Dukung Kelangsungan Usaha : Inisiatif *Australian Taxation Office* (ATO) dan DJP dalam Mendukung UMKM

Bertahan di dunia Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bukanlah perkara mudah. Data terbaru dari *Australian Bureau of Statistics* (Badan Statistik Nasional Australia) mengungkap fakta pahit, yaitu hampir 2 dari 5 pelaku usaha UMKM di Australia harus tutup dalam kurun waktu 3 tahun pertama. Bahkan, di tahun pertama saja, 1 dari 5 pelaku UMKM sudah gulung tikar.

Berdasarkan data dari Badan Statistik Nasional Australia, pada tahun 2023 sampai dengan 2024, terdapat penambahan 513.658 pelaku usaha UMKM baru, namun angka kebangkrutan juga cukup tinggi, yakni mencapai 441.320 pelaku usaha UMKM.

Studi Asosiasi Perbankan Australia mengidentifikasi beberapa faktor utama penyebab tingginya angka kebangkrutan UMKM, di antaranya kepemimpinan yang lemah, riset pasar yang minim, serta pengelolaan keuangan yang buruk.

Sebagai lembaga pajak Australia, ATO sangat peduli terhadap kelangsungan usaha UMKM. Salah satu bentuk kepedulian ini adalah melalui penyediaan *Cash Flow Coaching Kit*. Selain membantu UMKM bertahan, ATO berharap inisiatif ini dapat mendorong para pelaku UMKM untuk senantiasa memenuhi kewajiban perpajakan mereka.

Apa itu *Cash Flow Coaching Kit* ?

***Cash Flow Coaching Kit*** adalah sebuah aplikasi pembelajaran yang dirancang khusus untuk para Konsultan Pajak dan penasihat bisnis. Aplikasi ini menyediakan materi pelatihan yang komprehensif untuk membantu mereka membimbing klien pelaku usaha UMKM dalam mengelola arus kas bisnis mereka.

Sesi *coaching* yang bersifat *one-on-one* atau kelompok diadakan khusus bagi para pelaku UMKM. Dalam sesi ini, Konsultan Pajak atau penasihat bisnis akan melakukan tanya jawab mendalam mengenai operasional bisnis klien mereka.

Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam sesi coaching ini dirumuskan berdasarkan lima metode analisis arus kas yang telah teruji. Metode tersebut antara lain :

*Health check* – 10 Sepuluh pertanyaan mendasar dirancang untuk mengevaluasi kondisi bisnis secara menyeluruh dan mengidentifikasi potensi kesenjangan pemahaman pelaku UMKM.

*Discover topics* – Modul ini bertujuan memperkenalkan konsep-konsep fundamental mengenai arus kas untuk membantu klien memahami akar permasalahan arus kas dan mengembangkan strategi pengelolaan arus kas yang optimal.

*Cash flow canvas* – alat visual satu halaman yang menunjukkan untuk apa saja arus kas digunakan.

*Change levers* – Ilustrasi mengenai strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan aliran masuk kas, mengurangi pengeluaran, dan secara keseluruhan memperbaiki kesehatan keuangan bisnis Anda.

*Action checklist* – catatan rinci mengenai langkah-langkah konkret yang telah disepakati bersama selama sesi *coaching* untuk meningkatkan arus kas bisnis pelaku usaha UMKM.

Di akhir sesi *coaching*, pelaku UMKM akan menerima rekomendasi khusus yang disesuaikan dengan permasalahan bisnis mereka yang telah diidentifikasi melalui aplikasi.

Jika ditemukan inefisiensi dalam penggunaan dana pada salah satu pos pengeluaran, pelaku UMKM akan diberikan saran untuk melakukan penyesuaian. Sebaliknya, jika terdapat surplus kas, akan diberikan rekomendasi untuk menginvestasikan dana tersebut pada instrumen yang sesuai.

Apa saja keuntungan menggunakan *Cash Flow Coaching Kit* ?

Berdasarkan analisis mendalam dari data keuangan yang dihasilkan, aplikasi ini akan membantu pelaku usaha UMKM menyusun strategi pembayaran yang efektif. Dengan begitu, pelaku usaha UMKM dapat memastikan semua kewajiban finansial, seperti utang usaha dan pajak, terpenuhi tepat waktu.

Tidak hanya itu, aplikasi ini juga akan memberikan panduan keuangan yang komprehensif di setiap tahap perkembangan bisnis pelaku usaha UMKM. Dengan begitu, pelaku usaha UMKM dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih baik dan memastikan bisnis selalu berada di jalur yang benar.

Bagaimana peran DJP dalam mendorong perkembangan UMKM di Indonesia?

***Business Development Services*** (BDS) merupakan inisiatif dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP) yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan usaha UMKM. Berdasarkan Surat edaran Direktur Jenderal Pajak nomor SE-13/PJ/2018 tentang petunjuk pelaksanaan program BDS, setiap kantor pajak diwajibkan menyelenggarakan program BDS setidaknya dua kali dalam setahun.

Melalui program BDS, pemerintah berupaya memberikan dukungan kepada UMKM agar dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya. Program ini mencakup berbagai kegiatan pembinaan, seperti pelatihan, konsultasi, dan pendampingan.

Selain itu, BDS diharapkan dapat meningkatkan kesadaran, keterikatan, dan kepatuhan pajak para pelaku UMKM.

Bentuk pengembangan usaha apa saja yang dilakukan pada program BDS ?

Program BDS menawarkan berbagai materi pengembangan usaha, mulai dari *branding* hingga strategi ekspansi bisnis. Beberapa Kantor Pelayanan Pajak bahkan memberikan materi yang mencakup seluruh siklus hidup suatu usaha, mulai dari tahap pendirian hingga pengembangan menjadi bisnis berskala besar.

Program BDS diselenggarakan dalam berbagai bentuk kegiatan, mulai dari sosialisasi untuk memberikan informasi, bimbingan teknis untuk meningkatkan keterampilan, hingga studi banding untuk memberikan inspirasi dan wawasan baru.

Sebagai contoh, Kantor Pelayanan Pajak Pratama Jakarta Jatinegara telah sukses menggelar program BDS pada bulan September 2024. Acara ini dimeriahkan dengan kehadiran Indra Herlambang, Artis ternama dan Dzulqarnain Fahmi, pemilik restoran terkenal Dapur Resto, sebagai narasumber.

Indra Herlambang memberikan materi *public speaking* yang bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri para pelaku UMKM dalam berkomunikasi dengan konsumen. Melalui pelatihan ini, diharapkan pelaku UMKM dapat menyampaikan informasi produk secara efektif dan persuasif.

Tidak hanya materi *public speaking*, Dzulqarnain Fahmi juga memberikan pemahaman mendalam tentang *branding* UMKM di era digital. Beliau menekankan pentingnya pemasaran digital dan memberikan panduan praktis mengenai optimasi *Google Ads* serta *framework* yang tepat untuk memulai bisnis online.

Para peserta UMKM sangat antusias dengan materi yang disampaikan dalam program BDS, terutama mengenai optimasi *Google Ads*. Bahkan, banyak di antara mereka yang berminat untuk mendapatkan konsultasi lebih lanjut. Para pelaku UMKM berharap kegiatan serupa dapat diselenggarakan secara rutin dengan topik yang lebih beragam.

Kesimpulan

Peran UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi sangatlah besar. Data menunjukkan bahwa di Australia, UMKM berkontribusi sebesar 30% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara. Sedangkan di Indonesia, kontribusinya mencapai 60%.

Meskipun memiliki kontribusi yang signifikan, pelaku usaha UMKM memiliki tingkat kerentanan yang tinggi terhadap berbagai faktor eksternal. Oleh karena itu, diperlukan dukungan pemerintah untuk memastikan keberlangsungan usaha mereka.

Melalui berbagai program dan kebijakan, ATO dan DJP telah menunjukkan komitmennya dalam mendukung keberlangsungan usaha UMKM. Kedua lembaga ini berharap UMKM dapat berkembang menjadi bisnis yang lebih besar dan berkontribusi secara aktif dalam perekonomian negara melalui kepatuhan pajak.