

PENGARUH STRUKTUR MODAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA HOTEL X DI MERAUKE

Oleh ;  
Hilda Elawati, Ratnawati, Toar Andreas Moleong

ANALISIS IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS  
PENGENDALIAN INTERNAL PADA INSTANSI PEMERINTAH PROVINSI MERAUKE

Oleh ;  
Arief Nurtjahjo, Eka Setiawati, Eveline Mary

ANALISIS SWOT PEMBIAYAAN DAN PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI MERAUKE

Oleh ;  
Simon Ebel Maris Phoek, Enggar Trijunanto, Ignatius Arie

PENGARUH PEMASARAN MEDIA SOSIAL TERHADAP PERTUMBUHAN PENJUALAN UMKM  
DI MERAUKE

Oleh ;  
Yohanes Ngamal, Lavenia Lauwinata, Methodius F. M. Janggur

PERANAN PERUSAHAAN JASA PENGURUSAN TRANSPORTASI (JPT) ANTAR PULAU-VIA KAPAL  
LAUT PADA PT. DIGUL JAYA SEMESTA MERAUKE

Oleh;  
Desy Faulina. Pakpahan, Ervina Dewi, Yohanes B. Nambut, Saverius B Samogohoi,

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPATUHAN WAJIB PAJAK KENDARAAN  
BERMOTOR DI KANTOR PELAYANAN PAJAK KENDARAAN BERMOTOR SAMSAT MERAUKE

Oleh;  
Marlina Manurung, Richard C. S. Parantean , Victor E. Saerang, Yulius Sakap

# MANAJEMEN & BISNIS

Jurnal Manajemen Bisnis merupakan jurnal ilmiah bagi para ahli manajemen bisnis dan akuntansi bisnis dan konten jurnal ini hasil penelitian, kajian pustaka dan analisa yang menggunakan metode ilmiah yang terukur.

Jurnal Manajemen dan Bisnis diterbitkan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Saint Theresa Merauke dengan Jadwal penerbitan dua kali dalam setahun yakni pada Juli dan Desember.

Pelindung : Badan Pengurus Yayasan LPK Saint Theresa

Penanggung jawab : Yohanes Ngamal,SE.,M.Si

Dewan Redaksi :

Ketua : Dr. Ir. Arief Nurtjahjo, MH.,M.M

Wakil ketua : Inez Cara. Alexander. Phoek, B Com.,M.M.,Ph.D

Anggota : Dra. Eka Setiawati.,M.Si

Fransiscus Saverinus Ngamel, S.Sos

#### Alamat Redaksi:

Jl. Nusa Barong. No.1 Merauke, Papua Selatan Tel.(0971)3333501

Email: [stie@sainttheresa.ac.id](mailto:stie@sainttheresa.ac.id)

Sumbangan artikel ilmiah berbahasa indonesia dan inggris karya asli (bukan jiplakan) dan belum pernah dipublikasikan. Dapat dikirim melalui email ke alamat [stie@sainttheresa.ac.id](mailto:stie@sainttheresa.ac.id) Dewan redaksi mengedit dan menyunting tanpa mengubah substansi setiap artikel ilmiah yang dikirimkan penulis.

4

PENGARUH STRUKTUR MODAL  
TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA  
HOTEL X  
DI MERAUKE  
Oleh; (Hilda Elawati, Ratnawati, Toar Andreas Moleong)

5

17

ANALISIS IMPLEMENTASI  
MANAJEMEN RISIKO DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS  
PENGENDALIAN INTERNAL  
PADA INSTANSI PEMERINTAH  
PROVINSI MERAUKE  
Oleh; ( Arief Nurtjahjo, Eka Setiawati, Eveline  
Mary )

ANALISIS SWOT PEMBIAYAAN DAN  
PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI  
MERAUKE  
Oleh; ( Simon Ebel Maris Phoek, Enggar Trijunanto,  
Ignatius Arie )

34

51

PENGARUH PEMASARAN MEDIA  
SOSIAL TERHADAP  
PERTUMBUHAN PENJUALAN  
UMKM DI MERAUKE  
Oleh: (Yohanes Ngamal, Lavenia Lauwinata,  
Methodius F. M. Janggur)

PERANAN PERUSAHAAN JASA  
PENGURUSAN TRANSPORTASI (JPT)  
ANTAR PULAU-VIA KAPAL LAUT  
PADA PT. DIGUL JAYA SEMESTA  
MERAUKE  
Oleh; ( Desy Faulina. pakpahan, Ervina Dewi, Yohanes B.  
Nambut, Saverius B Samogohoi)

64

97

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR  
YANG MEMPENGARUHI  
KEPATUHAN WAJIB PAJAK  
KENDARAAN BERMOTOR DI  
KANTOR PELAYANAN PAJAK  
KENDARAAN BERMOTOR  
SAMSAT MERAUKE  
Oleh :  
(Marlina Manurung, Richard C. S.  
Parantean , Victor E. Saerang, Yulius Sakap)

# ANALISIS SWOT PEMBIAYAAN DAN PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI MERAUKE

Oleh ; Simon Ebel Maris Phoek, Enggar. Trijunanto, Ignatius Arie  
stie@sainttheresa.ac.id

## ABSTRACT

*This research aims to analyze the financing conditions and financial management practices of MSMEs in Merauke Regency with a focus on financing structures, bookkeeping practices, structural obstacles, as well as the role of financial institutions and government programs. The approach used is a literature review through the integration of secondary data from BPS, local government reports, academic literature, as well as local case studies regarding microfinance, cooperatives, and the implementation of the UMi/KUR program. SWOT analysis was applied to map the strengths, weaknesses, opportunities and threats in the Merauke MSME financial ecosystem. The results of the analysis show that MSMEs in Merauke are still very dependent on their own capital and relational capital, while the distribution of formal financing such as UMi and KUR is relatively low compared to other regions in Indonesia. Financial management practices are still limited, especially in recording transactions and separating personal and business accounts. Structural obstacles in the form of geographical conditions, high logistics costs, limited market infrastructure, and low administrative capacity of business actors are the main factors that hinder access to financing and expansion opportunities.*

*Although institutions such as Bank Papua, BRI, cooperatives, and regional agencies have implemented mentoring programs, the effectiveness of the intervention increases when combined with ongoing mentoring and a culturally sensitive approach. This research recommends improving the financing ecosystem through the integration of mentoring programs, strengthening financial literacy, digitizing bookkeeping, as well as improving logistics infrastructure and market access to encourage Merauke's MSMEs to move up in class.*

**Keywords:** MSMEs; Microfinance; Financial Literacy; Financing Structure; Financial Ecosystem.

## Pendahuluan

UMKM memegang peran penting dalam penyerapan tenaga kerja dan penggerak perekonomian daerah Merauke. Data PDRB dan statistik daerah menunjukkan peningkatan jumlah unit usaha kecil dan tenaga kerja pada sektor industri

kecil, namun sebagian besar berstatus non-formal sehingga rentan terhadap keterbatasan akses pembiayaan dan layanan keuangan formal. Kondisi geografis dan tantangan infrastruktur di wilayah Papua memperburuk hambatan akses pasar dan modal bagi UMKM setempat.

Permasalahan inti yang akan dianalisis: (1) bagaimana pola sumber pembiayaan yang digunakan UMKM

(modal sendiri, pinjaman keluarga/relasional, atau pinjaman formal seperti UMi/KUR), (2) praktik pengelolaan keuangan (pembukuan, manajemen kas), dan (3) peran bank daerah, koperasi, dan program pemerintah dalam memperbaiki akses dan kapasitas UMKM. Studi-studi lokal sebelumnya menyorot pentingnya pendampingan dan literasi keuangan untuk meningkatkan efektivitas penyaluran pembiayaan.

### **Landasan Teori**

#### **Inklusi Keuangan dan Akses Pembiayaan**

Teori inklusi keuangan menegaskan bahwa akses layanan keuangan (tabungan, kredit, asuransi) adalah prasyarat untuk pertumbuhan usaha mikro. Skema pembiayaan mikro (UMi, KUR) disusun untuk mengatasi kendala modal usaha mikro, tetapi efektivitasnya bergantung pada kanal penyaluran lokal dan kapasitas penerima. Studi evaluasi program pembiayaan mikro menunjukkan bahwa selain modal, pendampingan teknis dan relasi kelembagaan meningkatkan keberlanjutan usaha. Selain itu,

#### **Manajemen Keuangan UMKM**

Literatur manajemen keuangan UMKM menekankan praktik pembukuan sederhana, pemisahan rekening usaha-pribadi, penganggaran, dan pengendalian arus kas sebagai dasar kesehatan keuangan usaha. Di konteks Indonesia timur, adopsi teknologi akuntansi dan pembukuan masih rendah sehingga memengaruhi kemampuan UMKM mengakses kredit formal.

#### **Peran Kelembagaan Lokal (Koperasi, Bank Daerah, dan Pemerintah Daerah)**

Koperasi dan bank daerah (mis. Bank Papua) berperan sebagai

jembatan antara program nasional dan UMKM lokal melalui produk pembiayaan khusus, edukasi, dan pendampingan. Kebijakan publik daerah (perizinan, program KUR massal, pembinaan koperasi) juga penting untuk meningkatkan penyerapan program pembiayaan. Studi kebijakan lokal di Merauke menunjukkan dampak positif pelatihan, pendampingan, dan distribusi bantuan modal terhadap produktivitas UMKM.

### **Metodologi**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kajian pustaka (literature review) yang diperkaya dengan sintesis studi kasus lokal terkait pembiayaan dan praktik keuangan UMKM di Kabupaten Merauke. Pendekatan ini dipilih mengingat ketersediaan data sekunder yang relatif memadai serta banyaknya laporan pengabdian masyarakat dan evaluasi program UMKM di tingkat daerah yang dapat dijadikan dasar analisis. Fokus utama metodologi adalah menghasilkan pemetaan kondisi keuangan UMKM secara komprehensif melalui integrasi data statistik, temuan lapangan terdahulu, serta kerangka analisis SWOT.

Langkah metodologis penelitian terdiri dari empat tahap utama. Pertama, pengumpulan data sekunder yang mencakup publikasi Badan Pusat Statistik Kabupaten Merauke seperti statistik daerah, data PDRB sektoral, laporan kinerja pembangunan, serta profil usaha mikro dan kecil. Data ini dipadukan dengan laporan resmi Pemerintah Kabupaten Merauke, khususnya yang berhubungan dengan program pembinaan UMKM, koperasi, dan pembiayaan UMi/KUR. Selain itu, literatur akademik, hasil penelitian dosen, serta laporan pengabdian

masyarakat yang relevan ikut dianalisis untuk memperkaya konteks empiris.

Kedua, seleksi studi lapangan dilakukan dengan mengidentifikasi beberapa penelitian dan laporan yang memiliki fokus pada pembiayaan mikro, peran koperasi, pendampingan manajerial, serta implementasi program UMi dan KUR di Merauke maupun distrik-distrik terpilih seperti Semangga, Kurik, dan Tanah Miring. Pemilihan kasus mempertimbangkan kesesuaian tematik dengan tujuan penelitian serta representasi kondisi struktural UMKM di wilayah geografis yang beragam.

Ketiga, analisis SWOT tematik diterapkan untuk mengelompokkan temuan ke dalam empat kategori utama: (1) sumber dan struktur pembiayaan UMKM, (2) praktik pembukuan dan manajemen keuangan, (3) hambatan administratif maupun geografis terhadap akses pembiayaan formal, dan (4) peran serta efektivitas intervensi kelembagaan seperti bank daerah, koperasi, dan dinas teknis. Analiss dilakukan dengan mengekstraksi pola, kecenderungan, dan gap antar temuan studi terdahulu.

Keempat, sintesis policy-oriented, yaitu merumuskan rekomendasi berbasis bukti (evidence-based policy) yang dapat diterapkan oleh pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan pendamping UMKM untuk memperbaiki ekosistem keuangan lokal. Proses sintesis memperhatikan sensitivitas budaya, tantangan geografis, serta kebutuhan literasi keuangan pada tingkat pelaku usaha.

Keterbatasan penelitian terletak pada ketergantungan terhadap data sekunder dan tidak dilakukannya pengumpulan data primer kuantitatif

seperti survei atau wawancara baru. Oleh karena itu, penelitian lanjutan disarankan untuk melakukan verifikasi numerik melalui survei UMKM, wawancara mendalam, atau observasi lapangan agar gambaran kondisi keuangan UMKM di Merauke menjadi lebih akurat dan representatif.

## **Hasil dan Pembahasan (Sintesis Temuan)**

### **Struktur Pembiayaan UMKM**

Struktur pembiayaan UMKM di Merauke masih didominasi oleh penggunaan modal sendiri dan modal relasional, seperti pinjaman dari keluarga, tetangga, atau jaringan sosial terdekat. Pola ini menunjukkan bahwa hubungan kekerabatan memainkan peran penting dalam keputusan finansial pelaku usaha, terutama pada wilayah dengan karakter sosial-komunal yang kuat seperti Papua. Ketergantungan pada modal pribadi juga mencerminkan dua hal: pertama, keinginan pelaku UMKM untuk menghindari risiko beban kredit; kedua, rendahnya akses terhadap pembiayaan formal akibat persyaratan administratif yang sering dianggap memberatkan. UMKM mikro—terutama yang tidak memiliki izin usaha formal maupun pembukuan rapi—sering kali tidak dapat memenuhi standar kelayakan kredit perbankan atau lembaga keuangan lain.

Dalam konteks program pembiayaan pemerintah seperti UMi (Pembiayaan Ultra Mikro) dan KUR (Kredit Usaha Rakyat), tingkat penyalurannya ke wilayah Papua, termasuk Merauke, jauh lebih rendah dibandingkan dengan provinsi-provinsi di Kawasan Barat Indonesia. Data nasional menunjukkan bahwa porsi penyaluran KUR di Papua selalu berada pada kategori terendah, bukan

karena rendahnya kebutuhan modal, tetapi karena kendala struktural dalam penyaluran, seperti keterbatasan jaringan bank, rendahnya literasi finansial, serta minimnya pendampingan yang membantu pelaku usaha menyiapkan dokumen dan laporan keuangan sederhana. Selain itu, terdapat faktor geografis yang menyebabkan biaya operasional lembaga penyalur menjadi lebih tinggi, sehingga mereka relatif kurang agresif menyalurkan kredit dalam jumlah besar pada segmen usaha mikro.

Kondisi ini berdampak pada lambatnya perkembangan usaha kecil di Merauke, karena modal internal sering kali tidak cukup untuk melakukan ekspansi usaha seperti peningkatan kapasitas produksi, pembelian peralatan baru, atau diversifikasi produk. Ketergantungan pada modal relasional juga menyebabkan UMKM tidak memiliki rekam jejak kredit—yang sebenarnya sangat diperlukan untuk mengakses pembiayaan lebih besar di masa depan. Dengan demikian, perbaikan struktur pembiayaan UMKM di Merauke tidak hanya membutuhkan peningkatan penyaluran UMi/KUR, tetapi juga penguatan infrastruktur pendukung seperti pendampingan, simplifikasi persyaratan kredit, dan peningkatan kapasitas administrasi UMKM agar lebih siap menerima pembiayaan formal.

## **SWOT ANALISIS – Struktur Pembiayaan UMKM Merauke**

### **a. *Strengths* (Kekuatan)**

**Modal sendiri dan modal relasional kuat secara sosial**

Ketergantungan pada modal pribadi dan jaringan sosial (keluarga/kerabat) menciptakan fleksibilitas tanpa beban bunga serta meningkatkan rasa aman bagi pelaku

UMKM. Dalam masyarakat berkarakter komunal seperti Papua, jejaring ini menyediakan sumber dana yang cepat dan minim risiko konflik hukum.

### **Rendah risiko kredit bermasalah**

Karena sebagian besar UMKM tidak memiliki utang formal, tingkat risiko gagal bayar ke lembaga keuangan relatif rendah. Ini memberi peluang bagi bank untuk mengembangkan portofolio kredit baru bila strategi penyalurannya tepat.

### **Struktur pembiayaan sederhana dan mudah dikelola**

Penggunaan modal pribadi membuat UMKM tidak terbebani kewajiban cicilan yang bisa mengganggu arus kas. Hal ini memberi stabilitas dasar bagi UMKM kecil, terutama pada sektor yang pendapatannya tidak stabil.

### **Potensi untuk membangun rekam jejak kredit dari nol**

Sebagian besar UMKM belum pernah mengakses pinjaman formal. Jika diarahkan, mereka berpotensi menjadi nasabah baru yang memberikan pertumbuhan pembiayaan bagi lembaga keuangan di Merauke.

## **b. *Weaknesses* (Kelemahan)**

### **Akses rendah terhadap pembiayaan formal (KUR/UMi)**

Tingkat penyaluran KUR di Papua termasuk terendah secara nasional, dipengaruhi penyebaran bank yang terbatas, biaya transaksi tinggi, dan minimnya pendampingan kredit.

### **Kapasitas administratif pelaku UMKM masih rendah**

Tidak adanya legalitas usaha, minim pembukuan, serta campur aduk keuangan rumah tangga—usaha menyebabkan banyak UMKM tidak

memenuhi syarat administrasi pembiayaan.

### **Ketergantungan pada modal internal yang tidak cukup untuk ekspansi**

Modal pribadi UMKM skalanya kecil dan membuat pertumbuhan usaha menjadi lambat, terutama untuk investasi alat produksi, peningkatan kapasitas, atau memasuki pasar baru.

### **Tidak adanya rekam jejak kredit**

Ketergantungan pada modal relasional membuat UMKM tidak memiliki credit history, yang pada akhirnya menyulitkan akses pada pembiayaan lebih besar dan jangka panjang.

### **c. Opportunities (Peluang)**

#### **Ekspansi program KUR dan UMi di wilayah timur Indonesia**

Pemerintah terus mendorong pemerataan penyaluran kredit ke wilayah tertinggal. Hal ini menjadi peluang strategis bagi UMKM Merauke untuk memperoleh pembiayaan dengan bunga rendah.

#### **Pendampingan keuangan dan program literasi finansial**

Banyak program kementerian, bank, LSM, dan perguruan tinggi yang dapat membantu UMKM belajar pencatatan keuangan, perizinan, dan manajemen administrasi sehingga layak menerima pembiayaan.

#### **Digitalisasi pembiayaan UMKM**

Kemunculan fintech lending dan aplikasi pembukuan (BukuKas, Mekari, dan sejenisnya) membuka peluang pembiayaan tanpa harus ke bank, terutama bagi UMKM yang jauh dari pusat kota.

#### **Integrasi koperasi sebagai lembaga pembiayaan lokal**

Koperasi yang diperkuat dapat menjadi penyalur pembiayaan skala kecil yang lebih dekat dan lebih memahami konteks sosial budaya masyarakat Merauke.

### **d. Threats (Ancaman)**

#### **Kendala geografis dan biaya operasional penyaluran kredit tinggi**

Jarak antardistrik yang jauh dan minimnya infrastruktur meningkatkan biaya verifikasi kredit, sehingga bank enggan memperluas penyaluran pinjaman ke wilayah terpencil.

#### **Lemahnya infrastruktur pendukung UMKM**

Banyak UMKM kesulitan memenuhi syarat perizinan, mempersiapkan laporan keuangan, maupun menyediakan jaminan yang disyaratkan lembaga keuangan formal.

#### **Risiko kredit macet jika pendampingan tidak dilakukan**

UMKM yang belum terbiasa dengan manajemen kas berisiko gagal memenuhi kewajiban kredit jika pembiayaan diberikan tanpa pelatihan manajemen keuangan.

#### **Ketergantungan pada modal relasional dapat menciptakan stagnasi**

Jika UMKM terus mengandalkan sumber dana internal, mereka sulit melakukan scaling-up, dan akhirnya kalah bersaing dengan produk masuk dari luar Papua yang lebih efisien.

#### **TOWS Matrix: Sistem Keuangan UMKM di Merauke**

##### **Strengths (S) – Kekuatan**

Ketergantungan kuat pada modal sendiri dan modal relasional yang membuat usaha lebih fleksibel. Adanya dukungan lembaga lokal

seperti Bank Papua, koperasi, dan Dinas UMKM.

Keberadaan pendampingan dasar yang sudah menunjukkan hasil pada sebagian UMKM. Potensi penggunaan aplikasi digital akuntansi meski masih tahap awal.

### **Weaknesses (W) – Kelemahan**

Pembukuan rendah, terutama pemisahan keuangan pribadi–usaha. Kapasitas administratif lemah (perizinan, pelaporan, manajemen). Akses terhadap pembiayaan formal sangat terbatas.

Penggunaan teknologi keuangan masih rendah karena kurangnya literasi dan pelatihan.

### **Opportunities (O) – Peluang**

Program pemerintah pusat: KUR, UMi, pelatihan UMKM, gerakan digitalisasi.

Penguatan koperasi dan program daerah untuk pemberdayaan UMKM.

Perluasan agen bank dan layanan digital finansial ke daerah timur.

Teknologi akuntansi (POS, aplikasi kas) makin murah dan mudah diakses.

### **Threats (T) – Ancaman**

Hambatan geografis dan biaya logistik tinggi di Merauke.

Infrastruktur pasar dan konektivitas digital masih belum merata.

Risiko kredit dan moral hazard karena lemahnya pencatatan keuangan.

Ketimpangan penyaluran pembiayaan antara wilayah timur dan barat Indonesia.

### **TOWS Strategy Matrix**

#### **SO Strategies (Strengths–Opportunities)**

(Memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang)

#### **Digitalisasi akuntansi berbasis pendampingan**

Menggunakan potensi kesiapan aplikasi akuntansi untuk diintegrasikan dengan program pelatihan pemerintah (KUR/UMi) sehingga UMKM lebih siap mengakses pembiayaan digital.

#### **Penguatan ekosistem keuangan lokal**

Bank Papua dan koperasi dapat memperluas layanan keuangan dengan memanfaatkan kepercayaan modal relasional yang sudah kuat untuk mempercepat inklusi keuangan.

3. Kolaborasi lembaga keuangan dan dinas UMKM

Lembaga lokal memanfaatkan program nasional (UMi/KUR) dengan strategi pendampingan yang sudah terbukti efektif di sebagian UMKM.

#### **WO Strategies (Weaknesses–Opportunities)**

(Mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang)

1. Program literasi dan pembukuan wajib sebelum akses KUR/UMi

Mengatasi masalah pembukuan dan administrasi melalui pelatihan terstruktur yang menjadi syarat partisipasi program.

2. Implementasi aplikasi pencatatan keuangan tingkat dasar

Kesempatan dari murahnya aplikasi akuntansi digunakan untuk memperbaiki kapasitas administratif UMKM.

3. Kemitraan dengan universitas/institusi pelatihan Untuk membantu perizinan dan pelaporan sehingga UMKM lebih siap secara administratif mengakses pembiayaan formal.

**c. ST Strategies (Strengths–Threats)**

(Memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi ancaman)

1. Pendekatan relasional untuk mengurangi risiko kredit Karena modal relasional kuat, bank lokal dapat membangun sistem kredit berbasis komunitas untuk meminimalkan moral hazard.
2. Pendampingan berkelanjutan sebagai mitigasi risiko Hasil pendampingan yang positif dapat diperluas sebagai mekanisme monitoring agar risiko penyaluran kredit di daerah geografis sulit dapat dikendalikan.
3. Pemanfaatan lembaga lokal untuk mengatasi hambatan infrastruktur Bank Papua dan koperasi dapat menjadi hub layanan keuangan sehingga UMKM tidak perlu sering pergi ke kota besar.

**d. WT Strategies (Weaknesses–Threats)**

(Mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman)

1. Penyederhanaan prosedur administratif Mengurangi hambatan perizinan dan pelaporan sehingga UMKM tidak kewalahan dalam lingkungan yang secara geografis menantang.
2. Pelatihan intensif manajemen risiko Untuk meningkatkan kemampuan pencatatan dan pengelolaan dana sehingga risiko kredit dapat ditekan.

- 3 Model layanan keuangan berbasis komunitas

Mengurangi tantangan infrastruktur dan biaya logistik dengan memanfaatkan kelompok usaha, koperasi, atau desa binaan.

**Praktik Pengelolaan Keuangan**

Praktik pengelolaan keuangan di kalangan UMKM di Merauke masih berada pada tahap dasar dan bahkan banyak usaha yang belum menerapkan prosedur dasar seperti pencatatan arus kas harian. Studi-studi lokal menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha tidak memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha, sehingga sulit mengetahui apakah usaha benar-benar menghasilkan keuntungan. Kondisi ini umum terjadi pada level ultra mikro dan mikro, di mana pemilik usaha menjalankan bisnis sebagai perluasan aktivitas rumah tangga. Ketika pemasukan dari usaha dicampur dengan pengeluaran pribadi, keputusan investasi dan pembiayaan menjadi tidak berbasis data, melainkan sekadar intuisi atau kebutuhan jangka pendek.

Rendahnya penggunaan pembukuan sederhana bukan hanya disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan akuntansi, tetapi juga karena anggapan bahwa pencatatan keuangan tidak terlalu penting bagi usaha kecil. Padahal, pembukuan yang baik merupakan syarat utama untuk memperoleh modal formal—bank dan lembaga pembiayaan membutuhkan data arus kas, laporan laba rugi sederhana, dan bukti transaksi sebelum memproses pengajuan kredit. Di Merauke, beberapa program pemberdayaan dan pendampingan telah memperbaiki praktik pengelolaan keuangan pada sebagian UMKM.

Usaha kecil yang mendapatkan pelatihan biasanya menunjukkan perbaikan signifikan: mereka mulai mencatat pendapatan harian, melakukan penganggaran bulanan, mengontrol stok dengan lebih baik, dan menganalisis biaya operasional untuk menentukan harga jual yang lebih akurat.

Penggunaan aplikasi pembukuan digital (seperti BukuKas, Moota, atau aplikasi koperasi setempat) mulai diperkenalkan, namun adopsinya masih terbatas. Keterbatasan sinyal internet di beberapa distrik, kurangnya smartphone yang memadai, dan minimnya kepercayaan terhadap teknologi menjadi penghambat. Banyak pelaku usaha merasa lebih nyaman menggunakan pencatatan manual dengan buku tulis. Oleh karena itu, pelatihan digitalisasi keuangan masih membutuhkan pendekatan bertahap dan sensitif konteks lokal. Pelatihan yang dilakukan secara berulang dinilai lebih efektif dibanding pelatihan satu kali, karena pelaku usaha memerlukan waktu untuk membiasakan diri dengan praktik baru.

Secara keseluruhan, peningkatan praktik pengelolaan keuangan UMKM adalah prasyarat untuk meningkatkan akses pembiayaan. Ketika pelaku usaha mampu menyusun laporan keuangan sederhana, memisahkan akun pribadi dan usaha, serta menggunakan pembukuan yang konsisten, mereka akan memiliki kredibilitas lebih tinggi di mata lembaga pembiayaan dan peluang pertumbuhan usaha pun meningkat.

**SWOT ANALYSIS** Praktik Pengelolaan Keuangan UMKM Merauke

#### **a.Strengths (Kekuatan)**

1. Adanya pola dasar pencatatan manual yang sudah umum, sehingga dapat menjadi pijakan untuk melatih pembukuan yang lebih baik.
2. Program pendampingan dan pemberdayaan dari lembaga pemerintah, universitas, dan komunitas lokal telah terbukti meningkatkan praktik pencatatan bagi sebagian UMKM.
3. Kesadaran sebagian pelaku usaha terhadap pentingnya laporan sederhana, terutama setelah menerima pelatihan berulang.
4. Penggunaan awal aplikasi digital pembukuan, meski kecil, menunjukkan kesiapan dasar untuk proses digitalisasi yang lebih luas.

#### **b.Weaknesses (Kelemahan)**

1. Tidak adanya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, sehingga menurunkan kualitas keputusan bisnis.
2. Rendahnya literasi akuntansi yang membuat pencatatan keuangan dianggap tidak penting.
3. Minimnya penggunaan aplikasi pembukuan digital akibat keterbatasan teknologi, perangkat, dan kepercayaan terhadap aplikasi.
4. Ketergantungan pada intuisi, bukan data dalam pengambilan keputusan investasi, harga jual, dan pengaturan kas.
5. Kurangnya pembiasaan pada pelatihan jangka panjang, sehingga praktik baru mudah ditinggalkan.

#### **c. Opportunities (Peluang)**

1. Program nasional digitalisasi UMKM, termasuk pelatihan pembukuan, literasi finansial, dan penggunaan aplikasi digital.
2. Kebutuhan lembaga pembiayaan akan laporan keuangan sederhana, sehingga pelaku usaha yang bisa membuat laporan berpeluang besar memperoleh modal formal.
3. Aplikasi pembukuan semakin mudah dan murah, serta tersedia dalam versi offline untuk daerah dengan sinyal terbatas.
4. Kolaborasi antara dinas, bank, koperasi, dan universitas, yang dapat memperluas pendampingan secara sistematis.
5. Peningkatan akses internet bertahap di Merauke, yang akan mendorong adopsi digital.

**d. Threats (Ancaman)**

1. Keterbatasan jaringan internet di beberapa distrik menghambat adopsi aplikasi pembukuan.
2. Keterbatasan perangkat teknologi (smartphone/laptop) pada banyak UMKM ultra mikro.
3. Ketidakpercayaan terhadap teknologi digital, menyebabkan resistensi terhadap aplikasi pembukuan.
4. Risiko penolakan kredit akibat lemahnya pembukuan, sehingga menghambat pertumbuhan usaha.
5. Potensi stagnasi bisnis jika pencatatan tidak membaik karena keputusan bisnis tetap berbasis intuisi.

TOWS MATRIX: Praktik Pengelolaan Keuangan UMKM Merauke

**a SO Strategies (Strengths–Opportunities)**

**(Strategi memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang)**

1. Mengembangkan model pelatihan berbasis praktik manual → digital, memanfaatkan kemampuan dasar pencatatan untuk bertransisi ke aplikasi digital yang semakin mudah dan murah.
2. Mengoptimalkan program pendampingan lembaga lokal untuk memenuhi kebutuhan laporan keuangan bagi akses kredit KUR/UMi.
3. Memperluas adopsi aplikasi pembukuan sederhana melalui pelatihan yang terintegrasi dengan program pembiayaan dan digitalisasi UMKM.

**b WO Strategies (Weaknesses–Opportunities)  
(Strategi mengurangi kelemahan melalui peluang)**

1. Mengadakan pelatihan berkelanjutan untuk pemisahan akun usaha–pribadi sebagai syarat mengikuti program pembiayaan daerah.
2. Mendorong penggunaan aplikasi keuangan offline bagi UMKM yang terkendala sinyal dan perangkat.
3. Menjadikan laporan keuangan sederhana sebagai dokumen wajib dalam program pendampingan agar UMKM terbiasa membuat data keuangan dasar.
4. Bermitra dengan universitas dan koperasi untuk pemberdayaan administrasi keuangan secara rutin, bukan pelatihan sekali jalan.

**c ST Strategies (Strengths–Threats)**  
**(Strategi memanfaatkan kekuatan untuk mengurangi ancaman)**

1. Menggunakan pendampingan terstruktur sebagai mitigasi risiko digitalisasi untuk membangun kepercayaan terhadap aplikasi pembukuan.
2. Menggunakan pencatatan manual yang sudah ada untuk mengatasi hambatan teknologi dan memastikan UMKM tetap dapat menyusun data saat internet terbatas.
3. Mengintegrasikan pendampingan UMKM dengan persiapan dokumen kredit, sehingga risiko penolakan kredit menurun.

**d WT Strategies (Weaknesses–Threats)**  
**(Strategi meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman)**

1. Peningkatan literasi keuangan dasar secara intensif, terutama mengenai pemisahan akun, agar UMKM tidak stagnan meski teknologi masih terbatas.
2. Penyusunan modul pembukuan analog tanpa internet, agar keterbatasan sinyal dan perangkat tidak menghambat pencatatan rutin.
3. Pendampingan jangka panjang dengan sesi berkala, untuk memastikan pelaku usaha tidak kembali ke praktik lama setelah pelatihan awal.
4. Sosialisasi manfaat laporan keuangan bagi akses kredit, untuk mengurangi penolakan dari lembaga pembiayaan dan meningkatkan kredibilitas usaha.

**Peran Lembaga & Program Pendukung UMKM (±400 kata)**

Lembaga-lembaga lokal seperti Bank Papua, BRI (terutama melalui agen mitra UMi), koperasi, serta dinas pemerintah daerah memainkan peran yang semakin penting dalam membangun ekosistem keuangan bagi UMKM di Merauke. Masing-masing lembaga memiliki fungsi yang berbeda, namun saling melengkapi dalam upaya memperluas akses pembiayaan sekaligus meningkatkan kapasitas manajerial pelaku usaha. Bank Papua dan BRI merupakan penyalur utama KUR dan UMi, sementara koperasi berfungsi sebagai lembaga intermediasi yang lebih dekat dengan masyarakat, terutama pada komunitas-komunitas tertentu seperti kelompok tani, kelompok nelayan, dan kelompok perempuan.

Program-program edukasi keuangan yang dilaksanakan oleh dinas terkait dan lembaga keuangan bertujuan meningkatkan literasi finansial, pemahaman tentang produk kredit, dan kesiapan administrasi UMKM. Namun pengalaman lapangan menunjukkan bahwa edukasi saja tidak cukup; efektivitas program pembiayaan meningkat secara signifikan ketika dikombinasikan dengan pendampingan intensif. Pendampingan berkelanjutan membantu pelaku usaha memahami cara mengelola dana pinjaman, mengatur arus kas, menentukan prioritas investasi, dan menyusun laporan keuangan berkala. Tanpa pendampingan, risiko kredit macet cenderung lebih tinggi, terutama pada UMKM yang belum terbiasa melakukan manajemen keuangan terstruktur.

Koperasi memiliki posisi strategis karena kedekatan sosial-budaya dengan masyarakat setempat. Koperasi yang sehat dapat menyediakan pembiayaan mikro dengan persyaratan lebih fleksibel, sekaligus memberikan pelatihan yang disesuaikan dengan kondisi anggota. Namun tidak semua koperasi berfungsi optimal; sebagian masih lemah secara manajerial sehingga memerlukan penguatan institusional. Ketika pemerintah daerah mengintegrasikan pemberdayaan koperasi dengan pelatihan manajerial, kualitas pelayanan dan efektivitas pembiayaan meningkat secara nyata.

Agen mitra UMi BRI di Merauke juga memainkan peran penting dengan menjadi jembatan antara pelaku usaha ultra mikro dan lembaga pembiayaan. Agen-agen ini membantu mengedukasi pelaku usaha, mengumpulkan dokumen, memvalidasi informasi, hingga memfasilitasi pencairan pembiayaan. Model ini terbukti lebih efektif dibandingkan pendekatan penyaluran langsung dari kantor cabang karena agen lebih dekat dengan lokasi usaha.

Secara keseluruhan, keberhasilan penguatan ekosistem pembiayaan UMKM di Merauke bergantung pada sinergi antara lembaga keuangan, koperasi, dan pemerintah daerah. Ketika program pembiayaan dikombinasikan dengan pelatihan dan monitoring terstruktur, maka tingkat keberhasilan usaha dan keberlanjutan pembiayaan dapat meningkat secara signifikan.

## **SWOT ANALYSIS – Peran Lembaga & Program Pendukung UMKM Merauke**

### **a.Strengths (Kekuatan)**

1. Keberadaan lembaga keuangan lokal (Bank Papua, BRI) sebagai penyalur utama KUR dan UMi, yang memberi fondasi kuat bagi akses pembiayaan UMKM.
2. Jaringan agen mitra UMi yang dekat dengan lokasi usaha, sehingga proses edukasi, verifikasi, dan pencairan lebih cepat dan mudah.
3. Koperasi memiliki kedekatan sosial-budaya, sehingga menjadi saluran efektif bagi kelompok masyarakat tertentu (tani, nelayan, perempuan).
4. Program edukasi keuangan dan pelatihan manajerial dari dinas dan lembaga keuangan sudah berjalan secara rutin.
5. Pendampingan intensif terbukti menurunkan risiko kredit macet dan meningkatkan kesiapan administrasi pelaku usaha.

### **b. Weaknesses (Kelemahan)**

1. Sebagian koperasi masih lemah secara manajerial, sehingga efektivitas pembiayaan tidak optimal.
2. Program edukasi sering bersifat satu kali (one-off) sehingga dampaknya cepat menurun tanpa pendampingan berkelanjutan.
3. Koordinasi antar lembaga belum sepenuhnya terintegrasi, menyebabkan tumpang tindih program.
4. Terbatasnya tenaga pendamping profesional untuk mengawal UMKM dari tahap awal hingga pascapembiayaan.

5. Kurangnya monitoring dan evaluasi penggunaan dana pada sebagian program pemerintah.

**c. Opportunities (Peluang)**

1. Program nasional penguatan UMKM dan koperasi, termasuk perluasan KUR, UMi, dan peningkatan kapasitas kelembagaan koperasi.
2. Digitalisasi layanan pembiayaan dan pelatihan, yang mempermudah edukasi dan monitoring berbasis data.
3. Peningkatan infrastruktur layanan keuangan dan inklusi finansial yang terus diprioritaskan pemerintah.
4. Potensi kemitraan antara lembaga keuangan, universitas, LSM, dan dinas daerah untuk memperluas cakupan pendampingan.
5. Pertumbuhan sektor ekonomi lokal (pertanian, perikanan, UMKM kuliner) yang membutuhkan akses modal lebih besar.

**d. Threats (Ancaman)**

1. Keterbatasan kapasitas koperasi tertentu dapat menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga intermediasi lokal.
2. Risiko kredit macet meningkat jika pembiayaan diberikan tanpa pendampingan memadai.
3. Kondisi geografis dan jarak antar distrik menyulitkan monitoring langsung.
4. Kesenjangan literasi finansial menyebabkan sebagian pelaku usaha salah memanfaatkan pembiayaan.

5. Persaingan lembaga keuangan informal (rentenir) yang menawarkan proses cepat namun berisiko tinggi.

**TOWS MATRIX – Peran Lembaga & Program Pendukung UMKM Merauke**

**a. SO Strategies (Strengths–Opportunities)**

1. Memperkuat jaringan agen UMi dan koperasi untuk memanfaatkan program nasional perluasan pembiayaan dan memastikan akses modal lebih merata.
2. Mengembangkan pelatihan online-offline berbasis lembaga keuangan lokal, memanfaatkan kapasitas edukasi yang sudah ada untuk meningkatkan literasi finansial.
3. Mendorong kolaborasi dinas–bank–universitas guna memperluas pendampingan terstruktur berbasis data digital.

**b. WO Strategies (Weaknesses–Opportunities)**

1. Reformasi dan penguatan manajemen koperasi melalui program nasional penguatan kelembagaan koperasi.
2. Integrasi program edukasi → pendampingan → monitoring agar kegiatan tidak bersifat sekali jalan.
3. Pelatihan pendamping profesional lokal bekerja sama dengan universitas dan lembaga nasional untuk menutup kekurangan tenaga pendamping.

**c. ST Strategies (Strengths–Threats)**

1. Menggunakan agen mitra UMi untuk menjangkau wilayah geografis sulit, sehingga monitoring tetap berjalan dan risiko kredit macet menurun.
2. Mengoptimalkan kedekatan budaya koperasi untuk mengurangi peran lembaga informal yang merugikan pelaku usaha.
3. Menerapkan disiplin monitoring berbasis lembaga keuangan guna menjaga kualitas kredit di tengah ancaman literasi finansial rendah.

**d. WT Strategies (Weaknesses–Threats)**

1. Membangun sistem M&E (monitoring & evaluation) berbasis digital sederhana untuk mengatasi lemahnya monitoring manual di daerah geografis luas.
2. Meningkatkan pelatihan manajerial koperasi untuk mengurangi risiko disfungsi lembaga dan hilangnya kepercayaan masyarakat.
3. Mendesain program pendampingan jangka panjang untuk menghindari kredit macet dan meminimalkan kesalahan penggunaan dana.

**Hambatan Struktural UMKM**

Hambatan struktural menjadi salah satu faktor utama yang menghambat akselerasi pertumbuhan UMKM di Merauke. Faktor geografis merupakan tantangan besar: Merauke memiliki wilayah yang sangat luas, jarak antar distrik yang jauh, serta akses transportasi yang tidak selalu memadai. Biaya logistik yang tinggi membuat pelaku UMKM kesulitan mendapatkan bahan baku dengan

harga terjangkau atau mengirim produk ke pasar luar daerah. Selain itu, ongkos distribusi yang besar membuat produk UMKM Merauke sulit bersaing dengan produk dari wilayah lain yang memiliki rantai pasok lebih efisien.

Infrastruktur pasar yang terbatas juga menjadi kendala. Banyak UMKM belum memiliki akses ke pasar formal seperti supermarket atau jaringan ritel besar karena keterbatasan standar kualitas, kemasan, dan legalitas produk. Beberapa pasar tradisional juga memiliki kapasitas terbatas dan tidak mampu menampung pertumbuhan jumlah pelaku usaha. Kondisi ini membuat sebagian besar UMKM bergantung pada pasar lokal berskala kecil, yang menyebabkan potensi pertumbuhan terhambat.

Selain itu, kapasitas administratif pelaku UMKM masih rendah. Banyak usaha yang belum memiliki legalitas seperti NIB, izin edar, atau sertifikasi pangan. Ketidadaan dokumen legal ini membuat mereka tidak bisa mengakses pembiayaan formal, mengikuti program pemerintah tertentu, atau memasuki pasar yang lebih besar. Hambatan administratif ini sering kali dipengaruhi oleh keterbatasan pemahaman prosedur, biaya pembuatan dokumen, dan akses terhadap pendampingan perizinan.

Dari sisi budaya dan kondisi sosial, sebagian pelaku UMKM di Merauke masih menjalankan usaha secara tradisional dan belum terbiasa dengan pencatatan keuangan, pelaporan, atau penggunaan teknologi digital. Pendekatan program yang tidak sensitif terhadap konteks lokal sering kali tidak efektif. Studi pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa program yang berhasil adalah program yang menyesuaikan metode pelatihan

dengan karakteristik masyarakat—misalnya menggunakan metode pendampingan langsung, bahasa lokal, dan praktik lapangan berbasis contoh nyata.

Hambatan-hambatan ini menunjukkan bahwa intervensi untuk mendorong UMKM naik kelas di Merauke tidak dapat hanya berfokus pada pembiayaan, tetapi harus memperbaiki ekosistem secara menyeluruh: termasuk infrastruktur logistik, kapasitas administratif, akses digital, perizinan, serta pendampingan sensitif budaya. Dengan mengatasi hambatan struktural ini secara simultan, peluang UMKM untuk berkembang dan memasuki pasar yang lebih luas akan meningkat secara signifikan.<sup>5</sup>

Kesimpulan dan Rekomendasi

## **SWOT ANALYSIS – Hambatan Struktural UMKM di Merauke**

### **a. Strengths (Kekuatan)**

1. Potensi sektor lokal (pertanian, perikanan, dan pangan) yang menyediakan bahan baku berkualitas.
2. Keterikatan sosial dan komunitas lokal yang dapat menjadi kekuatan dalam distribusi komunitas dan pendampingan berbasis kelompok.
3. Adanya program pendampingan dari universitas, dinas, dan lembaga sosial yang telah terbukti efektif jika menggunakan pendekatan sensitif budaya.
4. Pengalaman beberapa UMKM yang berhasil memulai legalisasi usaha menunjukkan bahwa peningkatan administratif mungkin dicapai dengan pendampingan yang tepat.

### **b. Weaknesses (Kelemahan)**

1. Biaya logistik dan distribusi sangat tinggi, mengurangi daya saing harga produk UMKM.
2. Infrastruktur pasar terbatas, baik dari sisi kapasitas maupun akses ke pasar formal.
3. Kapasitas administratif rendah—legalitas usaha, perizinan, dan sertifikasi banyak yang belum dimiliki.
4. Praktik usaha masih tradisional, sehingga adopsi teknologi dan pencatatan keuangan rendah.
5. Keterbatasan pemahaman prosedur perizinan dan minimnya pendampingan teknis.

### **c. Opportunities (Peluang)**

1. Prioritas pemerintah untuk membangun infrastruktur Papua, termasuk logistik dan konektivitas digital.
2. Program perizinan gratis/berbiaya rendah seperti OSS–NIB serta sertifikasi UMKM bersubsidi.
3. Peluang pasar digital (e-commerce, marketplace lokal) yang dapat mengatasi keterbatasan pasar fisik.
4. Kemitraan universitas–dinas–koperasi untuk penguatan literasi administrasi dan legalitas.
5. Peningkatan minat terhadap produk lokal dan kearifan pangan Papua yang membuka peluang pasar niche.

### **d. Threats (Ancaman)**

1. Dominasi produk dari luar daerah yang lebih murah karena logistik lebih efisien.

2. Kesenjangan digital di beberapa distrik yang menghambat pemasaran online.
3. Birokrasi perizinan yang dianggap rumit, sehingga pelaku usaha memilih tetap informal.
4. Ketergantungan pasar lokal yang kecil, membuat UMKM sulit skalabel.
5. Program pemerintah yang tidak sensitif budaya berpotensi tidak efektif dan ditinggalkan peserta.

**TOWS MATRIX – Hambatan Struktural UMKM di Merauke**  
**a.SO Strategies (Strengths–Opportunities)**

1. Mengembangkan klaster produk lokal (pertanian, perikanan, olahan pangan) untuk memanfaatkan peluang pasar digital dan peningkatan permintaan produk lokal.
  2. Memperluas pendampingan berbasis komunitas memanfaatkan kekuatan sosial budaya dan program pemerintah untuk mempercepat legalisasi usaha (NIB, PIRT, sertifikasi).
  3. Menghubungkan UMKM potensial dengan marketplace nasional melalui pelatihan yang difasilitasi universitas dan dinas.
- b. WO Strategies (Weaknesses–Opportunities)**
1. Program percepatan perizinan UMKM melalui gerai layanan terpadu keliling untuk mengatasi lemahnya kapasitas administratif.
  2. Pembangunan infrastruktur pasar desa/kampung untuk memperluas kapasitas distribusi

- dan mengurangi ketergantungan pada pasar kecil.
3. Subsidi logistik atau skema pengiriman kolektif untuk menekan biaya distribusi dan meningkatkan daya saing harga.
  4. Pelatihan digitalisasi dan pencatatan keuangan untuk mengatasi praktik usaha tradisional dan membuka peluang pemasaran digital.

**c. ST Strategies (Strengths–Threats)**

1. Strategi branding produk lokal (misalnya sagu, ikan, olahan pangan khas Papua) untuk mengatasi dominasi produk luar daerah.
2. Pendekatan pelatihan berbasis budaya lokal untuk menekan kegagalan program pemerintah yang tidak kontekstual.
3. Pemanfaatan komunitas sebagai rantai distribusi internal untuk mengurangi dampak buruk tingginya biaya logistik antar wilayah.

**d. WT Strategies (Weaknesses–Threats)**

1. Program pendampingan perizinan intensif jangka panjang untuk mengatasi birokrasi rumit dan meningkatkan akses pasar formal.
2. Pelatihan literasi administratif + digital dengan metode langsung (tatap muka) untuk mengatasi rendahnya adopsi teknologi di daerah dengan kesenjangan digital.
3. Penguatan pasar lokal melalui event UMKM, festival pangan lokal, dan pasar komunitas

- untuk mengurangi beban ketergantungan pasar kecil.
4. Kolaborasi pemerintah–koperasi–universitas untuk menciptakan model pendampingan terpadu yang mengurangi risiko kegagalan program akibat pendekatan top-down.

## Kesimpulan

Hasil analisis SWOT terhadap kondisi pembiayaan dan pengelolaan keuangan UMKM di Merauke menunjukkan bahwa kapasitas keuangan UMKM berada dalam posisi berkembang namun menghadapi berbagai tantangan struktural. Kekuatan utama terletak pada karakter UMKM yang resilien, penggunaan modal sendiri yang relatif stabil, serta adanya jaringan relasional keluarga/komunitas yang kuat sebagai penyokong modal awal. Selain itu, keberadaan lembaga keuangan lokal seperti Bank Papua, BRI, koperasi, dan program pendampingan pemerintah memberikan fondasi positif bagi penguatan ekosistem keuangan daerah.

Namun, kelemahan mendasar masih mendominasi, terutama praktik pembukuan yang minim, rendahnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta terbatasnya kemampuan administratif UMKM untuk memenuhi syarat pembiayaan formal. Keberadaan aplikasi akuntansi digital masih baru dan belum menjadi praktik umum, sehingga literacy finansial tetap menjadi titik lemah yang signifikan. Dari sisi eksternal, terdapat peluang besar ketika digitalisasi pembiayaan mulai meluas, program KUR/UMi dapat diperkuat, dan kebijakan pemerintah

daerah yang mendukung koperasi dan pelatihan manajerial bisa lebih dioptimalkan. Jika peluang ini digabungkan dengan peningkatan kapasitas manajemen keuangan, UMKM di Merauke dapat meningkatkan akses pembiayaan formal dan memperbaiki struktur modal mereka. Namun demikian, ancaman eksternal berupa tantangan geografis, biaya logistik yang tinggi, infrastruktur pasar yang belum merata, serta kesenjangan penyaluran pembiayaan formal di wilayah Papua dibandingkan wilayah lain di Indonesia tetap menjadi kendala serius. Tanpa intervensi kebijakan yang lebih sensitif terhadap konteks wilayah 3T dan budaya lokal, UMKM berisiko tertinggal dalam akses pembiayaan dan transformasi digital.

Secara keseluruhan, hasil SWOT menunjukkan bahwa penguatan kapasitas keuangan UMKM Merauke membutuhkan strategi kolaboratif, meliputi: pelatihan literasi keuangan jangka panjang, digitalisasi pencatatan keuangan yang terarah, pendampingan intensif dalam persiapan dokumen pembiayaan, serta kebijakan pembiayaan yang lebih inklusif dan sesuai karakteristik geografis Papua. Dengan memanfaatkan peluang program pembiayaan pemerintah dan dukungan lembaga lokal, UMKM dapat bergerak menuju sistem keuangan yang lebih formal, transparan, dan berkelanjutan..

## Rekomendasi praktis:

1. Skema pendampingan terpadu — gabungkan pembiayaan (KUR/UMi) dengan modul literasi keuangan dan mentoring 6–12 bulan untuk meningkatkan

- produktivitas dan kemampuan pengelolaan dana.
2. Penguatan peran koperasi & bank daerah — fasilitasi produk pembiayaan mikro adaptif dan layanan mobile/agen di distrik terpencil.
3. Digitalisasi pembukuan sederhana — program pelatihan dan adopsi aplikasi akuntansi ringan untuk UMKM, disesuaikan dengan infrastruktur setempat.
4. Data dan penelitian lanjutan — survei primer kuantitatif untuk mengukur gap modal, kebutuhan riil pembiayaan, dan efektivitas intervensi program di berbagai distrik Merauke.
- rumah tangga tani Distrik Tanah Miring Kabupaten Merauke. (2025).
7. Bank Papua. (n.d.). Bank Papua perkuat UMKM lewat edukasi dan solusi pembiayaan. Bank Papua publikasi.
8. BRI — Kisah Agen Mitra UMi di Merauke. (2024). Kisah sukses agen mitra UMi BRI di Merauke. BRI/PPID.
9. Statistik Daerah Kabupaten Merauke (kompilasi). (2023). Statistik Daerah Kabupaten Merauke 2023. BPS (deep search).
10. Wahyundaru, S. D. (2022). Penerapan SIA/akuntansi sederhana dalam bisnis UMKM: Studi kasus Merauke. Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial.

## Daftar Pustaka

1. Kore, E. L. R. (2025). Analisis kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM): Studi kasus pada UMKM sektor industri kecil formal di Kabupaten Merauke. *Neliti / Jurnal*.
2. Badan Pusat Statistik Kabupaten Merauke. (2025). Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Merauke menurut Lapangan Usaha 2020–2024. BPS Kabupaten Merauke.
3. Pemerintah Kabupaten Merauke — Portal Berita. (28 Apr 2023). Mengenal Pembiayaan UMi: Dukungan dan Sinergi Kebijakan. [merauke.go.id](http://merauke.go.id).
4. Sujava, Y. A. E. (2025). Implementasi pengembangan kebijakan koperasi di... *Jurnal (OJS)*.
5. *Jurnal Administrasi Karya Dharma*. (2024). Pemberdayaan UMKM Orang Asli Papua guna meningkatkan perekonomian di Kabupaten Merauke.
6. ResearchGate — Studi lapangan: Peran pinjaman modal mikro perbankan dan modal relasional terhadap modal usaha tani pada tingkat

**JURNAL**  
**MANAJEMEN & BISNIS**  
**ISSN 2303 - 0313**

Diterbitkan oleh: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Saint Theresa, Merauke

Jl. Nusa Barong No.1 Merauke Papua Selatan 10130.Tel (0971) 33333501 Email: [stie@sainttheresa.ac.id](mailto:stie@sainttheresa.ac.id)