

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

Supply Chain Finance pada Pelaku SMEs: Kasus di Kota Pontianak

Giriati & Juniwati

Universitas Tanjungpura, Pontianak

Email: giri_fe@yahoo.com

Abstract

Liquidity is a crucial word in the success of both large and small-scale businesses. Generally, MSMEs run their businesses with their capital, so they easily experience financial constraints in their operational cycles. Therefore, efforts to optimize liquidity are a major concern. Research in the field of supply chain focuses more on the physical flow of products/services and the flow of information. Meanwhile, the financial aspects and their sustainability in the supply chain have only received more attention after the financial crisis. Uncertainty in the economy increases business pressure on the supply chain of micro and medium enterprises (Supply Chain Finance). Given the role of the SCF concept and its potential, this study explores the understanding of SCF in MSMEs based in Pontianak and access to financial resources for sustainable business stability. This study is qualitative, using a questionnaire, and the results show that the relationship between buyers and suppliers still needs to be stronger because they do not invest much in infrastructure or production lines to create similarities with the business characteristics of the product. In addition, this paper suggests some implications for the development of local MSMEs in general and their supply chains in particular.

Keywords supply chain finance (SCF), liquidity constraints, financial flows, SMEs.

1. Pendahuluan

Perkembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia semakin meningkat, seiring dengan gencarnya program-program pemerintah di sektor pariwisata dan pendukungnya. Maka dapat dikatakan UMKM merupakan penopang pertumbuhan ekonomi tanah air. Pada masa 5 tahun terakhir, kontribusi UMKM di Indonesia terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) meningkat dari 57,8% menjadi 61%. Hal ini membuat UMKM menjadi jaring pengaman sekaligus penggerak perekonomian, sebab perkembangan UKM di Indonesia memiliki siklus transaksi yang cepat dan produknya pun cenderung berhubungan langsung dengan kebutuhan utama masyarakat dan bukan hanya pada saat ekonomi nasional dalam kondisi normal, namun UMKM juga menjadi pengaman di masa krisis yang terjadi tahun 1998 dan 2008. Pada kedua periode krisis tersebut, UMKM malah dapat memanfaatkan bahan baku dalam negeri untuk mendapatkan keuntungan. Data Badan Pusat Statistik pun merilis keadaan tersebut pasca krisis ekonomi. Jumlah UMKM tidak berkurang, tetapi justru meningkat dan bertumbuh terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, UMKM sebanyak 56.534.592 unit atau sebesar 99,99%. Sisanya sekitar 0,01% atau sebesar 4.968 unit adalah usaha berskala besar. Dikutip pada Data Kementerian Koperasi dan UKM menyebutkan,

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

jumlah sektor bisnis UMKM di Indonesia pada 2021, mencapai 64,19 juta berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,97 persen atau senilai Rp 8,6 triliun. Sektor bisnis UMKM memiliki peranan terhadap perbaikan ekonomi Indonesia, terlihat dengan kemampuannya menyerap 97 persen tenaga kerja dan mengintegrasikan investasi sebesar 60,4 persen, (<https://money.kompas.com>). Menurut data KIC (2020), kondisi UMKM sebelum Covid-19 dialami cukup baik oleh hampir seluruh pelaku usaha. Namun, saat terjadi Covid-19 keadaan berbalik, 56,8% UMKM berada dalam kondisi buruk, hanya 14,1% UMKM yang masih berada kondisi baik. Mayoritas UMKM atau sebanyak 82,9% mengalami dampak negatif dari pandemi ini. Hanya sebagian kecil atau 5,9% dari pelaku yang justru mengalami dampak positif. Pandemi ini bahkan menyebabkan 63,9% dari UMKM yang terdampak mengalami penurunan omzet lebih dari 30%. Hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan omzet. 62,6% UMKM yakin dapat bertahan lebih dari 1 tahun melewati krisis akibat pandemi ini. Upaya yang dilakukan pemerintah kota Pontianak untuk meredam dampak pandemi terhadap UMKM dan mengembangkan usaha mereka dalam bentuk membebaskan biaya perizinan, keandalan layanan kelistrikan, fasilitas persyaratan izin suatu produk di dinas kesehatan. Data menunjukkan sebanyak 32.400 (tahun 2023) pelaku UMKM yang juga melibatkan kalangan muda (mahasiswa) yang bergerak di berbagai macam sektor usaha. Pemerintah kota Pontianak terus berupaya agar UKM ini terus berkembang dan naik kelas, dan rata-rata bergerak di bidang kuliner. banyaknya konsumen yang berubah konsumsinya dari *offline* menjadi *online*.

Lingkungan bisnis yang cepat berubah saat ini, tekanan persaingan menjadi lebih agresif. Untuk mengembangkan dan mempertahankan keunggulan, seluruh efektivitas dan efisiensi rantai pasokan harus menjadi perhatian. Studi dalam manajemen rantai pasokan telah dikhususkan dan difokuskan pada peningkatan aliran fisik dan informasi. Namun, aspek keuangan rantai pasokan belum mendapat perhatian yang cukup (Pfohl dan Gomm, 2009). Penelitian sebelumnya tentang aspek keuangan *Supply Chain* terutama berfokus pada anjak piutang dan anjak balik piutang sehingga untuk menguntungkan situasi arus kas (Buzacott dan Zhang, 2004; Tsai, 2011), serta mengoptimalkan posisi modal kerja perusahaan (Hofmann, 2005; Aberdeen, 2011; Liu et al., 2015). Mempertimbangkan kasus di Indonesia, khususnya di kota Pontianak, dengan kebijakan ekonomi yang cepat berubah, usaha kecil dan menengah (UMKM) telah memainkan peran penting dalam meningkatkan PDB kota Pontianak dan kehidupan sehari-hari masyarakatnya (Sakai dan Takada, 2000). Sementara itu, di dunia persaingan global ini, kolaborasi antara pembeli dan pemasok menjadi lebih penting dari sebelumnya dan mempengaruhi kelangsungan hidup *Supply Chain* (Raghavan dan Mishra, 2011). Saat ini, sebagian besar UMKM, dijalankan di bawah modal pemilik dan mereka dengan mudah menghadapi situasi kendala kas selama siklus hidup operasi usaha mereka. Ini merupakan ancaman bagi perekonomian secara umum; terutama untuk bisnis yang tumbuh cepat, yang kasnya berperan sebagai faktor penting kesuksesan mereka. Penyebabnya adalah likuiditas yang tidak stabil dan kurangnya uang tunai untuk operasi sehari-hari. Bahkan setelah krisis keuangan, banyak bisnis melihat rantai pasokan mereka terancam oleh kekurangan uang tunai. persaingan yang semakin ketat, kali ini tidak hanya di antara bisnis individu tetapi juga di

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

antara seluruh rantai pasokan. Oleh karena itu, diperlukan bentuk pembiayaan alternatif, terutama kredit perdagangan dari pemasok (Yan et al., 2016).

Dalam pemahaman dasar, *supply chain finance* (SCF) adalah pendekatan untuk membantu bisnis mengubah piutang, stok di tangan, sumber daya moneter menjadi uang tunai dan untuk meningkatkan aksesibilitas dana dengan menggunakan peringkat kredit pembeli yang tinggi (Hofmann, 2005; Aberdeen, 2011). Pendekatan ini dapat menjangkau UMKM dengan memanfaatkan hubungan rantai pasokan yang ada dan mengumpulkan sejumlah besar UKM ke dalam sistem keuangan formal (Aberdeen, 2011; Gelsomino et al., 2016). Di pasar yang sedang berkembang, SCF memungkinkan pendanaan pascabayar dengan suku bunga kompetitif dan membuat pemasok lokal lebih menarik bagi pembeli global. Meskipun bank komersial di Indonesia sudah menyediakan beberapa alat keuangan seperti pinjaman, anjak piutang, kredit perdagangan dan *Letter of Credit (L/C)*. Namun, ada potensi risiko atau gangguan dalam rantai pasokan karena kekuatan tawar-menawar yang terkait dengan kredit perdagangan dimana pemasok yang lebih lemah akan dipaksa untuk meningkatkan jangka waktu pembayaran atau menunda pembayaran kembali (Boissay dan Gropp, 2007; Raddatz, 2010; Caniato et al., 2016; Fabbri dan Klapper, 2016). Selain itu, dokumen dan pemeriksaan kredit untuk layanan ini sangat rumit sehingga tidak banyak bisnis kecil yang dapat melewatinya. Dan karena rantai pasokan menjadi lebih kompleks, mitranya dapat memasukkan bisnis apa pun ke dalam atau terhubung ke rantai pasok, untuk dapat membedakan pemasok lapis 2 dan 3 atau bahkan lebih dalam rantai (Hofmann, 2005).

Melihat potensi SCF untuk UMKM untuk tetap *sustainable*, penelitian ini mencoba menggali dan mengkaji (1) kesadaran pelaku usaha yang berbasis di kota Pontianak tentang SCF dan manfaatnya. (2) Pilihan untuk bisnis lokal dan aksesibilitas ke sumber keuangan. Dari temuan ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang situasi SCF di kota Pontianak dan akan memberikan beberapa rekomendasi untuk membantu bisnis lokal mengoptimalkan posisi kas individu pada umumnya dan seluruh rantai pasokan pada khususnya.

2. Tinjauan Literatur

2.1 Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Banyak definisi tentang usaha mikro, kecil dan menengah yang dikemukakan oleh beberapa lembaga atau instansi bahkan UU. Undang-undang terbaru yang dikeluarkan pemerintah tentang usaha mikro, kecil dan menengah adalah UU No. 20 Tahun 2008. Menurut UU No.20 tahun 2008 Pasal 1 disebutkan bahwa :

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

2.2 Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berarti UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Menurut Glen Glenardi (2002: 290) kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

pembangun perekonomian nasional disebabkan oleh : (1) Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sector usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia. (2) Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sector usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja. (3) UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi. (4) UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variabel yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/ perkembangan yang terjadi. (5) Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat. (6) UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (grassroot) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

2.3 Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Tambunan (2002: 73) perkembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan / atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antarlokasi/ antar wilayah, antarsentra, antar sektor/antar subsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/ sector yang sama.

2.4 Konsep Supply Chain Finance

Supply Chain Finance (SCF) awalnya didefinisikan oleh (Hofmann, 2005) sebagai pendekatan untuk dua atau lebih organisasi dalam rantai pasokan yang ada yang digabungkan menciptakan nilai melalui pengendalian, perencanaan, dan mengarahkan aliran sumber daya keuangan pada tingkat antar organisasi. . Aliran pemikiran ini mendefinisikan SCF sebagai konsep *Supply Chain Management* (SCM) yang lebih luas, yaitu konsep peningkatan kinerja jangka panjang dari setiap bisnis individu dan rantai pasokannya dengan menggunakan kolaborasi yang sistematis dan strategis antara semua fungsi dalam bisnis di khususnya dan dalam rantai pasokan pada umumnya (Vallet - Bellmunt et al., 2011). Hofmann (2005) juga menunjukkan bahwa bisnis melihat sumber keuangan eksternal dan penyedia logistik sebagai faktor internal rantai pasokan, karena ia mendefinisikan kolaborasi layanan ini sebagai satu organisme atau entitas tunggal. Pendekatan lain mendefinisikan SCF sebagai alat keuangan dan solusi teknologi (He dan Tang, 2012). SCF merupakan kombinasi pembiayaan perdagangan dan platform teknologi yang menghubungkan mitra dagang dan lembaga keuangan secara selektif (Aberdeen, 2011). Berdasarkan pendekatan ini, pesanan dan faktur akan diverifikasi dan diterbitkan menggunakan platform teknologi.

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

SCF dikembangkan untuk UMKM sebagai pelanggan utama mendapatkan akses ke sumber keuangan dengan menggunakan peringkat kredit perusahaan inti dalam rantai pasokan tanpa melalui jalur tradisional, yaitu pinjaman dari bank. SCF membantu UMKM menggunakan sumber keuangan untuk penggunaan yang paling produktif. Mendapatkan sumber keuangan dari jalur tradisional mungkin lebih sulit bagi UMKM karena mereka kekurangan aset tetap yang digunakan untuk mengamankan pinjaman dan sistem keuangan yang tidak memuaskan dengan kesenjangan arus kas yang sangat besar. Steeman (2014) menambahkan bahwa SCF berfokus pada penyediaan likuiditas pada SC di semua proses sebelum dan sesudah pengiriman. SCF dapat membantu bisnis memperpanjang siklus pembayaran mereka dengan memilih faktur untuk dicairkan dalam situasi kendala kas atau untuk hemat uang dengan membayar melalui program pembayaran awal dalam kondisi yang lebih sehat. SCF dengan demikian menyentuh semua elemen modal kerja, yang dihitung dengan membagi aset lancar dengan kewajiban lancar di beberapa tingkatan (Aberdeen, 2011). Jelas bahwa tampilan penuh keuangan rantai pasokan melibatkan berbagai area fungsional yang berbeda: pengontrol untuk hutang dagang (A/P) dan piutang dagang (A/R), Bendahara untuk manajemen kas, penjualan untuk penjualan harian yang belum dibayar (DSO) dan elemen promosi hari persediaan beredar (DIO), pengadaan hari hutang luar biasa (DPO), rantai pasokan dan manufaktur untuk perencanaan persediaan. Tidak hanya elemen yang berbeda ini yang menjadi fokus dari kelompok fungsional yang berbeda, tetapi kelompok tersebut mungkin juga memiliki jalur pelaporan terpisah untuk eksekutif yang berbeda. Penekanan pembiayaan rantai pasokan holistik kemudian perlu pada keterlibatan tingkat eksekutif, untuk memastikan bahwa semua bagian bekerja menuju tujuan bersama, dan bukan menuju tujuan individu yang dirangkum menghasilkan hasil yang kurang diinginkan.

Pada studi lain, Raghavan dan Mishra (2011) menunjukkan bahwa pemberi pinjaman yang membiayai produsen memiliki motivasi untuk membiayai pengecer juga. Mereka mencirikan masalah keputusan pemberi pinjaman dalam dua cara: Satu, di mana satu membuat keputusan independen atas pinjaman sebesar dua perusahaan dan dua di mana keputusan bersama dibuat. Mereka melakukan studi numerik untuk memahami dampak keputusan bersama terhadap laba pemberi pinjaman dengan mengubah berbagai parameter. Studi numerik mereka menunjukkan bahwa jika pengecer atau pabrikan memiliki tingkat kas yang cukup rendah, keputusan bersama bermanfaat bagi pemberi pinjaman dan juga bagi kedua perusahaan peminjam.

2.5 Manfaat Pembiayaan Rantai Pasokan

Ide utama di balik SCF adalah menyediakan pemasok aksesibilitas terhadap fasilitas pembiayaan yang menguntungkan oleh memanfaatkan peringkat kredit pembeli yang lebih kuat dan menggunakannya sebagai alternatif pembiayaan utang dan sebagai solusi perbaikan kondisi kolaborasi antar bisnis. Dari penelitian sebelumnya, manfaat SCF dapat dibagi menjadi mengikuti:

A. Untuk Pembeli

Manfaat SCF bagi pembeli yang pertama adalah pembeli bisa berharap untuk memiliki jangka waktu pembayaran pemasok yang lebih lama tanpa harus trade off terhadap harga yang lebih tinggi. Bisnis yang menggunakan SCF cenderung memiliki *Days Payable Outstanding*

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

(DPO) yang lebih lama, yang mana menunjukkan bagaimana efektivitas bisnis memaksimalkan keuntungan tunai tangan (Aberdeen, 2011). Pengukuran ini digunakan untuk mengevaluasi kemampuan organisasi dalam memenuhi kebutuhan jangka pendeknya. kewajiban jangka panjang. Masalahnya, tentu saja, bukan itu saja aset lancar diciptakan sama. Uang tunai bisa jadi segera dipekerjakan untuk melunasi hutang, tetapi mungkin lebih efektif digunakan untuk investasi jangka pendek. Persediaan, diberikan kekhawatiran akan ketidakstabilan permintaan, tidak dapat direalisasikan dengan baik menjadi uang tunai dan bisa mahal untuk dibawa seiring waktu karena penyimpanan dan keusangan (Kleijnen dan Smits, 2003; Jing dan Seidmann, 2014). Manfaat kedua yang disebutkan adalah kemungkinan untuk meluruskan solusi waktu dan otomatisasi, seperti SCF didasarkan pada platform teknologi, dan bisnis dapat melakukannya menghilangkan dokumen dan mempercepat transisi informasi (Dia dan Tang, 2012). Selain itu, pembeli bisa menuai lebih awal diskon penyelesaian yang mengalir langsung ke keuntungan sementara masih membayar pada saat jatuh tempo faktur. Memang, mereka menerima lebih murah pembiayaan jangka pendek dari pemasok, dan kemudian sebagai imbalannya mungkin diminta untuk memberikan jangka waktu pembayaran yang lebih lama (Vliet et al., 2015; Wuttke dkk., 2016).

B. Untuk Pemasok

Selain memberikan manfaat bagi pembeli, SCF juga membuka jalan bagi hal tersebut pemasok untuk mendapatkan banyak keuntungan juga. Dari sebelumnya penelitian, keuntungan ini dapat dicantumkan sebagai berikut:

Penurunan piutang usaha dan peningkatan posisi kas:

Ketika SCF meningkatkan perluasan DPO pembeli, hal ini menyebabkan peningkatan Hutang Usaha (AP) yang berarti pembeli memiliki lebih banyak uang untuk dibiayai proses penciptaan nilai mereka (Aberdeen, 2011; Rogers dkk., 2016). Namun, pembayaran kemudian berarti uang tunai kemudian arus masuk untuk pemasok dan jika pembayaran tertunda terjadi di luar jangka waktu kontrak, pembeli harus melakukannya membayar denda keterlambatan pembayaran. Hal ini dapat mempengaruhi hubungan bisnis atau hubungan antara pembeli dan pemasok. Konsep SCF dapat membantu mencegah situasi ini dengan menambahkan lembaga keuangan (Hofmann, 2010). Dalam hal ini, pembeli bisa memperpanjang periode pembayaran mereka, pemasok dapat menerima uang lebih awal dan lembaga keuangan dapat mengambil keuntungan darinya membebaskan tingkat diskonto. Hasil akhirnya adalah perpanjangan DPO untuk pembeli tanpa kekurangan yang setara uang tunai untuk pemasok. Selama keuntungan tersebut tidak terjadi diimbangi oleh kenaikan harga di sisi beli (Aberdeen, 2011).

Akses lebih cepat terhadap uang tunai dengan harga yang menguntungkan:

SCF adalah model penetapan harga pembiayaan dalam kondisi keterlambatan pembayaran yang dapat diterima; model mempertimbangkan keduanya pemesanan di awal dan penimbunan serta diskon episode (Yang, 2013). Tergantung pada perekonomian riil situasi dan status keuangan mitra SC tersebut pembiayaan dapat dilakukan oleh pemasok, perusahaan inti atau distributor (He dan Tang, 2012).

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

Menciptakan kerjasama yang lebih kuat dengan bisnis pembelian

keunggulan kompetitif: dengan koneksi yang kuat dan kolaborasi, dunia usaha didorong untuk berkolaborasi dengan mitra eksternal dan internal dalam SC. Ini kolaborasi didasarkan pada kepercayaan dan akan menghasilkan jangka panjang hubungan perdagangan jangka (Hofmann, 2005; Aberdeen, 2011).

Transparansi: ketika bisnis menggunakan teknologi platform untuk

melakukan transaksi keuangan, baik internal dan informasi eksternal dipertukarkan antara keduanya lembaga keuangan dan bisnis di dalam SC. Dengan demikian, ini membuat peristiwa berbagi terlihat antar individu didalam SC sehingga risiko dapat dimitigasi (He dan Tang, 2012; Rogers dkk., 2016).

Pengendalian:

Karena transparansi dan prediktabilitas, bisnis dapat mengidentifikasi potensi permasalahan dan menyiapkan tindakan/solusi untuk memenuhi keduanya standar internal dan eksternal (Hofmann, 2010). SCF telah umum digunakan untuk menyeimbangkan arus kas sepanjang rantai pasokan. Ia berfungsi sebagai sumber cadangan modal bagi banyak perusahaan selama krisis keuangan atau kontraksi moneter, karena pemasok dapat memiliki kontrol yang lebih baik terhadap pembeli dibandingkan lembaga keuangan. Banyak perusahaan juga mengizinkan mitranya untuk menyelesaikan masalah tersebut pembayaran setelah jangka waktu tertentu tanpa persyaratan apa pun sebagai cara untuk memicu mereka agar membuat pesanan, meningkat penjualan, tingkatan volume pesanan, mengurangi biaya transaksi, meningkatkan ketersediaan produk, memungkinkan pengecer untuk mendapatkan keuntungan tanpa membayar juga banyak uang, yang mungkin melebihi kemampuan keuangan mereka dengan risiko yang lebih kecil, dalam beberapa kasus, pelanggan bersedia melakukannya membayar lebih cepat dalam upaya untuk mengambil keuntungan dari perdagangan kredit lebih sering (Thangam dan Uthayakumar, 2009)

Prediksi:

Dengan menggunakan otomatisasi untuk menghasilkan finansial transaksi dan pertukaran informasi, ini akan membantu bisnis dalam mengakses berbagai sumber data dan analisis. Dari situ tim manajer dapat membuat prediksi masa depan sesuai permintaan (Aberdeen, 2011).

Konversi tunai lebih cepat:

Secara tradisional, komersial kebijakan kredit mempengaruhi siklus kas dalam rantai pasokan. Biasanya sejumlah uang tunai terikat pada non-nilai yang diciptakan proses, jadi ada potensi untuk mengeluarkan uang ekstra ini dan mengoptimalkan aliran keuangan di SC. Juga, ingat bahwa kredit komersial serta jangka pendek pinjaman, adalah instrumen keuangan yang paling mahal dalam berbagai produk keuangan (Hofmann, 2010). Dari bagian tinjauan literatur, ide utama di balik SCF adalah untuk memberikan pemasok akses terhadap pembiayaan yang menguntungkan fasilitas dengan memanfaatkan peringkat kredit pembeli yang lebih kuat dan untuk meningkatkan kondisi kolaborasi antar bisnis di rantai pasok yang dapat meningkatkan

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

daya saing seluruh rantai pasokan.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini dirancang sebagai suatu penelitian empiris untuk melihat dan mengetahui alasan yang diajukan dalam penelitian ini (*causal study*) berdasarkan hasil dari peneliti sebelumnya, dan didesain sebagai penelitian *cross sectional study*. Penelitian *cross sectional* adalah penelitian yang melakukan pengumpulan data hanya satu kali, dalam beberapa periode hari, minggu, atau bulan dalam menjawab pertanyaan penelitian (Sekaran & Bougie, 2013: 106). Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kuesioner. Peneliti menggunakan 200 responden sebagai sampel. Proses penyebaran kuesioner dilakukan dengan memberikan kuesioner secara online melalui *google-form*, dengan menggunakan teknik *Self-Administered Questionnaires*. Teknik *Self-Administered Questionnaires* merupakan metode pengumpulan data yang mencakup wilayah tertentu sehingga memudahkan peneliti dalam mengumpulkan semua data yang diperlukan dengan waktu yang relatif lebih singkat (Sekaran & Bougie, 2013: 147).

Metode Pengukuran Data

Berdasarkan penelitian Aberdeen Group (2011), pertanyaan penelitian fokus pada isu-isu ini: (1) kesadaran lokal bisnis tentang SCF dan manfaatnya; (2) seberapa bisnis lokal bisa mendapatkan akses ke sumber keuangan. Kepemimpinan pengambilan keputusan juga digunakan untuk melihat perbedaannya (dalam peran kepemimpinan) kemauan dalam mengambil keputusan bersama (Raghavan dan Mishra, 2011). Target responden dalam penelitian ini bervariasi dari karyawan hingga manajer dan pemilik yang bekerja di bisnis dan perusahaan yang berlokasi di kota Pontianak. Survei ini berisi tiga bagian sebagai berikut:

- Bagian pertama berisi 19 pertanyaan dan terutama berfokus pada kondisi bisnis dan pengetahuan responden tentang SCF.
- Bagian kedua berisi 15 pertanyaan dan terutama berfokus pada hubungan bisnis responden dengan pemasoknya, dan bagaimana uang tunai ditransfer dari pemasoknya ke yang lain.
- Bagian ketiga berisi 19 pertanyaan dan terutama berfokus pada hubungan bisnis responden dengan pembelinya, dan bagaimana uang ditransfer dari satu ke pembeli lainnya yang lain.

Dengan mengirimkan dua ratus survei melalui email (*google -form*) dan penelitian dilakukan di kota Pontianak dari bulan Juni hingga September 2023.

4. Hasil dan Pembahasan

Gambaran tentang karakteristik responden sampel berjumlah ada 94 responden survei, yang bekerja untuk bisnis tersebut berdomisili dengan merek di kota Pontianak, dimana orang yang menduduki jabatan Direktur mendapatkan prosentase terbanyak dengan 52%, diikuti oleh manajer dan staf yang mewakili 30% dan 18% dari responden masing-masing. Mengingat hal ini, lebih dari 82% responden bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan. Oleh karena

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

itu, informasi dari survei akan sangat berharga secara dimensi strategis. Mengingat kategori ukuran bisnisnya, usaha mikro/kecil yang memiliki pendapatan tahunan rata-rata di 3 tahun terakhir kurang dari 2 miliar, adalah yang kelompok tertinggi dengan 50%, kelompok usaha menengah dari 2,5 sampai dengan 3 milyar dengan prosentase sebanyak 36% dan kelompok usaha besar dengan prosentase 14% dengan penghasilan 15 sampai dengan 50 milyar. Hal lain yang terlihat adalah ini usaha berasal dari berbagai industri, yaitu sebagai berikut: jasa & perdagangan, pertanian, kehutanan & perikanan cabang, dan industri & konstruksi.

Kesadaran Tentang SCF UKM yang Berbasis di Kota Pontianak

Data primer dikumpulkan pada bulan Juni hingga September 2023, dimana hampir 94 responden (47%) menanggapi kembali survei peneliti. Setelah mendapatkan data umpan balik dari responden, dapat dinyatakan untuk menghilangkan jawaban di luar topik atau tidak terkait dan memberikan gambaran umum mengenai data yang diperoleh. Responden terakhir termasuk 77 pemimpin (peran pemimpin tim hingga direktur) dan 17 staf. Kemudian, dengan membaca setiap jawaban dan mengidentifikasi gambaran keseluruhan secara singkat sebagai berikut: (1) Sebagian besar bisnis menggunakan alat keuangan dari bank. (2) Kebanyakan perusahaan tidak mau bekerja sama karena takut akan kualitas dalam operasional perdagangan. (3) Responden yang memahami SCF sebagian besar berasal dari status manajer karena mereka sebagai *decision maker* dalam bisnis tersebut. Setelah menyelesaikan pengumpulan data survei, kami menghitung nilai statistik. Dari 94 responden, 77 diantaranya (69%) memiliki pengetahuan tentang SC, sedangkan 28 orang diantaranya (29,78%) tidak mengetahui tentang SC, dan 1 dari mereka (1,22%) tidak menjawab pertanyaan.

Dari tabel tersebut diatas juga menunjukkan bahwa pegawai dengan jabatan lebih tinggi memiliki pemahaman dan pengetahuan yang lebih baik tentang SC dan SCF. Bermula dari 17 responden yang menduduki jabatan staf, 8 diantaranya mereka (36,36%) tidak dapat memberikan penjelasan singkat pemahaman tentang SC dan 1 di antaranya (menyumbang 4,55%) pernah mendengar tentang SCF sebelumnya. Porsi pemahaman tentang peningkatan SC dan SCF pada kelompok karyawan dengan posisi yang lebih tinggi. Pada kelompok yang berjumlah 32 orang responden yang memegang peran sebagai kepala departemen, 26 di antaranya (81,25%) memahami tentang SC dan 7 diantaranya (26,92%) sudah memahaminya mendengar atau bisa memberikan definisi singkat tentang SCF. Dan akhirnya di antara 40 responden, yang memegang peran sebagai wakil direktur atau di atas, 31 diantaranya (77,5%) memahami tentang SC dan 6 diantaranya (15%) pernah mendengar atau dapat memberikan definisi singkat tentang SCF. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.1 dibawah ini :

Tabel 4.1. Pengertian status/kedudukan dalam Bisnis UMKM Terhadap SC dan SCF

Peran	Departemen	Jumlah	Mengerti Tentang SC	Mengerti Tentang Alur Bisnis SC	Mengerti Tentang SCF
Staf/karyawan	Penjualan Manajemen	8	1	1	1
		2	3	3	0

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

	Pemasaran	2	1	1	0
	Produksi	5	3	3	0
	Rantai Pasokan Hulu				
	Total	17	8	8	1
Kepala Departemen	Penjualan	10	10	8	1
	Manajemen	3	4	1	0
	Pemasaran	3	3	3	3
	Perencanaan	3	3	3	0
	Pengawasan				
	konstruksi kerja	2	3	3	3
	Produksi	1	0	0	0
	Rantai Pasok	1	0	0	0
	Hulu	1	0	0	0
	Pemasaran	1	0	0	0
	Legislasi	3	3	3	0
	Sumber daya manusia				
	Makanan dan minuman				
	Total	28	26	21	7
Manager	Penjualan	14	8	8	1
	Manajemen	13	11	11	0
	Pemasaran				
	Pemilik	7	3	3	0
	Operasional	5	4	4	3
	Produksi	5	1	1	1
	Managemen	5	4	4	1
	Total	49	31	31	6

Definisi SCF Menurut Responden

Diperlukan pendapat dari responden mengenai pengetahuan mereka tentang SCF untuk memastikan bahwa pentingnya SCF ini untuk dapat membantu operasional bisnis yang dimiliki. Dari tabel 4.2. dibawah ini, maka dapat dinyatakan bahwa 11 responden yang mengetahui tentang SCF, 8 diantaranya (72,73%) dapat memberikan definisi singkatnya sendiri tentang SCF, hal ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut dibawah ini:

Tabel 4.2. Definisi SCF menurut Responden

Definisi (kutipan asli)	Jumlah Responden
-------------------------	------------------

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

SCF bagi saya dikenal sebagai penyediaan modal untuk masing-masing rantai guna membawa kesuksesan di seluruh SC.”	1
SCF adalah pembiayaan pinjaman modal kerja untuk pemasok dan distributor dalam rantai tersebut.”	2
“SCF merupakan solusi pembiayaan dari pemasok hingga distributor, dan hingga saluran distribusi yang tersebar di seluruh tanah air. Dengan kebijakan preferensial di seluruh sistem perbankan, distributor dan pemasok akan menikmati insentif yang luar biasa termasuk preferensi biaya transaksi rekening, biaya penjaminan, suku bunga pinjaman. Dengan paket ini, distributor dan supplier dapat mengakses pinjaman secara cepat dan tepat waktu dengan suku bunga lebih murah mulai dari 1% - 2% per tahun dibandingkan pelanggan biasa, yang akan membantu bisnis memiliki modal yang lebih fleksibel, menghemat biaya dan waktu transaksi. Selain itu, pemasok didukung oleh bank untuk menilai kredibilitas pembeli dan memberikan uang muka hingga 80%. piutang tanpa agunan melalui jasa anjak piutang.”	1
“SCF adalah pembiayaan bersama pinjaman modal kerja kepada pemasok dan dunia usaha. Solusi ini menyediakan pemasok dan bisnis keuangan yang aman dan stabil serta membantu bisnis membayar utangnya tepat waktu.”	3
Supply Chain Finance (SCF) adalah pendekatan baru terhadap dukungan keuangan. SCF adalah kemitraan antara bisnis dan lembaga keuangan. Lembaga keuangan ini memberikan dukungan pendanaan kepada pemasok dan distributornya,”	1

Sebagian besar responden dapat mendefinisikan dan melihat SCF sebagai solusi finansial yang membantu peningkatan modal kerja usaha. Pemahaman ini adalah setara dengan definisi (Hofmann, 2010). Juga, enam puluh dua responden (65,96%) ingin mempelajari lebih lanjut tentang SCF dan manfaatnya. Bisnis lokal sudah melihatnya mendapatkan keuntungan dari SCF, namun apakah mereka dengan mudah mendapatkan pendanaan berdagang dengan pemasok mereka atau akankah mereka menyediakan paket keuangan kepada pembelinya?

Sumber Keuangan Bisnis Lokal Dari 94 responden, terdapat 27 responden yang memberikan blanko pada pertanyaan 12: “Apakah bisnis Anda menggunakan jasa keuangan dari bank atau lembaga keuangan?”, 51 responden (54,26%) mengambil pinjaman modal kerja dan menggunakan keuangan jasa seperti L/C dan anjak piutang dari bank, 15 responden (15,96%) tidak menggunakan keuangan jasa dari bank atau lembaga keuangan. Dari data dianalisis, 100% responden menyebutkan kesulitannya memperoleh pinjaman bank atau menggunakan jasa keuangan bank. Kesulitan dalam memperoleh pinjaman bank adalah masalah yang belum terpecahkan. Bank punya kebijakan untuk mengembangkan kredit usaha kecil, tapi ini dunia usaha juga harus memenuhi manajemen risiko bank kriteria seperti peraturan agunan, rencana bisnis yang layak dan buku akuntansi. Namun, sebagian besar usaha kecil melakukannya tidak

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

memenuhi peraturan tersebut. Oleh karena itu, sulit bagi bank untuk mengambil keputusan mengenai peminjaman modal kerja (Chen, 2012). Selain itu, 41,67% responden menjawab paling sulit bagian dalam memperoleh modal kerja dari bank adalah tingginya tingkat bunga dan tidak semua aset diterima sebagai jaminan.

Tabel 4.3. Kesiediaan Untuk Melakukan Trade Financing Antar Pelaku Usaha Dengan Pemasok Mereka

Posisi	Pinjaman Bank	Perjanjian dagang dengan supplier		Tidak ada jawaban	Total
Staf	4	1		12	17
Kepala Departemen	12	13		3	28
Manager	21	23		5	49

Tabel 4.3. menunjukkan bahwa responden yang menduduki posisi lebih tinggi adalah lebih bersedia melakukan pembiayaan perdagangan dengan pemasoknya. Apakah itu mudah untuk menjalin kerjasama dengan pemasok? Seperti diketahui bahwa kesulitan tertinggi dalam melakukan trade financing dengan pemasok adalah mereka menyediakan barang yang tidak merata (menyumbang 44%), yang pada gilirannya akan mempengaruhi pendapatan bisnis. Lima puluh empat responden (57,45%) setuju bahwa produk pemasok dapat dengan mudah digantikan oleh pemasok lain dan 55 responden (58,5%) menyatakan bahwa bisnis mereka memiliki kohesi yang rendah dengan pemasok mereka (kohesi yang rendah berarti bisnis dan pemasoknya tidak memiliki kohesi yang sama berinvestasi harus pada infrastruktur atau jalur produksi sesuai dengan karakteristik produk bisnis) (Carnovale et al., 2018) yang artinya hubungan antara bisnis dan pemasoknya tidak cukup kuat. Di sisi lain, persentase arus informasi antar bisnis cukup baik (80% bisnis berkomitmen bahwa mereka biasanya mengumumkan kepada pemasok mereka jika informasi baru terjadi). Juga, 64,89% bisnis menandatangani kontrak jangka panjang dengan pemasok mereka. Namun, itu fakta menunjukkan gambaran konflik. Meskipun bisnis lokal di kota Pontianak ingin melakukan *trade financing* dengan pemasoknya dan bahkan menandatangani kontrak jangka panjang, masih ada batasannya terhadap/mengenai tindakan nyata dalam berinvestasi untuk meningkatkan kualitas produk dan mengikat rantai pasokan. Kondisi seperti ini tergambar pada tabel 4.4. dibawah ini.

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

Tabel 4.4. Faktor Kesulitan Menjalin Kontrak Dengan Supplier

Kesulitan	Waktu Rata-rata kooperatif	Percaya pada supplier	Produk pemasok dengan mudah diganti	Derajat kohesi
Ketimpangan Barang	4,58 tahun	82,14%	64,29%	64,29%
Waktu kooperatif terbatas	4,16 tahun	73,91%	82,61%	47,83%
Diskon Tinggi	5,36 tahun	77,78%	44,45%	11,11%

Praktik SCF Bisnis Lokal

Praktik SCF yang paling umum dilakukan oleh bisnis lokal yang digunakan adalah anjak piutang dan L/C (7,34%). Dengan menggunakan jasa anjak piutang, pemasok dapat menjual piutangnya, seperti faktur, kepada bank atau lembaga keuangan dengan diskon. Dengan melakukan ini, pemasok dapat menerima uang tunai untuk melanjutkan produksinya. Bank juga dapat menyediakannya tingkat kredit bagi kedua belah pihak. Hasilnya, data menunjukkan bahwa bisnis yang menggunakan praktik SCF memiliki DPO yang lebih tinggi, yang berarti mereka dapat memperpanjang jangka waktu pembayaran dan membayar pemasok mereka nanti. Membandingkan DPO antar bisnis yang menggunakan SCF praktik dan tidak menggunakan praktik SCF menunjukkan hal tersebut secara maksimal situasi yang efektif, orang yang menerapkan SCF dapat mengambil 3 bulan untuk membayar tagihan dan fakturnya, menandai tingkat yang tinggi DPO. Sedangkan yang lainnya hanya membutuhkan waktu satu bulan saja.

5. Kesimpulan

Dari hasil menunjukkan terdapat beberapa permasalahan yang ada, antara lain kesulitan yang dihadapi oleh bisnis lokal dalam mengakses sumber keuangan dari bank serta membangun hubungan jangka panjang dalam SCF-nya. Selain itu, bisnis lokal masih memiliki pengetahuan yang terbatas tentang SCF dan manfaatnya. Tidak ada keraguan bahwa informasi infrastruktur yang ada kota Pontianak belum berkembang dengan baik, dan bisnis lokal masih tergantung pada sumber keuangan dari bank. Juga hubungan antara pembeli dan pemasok masih lemah, masih jarang berinvestasi banyak pada infrastruktur atau jalur produksi kompatibel dengan karakteristik produk bisnis. Hasil penelitian ini juga memberikan gambaran beberapa hal yang signifikan yang berdampak bagi manajer dan pemerintah. Terlepas dari kontribusi konstruktif, penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan yang berarti ini hanya sekedar studi kasus kesadaran SCF di kota Pontianak dan ada beberapa kesulitan dalam pengumpulan data seperti kekurangan informasi. Namun, hasilnya realistis dan bisa dilakukan dan dapat dianggap sebagai referensi bermakna, yang menampilkan gambar kesulitan dalam mengakses modal usaha lokal dan memberikan beberapa saran yang dapat membantu bisnis ini dalam mencapai pengendalian modal kerja serta membangun hubungan transparansi antara pembeli dan pemasok.

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

Penelitian ini memberikan hasil yang signifikan implikasinya bagi para manajer dan pemerintah karena menunjukkan konsep SCF dan besarnya manfaat yang diharapkan ketika SCF diterapkan untuk semua pihak-pihak yang terlibat dalam SCF, termasuk pembeli, pemasok, penyedia jasa keuangan dan jasa penyedia teknologi. Hal ini tidak hanya membantu menciptakan kesadaran tetapi juga menciptakan motivasi untuk menerapkan, meningkatkan, dan solusi SCF. UMKM, yang secara historis tidak menyadari dan mungkin ragu untuk mengeksplorasi instrumen alternatif didorong untuk menerapkan SCF. Pada tahap selanjutnya, setelah kesadaran SCF telah ditetapkan, para pembuat kebijakan harus mendorong penerapan model SCF sebagai alternatif solusi pembiayaan. Pembeli besar harus memfasilitasi, hal ini solusi bagi pemasoknya dan lembaga keuangan, mencari situasi *win-win* daripada memikirkan prestasi mereka sendiri. Juga berdasarkan manfaatnya yang berarti, penyedia layanan keuangan dan teknologi dapat berpromosi layanan dan solusi mereka untuk memuaskan klien mereka dengan lebih baik harapan. SCF bisa dipandang sebagai instrumen yang meningkatkan kinerja semua orang rantai pasokan, maka yang menjadi perhatian adalah bagaimana para pihak dapat secara efisien mengadopsi dan menerapkan strategi SCF. Ini Studi ini juga membahas tentang solusi SCF, yang mungkin bisa dilakukan digunakan sebagai pedoman bagi bisnis, misalnya pembeli dan pemasok harus mengadopsi faktur elektronik dan persetujuan otomatis. Hal ini membawa dua keuntungan bagi pembeli dan pemasok itu mencapai transparansi informasi dan juga memfasilitasi pertukaran dokumen kelistrikan antar mitra, yang membawa lebih banyak kepercayaan bagi masing-masing pihak. Ini memungkinkan pembeli memiliki kontrol lebih besar atas jangka waktu pembayaran mereka. Pemahaman tentang solusi SCF juga dapat membawa manfaat tentang manfaat bagi kemitraan dan membantu mereka menjadi keputusan yang lebih baik dalam menawarkan solusi yang sesuai dengan teknologi. Mereka bisa membangun produk SCF lengkap yang mencakup semua skenario termasuk dalam proses perdagangan, mulai dari pengelolaan piutang, keuangan debitor kredit, persediaan hingga modal menganggur untuk digunakan dalam jangka pendek. Apalagi produk keuangan tersebut dapat dikembangkan oleh pembeli/pemasok itu sendiri, yang memungkinkan produk tersebut mengintegrasikan sistem dan meningkatkan transparansi proses dengan mudah. Ini adalah solusi untuk koneksi yang lemah antara pembeli dan pemasok. Untuk melakukan itu, infrastruktur pembangunan khususnya di bidang informasi harus dilakukannya menempatkannya pada prioritas utama. Selain UMKM pada umumnya dan pemerintah daerah Kota Pontianak khususnya, harus mempertimbangkan beberapa kebijakan yang terukur mempromosikan dalam mengadopsi SCF. Mereka perlu fokus pada pengembangan infrastruktur informasi dan membangun kebijakan dukungan untuk perusahaan yang berkembang dalam adopsi SCF, khususnya lembaga keuangan yang secara langsung mengembangkan produk SCF. Selain itu, kerangka legislatif harus ditetapkan untuk mengatasi hal tersebut memastikan kegiatan SCF berjalan lancar serta memastikan hak semua pihak yang terlibat.

Referensi

- Aberdeen Group.(2006). New Strategies for Financial Supply Chain Optimization. pp. 1–34. *A Harte - Hanks Company*
- Aberdeen Group.(2011). Supply Chain Finance: Gaining Control in the Face of Uncertainty.

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

pp. 1– 23. *A Harte - Hanks Company*

Boissay, F., and Gropp, R.(2007). Trade credit defaults and liquidity provision by firms. *ECB Working Paper*753, pp. 1–44.

Buzacott, J.A., and Zhang, R.Q.(2004). Inventory management with asset-based financing *Management Science*, 50 (9), pp.1274–1292.

Caniato, F., Gelsomino, L., Perego, A., and Ronchi, S. (2016). Does finance solve the supply chain financing problem? *SupplyChain Management: An International Journal*21 (5), pp.534–549.

Carnovale, S., and Dale S, R., and Sengun, Y. (2018). ThePerformance Impacts of Network Power and Cohesion.*Journal of Purchasing and Supply Management*, pp. 1–12.

Chen, Y. (2012). Research on Risk of Supply Chain Finance of Small and Medium-Sized Enterprises Based on Fuzzy Ordinal Regression Support Vector Machine. *International Journal of Business and Management*7(8), pp. 115–122.

Fabbri, D., and Klapper, L. F. (2016). Bargaining power and trade credit. *Journal of Corporate Finance*41, pp. 66–80. Foster, F.(2015). "Guest Voices: Overcoming the Challenges of Merging Supply Chains." *The Wall Street Journal*. Accessed July 10, 2019. <https://www.wsj.com/articles/guest-voices-overcoming-the-challenges-of-merging-supply-chains1444070054>.

Gelsomino, L. M.,Mangiaracina, R., Perego, A., and Tumino, A. (2016). Supply Chain Finance : Modelling a Dynamic Discounting Programme. *Journal of Advanced Management Science* 4(4), pp. 283–291.

He, X., and Tang, L. (2012). Exploration on Building of Visualization Platform to Innovate Business Operation Pattern of Supply Chain Finance. *Physics Procedia* 33, pp.1886–93.

Hofmann, E. (2005). Supply chain finance: Some conceptual insights. In *Beiträge Zu Beschaffung Und Logistik*. Wiesbaden: *Springer Gabler*, pp. 203-2014.

Hofmann, E., and Kotzab, H.(2010). A supply chain-oriented approach of working capital management. *Journal of Business Logistics* 31 (2), pp. 305–330.

Jing, B., and Seidmann, A. (2014). Finance sourcing in a supply chain. *Decision Support Systems* 58, pp. 15–20.

Kleijnen, J. P. C., and Smits, M. T. (2003). Performance Metrics in Supply Chain ManagementPerformance metrics in supply chain management. *Journal of the Operational Research Society* 54, pp. 507–514.

Liu, X., Zhou, L., and Wu, Y. J. (2015). Supply Chain Finance in China: Business Innovation and Theory Development. *Sustainability* 7,pp. 14689–14709

Pfohl, H. C., and Gomm, M. (2009). Supply chain finance: Optimizing financial flows in supply chains. *Logistics Research* 1 (3-4), pp. 149–61.

Seminar Nasional FMI 2024 Manado

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 2
5-7 November 2024

- Raddatz, C. (2010). Credit chains and sectoral comovement: Does the use of trade credit amplify sectoral shocks? *The Review of Economics and Statistics* 92 (4), pp. 985–1003.
- Raghavan, N. R. S., and Mishra, V. K. (2011). Short-term financing in a cash-constrained supply chain. *International Journal of Production Economics* 134(2), pp. 407–412.
- Rogers, D., Leuschner, R., and Choi, T.Y. (2016). The Rise of FinTech in Supply Chains. Accessed July 10, 2019. <https://hbr.org/2016/06/the-rise-of-fintech-in-supply-chains>.
- Sakai, H., and Takada, N. (2000). Developing small and medium-scale enterprises in Vietnam. NRI Papers No. 13, *Nomura Research Institute*, Japan.
- Steeman, M. (2014). The Power of Supply Chain Finance: How companies can apply collaborative finance models in their supply chain to mitigate risks and reduce costs. *Windesheimreeks Kennis en Onderzoek* nr. 50, pp. 1–21.
- Windesheimreeks Kennis en Onderzoek nr. 50, pp. 1–21. Thangam, A., and Uthayakumar, R. (2009). Two-echelon trade credit financing for perishable items in a supply chain when demand depends on both selling price and credit period. *Computers & Industrial Engineering* 57(3), pp. 773–786.
- Tsai, C. Y. (2011). On delineating supply chain cash flow under collection risk. *International Journal of Production Economics* 129(1), pp. 186–194.
- Vallet-Bellmunt, T., Martines-Fernandes, T., and Capo-Vicedo, J. (2011). Supply Chain Management: a Multidisciplinary Content Analysis of Vertical Relations Between Companies, 1997–2006. *Industrial Marketing Management* 40 (8), pp. 1347–1367.
- Vliet, K. V. D., Reindorp, M. J., and Fransoo, J. C. (2015). The price of reverse factoring : Financing rates vs .payment delays. *European Journal of Operational Research* 242(3), pp. 842–853.
- Wuttke, D. A., Blome, C., Heese, H. S., and Protopappa-sieke, M. (2016). Supply Chain Finance : Optimal Introduction and Adoption Decisions. *International Journal of Production Economics*, 178 (C), pp. 72–81.
- Yan, N., Sun, B., Zhang, H., and Liu, C. (2016). A Partial Credit Guarantee Contract in a Capital-Constrained Supply Chain : Financing Equilibrium and Coordinating Strategy. *International Journal of Production Economics* 173, pp. 122–133.
- Yang, M. (2013). Research on Supply Chain Finance Pricing Problem under Random Demand and Permissible Delay in Payment. *Procedia Computer Science* 17, pp. 245–57

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)