

# Keberlanjutan UMKM di Bawah Tekanan

Nur Komaria

Peneliti Center of Digital Economy and SMEs

Minggu, 14 Juni 2026

# Perkembangan UMKM *in this economy*

01

UMKM masih menghadapi tantangan struktural mulai dari struktur UMKM seperti piramida terbalik, tantangan administrasi, dan akses ke pendanaan formal.

02

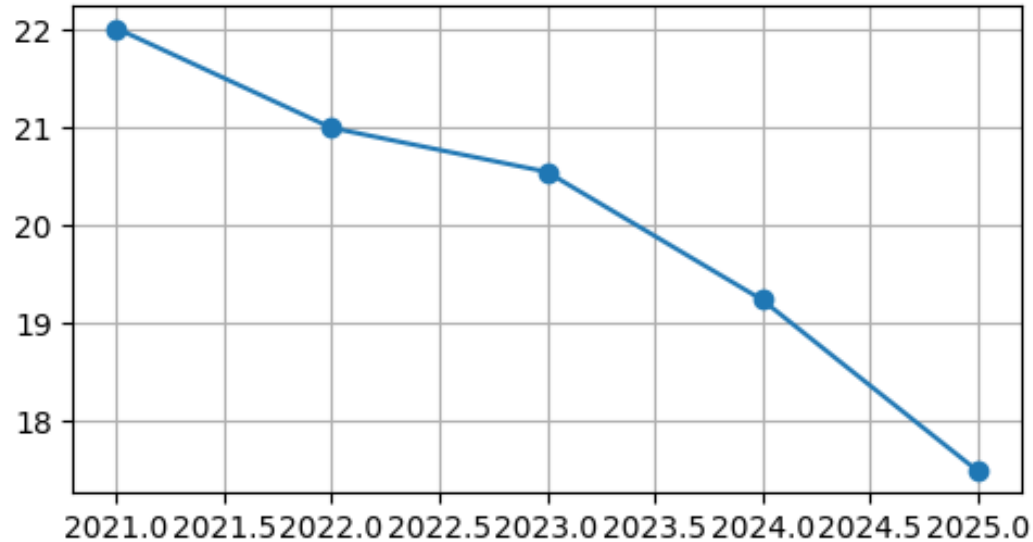
UMKM ditekan berbagai arah 1) Kenaikan BBM, 2) Struktur Biaya Platform dan Monetisasi Ekosistem, 3) Lemahnya daya saing UMKM Lokal terhadap produk impor

03

Perubahan Permendag No.31/2023 menjadi Permendag 19/2026 tentang PMSE

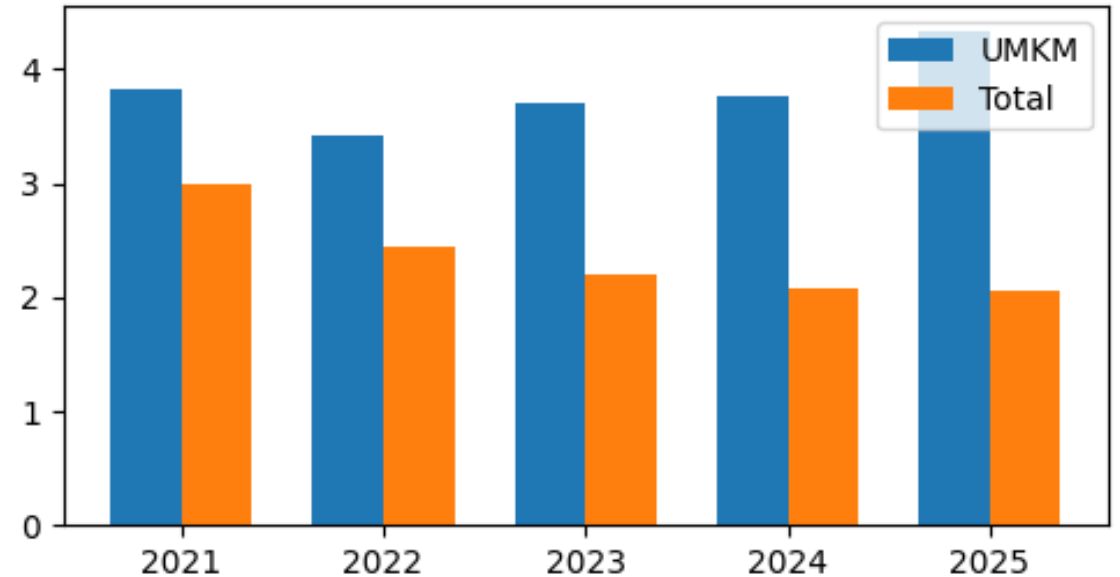
# UMKM masih menghadapi tantangan struktural

Pangsa Kredit UMKM terhadap Total Kredit (%)



- Jumlah UMKM di Indonesia di 2024 mencapai 56.142.687 usaha yang mewakili 99,9% dari total usaha, berkontribusi 59,64% terhadap GDP (OECD, 2026).
- Penurunan daya beli membuat pasar sepi. Pangsa kredit UMKM turun dari 22,0% (2021) menjadi 17,5% (2025) dengan share rata-rata 20,06%.

NPL UMKM vs NPL Total (%)



- NPL UMKM meningkat menjadi 4,33%, jauh di atas NPL total 2,05%.
- Modal ventura stagnan di sekitar Rp16–17 triliun. Hal ini berarti masih minimnya inovasi keuangan bagi UMKM dengan stagnansi selama 3 tahun.
- UMKM masih menghadapi biaya modal lebih tinggi dibanding perusahaan besar

UMKM Ditekan Dari 3 arah:

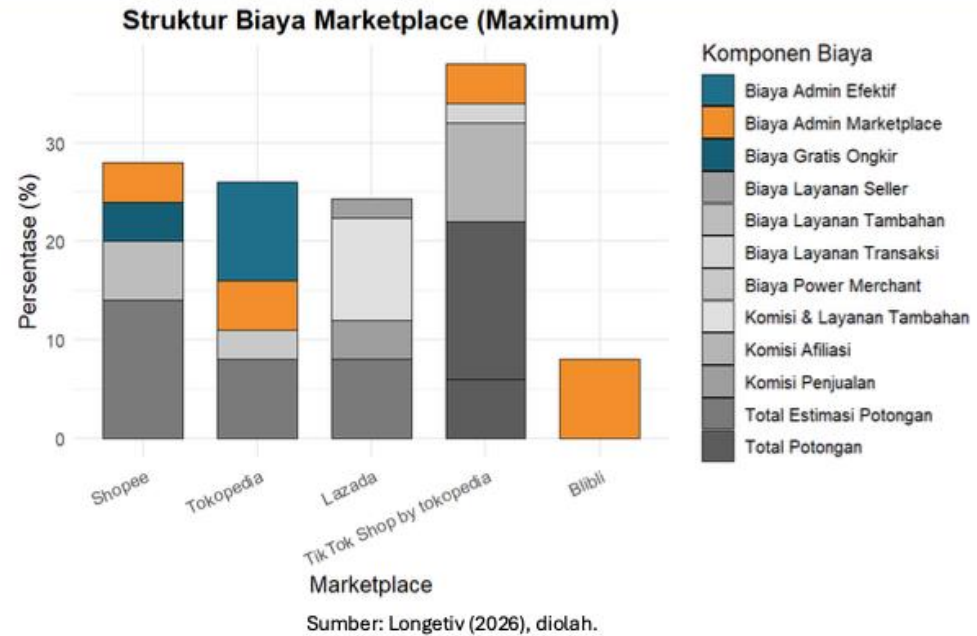
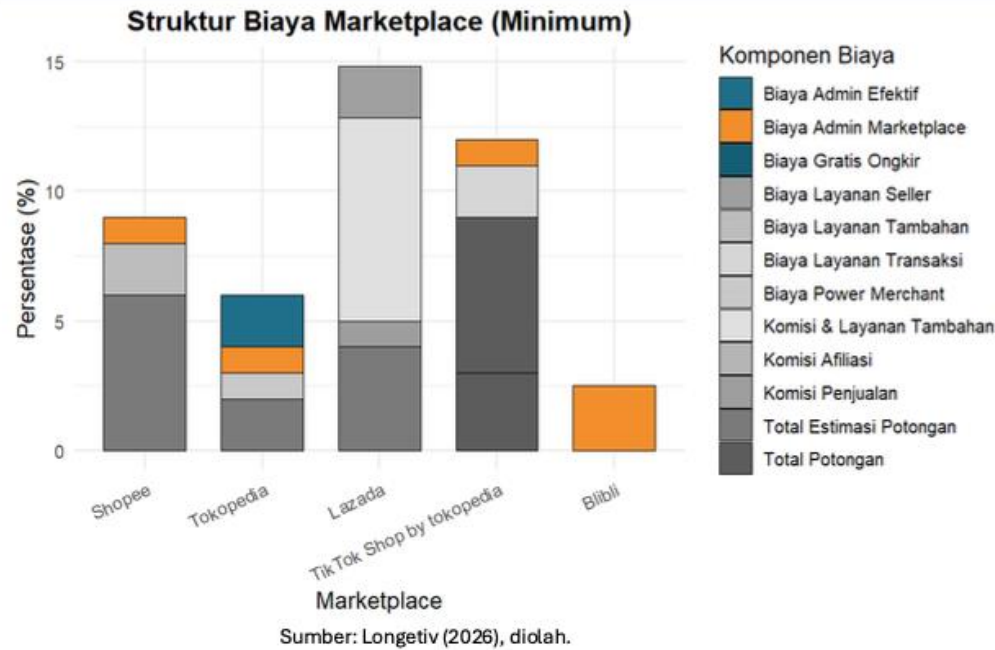
# 1) Kenaikan harga BBM



## Sektor UMKM Paling Terdampak:

- Usaha jasa angkutan & kurir last-mile delivery (berbasis Pertamina)
- UMKM kuliner & distribusi makanan – bergantung pada mobilitas harian
- Usaha ritel skala kecil dengan jaringan distribusi sendiri
- Pelaku UMKM perkotaan (kendaraan operasional bensin, bukan solar)
- Pemerintah mengungkapkan bahwa angkutan logistik besar masih menggunakan solar bersubsidi (Pertalite/Solar)
- Efek domino diklaim minimal untuk distribusi skala besar
- Namun UMKM dengan kendaraan ringan (motor/pick-up) tidak menikmati subsidi ini
- Nyatanya jika pengguna pertamax menganggap kenaikan ini signifikan maka berpotensi lonjakan penggunaan pertalite yang digunakan UMKM.
- Jika demand meningkat maka ada potensi beban subsidi meningkat atau kuotanya habis. Jika terjadi kelangkaan, maka akan terjadi pula kenaikan biaya operasional, distribusi, dan biaya jasa. Pada akhirnya dikenakan ke konsumen.

## 2 Struktur Biaya Platform dan Monetisasi Ekosistem



- *Marketplace* tidak hanya berfungsi sebagai perantara transaksi, tetapi juga membangun struktur monetisasi melalui berbagai komponen biaya, seperti komisi penjualan, biaya layanan, biaya transaksi, serta program *merchant* dan promosi berbayar. Model ini menunjukkan bahwa platform semakin berperan sebagai infrastruktur ekonomi sekaligus sumber pendapatan dari aktivitas ekosistemnya.
- Ketika berbagai komponen biaya digabungkan, total potongan sangat bervariasi, bahkan dapat mencapai 18% dalam skenario maksimum di salah satu *marketplace*. Bagi UMKM dengan skala usaha mikro dan kecil serta fleksibilitas harga yang terbatas, struktur biaya ini berpotensi mengurangi margin keuntungan dan meningkatkan ketergantungan pada volume penjualan.
- Untuk tetap kompetitif di *marketplace*, pelaku usaha sering kali perlu menyesuaikan harga, memberikan diskon, atau mengikuti program promosi dari platform. Kondisi ini memperkuat kompetisi antarpenjual dalam ekosistem digital, di mana keberhasilan bisnis semakin bergantung pada efisiensi operasional, strategi pemasaran digital, serta kemampuan memanfaatkan fitur platform.

# Cost Consideration Perusahaan

## BIAYA EKSPLISIT (EXPLICIT COST)

Biaya Operasional

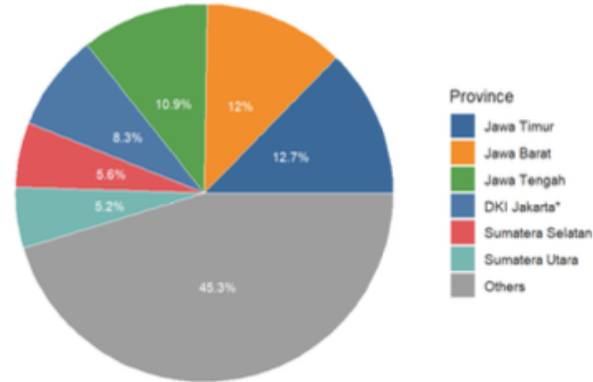
Biaya Logistik

Biaya Tenaga Kerja

Biaya Layanan

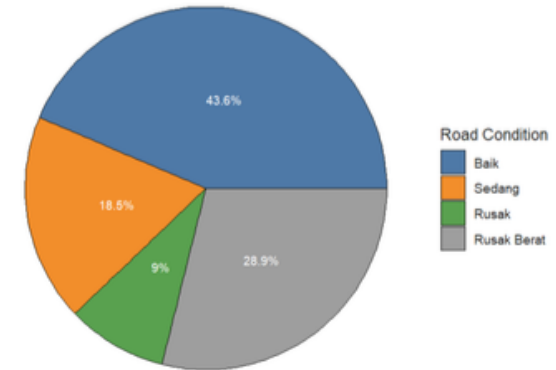
Infrastruktur menjelaskan sumber tekanan biaya, sementara mobil barang merepresentasikan respons perusahaan terhadap tekanan tersebut dalam bentuk biaya eksplisit.

Distribusi Kendaraan Logistik (2024)



Sumber: Badan Pusat Statistik (2024), diolah.

Kondisi Infrastruktur Jalan di Indonesia (2024)



Sumber: Badan Pusat Statistik (2024), diolah.

- Biaya operasional, logistik, tenaga kerja, serta berbagai biaya layanan/fee menjadi komponen utama biaya eksplisit yang harus ditanggung perusahaan. Dalam konteks ekonomi digital dan distribusi barang, biaya logistik menjadi salah satu sumber tekanan biaya terbesar, karena berkaitan langsung dengan mobilitas barang dan jaringan distribusi.
- Distribusi kendaraan logistik menunjukkan konsentrasi tinggi di provinsi utama seperti Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, dan DKI Jakarta, sementara wilayah lain relatif lebih terbatas. Ketimpangan ini menyebabkan struktur biaya logistik berbeda antarwilayah, sehingga perusahaan yang beroperasi secara nasional menghadapi biaya distribusi yang bervariasi.
- Data menunjukkan bahwa lebih dari separuh infrastruktur jalan masih berada pada kondisi non-optimal, dengan sekitar sepertiga tergolong rusak berat. Kondisi ini meningkatkan biaya transportasi, waktu distribusi, serta risiko operasional, sehingga menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi efisiensi biaya perusahaan dalam sistem logistik nasional.

# Tekanan 5: Paradoks Regulasi, Dua Peraturan Baru di Waktu Sulit

Permendag 19/2026 (Jun) + PP 20/2026 Pajak UMKM (Apr) hadir di saat rupiah melemah, daya beli menurun, dan kenaikan harga BBM

## PERMENDAG 19/2026 – YANG MENGUNTUNGKAN UMKM

- Transparansi dan kontrak biaya platform, sehingga wajib persetujuan pedagang sebelum ubah komisi.
- Produk lokal UMKM wajib di baris pertama hasil pencarian *marketplace*.
- Potongan biaya promosi/iklan wajib diberikan platform ke UMKM penjual produk lokal.
- Layanan pengaduan pedagang formal (SLA wajib dipublikasikan).
- Masa transisi 18 bulan untuk pedagang existing yang belum punya NIB

## PERMENDAG 19/2026 – YANG BERISIKO MEMBEBANI

- Pedagang baru wajib berizin dalam 6 bulan, namun sistem OSS tidak selalu cepat di daerah.
- PPMSE sebagai *gate-keeper* aktif, yaitu beban verifikasi berpindah ke platform.
- Intervensi algoritma, yaitu platform asing bisa geser *traffic* ke luar ekosistem Indonesia.
- *Enforcement* lemah, seperti TikTok Shop yang sudah terbukti mengabaikan imbauan Kementerian UMKM.

## PP 20/2026 – KABAR BAIK UNTUK UMKM MURNI

- PPh Final 0,5% kini PERMANEN (sebelumnya dibatasi waktu) sehingga kepastian hukum lebih baik.
- Omzet hingga Rp 500 juta pertama tetap bebas pajak (tidak berubah)
- Administrasi tetap sederhana: cukup pencatatan omzet bulanan x 0,5%.
- Mendorong formalisasi UMKM karena tidak ada diskriminasi waktu pembayaran.

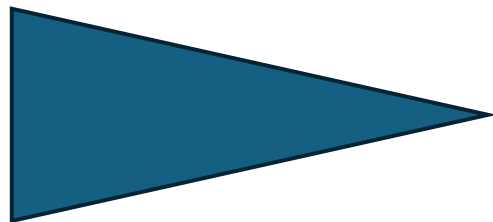
## PP 20/2026 – YANG PERLU DICERMATI

- CV dan PT (non-perorangan) kini tidak bisa lagi pakai tarif 0,5% sehingga naik ke tarif normal
- Penggabungan omzet suami-istri yang berpotensi susahkan UMKM keluarga yang pisah entitas.
- Content creator/influencer kini dikategorikan “pekerjaan bebas” yang implikasinya mereka tidak bisa pakai 0,5%.
- Salah satu risikonya adalah UMKM yang berkembang dari mikro ke kecil-menengah justru kena beban lebih besar.

# Target UMKM 'Naik Kelas' Semakin Berat

UMKM yang berhasil tumbuh justru kehilangan fasilitas, yaitu PPh 0,5% hilang jika menggunakan CV/PT, tidak lagi masuk UMKM binaan, tapi belum kuat bersaing sebagai korporasi. Zona antara ini adalah perangkap pertumbuhan.

<b>Modal</b>	<b>Biaya Platform</b>	<b>Formalisasi</b>	<b>SDM &amp; Digital</b>	<b>Pasar</b>
44 juta UMKM tanpa akses kredit formal	Take rate >20% memangkas margin tipis	NIB + standar produk = beban administrasi	Literasi rendah di daerah: tidak bisa scale up	Daya beli stagnan; kompetisi produk impor murah



*Jika UMKM stagnan, kontribusi 61% PDB tidak akan meningkat secara kualitatif. Target naik kelas 30 juta UMKM terdigitalisasi juga semakin jauh jika infrastruktur dukungan (kredit, OSS, logistik murah) tidak diperbaiki bersamaan dengan regulasi baru yang menuntut kepatuhan formal.*

# KESIMPULAN & REKOMENDASI KEBIJAKAN

**UMKM masih menghadapi persoalan struktural yang belum terselesaikan**, terutama akses pembiayaan, biaya modal yang tinggi, rendahnya produktivitas, serta keterbatasan kapasitas digital dan manajerial.

**Tekanan terhadap UMKM semakin meningkat dari sisi biaya operasional**, khususnya akibat kenaikan harga BBM yang berpotensi meningkatkan biaya logistik, distribusi, dan layanan usaha yang banyak digunakan oleh pelaku UMKM.

**Regulasi baru melalui Permendag 19/2026 dan PP 20/2026 menghadirkan peluang sekaligus tantangan.** Manfaat terbesar dirasakan oleh UMKM yang sudah formal, terdigitalisasi, dan terhubung dengan platform digital, sementara UMKM informal dan yang sedang dalam proses naik kelas berpotensi menghadapi beban kepatuhan yang lebih besar.

**Target UMKM naik kelas masih menghadapi lima hambatan utama**, yaitu keterbatasan modal, tingginya biaya platform digital, beban formalisasi usaha, rendahnya kualitas SDM dan literasi digital, serta lemahnya daya beli masyarakat dan persaingan produk impor.

**Keberlanjutan UMKM wajib didukung regulasi dan ekosistem yang terintegrasi** antara pembiayaan, logistik, digitalisasi, penguatan kapasitas usaha, dan perluasan akses pasar.