
7-8	Aktifkan QRIS & rekening usaha	QRIS & rekening aktif
9-10	Hitung DSCR & self-assessment bankability	Skor $\geq$ 13
11-12	Susun profil usaha & proposal	Profil & proposal siap
13	Mulai praktik berkelanjutan terdokumentasi	1 bukti
14	Ajukan KUR/pembiayaan biru	Pengajuan disampaikan

J.5 Lembar Pemantauan Diri (mingguan)

Minggu ke-	Sudah dilakukan?	Kendala	Tindak Lanjut
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

Minggu ke-	Sudah dilakukan?	Kendala	Tindak Lanjut
8			
9			
10			
11			
12			

Halaman Komitmen

Saya, _____, pemilik usaha _____, berkomitmen menjalankan rencana aksi 90 hari ini, menerapkan praktik berkelanjutan, dan mengakses pembiayaan biru yang sesuai kemampuan bayar usaha saya. Lombok, __ Juli 2026. Tanda tangan: _____.

POST-TEST — PENGUKURAN PENINGKATAN LITERASI KEUANGAN

Selamat, Anda telah menyelesaikan seluruh modul. Kerjakan **Post-Test** berikut untuk mengukur peningkatan pemahaman Anda dibanding pre-test. Waktu pengerjaan sekitar 10 menit. Pilih satu jawaban paling tepat.

Bagian A — Pilihan Ganda (10 soal)

1. Berdasarkan SNLIK 2025, kesenjangan antara indeks inklusi keuangan (80,51%) dan literasi keuangan (66,46%) menunjukkan bahwa ...
 - A. Semua pengguna sudah memahami produk keuangan
 - B. Masih banyak pengguna produk keuangan yang belum memahami karakteristik produknya
 - C. Literasi lebih tinggi dari inklusi
 - D. Inklusi tidak penting
2. Prinsip memisahkan uang usaha dan pribadi paling tepat dilakukan dengan ...
 - A. Satu dompet untuk semua
 - B. Dompet/rekening terpisah & catat prive
 - C. Mengambil uang usaha kapan saja tanpa catat
 - D. Campur keuangan agar mudah
3. Berdasarkan SAK EMKM, laporan keuangan UMKM sekurangnya terdiri atas ...
 - A. Neraca & buku besar
 - B. Posisi keuangan, laba rugi, catatan
 - C. Arus kas & neraca saldo
 - D. Laporan perubahan modal
4. Usaha dengan modal Rp 3 miliar tergolong ...
 - A. Usaha mikro
 - B. Usaha kecil
 - C. Usaha menengah

- D. Usaha besar
5. Jika laba operasional Rp 5.000.000 dan angsuran Rp 2.000.000, DSCR = ...
- A. 0,4
 - B. 1,5
 - C. 2,5
 - D. 3,0
6. Nilai DSCR yang umum dianggap layak/aman adalah ...
- A. $< 0,5$
 - B. 0,9
 - C. $\geq 1,5$
 - D. 0,1
7. Dalam prinsip 5C, "Capacity" menilai ...
- A. Karakter
 - B. Kemampuan usaha membayar dari arus kas & laba
 - C. Agunan
 - D. Kondisi ekonomi
8. Plafon KUR Mikro umumnya maksimal ...
- A. Rp 10 juta
 - B. Rp 50 juta
 - C. Rp 100 juta
 - D. Rp 500 juta
9. Sebelum menggunakan fintech P2P lending, langkah penting adalah ...
- A. Pilih bunga tertinggi
 - B. Cek legalitas di OJK
 - C. Pinjam tanpa baca syarat
 - D. Bagikan data pribadi

10. Berikut praktik ekonomi biru bagi UMKM pesisir, kecuali ...

- A. *Reef-friendly diving*
- B. Pengelolaan sampah plastik
- C. Membuang limbah ke laut
- D. Diversifikasi mata pencarian

Bagian B — Essay (2 soal)

1. Jelaskan langkah-langkah yang akan Anda lakukan untuk menyiapkan usaha agar *eligible* mengakses pembiayaan formal.
2. Susun ringkas rencana aksi naik kelas UMKM Anda dalam 3 bulan ke depan.

Kunci Jawaban Post-Test

1.B 2.B 3.B 4.B 5.C 6.C 7.B 8.C 9.B 10.C. Essay dinilai fasilitator berdasarkan kelengkapan langkah *eligible* (dokumen, laporan keuangan, DSCR, bankability) dan kelayakan rencana aksi.

Skor & Penafsiran

Skor benar pilihan ganda: 9–10 = sangat baik (siap mengajukan); 7–8 = baik (sedikit perbaikan); 5–6 = cukup (perlu pendampingan); < 5 = perlu mengulang modul terkait. Bandingkan dengan pre-test untuk melihat peningkatan.

TENTANG PENYUSUN, IMFEA, DAN PROGRAM LAUTRA

Penyusun Modul

Prof. Dr. Ahmad Subagyo adalah Konsultan Spesialis Mikrofinansial, Koperasi, dan Ekonomi Islam. Beliau menjabat sebagai **Ketua Umum IMFEA** (Indonesia Micro Finance Experts Association), Wakil Rektor III IKOPIN University (periode 2023–2027), serta aktif dalam pengembangan food banking dan kesejahteraan sosial melalui Food Bank Indonesia — Pekalongan. Prof. Subagyo memiliki keahlian dalam tata kelola koperasi, keuangan syariah dan kepatuhan syariah, ketahanan pangan dan *social enterprise*, kepemimpinan perguruan tinggi, analisis industri fintech, serta standar akuntansi (ISAK 35 dan akuntansi basis kas). Modul ini disusun berdasarkan pengalaman panjang beliau dalam pendampingan UMKM, koperasi, dan lembaga keuangan mikro di Indonesia.

Tentang IMFEA

IMFEA (Indonesia Micro Finance Experts Association) adalah asosiasi pakar mikrofinansial Indonesia yang berfokus pada penguatan kapasitas lembaga keuangan mikro, koperasi, dan UMKM. IMFEA berperan sebagai pelaksana kegiatan pelatihan literasi dan inklusi keuangan dalam kerangka kerja sama Bappenas–ICCTF/LAUTRA, dengan misi meningkatkan literasi keuangan, memperluas akses pembiayaan produktif, dan mendukung praktik usaha berkelanjutan bagi UMKM pesisir.

Tentang Program LAUTRA & ICCTF

Proyek *Oceans for Prosperity* (Lautan Sejahtera, **LAUTRA**) adalah kerja sama Pemerintah Indonesia dan Bank Dunia yang mendukung pengelolaan ekosistem pesisir efektif dan pengembangan mata pencarian berkelanjutan. Proyek ini terdiri atas empat komponen, dengan **Komponen 3** fokus pada pembiayaan berkelanjutan untuk konservasi terumbu karang dan mata pencarian. **Indonesia Climate Change**

Trust Fund (ICCTF) adalah instrumen pendanaan nasional yang mendukung implementasi program perubahan iklim dan pembangunan rendah karbon, termasuk pendanaan kegiatan yang memperkuat kapasitas UMKM dalam kerangka ekonomi biru.

Tentang Modul Ini

Modul Pelatihan Literasi dan Inklusi Keuangan bagi UMKM Pesisir di Provinsi Nusa Tenggara Barat disusun sebagai paket belajar mandiri yang utuh, terdiri atas delapan topik (M1–M8) sesuai ToR pelatihan. Modul dirancang untuk peserta pelaku UMKM pesisir dengan latar belakang usaha akomodasi/homestay, wisata selam dan bahari, biro perjalanan, kerajinan batok kelapa, aksesoris mutiara, perdagangan hasil perikanan, dan jasa pendukung pariwisata. Materi, contoh hitung, dan lembar kerja disesuaikan dengan konteks NTB — khususnya Kepulauan Gili dan Pemenang, Lombok Utara. Modul ini akan dilanjutkan dan dikembangkan menjadi paparan dalam bentuk presentasi (PPT) untuk pelaksanaan pelatihan tatap muka.

Modul mengacu pada kerangka kompetensi yang menjawab tiga tujuan pelatihan: (1) membangun keterampilan menyusun laporan keuangan sederhana, profil usaha, dan dokumen pendukung agar memenuhi kriteria *eligible*; (2) meningkatkan literasi dan inklusi keuangan melalui pemahaman arus kas, proyeksi, kelayakan, dan akses pembiayaan formal; serta (3) memperkenalkan instrumen dan saluran pembiayaan biru berkelanjutan. Setiap modul dilengkapi materi, contoh kasus terpadu (perjalanan Bu Halimah), lembar kerja mandiri, latihan soal, glosarium mini, refleksi, dan rangkuman.

Ucapan terima kasih

Penyusun mengucapkan terima kasih kepada Bappenas, ICCTF, dan tim LAUTRA atas dukungan kerangka program; kepada IMFEA atas kepercayaan

pelaksanaan; serta kepada para pelaku UMKM pesisir NTB yang menjadi inspirasi konteks modul ini. Semoga modul ini bermanfaat untuk memperkuat literasi keuangan dan akses pembiayaan biru bagi UMKM pesisir Nusa Tenggara Barat.

DAFTAR PUSTAKA (Gaya APA)

Daftar pustaka berikut disusun dengan gaya penulisan American Psychological Association (APA) edisi ke-7. Sumber mencakup regulasi resmi, laporan lembaga, buku teks, dan artikel jurnal/berita yang relevan.

Buku dan Regulasi

Badan Pusat Statistik & Otoritas Jasa Keuangan. (2025). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025*. Otoritas Jasa Keuangan.

Gall, M. D., Gall, J. P., & Borg, W. R. (2003). *Educational research: An introduction* (7th ed.). Allyn & Bacon.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM)*. Dewan Standar Akuntansi Keuangan IAI.

Kementerian PPN/Bappenas. (2024). *Indonesia Oceans for Prosperity Project (LAUTRA) — Komponen 3: Pembiayaan berkelanjutan untuk konservasi terumbu karang dan mata pencarian*. Bappenas.

Pemerintah Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM*. Sekretariat Negara.

Pemerintah Republik Indonesia. (2020). *Peraturan Presiden Nomor 114 Tahun 2020 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif*. Sekretariat Negara.

World Bank. (2019). *Indonesia economic quarterly: Oceans of opportunity*. World Bank Group.

Laporan, Artikel, dan Sumber Daring

Antara News. (2026, Juli 8). *OJK: Literasi perlu diperkuat seiring naiknya inklusi keuangan*. <https://www.antaranews.com/berita/5639947>

- Accounting+. (2026, Juni 25). *SAK EMKM: Pengertian, fungsi bagi UMKM, dan contohnya.* <https://accountingplus.id/blog/sak-emkm-pengertian-fungsi-bagi-umkm-dan-contohnya/>
- Bisnis Indonesia. (2026, Juli 7). *Update KUR BRI Juli 2026, syarat dan bunganya.* <https://finansial.bisnis.com/read/20260707/90/1986044>
- Detik.com. (2026, Juli 10). *Tabel KUR BRI Juli 2026 lengkap: Cicilan untuk pinjaman Rp 1–500 juta.* <https://www.detik.com/sulsel/bisnis/d-8568682>
- Kontan. (2026, Juli 1). *Gap tingkat inklusi dan literasi keuangan syariah begitu lebar, ini penjelasan OJK.* <https://keuangan.kontan.co.id/news/gap-tingkat-inklusi-dan-literasi-keuangan-syariah-begitu-lebar-ini-penjelasan-ojk>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2026). *Edukasi keuangan: Literasi keuangan.* <https://ojk.go.id/id/kanal/edukasi-dan-perlindungan-konsumen/Pages/literasi-keuangan.aspx>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2026). *Laporan perkembangan keuangan syariah Indonesia (LPKSI).* <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-indonesia/default.aspx>
- PPM School of Management. (2026, Juli 6). *Akuntansi UMKM dan SAK EMKM: Cara menyusun laporan keuangan.* <https://www.ppmschool.ac.id/akuntansi-umkm/>
- Indonesia Climate Change Trust Fund (ICCTF). (2026). *News & updates.* <https://www.icctf.or.id/category/news/>
- Tim Proyek SMIDeP. (2013). *Laporan survei kondisi akses keuangan industri komponen logam perkapalan, Kabupaten Tegal.* Proyek Pengembangan IKM melalui Peningkatan Penyediaan Layanan di Indonesia.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2024). *Modul SKKNI: Sumber dan fasilitasi pendanaan bagi UMKM.* Kemenkop UKM.

Asian Development Bank. (2021). *Blue economy development framework for Indonesia*. ADB.

Organisation for Economic Co-operation and Development/INFE. (2020). *International survey of adult financial literacy*. OECD.

Lussier, R. N., & Kim, D. (2019). Financial literacy and small business performance. *Journal of Small Business Management*, 57(4), 1–18.

Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316.

LAMPIRAN — TEMPLATE & CHECKLIST

Lampiran berisi alat kerja praktis yang dapat langsung digunakan peserta: template buku kas harian, template laporan laba rugi & arus kas, template laporan posisi keuangan, template profil usaha, dan checklist bankability. Fotokopi atau salin sesuai kebutuhan.

Lampiran A — Template Buku Kas Harian

Tanggal	Keterangan	Kas Masuk (Rp)	Kas Keluar (Rp)	Saldo (Rp)

Lampiran B — Template Laporan Laba Rugi

Komponen	Jumlah (Rp)
Pendapatan usaha	
Pendapatan lain	
Total Pendapatan	
Biaya bahan baku/operasional	

Komponen	Jumlah (Rp)
Biaya gaji/upah	
Biaya lain-lain (listrik, transport, dll.)	
Total Biaya	
Laba Bersih	

Lampiran C — Template Laporan Arus Kas

Arus Kas	Jumlah (Rp)
Saldo awal kas	
Penerimaan dari pelanggan	
Penerimaan lain (modal/pinjaman)	
Pembayaran biaya operasional	
Pembelian aset/investasi	
Prive	
Saldo akhir kas	

Lampiran D — Template Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

Aset	Rp	Kewajiban & Modal	Rp
Kas & bank		Utang lancar	

Aset	Rp	Kewajiban & Modal	Rp
Piutang		Utang jangka panjang	
Persediaan		Modal pemilik	
Peralatan (nilai buku)		Laba ditahan	
Total Aset		Total Kewajiban & Modal	

Lampiran E — Template Profil Usaha UMKM

Aspek	Isian
Nama usaha	
Pemilik & legalitas (IUMK/NIB, NPWP)	
Alamat & kontak	
Sektor & produk/jasa	
Lokasi & tenaga kerja	
Omzet & laba rata-rata/bulan	
Aset & utang	
Praktik berkelanjutan	
Tujuan & kebutuhan pembiayaan	

Lampiran F — Checklist Bankability

No	Kriteria	Skor (0/1/2)	Keterangan
1	IUMK/NIB, NPWP, KTP lengkap		
2	Usaha aktif $\geq$ 6 bulan, sektor relevan		
3	Pencatatan kas harian rutin		
4	Laporan laba rugi, arus kas, neraca		
5	DSCR $\geq$ 1,5		
6	SLIK OJK bersih		
7	Agunan tersedia		
8	Profil usaha & praktik berkelanjutan		
	Total (maks 16)		

Penutup Lampiran

Salin template ini dan gunakan rutin. Konsistensi pencatatan dan pelaporan adalah kunci naik kelas UMKM. Selamat berkarya dan membangun ekonomi biru yang berkelanjutan di Nusa Tenggara Barat.

Lampiran G — Template Buku Kas Bulanan (30 hari)

[illegible]

Lampiran H — Kalkulator DSCR

Komponen	Nilai (Rp)
Laba operasional rata-rata/bulan	
Plafon pinjaman	
Tenor (bulan)	
Bunga/biaya (%/tahun)	
Estimasi angsuran/bulan	
DSCR = Laba ÷ Angsuran	
Tafsiran (Layak $\geq 1,5$)	

Lampiran I — Template Proposal Pembiayaan 1 Halaman

Bagian	Isian
Nama usaha & pemilik	
Legalitas (NIB/IUMK, NPWP)	
Sektor & produk/jasa	
Plafon diminta (Rp)	
Tujuan pembiayaan	
Rincian penggunaan dana	
Proyeksi pendapatan/bulan	

Bagian	Isian
Laba operasional/bulan	
Angsuran/bulan & DSCR	
Praktik berkelanjutan	

Lampiran J — Template SWOT & Strategi

Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)

Strategi	Tindakan Konkret
SO (Kekuatan + Peluang)	
WO (Kelemahan + Peluang)	
ST (Kekuatan + Ancaman)	
WT (Kelemahan + Ancaman)	

Lampiran K — Template Rencana Aksi 90 Hari

Minggu	Tindakan	Indikator	Status
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

Lampiran L — Template Log Bukti Pembiayaan Biru

Tanggal	Jenis Bukti	Deskripsi	Dampak

Tanggal	Jenis Bukti	Deskripsi	Dampak

LAMPIRAN M — FORM KOMITMEN & RENCANA AKSI PESERTA

Lembar ini diisi pada akhir pelatihan (Modul 8) sebagai bentuk komitmen nyata peserta untuk menerapkan pembelajaran. Fotokopi atau salin lembar ini, isi dengan tulisan jelas, dan simpan sebagai dokumen kerja usaha Anda.

Identitas Peserta

Isian	Jawab
Nama lengkap	
Nama usaha	
Jenis usaha (homestay/selam/kerajinan/lainnya)	
Lokasi (desa/kecamatan)	
Berdiri sejak tahun	
Kategori (Mikro/Kecil)	
Kontak (HP/wa)	

Refleksi Singkat

Jawab dengan jujur dan ringkas.

Pertanyaan Refleksi	Jawab
Hal terpenting yang saya pelajari dari pelatihan ini	
Kebiasaan lama yang akan saya ubah	
Kendala terbesar yang saya hadapi	
Dukungan yang saya butuhkan	

Rencana Aksi 90 Hari

No.	Tindakan	Target Waktu	Indikator Selesai
1		30 hari	
2		60 hari	
3		90 hari	
4			
5			

Komitmen Saya

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini, berkomitmen untuk menerapkan pembelajaran dari pelatihan literasi dan inklusi keuangan ini guna memperkuat usaha saya, menjaga keberlanjutan laut pesisir, dan menuju naik kelas UMKM.

Tempat, tanggal	
Tanda tangan peserta	
Nama jelas	
Pemohon/Peserta	
Mengetahui — Fasilitator	
Nama fasilitator	

Penutup

Terima kasih atas komitmen Anda. Perjalanan menuju usaha yang tertib, sehat, dan berkelanjutan dimulai dari langkah kecil yang konsisten. Sampai jumpa di pendampingan berikutnya.

GLOSARIUM

Daftar istilah penting yang digunakan dalam modul ini, disusun alfabetis untuk memudahkan rujukan saat belajar mandiri.

Agunan (Collateral) — Aset yang dijaminakan untuk pinjaman, mis. tanah, bangunan, kendaraan, peralatan.

Andragogi — Pendekatan pembelajaran untuk orang dewasa yang berpusat pada peserta & pengalaman.

Angsuran — Cicilan pokok pinjaman ditambah bunga per periode.

Arus kas — Pergerakan uang tunai masuk dan keluar usaha.

Bankability — Kelayakan usaha untuk diberi pembiayaan oleh lembaga keuangan.

Blended finance — Perpaduan dana sosial, publik, dan swasta untuk mendanai usaha sosial/ekonomi biru.

Blue Sukuk — Sukuk (surat berharga syariah) yang hasilnya mendanai proyek ramah lingkungan termasuk sektor maritim.

BMT — Baitul Maal wat Tamwil — lembaga keuangan mikro syariah.

Buku kas — Catatan harian uang masuk dan keluar usaha.

Capacity — Kemampuan usaha membayar cicilan dari arus kas & laba (salah satu dari 5C).

Character — Karakter/watak debitur, dinilai lewat SLIK OJK & rekam jejak.

Capital — Modal sendiri yang ditanam pemilik dalam usaha.

Collateral — Lihat Agunan.

Conditions — Kondisi ekonomi, sektor, regulasi, musim, risiko usaha (salah satu dari 5C).

DSCR — Debt Service Coverage Ratio — rasio kemampuan laba menutup cicilan utang; layak $\geq 1,5$.

Ekonomi biru — Pemanfaatan sumber daya laut & pesisir secara berkelanjutan untuk ekonomi & pelestarian.

Eligible — Memenuhi syarat/kriteria (di sini: akses pembiayaan formal).

5C — Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions — kerangka penilaian bank.

Inklusi keuangan — Akses masyarakat terhadap layanan keuangan formal yang layak & sesuai kebutuhan.

Investasi aset — Pembelian aset jangka panjang (peralatan, renovasi) bukan biaya operasional.

KUR — Kredit Usaha Rakyat — kredit bersubsidi pemerintah bunga 6%/tahun untuk UMKM.

LAUTRA — Lautan Sejahtera — proyek Oceans for Prosperity Pemerintah Indonesia–Bank Dunia.

Laba bersih — Pendapatan dikurangi total biaya operasional.

Laporan laba rugi — Laporan pendapatan dikurangi biaya suatu periode.

Margin laba bersih — Persentase laba bersih terhadap pendapatan.

Modal kerja — Dana untuk operasi sehari-hari & menutup selisih waktu penerimaan.

Murabahah — Akad jual beli syariah dengan harga & keuntungan disepakati.

Mudharabah — Akad bagi hasil syariah.

Neraca — Laporan posisi keuangan: Aset = Kewajiban + Modal.

NIB — Nomor Induk Berusaha — identitas usaha dari sistem OSS.

NPWP — Nomor Pokok Wajib Pajak.

P2P lending — Peer-to-peer lending — pendanaan langsung peminjam-pendana secara daring.

Pinjol — Pinjaman online; yang ilegal berbahaya (bunga ekstrem, penagihan abusif).

Piutang — Uang yang masih harus diterima usaha dari pelanggan.

Pokmaswas — Kelompok Masyarakat Pengawas sumber daya perikanan.

Prive — Penarikan pemilik untuk keperluan pribadi — bukan biaya usaha.

Proyeksi keuangan — Perkiraan pendapatan, biaya, dan arus kas masa depan.

QRIS — Quick Response Code Indonesian Standard — kode QR standar untuk pembayaran digital.

Rasio lancar — Aset lancar dibagi utang lancar; idealnya $> 1,0$.

Reef-friendly diving — Praktik selam yang tidak merusak terumbu karang.

SAK EMKM — Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (IAI).

SLIK OJK — Sistem Layanan Informasi Keuangan — riwayat kredit nasional.

SNLIK — Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (OJK & BPS).

SWOT — Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats — analisis kekuatan/kelemahan/peluang/ancaman.

Sukuk — Surat berharga syariah (obligasi syariah).

Tenor — Jangka waktu pinjaman.

UMKM — Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Utang — Kewajiban usaha yang belum dibayar.

Waqf — Wakaf/perwakafkan untuk tujuan sosial.