

BLU-PIP MAGAZINE Journey

Beranda:

PIP Perluas Akses
Lembaga Penyalur

Insight:

Merangkul Lebih Banyak
Koperasi untuk Pelaku UMi

Layanan:

*From Small Village to
Global Market*



**PIP INKLUSIF DAN RESPONSIF,
Perluas Jangkauan
ke Penjuru Negeri**



Inkubasi UMi Pusat Investasi Pemerintah

Konsep Bisnis

Analisa Business Model Canvas (BMC) untuk memudahkan Debitur UMi dalam membuat analisa bisnis melalui cara menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis.



Pemasaran

- Teknik foto produk
- *Digital marketing*
- Pengelolaan media sosial dan *e-commerce*

Peningkatan Pengetahuan SDM

- Manajemen Keuangan
- Perbaikan Kualitas Produk



Legalitas

- Legalitas Usaha
- Legalitas produk : PIRT dan HALAL MUI

Expo

- Memperkenalkan produk dengan lembaga pemerintah, media, dan dunia usaha
- Video Profile UMi



PERAN BESAR Pelaku Usaha Kecil

Apresiasi atas peran strategis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam membangun perekonomian sudah tidak terbantahkan. Dari serangkaian melambatnya perekonomian dalam tiga dekade terakhir, pelaku UMKM selalu menjadi juru selamat.

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian kita, menyumbang secara signifikan pada pembentukan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan distribusi kekayaan secara merata. Selain itu, UMKM juga menciptakan peluang bagi para pengusaha muda untuk turut serta dalam mengembangkan potensi diri mereka.

Maka peran besar UMKM ini terus dilakukan pemetaan oleh PIP sebagai badan layanan umum di Kementerian Keuangan. Menysasar kelompok usaha ultra mikro (UMi), PIP mendorong tumbuhnya ekonomi lokal, tetapi juga memainkan peran penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan pengusaha muda.

Hingga 18 November 2023 PIP telah menyalurkan Pembiayaan

UMi kepada 2,05 juta penerima atau 98 persen dari target tahun ini sebanyak 2,1 juta penerima. PIP terus mendorong perluasan penyaluran pembiayaan UMi dengan menambah mitra penyalur serta berencana menyalurkan pembiayaan dengan plafon yang lebih besar dan dapat mengakomodasi skema pembiayaan khusus untuk sektor-sektor prioritas pemerintah.

Melalui interaksi dengan pelaku bisnis skala kecil dan menengah, sejumlah akses juga diberikan. Tidak ketinggalan bagi generasi muda melalui UMi Youthpreneur 2023. Sejatinya, dukungan PIP bagi UMKM tidak saja diberikan secara langsung namun juga melalui ranah digital dalam gerakan Membumi. Membeli buatan UMi.

Tentu semua langkah memperkuat sektor UMKM dan generasi muda tidak hanya menciptakan lapangan kerja, namun juga meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Akhirnya, mari bersama-sama kita bangun ekosistem bisnis yang inklusif dan berkelanjutan untuk kemajuan bersama.

Pelindung

Direktorat Jenderal Perbendaharaan

Penasihat

Ismed Saputra

Pemimpin Redaksi

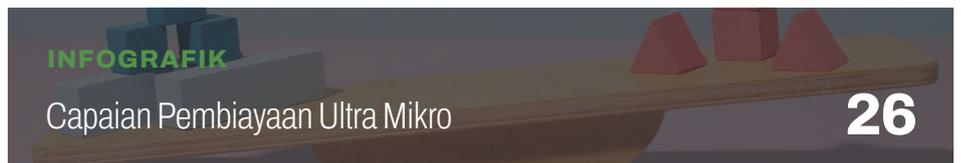
Mas Soeharto

Redaksi

Jony Afandi, Tonny WP, Ary Dekky Hananto, Adnan Agung Nugraha, Adhita Surya Permana, R Adi Pengayoman

Desain Grafis

Melviana Anggraini



DAFTAR ISI

5	Sajian Utama	26	Infografik
11	Beranda	28	Layanan
15	Bedah Unit	30	Uang Kita
17	Tren Investasi	31	Selintas
20	Profil	35	Insight
22	Edukasi	39	Tips



Klik pada halaman yang dituju



Unduh versi PDF

MEMPERKUAT KAWASAN WISATA

Bali dan Nusra untuk Indonesia

Sektor pariwisata memiliki peranan penting sebagai salah satu sumber bagi penerimaan devisa. Maka memberikan dukungan bagi usaha mikro kecil dan menengah di kawasan ini sekaligus memperkuat Indonesia di mata wisatawan dunia yang berkunjung.

Di antara kawasan unggulan Indonesia, Bali dan Nusa Tenggara (Nusra) telah dikenal luas menjadi destinasi unggulan. Wisatawan yang datang ke Bali membawa uang tunai untuk dibelanjakan bagi akomodasi, makanan, transportasi, dan kegiatan pariwisata lainnya. Skala masyarakat, nilai belanja ini meningkatkan perekonomian. Saat yang sama, devisa ini sangat membantu dalam menjaga stabilitas mata uang dan membayar utang luar negeri.

Kedatangan para wisatawan mancanegara ini juga menjadi jalan penciptaan lapangan kerja. Hotel, restoran, toko *souvenir*, perusahaan transportasi, dan berbagai jenis

usaha lainnya yang terkait dengan pariwisata memberikan pekerjaan kepada ribuan orang.

Keberadaan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) juga menjadi penopang Bali dan Nusa Tenggara sebagai destinasi wisata unggulan di Indonesia. Di Bali dan Nusa Tenggara saja, total pembiayaan yang telah disalurkan sejak 2017 mencapai Rp1,85 triliun kepada 496.500 debitur Ultra Mikro alias UMi.

Adapun, khusus untuk Bali saja, penyaluran pembiayaan telah menyentuh 33.863 debitur senilai Rp138,1 miliar.

Tak hanya menopang penyaluran pembiayaan, program UMi juga

melibatkan pendampingan kepada pelaku usaha hingga usaha tersebut termonitor sampai berhasil. Pendampingan tersebut bahkan sudah menjadi ciri khas dari pembiayaan UMi.

Pendampingan usaha adalah upaya kunci untuk menjadikan UMKM kuat sebagai penopang ekonomi daerah dan nasional. Khusus untuk Bali dan Nusa Tenggara, sektor pariwisata adalah yang menjadi pendorong utama.

Belum lama ini, misalnya, PIP bersama dengan Koperasi Krama Bali (KKB) menggelar pelatihan kerajinan anyaman kertas daur ulang bagi puluhan pelaku usaha mikro di Kota Singaraja.

Selama tiga hari pelatihan, para peserta diberikan materi mendasar sampai mahir dalam membuat kerajinan daur ulang kertas. Peserta terpilih kemudian akan diberikan kontrak kerja sama, termasuk bantuan permodalan yang disalurkan melalui Koperasi Krama Bali.

Taufik Iskandar, perwakilan PIP yang membuka pelatihan tersebut mengatakan PIP akan membantu promosi produk-produk yang dihasilkan oleh para pengrajin.

“Kami akan bantu promosikan, tidak hanya di Bali, bahkan ke luar daerah Bali. Bahkan pengrajinnya pun akan kami berikan *job* atau orderan,” kata Taufik.

Selain permodalan, peserta terpilih juga akan didampingi hingga mendapatkan akses yang luas untuk memasarkan produknya. Konsultan PIP Bidang Pemberdayaan Siska Marsudi mengatakan peminat kerajinan dari pelaku UMKM di Bali termasuk sangat tinggi.

“Para peserta ini tanpa disadari sudah mendapatkan ilmu tentang berwirausaha.

Kami akan memberikan akses yang luas untuk pemasaran produknya di pasaran,” terang Siska.

Salah satu debitur Koperasi Krama Bali yang sudah menerima pembiayaan UMi dari PIP yakni Luh Rusmiati, pemilik Gegaen Craft dari Desa Sudaji, Kabupaten Buleleng, Bali.

Ni Putu Delly Komalasari, Bendahara Koperasi Krama Bali mengatakan tugasnya sebagai penyalur UMi dimulai dengan

melihat potensi sebuah produk untuk dikembangkan.

Contohnya, Delly melihat potensi produk Gegaen Lima Craft yang tak hanya cantik dan punya nilai ekonomis tinggi, tetapi juga ada nilai *plus* di sisi ekologi karena memanfaatkan limbah kertas.

Pembiayaan UMi, ujanya, memang sangat cocok bagi para pelaku usaha yang baru memulai dan ingin mengembangkan usaha tetapi bingung bagaimana caranya. Pendampingan dari hulu ke hilir menjadi fasilitas yang diunggulkan jenis pembiayaan ini.

Pendampingan usaha adalah upaya kunci untuk menjadikan UMKM kuat sebagai penopang ekonomi daerah dan nasional.

“Mulai dari perizinan, NIB atau PIRT, lalu kami ajarkan pembukuan sederhana, kemudian *packaging* dan *branding*-nya. Dan kita tuh harus bisa terus memberikan semangat ke debitur,” ujar Delly.

Luh Rusmiati mengaku pendampingan yang didapatnya dari pembiayaan ini bisa mengantar produknya dikenal dan dipasarkan hingga ke ibukota negara. Produknya bahkan menempati 10 besar penjualan terbaik di Sarinah.

Diawali dengan suntikan modal sebesar Rp2 juta, kini dia lebih percaya diri dan memiliki angan lebih besar untuk membesarkan galeri miliknya yang kini mempekerjakan 5 orang karyawan.

“Semoga sih produk Gegaen Lima lebih dikenal, terutama di Indonesia. Siapa tahu nanti bisa ekspor,” ucapnya.

Sebelumnya diketahui, PIP adalah organisasi non eselon yang bertanggung jawab kepada Menteri Keuangan melalui direktorat jenderal perbendaharaan (DJPb) dan bertugas menyalurkan pembiayaan UMi.

Tak hanya menyalurkan APBN dalam bentuk pinjaman ke pelaku usaha mikro, PIP juga bertugas melakukan pendampingan sesuai dengan kebutuhan produk dari debitur melalui para penyalur. Pendampingannya bisa berupa pemberian motivasi, konsultasi usaha, peningkatan kapasitas, pengawasan terhadap debitur maupun bentuk pendampingan lainnya.

Sebagai pengelola dana, PIP tidak langsung menyalurkan pembiayaan

ke para pelaku debitur. Dana tersebut disalurkan melalui lembaga keuangan bukan bank (LKBB), baik sebagai penyalur langsung maupun *linkage*.

Penyaluran di Bali melibatkan sepuluh penyalur, yakni PNM, Pegadaian, KSPS UGT Sidogiri, KSP Sari Sedana Bali, KSP Sila Mukti, KSP Jujur Utama Mandiri, KSU Krama Bali, KSP Guna Prima Dana, PT REFI dan LKM Gentha Persada.



TRILIUNAN UNTUK UMKM di Bali dan Nusra Tangguh

Menyadari pentingnya peran kawasan wisata, sejak 2017, Pusat Investasi Pemerintah (PIP) telah menyalurkan Rp1,85 triliun pembiayaan kepada pelaku usaha ultra mikro atau UMi di wilayah Bali dan Nusa Tenggara. Dengan nilai penyaluran tersebut, PIP telah menjangkau 496.500 nasabah.

Jumlah itu menggenapi capaian penyaluran PIP di seluruh Indonesia yang telah mencapai Rp33,4 triliun kepada 9,1 juta pelaku usaha UMi di 509 kabupaten dan kota.

Adapun, berdasarkan data Direktorat Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan, realisasi Januari-September 2023 mencapai Rp26,6 miliar kepada 4.900 debitur di Bali.

Direktur Utama PIP, Ismed Saputra menjelaskan penyaluran di wilayah Bali saja melibatkan 10 lembaga penyalur yakni PNM, Pegadaian, KSPS UGT Sidogiri, KSP Sari Sedana, KSP Sila Mukti KSP Jujur Utama Mandiri, KSU Krama Bali, KSP Guna Prima, PT REFI, dan LKM Genta Persadha. Dengan melibatkan 10 Lembaga Penyalur

Bukan Bank (LKBB) tersebut, PIP mampu menggaliatkan UMKM di seluruh Bali.

Sementara itu, penyaluran pembiayaan terbesar ada di Kabupaten Buleleng yang merupakan daerah dengan penduduk terbesar di Bali dan merupakan salah satu lumbung pelaku usaha mikro.

“Sebagian besar pelaku usaha yang menjadi debitur adalah perempuan dengan persentase sebesar 95%, sisanya baru laki-laki,” jelas Ismed di Denpasar.

SAJIAN UTAMA

Ismed mengatakan Bali memiliki pangsa pasar yang potensial untuk menyerap pembiayaan UMi karena didukung sektor pariwisata dengan banyak pelaku usaha ultra mikro yang bergerak di sektor makanan, minuman, jasa, dan perdagangan.

Selain menyalurkan pembiayaan, PIP juga memberikan pendampingan kepada para pelaku usaha mikro. Pendampingan yang dimaksud berupa pelatihan tentang usaha yang digeluti debitur, pembukuan keuangan, branding produk, hingga pemasaran online.

Untuk inkubasi, PIP juga memberikan pelatihan pada aspek pemenuhan legalitas, peningkatan kualitas produk, kapasitas produksi, pengelolaan keuangan dan pemasaran produk.

Adapun, untuk Promosi, PIP memberikan dukungan melalui promosi di media sosial, *marketplace*, lelang produk *online*, gerai Umi di pusat perbelanjaan dan publikasi melalui media massa.

“Kalau pemberdayaan, kami melakukan berbasis komunitas dan terintegrasi pada sektor pertanian dan kerajinan,” ujar Ismed.

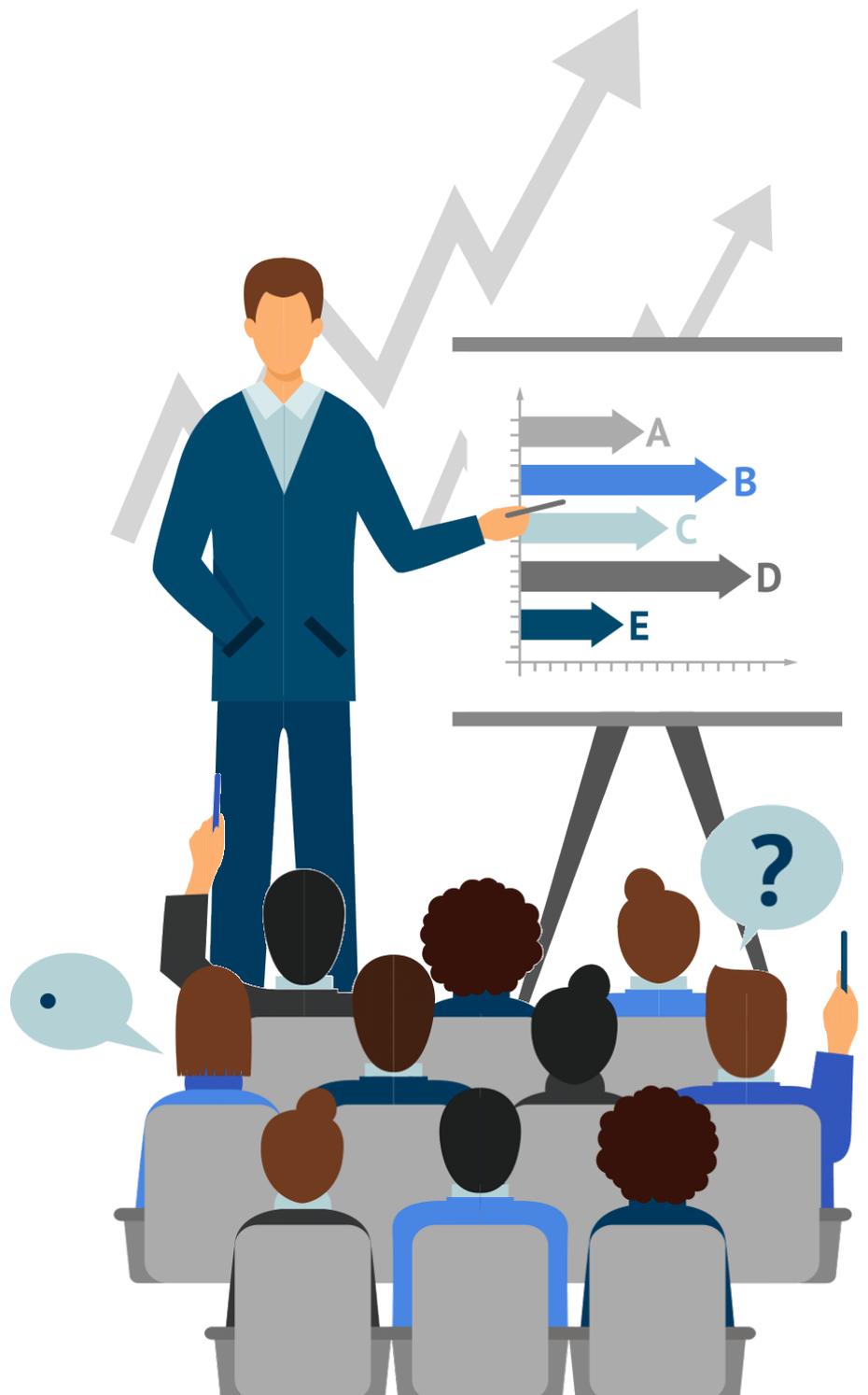
PIP juga berkomitmen untuk terus meningkatkan nilai pembiayaan kepada pelaku usaha ultra mikro dengan melibatkan lebih banyak lembaga keuangan seperti koperasi. PIP terus mendorong agar koperasi di daerah bisa mengakses pembiayaan di PIP, dengan sejumlah syarat seperti dalam keadaan aktif, sehat, dan kredit macet atau *non performing loan* (NPL) yang rendah.

Ismed juga menjelaskan, keterlibatan koperasi di daerah sangat penting dalam penyaluran pembiayaan UMi karena jumlahnya yang sangat banyak

dan karakteristiknya yang sangat dekat dengan masyarakat. Akan tetapi, banyaknya koperasi yang bermasalah menjadi kendala PIP dalam menggandeng koperasi sebagai penyalur UMi.

“Kami siap terlibat dalam pembinaan koperasi bersama

Pemda dengan menyediakan fasilitas yang dibutuhkan misalnya dengan menyelenggarakan edukasi dan sosialisasi tentang pembiayaan Umi kepada Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan Koperasi. Jika koperasi ini sehat bisa mengakses pembiayaan Umi ke PIP,” jelas Ismed.



PIP dan BOB Bersinergi

EDUKASI PENGUSAHA WISATA DI SEKITAR BOROBUDUR



Foto: borobudurpark.com

Pentingnya pembiayaan bagi para pelaku usaha kecil di kawasan wisata super prioritas menjadi perhatian Pusat Investasi Pemerintah (PIP). Bekerja sama dengan Badan Otorita Borobudur (BOB), PIP sebagai badan layanan umum di Kementerian Keuangan menyelenggarakan acara sosialisasi pembiayaan ultra mikro di Aula Community Center Gerbang Gajah Kembanglimus. Acara ini dihadiri oleh 38 pelaku usaha mikro yang beroperasi di kawasan wisata Candi Borobudur, Magelang.

Dalam kesempatan tersebut, Analis Keuangan/Investasi PIP Djoko Koes Hery Soeryanto menyoroti pentingnya pembiayaan untuk mendukung pelaku usaha mikro (UMi) naik kelas melalui peningkatan kapasitas usaha.

“PIP bisa menjadi pilihan karena menyediakan pembiayaan yang mudah dan cepat, menambah jumlah pelaku usaha yang menerima pembiayaan dan mendorong kemandirian pelaku usaha di lingkungan kawasan wisata candi Borobudur,” ujarnya, September lalu.

Sebagai badan layanan umum yang menjalankan fungsi koordinator dana untuk melaksanakan tugas pengumpulan dan penyaluran dana dalam program Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) memiliki sejumlah keunggulan, PIP memiliki dua pola penyaluran pembiayaan, yakni pola langsung dan pola tidak langsung.

Dalam pola langsung, PIP bekerja sama dengan lembaga penyalur bukan bank, seperti koperasi,

Pegadaian, dan Permodalan Nasional Madani (PNM) untuk langsung menysar debitur. Sementara dalam pola tidak langsung, PIP melalui Bahana menyalurkan pembiayaan kepada koperasi dan lembaga keuangan mikro untuk diteruskan kepada debitur yang membutuhkan.

“Penyalur tidak hanya bertugas sebagai penyalur dana tetapi juga melaksanakan fungsi *know your customer* yang berarti wajib memberikan pendampingan,” tuturnya.

Koes menambahkan pendampingan yang dilakukan penyalur meliputi pemberian motivasi usaha, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, konsultasi terkait usaha, pengawasan terhadap debitur, dan pendampingan dalam bentuk lainnya.

Tujuan pendampingan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap debitur agar memiliki kemampuan dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi. Selain itu, pendampingan ini juga memberikan kepastian pembayaran angsuran sebagai mitigasi risiko penyaluran pembiayaan ultra mikro.

“Sebesar 90% plafon pinjaman yang diberikan di bawah Rp5 juta dengan 92% tenor selama kurang dari 12 bulan. Plafon maksimal pembiayaan PIP saat ini bisa mencapai Rp20 juta,” katanya.

Kerja sama dalam rangka memperluas pembiayaan kepada usaha ultra mikro ini diharapkan dapat meningkatkan perkembangan UMKM dan kapasitas usaha. Bersama Bersinergi Mengangkat Ekonomi Rakyat.

Adapun, rekatnya hubungan PIP dan Badan Otorita Borobudur setidaknya sudah terjalin sejak akhir 2021 ketika dua badan

tersebut menandatangani nota kesepahaman untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha melalui pembiayaan UMi.

Sejak saat itu, berbagai pelatihan dan pendampingan telah diberikan kepada para pelaku usaha ultra mikro, seperti pengelolaan keuangan, peningkatan kapasitas usaha, peningkatan kualitas SDM pelaku usaha ekonomi kreatif, dan bentuk pelatihan lainnya.

PIP dan Badan Otorita Borobudur juga menyediakan sarana dan prasarana produk pelaku usaha mikro yang berlokasi antara lain di Desa Ngargoretno, Kecamatan Salaman, Kabupaten Magelang; Desa Benowo, Kecamatan Bener, Kabupaten Purworejo; Desa Sedayu, Kecamatan Muntilan, Kabupaten Magelang; dan Desa Pagerharjo, Kecamatan Samigaluh, Kabupaten Kulon Progo.

Sebagai sebuah Badan Layanan Umum (BLU), BOB memiliki fungsi otoritatif dan koordinatif. Fungsi

otoritatif meliputi pengelolaan sejumlah Kawasan pariwisata di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan sekitarnya. Sedangkan fungsi koordinatif melibatkan tiga Destinasi Pariwisata Nasional (DPN), yakni DIY dan sekitarnya, Semarang, Karimunjawa dan sekitarnya, serta Solo, Sangiran, dan sekitarnya.

Ketiga DPN tersebut terdiri atas 5 kabupaten/kota di DIY, 21 kabupaten/kota di Jawa Tengah, dan 4 kabupaten/kota di Jawa Timur. Sehingga total ada 30 kabupaten kota yang ada di bawah koordinasi BOB.

Terdapat lebih dari 50 pelaku UMKM berada pada kawasan daerah candi Borobudur. Pada 2022, BPOB melakukan pembangunan infrastruktur dan amenitas dengan area UMKM seluas 2,1 hektar yang dapat dimanfaatkan sebagai *showcase* oleh pelaku usaha mikro di sekitar kawasan tersebut.



Jemput Bola MEMPERKUAT TIM KAUM TANI

Peran sektor pertanian bagi stabilitas perekonomian agaknya tak perlu dipertanyakan lagi. Mengacu data Badan Pusat Statistik (BPS) per awal 2022, pertanian bersama sektor hutan dan perikanan memberikan kontribusi terhadap 40,6 juta tenaga kerja di Indonesia. Ini merupakan yang terbanyak, melebihi sektor lain seperti perdagangan besar dan eceran (25,8 juta), industri pengolahan (18,7 juta), akomodasi-makanan-minuman (9,6 juta), dan bahkan konstruksi (8,2 juta).

Namun, ketersediaan akses pendanaan untuk salah satu sektor terbesar itu masih menjadi salah satu tantangan. Ini mengingat mayoritas petani tinggal di daerah-daerah pedesaan yang belum banyak terjamah perbankan.

Karenanya, sebagai salah satu lokomotif pemerintah dalam menyalurkan pembiayaan UMi, PIP pun memberikan perhatian lebih terhadap sektor pertanian. Upaya pembiayaan baru untuk sektor ini terus dijajaki.

Langkah perluasan dipimpin langsung Direktur Utama PIP Ismed Saputra. Pada September lalu,

tim PIP mengunjungi langsung komunitas petani di kawasan Perkebunan Malabar, yang terletak di Banjarsari, Pangalengan, Kabupaten Bandung.

Didampingi pula oleh Direktur Kerjasama Pendanaan dan Pembiayaan Muhammad Yusuf, kunjungan ini merupakan langkah konkret manajemen PIP untuk menjajaki akses pemberian pembiayaan bagi para petani di lokasi tersebut.

“Dengan kerjasama ini diharapkan lebih banyak lagi masyarakat yang merasakan manfaat pembiayaan UMi,” ulas Ismed.



Perkebunan Malabar di Pangalengan memiliki sejarah panjang yang bermula pada masa Hindia Belanda. Didirikan oleh Karel Albert Rudolf Bosscha, seorang pebisnis Belanda pada Agustus 1896, perkebunan ini tumbuh menjadi salah satu kebun teh tertua di daerah tersebut.

Nama “Malabar” sendiri berasal dari bahasa Arab, dengan “mal” berarti uang dan “abar” yang berarti sumur atau sumber, mencerminkan nilai ekonomi yang signifikan dari perkebunan yang kini ada di bawah pengelolaan PT Perkebunan VIII tersebut.

Secara ekonomi dan sosial, perkebunan Malabar memberikan kontribusi signifikan kepada warga Pangalengan dan sekitarnya. Termasuk lewat teh, komoditas paling kondang yang dihasilkan kawasan ini.

Dengan luas lahan mencapai 2.022 hektare, perkebunan ini mampu mengolah 60.000 kilogram daun teh setiap hari, dengan sebagian besar produksinya diekspor ke luar negeri. Ini menciptakan peluang kerja bagi ribuan karyawan.

Di samping itu, perkebunan ini juga menawarkan hutan pinus, hamparan kebun sayur, dan perbukitan yang memberikan keindahan alam serta kesempatan bagi warga setempat untuk terlibat dalam aktivitas memetik teh.

Kini, Perkebunan Teh Malabar tidak hanya berfungsi sebagai pusat produksi teh, tetapi juga menjadi destinasi wisata yang populer, menarik pengunjung untuk menikmati keindahan alam dan sejarahnya. Ini menunjukkan bagaimana perkebunan ini telah berkembang dari pusat produksi menjadi aset budaya dan turisme yang penting di daerah tersebut.

Peran penting dari berbagai aspek itu pula yang menggerakkan PIP untuk membantu petani di sekitar Perkebunan Malabar. Khususnya dalam hal akses pendanaan dan pelatihan agar bisa “naik kelas,” sebagaimana jargon yang diusung PIP untuk mendorong daya saing pelaku usaha mikro.

Ikhtiar PIP untuk membantu naik kelas komunitas petani di sekitar. Perkebunan Malabar juga merupakan bagian dari mencapai target ambisius tahun ini.

Sebagai konteks, tahun ini PIP mengejar target pembiayaan kepada 2,2 juta debitur UMi baru. Bila terealisasi, angka ini akan meningkat dari rapor 2,01 juta debitur baru yang dicapai pada 2022.

PIP masih memerlukan dorongan lebih untuk mencapai target hingga Desember 2023. Namun, melihat catatan peningkatan jumlah debitur dari tahun ke tahun—dari 307.033 debitur dengan penyaluran Rp753 miliar pada tahun 2017 hingga 2 juta debitur dengan penyaluran Rp8,1 triliun pada tahun 2022—menunjukkan tren positif yang menjanjikan.

Semangat sinergi dan kolaborasi yang ditunjukkan PIP dalam setiap inisiatifnya merupakan bukti nyata dari dedikasi PIP dalam memajukan UMKM. Melalui kerja keras dan keberlanjutan program-program ini, PIP berharap dapat terus memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian Indonesia, khususnya dalam memperkuat fondasi ekonomi mikro yang merupakan tulang punggung dari ketahanan ekonomi nasional.



BMT AL ISHLAH jadi Penyalur UMi

Selain terus memberikan dampak bagi pelaku usaha UMi pada sisi hilir, komitmen penting lain PIP adalah memastikan lembaga pembiayaan non-bank makin berdenyut. Sebab bagaimanapun, mereka adalah jembatan paling penting untuk menjangkau dan memberikan pembinaan bagi UMKM.

Oleh karenanya, target lembaga penyalur pembiayaan UMi pada tahun ini pun kembali dipatok naik.

Berbagai upaya pun terus dilakukan jajaran manajemen dan tim PIP. Salah satunya, baru pada pengujung September lalu PIP mengumumkan kehadiran KSPPS BMT Al Ishlah sebagai mitra penyalur baru. Kesepakatan ini

resmi terjalin dalam penandatanganan akad pembiayaan senilai Rp300 juta yang dihadiri langsung Direktur Utama PIP Ismed Saputra.

Memiliki delapan cabang yang tersebar Cirebon, Indramayu, Kuningan, hingga Majalengka, kehadiran lembaga penyalur baru ini membawa optimisme tambahan bagi manajemen PIP.



Foto BMT Al Ishlah

“Penyaluran dana ini diharapkan mampu membuat masyarakat level ultra mikro bisa mengakses pembiayaan dengan lebih cepat, mudah, dan aman.”

BMT Al Ishlah sendiri bukan satu-satunya mitra penyalur baru yang diresmikan PIP pada paruh kedua tahun ini. Ada pula beberapa nama lain seperti KSPPS Bina Auladi Mandiri, KSPPS BMT Ayyasi, KSPPS BMT Al Hidayah Ummat Sejahtera, hingga KSPPS BMT Niaga Utama.

Kemudian yang lain misalnya Koperasi Central Utama Mandiri, KSPPS BMT Kube Sejahtera Unit 068, KSPPS BMT Nusa Ummat Sejahtera, KSP Permata Siaga, dan masih banyak lagi.

Sebagai konteks, di awal tahun ini, PIP menargetkan setidaknya ada 25 tambahan lembaga penyalur baru. Dengan penetrasi yang telah berjalan sejauh ini,

target ambisius ini berpotensi tercapai sekaligus menopang target untuk adanya tambahan 2,2 juta debitur baru.

Seperti halnya lembaga penyalur yang sudah eksis sebelumnya, para penyalur baru akan membantu PIP menyalurkan fasilitas pembiayaan dan pendampingan bagi pelaku UMi.

Program UMi disalurkan melalui Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) dengan plafon maksimal sebesar Rp20 juta per orang, di mana syarat penerima program yaitu memiliki NIK (KTP elektronik) dan tidak sedang menerima program pemerintah lain (KUR).

Adapun tujuan dari pembiayaan UMi adalah menyediakan pembiayaan yang mudah dan cepat bagi Usaha Ultra Mikro serta menambah jumlah wirausahawan yang mendapat fasilitas pembiayaan dari Pemerintah.

Pola penyaluran UMi ini pun terdiri dari grup *lending* yang merupakan debitur berkelompok atau tanggung renteng, dan *individual lending* atau debitur perseorangan.

Besaran bunga yang dibebankan kepada nasabah tergantung dengan kesepakatan lembaga penyalur dengan tetap diupayakan tidak membebani nasabah.

Sedangkan pada sisi pelatihan, jenis pelatihan yang diberikan kepada pelaku UMi adalah pelatihan teknis usaha atau produksi, pembukuan keuangan usaha, branding produk, bahkan hingga pelatihan pemasaran *online*.

PIP juga memberikan promosi atau pemasaran produk melalui media sosial PIP, *marketplace*, lelang produk *online*, pameran produk *offline*, gerai UMi di pusat perbelanjaan, dan publikasi melalui media massa.

Kolaborasi Konsisten PIP dan UN Women, **MENUJU UMKM PEREMPUAN NAIK KELAS**



Sejak akhir 2021 lalu, PIP meluncurkan kerja sama dengan UN Women berupa pemberdayaan perempuan pelaku UMi. Kesepakatan ini bukan sekadar gula-gula, namun menjadi tonggak penting yang terus diperkuat implementasinya bahkan hingga hari ini.

Sri Mustika Dewi, Field Officer Koperasi Mitra Dhuafa adalah bukti nyata masih terjaganya komitmen yang sama.

Mustika merupakan salah satu peserta pelatihan #TogetherDigital, program ini diberikan kepada *frontliner* KOMIDA (Koperasi Mitra Dhuafa) sebagai salah satu lembaga penyalur PIP.

Mustika mendapat pelatihan penggunaan media sosial untuk memasarkan produk. Dan, ilmu dari

pelatihan ini sukses ditularkannya kepada ratusan perempuan pelaku UMi di sekitarnya.

Saat ini, Mustika sendiri bertanggung jawab terhadap 200 anggota pelaku UMi perempuan. Seluruhnya tersebar ke dalam tujuh kelompok yang berpusat di kawasan Lombok Tengah.

“Saya berharap anggota dapat berkembang dengan keterampilan yang telah saya pelajari.”

Apa yang dilakukan Mustika, tentu saja, barulah contoh kecil. Sebagai pengingat, saat ini mayoritas debitur UMi adalah perempuan. Hal ini sempat diamini pula oleh Staf Divisi Kerjasama PIP Taufiq Iskandar.

“Jadi ternyata debitur ultra mikro mayoritas 95% perempuan.”

PENANDATANGANAN NOTA KESEPAHAMAN ANTARA PUSAT INVESTASI PEMERINTAH DENGAN UN WOMEN



Foto PIP dan UN Women

Perempuan di Indonesia memegang peran krusial dalam mendorong perekonomian nasional. Mereka bukan hanya sebagai penopang, tetapi juga sebagai pemberdaya ekonomi yang signifikan.

Menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani, perempuan membentuk sekitar 53,13% dari angkatan kerja di Indonesia. Keikutsertaan mereka dalam angkatan kerja menunjukkan betapa pentingnya komponen perempuan dalam perekonomian Indonesia.

Di sektor UMKM, 53,76% pelakunya adalah perempuan, dan 97% pekerjanya juga perempuan, yang menegaskan lagi peranan signifikan mereka dalam perekonomian.

Lebih lanjut, Sri Mulyani juga menyebutkan bahwa kontribusi perempuan terhadap ekonomi Indonesia dapat mencapai sekitar US\$ 135 miliar atau setara dengan Rp 1.957 triliun pada tahun 2025. Ini merupakan proyeksi yang menggambarkan potensi luar biasa

perempuan dalam perekonomian, asalkan diberikan kesempatan yang sama untuk berkontribusi.

PIP, tentunya, memegang peranan penting untuk mewujudkan proyeksi optimistis tersebut. Dan, adanya kerja sama dengan UN Women yang telah terjalin erat sejak 2021 ibarat sebuah bekal yang penting.

Untuk pengingat, MoU yang diteken PIP dan UN Women pada 2021 lalu mencakup beberapa fokus.

Fokus-fokus tersebut antara lain (1) Mendukung pelaku usaha ultra mikro perempuan, termasuk debitur UMi perempuan, melalui pengembangan kapasitas dan peningkatan pengetahuan; (2) Meningkatkan kapasitas para pendamping atau *Account Officer* UMi guna meningkatkan pengetahuan tentang kesetaraan gender dan kewirausahaan; dan terakhir (3) Mempromosikan Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Perempuan (WEPs) kepada para pemangku kepentingan agar dapat

mengintegrasikan kesetaraan gender ke dalam praktik dan budaya bisnis mereka.

Adapun pengembangan kapasitas untuk perempuan pelaku UMi dan pendamping akan mengacu modul dari WeLearn oleh UN Women. Sejak Oktober 2019, WeLearn telah memfasilitasi berbagai sesi pembelajaran untuk perempuan pelaku usaha mikro, termasuk kursus pembelajaran online melalui situs WeLearn, sesi pembelajaran *online* yang dipandu via Whatsapp dan Zoom, serta pelatihan dan pendampingan kewirausahaan *offline*.

Kerja sama dengan BLU-PIP merupakan upaya berkelanjutan dari UN Women untuk bermitra dengan institusi finansial guna mendorong penyaluran sumber daya dan investasi untuk mendukung pemberdayaan ekonomi perempuan. Investasi seperti ini diharapkan dapat mempercepat kemajuan terhadap kesetaraan gender, pengentasan kemiskinan, dan pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia.



SECURITIES CROWDFUNDING Solusi Pembiayaan Inovatif bagi UMKM

Kebudayaan lembaga penyedia dana untuk menopang usaha kecil mikro dan menengah (UMKM), telah menghadirkan inovasi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak 2020 telah mengizinkan dilakukan penghimpunan modal bagi usaha kecil melalui lantai bursa dengan skema Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi (Securities Crowdfunding/SCF).

Layanan ini awalnya dipayungi oleh Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 57/POJK.04/2020. Selanjutnya, seiring penyempurnaan regulasi, layanan SCF diperbaharui melalui Peraturan OJK (OJK) Nomor 16/POJK.04/2021.

Regulasi ini menguatkan Peraturan Kementerian Komunikasi dan Informatika (Permenkominfo) Nomor 5 Tahun 2020 tentang Penyelenggara Sistem Elektronik Lingkup Privat. Peraturan ini berisi kewajiban bagi setiap PSE Lingkup Privat untuk melakukan pendaftaran dalam jangka waktu paling lambat enam bulan sejak Permenkominfo tersebut berlaku.

POJK ini mengatur mengenai keharusan bagi penyelenggara layanan urun dana untuk terdaftar sebagai PSE pada Kemkominfo. Penyelenggara layanan urun dana dilarang melayani penawaran efek oleh penerbit sebelum menyampaikan tanda daftar sebagai PSE kepada OJK.



Potensi SCF

Dalam era perkembangan teknologi dan pasar modal yang semakin canggih, layanan urun dana atau *securities crowdfunding* (SCF) muncul sebagai solusi inovatif bagi dunia usaha, khususnya bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Securities crowdfunding* tidak hanya memberikan alternatif pembiayaan bagi pelaku usaha, tetapi juga menjadi media investasi yang menarik bagi masyarakat.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), SCF adalah metode pengumpulan dana dengan skema patungan yang dilakukan oleh pemilik bisnis atau usaha untuk memulai atau mengembangkan bisnisnya. Melalui

SCF, investor dapat membeli saham, obligasi, atau sukuk, dan menjadi pemilik dalam bisnis yang mereka dukung.

Securities crowdfunding dirancang untuk memfasilitasi UMKM yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kriteria pendanaan pasar modal. Dengan mengumpulkan para investor yang ingin berinvestasi secara bersama-sama, SCF menciptakan *win-win solution* bagi kedua belah pihak, baik investor maupun UMKM yang membutuhkan pendanaan.

Dalam SCF, terdapat tiga skema pendanaan, yaitu saham, obligasi, dan sukuk.



Bagi mereka yang tertarik berinvestasi melalui layanan securities crowdfunding, beberapa tips dapat diikuti:

1

Pastikan platform berizin di OJK.

2

Pilih platform dengan cermat, bandingkan penawaran, dan sesuaikan dengan preferensi.

3

Patuhi batas investasi yang telah ditentukan.

4

Pahami sektor ekonomi yang dibiayai oleh proyek.

5

Cermati karakter investasi *securities crowdfunding*.

Namun demikian, seperti investasi pada umumnya, layanan SCF juga memiliki risiko. Beberapa risiko yang perlu diperhatikan oleh investor meliputi:





Astera Primanto Bhakti

Direktur Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan



Arah Pembiayaan UMi 2024

SEMAKIN INKLUSIF

Pemerintah mendorong hadirnya Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN) yang inklusif untuk mendukung perekonomian pada 2024. Salah satu langkah nyata melalui penguatan penyaluran pembiayaan ultra mikro atau UMi oleh Pusat Investasi Pemerintah (PIP).

Direktur Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan (Kemenkeu) Astera Primanto Bhakti menjelaskan pembiayaan UMi merupakan salah satu wujud hadirnya APBN kepada masyarakat. Pembiayaan yang mudah dijangkau bagi kelompok yang paling kecil

(ultra mikro) menjadikan peran PIP sebagai instrumen transformasi ekonomi.

UMi yang menyentuh langsung setiap individu atau pelaku usaha kecil melengkapi kehadiran APBN di lingkup yang lebih besar, seperti untuk pembangunan infrastruktur, pendidikan, layanan kesehatan, dan lain-lain.

Astera menjelaskan bahwa penyaluran pembiayaan UMi tahun depan akan sejalan dengan semangat APBN 2024 untuk menghadapi berbagai dinamika perekonomian, terutama di tengah tantangan ekonomi global. UMi memiliki peran

penting dalam mendorong APBN yang inklusif.

“APBN harus bisa menjadi instrumen transformasi ekonomi yang inklusif dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Di sini banyak sekali faktor yang harus dilakukan secara bersama dan merata. Kemudian APBN harus bisa tetap dijaga kesehatannya sehingga bisa digunakan sebagai instrumen agar cita-cita menyejahterakan rakyat adil dan makmur bisa tercapai,” ujarnya.

Oleh karena itu, Dirjen Perbendaharaan mendorong PIP untuk memperluas cakupan

layanan dan pembiayaan dengan meningkatkan kerja sama dengan para mitra penyalur. Pasalnya, semakin banyak mitra penyalur, maka semakin banyak pula usaha ultra mikro yang masuk radar untuk mendapatkan dukungan pembiayaan.

Tidak hanya itu, semakin luasnya jangkauan PIP melalui para mitra penyalur juga dapat mendukung digitalisasi para pelaku usaha ultra mikro. Astera menilai bahwa digitalisasi menjadi aspek penting agar para pelaku UMi bisa naik kelas, yang dampaknya akan sangat besar bagi perekonomian Indonesia.

Astera mengutip data Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA), yakni adanya potensi ekonomi digital Indonesia untuk tumbuh hingga 62% pada 2021—2025. Usaha ultra mikro harus ikut andil dalam peluang itu, terlebih UMKM memiliki peran signifikan terhadap perekonomian Tanah Air.

“Hanya dalam waktu kurang dari 10 tahun, ekonomi digital Indonesia berkembang pesat. Hal ini menunjukkan bahwa ekonomi digital telah memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia dan akan berlanjut ke depannya,” ujar Astera.

Dirjen Perbendaharaan pun mendorong agar PIP terus meningkatkan kapasitas para pendamping UMi, yang bertugas mendampingi dan mendukung pelaku ultra mikro untuk mengembangkan usahanya. Kapasitas pendamping harus terus ditingkatkan karena akan memiliki efek berganda yang luar biasa.

Misalnya, pendamping yang memiliki wawasan luas dan melek teknologi akan menyampaikan pengetahuannya kepada para pelaku UMi sehingga meningkatkan peluang mereka untuk berkembang. Apalagi, perkembangan teknologi

digital semakin pesat, sehingga pendamping berkualitas akan turut mendukung pelaku UMi untuk tumbuh.

Astera meyakini bahwa kondisi perekonomian Indonesia akan tetap solid pada 2024 karena Indonesia memiliki fundamental ekonomi yang kuat, termasuk berkat peran UMKM. Hal itu tercermin dari optimisme pemerintah bahwa pertumbuhan ekonomi 2024 bisa mencapai 5,2%.

Kuatnya perekonomian akan berpengaruh positif terhadap tingkat konsumsi masyarakat, yang berarti memberikan peluang besar bagi para pelaku usaha ultra mikro. Oleh karena itu, dukungan kuat PIP melalui pembiayaan UMi bisa membantu APBN untuk terus hadir bagi masyarakat.

“APBN telah dan akan terus bekerja keras pada tahun 2024 dengan menghadapi dinamika ekonomi yang ada,” ujar Astera.



MENINGKATKAN SKALA BISNIS DENGAN KOLABORASI

Pelaku usaha mikro (UMi) meski memulai bisnis dari skala ekonomi kecil dalam menjalankan usahanya sudah memasukkan perencanaan untuk memperluas bisnis dan tumbuh berkesinambungan.



Aldyan Natanael, praktisi UMKM dalam diskusinya dengan OWN Academy menekankan pentingnya memperkuat produk pelaku usaha kecil melalui peningkatan skala bisnis. Menurutnya, untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan keinginan untuk terus meningkatkan pengetahuan dan berupaya membawa produk untuk naik kelas.

Menurutnya, meski banyak usaha UMKM dimulai dengan tenaga kerja terbatas dan bahkan pemilik seringkali mengerjakan sebagian besar tugas dalam usaha, tidak boleh dilupakan agar melakukan pemahaman yang mendalam mengenai kondisi keuangan, bisnis, dan data operasi.

“Untuk tumbuh lebih cepat, kita perlu melibatkan perspektif pihak lain,” ujar Aldyan, sekaligus mendorong terbentuknya kolaborasi.

Dia menyoroti pentingnya memahami arus kas, baik masuk maupun keluar, serta bagaimana mendapatkan margin yang optimal. Pengelolaan keuangan yang baik, menurutnya, mencakup

penghematan dan pemahaman mendalam tentang pelanggan.

“Dalam mendatangkan pemasukan, kita harus tahu tentang pelanggan. Mengapa mereka membeli, dan melalui saluran pembelian mana,” tambah Aldyan. Dia menekankan bahwa setelah uang masuk, perlu dihitung dengan cermat biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan pemasukan.

Aldyan juga memberikan saran praktis terkait manajemen keuangan. “Masukkan ke dalam pos gaji, ada posisi pendiri sebagai pegawai, serta pengakuan beban kebutuhan penunjang bisnis,” jelasnya.

Menurutnya setelah beban dibayarkan dan usaha UMKM masih mendapatkan margin, laba itu sebaiknya tanamkan kembali ke dalam bisnis,

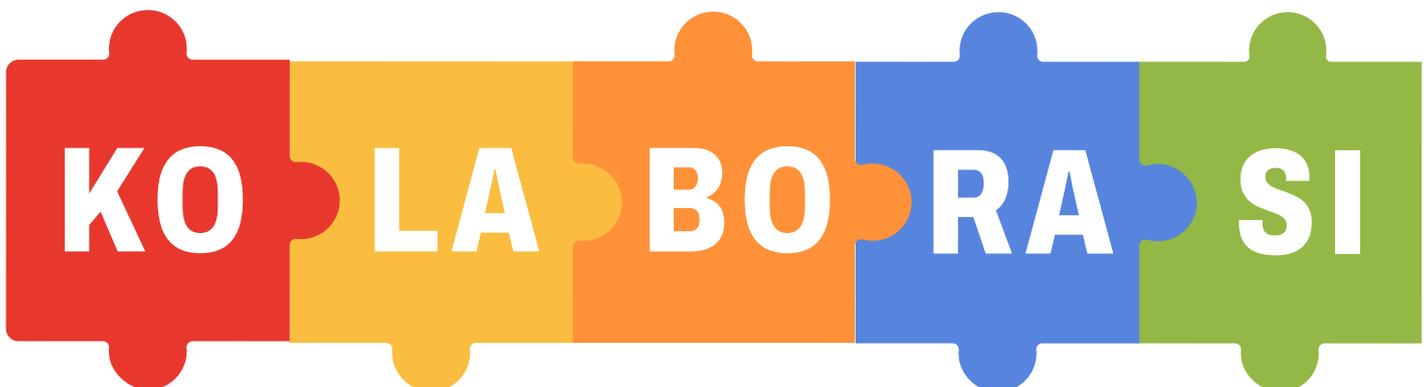
Selain itu, para pelaku usaha diingatkan untuk mencatat semua transaksi keuangan dalam menjalankan usaha. “Catat semua transaksi keuangan, dan pahami bagaimana semuanya dapat berjalan. Pastikan margin yang diraih cukup

untuk menjalankan bisnis secara berkesinambungan,” katanya.

Dalam catatan, upaya menentukan dan menetapkan upaya pengembangan produk, pastikan Anda melakukan riset pasar dan analisis kebutuhan konsumen.

Hal ini sangat penting karena tanpa data yang terukur, pelaku usaha tidak bisa menentukan langkah apa yang tepat serta jenis inovasi apa yang dibutuhkan untuk mengatasi sebuah masalah yang ditemukan. Pelaku usaha harus mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi serta tren yang berkembang untuk landasan inovasi yang lebih baik dan terencana.

Selain kebutuhan pasar dan kebutuhan konsumen, pelaku usaha juga harus melakukan analisis pesaing guna mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dan produknya atas kebutuhan konsumen sehingga mereka mampu menggunakan inovasi yang tepat dan menciptakan produk yang lebih unggul.



Pentingnya Memahami

KONSEP QUALITY, COST, DELIVERY (QCD) BAGI DEBITUR UMI



COST

DELIVERY

Mengelola dan mengembangkan usaha, terutama bagi mereka yang baru merintis, bukanlah tugas yang mudah. Dalam dunia bisnis, terdapat sebuah konsep krusial yang dikenal sebagai *Quality, Cost, Delivery* (QCD).

Konsep ini tak hanya diterapkan oleh perusahaan besar, tetapi juga relevan bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), khususnya debitur Ultra Mikro (UMi). Kelompok yang dilayani Pusat Investasi Pemerintah (PIP) untuk segera naik kelas.

Lalu poin apa saja yang penting dalam konsep QCD:

1. QUALITY (KUALITAS):

Quality, atau kualitas, merupakan unsur yang krusial dalam produksi barang atau jasa. Kualitas harus dijaga untuk memastikan produk bebas dari cacat produksi dan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh pelanggan. Kualitas produk mencerminkan efisiensi dan disiplin dalam seluruh proses produksi, melibatkan spesifikasi, fitur, variasi, serta manajemen tenaga kerja, mesin, dan bahan baku.

2. COST (BIAYA):

Cost berkaitan dengan biaya produksi dan pengiriman produk atau jasa kepada konsumen. Biaya produksi sangat mempengaruhi daya saing dan profitabilitas suatu produk. Menekan biaya produksi adalah fokus utama perusahaan untuk memenuhi harga yang diinginkan konsumen, meskipun hal ini bisa memicu biaya tambahan seperti biaya administrasi dan penjualan.

3. DELIVERY (PENGIRIMAN):

Pengiriman yang tepat waktu adalah kunci keberhasilan produk. Kesabaran konsumen terhadap keterlambatan sangat terbatas, dan kecepatan pengiriman dapat mempengaruhi persaingan dengan kompetitor.

Pengiriman yang berhasil tergantung pada manajemen inventaris, waktu produksi, dan kapasitas yang tersedia.

Ketiga aspek QCD ini sering disebut sebagai “tiga kaki” yang mendukung kepercayaan konsumen terhadap penyedia barang atau jasa. Kelalaian pada salah satu aspek dapat mengakibatkan produk tidak menarik bagi konsumen.

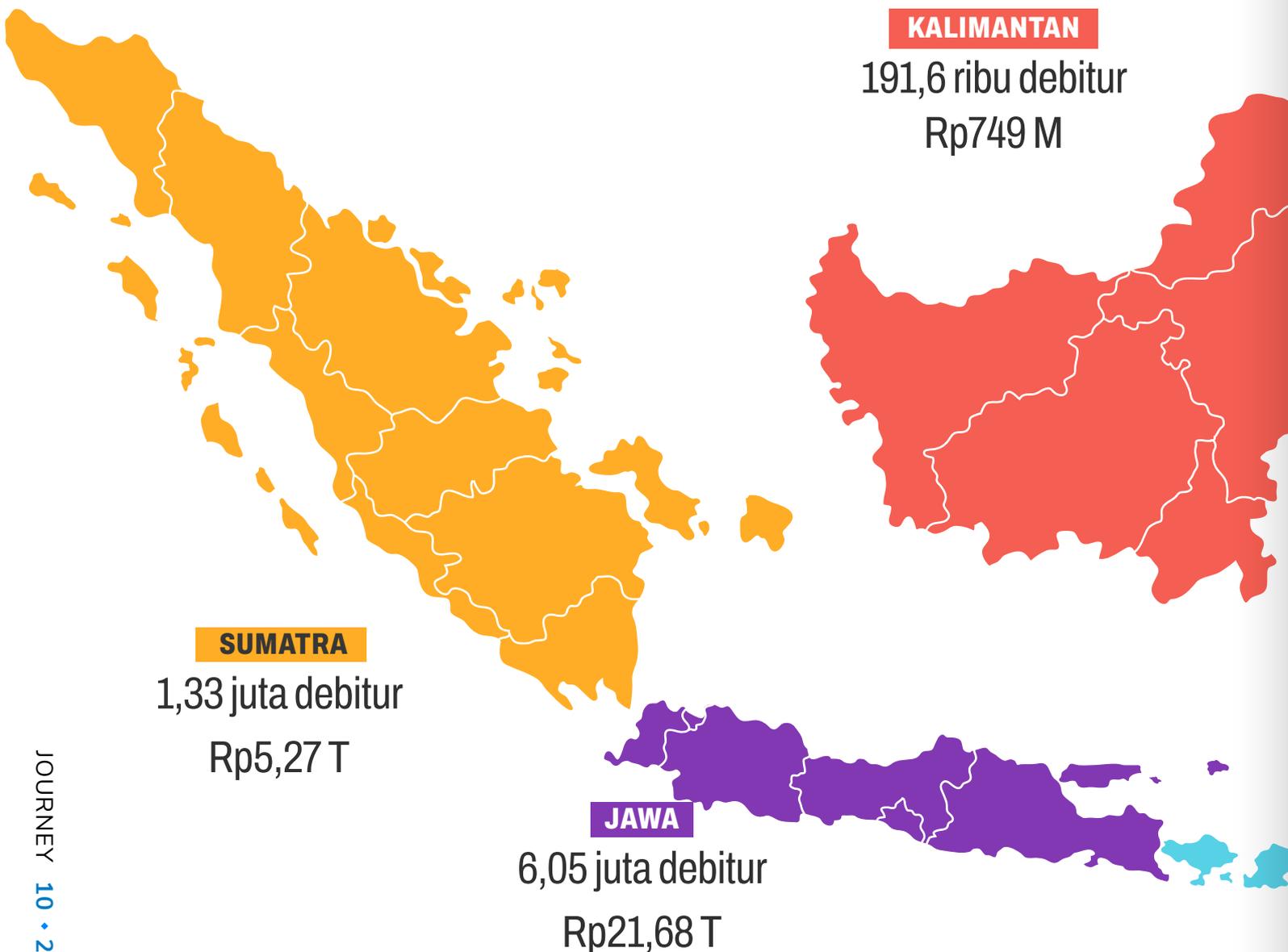
Keseimbangan antara kualitas, biaya, dan pengiriman sangat penting karena konsumen menginginkan produk berkualitas dengan harga terjangkau, dan pengiriman yang sesuai waktu.

Dalam konteks bisnis, pelaku usaha, terutama debitur UMi, diharapkan untuk menjaga stabilitas dan harmoni dalam aspek QCD. Sebagai pedoman dalam pemasaran produk, QCD perlu terus dikembangkan dari waktu ke waktu.

Proses bisnis harus terus ditingkatkan dari segi kualitas, harga, dan distribusi untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan, pemasok, dan distributor. Integritas dalam hal kualitas, kuantitas, harga, dan waktu pengiriman adalah kunci keberhasilan dalam bisnis.

CAPAIAN PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO

per 16 November 2023



TOTAL DEBITUR

9,46

juta orang

TOTAL PENYALURAN

34,9

triliun

PENYALUR

79

LKBB

JANGKAUAN

509

KAB/KOTA
dari 514 Kab/Kota

SULAWESI

528,8 ribu debitur
Rp2,03 T

MALUKU, MALUKU UTARA,
PAPUA, PAPUA BARAT

30,9 ribu debitur
Rp128 M

BALI NUSRA

516,15 ribu debitur
Rp1,93 T

Pameran Inacraft 2023

AJANG PEMBUKTIAN

DEBITUR UMI MENDUNIA



Pameran Inacraft 2023

Mendukung debitur UMi untuk menjangkau pasar internasional, Pusat Investasi Pemerintah (PIP) berpartisipasi dalam pameran International Handicraft Trade Fair atau Inacraft 2023

Pameran skala internasional Inacraft 2023 berlangsung selama lima hari pada 4-8 Oktober 2023 di Balai Sidang Jakarta. Pameran itu menyuguhkan barang-barang produk usaha menengah, kecil, dan mikro (UMKM) dari berbagai penjuru negeri.

Inacraft 2023 itu diikuti oleh 772 gerai anggota Asosiasi Eksportir dan Produsen Handicraft (Asephi), 21 binaan badan usaha milik negara, 18 binaan dinas, juga sejumlah peserta internasional. Dari deretan peserta itu, terdapat pula UMKM binaan PIP.

Terdapat enam debitur program pembiayaan ultra mikro (UMI) PIP yang mengikuti pameran tersebut, yakni Redsoga Ecoprint dan Rehana Melodi dari Kota Batu, Gegaen Lima Craft dari Bali, Z&T Craft dari Cianjur, Lulu Handmade dari Malang, serta Galleriks.

Pemilik Redsoga Ecoprint, Sugeng Pribadi menjelaskan bahwa Redsoga menampilkan produk yang ramah lingkungan dari bahan sak semen dengan motif *ecoprint*.

Material produknya pun tahan air dan panas api, serta tidak mudah sobek.

“Kami sampaikan terima kasih untuk PIP, UMi, dan Koperasi Anisa sudah melibatkan produk Redsoga dan UMKM debitur di Inacraft 2023 di JCC Senayan,” ujar Sugeng.

Lalu, pemilik Rehana Melodi, Umi Rohana menjelaskan bahwa usahanya yang berdiri sejak 2018 mampu tumbuh dengan baik setelah mendapatkan pembiayaan UMi dan pendampingan dari PIP, hingga akhirnya mampu menembus pameran internasional seperti Inacraft.

Rohana menjelaskan bahwa dukungan UMi akan sangat membantu para pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya. Dukungan melalui keikutsertaan di Inacraft bisa mempertemukan Rehana Melodi dengan banyak calon pembeli potensial.

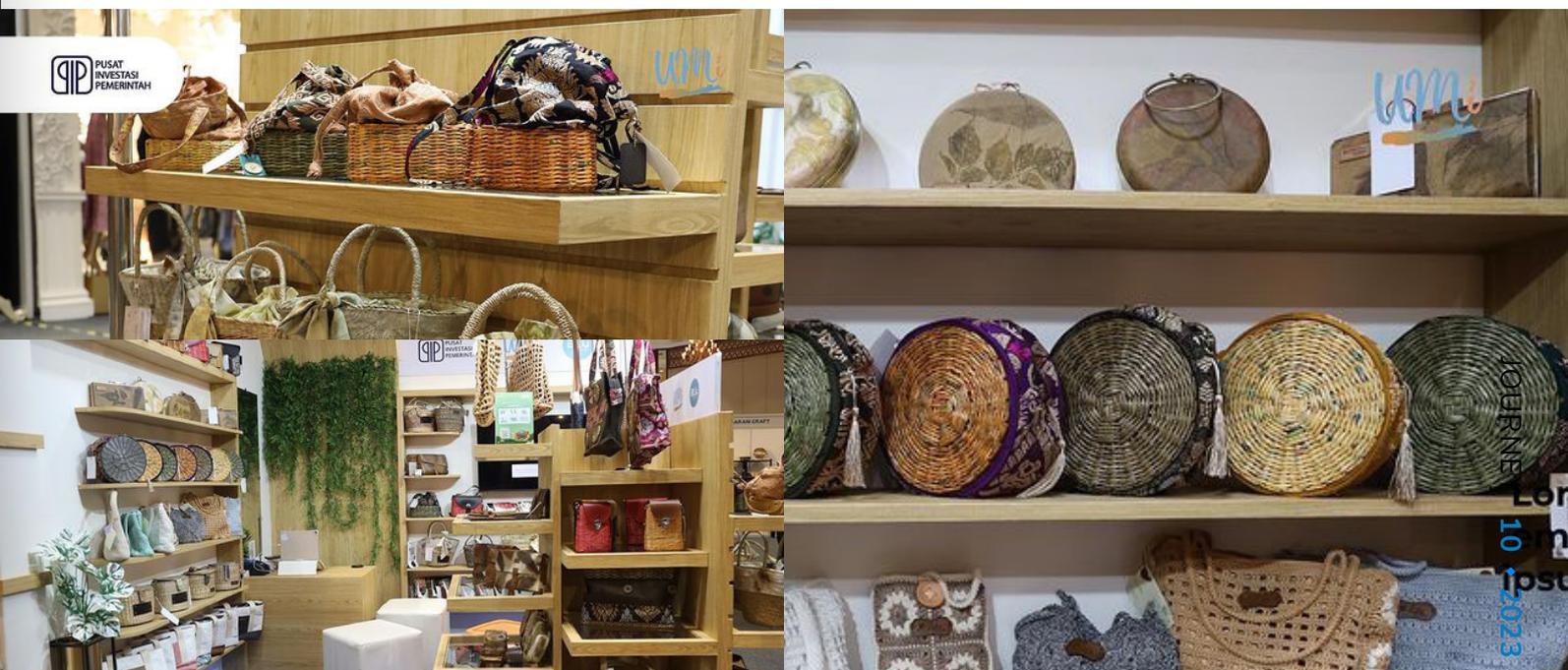
Pameran Inacraft dibuka langsung oleh Presiden Joko Widodo pada 4 Oktober 2023. Presiden dengan bangga menyampaikan bahwa

Inacraft telah memiliki nama yang harum, sebagai pameran kerajinan terbesar di Asia Tenggara.

Tidak hanya itu, Presiden Jokowi juga menilai bahwa Inacraft secara konsisten menampilkan kreasi yang berkualitas. Artinya, para peserta yang mengikuti pameran itu, termasuk dengan dukungan PIP, mampu menunjukkan kualitas produk dan konsistensinya.

“Saya senang dengan lompatan-lompatan penyelenggaraan yang ditawarkan, juga desain, pemakaian warna alam, dan inovasi yang ditawarkan UMKM peserta. Kami harapkan, transaksi yang dibukukan berasal dari pelaku pasar ekspor dan dalam negeri,” ujar Presiden Jokowi.

Pameran tersebut berhasil meraup transaksi hingga Rp50 miliar selama lima hari pelaksanaannya. Adanya pameran internasional sekelas Inacraft juga diharapkan bisa menghasilkan kontrak dagang ekspor senilai US\$1 juta.



MENGENAL ALCO

Menara Pemantau APBN & APBD

Transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan negara menjadi suatu keharusan yang tidak bisa ditawar. Transparansi ini tidak saja di tingkat pemerintah pusat namun hingga level terbawah yakni bupati dan walikota. Kementerian Keuangan kemudian mengembangkan *Assets Liabilities Committee* (ALCO) untuk mewujudkan transparansi.

ALCO adalah inisiatif penting untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan negara. Program ini beroperasi di dua tingkatan: nasional dan regional, masing-masing dengan peran yang khusus namun saling melengkapi.

Di tingkat nasional, ALCO berfokus pada pemantauan dan analisis keseluruhan realisasi pendapatan dan belanja APBN. Sementara itu, di tingkat regional, ALCO berperan dalam mengumpulkan dan menganalisis data yang spesifik untuk setiap provinsi. Program ini memastikan bahwa informasi mengenai realisasi pendapatan dan belanja APBD di setiap wilayah disampaikan secara rutin dan terperinci.

Wakil Menteri Keuangan Suhasil Nazara, menekankan pentingnya ALCO dalam meningkatkan transparansi dan akuntabilitas pengelolaan keuangan. Dia berharap bahwa



ALCO, baik di tingkat nasional maupun regional, dapat menjadi instrumen yang memperkuat koordinasi dan sinergi antara semua unit vertikal Kementerian Keuangan.

“Program ini sangat baik sekali untuk keterbukaan informasi publik dan supaya bisa ditindaklanjuti oleh pihak terkait,” terangnya.

Melalui penyampaian informasi yang terbuka dan terperinci, ALCO juga diharapkan dapat membantu masyarakat dan pihak terkait dalam memahami dan mengevaluasi efektivitas penggunaan dana negara.

“Kita secara nasional ingin memastikan bahwa apa yang kita baca di tingkat pusat untuk keseluruhan Indonesia, itu kemudian terhubungkan, terkoneksi dengan

apa yang terjadi di masing-masing provinsi,” imbuhnya.

ALCO Regional pun turut memiliki peran yang penting dalam menganalisis makro fiskal tingkat regional dan menjadi dasar untuk formulasi kebijakan. Upaya ini mencakup kerjasama antara berbagai unit Kementerian Keuangan di daerah untuk memperkuat kualitas laporan dan sebagai sarana untuk pengambilan kebijakan fiskal nasional yang lebih optimal.

Setiap ALCO Regional memiliki karakteristik unik yang menyesuaikan dengan kondisi lokal, memperkaya analisis dan memberikan masukan yang berharga bagi kebijakan nasional.

Inisiatif ALCO di daerah dipelopori oleh Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Perbendaharaan (DJPb) sebagai Regional Chief Economist (RCE). Implementasi ALCO Regional dimulai pada akhir 2021 dan telah diimplementasikan di seluruh Kantor Wilayah DJPb di 34 provinsi Indonesia sejak tahun 2022.

ALCO, pada akhirnya, tidak hanya menyuguhkan angka-angka. Lebih dari itu, organ ini juga menyajikan epik perjalanan fiskal Indonesia yang terukir hari demi hari. Dalam labirin tantangan ekonomi global dan domestik, agaknya sah untuk menyebut ALCO sebagai menara pengawas, menjaga agar setiap kebijakan yang diambil adalah langkah terukur menuju kesejahteraan yang inklusif.



GELAR FESTIVAL UMI 2023

PIP Komitmen Beri Layanan yang Lebih Baik

Pusat Investasi Pemerintah (PIP) menggelar Festival UMi yang juga menjadi peringatan Hari Antikorupsi Sedunia (Hakordia) Tahun 2023.

Direktur Utama PIP Ismed Saputra mengatakan bahwa Hakordia merupakan momentum penting untuk meningkatkan komitmen dan integritas dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat. PIP berkomitmen untuk terus memberikan pelayanan yang terbaik, termasuk dalam penyaluran Pembiayaan Ultramikro (UMi).

“PIP telah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan integritas, antara lain melalui pelaksanaan pembangunan Zona Integritas menuju Wilayah Bebas dari Korupsi (WBK),” kata Ismed.

Festival UMi bertujuan menginformasikan capaian kinerja program Pembiayaan UMi, berkoordinasi dengan penyalur untuk meningkatkan kinerja penyaluran Pembiayaan UMi, memperkenalkan inovasi layanan PIP kepada para *stakeholders*, serta mempromosikan produk unggulan dari debitur Pembiayaan UMi yang telah mengikuti kegiatan pendampingan dan pelatihan.

“PIP berkomitmen untuk terus berkontribusi dalam memajukan UMKM di Indonesia. Festival UMi Tahun 2023 mengusung tema “PIP Inklusif dan Responsif, Kemenkeu Melayani Lebih Baik”. Tema tersebut merupakan penjabaran dari tema Hari Oeang RI ke-77 Tahun 2023. Dengan tema ini, PIP menegaskan komitmen untuk memberikan layanan yang lebih baik kepada pelaku UMKM, termasuk pelaku UMKM yang belum terjangkau program pemerintah,” ujarnya.

Ismed juga mengingatkan kepada para penyalur Pembiayaan UMi untuk tidak memercayai pihak-pihak yang menjanjikan bisa membantu pengurusan pembiayaan kepada PIP dengan meminta imbalan tertentu.

Ismed juga menegaskan bahwa PIP tidak mengenakan pungutan di luar tarif layanan resmi yang telah ditetapkan oleh Menteri Keuangan. “Kami mengimbau kepada seluruh pengguna layanan untuk tidak memberikan segala macam bentuk gratifikasi kepada pegawai atau pejabat PIP,” tegasnya.

Acara ini diikuti oleh perwakilan Inspektorat Jenderal Kementerian Keuangan, perwakilan Unit Kepatuhan Internal Setditjen Perbendaharaan, para pimpinan lembaga penyalur Pembiayaan UMi, perwakilan debitur Pembiayaan UMi, dan para undangan lainnya.

PIP berharap dengan sosialisasi ini para penyalur dapat memahami pentingnya penerapan antikorupsi dan antigratifikasi dalam penyaluran Pembiayaan UMi. Dengan demikian, penyaluran Pembiayaan UMi dapat berjalan dengan bersih dan transparan.



Dalam Festival UMi, PIP juga memberikan apresiasi kepada penyalur terbaik dalam tiga kategori. Tiga kategori itu diantaranya Kinerja Penyaluran UMi Terbaik, Lending Rate Terendah dan Pemberdayaan Terbaik.

KATEGORI KINERJA PENYALURAN UMI TERBAIK

Juara I : KSPPS BMT Al Amanlah Sinjai

Juara II : KSPPS Artha Bahana Syariah

Juara III : Koperasi Al Manar Sejahtera Bersama

KATEGORI LENDING RATE TERENDAH

Individual Lending

Juara I : PT LKMS Mahirah Muamalah

Juara II : PT LKM Gentha Persada

Juara III : KSP Guna Prima Dana

Group Lending

Juara I : KSPPS Abdi Kerta Raharja

Juara II : KSPPS Benteng Mikro Indonesia

Juara III : KSPPS Mitraa Dhuafa Syariah

KATEGORI PEMBERDAYAAN TERBAIK

Juara I : KSP Karya Baitul Mandiri

Juara II : Koperasi Jasa Karya Abadi

Juara III : Koperasi Konsumen Syariah An Nisa Kota Batu

PERLUAS JANGKAUAN

PIP berupaya terus memperluas jangkauan kepada usaha ultra mikro dan UMKM yang selama ini dinilai belum *bankable*. Karena itu, sejumlah inovasi dihadirkan PIP untuk mempermudah debitur maupun penyalur.

Head of IT Division PIP Joni Afandi mengatakan bahwa apabila sebelumnya transaksi cicilan hanya dilakukan melalui *website* SIKP-UMi, kini transaksi juga bisa dilakukan melalui aplikasi bernama Pendampingan UMi. Aplikasi yang diperkenalkan pada ajang Festival UMi 2023 yang digelar di Semarang ini akan memfasilitasi kemudahan dan juga manfaat dari pembiayaan UMi.

“*Piloting* aplikasi Pendampingan UMi mulai dari sosialisasi pengenalan aplikasi kepada penyalur, bimbingan teknis penguasaan aplikasi oleh AO dan ujicoba pelaporan pendampingan di lapangan,” ujarnya.

Joni menambahkan isu mengenai data debitur dan *outstanding* terakhir yang belum tersedia lengkap serta penyalur yang tidak dapat memonitor kinerja penyaluran UMi menjadi latar belakang hadirnya aplikasi tersebut.

Salah satu fitur yang juga dihadirkan adalah *Geotapping* Pendampingan, seperti pendampingan debitur, laporan aktivitas AO serta berita dan informasi yang bermanfaat untuk meningkatkan kapabilitas pendampingan.

“Kami berharap dapat membantu debitur UMi untuk meningkatkan omset dan juga kelas pembiayaannya,” tambahnya.

Selain meluncurkan aplikasi baru, PIP juga bekerja sama dengan dua bank BUMN, yakni Bank Mandiri dan Bank Syariah Indonesia (BSI). Kerja sama ini dilakukan untuk mempermudah debitur membayar cicilan hanya dengan melalui *virtual account* (VA). “Dengan VA ini, debitur dapat langsung melakukan pembayaran cicilan yang disalurkan dari lembaga penyaluran,” kata Joni.

Dengan menggunakan VA, pembayaran bisa dilakukan kapanpun dan di manapun dan akan langsung *ter-update* di sistem yang dimiliki PIP. Pembayaran pun dilakukan sesuai nominal yang berlaku sehingga tidak perlu memasukkan jumlah pembayaran. “Ini dengan Bank Mandiri. Kalau dengan BSI menggunakan *point to host* yang dapat diakses melalui BSI Mobile,” katanya.



PEMENANG UMI YOUTHPRENEUR 2023

Ide Bisnis yang Berdampak Bagi Lingkungan

Pusat Investasi Pemerintah (PIP) mengumumkan pemenang UMi Youthpreneur 2023 dalam ajang Festival UMi 2023. UMi Youthpreneur merupakan program yang dibuat oleh PIP untuk memfasilitasi ide kreatif dari anak muda dalam membangun bisnis dan berdiskusi dalam menjalankannya.

Direktur Utama PIP Ismed Saputra mengatakan melalui kompetisi ini, PIP ingin mendorong semangat wirausaha muda untuk memulai bisnisnya. "Tahun ini merupakan tahun kedua penyelenggaraan UMi Youthpreneur 2023. Tercatat ada 756 proposal bisnis dan kemudian diseleksi untuk menjadi pemenang," ujarnya.

Direktur Keuangan, Umum, dan Sistem Informasi PIP Mas Soeharto mengatakan dalam penilaian proposal, penilaian juri tak hanya pada kelayakan bisnis tetapi juga dampak terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar. Selain itu, ada juga penilaian dari sisi potensi menciptakan lapangan pekerjaan baru, isu keberlanjutan lingkungan, dan aspek digitalisasi serta pengembangan teknologi.

Nantinya, para pemenang ini akan mendapatkan modal usaha sekaligus bimbingan dari PIP untuk menjalankan bisnisnya.



Setelah seleksi dan presentasi bisnis, PIP memilih 9 pemenang dalam UMi Youthpreneur 2023, yakni:

1. Dwi Apriliana (23 tahun) - Usaha Kerupuk Tiwul

Kabupaten Lampung Tengah

2. Dani Fazli (23 tahun) - Usaha Tangki Biodigester, Tangki Komposter

Pembangkit Listrik Tenaga Biogas

Kota Bengkulu

3. Hadid Fathul Alam (28 tahun) - Usaha Platform

Marketplace untuk Layanan Jasa

Kota Depok, Jawa Barat

4. Manggalih Soka Ayu Setiase Abadi (25 tahun)

Usaha Produk Fashion Upcycle

Kota Surabaya

5. Salsabilla Maidhyana (22 tahun) - Usaha NaNaRe (Kemasan Ramah Lingkungan)

Kabupaten Malang

6. Dede Riki Saepudin (27 tahun) - Usaha Karya Seni Bahan Limbah Kayu

Sungai dan Akar Pohon

Kabupaten Pangandaran

7. Tan Ellen Andyrani Saputri (20 tahun) - Usaha Teh Celup Bunga Telang

Kota Madiun, Jawa Timur

8. Ulfa Atmaha Rohmawati (30 tahun) - Usaha Media Edukasi untuk Anak Usia Dini

Kabupaten Sleman, DIY

9. Zulhi Auliya Fahma (24 tahun) - Usaha Platform Jasa Layanan Lelang Ikan Online

Kota Balikpapan

Dari Koperasi UNTUK DEBITUR UMI

Di tengah masih rendahnya akses ke perbankan, pembiayaan melalui saluran koperasi memegang peran penting dalam mendukung pelaku usaha mikro di Indonesia. Terutama dalam konteks meningkatkan akses ke modal, membangun ekosistem UMKM yang kuat, dan membantu UMKM menguasai pasar domestik maupun global.

Data Bank Indonesia tahun 2017 bahkan menunjukkan hanya sekitar 19,94% UMKM yang memiliki akses ke perbankan. Koperasi, di sisi lain, menawarkan jalan tengah. Data Badan Pusat Statistik (BPS) untuk tahun 2022 mencatat jumlah koperasi aktif di Indonesia sebanyak 130.354 unit.

Sayangnya, jalan tengah itu belum banyak dioptimalkan. Saat ini kontribusi koperasi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) di Indonesia belum mencapai 5%. Tak heran Presiden Joko Widodo telah menugaskan Kementerian Koperasi dan UKM untuk mendorong kontribusi koperasi pada PDB nasional agar mencapai kisaran 5,2-5,5% pada tahun 2024

Sebagai BLU di bawah naungan Kementerian Keuangan, Pusat Investasi Pemerintah (PIP) menyadari peran besar yang dapat dimainkan koperasi sebagai soko guru perekonomian. Mengusung misi pembiayaan ke pelaku usaha mikro, koperasi pun ditempatkan sebagai

satu elemen untuk lebih banyak menjangkau anggotanya dalam memberikan dukungan modal usaha.

“Penyaluran Pembiayaan UMi dapat dilakukan melalui lembaga keuangan bukan bank (LKBB) yang telah diseleksi dengan baik,” kata Direktur Utama PIP Ismed Saputra.

Sebagai catatan, pada Agustus lalu misal, PIP telah melakukan penandatanganan akad dengan KSPPS Benteng Mikro Indonesia di Jakarta. Perjanjian ini akan mendorong peluang bagi koperasi ini untuk menyalurkan pembiayaan UMi pada nilai Rp150 miliar.

Koperasi itu juga bukan satu-satunya yang dirangkul UMi sepanjang semester II/2023.





Bergeser ke Malang, misalnya, terdapat Koperasi Jasa Karya Abadi yang September lalu meneken perjanjian untuk menyalurkan Rp7,5 miliar kepada pelaku UMi.

Sementara di Jawa Tengah, pada bulan yang sama, terdapat KSPPS BMT Ummat. Ada pula KSP Permata Siaga di Lombok, KSPPS BMT Al Ishlah di Jawa Barat, hingga KSP Permata Siaga yang berlokasi di Bali. Seluruhnya telah resmi mendapat dukungan dari PIP untuk menyalurkan lebih banyak pembiayaan UMi ke depannya.

Lebih dari 500 kota dan kabupaten wilayah Indonesia telah menjadi sasaran PIP untuk pembiayaan UMi. Dengan terus bertambahnya penyalur dari segmen koperasi yang cenderung memiliki keunggulan di level akar rumput, diharapkan peran PIP untuk membuat UMKM berdenyut terasa kian nyata.

Apalagi, selain menjadi jembatan penting akses pembiayaan, koperasi-koperasi ini juga akan memberikan pelatihan, pembinaan, dan pendampingan langsung kepada debitur.



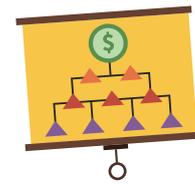
Peningkatan kapasitas koperasi ini juga menjadi penting dalam menghadapi tantangan yang sering dihadapi oleh pelaku usaha mikro, seperti masalah pemasaran dan manajemen. Koperasi dapat bertindak sebagai pusat pengembangan bisnis yang menyediakan jasa konsultasi bisnis, pelatihan manajemen keuangan, dan strategi pemasaran digital. Upaya ini sangat strategis mengingat pentingnya adaptasi usaha mikro dalam era digitalisasi saat ini.

Selanjutnya, untuk membantu UMi mengembangkan jaringan dan pasar mereka, koperasi dapat memanfaatkan teknologi informasi. Pembuatan platform digital yang memudahkan para pelaku UMi memasarkan produk mereka secara *online* adalah langkah selanjutnya. Dengan demikian, produk-produk UMi dapat menjangkau pasar yang lebih luas, tidak terbatas pada lingkup lokal atau nasional, tetapi juga internasional.

Pengembangan produk UMi juga menjadi fokus, di mana koperasi dapat memberikan akses kepada pelaku UMi untuk mendapatkan sertifikasi dan standarisasi produk. Hal ini sangat penting untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk UMi di pasar global. Koperasi dapat bekerja sama dengan lembaga sertifikasi untuk memfasilitasi proses ini, serta menyediakan pelatihan terkait pengelolaan kualitas produk.



Keterlibatan koperasi dalam mendukung keberlangsungan lingkungan hidup juga tidak bisa diabaikan. Koperasi dapat menjadi pelopor dalam penerapan prinsip-prinsip ekonomi hijau di kalangan UMi. Misalnya, dengan memberikan insentif bagi UMi yang menggunakan bahan baku ramah lingkungan atau dengan membantu mereka untuk mengakses teknologi yang lebih hijau dan efisien.



Terakhir, dalam aspek kelembagaan, koperasi perlu terus menguatkan tata kelola dan manajemen yang baik. Koperasi yang kuat dan terkelola dengan baik akan lebih dipercaya oleh para anggotanya dan mitra kerjanya, termasuk lembaga pembiayaan seperti PIP. Penguatan kelembagaan ini juga akan menarik perhatian investor yang tertarik untuk menanamkan modalnya di sektor UMi melalui koperasi.

Dengan langkah-langkah strategis tersebut, diharapkan koperasi tidak hanya berperan dalam pembiayaan tetapi juga menjadi agen perubahan yang membawa UMi Indonesia menuju kemajuan yang berkelanjutan dan inklusif.





STRATEGI PIP

Dorong Koperasi

Jaga NPL

Pusat Investasi Pemerintah (PIP) Indonesia terus mengukir prestasi dengan menjaga rasio kredit macet (*non-performing loan/NPL*) pada tingkat terendah. Tercermin, NPL nasabah PIP berada di bawah 1%. Bahkan berada pada kisaran 0,1% sejak Agustus 2023.

Keberhasilan ini tak terlepas dari upaya kolaboratif dengan lembaga keuangan non-bank, termasuk koperasi, dalam sinergi strategis yang mereka bangun.

Kolaborasi antara PIP dan lembaga keuangan non-bank, termasuk koperasi, tidak hanya sekadar mekanisme penyaluran kredit, tetapi juga menjadi wadah bagi pembagian risiko. Ini dianggap sebagai kunci utama dalam mempertahankan rasio NPL yang rendah. Langkah ini menunjukkan bahwa PIP tidak hanya berfokus pada pertumbuhan bisnis dan investasi, tetapi juga secara aktif menjaga stabilitas sektor keuangan melalui praktek-praktek inovatif.

Dengan pencapaian ini, harapannya PIP dapat mempertahankan prestasinya yang terus membaik sejak awal berdiri. Keberhasilan dalam merawat kesehatan portofolio kredit menjadi pijakan penting dalam mendukung stabilitas sektor keuangan Indonesia secara keseluruhan. Dengan sinergi yang terus diperkuat, PIP menunjukkan komitmen untuk berperan aktif dalam pembangunan ekonomi nasional dengan tetap memperhatikan aspek risiko yang mungkin timbul.

Memang, sejak awal berdiri pada 2017 hingga 2022, PIP berhasil

menjaga rasio NPL di bawah 1%. Ini menunjukkan keberhasilan strategi yang diterapkan oleh PIP dalam menyalurkan kredit, terutama melalui program pembiayaan ultra mikro (UMi) yang dijalankan.

Lebih dari sekadar penyalur dana, PIP mengambil langkah proaktif dengan mendorong lembaga-lembaga penyalur seperti LKBB untuk aktif mendampingi koperasi dan UMKM.

Pendampingan ini mencakup berbagai aspek kritis, termasuk pemenuhan legalitas usaha, peningkatan kualitas produk, kapasitas produksi, pengelolaan keuangan, hingga strategi pemasaran.

Program pendampingan ini dirancang untuk memastikan bahwa UMKM tidak hanya menerima suntikan modal, tetapi juga dukungan yang memadai untuk berkembang dan bertahan dalam kondisi pasar yang kompetitif.

“Kalau tidak ada pendampingan akan macet. Karena orang tinggal di sini bisa pindah ke sana,” terang Direktur Utama PIP Ismed Saputra.

Dengan pemberian motivasi usaha, konsultasi bisnis, peningkatan kapasitas SDM, serta pengawasan yang ketat terhadap debitur, PIP berusaha untuk menciptakan ekosistem usaha mikro yang tidak hanya produktif tetapi juga resilien.

Inisiatif ini diharapkan dapat memperkuat fondasi ekonomi mikro Indonesia dan mendukung pertumbuhan ekonomi nasional yang berkelanjutan. Para debitur juga dibagi dalam kelompok-kelompok supaya proses pembayaran lebih mudah. Dengan demikian, lanjut Ismed, debitur lebih bertanggung jawab dan teratur untuk membayar pinjaman.

Tahun ini, PIP menargetkan 2,2 juta debitur untuk pembiayaan Ultra Mikro (UMi) tahun ini. Target ini mencerminkan adanya ekspektasi pertumbuhan.

Sebagai pengingat, pada PIP telah menyalurkan kredit kepada 2,01 juta debitur. Sementara itu secara kumulatif sejak 2017-2022, pembiayaan telah disalurkan kepada 7,4 juta debitur.



STRATEGI BISNIS PELAKU UMI

Saat Suku Bunga Kredit Bertahan Tinggi

Keputusan Bank Indonesia (BI) untuk menaikkan suku bunga acuan dari 5,75% menjadi 6% sejak Oktober 2023 lalu telah membawa dampak signifikan pada berbagai sektor. Selain mengurangi daya beli, sejumlah nasabah juga mengalami peningkatan bunga cicilan. Oleh karena itu, pengusaha, khususnya para pelaku usaha ultra mikro (UMi), perlu merancang strategi bisnis yang cerdas dalam menghadapi era suku bunga tinggi.

Pada akhir November lalu dalam Bisnis Indonesia Business Challenges (BIBC) 2024, Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengungkapkan selain tantangan suku bunga yang *higher for longer*, perlambatan permintaan global juga terasa. Meski demikian dia mengingatkan Indonesia memiliki keuntungan melalui kinerja konsumsi domestik yang besar.

Konsumsi masyarakat pada kuartal III/2023 memberi kontribusi lebih dari 50% terhadap pertumbuhan ekonomi. Kondisi yang menjadi kunci bagi pelaku UMi untuk tetap optimistis.

“Dengan ekonomi Indonesia yang resilien dan merata di seluruh daerah, ini memberikan keuntungan karena Indonesia negara dengan *domestic demand* sangat tinggi dan itu bisa menjadi *buffer* bagi gejolak yang terjadi di regional maupun global,” ujarnya.

Atas kondisi saat ini, pelaku UMi dapat memanfaatkan situasi mengembangkan usaha dengan

langkah-langkah strategis yang tepat. Berikut adalah beberapa tips untuk mengembangkan bisnis di tengah suku bunga yang tinggi:

1. PRIORITASKAN KESTABILAN USAHA

Para pelaku usaha, terutama UMi, diharapkan untuk terus memprioritaskan stabilitas usaha mereka. Pengaturan keuangan yang cermat akan memastikan kelancaran operasional, termasuk kemampuan membayar utang.

2. PERTIMBANGKAN KREDIT ATAU UTANG DENGAN BIJAK

Pertimbangkan secara matang setiap mengajukan kredit atau mengambil utang, mengingat kemungkinan kenaikan bunga yang diimplementasikan oleh bank atau lembaga keuangan setelah suku bunga acuan BI mencapai 6%. Meskipun demikian, penting untuk memahami bahwa penggunaan utang atau kredit bisa menjadi bagian integral dari strategi bisnis untuk pengembangan usaha UMi, seperti untuk investasi alat atau modal usaha tambahan. Oleh karena itu, meskipun suku bunga tinggi, pengusaha tidak perlu menghentikan usaha untuk mengajukan kredit.

3. BERADAPTASI TERHADAP PERUBAHAN LINGKUNGAN EKONOMI

Pengusaha, terutama UMi, diharapkan untuk tetap lincah dan cepat beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi, termasuk kenaikan suku bunga.

Monitoring terus-menerus terhadap kondisi usaha dan penyusunan rencana cadangan akan menjadi kunci keberhasilan. Dalam periode suku bunga tinggi, fokus utama UMi haruslah pada pemahaman yang bijak terhadap penggunaan utang untuk memajukan bisnis, serta penyusunan rencana berkelanjutan untuk pertumbuhan jangka panjang.

Dengan keterampilan dan *mindset* yang tepat, pelaku usaha ultra mikro dapat terus berkembang dan meraih kesuksesan di tengah berbagai dinamika ekonomi.

TIPS KHUSUS DALAM MENGAJUKAN KREDIT SAAT SUKU BUNGA TINGGI:

1. Manfaatkan suku bunga tetap (*fixed*).
2. Pertimbangkan pinjaman jangka pendek.
3. Fokus investasi pada aspek yang menghasilkan pendapatan dan mendukung pertumbuhan usaha.
4. Hitung dan evaluasi kemampuan pembayaran cicilan secara cermat.
5. Mantapkan tekad untuk mengembangkan usaha dengan baik, sehingga pinjaman dapat dilunasi dan usaha dapat terus berkembang.

Dengan demikian, strategi bisnis yang bijak menjadi kunci sukses bagi para pelaku usaha dalam menghadapi tantangan suku bunga tinggi.

Kampanye “Bersama Sahabat . UMi Bangkit”



Pusat Investasi Pemerintah dalam rangka mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, selalu konsisten dalam mendampingi dan membantu pelaku usaha mikro (UMi) agar dapat bangkit kembali berusaha menggerakkan perekonomian keluarganya di tengah pandemi yang hingga kini masih berlangsung melalui program Kampanye “Bersama Sahabat – UMi Bangkit”.