

PENGEMBANGAN KAPASITAS USAHA

ORAL

Octo Wibisono
PT. Permodalan Nasional Madani (Persero)



Octo Wibisono, SE., MM., Akt.
Kepala Bagian Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha dan Jasa Manajemen
PT. Permodalan Nasional Madani (Persero)

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

Profil Perusahaan

Sejarah Perusahaan

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) didirikan pada tanggal 1 Juni 1999 sebagai **Lembaga Keuangan Khusus** yang kegiatan usahanya meliputi jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai pelaksanaan dari **Ketetapan MPR Republik Indonesia No.XVI Tahun 1998** tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi.

PP 38 TAHUN 1999, pasal 2 ayat a, b:

Maksud dan tujuan pendirian PT Permodalan Nasional Madani (Persero) adalah untuk menyelenggarakan Jasa Pembiayaan termasuk Kredit Program dan Jasa Manajemen untuk pengembangan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah termasuk kegiatan usaha lainnya guna menunjang pelaksanaan kegiatan tersebut

Profil Perusahaan

Visi

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) - Tata Kelola Perusahaan Yang Baik

Misi

- Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk **meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha** para pelaku bisnis UMKMK
- Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian **meningkatkan akses pembiayaan UMKMK** kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat
- Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK

Komposisi Kepemilikan Saham Perusahaan

Saham Perusahaan dimiliki 100% oleh Negara Republik Indonesia
Modal Disetor Tahun 1999 sebesar Rp 300 Miliar dengan Modal Dasar Rp 1,2 Triliun

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

3

Aktivitas Perusahaan

▪ Tahun 2015 - Sekarang

Meluncurkan **Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera)**, yakni layanan **pemberdayaan berbasis kelompok** bagi **perempuan pelaku Usaha Mikro**.

▪ Tahun 2008 – Sekarang

Mengembangkan **pembiayaan langsung** kepada Usaha Mikro & Kecil (UMK) **melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)**.

▪ Tahun 1999 – Sekarang

Kredit Usaha Mikro & Kecil melalui **Koperasi Lembaga Keuangan Mikro**, (a.l. lebih dari 1.200 koperasi dan BPR).

▪ Tahun 1999 – 2014

Pengelolaan **Kredit Program** eks Kredit Likuiditas Bank Indonesia

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

4

Rencana Pengembangan Pemberdayaan UMK (Meningkatkan Jangkauan UMK Non-Bankable)

Penyaluran Pembiayaan (Rp Miliar)



Jumlah Nasabah (ribu)



Rata-rata pembiayaan ULaMM berkisar
Rp 50 juta s/d Rp 60 juta

Rencana Pengembangan Jaringan Layanan (Penguatan Infrastruktur)

Rencana Penambahan Unit Layanan



Rencana Peningkatan Jangkauan Kecamatan

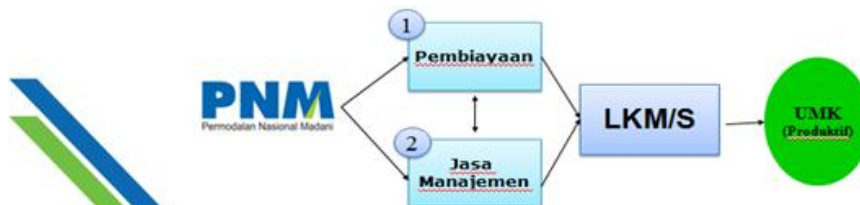


Kegiatan Perusahaan

Kegiatan Usaha : Pembiayaan Usaha Mikro Kecil (UMK)



Kegiatan Usaha : Pembiayaan UMK melalui Lembaga Keuangan Mikro dan Syariah (LKM/S)



PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

7

Jaringan Kantor Layanan



Per Juni 2016:
674 Outlet ULaMM, 73 kantor cabang PNM, 178 kantor Mekaar dan didukung jaringan PNM lainnya
Menjangkau 27 Provinsi dengan 3.983 Kecamatan & 318 kabupaten
Total UMK nasabah ULaMM PNM sd Juni 2016 sebanyak 280.801 ribu nasabah

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

8

73 Kantor Cabang

SUMATERA

- Aceh
- Medan
- Padang Sidempuan
- Pematang Siantar
- Rantau Prapat
- Sidikalang
- Pekanbaru
- Duri
- Padang
- Pulau Punjung
- Jambi
- Bangko
- Palembang
- Bangka Belitung
- Bandar jaya
- Lampung

JAWA, BALI, LOMBOK

- Tangerang
- Senen-Jkt
- Arthaloka - Jkt
- Pasar Minggu-Jkt
- Bekasi
- Depok
- Bogor
- Sukabumi
- Cimah
- Bandung
- Subang
- Indramayu
- Cirebon
- Garut
- Tasikmalaya
- Tegal
- Purwokerto
- Banjarnegara
- Semarang
- Magelang
- Pati
- Jogjakarta
- Solo
- Wonogiri
- Pacitan
- Madiun
- Bojonegoro
- Tulungagung
- Kediri
- Blitar
- Mojokerto
- Lamongan
- Surabaya
- Malang
- Probolinggo
- Jember
- Banyuwangi
- Denpasar
- Asri Denpasar
- Singaraja
- Mataram

KALIMANTAN

- Pontianak
- Sintang
- Palangkaraya
- Banjarmasin
- Balikpapan
- Samarinda
- Kaltara

SULAWESI

- Makassar
- Palu
- Mamuju
- Palopo
- Gorontalo
- Manado
- Kendari
- Bau-bau

MALUKU

- Ambon

MEKAAR (180 kantor)

- Serang
- DKI Jakarta
- Jawa Barat
- Jawa Tengah
- Jawa Timur

*Juli 2016

9

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)



**Pembiayaan Melalui ULaMM
(Unit Layanan Modal Mikro)
&
Mekaar
(Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera)**

ULaMM
Unit Layanan Modal Mikro

mekaar
Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

Produk Layanan Bisnis

• Jasa Pembiayaan

PNM memberikan pembiayaan langsung dan tidak langsung. Layanan pembiayaan kepada usaha mikro kecil (UMK) secara langsung diberikan melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dengan besaran plafon hingga Rp200 juta. Sedangkan layanan pembiayaan tidak langsung disalurkan Perseroan melalui Bank Perkreditan Rakyat/Syariah (BPR/S), Koperasi (KSP/USP), dan Lembaga Keuangan Mikro/Syariah (LKM/S) lainnya, termasuk pembiayaan *Channeling* melalui LKM/S serta pembiayaan Kredit Program.

• Jasa Manajemen

Bidang usaha ini merupakan layanan jasa non-finansial berupa pelatihan, konsultasi dan pendampingan usaha yang ditujukan untuk meningkatkan kinerja dan nilai tambah bagi para pelaku UMKMK eksternal (bukan nasabah) serta LKM/S yang dikelolanya.

• Jasa Pengembangan Kapasitas Usaha (Capacity Building)

Bidang usaha ini juga merupakan bentuk layanan jasa non-finansial yang diberikan secara gratis kepada para nasabah dan calon nasabah ULaMM. Layanan ini berupa pelatihan, konsultasi dan pendampingan usaha kepada para pelaku UMKMK. Kegiatan PKU dilakukan dalam dua jenis yakni PKU reguler dan PKU klusterisasi usaha.

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

11

Jenis Produk Pembiayaan

ULaMM
Unit Layanan Modal Mikro

Syariah ULaMM
Unit Layanan Modal Mikro Syariah

- ✓ Solusi permodalan para pengusaha UMK tersebut didalam mendapatkan modal usaha dengan persyaratan dan ketentuan yang disesuaikan kapasitas pelaku UMK
- ✓ Mitra bagi pelaku usaha mikro dan kecil (UMK), untuk pengembangan usaha dari aspek permodalan maupun pengelolaan usaha.
- ✓ *One stop shopping* bagi UMK.
- ✓ Mendukung peningkatan kesejahteraan bagi masyarakat melalui pembangunan dan penguatan infrastruktur pengusaha UMK.

- ✓ Pola Produk Murabahah (Jual Beli) dengan dukungan akad Wakalah (Titipan)
- ✓ Penerapan Sistem Dana Cadangan 1 Kali Angsuran
Tujuan : Mitigasi Resiko Pembiayaan
Teknik :
Dropping Dana untuk jual beli barang secara full ke Nasabah
Nasabah Setor Dana Cadangan 1 kali angsuran
- ✓ Biaya administrasi: Rp. 50.000,- (lima puluh ribu) + 1% (satu perseratus) dari plafond, yang diakadkan dalam Rupiah
- ✓ Pelunasan Pokok Pembiayaan Dipercepat diperbolehkan, dengan alternatif sesuai kesepakatan (sesuai negosiasi dan tidak dipersyaratkan di awal) :
Nasabah membayar $\frac{1}{2}$ - $\frac{3}{4}$ dari total Sisa Margin, atau *Minimal*
Nasabah membayar 1 kali angsuran margin ke depan
- ✓ Denda keterlambatan pembayaran angsuran pinjaman / tunggakan (pokok & margin) maksimal adalah Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah), Hasil penagihan denda akan dipergunakan sebagai dana kebajikan/sosial

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

12

Jenis Pembiayaan ULaMM

MODAL KERJA

Pembiayaan yang ditujukan untuk memberikan modal usaha

(Pembelian bahan baku atau barang yang akan diperdagangkan)

MODAL INVESTASI

Pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian sarana alat produksi atau pembelian barang berupa aktiva tetap atau inventaris

Sasaran Pemberdayaan ULaMM

Berdasarkan Skala Usaha

- ✓ Usaha Mikro
 - Asset bersih $\leq$ 50 juta (diluar tanah dan bangunan)
 - Omset tahunan $\leq$ 300 juta
- ✓ Usaha Kecil
 - Asset bersih $>$ 50 juta s/d 500 juta (diluar tanah dan bangunan)
 - Omset tahunan $>$ 300 juta s/d 2,5 Milyar

Berdasarkan Bentuk Usaha

- ✓ Perorangan
- ✓ Usaha berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum

Berdasarkan Persyaratan Dasar

- ✓ Warga Negara Indonesia
- ✓ 21 tahun/sudah menikah s/d 65 tahun pada saat jatuh tempo kredit
- ✓ Berdomosili minimal 1 tahun
- ✓ Usaha minimal 1 tahun
- ✓ Tidak ada kredit atau *track record* bermasalah

Model Kerja Mekaar

Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) adalah layanan pemberdayaan berbasis kelompok bagi perempuan pelaku Usaha Mikro, melalui:

1. Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga;
2. Pembiayaan modal kerja tanpa agunan;
3. Pembiasaan budaya menabung;
4. Kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Layanan Mekaar

- Layanan Mekaar difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro, kondisi keluarga: Indeks Pendapatan per Kapita maks US\$ 1,25 per hari atau Rp 525.000 per bulan; dan memenuhi indeks rumah (*Casphor Indeks*);
- **Pembiayaan Mekaar** tidak mensyaratkan agunan fisik melainkan bersifat tanggung-renteng kelompok; dengan syarat kedisiplinan mengikuti proses persiapan dan pertemuan mingguan kelompok (PMK);
- Satu kelompok minimal terdiri dari 2 sub-kelompok, maksimal 6 sub-kelompok; 1 sub-kelompok minimal terdiri dari 5 nasabah, maksimal 30 nasabah;
- Setiap kelompok/sub-kelompok dipimpin oleh Ketua;
- Pertemuan kelompok wajib dilaksanakan setiap minggu dan sekaligus sebagai tempat pembayaran angsuran mingguan



PROGRAM PENGEMBANGAN KAPASITAS USAHA

Klasterisasi dan Pengembangan Produk
Olahan Singkong

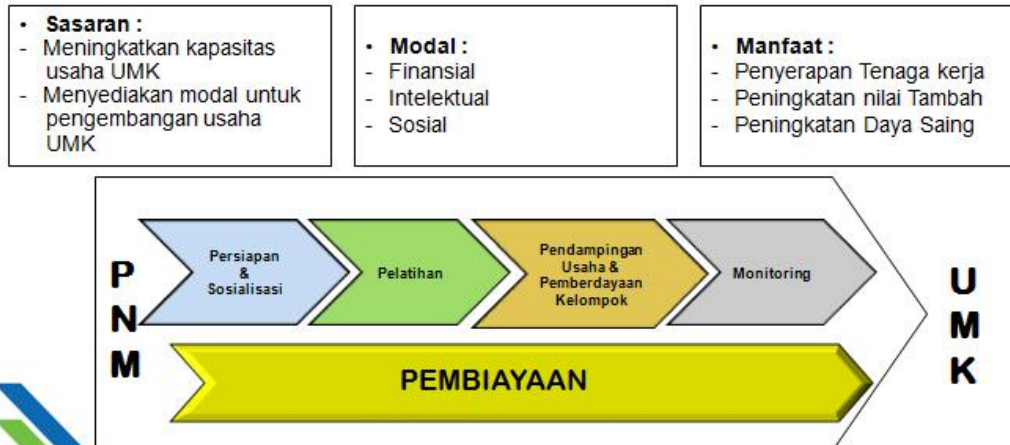


Pengembangan Kapasitas Usaha UMK

- Dicanangkan sejak tahun 2009, berupa *capacity building* untuk Usaha Mikro Kecil calon/nasabah ULaMM PNM, melengkapi dukungan pembiayaan yang akan/telah diterima UMK nasabah.
- **Bentuk Kegiatan :**
 - Pelatihan Reguler (motivasi, manajemen keuangan dan usaha, pemasaran & promosi, kemasan produk, dll);
 - Pelatihan Technical Skill (P-IRT, Sertifikasi Halal, ICT (Pemasaran On Line), System IT untuk Keuangan atau Manajemen Persediaan, dll)
 - Studi Banding (Dalam &/ Luar Negeri);
 - Temu Usaha (Gathering);
 - Pameran & Pemasaran Bersama
 - Pendirian & Pendampingan Komunitas Usaha (Klasterisasi Teritorial – terdiri dari pelaku UMK dari berbagai sektor usaha);
 - Pengembangan & Pendampingan Klasterisasi Industri UMK (Klasterisasi Sektoral – pelaku UMK dari satu jenis usaha – OVOP)
 - Konsultasi dan Pendampingan Usaha
 - Dan lain-lain

Pengembangan Kapasitas Usaha UMK

ULaMM Memberdayakan UMK dengan Pembiayaan dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha



Gambaran Lokasi Klaster

- **Klasterisasi Selondok :**
 - Dusun Sugihan, desa Sidowangi, Kecamatan Kajoran, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah.
- **Klasterisasi Opak Singkong :**
 - Desa Pegajahan, kecamatan Pegajahan, Kabupaten Serdang Bedagai, Provinsi Sumatera Utara.
- **Klasterisasi Keripik Singkong :**
 - Desa Cikareo dan Cirendeu, Kecamatan Solear, Kabupaten Tangerang, Banten.

Latar Belakang

- Lembaga pembiayaan yang ada selama ini hanya memberikan modal Finansial bagi UMK. Padahal UMK juga membutuhkan modal Intelektual dan modal Sosial dalam pengelolaan usahanya
- PNM tidak hanya menyediakan modal Finansial saja, tetapi juga modal Intelektual dan Modal Sosial yang dikemas dalam bentuk kegiatan Pelatihan dan Pendampingan ke UMK.
- Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) adalah kegiatan PNM dalam rangka melatih dan mendampingi UMK.

Tujuan Program

Tujuan utama:

Mengembangkan kapasitas usaha pengrajin

Tujuan khusus:

- Meningkatkan kemampuan manajemen usaha pengrajin
- Memperluas jaringan pasar komoditi
- Peningkatan pendapatan baik melalui peningkatan harga jual, volume penjualan, dan pemanfaatan bahan sisa atas produksi
- Terbentuk UMKM yang profesional, inovatif, dan berdaya saing tinggi dalam dunia usaha

Program Pengembangan Kapasitas Usaha Berbagai Macam Pelatihan dan Pendampingan

• **Pelatihan :**

- Motivasi Kewirausahaan
- Teknik Produksi dengan teknologi tepat guna dan Penjualan Pengembangan Pasar dan Produk, Saluran Distribusi, dan Strategi harga
- Diversifikasi produk hasil olagan singkong
- Pembukuan Sederhana
- Pelatihan PIRT, Halal,
- Penguatan kelompok
- Pemanfaatan Limbah Singkong menjadi Produk Olahan
- Pengemasan dan pengepakan
- Study banding
- Outbond dan team building

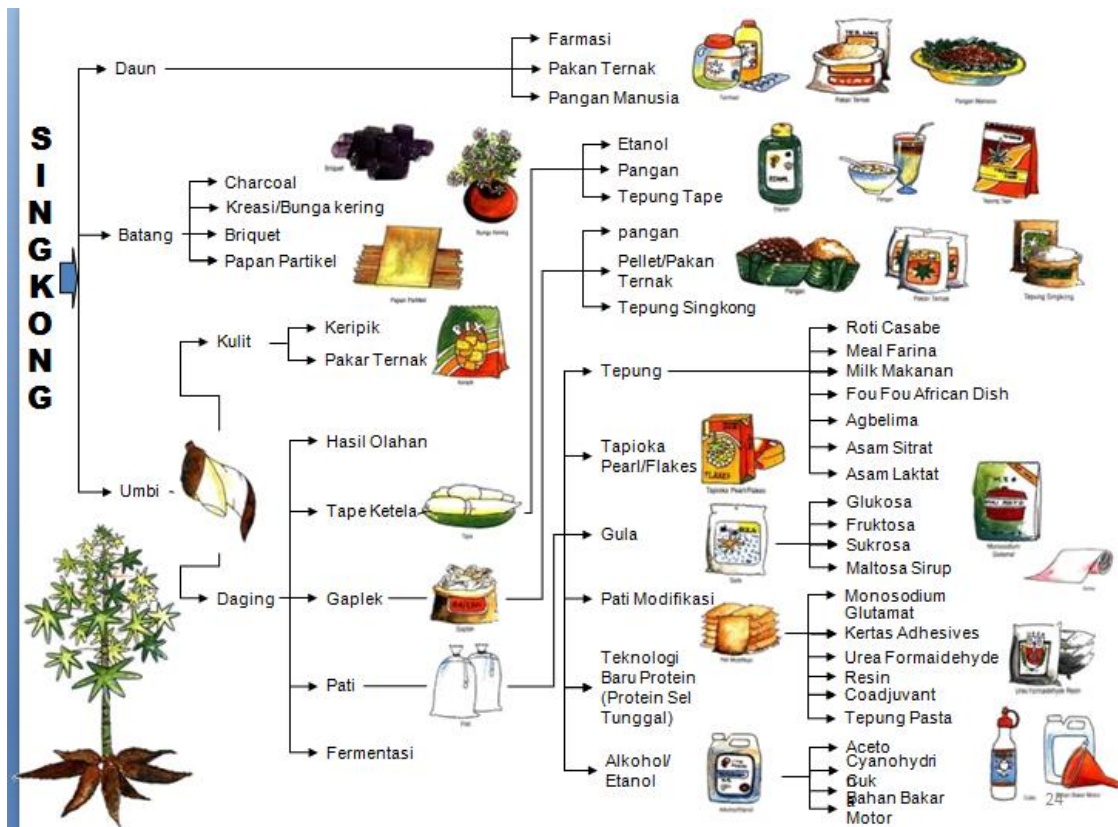
Pendampingan Usaha dan Bantuan Asset Tepat Guna :

- Pendampingan program → bekerjasama dengan Universitas dan Pemerintahan daerah setempat
- Pendampingan pasca program (SNI, Halal, MUI PIRT, Dsb) kerjasama dengan BSN, Dinas kesehatan Dsb
- Bantuan Asset Tepat Guna

23

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)



HASIL PROGRAM

Klasterisasi UMK Pengrajin Keripik Slondok Magelang, Jateng

	Pra Program (Oct 2012)	Post Program (Des 2013)
Jumlah Nasabah	3 nasabah	9 nasabah
Harga Jual	Slondok Mentah : Rp 7.000/kg	Slondok mentah : Rp 7.000/kg (tetap) Slondok Matang* : Rp 25.000/kg Nata de Cassava* : Rp 1.100/kg (lembaran), dan Rp 60.000/kg (minuman) Tepung Tapioka* : Rp 6000/kg
Total produksi	Slondok mentah : 20 ton/bulan	Slondok mentah : 20 ton/bulan Slondok matang* : 100 kg/ bulan Nata de cassava* : 500 kg/bulan Tepung Tapioka* : 120 kg/bulan
Pengembangan produk	Hanya keripik slondok mentah	Sangat potensial dikembangkan slondok dijual dalam kondisi matang. Juga pemanfaatan limbah (air perasan singkong menjadi Nata de Cassava; dan kulit singkong menjadi makanan ternak awetan).
Kelembagaan/kelompok	Hanya ada kelompok pengrajin untuk keripik slondok (2 kelompok) dan pengrajin kerupuk (1 kelompok)	Terbentuk kelompok baru pengolah limbah slondok dengan produk : nata de cassava dan makanan ternak awetan

* Potensi untuk Pengembangan

Proses Produksi Slondok





HASIL PROGRAM Klasterisasi Keripik Singkong Solear, Tangerang

	Pre Asessment (Jun 2011)	Post Asessment (Des 2011)
Omzet	Kripik singkong : Rp 734 jt/bulan	Kripik Singkong : Rp 886 juta/bulan (naik 21%) Keripik Lainnya : Rp 1,453 Milyar
Serapan Naker	376 orang	441 orang
Produksi	Produk hanya 2 jenis (keripik singkong dan kerupuk tapioka pedes), tidak ada segmentasi produksi (semua low end)	Produk berkembang menjadi 4 jenis (singkong, tapioka, rambak, bakso goreng) dan ada segmentasi produksi (untuk low end s/d middle)
Pemasaran	Hanya low end market utk pemasaran	Telah menembus pasar modern, dijual di koperasi kantor dan hotel/restaurant wil Banten
Packing	Sederhana (plastik), packing tidak informatif/tidak sesuai ketentuan untuk makanan	Redesign packing sesuai standard industri makanan yang dilengkapi sesuai ketentuan (merk, PIRT, komposisi gizi, kadaluarsa, berat bersih, dll)

29

Sarasehan dan Launching Program Klasterisasi Keripik Singkong Solear



30

Pendampingan usaha



PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

31

Hasil Program PKU Klasterisasi Opak



Proses Lama

Proses Baru

PNM
Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

32

Hasil Program PKU Klasterisasi Opak

	Sebelum	Sesudah
Tenaga kerja nasabah	200 orang	220 orang
Omset	per 100 kg = Rp 150.000	Per 100 kg = Rp 180.000
Makanan Ringan		Rp 5.000.000 / bln
Pemasaran	Tengkulak datang ke lokasi /desa untuk mengambil produk yang telah jadi	- Pembentukan kelompok yang menjadi agen kelompok penjualan opak mentah yang keuntungan berbagi dengan kelompok - Snack Opak sudah mulai di pasarkan di daerah Perbaungan dan Medan .
Produksi	- Fokus untuk pembuatan opak mentah - Kebersihan yang belum menjadi prioritas - Belum efisien produksi	- Memproduksi snack opak dengan berbagai macam rasa : keju, balado, jagung dll. - Menggunakan pola produksi yang efisien dan menjaga kebersihan untuk mendapat sertifikasi
Administrasi Keuangan	Belum ada kesadaran untuk mengelola keuangan	Sudah ada upaya untuk mengelola keuangan usaha dan keuangan kelompok
Kemasan	Masih sederhana (karung goni)	- Kemasan Opak mentah sudah menggunakan plastik standar makanan - Untuk Snack Opak sudah dikemas dengan kemasan yang baik , di desain dengan gambar yang menarik dan sudah di lengkapi dengan izin P-IRT , berat dan komposisi makanan .

33

Hasil Program PKU Klasterisasi Opak

	Sebelum	Sesudah
Segmen Pasar	Bawah (Harga per kilo mentah Rp 6000/kg)	Menengah (per bungkus harga Rp 10.000 /bgks berat 250 gr)
Teknologi	Masih menggunakan alat tradisional dalam pengemasan	Sudah menggunakan mesin sealer untuk pengemasan agar lebih rapi dan kerja lebih cepat
Kehidupan Sosial	Kehidupan individual saling bersaing.	Pembentukan kelompok usaha bersama untuk penjualan dan produksi opak.
Dukungan Pemerintah & Lembaga	Belum menjadi fokus perhatian pemerintahan desa maupun kabupaten dan lembaga bisnis lain	Sangat diperhatikan Pemerintah Desa dan Pemerintahan Kabupaten dalam peningkatan kapasitas kelompok maupun pribadi dan menjadi perhatian Lembaga lain seperti Universitas Sumatera Utara
Kapasitas Pengerajin	Pengerajin belum memahami manajemen usaha	Pelaksanaan pelatihan motivasi usaha, pengelolaan keuangan, efisiensi produksi, pemasaran serta pengemasan membuat pengerajin berkembang menjadi pengusaha yang punya ide bisnis baru yang lebih berani.

34

Pelatihan Pengusaha Opak



Transformasi Produk Opak



Menjual kemasan besar



Menjual opak mentah kemasan



Kemasan Sederhana



Kemasan rapi dan Baik

Transformasi Produk Opak



Proses Lama

Proses Baru

Transformasi Produk Opak



Hanya Menjual Mentah



Menjual Snack Opak



Design Sederhana



Design Baru bermerek

Produk Debitur Unggulan ULaMM (Nasional)



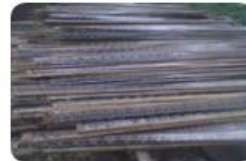
Keripik Singkong
Balaraja, Tangerang



Serabi Geulis
Kuningan



Rempeyek Pelemadu
Jogjakarta



Kulit Ular
Indramayu



Kain Endek Bali
Singaraja - Bali



Kopi Kelelawar
Palembang



Kripik Slondok
Semarang



Boneka baju Adat
Jakarta



Kripik Belalang
Jogjakarta



Abon Jantung Pisang
Cirebon



Kopi Kalosi
Makassar

Terima
kasih