



BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA

A scenic photograph of a small wooden boat floating on a clear, turquoise river. The river is surrounded by dense tropical forest with tall trees and lush greenery. The water is so clear that the rocky bottom is visible. The sky is blue with some clouds.

DUKUNGAN PERBANKAN TERHADAP PENINGKATAN KAPASITAS PELAKU USAHA DAN MEMFASILITASI AKSES PASAR

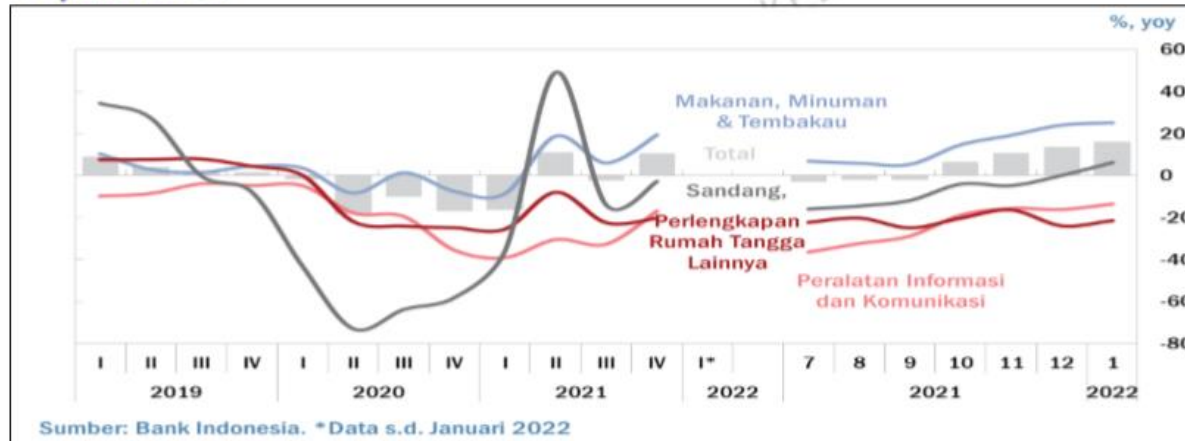
8 Maret 2022

Kantor Perwakilan BI Provinsi Kalimantan Timur

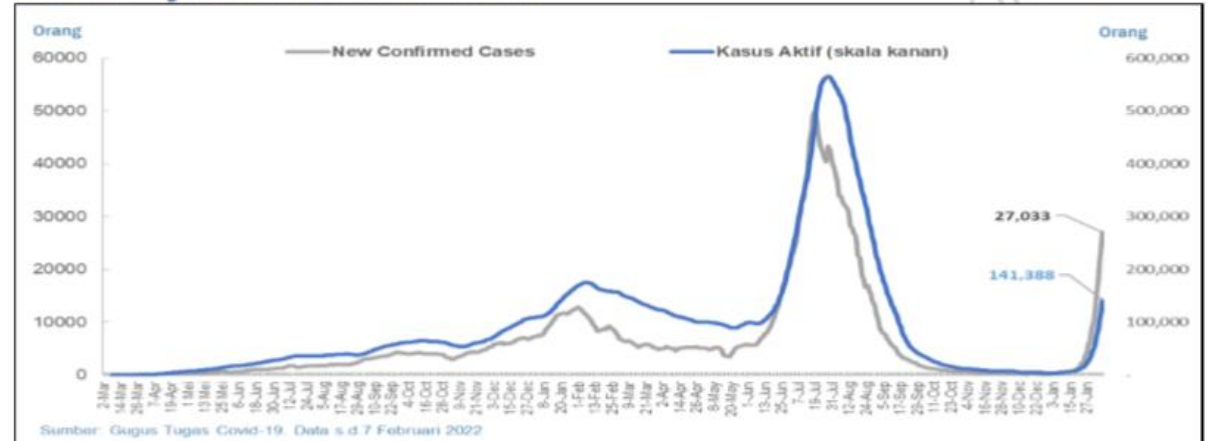
Proses pemulihan ekonomi nasional 2022 diperkirakan berlanjut meski peningkatan kasus Covid-19 varian Omicron perlu diwaspadai

- Proses pemulihan ekonomi nasional pada 2022 diperkirakan berlanjut meski peningkatan kasus Covid-19 varian Omicron perlu diwaspadai. Tercermin pada sejumlah indikator yang tetap baik a.l. penjualan eceran, ekspektasi konsumen, dan PMI Manufaktur, di tengah perbaikan mobilitas masyarakat yang melandai
- Perekonomian domestik diperkirakan tumbuh lebih tinggi menjadi 4,7-5,5% pada 2022, didukung oleh percepatan vaksinasi, pembukaan ekonomi yang semakin meluas, dan berlanjutnya stimulus kebijakan Bank Indonesia, Pemerintah, dan otoritas terkait lainnya

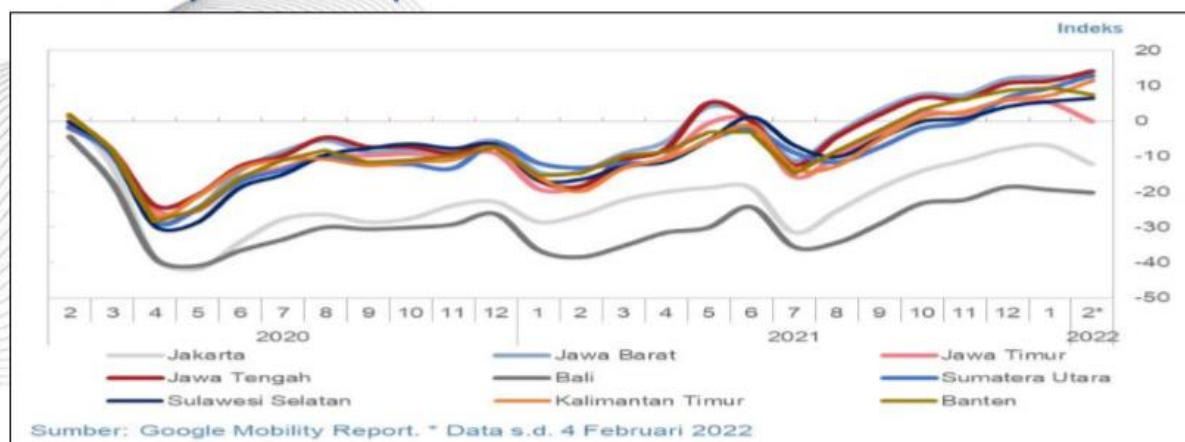
Penjualan Eceran



Perkembangan Kasus Covid-19 Indonesia



Mobilitas Masyarakat Secara Spasial

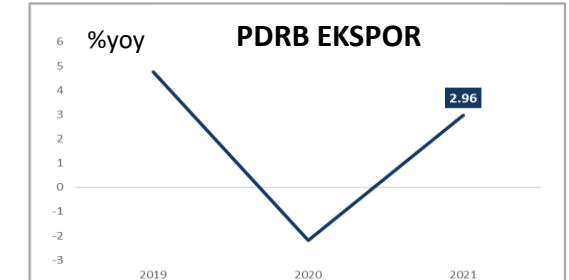
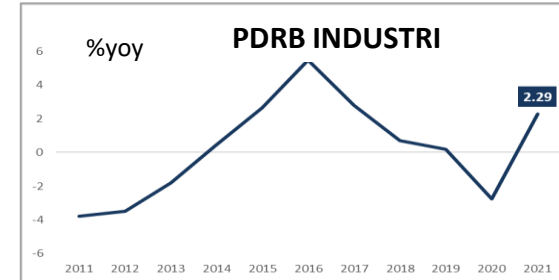
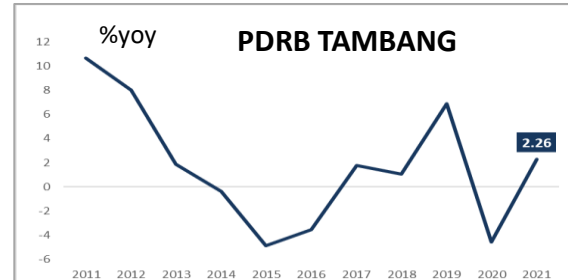
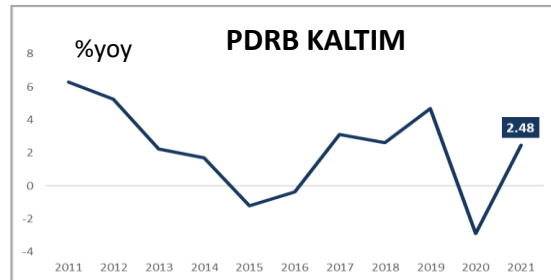


Realisasi Pendapatan dan Belanja Negara (APBN)

RINCIAN	2020		2021		2022
	Realisasi (Rp Triliun)	% Realisasi terhadap PERPRES 72	APBN (Rp Triliun)	Realisasi s.d. Desember 2021 (Rp Triliun)	APBN (Rp Triliun)
A. Pendapatan Negara dan Hibah	1,647.8	96.9%	1,743.6	2,009.6	1,846.1
I. Penerimaan Dalam Negeri	1,629.0	95.9%	1,742.7	2,005.1	1,845.6
1. Penerimaan Perpajakan	1,285.1	91.5%	1,444.5	1,546.3	1,510.0
2. Penerimaan Negara Bukan Pajak	343.8	116.9%	298.2	458.3	335.6
II. Hibah	18.8	1448.7%	0.9	4.5	0.6
B. Belanja Negara	2,595.5	94.8%	2,750.0	2,773.6	2,714.2
I. Belanja Pemerintah Pusat	1,833.0	92.8%	1,954.5	1,987.9	1,944.5
1. Belanja Pegawai	380.5	94.3%	421.1	387.7	426.5
2. Belanja Barang	422.3	154.6%	362.5	529.6	339.7
3. Belanja Modal	190.9	139.0%	246.8	228.6	199.2
4. Pembayaran Kewajiban Utang	314.1	92.7%	373.3	343.5	403.9
5. Subsidi	196.2	102.2%	175.4	241.0	207.0
6. Belanja Hibah	6.3	123.7%	6.8	4.3	4.8
7. Bantuan Sosial	202.5	116.1%	161.4	173.6	147.4
8. Belanja Lainnya	120.0	26.6%	207.2	79.5	214.0
II. Transfer ke Daerah dan Dana Desa	762.5	99.8%	795.5	785.7	769.6
1. Transfer ke Daerah	691.4	99.8%	723.5	713.9	701.6
2. Dana Desa	71.1	99.9%	72.0	71.9	68.0
C. Keseimbangan Primer	(633.6)		(633.1)	(420.5)	(462.2)
D. Surplus/Defisit Anggaran	(947.7)		(1,006.4)	(764.0)	(868.0)
Surplus/Defisit Anggaran (%PDB)	(6.1)		(5.7)	(4.5)	(4.9)

Pasca berkontraksi di 2020 akibat pandemi COVID-19, ekonomi Kaltim 2021 mengalami perbaikan

- Perbaikan ekonomi Kaltim utamanya disebabkan COVID-19 yang melandai ditengah *demand* domestik dan global yang membaik serta harga komoditas yang berada di *level* tinggi
- Pertumbuhan ekonomi Kaltim didorong oleh capaian kinerja dari hampir seluruh sektor yang telah mengalami pertumbuhan yang positif



SISI PENGELUARAN

C (16,61%)		<ul style="list-style-type: none"> Aktivitas jual beli dan konsumsi masyarakat mengalami perbaikan seiring pelonggaran aktivitas masyarakat dan optimisme pasca vaksinasi yang masif.
I (30,24%)		<ul style="list-style-type: none"> Realisasi proyek MYC pemerintah / swasta yang berlanjut. Investasi korporasi dalam rangka peningkatan kapasitas produksi guna mengimbangi demand yang membaik.
G (3,94%)		<ul style="list-style-type: none"> Adanya peningkatan realisasi belanja pemerintah untuk program PEN serta belanja modal. Relatif minimnya hambatan administrasi proses belanja pemerintah.
X (114,02%)		<ul style="list-style-type: none"> Ekspor komoditas utama meningkat seiring membaiknya permintaan global. Beberapa harga komoditas mengalami peningkatan sehingga eksportir cenderung memanfaatkan momentum.
M (65,36%)		<ul style="list-style-type: none"> Kinerja konstruksi dan industri meningkat setelah tahun sebelumnya terkendala akibat puncak COVID-19. Lalu lintas barang semakin lancar seiring berbagai pelonggaran.

SISI LAPANGAN USAHA

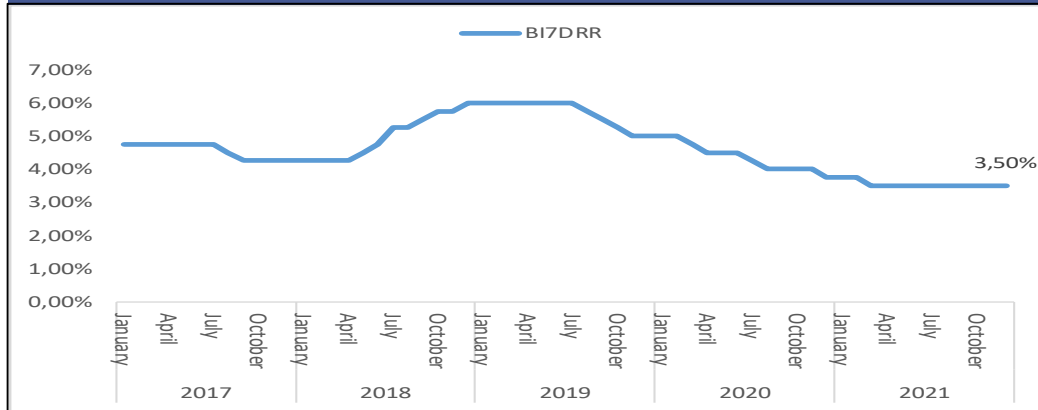
 Tambang (45,05%)		<ul style="list-style-type: none"> Peningkatan kinerja tambang batubara Kaltim seiring dengan peningkatan kuota produksi batubara di 2021. Tingginya harga batubara ditengah perbaikan <i>demand</i> global.
 Industri (17,81%)		<ul style="list-style-type: none"> <i>Base effect</i> adanya pemberhentian produksi kilang minyak Pertamina pada 2020. Peningkatan harga CPO ditengah permintaan domestik dan global yang mengalami perbaikan.
 Pertanian (8,48%)		<ul style="list-style-type: none"> Masih terkendalanya produksi komoditas pertanian seiring dengan curah hujan yang masih relatif tinggi. Perbaikan didorong oleh harga TBS yang berada di level yang tinggi.
 PERDAGANGAN (5,96%)		<ul style="list-style-type: none"> Mobilitas dan permintaan masyarakat meningkat. Pelonggaran kebijakan sehingga korporasi sektor perdagangan dapat beroperasi secara penuh.
 Konstruksi (8,95%)		<ul style="list-style-type: none"> Peningkatan realisasi belanja modal pemerintah. Berlanjutnya realisasi konstruksi proyek-proyek swasta dan pemerintah (Sepaku Semoi, RDMP RU V, pembangunan & peningkatan kapasitas pabrik Industri pengolahan).

TREN PENURUNAN SUKU BUNGA PERBANKAN NASIONAL

Suku bunga kebijakan moneter tetap rendah, likuiditas longgar dan persepsi risiko baik

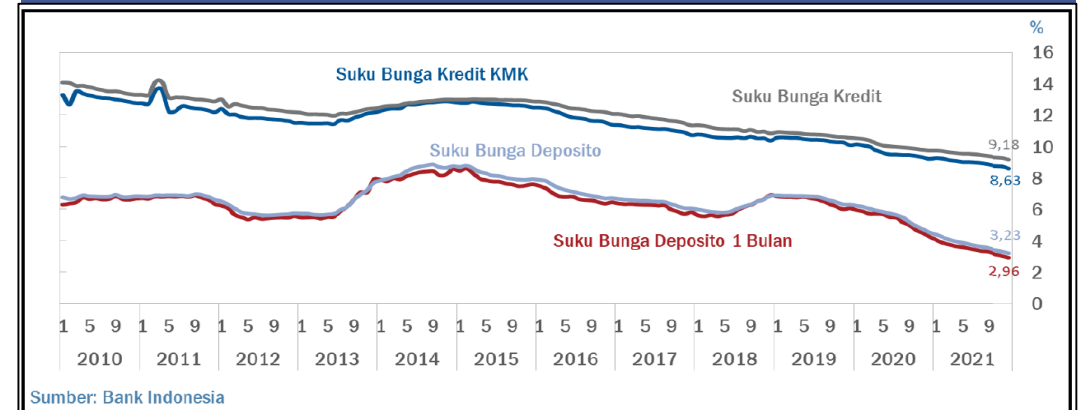
- Sejak awal masa pandemi, suku bunga kebijakan (BI7DRR) menunjukkan tren penurunan. BI7DRR stabil pada 3,50% sejak Februari 2021.
- Di pasar uang dan pasar dana, suku bunga PUAB *overnight* dan suku bunga deposito 1 bulan perbankan telah menurun, masing-masing sebesar 25 bps dan 131 bps sejak Desember 2020 menjadi 2,79% dan 2,96% pada Desember 2021.
- Di pasar kredit, suku bunga kredit baru melanjutkan tren penurunan sejalan dengan penurunan Harga Pokok Dana untuk Kredit dan perbaikan risiko perbankan, di tengah aktivitas ekonomi dan mobilitas masyarakat yang meningkat.
- Bank Indonesia memandang peran perbankan dalam penyaluran kredit/pembiayaan termasuk melalui penurunan suku bunga kredit dapat ditingkatkan guna mendorong pemulihan ekonomi nasional.

SUKU BUNGA KEBIJAKAN (BI7DRR)



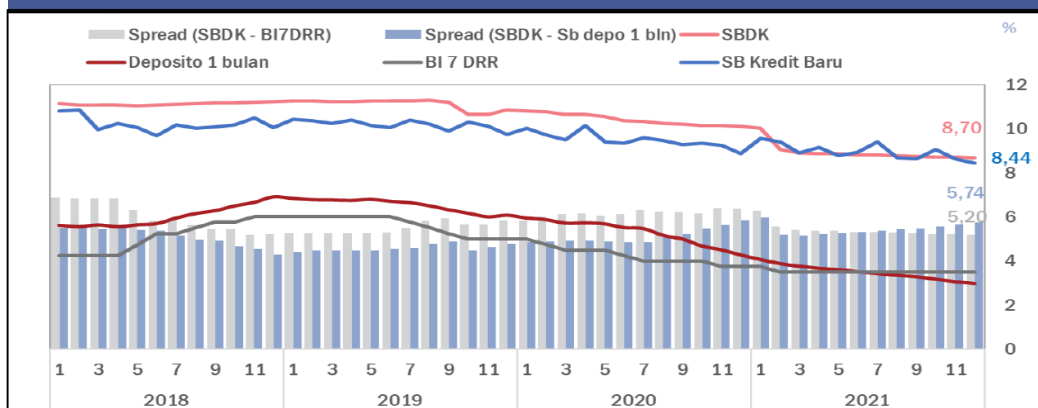
Sumber: Bank Indonesia

SUKU BUNGA PERBANKAN



Sumber: Bank Indonesia

TRANSMISI BI7DRR KEPADA SBDK



Sumber: OJK, Bank Indonesia, diolah

SUKU BUNGA KREDIT BARU BERDASARKAN KELOMPOK BANK

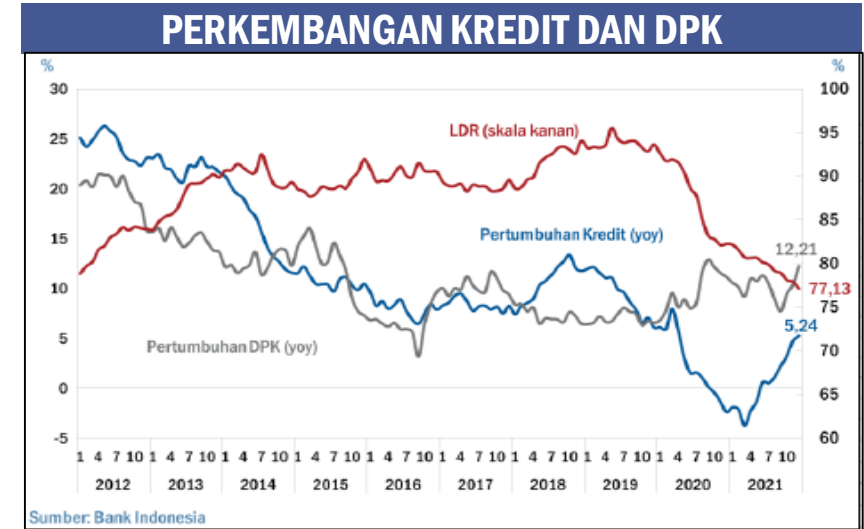


Sumber: OJK, Bank Indonesia, diolah

TREN PERBAIKAN INTERMEDIASI PERBANKAN NASIONAL

Secara nasional, intermediasi perbankan melanjutkan perbaikan secara bertahap

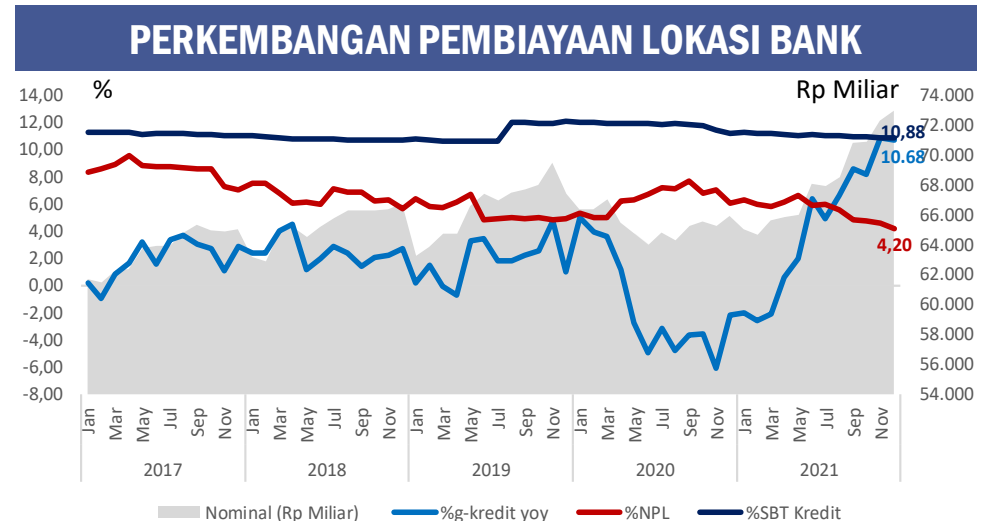
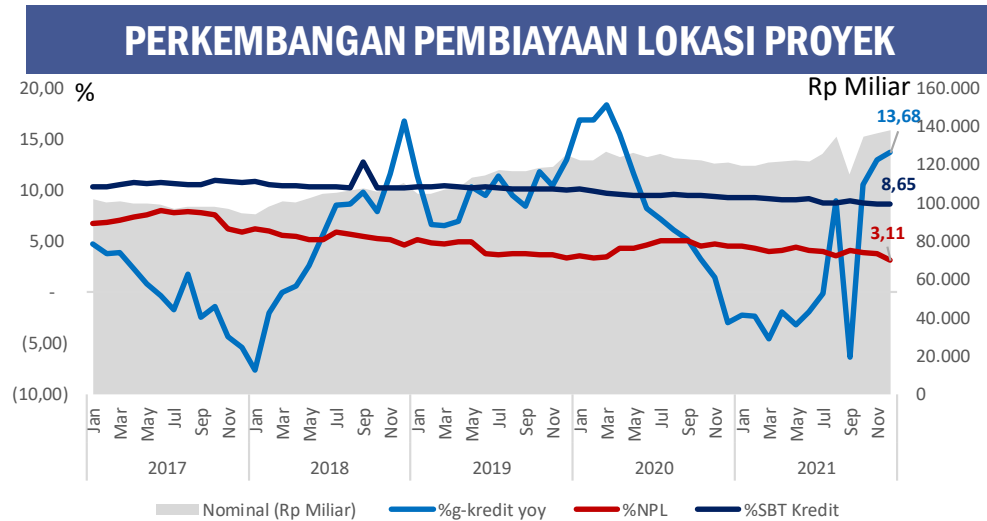
- Intermediasi perbankan terus membaik dengan pertumbuhan kredit sebesar 5,24% pada Desember 2021. Permintaan kredit terus mengalami perbaikan sejalan dengan meningkatnya aktivitas korporasi dan rumah tangga. Sementara itu dari sisi penawaran, standar penyaluran kredit (khususnya kredit investasi dan modal kerja) terus melonggar seiring dengan menurunnya persepsi risiko kredit.
 - Pertumbuhan kredit UMKM meningkat didorong oleh meningkatnya permintaan sejalan dengan pemulihan aktivitas dunia usaha serta dukungan program pemerintah.
 - Bank Indonesia terus memperkuat sinergi kebijakan dengan Pemerintah dan otoritas lain di sektor keuangan untuk mendorong peningkatan kredit dan pembiayaan perbankan kepada dunia usaha, terutama dari sisi permintaan sejalan dengan meningkatnya kegiatan ekonomi.
-
- Bank Indonesia menerapkan kebijakan Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial (RPIM)* dalam rangka meningkatkan inklusi ekonomi, membuka akses keuangan, serta memperkuat peran UMKM dalam pemulihan ekonomi nasional.
 - Bank Indonesia mewajibkan perbankan untuk memenuhi RPIM UMKM sebesar 20% pada Juni 2022. RPIM akan naik bertahap menjadi 25% pada Juni 2023 dan 30% pada Juni 2024.
 - Sanksi diberikan kepada perbankan yang tidak mampu memenuhi target RPIM. Sanksi berupa:
 - ✓ Teguran tertulis (Juni 2022 dan Desember 2022).
 - ✓ Teguran tertulis dan kewajiban membayar (sejak Juni 2023).



*mengacu pada PBI No. 23/13/PBI/2021 tentang RPIM bagi Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah, dan Unit Usaha Syariah

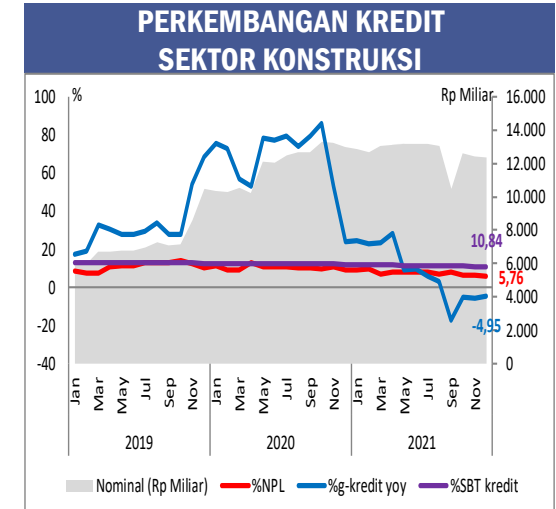
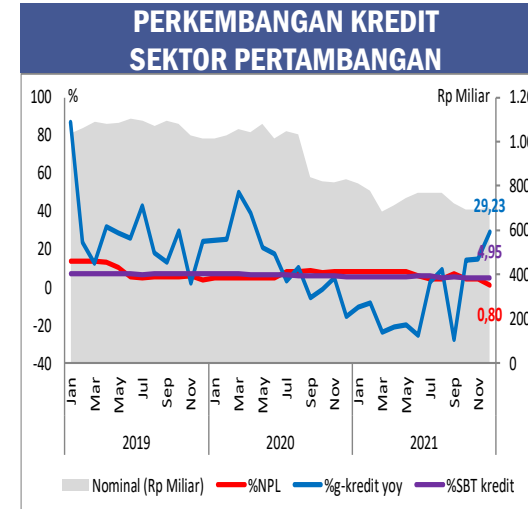
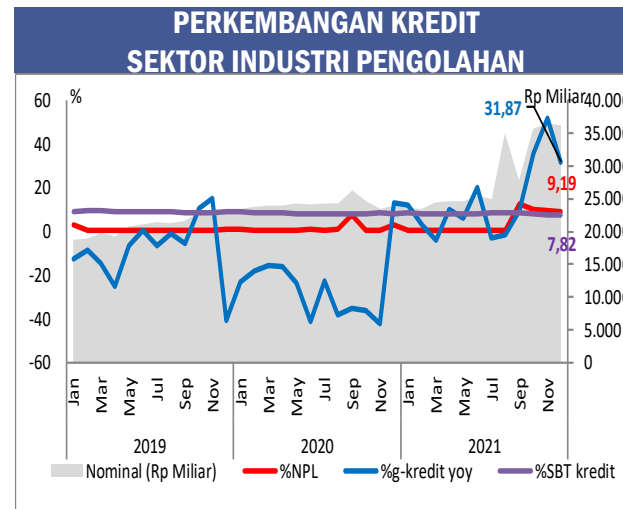
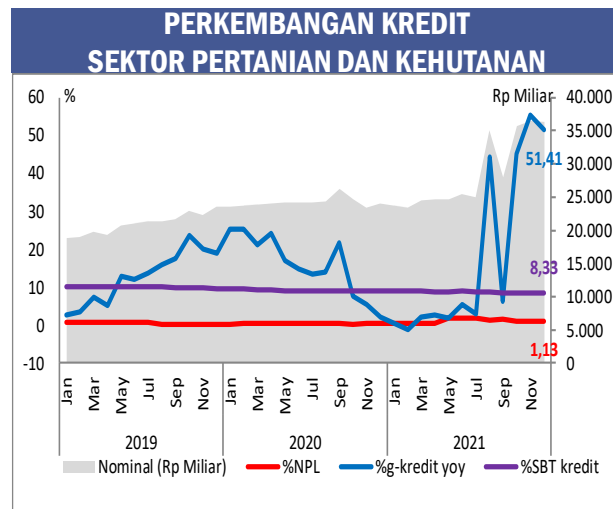
Kinerja penyaluran kredit Kaltim melanjutkan tren positif

- Hingga Desember 2021, berdasarkan lokasi proyek, pembiayaan perbankan tumbuh tinggi mencapai 13,68% (yoy) dengan NPL yang relatif terkendali (3,11%). Berdasarkan lokasi bank, pembiayaan perbankan tumbuh 10,68% (yoy) dengan NPL sebesar 4,20%.
- Kinerja penyaluran kredit sektor utama relatif tumbuh tinggi dengan tingkat NPL yang terkendali.



Sumber Data : Cognos LBU

Sumber Data : Cognos LBU



Pengembangan UMKM juga terus dilakukan untuk mempercepat pemulihan & inklusivitas perekonomian...

- BI Kaltim melaksanakan program pengembangan UMKM sesuai dengan *framework* kebijakan pengembangan UMKM Go Digital dan Go Ekspor melalui 3 pilar yaitu: *Capacity Building*, Korporatisasi dan Akses Pembiayaan.
- Sejalan dengan pencapaian tugas BI dalam pengendalian inflasi dan ekonomi syariah, BI turut mengembangkan kluster komoditas pangan dan pondok pesantren.

3 PILAR PENGEMBANGAN UMKM

CAPACITY BUILDING



Program pengembangan kapasitas dilaksanakan melalui 2 *Flagship program* Digital Kaltimpreneurs dan Export Kaltimpreneurs

KORPORATISASI



Penguatan modal sosial UMKM, melalui pembentukan koperasi, asosiasi, dan kemitraan untuk mendorong produktivitas dan skala ekonomi.

AKSES PEMBIAYAAN



Fasilitasi *business matching* berkala kepada UMKM dengan lembaga keuangan. Digitalisasi laporan keuangan melalui aplikasi SIApik dan akses kepada perbankan melalui LaminEtam.id dan GerbangUMKMBorneo.com

PROGRAM PSBI PKE DAN PSRU

FOCUS AREA

SDM & KELEMBAGAAN

KEUANGAN

PRODUKSI

PEMASARAN

UMKM GO DIGITAL & EKSPOR

GOALS

PENGEMBANGAN EKONOMI SYARIAH



Pengembangan ekonomi syariah melalui program kemandirian ekonomi pesantren dan pembentukan Holding Pesantren beranggotakan 12 Ponpes

PENGEMBANGAN KLASER VOLATILE FOOD



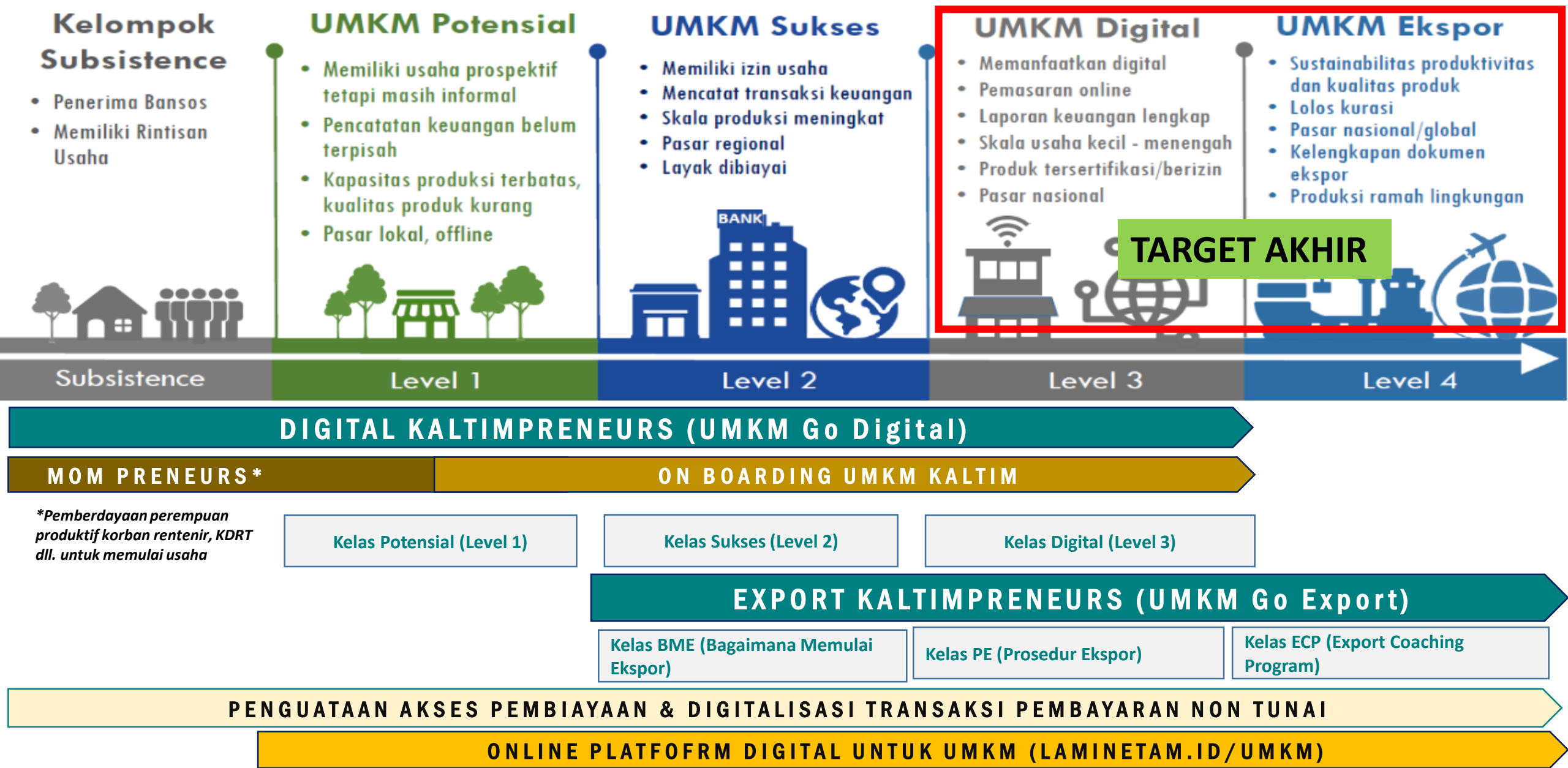
BI memiliki 8 kluster produsen komoditas pangan strategis binaan komoditas cabai, bawang merah, sapi dan padi di seluruh provinsi Kalimantan Timur

UMKM EKSPOR



Pelepasan ekspor perdana UMKM Binaan BI produk lidi sawit dan arang karya BUMDESA. Program ini mendapatkan apresiasi langsung dari Presiden Jokowi dalam RAKORNAS BUM DESA 2021.

Guiding Principal Pengembangan UMKM Binaan BI Kaltim menuju UMKM Digital dan Ekspor



TEMATIK KALTIM

Program Pengembangan UMKM level Subsisten di Kaltim diawali dengan relatif tingginya kaum perempuan korban KDRT dan hutang rentenir (tematik). Dengan keberhasilan program menjadikan perempuan lebih mandiri finansial dan produktif, program diperluas kepada perempuan produktif lain (disabilitas, mantan narapidana, dll)

PROGRAM PEMBERDAYAAN EKONOMI BERSAMA MOMPREENEURS

- 1 Penciptaan Usaha Baru melalui pemberdayaan perempuan produktif
- 2 Pembiayaan syariah UMKM Subsisten dengan pola dana bergulir untuk peningkatan usaha kelompok menggunakan system tanggung renteng

PROFIL

PROGRAM PENGEMBANGAN UMKM SUBSISTEN – PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PRODUKTIF KPWBI KALIMANTAN TIMUR



Hingga oktober 2021, peserta Mompreneurs mencapai 67 orang dan telah memiliki usahanya sendiri dengan rata-rata total penerimaan penjualan keseluruhan per bulan sejumlah 148 juta per bulan

PROFIL SEKTOR UMKM DAN TOTAL PENJUALAN PER BULAN

KULINER	42 PESERTA	Rp108.575.000
KERAJINAN	10 PESERTA	Rp10.200.000
JASA	6 PESERTA	Rp8.650.000
FASHION	2 PESERTA	Rp6.800.000
LAINNYA	7 PESERTA	Rp14.250.000

Model Bisnis Canvas Pengembangan UMKM KALTIM

	Value Co-Creation	Sinergi , Kolaborasi dan Integrasi UMKM Subsisten dengan lembaga vertikal di Kaltim
	Key Partners	<ul style="list-style-type: none">Pemda Prov dan Kab-Kota di KaltimKomunitas, Asosiasi, Perbankan, Dinas Pemberdayaan Perempuan, Lembaga Penjamin Akademisi dan Ahli Pembinaan UMKM
	Key Activities	<ul style="list-style-type: none">Healing trauma, konseling, dan motivasi para pesertaPeningkatan kapasitas berwirausaha untuk ibu-ibu peserta mompreneursKorporatisasi dan koneksi ke pihak pemberi pembiayaan
	Key Resources	<ul style="list-style-type: none">Dukungan APBD, anggaran berbagai pihak termasuk BI (PSRU & PSBI)Dukungan tenaga ahli dari berbagai pihakDukungan <i>channeling & offtaker</i>
	Customer Segment	Ibu rumah tangga korban KDRT, korban rentenir dll yang mempunyai semangat untuk berwirausaha
	Goals	Ibu-ibu yang memiliki usaha mandiri <i>sustainable</i> serta mampu memberikan rambatan positif kepada lingkungannya
	Channel	Komunikasi Intens baik secara formal (<i>courtesy meeting/FGD</i>) dan informal (grup whatsapp bersama peserta dan pihak terkait)
	Cost Structures	Efektivitas dan efisiensi biaya operasional program pengembangan mompreneurs <ul style="list-style-type: none">Biaya Operasional, tenaga ahli, event dan biaya lainnya.Biaya terkait pengembangan usaha untuk mendukung program
	Revenue Stream	<ul style="list-style-type: none">Outcome program tercapai dengan optimalPendapatan anggota mompreneurs Meningkat

PERAN STRATEGIS LEMBAGA TERKAIT



Dukungan APBD, Aktivasi Forum Puspa (program Pemda), perizinan, Konseling, dll.



Fasilitasi akses pembiayaan, QRIS, bantuan teknis, pemberian sarana & prasarana melalui PSBI, *data collection*



Bantuan dana, CSR, edukasi keuangan

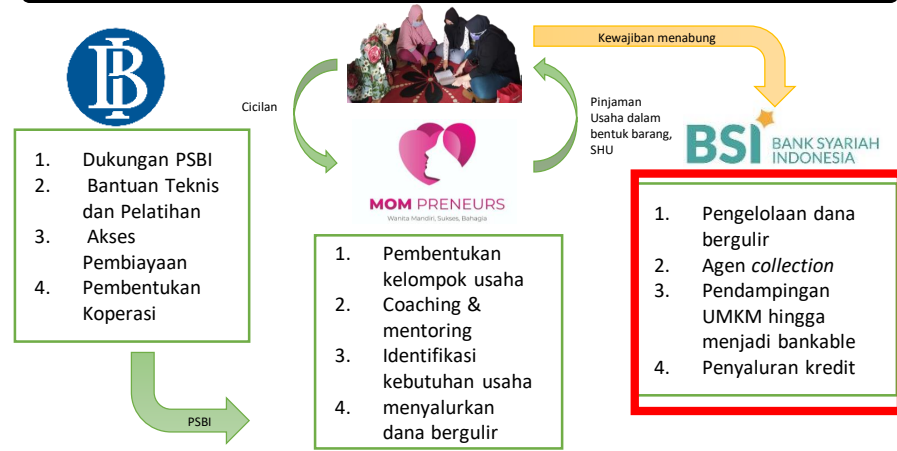


Akses pembiayaan, pengawasan usaha, edukasi keuangan

OUTCOME

- Memiliki usaha produktif dan sumber pendapatan tambahan rumah tangga.
- Memiliki kemampuan untuk merencanakan keuangan rumah tangga yang lebih baik.
- Tidak berperilaku konsumtif dan terjebak rentenir lagi.
- Rumah tangga lebih harmonis

SKEMA DANA BERGULIR





PEDAGANG AKTIF

286 orang pedagang

30 orang memiliki HUTANG
Rentenir sebesar **Rp. 127Juta**

dengan Bunga hingga **50%**
*sebulan

Sayur 149 petak

Pakaian 60 petak

Ikan 57 petak

Sembako 46 petak

Kelontong 36 petak

Emas 20 petak

Kuliner 12 petak

Mainan, dll 16 petak

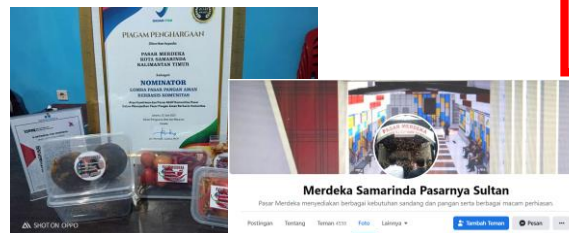
Luas Pasar 6.544m²
Jumlah Kios 480 kios
Jenis Kepemilikan Hak Pakai
Waktu Operasional 06.00 s.d. 13.00 WITA



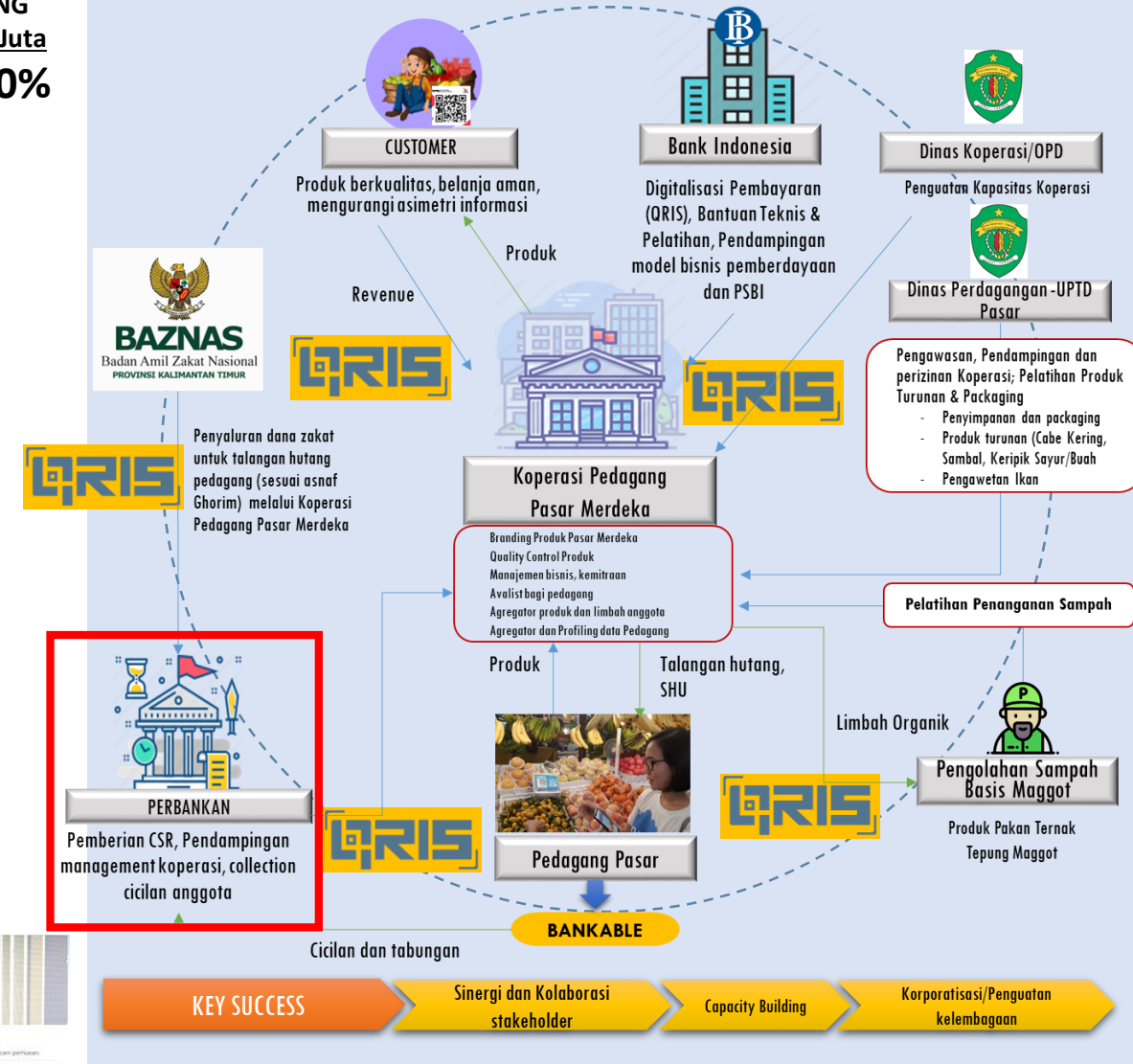
Mayoritas pembeli merupakan ibu rumah tangga berusia **25-50 tahun** dan lebih memilih berbelanja menggunakan **uang tunai**.
Dinas pasar telah memulai pemasaran online produk pasar merdeka melalui *conversational commerce*

REKENING YANG DIMILIKI PEDAGANG

BRI 87 orang **bankaltimarta** 31 orang
BNI 9 orang **mandiri** 4 orang



MODEL BISNIS PENGEMBANGAN UMKM MELALUI DIGITALISASI PASAR MERDEKA



KRITERIA UMKM

LEVEL

3

SUKSES
DIGITAL

KELEMBAGAAN DAN SDM	KEUANGAN	PRODUKSI	PEMASARAN
<ul style="list-style-type: none"> Sudah berbadan hukum Struktur organisasi lengkap 	<ul style="list-style-type: none"> Memiliki laporan keuangan lengkap (cashflow, L/R, neraca) Memiliki rekening bank aktif untuk kegiatan usaha Transaksi tunai dan non-tunai (transfer dan digital payment) Terhubung dengan perbankan/fintech lending 	<ul style="list-style-type: none"> Peningkatan produksi >15% Memiliki minimal 1 mitra pemasok bahan baku Sertifikasi produk (BPOM/halal) Proses produksi ramah lingkungan Pernah mengikuti kurasi 	<ul style="list-style-type: none"> Omzet > Rp2,5M s.d Rp50M/th Pasar nasional Memiliki akses internet Pemasaran offline dan online Memiliki mitra pasar tetap (kontrak)

AREA PENGEMBANGAN

DIGITAL
KALTIM
PRENEUR

UMKM GO
DIGITAL

SDM & KELEMBAGAAN	KEUANGAN	PRODUKSI	PEMASARAN
<ul style="list-style-type: none"> Management SDM Business Expansion Pembentukan Koperasi 	<ul style="list-style-type: none"> Pencatatan Laporan Keuangan (SIAPIK) Membangun Credit Profile Akses Pembiayaan (Bank Syariah, Konvensional, Fintech, LPDB) 	<ul style="list-style-type: none"> Perizinan & Sertifikasi (PIRT, Halal, BPOM) Industri Kreatif Syariah dan Sustainable Product Kurasi Produk 	<ul style="list-style-type: none"> Digitalisasi Pemasaran Onboarding E-commerce (Tokopedia & Shopee)

T

Seluruh peserta
UMKM Onboarding
SIAPIK



A

Seluruh peserta UMKM
Onboarding Shopee dan
Tokopedia



R

Pembiayaan usaha
Dari lembaga keuangan
terdaftar di OJK



G

UMKM Lolos Onboarding
Nasional dan Kurasi IKRA



E

UMKM lolos potensial
Ekspor



T

Peningkatan transaksi
melalui kanal digital



Model Bisnis Canvas Pengembangan Komoditas Lidi

Key Partners	Key Activities	Value Co-Creation	Customer Segments	Cost Structure
<ul style="list-style-type: none">• Bumdes dan Offtaker• Balai Karantina Pertanian, Dinas Pemberdayaan Masyarakat Pemerintah Desa, Dekranasda Prov. Kaltim• Pemda Prov dan Kab-Kota di Kaltim• Komunitas, Asosiasi, Perbankan,• Akademisi dan Ahli Pembinaan UMKM	<ul style="list-style-type: none">• Pembentukan dan penguatan sentra produksi nipah, melalui peningkatan kapasitas usaha & teknis (pembuatan produk turunan nipah)• Korporatisasi dan koneksi sentra produksi ke Bumdes, oftaker serta akses pembiayaan	Sinergi, Kolaborasi dan Integrasi antara sentra produksi/UMKM Lidi Nipah dengan Bumdes dan oftaker	<ul style="list-style-type: none">• Domestik : Dinas Kebersihan, peritel perabotan (nasional & multinasional)• Internasional : Finlandia, Tiongkok & negara tujuan ekspor lain	Efektivitas dan efisiensi biaya operasional : <ul style="list-style-type: none">• Biaya Operasional (meliputi biaya produksi dan logistik), tenaga ahli, event dan biaya lainnya.• Biaya terkait pengembangan usaha untuk mendukung program
	Key Resources	Channels	Revenue Streams	
	<ul style="list-style-type: none">• Dukungan APBD, Anggaran berbagai pihak termasuk BI (PSRU & PSBI)• Dukungan tenaga ahli dari berbagai pihak• Dukungan channeling & oftaker	Komunikasi Intens baik secara formal (<i>courtesy meeting</i> /FGD) dan informal (grup whatsapp bersama peserta dan pihak terkait)	<ul style="list-style-type: none">• Outcome program tercapai dengan optimal• Pendapatan anggota sentra produksi, Bumdes dan Agregator meningkat	

Goal

Terciptanya usaha lidi nipah yang profitable, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, berdaya saing ekspor serta mendukung green economy yang berkelanjutan

Model Bisnis Canvas Pengembangan Komoditas Terasi

Key Partners	Key Activities	Value Co-Creation	Customer Segments	Cost Structure
<ul style="list-style-type: none">• Bumdes dan Offtaker• Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan, Dinas Pemberdayaan Masyarakat Pemerintah Desa• Pemda Prov dan Kab-Kota di Kaltim• Komunitas, Asosiasi, Perbankan,• Akademisi dan Ahli Pembinaan UMKM	<ul style="list-style-type: none">• Pembentukan sentra produksi terasi, termasuk peningkatan kapasitas usaha dan teknis• Korporatisasi dan koneksi sentra produksi ke Bumdes, oftaker serta akses pembiayaan	Sinergi, Kolaborasi dan Integrasi antara sentra produksi/UMKM Terasi dengan Bumdes dan oftaker	<ul style="list-style-type: none">• Domestik : rumah makan, horeka, rumah tangga, pusat oleh-oleh, dll• Internasional : Malaysia, Singapura, Dubai dan negara tujuan ekspor lain	Efektivitas dan efisiensi biaya operasional : <ul style="list-style-type: none">• Biaya Operasional (meliputi biaya produksi dan logistik), tenaga ahli, event dan biaya lainnya.• Biaya terkait pengembangan usaha untuk mendukung program
	Key Resources	Channels	Revenue Streams	
	<ul style="list-style-type: none">• Dukungan APBD, Anggaran berbagai pihak termasuk BI (PSRU & PSBI)• Dukungan tenaga ahli dari berbagai pihak• Dukungan channeling & oftaker	Komunikasi Intens baik secara formal (<i>courtesy meeting</i> /FGD) dan informal (grup whatsapp bersama peserta dan pihak terkait)	<ul style="list-style-type: none">• Outcome program tercapai dengan optimal• Pendapatan anggota sentra produksi, Bumdes dan Agregator meningkat• Kesejahteraan nelayan membaik	

Goal

Terciptanya usaha terasi yang profitable, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, berdaya saing ekspor serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan

Capacity Building > Korporatisasi > Pembiayaan



KEY SUCCESS FAKTOR:

- Komitmen besar dari sentra produksi untuk mau belajar, produktif dan mandiri secara finansial.
- Peran Bumdes sebagai quality control, mitra pembayaran dan central terminal supply
- Sinergi antar seluruh instansi pendukung (Pemda, BI, Komunitas, Lembaga Pembiayaan)
- Program tepat sasaran dan terukur

OUTCOME

- Anggota sentra produksi mempunyai kegiatan produktif dan sumber pendapatan rumah tangga
- Pendapatan Bumdes meningkat.
- Pangsa ekspor produk UMKM Kaltim meningkat.
- Menekan CAD negara
- Kesejahteraan masyarakat (termasuk petani dan nelayan) membaik

CONTOH PROGRAM

- Capacity Building Pembuatan Kerajinan Berbahan Dasar Lidi Nipah
- Product & Marketing Development
- Business Matching dengan potensial buyer dan perbankan
- Program Ekspor Gotong Royong (pemenuhan bersama kapasitas minimal container)
- Sinergi dengan program PEMDA

PROGRAM PENGEMBANGAN UMKM EKSPOR – EXPORT KALTIMPRENEURS

- Program pelatihan/ pendampingan UMKM Go Export melalui pendekatan 3 pilar (korporatisasi, kapasitas, dan akses pembiayaan).
- Program pelatihan dan pendampingan UMKM Go Export diawali dengan Profiling dan melalui 3 tahapan UMKM naik kelas: Bagaimana Memulai Ekspor (BME)/ UMKM level 2, Prosedur Ekspor (PE)/ UMKM level 3 dan Export Coaching Program (ECP)/ UMKM level 4

MODEL PELATIHAN EKSPOR KALTIM

PROFILING



PENGUMPULAN DATA PROFIL UMKM

Bank Indonesia mengumpulkan data UMKM Kaltim untuk dilakukan profiling. Profil UMKM tersebut seperti komitmen pelaku usaha untuk ikut pelatihan, daya saing produk di pasar ekspor, lama dan legalitas usaha, nilai aset, kesinambungan bahan baku, rata-rata penjualan, proyeksi pertumbuhan dan lainnya.

HASIL PROFILING UMKM

Berdasarkan hasil profiling, ditentukan kelompok UMKM yang potensial untuk dikembangkan lebih lanjut atau dapat melakukan ekspor.

KORPORATISASI



KORPORATISASI UMKM

UMKM potensial yang didapatkan dari profiling kemudian diberi bantuan teknis untuk melakukan korporatisasi. Korporatisasi merupakan bentuk penguatan kelembagaan, termasuk integrasi suatu rangkaian nilai bisnis untuk mencapai skala ekonomi dalam memperluas akses pasar dan pembiayaan.

TUJUAN KORPORATISASI UMKM

Adanya korporatisasi diharapkan dapat menjadikan UMKM semakin memenuhi syarat untuk melakukan ekspor.

PENINGKATAN KAPASITAS



PENINGKATAN KAPASITAS UMKM

UMKM potensial atau digital yang sudah dikorporatisasi diases kembali produknya dan diberikan pelatihan untuk meningkatkan kapasitasnya. Peningkatan kapasitas mencakup peningkatan kualitas dan *added value* dari produk *existing*. Selain itu, tidak menutup kemungkinan apabila perusahaan dapat mengeluarkan produk baru sebagai hasil dari pelatihan.

TUJUAN PENINGKATAN KAPASITAS UMKM

Dengan adanya peningkatan kapasitas, diharapkan agar produk lebih berdaya jual dan berdaya saing, sehingga lebih siap untuk diekspor.

AKSES PEMBIAYAAN



FASILITASI PEMBIAYAAN PERBANKAN

- Banyak UMKM Ekspor belum punya akses pembiayaan dan siap dihubungkan ke perbankan.
- Para UMKM Ekspor terpilih yang telah terkursi dan feasible dihubungkan dengan perbankan melalui forum diskusi secara virtual.
- Setelah pertemuan tersebut, perbankan yang berminat untuk membiayai difasilitasi untuk bertemu secara langsung kepada UMKM terpilih (*Business Matching*).
- Forum diperluas dengan mengundang Dinas terkait dan Asosiasi Pengusaha yang berminat mendukung



Bank/Lembaga Keuangan

1. Melakukan edukasi layanan keuangan
2. Mendukung akses pembiayaan (Konvensional/Syariah), melalui :
CSR, Kredit bersubsidi, Kredit komersial, kredit linkage, P2P Lending, *crowd funding*, LPDB, dll



Peningkatan Kapasitas UMKM

1. Korporatisasi (Diversifikasi Produk)
2. Peningkatan Kapasitas Ekonomi melalui PSBI
3. *Onboarding* International E-Commerce Amazon
4. *Capacity Building English for Business*
5. *Showcasing* UMKM. Online : Laminetam.id/UMKM, Offline : PODIUM (Pojo Digitalisasi, Informasi dan UMKM) Bank Indonesia



Kementerian/Lembaga

Merupakan K/L, Pemprov, Pemda Dinas/ OPD terkait, mendukung d.r. :

1. DJPEN (Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional) Kementerian Perdagangan, sebagai fasilitator UMKM *Go Export*
2. Penyediaan sertifikasi produk dan usaha, izin usaha.

PROGRAM 2020-2021

#1 BME (Bagaimana Memulai Ekspor)/ UMKM level 2



Akhir 2020 &
16-18 Maret
2021
(@ 3 hari)
30 UMKM

#2 PE (Prosedur Ekspor)/ UMKM Level 3



16-18 Maret
2021
(3 hari)
30 UMKM

#3 ECP (Export Coaching Program)/ UMKM level 4



Workshop &
Survei:
Sejak 25 Mei
2021
30 UMKM

Sinergi Antar Lembaga untuk Mewujudkan UMKM *Go Export*

PROGRAM PENGEMBANGAN UMKM EKSPOR – EXPORT COACHING PROGRAM (ECP)

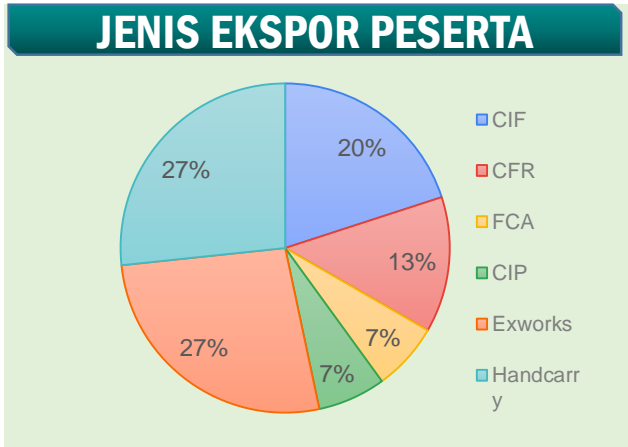
Kelas ECP dibarengi penguatan berbagai aspek sehingga sebagian besar peserta bisa ekspor..

- Dengan 8 tahapan pelatihan dan pendampingan, UMKM telah melakukan ekspor perdana/ berkelanjutan.
- 40% Peserta (12 dari 30 Peserta) telah berhasil melaksanakan ekspor, sebagian besar telah mengirim *sample* dan melakukan korespondensi dengan buyer dan ITPC/Atdag.
- Total Ekspor yang telah terlaksana selama pelaksanaan program ECP adalah sebesar Rp. 6,8 Milyar



UMKM Sukses Ekspor

Produsen Taruna Bina Mandiri	Jengkol, Pisang, Kompos sawit
Azra Sentosa Jaya	Snack
Printis Mitra Mandiri Sukses	Cocofiber
Masagenah Group	Lidi sawit , lidi nipah, arang
Multi Sarana Jaya	Rumput Laut Kering
Bahalap	Handicraft
Serai Wangi Makmur Abadi	Merica Putih
Mina Nusantara	Kepiting bakau
Yudhi Putra Mandiri	Cocopeat
Manika Kaltim	Handicraft
Hesandra Indonesia	Kain
Ceu Popy	Handicraft Manik Manik





BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA



.....

TERIMAKASIH

8 Maret 2022