

ASIPPINDO

Asosiasi Perusahaan Penjaminan Indonesia

MAGAZINE

| Edisi Juni 2025

JALAN TENGAH UMKM

ASIPPINDO PERKUAT UMKM, WUJUDKAN ASTA CITA

Asippindo menegaskan peran strategis industri penjaminan sebagai penggerak pembiayaan UMKM sekaligus mitra penting dalam mewujudkan Asta Cita pemerintah.

PENJAMINAN SEBAGAI PILAR PERTUMBUHAN EKONOMI

Di tengah tekanan ekonomi global akibat proteksionisme dan ketidakpastian pasar, industri penjaminan memiliki peran strategis dalam menjaga kesinambungan pembiayaan nasional.

DAFTAR ANGGOTA



Asosiasi Perusahaan Penjaminan Indonesia



A member of **IFG**

JAMKRINDO

Plt. Direktur Utama: Abdul Bari
Gedung Jamkrindo.
Jl. Angkasa B-9 Kavling 6 Kota Baru Bandar -
Kemayoran,
Jakarta Pusat, 10610



ASKRINDO SYARIAH

Direktur Utama : Kokok Alun Akbar
Menara BPJamsostek (Menara Utara) Lt.19.
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. No.38
Kuningan Barat, Mampang Prapatan, Jakarta
Selatan
DKI Jakarta 12710



JAMKRINDO SYARIAH

Direktur Utama : Hari Purnomo
Jl LetJend Suprpto No 20 Blok AII/4, RT.6/
RW.5, Cemp. Putih Tim., Kec. Cemp. Putih,
Kota Jakarta Pusat,
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10510



JAMKRIDA JATIM

Direktur Utama : Untung Heri Sukariyanto
Jl. Brigjen Katamso No.121, Wedoro, Waru,
Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61256,
Kedungrejo,
Waru, Sidoarjo, East Java 60241



JAMKRIDA BALI MANDARA

Direktur Utama : I Ketut Widiana Karya
Jl. Surapati No.8,
Dangin Puri,
Kec. Denpasar Timur,
Kota Denpasar,
Bali
80232



JAMKRIDA RIAU

Direktur Utama : Hafid Akbar
Jl. Sumatera No. 25
Pekanbaru, Riau



JAMKRIDA NTB SYARIAH

Direktur Utama : Lalu Taufik Mulyajati
I. Catur Warga No.5, Mataram Tim.,
Kec. Mataram, Kota Mataram,
Nusa Tenggara Barat.
83125



JAMKRIDA JATENG

Direktur Utama : M. Nazir Siregar
Jl. Setia Budi No.128, RW.02,
Sumurboto,
Kec. Banyumanik,
Kota Semarang,
Jawa Tengah
50269



JAMKRIDA JABAR

Plt. Dirut Jamkrida Jabar : Muhammad
Iskandar
Jl. Soekarno Hatta No.592, Sekejati,
Kec. Buahbatu, Kota Bandung,
Jawa Barat 40286

**JAMKRIDA BANTEN**

Direktur : Indriyanto Agus Wibowo
Jalan Raya Pandeglang KM 04 No 99
Link. Karundang, Tembong,
Kec. Cipocok Jaya,
Kota Serang, Banten
42126

**JAMKRIDA SUMBAR**

Direktur Utama : Ibnu Fadhli
Jl. Khatib Sulaiman No.25,
Lolong Belanti, Kec. Padang Utara,
Kota Padang,
Sumatera Barat 25173

**JAMKRIDA SUMSEL**

Direktur Utama : Irwansyah
Jl. Kapten A. Rivai No.56, 26 Ilir D. I,
Kec. Ilir Barat. I, Kota Palembang,
Sumatera Selatan
30121

**JAMKRIDA NTT**

Direktur Utama : Ibrahim Imang
Jl. Soeprapto No. 15 Kec. Oebuhu,
Kupang,
Nusa Tenggara Timur.

**JAMKRIDA KALTIM**

Direktur Utama : Agus Wahyudin
Jl. Dewi Sartika No.13, Sungai Pinang
Luar, Kec. Samarinda Ulu, Kota Samarinda,
Kalimantan Timur 75117

**PT. JAMKRIDA KALTENG**

Penjaminan Kredit Daerah Kalimantan Tengah

JAMKRIDA KALTENG

Direktur Utama : Eko Multazam
QWX6+P98, Jl. Trans Kalimantan, Palangka,
Kec. Jekan Raya,
Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah
74874

**JAMKRIDA JAKARTA**

Direktur Utama : Agus Supriadi
Gedung Jaya Jl. MH Thamrin no. 12 Lt. 3
Jakarta Pusat.
Daerah Khusus Ibukota Jakarta
10160

**JAMKRIDA KALSEL**

Solusi Keuangan Usang Bana
dan Partner Perbankan

JAMKRIDA KALSEL

Direktur Utama : Suyanto
Jl. Haryono MT No.31 RT.004 RW.001 Kel.
Kertak Baru Ilir Banjarmasin
70111

**JAMKRIDA BABEL**

PENJAMINAN KREDIT DAERAH BANGKA BELITUNG

JAMKRIDA BABEL

Direktur Utama : Syainuddin
Komplek Perkantoran, PT. Jamkrida Babel
Perseroda, Jl. Pulau Bangka, Kota Pangkal
Pinang,
Kepulauan Bangka Belitung 33149

**Jamkrida Papua****JAMKRIDA PAPUA**

Direktur Utama : Desty Pongsikabe
Jl. Tasangkapura No.1, Ardipura, Distrik
Jayapura Selatan, Kota Jayapura, Papua
99221

**JAMKRIDA KALBAR**

Direktur Utama : Martinus Damamang
Komp. Central Perdana Blok C. 16, Jalan
Perdana, Bansir Laut, Tenggara, Parit Tokaya,
Kec. Pontianak Sel.,
Kota Pontianak, Kalimantan Barat
78113



JAMKRIDA SULAWESI SELATAN

JAMKRIDA SULSEL

Direktur Utama : Muh. Ikrar de Rosari
Jl. Sungai Saddang Lama Jl. Komp. Latanete,
Pisang Sel., Kec. Ujung Pandang,
Kota Makassar, Sulawesi Selatan
90141

**sinarmas**

penjaminan kredit

PT SINARMAS PENJAMINAN KREDIT

Direktur Utama : Suwanto Somawidjaja
Plaza Simas, Lantai 5,
Jalan Fachrudin Nomor 18,
Jakarta Pusat.

**PT ORION PENJAMINAN**

Direktur Utama : Ichsan Mufti
Treasury Tower Lt. 56 Unit C-1 Jakarta
Selatan
Kota Jakarta Selatan,
Daerah Khusus Ibukota Jakarta
12710

SUSUNAN REDAKSI

- **Pelindung** : Ketua Asippindo
- **Penasihat** : Direktur Utama Perusahaan Penjaminan Anggota Asippindo

Tim Pelaksana :

- **Pimpinan Redaksi** : Agus Supriyadi
 - **Redaksi** :
 1. Subagio Istiarno
 2. A Handoko
 3. Hendriyanto
 - **Editor** : Ananda Widia Putri
 - **Bendahara** : Kokok Alun Akbar
 - **Desain Grafis** : Tomi Krisnawan
 - **Sirkulasi** : Didi
-



PILAR EKONOMI KERAKYATAN

Industri penjaminan kini berdiri di garis depan dalam memperkuat struktur pembiayaan nasional, khususnya bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam lanskap ekonomi yang masih dibayangi ketidakpastian global, lembaga penjamin justru tampil sebagai penggerak yang menjembatani kebutuhan kredit dengan kehati-hatian lembaga keuangan. Fakta bahwa 99 persen unit usaha di Indonesia adalah UMKM, namun

hanya menerima kurang dari 20 persen total kredit perbankan, menjadi panggilan serius untuk memperkuat skema penjaminan secara sistemik.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menyiapkan peta jalan pengembangan industri penjaminan hingga 2028, dengan target ambisius: pemurnian fungsi penjaminan untuk UMKM, pembentukan lembaga penjamin ulang, dan integrasi data risiko. Di sisi lain, Asippindo mendorong penguatan kelembagaan Jamkrida di seluruh daerah serta mendorong kolaborasi antaranggota melalui skema *co-guarantee*. Pendekatan kolektif ini menjadi kunci untuk memperbesar kapasitas penjaminan sekaligus meningkatkan kepercayaan lembaga keuangan terhadap sektor informal.



07

LAPORAN KHUSUS

- 06 Penjaminan, Jalan Tengah UMKM
- 10 Asippindo Perkuat UMKM, Wujudkan Asta Cita
- 12 Penjaminan Jadi Kunci Pembiayaan UMKM

LAPORAN KHUSUS

- 15 Penjaminan sebagai Pilar Pertumbuhan Ekonomi
- 18 Mikro, Tapi Tak Sepele
- 22 UMKM, Pilar Ekonomi yang Terus Didorong BRI
- 24 Menanti Lahirnya Penjaminan Ulang Nasional
- 27 Membangun Ekosistem Koperasi dan UMKM
- 30 Jamkrida Bali: Modal Kepercayaan dari Desa



MAKRO EKONOMI

- 32 Penjaminan Syariah Tumbuh Di Tengah Tantangan

HALAMAN OPINI

- 35 Industri Penjaminan Syariah: Potensi dan Tantangan
- 38 Mengupas Tantangan Lembaga Penjaminan Kredit Daerah (JAMKRIDA)

RUBRIK UMKM

- 40 UMKM Dilibatkan dalam Program Tiga Juta Rumah
- 42 UMKM Halal Tembus Pasar Jepang

Pemerintah pun menggarisbawahi pentingnya kualitas penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR), bukan hanya mengejar angka. Menteri UMKM menegaskan bahwa penjaminan harus menjadi alat untuk mendorong pertumbuhan usaha yang sehat dan berkelanjutan. Pembiayaan tak bisa lagi semata didasarkan pada agunan, melainkan pada kelayakan usaha dan mitigasi risiko yang efektif. Dalam konteks ini, lembaga penjamin bukan sekadar aktor pendukung, tapi penyaring utama risiko sistemik.

Berbagai inisiatif di lapangan membuktikan bahwa penjaminan dapat menjangkau pelaku usaha yang selama ini tertinggal. Jamkrida Bali, misalnya, telah menjamin ratusan ribu UMKM yang sebelumnya *non-bankable*. Sementara itu, BSI dan BRI terus memperluas pembiayaan berbasis penjaminan, didukung oleh inovasi teknologi dan pusat-pusat pelatihan UMKM. Kolaborasi

antara perbankan, koperasi, dan lembaga penjamin menjadi contoh ekosistem yang mulai terintegrasi.

Kini, tantangan berikutnya adalah memperkuat daya tahan industri penjaminan itu sendiri. Rasio klaim yang tinggi, *gearing ratio* yang mendekati batas, serta keterbatasan modal lembaga daerah menjadi pekerjaan rumah bersama. Namun dengan arah kebijakan yang konsisten dan keberanian untuk berinovasi, penjaminan bukan hanya menjadi solusi jangka pendek, melainkan pondasi bagi ekonomi kerakyatan yang inklusif dan berdaulat.

Tim Redaksi

PENJAMINAN, JALAN TENGAH UMKM



Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ogi Prastomiyono.



Industri kerajinan yang menjadi salah satu tulang punggung ekonomi, yang masih memerlukan pembiayaan formal.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ogi Prastomiyono, menyoroti rapuhnya posisi sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam sistem keuangan nasional. Dalam Indonesia Guarantee Summit 2025, Ogi menyebutkan bahwa meski UMKM menjadi tulang punggung ekonomi, akses mereka terhadap pembiayaan formal masih sangat terbatas.

“UMKM punya kontribusi besar, tapi belum cukup diberi tempat dalam sistem keuangan,” kata Ogi ketika menyampaikan *Keynote Speech* dalam forum yang diselenggarakan oleh Asosiasi Perusahaan Penjaminan Indonesia (Asippindo) di Jakarta, Selasa, 16 April 2025. Indonesia Guarantee Summit 2025 mengusung tema ‘Peran Perusahaan Penjaminan dalam Pemberdayaan UMKM untuk Mewujudkan Asta Cita.’

Data yang ditampilkan Ogi menunjukkan fakta kontras. Sebanyak 99,62 persen unit usaha di Indonesia adalah UMKM. Mereka menyumbang sekitar 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto dan menyerap 97 persen tenaga kerja. Tapi porsi kredit UMKM dari total kredit perbankan terus menurun—dari 20,55 persen pada 2023 menjadi 19,24 persen pada akhir 2024.

Kondisi ini, menurut Ogi, disebabkan oleh sejumlah faktor klasik. Di antaranya: rendahnya pemanfaatan teknologi, lemahnya kapasitas sumber daya manusia, terbatasnya akses pembiayaan, serta sumber pendapatan yang tidak stabil. Tapi masalah yang paling menonjol adalah status unbankable akibat tidak tersedianya agunan. “Banyak UMKM yang layak secara usaha, tapi gagal memenuhi syarat administratif dan jaminan,” ujarnya.



Banyak UMKM yang layak secara usaha, tapi gagal memenuhi syarat administratif dan jaminan.

Untuk mengatasi ini, Ogi menekankan pentingnya peran industri penjaminan. Dalam skema penjaminan, lembaga penjamin menjamin kewajiban finansial pelaku UMKM kepada bank atau lembaga pembiayaan. Dengan model ini, risiko kredit bisa dibagi dan keberanian lembaga keuangan menyalurkan pinjaman bisa meningkat.

Sayangnya, industri penjaminan sendiri belum sepenuhnya kokoh. Per Februari 2025, total aset industri penjaminan hanya Rp 46,59 triliun. Nilai outstanding penjaminan sebesar Rp 411,24 triliun, dengan *gearing ratio* 22,18 kali—indikasi bahwa kapasitas penjaminan nyaris maksimal.

Peningkatan klaim menjadi persoalan tersendiri. Rasio klaim pada Februari 2025 mencapai 103,92 persen. Dengan kata lain, klaim yang dibayarkan lembaga penjamin lebih

besar dari pendapatan jasa penjaminan yang mereka terima. Ini merupakan tren yang membahayakan kesehatan bisnis jamin-menjamin. “Perhitungan Imbal Jasa Penjaminan harus lebih cermat, sesuai risiko masing-masing UMKM,” ujar Ogi.

Jika dibandingkan dengan negara lain, posisi Indonesia masih tertinggal. Kontribusi penjaminan terhadap PDB hanya 2,6 persen. Di Korea Selatan, angkanya mencapai 7,4 persen; di Jepang 7,3 persen. Kedua negara itu memiliki skema penjaminan ulang yang matang, seperti KODIT dan Japan Finance Corporation.

Untuk memperbaiki posisi ini, OJK telah menyiapkan peta jalan pengembangan industri penjaminan hingga 2028. Strateginya dibagi dalam tiga fase: penguatan fondasi (2024–2025), konsolidasi (2026–2027), dan akselerasi pertumbuhan (2028).



“

UMKM punya kontribusi besar, tapi belum cukup diberi tempat dalam sistem keuangan”

Pada fase pertama, OJK menargetkan pemurnian fungsi penjaminan. Sebanyak 90 persen portofolio penjaminan diharapkan dialokasikan untuk UMKM dan koperasi. Selain itu, rasio outstanding penjaminan terhadap PDB ditargetkan naik menjadi 3,5 persen.

Di tahap selanjutnya, fokus beralih ke pengembangan lembaga penjamin ulang, integrasi digital, dan pengawasan berbasis risiko. OJK juga tengah menyiapkan regulasi baru untuk pembentukan lembaga pemeringkat kredit UMKM dan memperkuat industri penjaminan syariah.

“Pilar industri penjaminan harus diperkuat dari hulu ke hilir,” kata Ogi. Dukungan terhadap sektor-sektor prioritas juga dirancang. Di antaranya pembiayaan petani dan infrastruktur pertanian (Asta Cita 2), program rumah rakyat (Asta Cita

6), serta industri pengolahan berbasis komoditas unggulan daerah (Asta Cita 5). Skema jaminan digunakan untuk menurunkan risiko dan memperluas akses pembiayaan.

Dalam ekosistem yang ideal, peran lembaga penjaminan akan terintegrasi dengan pemerintah daerah, bank penyalur, perusahaan asuransi, serta teknologi penilaian kredit berbasis data digital. OJK juga membuka akses SLIK untuk lembaga penjamin guna meningkatkan informasi risiko.

Menurut Ogi, kebijakan penjaminan bukan hanya soal membagi risiko, tapi juga membangun keberanian sistem keuangan untuk menyalurkan kredit ke sektor yang selama ini dihindari. “Tanpa dukungan pembiayaan, kita tak bisa bicara soal daya saing UMKM,” ujarnya. (*)

ASIPPINDO PERKUAT UMKM, **WUJUDKAN ASTA CITA**

Asippindo menegaskan peran strategis industri penjaminan sebagai penggerak pembiayaan UMKM sekaligus mitra penting dalam mewujudkan Asta Cita pemerintah. Dalam Indonesia Guarantee Summit 2025, Asosiasi mendorong penguatan Jamkrida di daerah, percepatan pembentukan lembaga penjamin ulang, serta kolaborasi antaranggota melalui skema co-guarantee untuk memperluas akses pembiayaan yang berkeadilan dan merata bagi pelaku UMKM di seluruh Indonesia.

Ketua Asosiasi Perusahaan
Penjaminan Indonesia (Asippindo),
Ivan Soeparno.



Asippindo menjadi jembatan antara UMKM dan lembaga keuangan.



Asippindo juga mengajak pemerintah daerah untuk mendorong pembentukan Jamkrida di wilayah yang belum memilikinya.

Ketua Asosiasi Perusahaan Penjaminan Indonesia (Asippindo), Ivan Soeparno, menyatakan bahwa industri penjaminan kini memiliki peran strategis dalam ekosistem pembiayaan nasional, terutama untuk sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Komitmen itu ia sampaikan dalam forum Indonesia Guarantee Summit 2025 di Jakarta, Rabu, 16 April lalu.

"Industri penjaminan tidak lagi menjadi pelengkap, melainkan aktor utama dalam pembiayaan UMKM," ujar Ivan. "Karena itu, Asippindo berkomitmen mendorong terwujudnya Asta Cita pemerintah."

Dalam forum yang dihadiri oleh perwakilan lembaga penjaminan nasional dan daerah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kementerian/ lembaga, serta pelaku UMKM, Ivan menyoroti tiga poin Asta Cita yang paling relevan dengan peran penjaminan: ekonomi berkeadilan, pembangunan yang merata, dan penjagaan integritas bangsa.

Menurut Ivan, skema penjaminan membantu menurunkan risiko lembaga keuangan, sekaligus meningkatkan kepercayaan terhadap UMKM sebagai pelaku usaha yang layak. "Kami menjadi jembatan antara UMKM dan lembaga keuangan," ujarnya.

Ia juga menambahkan bahwa antaranggota Asippindo kini saling menguatkan melalui skema co-guarantee, terutama untuk menjamin pembiayaan modal kerja, investasi produktif, dan proyek strategis yang melibatkan UMKM.

Asippindo juga mengajak pemerintah daerah untuk mendorong pembentukan Jamkrida di wilayah yang belum memiliki. Saat ini, dari 23 anggota Asippindo, terdapat 18 Jamkrida, tiga perusahaan BUMN, dan dua swasta. "Kami juga mendorong penambahan modal bagi Jamkrida yang terbatas agar bisa optimal dalam menjalankan fungsi penjaminan," kata Ivan.

Ia berharap ke depan struktur industri penjaminan semakin kuat dengan terbentuknya lembaga penjamin ulang (*reguarantee*). Menurutnya, lembaga ini akan memberikan perlindungan tambahan bagi penjamin dan memperkuat ekosistem pembiayaan nasional.



Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Ogi Prastomiyono, menambahkan bahwa tantangan industri penjaminan tak kecil. Ia menyebut antara lain persoalan permodalan serta belum lengkapnya ekosistem karena ketiadaan lembaga penjamin ulang.

OJK, kata Ogi, tengah memfinalisasi revisi terhadap sejumlah aturan, termasuk POJK 1/2017, POJK 2/2017, dan POJK 30/2018. "Beberapa hal baru yang akan diatur antara lain peningkatan permodalan, penghapusan batas maksimum gearing ratio untuk usaha produktif, serta perluasan wilayah operasional Jamkrida," ujarnya.

Ia memberi sinyal bahwa Jamkrida di satu provinsi nantinya bisa memperluas wilayah operasinya ke provinsi lain yang belum memiliki lembaga penjaminan daerah. "Itu bisa diajukan izinnya ke OJK," kata Ogi. (*)

PENJAMINAN JADI KUNCI PEMBIAYAAN UMKM



Menteri UMKM Maman Abdurrahman menegaskan pentingnya peran industri penjaminan sebagai garda depan dalam menjaga kualitas penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan memperkuat ekosistem pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Dalam Indonesia Guarantee Summit 2025, ia menyoroti perlunya kolaborasi lintas sektor untuk menjembatani kesenjangan pembiayaan yang masih besar, serta mendorong penyusunan kebijakan berbasis masukan dari pelaku industri penjaminan guna mewujudkan UMKM yang tangguh dan inklusif.

Di hadapan pelaku industri penjaminan dan pemangku kepentingan lainnya dalam Indonesia Guarantee Summit 2025, Menteri UMKM, Maman Abdurrahman menyampaikan pesan Presiden Prabowo Subianto dengan lugas: penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) tak boleh hanya mengejar angka. "Amanah dan perintah dari Pak Presiden adalah memastikan kualitas pendistribusian KUR harus terus meningkat. Tidak bisa hanya sekadar kuantitas," kata Maman di Ritz-Carlton, Jakarta, Rabu, 16 April lalu.

Maman mengingatkan bahwa penyaluran KUR yang hanya fokus pada angka tanpa memperhatikan kualitas dapat menimbulkan berbagai risiko. KUR, menurutnya, bukan sekadar alat memperluas akses pembiayaan, tetapi harus menjadi bagian dari pembangunan ekosistem UMKM yang sehat dan berkelanjutan. Karena itu, ia menyoroti pentingnya peran industri penjaminan sebagai penopang kepercayaan dan mitigasi risiko bagi lembaga keuangan yang selama ini cenderung berhati-hati dalam menyalurkan kredit ke sektor UMKM.

"Industri penjaminan memiliki peran sangat strategis dalam menjembatani kesenjangan antara UMKM yang punya potensi tapi terbentur syarat agunan, dan lembaga keuangan yang penuh kehati-hatian," kata Maman. Ia menyebutkan bahwa pembiayaan tak akan berjalan maksimal jika risiko tidak dikelola secara sistematis, dan di situlah fungsi lembaga penjaminan menjadi sangat vital dalam ekosistem pembiayaan nasional.

Maman memaparkan data dari Statistik Sistem Keuangan Indonesia (SSKI) yang dirilis Bank Indonesia. Rasio kredit UMKM terhadap total kredit perbankan per akhir 2024 hanya mencapai 19,52 persen dari Rp7.946 triliun. Sementara kebutuhan kredit UMKM diperkirakan mencapai Rp4.300 triliun pada 2026. Dari angka itu, baru sekitar Rp1.900 triliun yang sudah terakomodasi, sehingga terdapat kesenjangan pembiayaan sebesar Rp2.400 triliun. "Angka ini menunjukkan betapa besar pekerjaan rumah kita dalam mengatasi masalah akses pembiayaan UMKM," katanya.



Menteri UMKM:
Maman Abdurrahman



Maman Abdurrahman (berkalung selendang) saat mengunjungi salah satu booth UMKM.

Dalam menghadapi kesenjangan itu, Maman menekankan pentingnya kolaborasi. Ia menyebut pengembangan UMKM bukan pekerjaan satu kementerian saja, tetapi memerlukan kerja gotong royong antara pemerintah pusat dan daerah, lembaga keuangan perbankan maupun non-perbankan, serta perusahaan penjaminan. “Aspek keberlanjutan dan semangat kolaboratif harus menjadi fokus utama dalam membangun ekosistem pembiayaan UMKM yang sehat,” ujar Maman.

Ia pun mengapresiasi penyelenggaraan Indonesia Guarantee Summit 2025 yang dinilai menjadi forum strategis untuk menyatukan perspektif antar pemangku kepentingan. Menurutnya, forum semacam ini membuka ruang untuk mendengar langsung dinamika di lapangan, sekaligus merumuskan solusi konkret. “Kami tidak bisa hanya bekerja dari balik meja. Masukan dari pelaku industri penjaminan sangat penting untuk

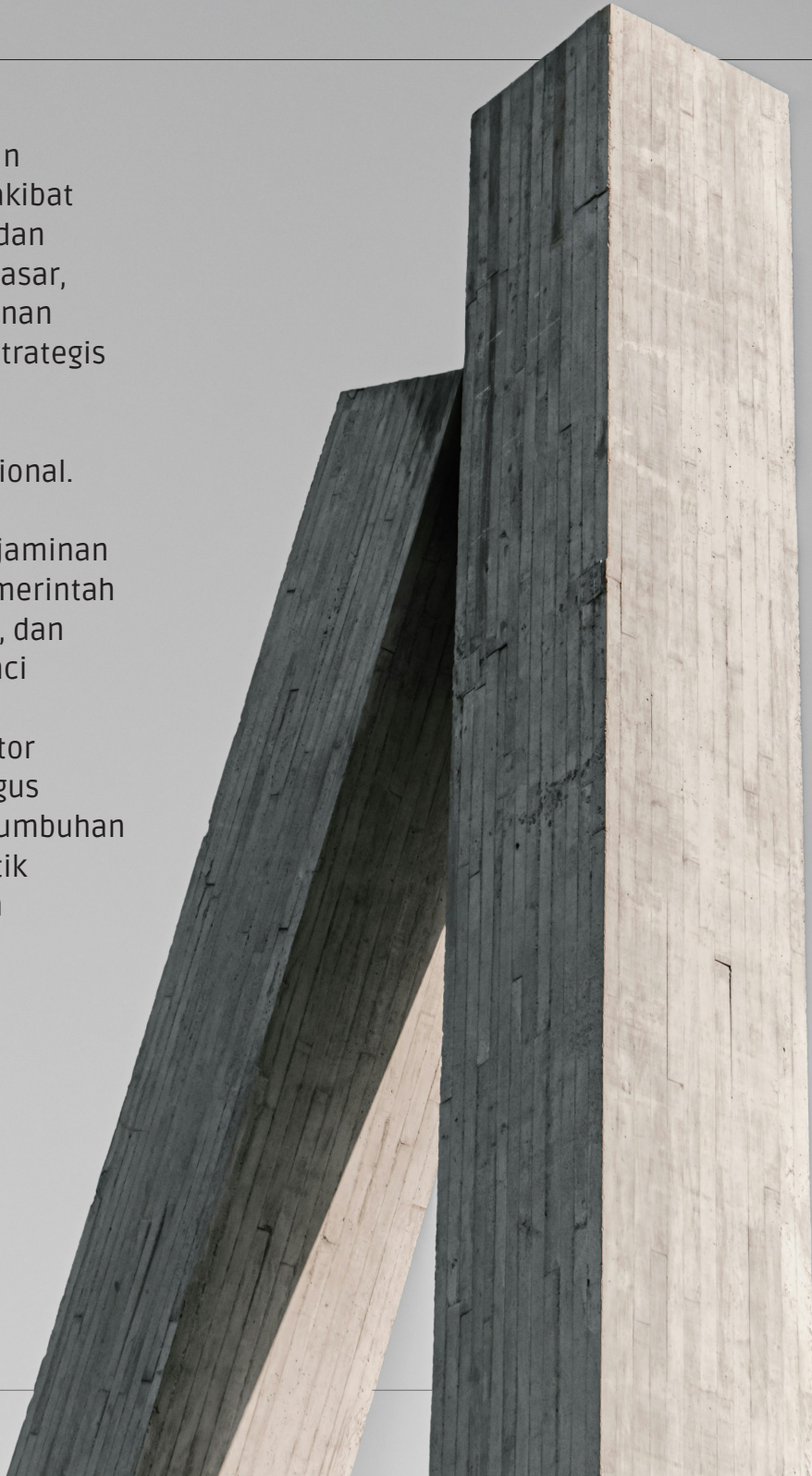
merancang kebijakan yang lebih tepat sasaran,” ucapnya.

Dalam sambutannya, Maman juga menekankan bahwa Kementerian UMKM terbuka terhadap inisiatif dan inovasi yang lahir dari asosiasi seperti Asippindo. Dengan 23 anggota perusahaan penjaminan yang tersebar secara nasional, Asippindo dinilai memiliki potensi besar dalam memperkuat jangkauan penjaminan dan mempercepat akses pembiayaan ke sektor informal dan pelaku usaha kecil di daerah.

“Kami ingin membangun kebijakan yang berdampak langsung, tidak berhenti sebagai regulasi di atas kertas,” kata Maman. Ia berharap, melalui kolaborasi yang solid dan struktur industri penjaminan yang lebih kuat, UMKM Indonesia bisa tumbuh sebagai tulang punggung ekonomi nasional—berdaya saing, inklusif, dan berkelanjutan. (*)

PENJAMINAN SEBAGAI PILAR PERTUMBUHAN EKONOMI

Di tengah tekanan ekonomi global akibat proteksionisme dan ketidakpastian pasar, industri penjaminan memiliki peran strategis dalam menjaga kesinambungan pembiayaan nasional. Sinergi antara perusahaan penjaminan dan program pemerintah seperti KUR, KUA, dan KIPK sebagai kunci perluasan akses pembiayaan sektor produktif, sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi domestik yang inklusif dan berkelanjutan.





Dr. Ferry Irawan mendapatkan apresiasi dari Ketua Asippindo, Ivan Soeparno.

Deputi Bidang Koordinasi Pengelolaan dan Pengembangan Usaha BUMN, Dr. Ferry Irawan, membuka paparannya dalam Indonesia Guarantee Summit 2025 dengan satu catatan penting: ketidakpastian ekonomi global belum mereda. Dalam forum yang digelar di Ritz-Carlton Jakarta itu, Ferry menjelaskan bahwa proteksionisme, ketegangan geopolitik, dan inflasi global memicu tekanan yang nyata terhadap ekonomi kawasan dan perdagangan dunia.

Salah satu sumber utama ketidakpastian datang dari Amerika Serikat yang kembali memberlakukan tarif impor secara luas. Apa yang disebut sebagai “Tarif Trump 2.0” ini, kata Ferry, telah memicu retaliasi dari mitra dagang seperti Tiongkok. Akibatnya, pasar keuangan global mengalami gejolak, mata uang negara berkembang melemah, dan rantai pasok terganggu. “Pemerintah perlu respons cepat untuk menjaga daya tahan ekonomi nasional,” ujarnya.

Menghadapi situasi tersebut, Ferry menyebut bahwa mesin pertumbuhan domestik harus dioptimalkan. Ia menyebut konsumsi rumah tangga, investasi, belanja pemerintah, dan ekspor sebagai empat pilar utama. Pemerintah, lanjutnya, telah menyiapkan berbagai strategi mulai dari pembangunan tiga juta rumah, program makan bergizi gratis, hingga stimulus pajak kendaraan listrik dan dukungan terhadap sektor padat karya.

Dalam aspek investasi, penguatan pengelolaan BUMN menjadi kunci. Ferry menyebut bahwa Danantara, sebagai

sovereign wealth fund Indonesia, memiliki peran penting dalam mengelola dana domestik maupun asing untuk mendukung sektor-sektor strategis. “Sektor-sektor seperti industri pengolahan, jasa keuangan, pertanian, dan energi bersih akan menjadi penggerak pertumbuhan ke depan,” katanya.

Industri penjaminan, dalam konteks ini, ditempatkan sebagai bagian penting dari ekosistem pendukung kebijakan pemerintah. Ferry menyoroti peran perusahaan penjaminan dalam mendukung penyaluran kredit, baik untuk UMKM maupun BUMN. Penjaminan tidak hanya berfungsi sebagai alat mitigasi risiko, tetapi juga sebagai katalisator perluasan akses pembiayaan.

Ia menyampaikan bahwa sinergi antara perusahaan penjaminan dan program pemerintah sudah terbangun melalui skema Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kredit Usaha Alat dan Mesin Pertanian (KUA), serta Kredit Industri Padat Karya (KIPK). Tiga skema ini, kata Ferry, memiliki target plafon yang signifikan dan membutuhkan dukungan penjaminan yang andal agar penyalurannya bisa optimal.

Hingga 16 April 2025, nilai penjaminan KUR telah mencapai Rp37,9 triliun dari plafon kredit Rp54,5 triliun. Jumlah debitur yang tercakup mencapai satu juta, dengan estimasi serapan tenaga kerja sebesar 1,5 juta orang. Mayoritas penjaminan berasal dari BUMN (79,2 persen), diikuti swasta (18,5 persen), dan BUMD (2,2 persen). “Peran penjamin semakin besar, terutama dalam skema KUR Mikro dan KUR Kecil,” kata Ferry.

Namun, ia juga mengingatkan pentingnya menjaga rasio leverage atau gearing ratio penjamin. Secara umum, mayoritas perusahaan penjamin masih berada di bawah ambang batas 20 kali. Tapi ada juga yang melampaui batas tersebut, seperti Jamkrida Jakarta yang sudah mencapai 24,5 kali. "Keseimbangan antara ekspansi dan keberlanjutan harus tetap dijaga," ujarnya.

Dari sisi kinerja, *outstanding* penjaminan secara nasional mencapai Rp401,75 triliun per Januari 2025. Penjaminan usaha produktif mencapai Rp292,1 triliun, sedangkan usaha non-produktif Rp109,65 triliun. Meski potensi klaim meningkat, Ferry menilai sistem penjaminan nasional masih cukup stabil dan memiliki kapasitas untuk terus bertumbuh.

Ferry juga menyoroti pentingnya integrasi data antara penyalur dan penjamin. Ia mendorong implementasi sistem *host-to-host* dengan Sistem Informasi Kredit Program (SIKP) untuk memastikan proses klaim dan subrogasi berjalan akurat dan efisien. "Digitalisasi proses penjaminan menjadi kebutuhan mutlak," katanya.

Rencana tindak lanjut lain yang disampaikan adalah optimalisasi *monitoring* dan evaluasi penjaminan, baik secara *on-desk* maupun *on-site*. Pemerintah mendorong perusahaan penjamin untuk menyampaikan laporan berkala mengenai posisi klaim, subrogasi, dan penerimaan imbal jasa penjaminan (IJP). Hal ini penting untuk membangun data yang valid sebagai dasar kebijakan nasional.

Menurut Ferry, target penyaluran KUR tahun ini sebesar Rp300 triliun menjadi peluang besar bagi perusahaan penjaminan. Selain itu, penjaminan program KUA dan KIPK diharapkan dapat memperluas diversifikasi pasar penjaminan nasional. Dengan pengelolaan yang cermat, potensi pendapatan IJP juga akan meningkat dan memperkuat keberlanjutan perusahaan penjamin.

Menutup presentasinya, Ferry menegaskan bahwa perusahaan penjaminan tidak bisa lagi berdiri di pinggir sistem keuangan. Ia berharap penjaminan dapat menjadi bagian integral dari strategi pembangunan nasional. "Kita perlu perusahaan penjaminan yang sehat, proaktif, dan mampu membaca arah kebijakan ekonomi nasional," ucapnya. (*)



Sektor-sektor seperti industri pengolahan, jasa keuangan, pertanian, dan energi bersih akan menjadi penggerak pertumbuhan.

MIKRO, TAPI TAK SEPELE





Pemerintah mendorong usaha mikro menjadi bagian dari ekosistem industri.

Pemerintah mendorong usaha mikro keluar dari pola usaha subsisten. Strateginya antara lain melalui klusterisasi, kemitraan vertikal, pelatihan, dan perluasan akses pembiayaan. Kredit Usaha Rakyat (KUR) menjadi instrumen utama. Targetnya dua juta debitur baru dan peningkatan rasio kredit UMKM yang kini masih di bawah 20 persen. Semua inisiatif ini diarahkan untuk membentuk ekosistem usaha mikro yang produktif, terhubung dengan rantai pasok, dan siap naik kelas.

Deputi Usaha Mikro Kementerian Koperasi dan UKM, M. Riza Damanik, membuka presentasinya dalam Guarantee Summit 2025 dengan satu angka kunci: 61,8 persen. Angka itu mewakili kontribusi usaha mikro terhadap total produk domestik bruto (PDB) dari sektor UMKM. Tapi di balik angka besar itu, tersimpan fakta lain yang lebih mengkhawatirkan. Rata-rata kontribusi per unit usaha mikro hanya sekitar Rp90 juta per tahun. "Ini artinya sebagian besar pelaku usaha mikro

masih beroperasi dalam skala subsisten," kata Riza.

Sebagian besar dari mereka—lebih dari 63 juta unit usaha—berjalan nyaris tanpa akses teknologi, pemasaran, apalagi pembiayaan modern. Skala usaha yang kecil menyebabkan biaya produksi per unit melambung. Tak ada efisiensi. Tak ada daya saing. Sebagian besar dari mereka juga menjalankan usaha secara perseorangan, tanpa jaringan produksi maupun rantai pasok yang terintegrasi.



Ilustrasi: Industri kecil produsen barang gerabah kekinian.



Deputi Usaha Mikro Kementerian Koperasi dan UKM, M. Riza Damanik.

Pemerintah mencoba menjawab problem struktural itu lewat pendekatan klusterisasi. Pelaku usaha mikro didorong berhimpun dalam sentra usaha berbasis produk atau wilayah. Ada sentra kuliner, sentra fashion, hingga sentra pedagang pasar. Lewat pendekatan ini, pelaku usaha mikro diharapkan bisa berbagi akses terhadap pelatihan, alat produksi, serta pasar.

Langkah selanjutnya adalah mendorong kemitraan vertikal antara usaha mikro dengan usaha kecil maupun besar. Tujuannya sederhana: memperluas skala usaha dan mempercepat alih teknologi. Transfer keahlian, standarisasi produk, dan penguatan rantai pasok menjadi bagian dari strategi ini. Pemerintah menyebutnya sebagai proses inkubasi usaha. "Kita dorong usaha mikro menjadi bagian dari ekosistem industri," kata Riza.

PLUT—Pusat Layanan Usaha Terpadu—menjadi simpul pelatihan dan business matching. Di sana, pelaku usaha bisa mengakses pelatihan digital, pendampingan legalitas, hingga sertifikasi produk. Pemerintah juga menyediakan ruang khusus dalam belanja barang dan jasa negara. Sebanyak 40 persen pengadaan barang pemerintah diarahkan untuk UMKM, dengan 30 persen ruang publik diperuntukkan bagi mereka.



Ilustrasi: pengrajin pemahat kayu, yang merubah kayu menjadi produk yang mempunyai nilai jual tinggi.

Pembiayaan menjadi urat nadi dari keseluruhan strategi ini. Kredit Usaha Rakyat (KUR) masih menjadi instrumen andalan. Hingga triwulan I 2025, total penyaluran KUR telah mencapai Rp57,5 triliun kepada lebih dari satu juta debitur. Sekitar 48 persen penyaluran KUR menyasar sektor produksi, sebuah upaya menggeser orientasi usaha dari perdagangan ke manufaktur.

Meski begitu, kesenjangan pembiayaan masih lebar. Kebutuhan pembiayaan UMKM pada 2025 diproyeksikan mencapai Rp4.000 triliun, sementara ketersediaan dana baru sekitar Rp1.900 triliun. Artinya, lebih dari separuh pelaku UMKM masih berada di luar jangkauan layanan keuangan formal. Rasio kredit UMKM terhadap total kredit perbankan pun baru menyentuh 19 persen, jauh dari target nasional 30 persen.

Maka, lembaga penjamin menjadi bagian penting dalam ekosistem ini. Pemerintah mendorong sinergi antara lembaga penjamin dengan inkubator usaha untuk mengidentifikasi pelaku UMKM yang potensial. Literasi soal penjaminan juga terus ditingkatkan agar pelaku usaha mikro tak lagi takut meminjam karena terkendala agunan.

Regulasi turut diperkuat lewat Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2016 tentang Penjaminan. Payung hukum ini memungkinkan pembiayaan berbasis penjaminan diperluas, termasuk kepada sektor informal dan pelaku usaha dengan

riwayat kredit terbatas. Di sisi lain, inovasi seperti *innovative credit scoring* dan pinjaman digital berbasis fintech mulai didorong sebagai alternatif.

Pemerintah menargetkan lebih dari dua juta debitur baru tahun ini, dengan harapan setengahnya mampu “lulus” alias naik kelas. Indikatornya adalah peningkatan omset, skala usaha, atau kemampuan ekspor. Graduasi pelaku UMKM menjadi tolak ukur utama keberhasilan program pembiayaan.

Riza menyebut program ini bukan sekadar penyaluran modal, tapi pembangunan fondasi ekonomi kerakyatan. “Kita ingin menciptakan ekosistem di mana usaha mikro bisa tumbuh, berjejaring, dan bersaing,” ujarnya.

Agenda strategis kedeputan usaha mikro tahun ini juga meliputi monev KUR regional di lima kota utama: Bandung, Padang, Banjarmasin, Makassar, dan Bali. Tujuannya adalah menyelaraskan strategi penyaluran KUR agar lebih tepat waktu dan tepat sasaran.

Usaha mikro memang kecil dari sisi modal. Tapi jika dirajut dalam jaringan produksi dan rantai pasok yang kokoh, mereka bisa menjadi penggerak utama ekonomi nasional. Pemerintah tinggal memastikan, jalan menuju ke sana cukup terang dan tidak berliku. (*)

UMKM, PILAR EKONOMI YANG TERUS DIDORONG BRI



BRI terus mendorong UMKM sebagai tulang punggung ekonomi nasional. Dukungan diberikan lewat pembiayaan terintegrasi, literasi keuangan, dan transformasi organisasi mikro. Di tengah daya beli yang lemah, BRI mengandalkan jaringan luas, teknologi digital, dan kerja sama dengan BUMN lain. Semua langkah ini sejalan dengan target besar menuju Indonesia Emas 2045.

Gedung-gedung megah di Jalan Jenderal Sudirman mungkin tak akan terguncang saat usaha kecil goyah. Tapi jika puluhan juta pelaku UMKM ambruk bersamaan, fondasi ekonomi Indonesia bisa ikut retak. Inilah yang menjadi perhatian utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dalam presentasi pada Indonesia Guarantee Summit 2025, 16 April 2025.

Dengan proyeksi jumlah UMKM mencapai 83,6 juta pada 2035, BRI menilai segmen ini bukan hanya penting, tapi vital bagi pertumbuhan ekonomi nasional. “Jika penetrasi pinjaman UMKM bisa mencapai 44 persen, kontribusi terhadap PDB

bisa tembus 63,4 persen,” kata Senior Executive Vice President Ultra Mikro BRI, Chandra Utama dalam paparannya. Saat ini kontribusi UMKM baru sekitar 60,1 persen.

Namun, geliat sektor ini belum sepenuhnya pulih dari dampak pandemi. Data BRI menunjukkan pertumbuhan Produk Domestik Bruto UMKM dalam tiga tahun terakhir masih di bawah rata-rata 2006-2019. Penopangnya, konsumsi rumah tangga dan pendapatan kelas menengah bawah, belum sepenuhnya membaik. Bahkan hingga awal 2025, indikator daya beli seperti penjualan ritel, mobil, motor, dan pertumbuhan tabungan masih melemah.

“Daya beli masyarakat kelas menengah bawah memang masih tertekan,” kata tim riset *BRI Research Institute*. Inflasi inti mencapai 2,5 persen, sementara pertumbuhan uang beredar belum signifikan. Di sisi lain, penjualan mobil dan motor tak kunjung pulih, dengan pertumbuhan di bawah 4 persen. Namun, BRI mencatat bahwa bisnis UMKM tetap menunjukkan daya tahan dan optimisme, terutama menjelang momentum hari raya.

Indeks bisnis UMKM memang sedikit menurun pada kuartal IV 2024. Tapi pelaku usaha kecil tetap yakin usaha mereka akan membaik pada kuartal pertama 2025, didorong panen raya dan lonjakan konsumsi selama Ramadan dan Idul Fitri. “Kami melihat ada ketahanan yang luar biasa dari pelaku UMKM, terutama di sektor makanan dan jasa,” ujar Chandra Utama.

Pemerintah juga tak tinggal diam. Dalam postur belanja negara 2025, berbagai program pro-UMKM disiapkan. Mulai dari bantuan sosial yang diperluas, program makan bergizi gratis yang melibatkan UMKM sebagai penyedia pangan, hingga hilirisasi pertanian dan perluasan Kredit Usaha Rakyat. Total anggaran belanja mencapai Rp 3.621 triliun.

Di tengah semua itu, BRI tetap menjadi pemain utama. Sebanyak 82 persen portofolio pinjaman BRI Group, atau sekitar Rp 1.354 triliun, dialokasikan untuk UMKM. Mereka melayani lebih dari 36 juta nasabah UMKM melalui jaringan luas yang mencakup 7.000 kantor cabang, 1 juta Agen BRILink, 90 ribu Mitra Agen UMi, dan puluhan ribu tenaga pemasaran seperti mantri dan *account officer*.

Strategi pun diperbarui. BRI kini memisahkan peran

mantri menjadi dua: *Micro Banking Officer* (MBO) yang fokus pada layanan simpan-pinjam, dan *Micro Ecosystem Officer* (MEO) yang bertugas mengembangkan ekosistem usaha nasabah. Mereka juga membentuk fungsi baru, *Micro Business Area Manager*, untuk memperkuat pengelolaan wilayah.

“*Agility* di segmen mikro adalah keharusan,” katanya. “Kami ingin bisa lebih cepat membaca kebutuhan nasabah, menyesuaikan produk, dan menjaga kelangsungan bisnis mereka.” Salah satu andalannya: aplikasi Senyum Mobile dan sistem BRISPOT yang memungkinkan mantri bekerja lebih cepat dengan data digital.

Tak hanya soal akses pembiayaan, BRI juga menjadi tulang punggung inklusi dan literasi keuangan nasional. Sekitar 73-75 persen inklusi keuangan nasional dan 63-68 persen literasi keuangan di Indonesia disumbang oleh BRI. Dari 40,7 juta nasabah ultra mikro, sekitar 22 juta adalah perempuan.

BRI pun tak bekerja sendiri. Mereka menggandeng Pegadaian dan Permodalan Nasional Madani (PNM) dalam kolaborasi SENYUM, serta mendorong sinergi dengan BUMN lain seperti BPJS, IFG Group, dan DPLK. Mereka juga mengusulkan skema penjaminan baru untuk pembiayaan ultra mikro dan pemanfaatan dana TJSL bagi segmen yang tak bisa dijangkau dengan model bisnis biasa.

“Tujuan akhir kami adalah menciptakan *hyperlocal ecosystem* yang kuat dan berdaya saing,” kata Chandra Utama. Menuju Indonesia Emas 2045, BRI memposisikan diri bukan sekadar pemberi kredit, tapi arsitek utama ekonomi kerakyatan yang tangguh. (*)



Pasar masih menjadi pusat perputaran roda ekonomi yang perlu diberikan dukungan melalui pembiayaan.

MENANTI LAHIRNYA PENJAMINAN ULANG NASIONAL



Pemerintah tengah menyiapkan sebuah lembaga baru yang bakal menjadi penopang penting ekosistem pembiayaan nasional: Perusahaan Penjaminan Ulang Nasional. Kehadiran lembaga ini dipandang sebagai jawaban atas kerapuhan industri penjaminan yang selama ini terjebak dalam kapasitas modal terbatas.



Selama ini, perusahaan penjaminan hanya bisa menanggung risiko sebatas modalnya.

Pasar penjaminan memang besar, namun kemampuan menanggung risiko kerap kedodoran, terutama ketika menyangkut kredit untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang disebut sebagai tulang punggung ekonomi nasional.

Dalam forum diskusi di Jakarta pada 19 Agustus lalu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memaparkan bahwa sekitar 44 persen nilai penjaminan industri selama ini harus dialihkan ke reasuransi. Padahal, UU No. 1/2016 sejak awal sudah menuntut adanya mekanisme penjaminan ulang.

“Selama ini mitigasi hanya mengandalkan reasuransi. Indonesia belum memiliki penjamin ulang, sehingga ruang pembiayaan UMKM tidak pernah benar-benar optimal,” ujar Direktur Pengembangan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Retno Woelandari dalam paparannya.

Data OJK menunjukkan, industri penjaminan sebenarnya tengah berkembang. Total aset 23 perusahaan penjaminan naik menjadi Rp47,12 triliun per Maret 2025, dengan pertumbuhan tahunan rata-rata 16,5 persen dalam empat tahun terakhir. *Outstanding* penjaminan mencapai Rp513,4 triliun, meski sempat menyentuh puncak Rp536 triliun pada 2023.

Namun di balik angka itu, struktur portofolio masih timpang. Secara agregat, 73,7 persen penjaminan masuk kategori produktif—UMKM dan Kredit Usaha Rakyat menyumbang 69 persen. Tapi pada level Jamkrida (perusahaan penjaminan daerah), porsi penjaminan non-produktif justru dominan, hampir separuh portofolio. Jamkrida masih sibuk dengan penjaminan konsumtif, bukan yang produktif. Akibatnya fungsi penjaminan sebagai motor pembiayaan UMKM belum maksimal.

Selama ini, perusahaan penjaminan hanya bisa menanggung risiko sebatas modalnya. Ketika kapasitas terbatas, penyaluran kredit ke UMKM pun mandek. Sementara opsi pengalihan risiko hanya ke perusahaan reasuransi, yang belum tentu fokus pada skema penjaminan kredit.

Dengan adanya lembaga penjamin ulang, risiko bisa dibagi ulang. Perusahaan penjaminan kredit daerah dan swasta bisa lebih berani masuk ke segmen produktif, sementara bank dan lembaga pembiayaan lebih percaya menyalurkan kredit ke UMKM. “Kalau tidak ada penjamin ulang, industri ini seperti berjalan dengan rem tangan. Ada pasar besar, tapi kapasitas terbatas,” papar OJK.



Tanpa penjamin ulang, UMKM akan terus kesulitan menembus kredit.

Pelajaran dari luar negeri memperlihatkan efektivitas model penjaminan ulang. Jepang memiliki *Japan Finance Corporation* yang bisa menjamin ulang klaim hingga 90 persen. Korea Selatan bahkan lebih agresif melalui *Korea Credit Guarantee Fund Reinsurance* yang menopang puluhan lembaga penjaminan daerah dengan rasio gearing 60 kali.

Indonesia baru berani menetapkan rasio maksimal 40 kali. Untuk mengejar skala ekonomi yang efektif, OJK menghitung kebutuhan economic capital mencapai Rp5,6–6 triliun, jauh di atas modal minimal Rp500 miliar yang kini dipatok regulasi.

Dua Peraturan OJK yang terbit Mei 2025—POJK 10 dan 11—sudah menjadi landasan awal. Aturan itu menegaskan modal disetor minimal Rp500 miliar, retensi sendiri 20 persen, hingga tata kelola syariah dengan akad kafalah bil ujah. Mulai November 2025, regulasi baru juga akan berlaku: *risk sharing* minimal 25 persen dengan kreditur dan batas biaya akuisisi maksimal 10 persen. Aturan ini sekaligus memberi ruang ekspansi dengan menghapus batas *gearing ratio* untuk kegiatan produktif, meski menuntut disiplin manajemen risiko lebih ketat.

Persoalan terbesar tetap di soal modal. OJK mensimulasikan dua skenario: suntikan awal Rp2 triliun sekaligus atau bertahap Rp500 miliar per tahun. Hasilnya, skema bertahap pun masih mampu mendekati hasil skenario pertama, asalkan ada *roadmap* jelas untuk penambahan

modal. Dengan demikian yang penting ada keberlanjutan, bukan berhenti di angka minimal.

Bila terwujud, Perusahaan Penjaminan Ulang Nasional akan bergabung dengan jajaran BUMN strategis seperti PT SMI, PT PII, atau LPEI. Semua dimiliki penuh pemerintah, berdiri di atas payung hukum undang-undang atau peraturan pemerintah, dan memegang mandat nasional.

Sejak Agustus tahun lalu, OJK sudah meluncurkan Peta Jalan Industri Penjaminan 2024–2028. Targetnya jelas: 90 persen portofolio penjaminan harus untuk UMKM dan koperasi, dan kontribusi *outstanding* penjaminan terhadap PDB naik dari 2,4 persen menjadi 3,5 persen. Angka itu masih jauh dibanding Korea Selatan dan Jepang, yang masing-masing mencapai 7,4 dan 7,3 persen.

Untuk mencapainya, OJK merancang arsitektur tiga lapis: Jamkrida di tingkat provinsi, Jamkrindo sebagai pemain nasional, dan satu lembaga baru di puncak piramida: Perusahaan Penjaminan Ulang Nasional.

"Ini momentum yang tak boleh dilewatkan," ujar Direktur Pengembangan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK menutup paparannya. "Tanpa penjamin ulang, UMKM akan terus kesulitan menembus kredit. Dengan penjamin ulang nasional, kita bicara tentang ekosistem pembiayaan yang lebih sehat dan berkelanjutan." (*)

MEMBANGUN EKOSISTEM **KOPERASI** DAN **UMKM**





Produk kerajinan UMKM yang harus dibentuk ekosistemnya, agar lebih terstruktur dan berkelanjutan.

LPDB-KUMKM memperkuat perannya sebagai pengelola dana bergulir. Skema pembiayaan koperasi dan UMKM diperluas melalui sinergi dengan lembaga penjaminan. LPDB juga mendukung program nasional Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih. Program ini menargetkan pembentukan 80.000 koperasi baru. Tujuannya membangun ekosistem ekonomi rakyat yang lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Afif Thosin Roy Akhmad, Direktur Pengembangan Usaha Lembaga Pengelola Dana Bergulir KUMKM, tampil sebagai salah satu narasumber dalam sesi diskusi pada Guarantee Summit 2025 di Jakarta, 16 April lalu. Ia membuka paparannya dengan mengingatkan bahwa LPDB tidak dilahirkan hanya sebagai penyalur dana, tetapi sebagai penggerak ekosistem koperasi dan UMKM. "Kami ingin lebih dari sekadar menyalurkan uang," katanya.

Sejak 2008, LPDB telah menyalurkan dana bergulir sebesar Rp19,55 triliun. Dana ini diberikan dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan kepada koperasi dan lembaga keuangan mikro untuk diteruskan ke pelaku usaha mikro. Skema ini terus dikembangkan agar dana dapat menjangkau lebih banyak pelaku usaha kecil secara tepat dan berkelanjutan.

Afif menyebut, prinsip yang dipegang LPDB adalah keterjangkauan, transparansi, dan akuntabilitas. Bunga pinjaman ke *end user* ditetapkan maksimal 13 persen per tahun dan menurun. Tidak ada biaya administrasi dan provisi. Skema pembiayaan dibuat fleksibel: lima tahun untuk modal kerja, sepuluh tahun untuk investasi. "Prosesnya gratis, dan bunganya menurun," ujar Afif.

Persyaratan penerima pun diperketat agar dana tidak salah sasaran. Koperasi penerima harus berbadan hukum, memiliki Nomor Induk Koperasi, dan bergerak di sektor usaha produktif. Selain itu, koperasi juga tidak boleh memiliki tunggakan pembiayaan sebelumnya. "Kami ingin koperasi yang sehat dan benar-benar melayani anggota," katanya.

Dalam lima tahun terakhir, LPDB mulai mengubah pendekatan dari sekadar penyaluran dana ke penguatan struktur kelembagaan koperasi. Salah satu program strategis yang dikembangkan tahun ini adalah Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih, yang dilandasi oleh Instruksi Presiden No. 9 Tahun 2025. Targetnya: membentuk 80.000 koperasi desa/kelurahan dengan peluncuran perdana pada 12 Juli mendatang.

Program Merah Putih melibatkan 13 kementerian, dua kepala badan, seluruh gubernur, bupati, dan wali kota. Pemerintah pusat menyadari bahwa koperasi di tingkat desa bisa menjadi tulang punggung ekonomi rakyat jika ditata dengan baik. “Kami mulai dengan 80 koperasi sebagai pilot project,” ujar Afif. “Perlu kolaborasi penuh dari LPDB, Himbara, dan lembaga penjaminan.”

LPDB juga mengembangkan pola pembiayaan berbasis koperasi gabungan UMKM, inkubator koperasi, hingga kemitraan dengan lembaga penjaminan. Mekanisme ini memungkinkan distribusi dana bergulir yang lebih cepat dan merata. Perjanjian kerja sama telah dibuat dengan penjamin nasional, daerah, maupun swasta.

Salah satu inovasi yang tengah diuji adalah sistem penjaminan satu pintu dengan tarif IJP/IJK yang seragam. Tujuannya adalah mempercepat proses penyaluran dan mengurangi beban administratif koperasi. LPDB juga mendorong model penagihan bersama dan mekanisme subrogasi untuk menjaga rasio

klaim tetap terkendali.

Afif menekankan pentingnya sinergi dalam pengelolaan dana bergulir. LPDB bukan lembaga yang bekerja sendiri. Tanpa kerja sama dengan koperasi, lembaga penjamin, dan perbankan, skema dana bergulir hanya akan menjadi instrumen jangka pendek. “Kami ingin hasil jangka panjang yang memperkuat ekonomi lokal,” ujarnya.

Program LPDB juga diarahkan untuk mendukung sektor-sektor prioritas yang ditetapkan Kementerian Koperasi dan UKM. Termasuk di dalamnya distribusi pupuk, beras, minyak goreng rakyat, bahan baku perumahan, energi biomassa, hingga susu nasional. Dana bergulir menjadi alat bantu negara dalam memastikan rantai pasok sektor strategis tetap hidup.

Transformasi pendekatan LPDB sejalan dengan agenda pemerintah untuk memperkuat ekonomi berbasis kerakyatan. Dalam berbagai kesempatan, Presiden Prabowo menyebut pentingnya koperasi sebagai alat kedaulatan ekonomi. LPDB mengambil peran itu dengan mengisi ruang pembiayaan yang selama ini luput dari perhatian lembaga keuangan besar.

Pada akhirnya, LPDB berharap tidak hanya mencatat angka penyaluran, tetapi juga menciptakan model ekonomi desa yang mandiri dan berdaya. Dengan pendekatan yang lebih kolaboratif dan terstruktur, koperasi desa bisa menjadi simpul baru pertumbuhan ekonomi nasional. “Kami sedang membangun fondasi, bukan sekadar program,” kata Afif. (*)



LPDB juga mengembangkan pola pembiayaan berbasis koperasi gabungan UMKM, inkubator koperasi, hingga kemitraan dengan lembaga penjaminan.



Sektor pariwisata yang masih menjadi unggulan perputaran ekonomi di Bali.

JAMKRIDA BALI: MODAL KEPERCAYAAN DARI DESA

PT Jamkrida Bali Mandara (Perseroda) hadir sebagai solusi atas keterbatasan akses pembiayaan UMKM di Bali. Lembaga ini menyediakan penjaminan kredit bagi pelaku usaha yang tidak memiliki agunan. Dengan begitu, UMKM yang semula tidak bankable menjadi layak mendapatkan kredit dan mampu berkembang. Sejak berdiri pada 2012, Jamkrida Bali telah menjamin ratusan ribu UMKM. Kehadirannya mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan berkontribusi terhadap peningkatan PDRB Bali melalui sektor jasa keuangan.

Hampir dua belas tahun lalu, di sudut-sudut pasar rakyat Bali, banyak pengusaha kecil hanya bisa berharap pada nasib. Mereka menjual gorengan, kerajinan tangan, atau memasarkan produk pertanian, namun nyaris mustahil mendapat pinjaman dari bank. Bukan karena usahanya tidak menjanjikan, tapi karena satu hal: tidak punya agunan.

Masalah klasik itu seperti simpul yang tak kunjung terurai. Bank ragu memberi pinjaman, sementara pelaku usaha mikro tak sanggup menyiapkan jaminan. Lembaga penjamin kredit saat itu hanya satu, PT Jamkrindo, belum cukup untuk menjangkau hingga ke pelosok desa. UMKM yang digadang-gadang menjadi tulang punggung ekonomi nasional justru tumbuh kerdil di kampung halaman sendiri.

Situasi berubah sejak 2012, ketika Pemerintah Provinsi Bali mendirikan PT Jamkrida Bali Mandara (Perseroda). Lembaga penjamin kredit daerah ini hadir dengan satu misi: menjemput UMKM yang tertinggal. “Kami masuk sebagai penjamin atas pinjaman yang terkendala agunan,” kata I Ketut Widiana Karya, Direktur Utama Jamkrida Bali, dalam forum diskusi Guarantee Summit 2025 di Jakarta, 16 April lalu.

Selama lebih dari satu dekade, Jamkrida Bali telah menjamin ribuan UMKM yang sebelumnya dianggap tidak layak kredit atau *non-bankable*. Mereka menjadi bankable, dan akhirnya berani mengembangkan usahanya. Terutama di sektor perdagangan, efeknya terasa. “Banyak yang semula hanya jualan kecil-kecilan, sekarang punya toko, bahkan ekspansi ke daring,” ujar Ketut Widiana.

Data dari Bali Satu Data mencatat, pada 2023, jumlah UMKM di Bali mencapai 489.684. Sebanyak 348.348 di antaranya telah menerima penjaminan kredit lewat skema yang difasilitasi Jamkrida Bali. Angka ini didukung pula oleh jaringan kerja sama yang meluas ke 5.174 koperasi, 1.439 LPD, dan 131 BPR.

Bersama pemerintah kabupaten dan bank daerah, Jamkrida Bali juga menginisiasi program sinergi penjaminan. Ada SIDIKUMBARA di Badung, KURDA GAS di Gianyar, dan PMI di Bangli. Ketiganya menjadi contoh nyata kolaborasi antarlembaga yang memberi dampak langsung ke pelaku UMKM.

Tak hanya kredit usaha mikro, Jamkrida Bali juga menebar jaring ke dunia konstruksi dan pengadaan barang. Melalui

produk surety bond dan kontra bank garansi, mereka menjamin penyelesaian proyek yang dikerjakan pelaku usaha kecil. “Kami jembatani pelaku UMKM agar bisa dipercaya oleh pemerintah atau korporasi besar,” kata Ketut Widiana.

Kontribusi Jamkrida Bali pun tercatat jelas dalam statistik ekonomi daerah. Berdasarkan data BPS, sektor jasa keuangan – termasuk aktivitas penjaminan – menyumbang Rp13,5 triliun terhadap PDRB Bali tahun 2024. Naik tajam dari Rp9,88 triliun dua tahun sebelumnya.

Pendekatan Jamkrida tidak berhenti di angka. Mereka merancang sistem pelaporan dan pengawasan yang disiplin. Laporan komisaris dan direksi disampaikan secara triwulanan hingga tahunan. Rencana kerja dan anggaran perusahaan pun dilaporkan tiap kali RUPS tahunan digelar.

Kini, Jamkrida Bali bersiap memperluas jangkauan. Mereka menggandeng Himpunan Bank Negara (HIMBARA), Perhimpunan Bank Nasional, serta memperkuat sinergi dengan koperasi dan BUMDESA. Ketut Widiana menyebutnya sebagai langkah mengamankan masa depan pembiayaan UMKM Bali.

Kisah Jamkrida Bali adalah kisah tentang negara yang turun tangan, bukan sekadar memberi kail, tapi juga memastikan ikan tersedia di kolam. Lewat lembaga penjaminan ini, UMKM yang dulu tenggelam dalam ketidakpastian, kini punya harapan yang lebih terang.

“Jaminan itu bukan hanya urusan uang,” ujar Ketut. “Tapi soal kepercayaan—dan itu yang sedang kami bangun dari desa ke desa, dari pelaku kecil ke pelaku besar.” (*)



Ilustrasi: Produk kerajinan UMKM Bali

PENJAMINAN SYARIAH TUMBUH DI TENGAH TANTANGAN

Penjaminan syariah mulai menapaki peran strategis dalam ekosistem pembiayaan nasional. Porsinya memang masih kecil dibanding konvensional, tetapi pertumbuhan aset yang menembus Rp6,25 triliun menunjukkan tren positif. Imbal jasa kafalah juga meningkat, seiring dukungan regulasi dan roadmap industri. Instrumen ini berpotensi besar menjembatani kebutuhan modal UMKM dengan prinsip keuangan yang sesuai nilai religius masyarakat.



Arah pengembangan penjaminan syariah tidak bisa dilepaskan dari upaya memperkuat literasi keuangan.

Industri penjaminan syariah di Indonesia sedang bergerak naik. Pertumbuhannya memang belum sebanding dengan penjaminan konvensional, namun geliatnya mulai terlihat dari sejumlah indikator. Aset perusahaan penjaminan syariah tercatat mencapai Rp6,25 triliun per September 2024, tumbuh 14,47 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kenaikan ini menandakan bahwa kepercayaan pasar terhadap produk penjaminan berbasis syariah kian meningkat.

Imbal jasa kafalah, pendapatan utama dari aktivitas penjaminan syariah, juga mencatatkan kenaikan. Hingga September 2024, nilainya mencapai Rp620 miliar, naik 3,66 persen dari Rp600 miliar pada tahun sebelumnya. Angka ini masih kecil dibandingkan total industri penjaminan yang membukukan Rp6,55 triliun, tetapi tren positif syariah memberi harapan bahwa ceruk pasar ini dapat berkembang lebih besar di masa depan.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Penjaminan Indonesia (Asippindo), Ivan Soeparno, menegaskan bahwa arah pengembangan penjaminan syariah tidak bisa dilepaskan dari upaya memperkuat literasi keuangan. “Masih banyak masyarakat dan pelaku UMKM yang belum memahami bagaimana mekanisme penjaminan syariah bekerja,” ujarnya dalam seminar Asippindo bertema Membangun Ekosistem

Penjaminan Syariah di Jakarta, 18 Maret lalu.

Acara yang digelar di Ahava Hall, Jakarta Barat itu bukan sekadar seminar rutin. Digelar bertepatan dengan bulan Ramadan, forum ini menghadirkan pejabat OJK, pimpinan perbankan syariah, hingga akademisi UIN Syarif Hidayatullah. Diskusi berlangsung hangat dengan topik utama: bagaimana menumbuhkan industri penjaminan syariah agar mampu menopang pembiayaan UMKM secara berkelanjutan.

Hadir sebagai pembicara, Direktur Utama Jamkrindo Syariah, Hari Purmono, menggarisbawahi pentingnya kolaborasi. “Pertumbuhan penjaminan syariah tidak bisa berdiri sendiri. Perlu dukungan perbankan, reasuransi, dan tentu saja regulasi yang adaptif,” katanya. Ia menilai, ke depan penjaminan syariah bisa menjadi instrumen penting bagi percepatan ekonomi umat jika disertai dukungan modal memadai.

Masalah permodalan memang menjadi tantangan klasik industri penjaminan. Data OJK menunjukkan masih banyak Jamkrindo daerah yang kesulitan memperbesar kapasitas lantaran modal terbatas. Padahal, kebutuhan pembiayaan UMKM terus meningkat. Tanpa penjaminan yang kuat, perbankan kerap ragu menyalurkan kredit, terutama untuk usaha mikro yang dianggap berisiko tinggi.

Di sisi lain, literasi keuangan masyarakat mengenai produk penjaminan juga masih rendah. Survei OJK menunjukkan tingkat literasi keuangan syariah lebih rendah dibandingkan produk keuangan konvensional. Minimnya pemahaman ini membuat penyerapan produk penjaminan syariah berjalan lambat, meski potensinya besar.

Kehadiran 20 anggota Asippindo yang aktif menjamin kredit UMKM dan koperasi memberi kontribusi nyata. Dari jumlah itu, terdapat pula 74 tenaga ahli khusus penjaminan syariah yang telah tersertifikasi. Meski baru sebagian kecil dari total 475 tenaga tersertifikasi di industri, angka ini menunjukkan keseriusan untuk membangun kompetensi SDM berbasis syariah.

Asippindo menyebutkan, industri penjaminan syariah bahkan tumbuh lebih cepat daripada penjaminan konvensional dalam beberapa tahun terakhir. Pertumbuhan ini sejalan dengan *Roadmap* Industri Penjaminan 2024–2028 yang diluncurkan OJK pada Agustus tahun lalu. *Roadmap* itu menargetkan penguatan kelembagaan, perluasan akses, dan peningkatan kapasitas penjaminan syariah secara terstruktur.

Namun, keterbatasan infrastruktur pendukung masih terasa. Hingga awal 2025, Indonesia belum memiliki lembaga penjaminan ulang (*re-guarantee*) khusus syariah. Padahal, Pasal 42 UU Nomor 1 Tahun 2016 telah mewajibkan adanya mekanisme mitigasi risiko melalui penjaminan ulang. Akibatnya, perusahaan penjaminan masih harus mengandalkan reasuransi konvensional untuk menutup risiko.

Kepala Departemen Pengawasan Penjaminan OJK, Asep Iskandar, menyebut regulasi sedang disiapkan untuk mengisi kekosongan ini. “Kami ingin memastikan keberadaan penjaminan ulang syariah agar risiko tidak menumpuk di level perusahaan daerah,” ujarnya dalam forum Asippindo. Menurut dia, OJK memprioritaskan penguatan ekosistem agar pertumbuhan penjaminan syariah lebih sehat.

Di lapangan, kebutuhan UMKM terhadap penjaminan syariah semakin mendesak. Banyak pelaku usaha kecil yang enggan berutang ke bank karena menganggap bunga sebagai riba. Penjaminan syariah menjadi pintu masuk yang lebih sesuai dengan nilai religius, sekaligus memberi rasa aman bagi perbankan yang menyalurkan pembiayaan.

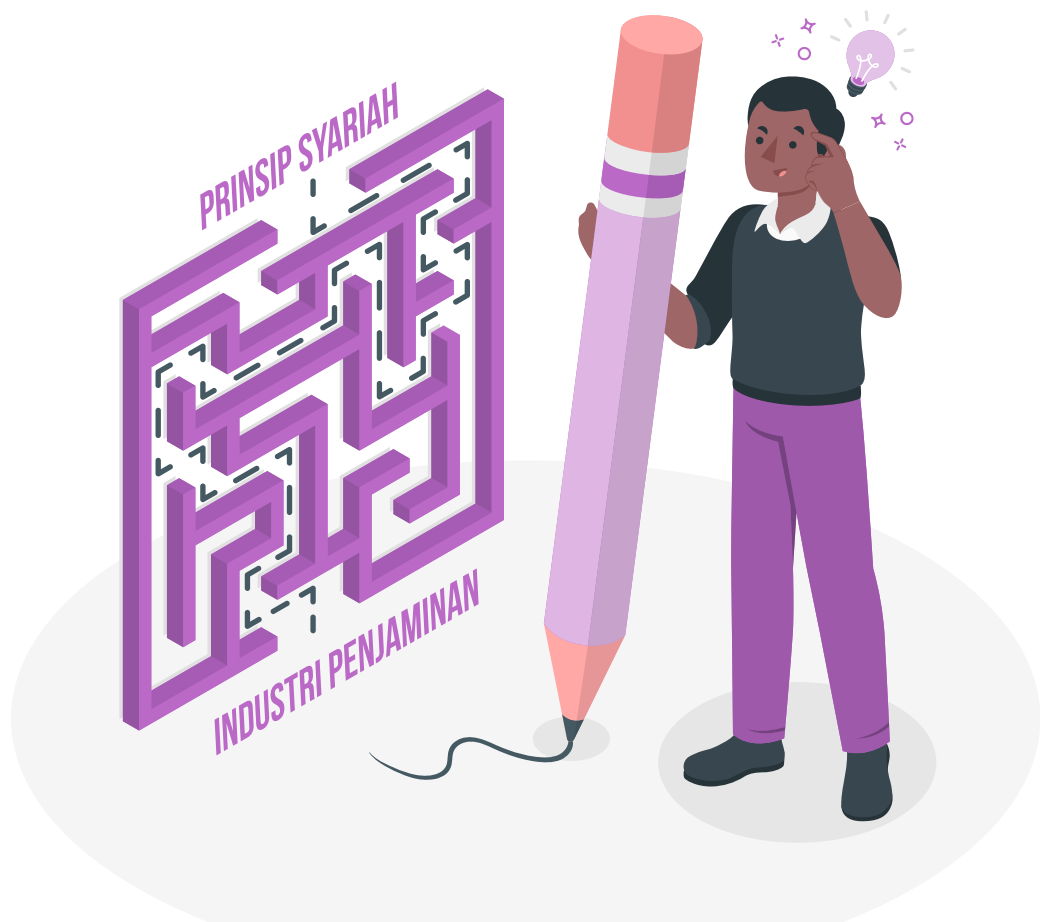
Penguatan peran penjaminan syariah juga penting untuk memperluas inklusi keuangan. Saat ini, penetrasi industri penjaminan baru sekitar 2,60 persen pada 2023. Angka itu sangat rendah jika dibandingkan dengan potensi UMKM di Indonesia yang mencapai 65 juta unit usaha. Artinya, ruang ekspansi masih terbuka lebar bagi perusahaan penjaminan syariah untuk menutup kesenjangan pembiayaan.

Jika permodalan, literasi, dan regulasi diperkuat, penjaminan syariah bisa menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Selain mengurangi risiko kredit macet, keberadaan penjaminan syariah juga memperluas akses pembiayaan yang adil bagi kelompok usaha yang sebelumnya terpinggirkan. (*)



INDUSTRI PENJAMINAN SYARIAH: POTENSI DAN TANTANGAN

*Penulis: K. Alun Akbar, Direktur Utama Askrindo Syariah



Industri keuangan syariah di Indonesia terus mengalami pertumbuhan seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sistem ekonomi yang sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu sektor yang mulai berkembang dalam ekosistem ini adalah Industri Penjaminan Syariah. Meskipun masih belum sebesar industri perbankan atau asuransi syariah, peran penjaminan syariah sangat penting dalam mendukung sektor UMKM, pembiayaan, dan pengembangan ekonomi halal secara lebih luas lagi.

Penjaminan syariah merupakan kegiatan penjaminan terhadap kewajiban pihak yang dijamin (terjamin) kepada pihak penerima jaminan, berdasarkan prinsip syariah Islam. Penjaminan syariah menghindari unsur riba, *gharar* (ketidakpastian), dan maisir (spekulasi), serta menekankan pada prinsip tolong-menolong (*ta'awun*) dan keadilan.

Berbeda dengan penjaminan konvensional, penjaminan syariah menggunakan akad-akad syariah seperti:

1. *Kafalah* – jaminan atas pemenuhan kewajiban pihak ketiga.
2. *Ijarah* – sewa atas jasa penjaminan.
3. *Wakalah bil ujrah* – pelimpahan kuasa dengan imbalan jasa.

Dalam praktiknya perusahaan penjaminan syariah akan bertindak sebagai penjamin terhadap kewajiban pembayaran pembiayaan syariah, misalnya pembiayaan *murabahah*, *mudharabah*, atau musyarakah yang diberikan oleh lembaga keuangan bank dan non bank syariah kepada nasabah. Dalam hal nasabah gagal memenuhi kewajibannya, maka perusahaan penjaminan syariah akan membayar kewajiban tersebut kepada lembaga keuangan bank atau bukan bank syariah, untuk selanjutnya melakukan upaya subrogasi atau penagihan terhadap nasabah.

Di Indonesia, pelaku utama dalam industri penjaminan syariah yang sudah full fledge yaitu PT Jaminan Pembiayaan Askindo Syariah, PT Penjaminan Jamkrindo Syariah, dan Jamkrida NTB Syariah. Selain itu terdapat juga perusahaan penjaminan lainnya yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) antara lain Jamkrida Jakarta, Jamkrida Jabar, Jamkrida Banten, Jamkrida Sumbar, Jamkrida Riau, Jamkrida Kalsel, dan PT Sinarmas Penjaminan Kredit. Pemerintah juga terus mendukung pertumbuhan industri penjaminan syariah ini melalui kebijakan pembentukan lembaga penjaminan yang mendukung pembiayaan syariah, terutama bagi UMKM. Nilai penjaminan syariah di Indonesia per Juli 2025 sebesar Rp64 triliun, atau sekitar 15,6% dari total nilai penjaminan di Indonesia.



**K. ALUN AKBAR,
DIREKTUR UTAMA
ASKINDO SYARIAH**

Apabila dibandingkan dengan sektor keuangan syariah lainnya, skala bisnis penjaminan syariah masih tergolong kecil. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor:

1. Minimnya literasi terkait penjaminan syariah di kalangan pelaku usaha maupun masyarakat.
2. Terbatasnya produk pembiayaan syariah yang dijamin.
3. Belum adanya regulasi khusus yang secara komprehensif mengatur penjaminan syariah, meskipun beberapa peraturan OJK dan DSN-MUI sudah memberikan rambu-rambu dasar.

Beberapa tantangan yang dihadapi industri penjaminan syariah antara lain:

1. Keterbatasan infrastruktur yang mendukung operasional penjaminan syariah secara mandiri dan terpisah dari induk konvensional.
2. Kurangnya SDM yang memahami *fiqh muamalah* dan manajemen risiko syariah.
3. Persaingan dengan perusahaan asuransi syariah, yang sampai saat ini masih dapat melakukan penjualan produk penjaminan.

Meskipun demikian, prospek industri ini cukup menjanjikan, seiring dengan:

1. Pertumbuhan pembiayaan Bank Syariah diatas pertumbuhan perbankan nasional.
2. Perluasan sektor ekonomi syariah yang membutuhkan jaminan pembiayaan, seperti industri makanan halal, pariwisata syariah, fashion muslim, dan Bullion Bank.
3. Dukungan regulasi dan insentif pemerintah untuk pertumbuhan keuangan syariah.

Bagaimana Kaitannya dengan POJK Nomor 11 Tahun 2025?

Peraturan OJK ini mengatur Penyelenggaraan Usaha Lembaga Penjamin, yang mencakup aspek operasional, manajemen risiko, transparansi, permodalan, dan ketentuan prudensial yang harus dipatuhi oleh perusahaan



penjamin, termasuk entitas berbasis syariah. Peraturan ini mulai diundangkan pada 6 Mei 2025 dan efektif berlaku enam bulan kemudian, yaitu 6 November 2025.

Beberapa ketentuan penting yang terdapat dalam POJK 11/2025 antara lain:

1. **Risk Sharing (Pembagian Risiko)**

- Lembaga penjamin menanggung maksimal 75% risiko pembiayaan, sementara lembaga pembiayaan bank/bukan bank tetap menanggung minimal 25%.
- Untuk penjaminan perdagangan (*trade*), porsi *risk sharing* minimal adalah 10%.

2. **Modal dan Gearing Ratio (GR)**

- Masih ada beberapa perusahaan penjaminan yang wajib memenuhi ketentuan ekuitas minimum secara bertahap, dan diberikan kelonggaran waktu hingga tahun 2028.
- Batas maksimum gearing ratio total menjadi 40x dari ekuitas, hal ini memberi ruang perluasan penjaminan.

3. **Biaya Akuisisi**

- Biaya akuisisi tidak boleh melebihi 10% dari nilai Imbal Jasa *Kafalah* (IJK).

4. **Operasional Penjaminan Syariah**

- POJK 11/2025 juga menyertakan ketentuan tentang penjaminan langsung dan tidak langsung, format sertifikat, analisis kelayakan debitur, dan ketentuan otomatis untuk pembiayaan di bawah Rp 50 juta.

Beberapa tantangan terkait penerapan POJK 11/2025 antara lain:

- Penjaminan untuk pembiayaan *Conditional Automatic Cover* (CAC) maksimal s.d. Rp50 juta, hal

ini perlu kesiapan perusahaan penjaminan untuk mempertahankan *Service Level Agreement* (SLA) mengingat saat ini best practice untuk CAC di perusahaan penjaminan s.d. Rp500 juta.

- Jangka Waktu Penjaminan maksimal 5 (lima) tahun, dan dapat diperpanjang untuk 5 tahun berikutnya dengan kolektibilitas lancar (Kol. 1). Sementara untuk pembiayaan konsumtif seperti Mitraguna, Pensiunan, KPR, dan FLPP memiliki jangka waktu lebih dari 5 tahun, dimana perbankan syariah menghendaki penutupan penjaminan selama jangka waktu pada saat realisasi.
- Tambahan jaminan sebesar 25% dari nilai pembiayaan untuk penjaminan diatas Rp500 juta, hal ini akan memberatkan nasabah dikarenakan pada saat penerapan *risk sharing* Nasabah juga dimintakan jaminan oleh Bank.

Terkait implementasi POJK 11/2025 ini, perusahaan penjaminan syariah turut mendukung dan berkontribusi antara lain dengan secara aktif menghadiri sosialisasi yang diselenggarakan oleh OJK dan mengundang OJK untuk mengadakan sosialisasi kepada seluruh pegawai di masing-masing lembaga penjaminan agar lebih dapat dipahami dengan baik. Hal tersebut menandakan komitmen perusahaan untuk memahami regulasi terbaru, serta menerapkan prinsip syariah dan keberlanjutan dalam operasional mereka. Kegiatan sosialisasi tersebut juga sekaligus menjadi forum diskusi antara OJK dengan pelaku industri mengenai implementasi regulasi dan tantangannya, sekaligus memperkuat kesiapan adaptasi syariah pada regulasi baru. Selain memperkuat tata kelola dan ekosistem industri keberadaan POJK tersebut juga diharapkan berpengaruh positif terhadap pelaku UMKM selaku *stakeholder* utama industri penjaminan. (*)

MENGUPAS TANTANGAN LEMBAGA PENJAMINAN KREDIT DAERAH (JAMKRIDA)

*Oleh : Ibnu Fadhli, SE, MM.,CRGP (Direktur Utama Jamkrida Sumbar)



IBNU FADHLI, SE, MM.,CRGP
(DIREKTUR UTAMA JAMKRIDA SUMBAR)

Jamkrida adalah pilar penting dalam membangun ekonomi daerah dan ekosistem keuangan Indonesia. Sebagai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), Jamkrida berperan sebagai jembatan yang menghubungkan UMKM yang layak (feasible) namun sulit mendapatkan pinjaman dari bank (unbankable) dengan sumber pembiayaan. Peran ini sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan merata di tingkat daerah.

Namun, di balik peran yang penting ini, Jamkrida menghadapi serangkaian tantangan struktural yang mengancam keberlanjutan dan efektivitasnya.



Salah satu tantangan terbesar bagi Jamkrida adalah sulitnya penambahan modal. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Peraturan OJK (POJK) Nomor 10 Tahun 2025 telah menaikkan persyaratan modal disetor secara signifikan, sebuah langkah yang bertujuan untuk memperkuat ketahanan industri penjaminan. Sebelum perubahan, berdasarkan POJK No. 1/2017, Lembaga Penjamin tingkat provinsi disyaratkan memiliki modal Rp25 miliar dan tingkat kabupaten/kota Rp10 miliar. Namun, kini, dengan aturan baru, syarat modal melonjak hingga Rp100 miliar untuk provinsi dan Rp50 miliar untuk kabupaten/kota. Kenaikan ini, menjadi hambatan serius bagi Jamkrida, terutama bagi mereka yang belum memiliki permodalan kuat. Penambahan modal sering kali bergantung pada alokasi dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD), yang prosesnya sangat bergantung pada keputusan politik dan memiliki keterbatasan anggaran.

Jamkrida juga harus bergandengan dengan perusahaan penjaminan yang memiliki modal besar dan jangkauan nasional. Perusahaan-perusahaan ini memiliki modal yang jauh lebih besar sehingga mereka mampu mengambil porsi pasar yang besar dan menetapkan tarif yang kompetitif. Sinergi tersebut menjadi sebuah keniscayaan dan inisiatif telah membuktikan bahwa kemitraan dapat menjadi kunci. Kolaborasi dapat meningkatkan kapasitas penjaminan, memperluas jangkauan layanan ke UMKM, dan membantu Jamkrida dalam sistem penjaminan. Dengan menjadi mitra strategis, Jamkrida dapat memanfaatkan keunggulan lokal dan relasi erat dengan UMKM daerah, sementara kompetitor nasional memberikan dukungan modal dan manajemen risiko. Harapan ke depan perusahaan penjaminan berskala besar dan nasional bisa menjadi perusahaan penjamin ulang yang mengayomi seluruh Perusahaan Penjaminan di Daerah sehingga akan tercipta ekosistem industri penjaminan kredit yang sehat dan berbasis risiko.

Setiap daerah memiliki profil risiko yang unik, dipengaruhi oleh kondisi ekonomi, jenis usaha dominan, dan tingkat kredit macet (NPL) bank mitra. Sayangnya, banyak Jamkrida masih menerapkan tarif penjaminan yang cenderung seragam atau tidak sepenuhnya mencerminkan risiko yang mereka hadapi. Padahal, POJK Nomor 11 Tahun 2025 sudah menggariskan bahwa penetapan imbal jasa penjaminan (IJP) harus mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk rasio klaim, jenis kredit, dan jangka waktu penjaminan. Jika tarif tidak memadai, Jamkrida berisiko mengalami kerugian saat klaim penjaminan melonjak. Oleh karena itu, sangat penting bagi Jamkrida untuk mengadopsi model penetapan tarif berbasis risiko yang lebih canggih. Penerapan sistem penilaian seperti "5C" dan sistem skoring internal adalah langkah yang tepat.

Selain itu, penetapan batas bawah (*floor*) untuk semua perusahaan penjaminan agar biaya risiko dapat tertutup dan keberlanjutan finansial lembaga tetap terjaga.

Sektor penjaminan kredit membutuhkan keahlian khusus, mulai dari analisis risiko hingga pemahaman regulasi keuangan yang dinamis. Namun, Jamkrida di daerah sering kali kesulitan merekrut dan mempertahankan tenaga ahli yang berpengalaman. Keterbatasan anggaran dan persaingan ketat dengan perusahaan keuangan lain membuat posisi-posisi kunci sulit terisi. Kelangkaan SDM ini berdampak langsung pada kualitas manajemen risiko dan efisiensi operasional. Tanpa staf yang kompeten, Jamkrida berisiko salah dalam mengambil keputusan, yang dapat berujung pada peningkatan klaim dan kerugian. Untuk mengatasi hal ini, Jamkrida harus fokus pada dua hal pertama Peningkatan Kapasitas Internal dengan mengembangkan program pelatihan dan sertifikasi yang berkelanjutan, dan kedua Kolaborasi untuk Ahli dengan bekerja sama dengan institusi lain, seperti Perusahaan Penjaminan Nasional, untuk program belajar guna mentransfer pengetahuan dan keahlian.

Peta Jalan Strategis dengan Harapan untuk Kemajuan Jamkrida dalam mengatasi tantangan di atas, diperlukan pendekatan terpadu dari semua pemangku kepentingan yaitu Pemerintah Daerah Harus melihat Jamkrida sebagai investasi strategis untuk pembangunan ekonomi. Dukungan harus diwujudkan dalam bentuk komitmen penambahan modal yang berkelanjutan, Regulator (OJK) berperan sentral dalam menciptakan lingkungan yang sehat dan kompetitif dengan mendorong implementasi sistem tarif berbasis risiko, memfasilitasi program pengembangan SDM, dan memberikan insentif bagi kolaborasi dan Manajemen Jamkrida Harus proaktif dan adaptif dengan mendukung digitalisasi proses bisnis untuk efisiensi, menginovasi produk penjaminan yang spesifik untuk sektor unggulan daerah, dan secara aktif menjalin kemitraan dengan perusahaan penjaminan ulang.

Tantangan yang dihadapi Jamkrida tidaklah sederhana, namun bukan berarti tidak bisa diatasi. Dengan dukungan regulasi yang mendukung bisnis berkelanjutan dan strategi yang adaptif, Jamkrida dapat mengatasi hambatan ini. Peningkatan modal yang didukung oleh pemerintah daerah, adopsi tarif berbasis risiko yang lebih cerdas, investasi dalam pengembangan SDM, dan yang terpenting, kolaborasi strategis dengan penjaminan nasional, akan memperkuat posisi Jamkrida sebagai pilar penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang merata dan berkelanjutan di seluruh Indonesia.

UMKM DILIBATKAN DALAM PROGRAM TIGA JUTA RUMAH

Pemerintah mendorong keterlibatan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam Program 3 Juta Rumah. Inisiatif ini digadang sebagai wujud nyata “merdeka untuk semua” dan penjabaran Asta Cita Presiden Prabowo Subianto, khususnya dalam melanjutkan pembangunan infrastruktur dan pemerataan ekonomi dari desa.

Deputi Bidang Usaha Kecil Kementerian UMKM, Temmy Satya Permana, menyebut kementerianya berperan aktif dalam menyiapkan ekosistem UMKM yang mendukung pembangunan perumahan rakyat. “Kami mendorong peran UMKM difokuskan pada sisi *supply*, yaitu mempersiapkan dan mendorong seoptimal mungkin pelaksanaan Program 3 Juta Rumah,” kata Temmy di Jakarta, Kamis, 14 Agustus 2025.

Program 3 Juta Rumah ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) yang selama ini kesulitan memiliki hunian layak. Melalui pendekatan terintegrasi antara pembangunan fisik, pemberdayaan masyarakat, dan pemerataan ekonomi wilayah, pemerintah berharap program ini mampu meningkatkan kualitas hidup rakyat sekaligus memperkuat fondasi ekonomi nasional.

Selain memberi akses hunian yang terjangkau, program ini juga diproyeksikan menekan ketimpangan sosial ekonomi. “Program 3 Juta Rumah adalah salah satu wujud komitmen Presiden Prabowo untuk menghadirkan kemerdekaan bagi seluruh rakyat Indonesia,” ujar Temmy.

Keterlibatan UMKM mencakup rantai usaha yang luas. Mulai dari penyedia jasa konstruksi, pengembang kecil, kontraktor, hingga penyedia bahan bangunan dan layanan pasca-hunian. Menurut Temmy, kelompok ini juga termasuk tukang bangunan, instalasi listrik, pengecatan, plumbing, hingga aplikator rumah pracetak seperti Rumah Instan Sederhana Sehat (RISHA) dan Rumah Unggul Sistem Panel Instan (RUSPIN).



Program 3 Juta Rumah ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) yang kesulitan memiliki hunian layak.

Untuk memperkuat kapasitas, Kementerian UMKM menyiapkan program pembinaan dan pendampingan. Tujuannya agar para pelaku usaha kecil mampu bersaing sekaligus memenuhi standar yang dibutuhkan dalam proyek perumahan berskala nasional.

Menyoal persyaratan, Temmy memastikan tak banyak aturan yang membatasi. UMKM pengembang cukup memahami prosedur registrasi melalui Sistem Registrasi Pengembang (SIRENG) dan Sistem Kumpulan Pengembang (SIKUMBANG). Sementara UMKM lain, seperti kontraktor dan *supplier*, akan bermitra secara *business to business* (B2B) dengan pengembang.



Dukungan pembiayaan juga tengah disiapkan. Pemerintah merancang Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perumahan dengan bunga ringan 6 persen dan plafon hingga Rp500 juta.

“Yang diperlukan adalah penguatan kapasitas agar UMKM memenuhi kriteria dan dapat melaksanakan pekerjaan sesuai standar pengembang,” kata Temmy. Dengan begitu, rantai pasok dalam program ini akan lebih terjamin, sekaligus memberi ruang luas bagi UMKM untuk berkembang.

Dukungan pembiayaan juga tengah disiapkan. Pemerintah merancang Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perumahan dengan bunga ringan 6 persen dan plafon hingga Rp500 juta. Skema ini ditargetkan bagi UMKM yang menjadi bagian dari ekosistem perumahan.

“Skema KUR Perumahan akan sangat membantu UMKM menambah permodalan untuk mengerjakan proyek. Kami juga akan melakukan pendampingan agar sebanyak mungkin UMKM bisa memanfaatkan fasilitas ini,” ujar Temmy.

Berdasarkan data Sistem Informasi Data Tunggal (SIDT) Kementerian UMKM per Agustus 2025, ada sekitar 104 ribu UMKM yang berpotensi terlibat. Sebanyak 35 ribu di antaranya

bergerak di bidang konstruksi, sementara 69 ribu lainnya adalah supplier material bahan bangunan.

Data tersebut akan menjadi acuan dalam pembinaan. Pemerintah ingin memastikan agar pelaku usaha yang terdata memiliki akses langsung pada program perumahan rakyat. “Mereka adalah sasaran utama program pendampingan, supaya peluang keterlibatan semakin besar,” kata Temmy.

Jika semua berjalan sesuai rencana, pemerintah optimistis dampaknya signifikan. Selain menambah hunian terjangkau bagi masyarakat, penguatan UMKM juga bakal menciptakan lapangan kerja baru, memperluas pasar, dan mendorong ekonomi kerakyatan.

“Apabila kita mampu memfasilitasi 104 ribu UMKM tersebut sehingga kapasitas usahanya meningkat, maka efeknya akan besar, baik bagi perekonomian nasional maupun kesejahteraan masyarakat,” kata Temmy. “Inilah wujud nyata dari kemerdekaan ekonomi yang sesungguhnya.” (*)

UMKM HALAL TEMBUS PASAR JEPANG

Forum bisnis yang digelar Bank Indonesia di World Expo 2025 Osaka menjadi langkah konkret mendorong UMKM Indonesia masuk ke pasar Jepang. Fokusnya pada produk halal dan ramah lingkungan. Hasilnya nyata, berupa penandatanganan kerja sama senilai Rp7,8 miliar dan pembukaan kantor perwakilan di Jepang.

Peluang UMKM Indonesia menembus pasar global terbuka lebar. Bank Indonesia (BI) menggelar forum bisnis bertajuk Sustainable Lifestyle and Products: Indonesia's Commitment to a Green and Ethical Future pada 13 Mei 2025 dalam rangkaian World Expo 2025 Osaka. Di forum itu, strategi besar memperkuat ekosistem halal sekaligus mendorong UMKM Indonesia naik kelas digulirkan.

Forum ini bukan sekadar ajang promosi. Bank Indonesia menjadikannya sebagai panggung kolaborasi, mempertemukan pelaku UMKM binaan mereka dengan calon mitra bisnis dari Jepang dan negara sekitarnya. Hasilnya konkret. Empat nota kesepahaman diteken dengan total nilai transaksi mencapai Rp7,8 miliar. Termasuk di antaranya kesepakatan antara Aranaspace dan Koh Juku untuk komoditas kakao senilai Rp4,25 miliar serta kerja sama Wastraloka dan Stoneman Co. Ltd untuk produk fesyen.

"Ini adalah bagian dari upaya kami memperluas akses pasar UMKM Indonesia. Kami bangun ekosistem halal berbasis inovasi dan keberlanjutan," ujar Deputy Gubernur Senior BI, Destry Damayanti, saat membuka forum. Ia menyebut pasar Jepang sebagai peluang strategis bagi produk halal dan ramah lingkungan asal Indonesia.

Tak hanya MoU, kegiatan juga ditandai dengan pembukaan kantor representatif Sila Tea di Jepang. Produk teh artisan asal Indonesia itu kini punya markas di Negeri Sakura, dengan nilai investasi dan transaksi senilai Rp20 miliar. "Langkah ini bukan hanya ekspansi bisnis, tapi juga pembuktian bahwa UMKM kita

punya daya saing global," ujar Destry.

Forum bisnis ini juga diisi diskusi panel bertema Scaling Halal Lifestyle and Sustainable Products: Unlocking Opportunities in the Global Market. Dalam sesi tersebut, dibahas kolaborasi antara teknologi Jepang dan produk UMKM Indonesia. Sejumlah kisah sukses kerja sama di bidang makanan sehat, kosmetik halal, dan dekorasi rumah berbahan daur ulang, dipaparkan sebagai contoh nyata potensi besar sektor ini.



Destry Damayanti.

Sebanyak 30 UMKM binaan Bank Indonesia diikutkan dalam sesi business matching bersama 10 calon pembeli internasional. Produk-produk yang ditawarkan mencakup komoditas pangan, fesyen, hingga kerajinan rumah tangga. Secara keseluruhan, BI mempromosikan 52 UMKM binaannya, termasuk anggota Industri Kreatif Syariah (IKRA) Indonesia.

Duta Besar RI untuk Jepang, Heri Akhmadi, turut hadir dan menyatakan kesiapan Indonesia menjadi mitra strategis Jepang dalam membangun rantai nilai halal dan produk berkelanjutan dunia. "Kita harus ambil posisi penting dalam industri ini, dan UMKM menjadi ujung tombaknya," kata Heri.

Melalui forum ini, BI tak hanya mendorong peningkatan ekspor produk halal, tetapi juga menciptakan ekosistem berkelanjutan yang mendukung pengembangan UMKM. Lewat pendekatan kurasi, pelatihan, dan fasilitasi, BI memastikan pelaku usaha kecil ini mampu memenuhi standar internasional—baik dari sisi mutu produk, legalitas, hingga narasi keberlanjutan yang kini jadi nilai tambah penting. (*)

Penjaminan



DUKUNGAN NYATA UNTUK UMKM DAN KOPERASI

Perusahaan anggota Asippindo hadir memberikan jaminan kredit dan pembiayaan bagi UMKM dan Koperasi penerima Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dengan jaminan ini, akses permodalan menjadi lebih terjangkau dan usaha bisa dijalankan dengan lebih pasti.





PERCAYAKAN **SURETY BOND** KEPADA

PT JAMINAN KREDIT INDONESIA (PT JAMKRINDO)



Jaminan atas penawaran proyek yang diajukan Principal /Kontraktor/Pelaksana Proyek/Terjamin kepada Obligee/Pemilik Proyek
(Bid Bond)



Jaminan atas kinerja Principal /Terjamin dalam mengerjakan suatu proyek/pekerjaan
(Performance Bond)



Jaminan atas uang muka yang telah diterima oleh Principal/Terjamin atas suatu proyek/pekerjaan
(Advance Payment Bond)



Jaminan atas pelaksanaan pemeliharaan atas suatu proyek/ pekerjaan
(Maintenance Bond)



Call Center

1500701www.jamkrindo.co.id

PT Jaminan Kredit Indonesia (PT Jamkrindo) berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

[pt_jamkrindo](https://www.pt-jamkrindo.com)