



Pedoman Teknis (*Technical Guidline*)

Business Matching Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM



2025

Edisi Pertama



Pedoman Teknis (*Technical Guideline*) *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM

Edisi Pertama, Februari 2025

Dokumen ini disusun oleh Kelompok Kerja Business Matching Pembiayaan/Pendanaan Syariah yang merupakan sinergi dan kolaborasi Manajemen Eksekutif Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kementerian UMKM, Kementerian Pariwisata dan Kementerian Ekonomi Kreatif.

Pedoman Teknis (*Technical Guideline*) Business Matching Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM

Pengarah

KH. Solahudin Al Aiyub, M.Si
Direktur Eksekutif KNEKS

Penanggung Jawab

Putu Rahwidhiyasa
Direktur Bisnis dan Kewirausahaan Syariah KNEKS

Penyusun

Divisi Kemitraan dan Akselerasi Usaha Syariah

Ketua Penyusun

Achmad Iqbal

Tim Penyusun

Suci Ramdania
Yosita Nur Wirdayanti
Eka Jati R. Firmansyah
Rizki Anggun Pribadi
Verina Araminda Prinary
Adinda Fadhillah Nayyara

ISBN

Dalam Proses

Penerbit

Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS)

KATA PENGANTAR

DIREKTUR EKSEKUTIF ME KNEKS

Assalāmu'alaikum warahmatullāhi wabarakātuh.



Penetapan Ekonomi Syariah sebagai Prioritas Nasional (PN) dalam RPJMN 2025–2029 menegaskan peran strategisnya dalam mendorong transformasi ekonomi nasional yang lebih inklusif dan berkeadilan. Prioritas Nasional (PN) ini kemudian diturunkan ke dalam Program Prioritas (PP) untuk menguatkan kontribusi nyata ekonomi dan keuangan syariah dalam

meningkatkan produktivitas perekonomian nasional, melalui beragam Kegiatan Prioritas (KP) yang terfokus. Salah satunya adalah Pengembangan Industri dan UMKM Halal (KP1) yang menargetkan peningkatan daya saing dan nilai tambah sektor halal nasional.

Pendekatan ini mencerminkan keseriusan Pemerintah dalam menjadikan UMKM Halal sebagai motor pertumbuhan sektor riil, sekaligus mengintegrasikan ekonomi syariah dalam arus utama Pembangunan. Namun demikian, keterbatasan akses pembiayaan, rendahnya literasi keuangan syariah, dan belum optimalnya integrasi UMKM ke dalam ekosistem keuangan syariah menjadi tantangan yang perlu segera diatasi.

Oleh karena itu, diperlukan mekanisme intermediasi yang efektif, salah satunya melalui kegiatan *Business Matching* yang mempertemukan UMKM dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS) secara langsung, terarah, dan produktif. Program *Business*

Matching ini juga bertujuan untuk mendorong inovasi produk maupun layanan keuangan syariah dari berbagai PUJKS terhadap UMKM. Namun demikian, tanpa tata kelola yang sistematis dan terukur, *output* kegiatan *Business Matching* ini tidak dapat dicapai dengan optimal.

Oleh karena itu, Pedoman Teknis (*Technical Guidelines*) *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM, menjadi penting, tidak hanya sebagai acuan teknis operasional, namun juga mencerminkan upaya kolektif dalam membangun sinergi antar Pemangku Kepentingan. Pedoman diharapkan ini dapat menjadi standar acuan yang adaptif terhadap dinamika di lapangan sekaligus akuntabel dalam meningkatkan kualitas serta kuantitas kegiatan *Business Matching*.

Kami mendorong Kementerian/Lembaga Anggota KNEKS serta Pemangku Kepentingan lainnya, tidak hanya menggunakan Pedoman ini sebagai referensi teknis, tetapi juga menjadikannya sebagai titik tolak untuk inovasi kebijakan yang berdampak. Keberhasilan kegiatan *Business Matching* bukan hanya ditentukan oleh jumlah transaksi yang difasilitasi, melainkan oleh keberlanjutan hubungan bisnis dan peningkatan kapasitas pelaku usaha. Oleh karena itu, dibutuhkan integrasi program lintas sektor, pemanfaatan teknologi digital, dan pemantauan yang berkelanjutan.

Akhir kata, kami menyampaikan apresiasi kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan Pedoman Teknis ini. Semoga ikhtiar ini menjadi bagian dari kontribusi nyata kita dalam membangun ekonomi syariah yang adil, inklusif, dan berkelanjutan bagi Indonesia yang lebih mandiri dan sejahtera.

Wassalāmu'alaikum warahmatullāhi wabarakātuh.

KH. Solahudin Al Aiyub, M.Si

KATA PENGANTAR

DIREKTUR BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN SYARIAH ME KNEKS

Assalāmu'alaikum warahmatullāhi wabarakātuh.



Kebutuhan akan akses pembiayaan/pendanaan syariah yang inklusif dan berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi semakin mendesak, seiring dengan peran penting sektor ini dalam menopang perekonomian nasional. Akses UMKM terhadap layanan keuangan formal, termasuk keuangan syariah di Indonesia masih mengalami

kendala yang signifikan. Survei PricewaterhouseCoopers (PwC) 2019 menyatakan bahwa sekitar 74% UMKM di Indonesia belum mendapatkan akses kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

Pada tahun 2024, Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) bersama Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kementerian Koperasi dan UKM (KemenkopUKM) serta Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) berkomitmen untuk sinergi dan kolaborasi dalam Program *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah melalui berbagai kegiatan diantaranya:

1. Rangkaian *Islamic Sharia Economy Festival* (ISEF), terdiri dari Festival Ekonomi Syariah (FeSyar), Bulan Pembiayaan Syariah (BPS) dan *Business Deals*, yang diinisiasi oleh Bank Indonesia;

2. Forum Edukasi dan Bisnis (FEBIS), Santri Cakap Literasi Keuangan Syariah (SAKINAH) dan Ekosistem Pusat Pesantren Inklusif Keuangan Syariah (EPIKS), yang diinisiasi oleh Otoritas Jasa Keuangan;
3. Bisnis Layak Funding (BISLAF), *Small Medium Enterprise Expo* Pembiayaan Investasi *Crowdfunding* (SME EPIC) dan SME-IPO yang diinisiasi oleh Kementerian Koperasi dan UKM;
4. *Islamic Creative Economic Founders Fund* (ICEFF), *Fintech Financing for Tourism and Creative Economy* (FIFTY) dan Kreatipo yang diinisiasi oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif.

Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi bersama beragam kegiatan pada Tahun 2024 tersebut, Kementerian/Lembaga (K/L) bersepakat untuk menyusun Pedoman Teknis (*Technical Guidelines*) *Business Matching* Bagi UMKM. Pedoman Teknis ini memuat kerangka kerja teknis sebagai standar acuan oleh seluruh pihak yang terlibat, dalam rangka meningkatkan *output* kegiatan *Business Matching* secara berkelanjutan.

Pedoman ini disusun berdasarkan prinsip-prinsip tata kelola yang baik dan pendekatan kebijakan berbasis data (*evidence-based policy*). Oleh karenanya, Pedoman Teknis ini disusun melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Monitoring dan Evaluasi pelaksanaan sinergi dan kolaborasi *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah UMKM periode Tahun 2022 - 2024;
2. Perumusan Rancangan Awal Pedoman Teknis oleh ME-KNEKS;
3. Penyampaian Rancangan Awal Pedoman Teknis kepada BI, OJK, KemekopUKM dan Kemenparekraf;
4. Pelaksanaan *Focus Group Discussion* (FGD) Penyusunan Pedoman Teknis dengan melibatkan (1) K/L Penyelenggara Kegiatan *Business Matching*; (2) Inkubator/Konsultan Mitra K/L; (3) UMKM yang berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah; (4)

PUJKS kelompok Pembiayaan; dan (5) PUJKS kelompok Pendanaan.

5. Penyempurnaan rumusan Pedoman Teknis berdasarkan hasil FGD oleh ME-KNEKS;
6. Diseminasi kepada internal ME-KENKS;
7. Penyampaian dan penyesuaian Rancangan Akhir Pedoman Teknis berdasarkan tanggapan/masukan dari BI, OJK, KemenUMKM, Kemenpar dan Kemenekraf;
8. Penyampaian Pedoman Teknis kepada Pimpinan dan Anggota KNEKS sebagai tugas dan fungsi KNEKS dalam memberikan rekomendasi kebijakan strategis dalam bidang ekonomi dan keuangan syariah.

Dengan penuh rasa syukur, kami menyampaikan penghargaan dan apresiasi kepada para pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan pedoman ini, baik melalui masukan, diskusi, hingga dukungan teknis:

1. Bapak Dadang Mulyawan, Direktur Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah (DEKS), Bank Indonesia beserta tim, yaitu Bapak Yono Haryono, Rizkaul Hasanah, Vici Amanda, Genia Sagita, Ridwan, serta lainnya.
2. Bapak M. Ismail Riyadi selaku Plt. Kepala Departemen Literasi, Inklusi Keuangan & Komunikasi, beserta tim Grup Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah (GLIKS), Otoritas Jasa Keuangan, yaitu Rakyana Gilar Gifarulla, Asadullah Sefnado, Tasya Kurnia, Fatimah Azzahra, Maharani dan Ega Wisnu serta lainnya.
3. Bapak Ali Manshur, Asisten Deputi Pembiayaan dan Investasi Usaha Kecil dan Ibu Irene Swa Suryani, Asisten Deputi Pembiayaan Usaha Mikro, Kementerian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (KemenUMKM) beserta tim, yaitu Ibu Riyana Kunhendrani, Bapak Berry, Dhoni Triyanto, Anita Meriam serta lainnya.

4. Ibu Hanifah Makarim, Asisten Deputi Pengembangan Usaha dan Akses Permodalan, Kementerian Pariwisata beserta tim, Bapak Mugiyanto, Karina Oktavia, Indira, serta lainnya.
5. Bapak Anggara Hayun Anujuprana, Direktur Pengembangan Akses Pendanaan, Pembiayaan, & Investasi, Kementerian Ekonomi Kreatif (Kemenekraf) beserta tim, Ibu Riama Uli, Syaugi, serta lainnya.
6. Peserta *Focus Group Discussion* (FGD) yang merupakan perwakilan dari (1) Pelaku Usaha; (2) Lembaga/Konsultan/Inkubator Pendamping UMKM yaitu Wise.Co dan Yayasan Inovasi Teknologi Indonesia (INOTEK); (3) PUJKS yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI), Permodalan Nasional Madani (PNM), Pegadaian, Shafiq dan Fundex;

Selanjutnya, KNEKS berkomitmen untuk terus mendukung penguatan peran intermediasi antara UMKM dengan PUJKS, serta memastikan bahwa ekosistem pendukung, baik dalam bentuk regulasi, infrastruktur data, maupun penguatan kapasitas, dapat disediakan secara lintas sektoral.

Harapan kami, melalui pemanfaatan Pedoman ini secara optimal, seluruh pemangku kepentingan dapat melahirkan lebih banyak UMKM yang tangguh, kompetitif, dan contributif terhadap visi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia.

Wassalāmu'alaikum warahmatullāhi wabarakātuh.

Ir. Putu Rahwidhiyasa, MBA, CIPM

DAFTAR ISI

Pedoman Teknis (<i>Technical Guideline</i>)	<i>Business Matching</i>
Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM.....	1
KATA PENGANTAR.....	2
KATA PENGANTAR.....	4
DAFTAR ISI.....	8
DAFTAR ISTILAH.....	9
PENDAHULUAN.....	18
1. Latar Belakang.....	18
2. Landasan Hukum.....	19
3. Urgensi.....	20
4. <i>Output</i> Kegiatan.....	21
KONSEP DAN DEFINISI.....	23
1. <i>Business Matching</i>	23
2. Penyelenggara Kegiatan.....	23
3. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	24
4. Pendamping UMKM.....	25
5. Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS).....	26
6. Pembiayaan/Pendanaan Syariah UMKM.....	27
PEDOMAN TEKNIS.....	30
1. Ruang Lingkup.....	30
2. Perencanaan.....	30
3. Pendaftaran dan Kurasi Peserta.....	39
4. Pelaksanaan <i>Bootcamp</i>	43
5. Pelaksanaan <i>Business Matching</i>	47
6. Pelaksanaan <i>Business Deals</i>	51
7. Pemantauan, Evaluasi dan Pelaporan.....	53
PENUTUP.....	61
1. <i>Disclaimer</i>	61
2. Pembaharuan Dokumen.....	61
LAMPIRAN.....	63
Alur Pelaksanaan <i>Business Matching</i>	1

DAFTAR ISTILAH

<i>Agunan (Jaminan)</i>	Aset berharga yang dijaminakan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman sebagai jaminan pinjaman. Agunan dapat berwujud atau tidak berwujud.
<i>Baitul Maal wa Tamwil (BMT)</i>	Lembaga keuangan mikro yang berlandaskan prinsip syariah dan berbadan hukum koperasi.
Bank Pembangunan Daerah (BPD)	Bank yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah daerah untuk mendukung pembangunan ekonomi daerah dan kesejahteraan masyarakat, khususnya bagi masyarakat kecil dan menengah.
Bank Umum Syariah (BUS)	Bank Umum Syariah adalah jenis bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (berdasarkan UU No. 4 thn 2023 tentang P2SK)
Bank Wakaf Mikro (BWM)	Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang menyediakan pembiayaan dan permodalan bagi masyarakat kecil dan menengah.
<i>Bootcamp</i>	Program pelatihan intensif yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan sesuai kebutuhan.
<i>Bouwheer Checking</i>	Pengecekan pemilik proyek atau pemberi tugas dalam sebuah proyek.
<i>Business Development</i>	Serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengembangkan bisnis perusahaan, baik dari segi produk, layanan, strategi pemasaran, relasi bisnis, maupun pendapatan.
<i>Business Matching</i>	Merupakan program/rangkaian kegiatan pertemuan bisnis yang bertujuan mempertemukan pelaku usaha dengan calon mitra bisnisnya.
<i>Business Matching Akses Pasar</i>	Merupakan program/rangkaian kegiatan pertemuan bisnis yang bertujuan mempertemukan pelaku usaha dengan calon mitra pembeli (<i>buyer</i>) dalam rangka pemasaran produk/jasa dari pelaku usaha.

	<i>business matching</i> akses pasar dapat berupa pasar domestik dan pasar ekspor.
<i>Business Matching</i> Pembiayaan/Pendanaan Syariah	Merupakan program/rangkaian kegiatan pertemuan bisnis yang bertujuan mempertemukan pelaku usaha dengan calon mitra lembaga keuangan syariah dalam rangka memenuhi kebutuhan pembiayaan/pendanaan/permodalan pelaku usaha.
<i>Business Matching</i> Produk dan Layanan Keuangan Syariah	Merupakan program/rangkaian kegiatan pertemuan bisnis yang bertujuan mempertemukan pelaku usaha dengan calon mitra lembaga keuangan syariah dalam rangka memenuhi kebutuhan pelaku usaha terkait beragam Produk dan Layanan Keuangan Syariah seperti Tabungan, Deposito, Sukuk, <i>Cash Management</i> , Laku Pandai, Asuransi dsb.
<i>Due Dilligence</i>	Proses pemeriksaan, investigasi, dan audit yang dilakukan untuk menilai kondisi suatu perusahaan, aset, atau proyek. <i>Due diligence</i> biasanya dilakukan sebelum perusahaan melakukan transaksi atau keputusan penting, seperti investasi. Tujuannya adalah untuk menggali informasi dan fakta yang menggambarkan kondisi perusahaan atau objek transaksi, sehingga dapat mendukung pengambilan keputusan yang tepat.
<i>Eligibility Criteria</i>	Merupakan karakteristik yang digunakan untuk menentukan apakah seseorang memenuhi syarat kelayakan yang telah ditetapkan. Dalam konteks <i>business matching</i> pembiayaan/pendanaan, <i>eligibility criteria</i> merujuk pada kriteria atau persyaratan tertentu yang ditentukan oleh PUJKS dan harus dipenuhi oleh pelaku usaha untuk mengajukan pembiayaan/pendanaan kepada PUJKS.
<i>Feasibility Study</i>	Analisis yang dilakukan untuk menilai kelayakan suatu proyek atau bisnis.

<i>Fintech Lending/Peer to Peer (P2P) Lending Syariah</i>	Penyelenggara Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi Syariah adalah Badan hukum Indonesia yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi dana dengan penerima dana dalam melakukan pendanaan berdasarkan Prinsip Syariah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan internet.
<i>Gap Analysis</i>	Metode untuk mengidentifikasi kesenjangan antara kondisi aktual dengan kondisi yang diharapkan.
<i>Implementation Monitoring</i>	Digunakan untuk memantau tahap persiapan, teknis pelaksanaan program, identifikasi permasalahan serta melakukan tindakan perbaikan (<i>corrective actions</i>).
Inkubasi Bisnis UMKM	Proses pembinaan bagi UMKM dan atau Pengembangan produk baru yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis dalam hal penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi.
Inkubator Bisnis	Lembaga yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta inkubasi (tenant). Inkubasi adalah proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh lembaga inkubator kepada peserta inkubasi.
<i>Invoice</i>	Dokumen komersial yang berisi catatan transaksi antara penjual dan pembeli
Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)	Koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman, dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. KSPPS juga mengelola zakat, infak, sedekah dan, wakaf.
Kurasi	Merupakan kegiatan penilaian dan penyeleksian pelaku usaha UMKM sesuai dengan standar dan persyaratan yang telah ditetapkan.
Konsultan Pendamping UMKM	Individu/Profesional yang tergabung dalam Lembaga Pendamping dan melaksanakan

	tugas/fungsi pendampingan terhadap UMKM.
Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI)	Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia yang selanjutnya disingkat LPEI adalah Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang mengenai Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (berdasarkan POJK No. 9/POJK.05/2022)
Lembaga Pendamping	Lembaga/Institusi Nasional maupun Internasional baik yang berasal dari Pemerintah maupun swasta yang melaksanakan tugas dan fungsi pendampingan terhadap UMKM
<i>Listing</i>	Proses pencatatan saham perusahaan di bursa saham.
Mentoring	Proses berbagi pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman untuk membimbing orang lain mencapai potensi.
Modal Ventura Syariah	Perusahaan Modal Ventura Syariah adalah badan usaha yang sebagian atau seluruh kegiatan usahanya melakukan kegiatan Usaha Modal Ventura Syariah, yaitu pembiayaan melalui penyertaan modal dan/atau pembiayaan untuk jangka waktu tertentu dalam rangka pengembangan usaha pada pasangan usaha atau nasabah yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah (berdasarkan POJK No. 25 Tahun 2023)
Mutasi Rekening	Catatan riwayat transaksi yang terjadi di rekening bank, baik berupa dana masuk maupun dana keluar.
Nilai Plafond Pembiayaan	Maksimum pinjaman yang dapat diberikan kepada debitur oleh bank atau lembaga keuangan.
<i>One on One Meeting</i>	Pertemuan antara dua orang atau dua pihak dalam suatu waktu. Dalam konteks <i>business matching</i> , <i>one on one meeting</i> dilakukan antara pelaku usaha dengan PUJKS dan bertujuan untuk melakukan konsultasi bisnis.

<i>Outstanding</i>	Disebut juga piutang/baki debet, segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain.
Pedoman Teknis (<i>Technical Guidelines</i>)	Merupakan kaidah-kaidah yang bersifat teknis berisikan parameter/kriteria dan persyaratan sebagai acuan bagi Kementerian dan Lembaga maupun Pemangku Kepentingan lainnya dalam penyelenggaraan kegiatan.
Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS)	Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah berdasarkan POJK No. 22 Tahun 2023 yang selanjutnya disingkat PUJKS adalah: a. LJK dan/atau pihak yang melakukan kegiatan usaha penghimpunan dana, penyaluran dana, dan/atau pengelolaan dana di sektor jasa keuangan; dan b. pelaku usaha jasa keuangan lainnya, yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan
Pembiayaan Syariah	Merupakan kegiatan penyediaan dana dan/atau barang dari PUJKS kepada penerima pembiayaan (nasabah) sesuai kesepakatan yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil berdasarkan atau sesuai dengan prinsip/akad syariah. Istilah pembiayaan syariah seringkali digunakan dalam penyediaan dana yang berbasis hutang (liabilitas).
Pendanaan Syariah	Merupakan kegiatan berupa penyediaan modal berupa uang/dan atau barang dari pemodal kepada pelaku usaha untuk mendanai suatu usaha maupun proyek tertentu sesuai kesepakatan Berdasarkan atau sesuai dengan prinsip/akad syariah. Istilah pembiayaan syariah seringkali digunakan dalam penyediaan dana yang berbasis modal (ekuitas).

Perbankan Syariah	Bank Syariah adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan/ a tau bentuk lain berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank perekonomian rakyat syariah.
Perusahaan Pembiayaan (Multifinance) Syariah	Perusahaan Pembiayaan yang menyelenggarakan sebagian atau seluruh kegiatan usahanya untuk melakukan pembiayaan syariah (berdasarkan POJK No. 46 Tahun 2024)
<i>Pitch Deck</i>	Presentasi singkat yang digunakan untuk menjelaskan ide atau perusahaan kepada calon investor, mitra, atau pelanggan. Pitch deck biasanya disajikan dalam bentuk slide dan berisi informasi tentang bisnis, produk, atau layanan.
<i>Pitching</i>	Teknik komunikasi untuk menyampaikan ide, proyek, atau bisnis kepada calon pelanggan, investor, atau pihak potensial lainnya. Tujuannya adalah untuk membangkitkan minat dan membujuk audiens agar mendukung atau berinvestasi pada ide yang disampaikan.
Prinsip Syariah	Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam berdasarkan fatwa dan/ a tau pernyataan kesesuaian syariah yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah (berdasarkan UU No. 4 thn 2023 tentang P2SK)
Prospektus	Dokumen tertulis yang berisi informasi penting mengenai penawaran sekuritas, seperti saham, obligasi, dan reksa dana. Berisi informasi profil perusahaan, laporan keuangan, rencana bisnis, risiko yang mungkin dihadapi, syarat dan ketentuan dari sekuritas yang ditawarkan.

<i>Purchase Order</i>	Dokumen resmi yang digunakan untuk memulai proses pembelian barang atau jasa.
<i>Relationship Manager</i>	Profesional yang bertugas untuk membangun dan memelihara hubungan dengan klien atau pelanggan perusahaan.
<i>Repayment Capacity</i>	Metode untuk menilai kemampuan calon debitur dalam mengembalikan pinjaman sesuai dengan waktu yang telah disepakati.
<i>Result Monitoring</i>	Kerangka Pemantauan Hasil adalah alat yang digunakan untuk memantau perkembangan dan pencapaian target
<i>Risk Acceptance Criteria</i>	Serangkaian standar dan batasan terukur yang digunakan untuk menilai dan memutuskan apakah risiko dapat diterima atau tidak.
<i>Risk Appetite</i>	Jenis dan jumlah risiko yang akan diambil dan dapat diterima oleh manajemen Bank PUJKS dalam rangka mencapai tujuan strategis dan bisnis. <i>Risk Appetite</i> bersifat dinamis, berubah sesuai dengan perubahan prioritas bisnis Bank PUJKS kemampuan manajemen risiko dan kondisi eksternal.
<i>Securities Crowdfunding (SCF) Syariah</i>	Penyelenggara Layanan Urun Dana yang selanjutnya disebut Penyelenggara adalah badan hukum Indonesia yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan Layanan Urun Dana yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan (berdasarkan POJK No. 57/POJK.04/2020)
<i>Service Level Agreement (SLA)</i>	Perjanjian atau kontrak yang berisi kewajiban yang akan diberikan perusahaan kepada konsumen atau klien.
<i>Sharing cost/sharing resource</i>	Praktik berbagi biaya dengan mitra bisnis.
<i>OJK Checking</i>	Sistem Layanan Informasi Keuangan yang dikelola oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang memberikan informasi keuangan debitur di Indonesia.

<i>Stakeholder</i>	Pihak yang memiliki kepentingan atau terpengaruh oleh aktivitas suatu organisasi, proyek, atau keputusan.
Standar Akuntansi Keuangan Entitas mikro Kecil dan Menengah	Standar akuntansi yang digunakan untuk menyusun laporan keuangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).
<i>Start-up</i>	Perusahaan rintisan yang didirikan oleh satu atau banyak orang untuk mengembangkan sebuah produk atau layanan unik yang sesuai dengan target pasar. Produk/Layanan <i>Start-up</i> mayoritas berbentuk digital.
<i>Underlying</i>	Aset dengan nilai ekonomis yang menjadi dasar penerbitan sebuah instrumen keuangan.
Unit Usaha Syariah (UUS)	Unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.
Verifikasi	Proses untuk memastikan bahwa sesuatu itu benar, valid, atau sah. Dalam konteks pembiayaan/pendanaan. Verifikasi dilakukan oleh PUJKS untuk memastikan keabsahan dan kelayakan usaha calon Nasabah pembiayaan/pendanaan.



PENDAHULUAN

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sering kali terkendala dalam mengakses permodalan. Padahal, beragam alternatif pembiayaan/pendanaan syariah telah tersedia, baik berupa dana program pemerintah, dana sosial, maupun dana komersial dari Perbankan Syariah atau Institusi Keuangan Non-Perbankan. Namun demikian, permodalan yang telah disalurkan oleh Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS) kepada UMKM tersebut masih belum mencukupi kebutuhan permodalan UMKM secara keseluruhan. Di sisi lain, UMKM masih memiliki sejumlah keterbatasan dan kendala sehingga belum dapat mengakses sumber permodalan yang tersedia.

Salah satu Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam Masterplan Ekonomi Syariah 2019-2024 adalah mendorong tersedianya Fasilitas Pembiayaan/Pendanaan Syariah terintegrasi bagi UMKM. Wakil Presiden RI selaku Ketua Harian KNEKS dalam Rapat Pleno KNEKS III pada 20 Desember 2022 juga menyampaikan arahan agar Kementerian dan Lembaga dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas penyelenggaraan *business matching* pembiayaan/pendanaan syariah UMKM dengan PUJKS. Dalam rangka mewujudkan hal tersebut, Manajemen Eksekutif (ME) KNEKS menginisiasi Program Sinergi Akselerasi UMKM Industri Halal yang bertujuan untuk mensinergikan berbagai inisiatif Kementerian dan Lembaga dalam meningkatkan kapasitas dan skala usaha UMKM, termasuk peningkatan permodalan UMKM.

Sejumlah Kementerian dan Lembaga telah menyelenggarakan program *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM, sebagai salah satu upaya untuk

meningkatkan akses UMKM terhadap pembiayaan/pendanaan syariah. Namun demikian, jumlah UMKM yang berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah dari lembaga keuangan syariah belum sesuai harapan.

Oleh karena itu, perlu disusun standarisasi penyelenggaraan *business matching*, untuk memperbaiki kualitas, kuantitas dan keberlanjutan program *business matching*. Pedoman Teknis ini diharapkan digunakan sebagai pedoman/acuan berbagai *stakeholder* dalam menyelenggarakan *Business Matching* Pembiayaan/ Pendanaan Syariah Bagi UMKM. Hasil akhirnya dapat secara signifikan meningkatkan kualitas dan kuantitas UMKM yang berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan dari PUJKS melalui penyelenggaraan *business matching* oleh berbagai pemangku kepentingan.

2. Landasan Hukum

- 2.1 Peraturan Presiden Nomor 28 Tahun 2020 tentang Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS);
- 2.2 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 73/PMK.01/2020 tentang Tugas, Fungsi, Susunan Organisasi, dan Tata Kerja Manajemen Eksekutif Pada Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS);
- 2.3 *Masterplan* Ekonomi dan Keuangan Syariah (MEKSI) 2019-2024;
- 2.4 *Masterplan* Arsitektur Keuangan Syariah Indonesia (MAKSI);

- 2.5 Buku Program Kerja Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah 2020-2024;
- 2.6 Hasil Rapat Pleno KNEKS pada tanggal 30 November 2021, 30 Mei 2022 dan 20 Desember 2022 yang dipimpin oleh Bapak Wakil Presiden RI, selaku Ketua Harian KNEKS.

3. Urgensi

Urgensi penyusunan Pedoman Teknis *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah sebagai berikut:

- 3.1 Rasio keberhasilan realisasi pembiayaan/pendanaan UMKM Peserta *Business Matching* perlu ditingkatkan secara bertahap;
- 3.2 Standar Kurasi Peserta UMKM *business matching* dengan persyaratan pembiayaan pada Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS) berbeda, sehingga perlu diselaraskan untuk meningkatkan probabilitas UMKM mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS;
- 3.3 Pemantauan dan evaluasi program *Business Matching* pembiayaan/pendanaan Syariah UMKM yang efektif dan efisien diperlukan untuk menilai tingkat keberhasilan dan merumuskan rekomendasi perbaikan program *Business Matching* berikutnya;
- 3.4 Ketersediaan instrumen untuk mengukur dampak pembiayaan/pendanaan syariah terhadap peningkatan skala usaha UMKM yang berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah belum tersedia.

4. *Output Kegiatan*

Pedoman Teknis ini disusun sebagai acuan teknis dalam menerapkan, menetapkan, dan menjaga kualitas pelaksanaan kegiatan *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah sehingga mencapai *output* yang diharapkan oleh Kementerian/Lembaga, Pemerintah Daerah, dan/atau Pemangku Kepentingan lainnya, yaitu:

- 4.1 Terjadinya peningkatan jumlah UMKM peserta *business matching* yang berhasil didanai oleh PUJKS;
- 4.2 Terjadinya peningkatan nilai/volume pembiayaan/pendanaan syariah yang berhasil didanai oleh PUJKS;
- 4.3 Terjadinya peningkatan rasio pembiayaan/pendanaan PUJKS kepada UMKM sesuai peraturan perundang-undangan berlaku;
- 4.4 Terjadinya peningkatan rasio inklusi keuangan syariah, khususnya bagi pelaku UMKM;
- 4.5 Terjadinya pertumbuhan asset keuangan syariah.



KONSEP DAN DEFINISI

KONSEP DAN DEFINISI

1. *Business Matching*

Business matching merupakan suatu kegiatan atau serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk mencari mitra dan peluang kerja sama baik *Business to Business* (B2B) maupun *Business to Customer* (B2C).

Business Matching yang diatur dalam Pedoman Teknis ini merupakan **Business Matching Pembiayaan/Pendanaan Syariah**, yang bertujuan mempertemukan pelaku usaha, khususnya segmen Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS) dalam rangka mengakses layanan keuangan syariah terutama pembiayaan maupun pendanaan syariah.

2. Penyelenggara Kegiatan

Penyelenggara Kegiatan yang dimaksud dalam Pedoman Teknis ini adalah pemangku kepentingan (*stakeholder*) yang menyelenggarakan dan bertanggung jawab atas perencanaan, koordinasi, dan pelaksanaan kegiatan *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah.

Penyelenggara Kegiatan yang dimaksud dalam Pedoman Teknis ini diantaranya Pemangku Kepentingan (*stakeholder*) sebagai berikut:

- 2.1 Pemerintah Pusat (Kementerian/Lembaga)
- 2.2 Pemerintah Daerah (Organisasi Perangkat Daerah)
- 2.3 Lembaga Pemerintah Non-Struktural baik di Pusat maupun Daerah, seperti Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) atau Komite Daerah Ekonomi dan Keuangan Syariah (KDEKS), maupun lembaga lainnya yang serupa;

- 2.4 Forum Koordinasi Lintas Kementerian dan Lembaga di Pusat, maupun Lintas Instansi Pemerintah di Daerah yang memiliki tugas dan fungsi meningkatkan akses keuangan masyarakat di daerah, seperti Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) maupun forum koordinasi lainnya yang serupa;
- 2.5 Penyelenggara lainnya seperti Lembaga Keuangan Syariah, Inkubator Bisnis, Asosiasi, Organisasi Masyarakat, maupun pemangku kepentingan lainnya yang memiliki perhatian terhadap peningkatan akses keuangan UMKM.

3. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Batasan UMKM yang digunakan dalam Pedoman Teknis ini mengacu pada **Peraturan Pemerintah (PP) No. 7 Tahun 2021** Tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan sebagai berikut:

- 3.1 **Usaha Mikro**¹ adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro;
- 3.2 **Usaha Kecil** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
- 3.3 **Usaha Menengah** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah.

- 3.4 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal dan hasil penjualan tahunan sebagai berikut:

No	Skala usaha	Modal*	Penjualan/tahun
1	Mikro	≤ Rp. 1 Miliar	≤ Rp. 2 Miliar
2	Kecil	Rp. 1 – 5 Miliar	Rp. 2 – 15 Miliar
3	Menengah	Rp. 5 – 10 Miliar	Rp. 15 – 50 Miliar

Ket: * tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

4. Pendamping UMKM

Dalam pelaksanaan kegiatan/rangkaian kegiatan *Business Matching*, Penyelenggara Kegiatan dapat bekerja sama dengan Pendamping UMKM. Pendamping UMKM individu dan/atau lembaga yang melaksanakan pelatihan, bimbingan, konsultasi dan advokasi terhadap UMKM diantaranya terkait akses permodalan, akses pasar, dan teknologi (digitalisasi) dalam rangka meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

Pendamping UMKM yang dimaksud dalam Pedoman Teknis ini merupakan individu dan/atau lembaga yang melaksanakan tugas dan fungsi pendampingan terutama terkait akses pembiayaan/pendanaan syariah terhadap UMKM. Dalam Pedoman Teknis ini terdapat dua istilah yang digunakan yaitu:

- 4.1 **Lembaga Pendamping UMKM**, yaitu lembaga/Institusi yang melaksanakan tugas dan fungsi pendampingan terhadap UMKM. Lembaga Pendamping UMKM ini juga seringkali disebut sebagai inkubator bisnis.

¹ Termasuk Ultra Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 193/PMK.05/2020 Tahun 2020 tentang Pembiayaan Ultra Mikro

- 4.2 **Konsultan Pendamping UMKM** adalah individu yang melaksanakan pendampingan terhadap UMKM. Konsultan Pendamping UMKM dalam Pedoman Teknis ini merujuk pada Pegawai/Staff/Petugas dari Lembaga Pendamping UMKM yang bekerja sama dengan Penyelenggara Kegiatan

5. Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS)

PUJKS yang dimaksud dalam Pedoman Teknis ini meliputi berbagai sektor jasa keuangan yang memiliki unit dan produk untuk segmen Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), diantaranya namun tidak terbatas pada:

- 5.1 Sektor Perbankan Syariah, terdiri dari:
- Bank Umum Syariah (BUS);
 - Unit Usaha Syariah (UUS) termasuk UUS dari Bank Umum dan Bank Pembangunan Daerah (BPD);
 - Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS);
 - Bank Digital/Digital Bank Syariah
- 5.2 Sektor Institusi Keuangan Non-Bank, terdiri dari:
- Permodalan Nasional Madani (PNM);
 - Perusahaan Pergadaian, termasuk PT Pegadaian (Persero) maupun perusahaan pergadaian swasta;
 - Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI);
 - Perusahaan Pembiayaan (*Multifinance*);
 - Perusahaan Modal Ventura;
 - *Fintech Lending/Peer to Peer (P2P) Lending* Syariah;
 - Institusi Keuangan Mikro Syariah, seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT)/Koperasi Syariah/Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) dan Bank Wakaf Mikro (BWM) dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah;
- 5.3 Sektor Pasar Modal Syariah, terdiri dari:
- *Securities Crowdfunding (SCF)* Syariah.

6. Pembiayaan/Pendanaan Syariah UMKM

6.1 Pembiayaan Syariah

- 6.1.1 Pembiayaan merupakan kegiatan penyediaan dana dan/atau barang dari PUJKS kepada penerima pembiayaan (nasabah) sesuai kesepakatan yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil berdasarkan atau sesuai dengan prinsip/akad syariah.
- 6.1.2 Dalam Pedoman Teknis ini, pembiayaan syariah merujuk pada penyediaan dana yang **berbasis hutang (liabilitas)** bagi UMKM. Sumber Pembiayaan Syariah yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM berasal dari (1) Dana Sosial Syariah (Zakat, Infak, Wakaf dan Sedekah); (2) Dana Program Pemerintah (Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) skema Syariah, KUR Syariah dan Dana Bergulir LPDB); (3) Dana Komersial PUJKS dan *Crowdfunding (Peer to Peer)* Syariah.

6.2 **Pendanaan Syariah**

- 6.2.1 Pendanaan merupakan kegiatan berupa penyediaan modal berupa uang/dan atau barang dari pemodal kepada pelaku usaha untuk mendanai suatu usaha maupun proyek tertentu sesuai kesepakatan Berdasarkan atau sesuai dengan prinsip/akad syariah.
- 6.2.2 Dalam Pedoman Teknis ini, pendanaan syariah merujuk pada penyediaan dana yang **berbasis modal (ekuitas)** bagi UKM. Skema Pendanaan ini lebih disarankan pada usaha level Kecil dan Menengah (Non-Mikro) serta usaha rintisan berbasis teknologi (*Start-up*). Sumber Pendanaan UKM dapat diakses melalui Modal Ventura (*Equity Venture Capital*), *Securities Crowdfunding* (SCF) Syariah.



PEDOMAN TEKNIS

PEDOMAN TEKNIS

1. Ruang Lingkup

- 1.1 Pedoman Teknis ini merupakan dokumen acuan yang dapat digunakan oleh bagi Kementerian/Lembaga maupun Pemangku Kepentingan lainnya sebagai Penyelenggara Kegiatan *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah Bagi UMKM (selanjutnya disebut sebagai *Business Matching*);
- 1.2 Tahapan Penyelenggaraan *Business Matching* diatur sebagai berikut:
 - 1.2.1 Perencanaan;
 - 1.2.2 Pendaftaran dan Kurasi Peserta;
 - 1.2.3 Pelaksanaan *Bootcamp*;
 - 1.2.4 Pelaksanaan *Business Matching*;
 - 1.2.5 Pelaksanaan *Business Deals*;
 - 1.2.6 Monitoring dan Evaluasi;
- 1.3 Penyelenggara Kegiatan dapat menyusun petunjuk pelaksanaan yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing.

2. Perencanaan

- 2.1 Penetapan Target *Output* Kegiatan *Business Matching* minimal mencakup:
 - 2.1.1 Rasio UMKM yang berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS dan;
 - 2.1.2 Nilai Pembiayaan/Pendanaan Syariah yang disalurkan PUJKS kepada UMKM;

- 2.2 Kegiatan *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah dapat diselenggarakan secara tematik dan berjenjang berdasarkan kategori tertentu, diantaranya sebagai berikut;
- 2.2.1 Berdasarkan Skala Usaha yaitu UMKM yaitu (1) Ultra Mikro dan Mikro; (2) Kecil; dan (3) Menengah;
 - 2.2.2 Berdasarkan klaster/kelompok UMKM tertentu, diantaranya, namun tidak terbatas pada, (1) Klaster Pesantren; (2) Klaster Pariwisata; (3) Klaster Ekonomi Kreatif; (4) Klaster inovasi teknologi (*Start-up*), dan sebagainya;
 - 2.2.3 Dilakukan dalam rangka mendukung Program Strategis/Prioritas Pembangunan Nasional tertentu, diantaranya namun tidak terbatas pada, (1) Ketahanan Pangan; (2) Pemberdayaan Perempuan; (3) Energi Terbarukan, dan sebagainya;
 - 2.2.4 Berdasarkan klaster/kelompok PUJKS yang akan dilibatkan.
- 2.3 Penetapan Segmentasi Skala Usaha UMKM yang menjadi target dan sasaran Kegiatan *Business Matching* dilakukan sebagai berikut:
- 2.3.1 Penyelenggara Kegiatan mengidentifikasi karakteristik dan melakukan pemetaan (*mapping*) database UMKM Binaan Penyelenggara Kegiatan dan/atau Lembaga Pendamping yang bekerja sama;
 - 2.3.2 Penyelenggara Kegiatan memilih dan menetapkan sasaran kegiatan berdasarkan level usaha UMKM sebagai berikut:
 - Skala Usaha Mikro (termasuk Ultra Mikro);
 - Skala Usaha Kecil;
 - Skala Usaha Menengah.

- 2.4 Penetapan Target dan Sasaran UMKM dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:
- 2.4.1 Penyelenggara kegiatan memprioritaskan UMKM yang merupakan binaan Penyelenggara;
 - 2.4.2 Dalam hal Penyelenggara kegiatan tidak memiliki UMKM binaan atau jumlah UMKM binaan belum memenuhi target jumlah Peserta, maka Penyelenggara kegiatan dapat bekerja sama dengan Lembaga Pendamping maupun Pemangku Kepentingan (*stakeholder*) lainnya yang memiliki database UMKM binaan;
 - 2.4.3 UMKM Peserta *Business Matching* harus memenuhi Kriteria Kurasi yang ditetapkan oleh Penyelenggara Kegiatan.
- 2.5 Penetapan Kriteria Kurasi UMKM Calon Peserta *Business Matching*, dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:
- 2.5.1 Penyelenggara kegiatan wajib menetapkan kriteria kurasi UMKM untuk menilai kelayakan peserta mengikuti Kegiatan *Business Matching*. Kriteria kurasi UMKM yang ditetapkan sebagai sasaran kegiatan minimal sebagai berikut:
 - Sesuai kategori sebagaimana dimaksud poin 2.2;
 - UMKM telah mengikuti program inkubasi bisnis dan/atau mendapatkan pelatihan maupun pendampingan fundamental bisnis sekurang-kurangnya terkait legalitas usaha dan transaksi/laporan keuangan;
 - UMKM memiliki kebutuhan pembiayaan/pendanaan untuk pengembangan usaha (tujuan pembiayaan harus produktif);

- UMKM sasaran kegiatan memiliki kesesuaian dengan *eligibility criteria* dengan PUJKS yang dilibatkan;
- Tidak memiliki riwayat tunggakan atas pembiayaan/pendanaan aktif pada PUJK yang tercatat dalam OJK *Checking*;
- Domisili usaha UMKM sesuai dengan lokus kegiatan;

2.6 Penyusunan kriteria kurasi dan pemadanan sasaran UMKM Peserta *Business Matching* dengan PUJKS, dapat menggunakan salah satu pendekatan berikut ini:

2.6.1 Penyelenggara Kegiatan menetapkan sasaran UMKM terlebih dahulu, mengidentifikasi kebutuhan pembiayaan/pendanaan syariah UMKM, menetapkan kriteria kurasi, kemudian mengundang PUJKS yang memiliki produk pembiayaan/pendanaan syariah yang cocok/sesuai dengan kebutuhan UMKM. Proses Kurasi UMKM dilakukan oleh Penyelenggara Kegiatan;

2.6.2 Penyelenggara Kegiatan menetapkan PUJKS yang akan dilibatkan terlebih dahulu, mengidentifikasi *eligibility criteria* dari setiap PUJKS, menyusun dan menetapkan kriteria kurasi kemudian menetapkan UMKM yang dapat memenuhi kriteria/ persyaratan pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS Peserta *Business Matching*. Proses kurasi Calon Peserta UMKM dilakukan bersama PUJKS.

2.7 Penetapan Sasaran Pelaku Usaha Jasa Keuangan Syariah (PUJKS) dilakukan dengan mempertimbangkan hal berikut:

2.7.1 Penyelenggara dapat melibatkan hanya satu PUJKS, sektor/kelompok PUJKS tertentu atau PUJKS dari berbagai sektor/kelompok sekaligus;

- 2.7.2 Memiliki fokus, unit bisnis, produk/layanan pada segmen/level usaha UMKM yang menjadi sasaran kegiatan;
 - 2.7.3 Memiliki jaringan/wilayah pemasaran sesuai dengan lokasi/domisili Peserta dan atau lokus Kegiatan *Business Matching*;
 - 2.7.4 Memiliki komitmen untuk menindaklanjuti dan melaporkan realisasi pembiayaan UMKM Peserta *Business Matching* kepada Penyelenggara Kegiatan.
- 2.8 Penyelenggara Kegiatan dapat melakukan kerja sama dengan Lembaga Pendamping UMKM dalam menyelenggarakan Kegiatan *Business Matching*. Penetapan Lembaga Pendamping dan Konsultan Pendamping UMKM dilakukan sebagai berikut:
- 2.8.1 Lembaga Pendamping UMKM yang dapat dijadikan Mitra oleh Penyelenggara Kegiatan *Business Matching*, disarankan memiliki kriteria sebagai berikut:
 - Lembaga resmi yang memiliki legalitas dan perizinan pada bidang (1) konsultasi manajemen, (2) pendampingan, pelatihan dan atau pemberdayaan UMKM Memiliki pengalaman melakukan pendampingan, pelatihan dan pemberdayaan UMKM sekurangnya 3 Tahun;
 - Memiliki Staff Konsultan Pendamping UMKM aktif;
 - Memiliki database dan/atau jaringan/komunitas UMKM dampingan aktif.
 - 2.8.2 Konsultan Pendamping UMKM yang dilibatkan dalam Kegiatan *Business Matching*, disarankan memiliki kriteria sebagai berikut:
 - Tergabung dalam Lembaga Pendamping UMKM yang telah bekerja sama dengan Penyelenggara Kegiatan;

- Memiliki latar belakang pendidikan minimal D3 sederajat;
- Memiliki Sertifikat Kompetensi Profesi Pendamping UMKM dari LSP yang bersertifikasi BNSP dan/atau memiliki pengalaman sebagai *Account Officer/ Relationship Manager/ Business Development* segmen UMKM pada PUJKS Minimal 3 tahun;
- Telah mengikuti pelatihan dasar terkait pendampingan akses pembiayaan/ pendanaan Syariah bagi UMKM dari KNEKS;
- Memiliki pengetahuan dasar mengenai manajemen keuangan dan memiliki kompetensi dalam menyusun Laporan Keuangan;
- Memiliki UMKM dampingan aktif.

2.8.3 Tugas Pendamping UMKM diantaranya sebagai berikut:

- Melakukan pendataan, pemetaan dan identifikasi kebutuhan pembiayaan/ pendanaan UMKM dampingan calon Peserta;
- Mengusulkan calon peserta *business matching* kepada panitia penyelenggaraan pelatihan berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan;
- Melakukan pendampingan, bimbingan, konsultasi, dan advokasi Peserta;
- Melakukan monitoring dan evaluasi serta melaporkan hasil pelaksanaan pendampingan peserta kepada Penyelenggara Kegiatan.

2.9 Penyelenggara Kegiatan dapat meminta dokumen yang berisi konfirmasi kesediaan dan komitmen secara tertulis dari PUJKS untuk berpartisipasi dalam Kegiatan *Business Matching* diantaranya terkait hal-hal berikut:

2.9.1 *Service Level Agreement* (SLA) proses pembiayaan/pendanaan UMKM Peserta oleh PUJKS:

- Pengecekan OJK *Checking*, selambat-lambatnya 2 Hari Kerja;
- Kelengkapan Dokumen, selambat-lambatnya 7 Hari Kerja. Apabila UMKM tidak dapat melengkapi dokumen dalam rentang waktu tersebut, maka pengajuan UMKM dianggap dibatalkan oleh UMKM;
- Proses Pembiayaan/Pendanaan oleh PUJKS selambat-lambatnya 14 Hari Kerja;
- PUJKS menginformasikan Persetujuan/Penolakan pengajuan pembiayaan UMKM Peserta kepada Penyelenggara Kegiatan selambat-lambatnya 21 Hari Kerja;

2.9.2 Penunjukan Pejabat Penghubung PUJKS yang bertanggung jawab untuk memberikan Laporan Proses dan Realisasi Pembiayaan/Pendanaan Syariah PUJKS kepada Penyelenggara Kegiatan. Pejabat Penghubung berwenang membentuk dan mengkoordinasikan tim di internal PUJKS yang terlibat dalam pelaksanaan Kegiatan *Business Matching*;

2.9.3 Pembentukan dan Penunjukkan Personel untuk Tim Kerja dan/atau Komite Khusus yang beranggotakan Tim PUJKS dan Tim Penyelenggara Kegiatan yang bertugas melakukan monitoring dan evaluasi proses pembiayaan/pendanaan UMKM Peserta.

- 2.9.4 Dalam hal Penyelenggara Kegiatan bekerja sama dengan lebih dari satu PUJKS dan/atau lokus kegiatan lebih dari satu tempat, maka hanya ada satu Tim Kerja/Komite Khusus yang beranggotakan perwakilan masing-masing PUJKS dari masing-masing lokus kegiatan;
- 2.10 Perencanaan lokus pelaksanaan Kegiatan *Business Matching*
- 2.10.1 Lokus pelaksanaan Kegiatan *Business Matching* disesuaikan dengan domisili usaha UMKM;
- Lokus kegiatan *business matching* dengan dengan kebutuhan pembiayaan UMKM dibawah atau sama dengan Rp 1 Miliar, diprioritaskan dilakukan sesuai dengan Kota/Kabupaten domisili UMKM;
 - Lokus kegiatan *business matching* dengan kebutuhan pembiayaan UMKM diatas Rp 1 Miliar, dapat dipertimbangkan untuk dilakukan di Regional/Provinisi sesuai domisili UMKM;
- 2.10.2 Lokus pelaksanaan kegiatan *Business Matching* mempertimbangkan ketersediaan jaringan dan jangkauan pemasaran dari PUJKS yang terlibat;
- 2.11 Perencanaan Teknis Pelaksanaan Kegiatan dan Pengalokasian Sumber Daya
- 2.11.1 Penetapan cakupan (*scope*) kegiatan (Nasional/Regional/Lokal) dan tahapan *business matching* dilakukan dengan mempertimbangkan ketersediaan sumber daya yang dimiliki Penyelenggara Kegiatan, dan kondisi UMKM Sasaran Kegiatan;
- 2.11.2 Penyelenggara Kegiatan merencanakan dan menetapkan pelaksanaan tahapan proses serta rentang waktu (*timeline*) pelaksanaan kegiatan *Business Matching*;

- 2.11.3 Tahapan Kegiatan *Business Matching* dapat dilakukan secara *online*, *offline* maupun *hybrid* sesuai kebutuhan, dengan mempertimbangkan efektifitas pencapaian tujuan *Business Matching* dan efisiensi sumber daya.
 - 2.11.4 Penyelenggaraan kegiatan *Business Matching* dapat dilakukan secara *in-house* oleh Kementerian/Lembaga dengan mengoptimalkan sumber daya internal Kementerian/Lembaga sebagai Penyelenggara kegiatan;
 - 2.11.5 Penyelenggaraan kegiatan *Business Matching* dapat dilakukan dengan kolaborasi lintas Kementerian/Lembaga dengan *sharing cost/sharing resources* sesuai kapasitas dan ketersediaan sumber daya pada masing-masing Kementerian/Lembaga;
 - 2.11.6 Penyelenggaraan kegiatan *Business Matching* dapat dilakukan secara kolaboratif dengan mitra eksternal di luar Kementerian/Lembaga yang dinilai memiliki sumber daya yang memadai dalam melaksanakan kegiatan *Business Matching*.
- 2.12 Interkoneksi Kegiatan Inkubasi dengan Kegiatan *Business Matching*
- 2.12.1 Kegiatan Inkubasi dilakukan oleh Lembaga Pendamping UMKM maupun Pemangku Kepentingan lainnya yang fokus pada program pembinaan aspek-aspek fundamental bisnis UMKM. Kegiatan *business matching* pembiayaan/pendanaan syariah dapat dijadikan sebagai tahap akhir dari kegiatan inkubasi bisnis dan dijadikan parameter keberhasilan inkubasi, dimana terjadi perubahan kondisi UMKM dari *unbankable* menjadi *bankable*.

2.12.2 Dalam hal Penyelenggara kegiatan tidak memiliki kegiatan inkubasi bisnis, maka Penyelenggara kegiatan dapat melakukan hal berikut:

- Kolaborasi dengan mitra Lembaga Pendamping yang memiliki kegiatan Inkubasi Bisnis. UMKM binaan Lembaga Pendamping yang memiliki kebutuhan pembiayaan/pendanaan direferalkan/direkomendasikan untuk mengikuti kegiatan *Business Matching*;
- Menyelenggarakan kegiatan *Bootcamp* sebagai bagian dari aktivitas Persiapan *Business Matching*;

3. Pendaftaran dan Kurasi Peserta

3.1 Sebelum membuka Pendaftaran Peserta, Penyelenggara Kegiatan memberikan informasi yang komprehensif mengenai Program *Business Matching* kepada UMKM Calon Peserta dan Lembaga Pendamping;

3.1.1 Informasi rangkaian kegiatan beserta lini masa (*timeline*) pelaksanaan *Business Matching* dapat dipublikasikan melalui website, media sosial maupun media publikasi lainnya yang relevan;

3.1.2 Penyelenggara Kegiatan dapat melakukan Sosialisasi/*Workshop/Kick-Off* terkait rangkaian kegiatan *Business Matching*;

3.1.3 Penyelenggara Kegiatan menyampaikan tujuan akhir kegiatan *business matching* berupa pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS dan bukan merupakan dana hibah/bantuan pemerintah.

3.2 Pendaftaran UMKM Calon Peserta dilakukan salah satu dari 2 (dua) mekanisme sebagai berikut:

- 3.2.1 Pendaftaran Referensi: UMKM Calon Peserta melakukan pendaftaran melalui inkubator/asosiasi, atau Lembaga Pendamping UMKM lainnya. Lembaga Pendamping kemudian memberikan rekomendasi UMKM Calon Peserta kepada Penyelenggara Kegiatan yang memiliki kebutuhan pembiayaan/pendanaan syariah sesuai dengan kriteria Peserta yang ditetapkan Penyelenggara Kegiatan;
- 3.2.2 Pendaftaran Langsung: UMKM Calon Peserta langsung melakukan pendaftaran kepada penyelenggara kegiatan, baik secara *online* maupun *offline*.
- 3.3 Formulir Pendaftaran UMKM Calon Peserta yang disusun oleh Penyelenggara Kegiatan, minimal dapat mengidentifikasi aspek-aspek berikut:
- 3.3.1 Profil Usaha UMKM
- Nama Pemilik Usaha
 - Nomor Kontak (Nomor HP dan Email)
 - Nama Usaha (Perusahaan/Toko/Merk)
 - Bentuk Badan Usaha UMKM (Perorangan/CV/Koperasi/PT);
 - Usia Pemilik Usaha dalam satuan tahun;
 - Lama Usaha dalam satuan tahun;
 - Domisili Usaha terkini yang memuat nama jalan, nomor RT/RW, nama kecamatan, nama kabupaten/kota dan nama provinsi.
 - Sektor Usaha
- 3.3.2 Identifikasi kebutuhan pembiayaan/pendanaan syariah yang terdiri dari:
- Nilai Plafond yang diajukan dalam satuan rupiah;
 - Jangka waktu dalam satuan bulan;
 - Tujuan penggunaan pembiayaan/pendanaan.

3.3.3 Aspek Keuangan yang terdiri dari:

- Hasil penjualan (omzet) tahunan
- Modal
- Ketersediaan laporan keuangan (Laporan Laba/Rugi dan Neraca) minimal 1 (satu) tahun terakhir;
- Ketersediaan mutasi rekening sebagai bukti transaksi usaha minimal 6 (enam) bulan terakhir;
- Informasi Kewajiban/Hutang pada PUJK/S lainnya, termasuk Pinjaman *Online/Paylater*;

3.3.4 Kepemilikan Agunan/Jaminan yang terdiri dari:

- Kesiadaan/Tidak untuk menyerahkan Agunan
- Jenis Agunan/Jaminan (jika UMKM memiliki agunan);
- Perkiraan Nilai Agunan/Jaminan (jika UMKM memiliki agunan) dalam satuan rupiah.

3.3.5 Formulir Pendaftaran disertai dengan:

- Hasil Informasi Data Debitur dari OJK *Checking*;
- Komitmen untuk mengikuti rangkaian program *business matching* dan memenuhi/melengkapi dokumen persyaratan pembiayaan/pendanaan dari PUJKS;

3.3.6 Penyelenggara Kegiatan dapat meminta salinan (*copy*) dokumen kelengkapan pengajuan pembiayaan UMKM untuk diserahkan kepada PUJKS diantaranya:

- *Company Profile*;
- Identitas Pemilik Usaha;
- Legalitas dan Perizinan Usaha; Laporan Keuangan (Laporan Laba Rugi dan atau Neraca);
- Dokumen lain yang dipersyaratkan oleh PUJKS;

3.3.7 Salinan (*copy*) dokumen persyaratan sebagaimana poin 3.3.6 diatas, diserahkan kepada PUJKS untuk diproses dan tidak disimpan/diarsipkan oleh Penyelenggara Kegiatan.

3.4 Pelaksanaan Kurasi UMKM dilakukan sebagai berikut:

- 3.4.1 Kurasi UMKM Calon Peserta dapat dilakukan dalam satu tahapan (sekaligus) atau dilakukan secara bertahap (sistem gugur);
- 3.4.2 Penyelenggara Kegiatan dapat melakukan kurasi UMKM Calon Peserta bersama Lembaga Pendamping dan PUJKS;
- 3.4.3 Pelaksanaan kurasi dilakukan dengan mengecek kesesuaian kondisi UMKM dengan kriteria kurasi UMKM yang telah ditetapkan, diantaranya:
 - Pengecekan kelengkapan informasi pada formulir pendaftaran UMKM Calon Peserta. Apabila diperlukan, Penyelenggara Kegiatan dapat menghubungi UMKM Calon Peserta UMKM Calon Peserta untuk mengkonfirmasi informasi yang disampaikan;
 - Pengecekan kesesuaian Kriteria Modal dan Penjualan Bersih (*Omzet*) Tahunan dengan target segmentasi skala usaha UMKM Calon Peserta;
 - Pengecekan kesesuaian domisili UMKM Calon Peserta dengan lokus kegiatan *business matching*;
 - Pengecekan kesesuaian Sektor Ekonomi/ klaster/kelompok UMKM yang telah ditetapkan;
 - Pengecekan kebutuhan pembiayaan/ pendanaan syariah UMKM Calon Peserta;

- Pengecekan kesesuaian kondisi UMKM dengan *eligibility criteria* pembiayaan/ pendanaan syariah PUJKS yang terlibat. Penyelenggara Kegiatan dapat memanfaatkan *Platform Digital Business Matching* yang dikelola oleh Kementerian/Lembaga yang menangani Pengembangan Ekonomi dan/atau Keuangan Syariah;
 - Pengecekan OJK *Checking* UMKM Calon Peserta, dapat dilakukan dengan cara: (1) Peserta melakukan OJK *Checking* mandiri; (2) Peserta memberikan Kuasa kepada Penyelenggara Kegiatan untuk melakukan pengecekan OJK *Checking*. Penyelenggara Kegiatan dapat bekerja sama dengan OJK Pusat/Wilayah setempat maupun PUJKS untuk melakukan pengecekan OJK *Checking*;
- 3.4.4 Penyelenggara Kegiatan menghubungi UMKM Calon Peserta terpilih yang lolos kurasi untuk mengikuti Kegiatan melalui telepon, email, surat pengumuman resmi maupun saluran komunikasi lainnya yang disepakati;
- 3.4.5 UMKM Calon Peserta yang tidak lolos kurasi dan memiliki kebutuhan lain selain pembiayaan/pendanaan syariah dapat direferalkan pada program lain yang lebih relevan dengan kebutuhan UMKM, seperti pendampingan, pelatihan maupun pembinaan dalam bentuk lainnya.

4. Pelaksanaan *Bootcamp*

- 4.1 Kegiatan *Bootcamp* dapat dilakukan *inhouse* oleh Penyelenggara Kegiatan dan/atau kerja sama dengan Mitra Lembaga Pendamping UMKM;

- 4.2 Tujuan kegiatan Pelatihan/*Bootcamp*/Psendampingan adalah menyiapkan pelaku usaha untuk mengajukan pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS;
- 4.3 *Output* kegiatan *Bootcamp* adalah:
 - 4.3.1 Peserta UMKM memiliki pemahaman mengenai kondisi keuangannya saat ini dan kesiapan/kelayakan untuk mendapatkan pembiayaan/pendanaan eksternal dari PUJKS;
 - 4.3.2 Peserta UMKM dapat menyusun rencana pengembangan bisnisnya dengan terstruktur dan terarah, kemudian menuangkannya dalam bentuk Proposal/Presentasi Bisnis (*Pitchdeck*);
 - 4.3.3 Teridentifikasinya kesenjangan (*gap*) antara kondisi UMKM dengan persyaratan pembiayaan dari PUJKS;
 - 4.3.4 Teridentifikasinya aspek-aspek yang harus diperbaiki oleh UMKM untuk dapat memenuhi persyaratan maupun dokumen-dokumen yang harus dilengkapi untuk pengajuan pembiayaan/pendanaan kepada PUJKS;
- 4.4 Kegiatan *Bootcamp* dirancang dengan mempertimbangkan hal-hal berikut:
 - 4.4.1 Segmentasi Skala Usaha UMKM Peserta;
 - 4.4.2 Kebutuhan Pelatihan/*Bootcamp*/Pendampingan UMKM Peserta untuk perbaikan kondisi UMKM agar lebih *eligible* dalam mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS;
 - 4.4.3 Dapat dirancang secara berjenjang/bertahap disesuaikan dengan kebutuhan UMKM dan sumber daya yang tersedia;

- 4.5 Materi *Bootcamp* sebagaimana dimaksud pada poin 4.4 diatas sekurangnya mencakup:
- 4.5.1 Legalitas dan perizinan usaha. Pentingnya perizinan usaha, teknis pengajuan ijin usaha dan dapat melengkapi perijinan usaha yang dibutuhkan sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan;
 - 4.5.2 Manajemen Keuangan. Pencatatan transaksi keuangan hingga penyusunan Laporan Keuangan sesuai Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK-EMKM), termasuk penggunaan alat bantu aplikasi transaksi dan pencatatan laporan keuangan digital bagi UMKM;
 - 4.5.3 Perencanaan pengembangan bisnis. Penyusunan Proposal kelayakan usaha, termasuk penilaian kebutuhan dan kelayakan mendapatkan pembiayaan/pendanaan eksternal;
 - 4.5.4 Prinsip-Prinsip Syariah dalam Aktivitas Usaha dan Pembiayaan/Pendanaan;
 - 4.5.5 Sumber dan Skema Pembiayaan Syariah (berbasis liabilitas/hutang) dan Pendanaan Syariah (berbasis ekuitas/modal);
 - 4.5.6 Persiapan Pembiayaan/Pendanaan, termasuk (1) *Gap Analysis* kondisi UMKM dengan persyaratan pembiayaan dari PUJKS yang direkomendasikan; (2) Penyiapan dokumen-dokumen persyaratan pengajuan Pembiayaan/Pendanaan Syariah dan (3) Penyusunan presentasi/proposal/*pitchdeck* bagi PUJKS/Investor;
 - 4.5.7 Penyelenggara kegiatan maupun mitra konsultan pendamping, dapat menambahkan aspek-aspek lainnya pada kurikulum *Bootcamp* sesuai dengan kebutuhan.

- 4.6 Penyelenggaraan Kegiatan *Bootcamp*
- 4.6.1 Penyelenggara kegiatan dapat melibatkan OJK maupun PUJKS dalam melakukan kegiatan pelatihan/*bootcamp* terkait skema pembiayaan/pendanaan syariah bagi UMKM;
- 4.6.2 Kegiatan *Bootcamp* dapat dilakukan secara *offline* maupun *online*, disesuaikan dengan kebutuhan dan ketersediaan sumber daya penyelenggara kegiatan.
- 4.7 Presentasi/*Pitchdeck*/Proposal UMKM sebagaimana dimaksud pada poin 4.5.6 memperhatikan hal-hal sebagai berikut:
- 4.7.1 Presentasi/*Pitchdeck* dapat dijadikan penilaian bagi Penyelenggara untuk melakukan seleksi/kurasi bagi UMKM untuk melanjutkan ke tahap selanjutnya;
- 4.7.2 Presentasi/*Pitchdeck* harus menitikberatkan pada aspek keuangan Peserta UMKM;
- 4.7.3 Kompleksitas Presentasi/*Pitchdeck* disesuaikan dengan
- (1) Skala Usaha Peserta (Mikro, Kecil dan Menengah),
 - (2) Plafond pembiayaan/pendanaan yang dibutuhkan dan
 - (3) Sumber pembiayaan/pendanaan dari PUJKS yang ditargetkan;
- Bagi Peserta dengan skala usaha Mikro (termasuk Ultra Mikro) dengan kebutuhan pembiayaan **kurang dari Rp 500 Juta**, tidak wajib menyusun Presentasi/Proposal dan lebih fokus pada pemenuhan persyaratan pembiayaan dana program (Umi Syariah/KUR Syariah) maupun Pembiayaan Mikro dari PUJKS yang ditargetkan;
 - Skema pendanaan yang bersumber dari SCF Syariah, Venture Capital tidak direkomendasikan bagi Peserta skala usaha Mikro dengan kebutuhan pendanaan dibawah **Rp 500 Juta**;

- Skema pendanaan yang bersumber dari SCF Syariah, Venture Capital tidak direkomendasikan bagi Peserta skala usaha Mikro (termasuk Ultra Mikro) dengan kebutuhan pendanaan dibawah **Rp 500 Juta**;
- 4.7.4 Presentasi/*Pitchdeck* maksimal terdiri dari 5 (lima) halaman/slide terdiri dari 2 (dua) halaman/slide profil usaha & produk UMKM, 3 (tiga) halaman aspek keuangan terkait potensi bisnis, rencana pengembangan bisnis, kebutuhan pembiayaan/pendanaan, Analisa *Break Event Point* dan rencana pengembalian pembiayaan/pendanaan kepada investor/PUJKS;
- 4.7.5 Bagi Peserta dengan skala usaha Mikro, Kecil dan Menengah dengan kebutuhan pembiayaan **diatas Rp 500 Juta**, disarankan untuk menyusun Presentasi/*Pitchdeck*;

5. Pelaksanaan *Business Matching*

- 5.1 Tujuan tahap *Business Matching* antara UMKM Peserta dengan PUJKS adalah:
- 5.1.1 PUJKS mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai operasional usaha, fundamental bisnis dan prospek bisnis UMKM Peserta;
 - 5.1.2 UMKM Peserta mendapatkan informasi mengenai berbagai alternatif produk, skema dan persyaratan pembiayaan dari PUJKS serta solusi keuangan yang paling tepat untuk pengembangan usaha UMKM Peserta;

- 5.1.3 PUJKS melakukan penilaian pendahuluan (*pre-screening*) kelayakan UMKM Peserta dengan ketentuan dan persyaratan pembiayaan/pendanaan pada masing-masing PUJKS;
- 5.2 Sebelum pelaksanaan *Business Matching*, Penyelenggara Kegiatan melakukan hal-hal berikut:
 - 5.2.1 Menentukan waktu, tempat pelaksanaan kegiatan, pengelompokan, urutan serta mekanisme pelaksanaan *Business Matching*;
 - 5.2.2 Menentukan pasangan UMKM yang memiliki kesesuaian *eligibility criteria* dengan PUJKS, kemudian menyampaikan pasangan UMKM Peserta kepada PUJKS yang terlibat selambat-lambatnya 2 Hari Kerja sebelum kegiatan;
- 5.3 Bentuk kegiatan *Business Matching* ini terdiri dari (1) Presentasi Bisnis UMKM; (2) *One on One Meeting* antara UMKM dengan PUJKS;
- 5.4 Pelaksanaan Presentasi Bisnis UMKM
 - 5.4.1 Presentasi bisnis dilakukan untuk menilai kesiapan UMKM Peserta dalam mengajukan pembiayaan/pendanaan dari PUJKS.
 - 5.4.2 Presentasi Bisnis UMKM dapat dilakukan satu per satu maupun secara berkelompok, disesuaikan dengan Jumlah Peserta UMKM dan Jumlah PUJKS yang terlibat dalam Kegiatan *Business Matching*. Pengelompokan urutan peserta dalam presentasi/*pitching* dapat diurutkan berdasarkan skala usaha/omset dan kebutuhan pembiayaan/pendanaan;
 - 5.4.3 Dokumen yang disiapkan oleh UMKM Peserta diantaranya, Presentasi/*Pitchdeck*;

5.4.4 Beberapa aspek yang dinilai dalam presentasi bisnis UMKM, diantaranya:

- Kejelasan bisnis yang dilihat dari aspek manajemen, produksi, pemasaran;
- Perencanaan usaha & rencana pengembangan usaha yang jelas;
- Produk memiliki prospek pasar yang baik di masa mendatang atau memiliki tren positif yang tinggi;
- Pembiayaan/investasi yang dibutuhkan UMKM;

5.5 Pelaksanaan *One on One Meeting*

5.5.1 Tahap *One on One Meeting*, ini terdiri dari beberapa aktivitas, diantaranya (1) Pendalaman Kebutuhan UMKM Peserta dengan Produk PUJKS; dan (2) Pengecekan kelengkapan dokumen persyaratan UMKM Peserta;

5.5.2 Kegiatan *One on One Meeting* dilakukan antara 1 (satu) UMKM Peserta dengan 1 (satu) PUJKS (*One on one meeting*) dalam satu putaran. Jika diperlukan, UMKM dapat melakukan kegiatan *One on One Meeting* dengan PUJKS lainnya pada putaran berikutnya, paling banyak 2 (dua) PUJKS.

5.5.3 Perwakilan PUJKS yang hadir merupakan Petugas yang memiliki kewenangan sebagai Pemrakarsa (memproses) dan/atau Pemutus pembiayaan/pendanaan sesuai segmentasi UMKM Peserta;

5.5.4 UMKM Peserta perlu menyiapkan bahan *One On One Meeting*, diantaranya:

- Proposal pengajuan pembiayaan/pendanaan (Proposal/ *Pitchdeck*);
- Dokumen persyaratan pembiayaan, sesuai dengan ketentuan masing-masing PUJKS, diantaranya (a)

dokumen identitas pemilik usaha; (b) dokumen identitas pemilik usaha; (c) dokumen keuangan yaitu laporan keuangan dan mutasi bekening usaha; (d) dokumen bukti kepemilikan agunan (jika diperlukan); (e) Dokumen *underlying* pengajuan pembiayaan/pendanaan (misal kontrak/PO/dsb).

- Dokumen pendukung lainnya (jika diperlukan), misalkan proposal rencana bisnis dan atau kelayakan usaha (*feasibility study*);

5.5.5 Beberapa aspek yang dinilai oleh PUJKS dalam *One on One Meeting*, diantaranya:

- Kelengkapan dokumen persyaratan pengajuan pembiayaan;
- Fundamental bisnis dan keuangan UMKM;
- Penilaian kelayakan rencana pengembangan bisnis UMKM;
- Kesesuaian bisnis UMKM dengan *risk-appetite* PUJKS.

5.6 PUJKS melakukan seleksi terhadap UMKM Peserta yang lolos untuk diproses Pembiayaan/Pendanaan oleh PUJKS. Daftar Peserta UMKM tersebut dilaporkan PUJKS kepada penyelenggara kegiatan.

5.7 UMKM Peserta dianjurkan untuk secara pro-aktif berkomunikasi dengan Petugas PUJKS untuk menindaklanjuti pengajuan pembiayaan/pendanaan, termasuk melengkapi dokumen persyaratan.

- 5.8 Bagi Peserta yang tidak/belum dapat melanjutkan pengajuan pembiayaan/pendanaan kepada PUJKS, maka PUJKS melaporkan kepada Penyelenggara Kegiatan terkait aspek-aspek yang harus diperbaiki oleh UMKM.

6. Pelaksanaan *Business Deals*

- 6.1 Kegiatan *Business Deals* merupakan tahap akhir dari kegiatan *Business Matching* yang bersifat seremonial untuk menunjukkan keberhasilan UMKM dalam mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah;
- 6.2 Tujuan kegiatan *Business Deals* sebagai berikut
- 6.2.1 Menunjukkan (*showcasing*) capaian keberhasilan Program *Business Matching* dalam rangka meningkatkan kontribusi industri keuangan syariah terhadap Program Strategis/Prioritas Pembangunan Nasional;
 - 6.2.2 Menunjukkan (*showcasing*) inovasi produk/skema pembiayaan/pendanaan syariah yang bersumber dari keuangan komersial PUJKS maupun keuangan sosial (Zakat, Infak, Sedekah dan Wakaf) serta kombinasi keduanya (*hybrid financing/funding*);
 - 6.2.3 Meningkatkan kesadaran (*awareness*) publik dan mendorong penggunaan produk/skema pembiayaan/pendanaan syariah oleh pelaku ekonomi dalam ekosistem ekonomi syariah;
- 6.3 Penyelenggaraan Kegiatan *Business Deals* dapat dilakukan secara tematik diantaranya sebagai berikut:
- 6.3.1 *Business Deals* berdasarkan skala usaha, yaitu (1) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM); (2) Korporasi;

- 6.3.2 *Business Deals* berdasarkan Klaster tertentu, misalkan namun tidak terbatas pada, (1) Klaster Pesantren; (2) Klaster Pariwisata; (3) Klaster Ekonomi Kreatif; (4) Klaster inovasi teknologi (*Start-up*) dsb;
- 6.3.3 *Business Deals* yang secara spesifik dilakukan dalam rangka mendukung Program Prioritas Pembangunan Nasional tertentu, misalkan namun tidak terbatas pada (1) Ketahanan Pangan; (2) Pemberdayaan Perempuan; (3) Transisi Energi Terbarukan, dsb;
- 6.4 Status/kondisi pengajuan pembiayaan/pendanaan yang dapat dilakukan *Business Deals* diatur sebagai berikut:
- 6.4.1 Pengajuan pembiayaan/pendanaan UMKM dengan sumber dana dari PUJKS, sekurangnya telah mencapai tahap (1) Telah dilakukan Pengikatan/Pembiayaan/Perjanjian antara UMKM dengan PUJKS dan/atau (2) Telah dilakukan realisasi/pencairan kepada UMKM;
- 6.4.2 Pengajuan pembiayaan/pendanaan sumber dana berasal dari investor dan dihimpun dengan cara *crowdfunding* seperti *Peer to Peer* (P2P) Lending dan *Securities Crowdfunding* (SCF), maka sekurang-kurangnya telah mencapai tahap (1) Dalam Proses Pendanaan/Pembiayaan (*Listing*) pada Platform P2P/SCF Syariah dan/atau (2) Telah selesai mendapatkan pembiayaan/pendanaan dari investor (*fully funded*);
- 6.5 Penyelenggaraan kegiatan *Business Deals* dapat dilakukan secara *in-house* maupun kolaboratif, dengan ketentuan sebagai berikut:

- 6.5.1 *In-house* oleh Kementerian/Lembaga dengan mengoptimalkan sumber daya internal Kementerian/Lembaga sebagai Penyelenggara kegiatan;
- 6.5.2 Kolaborasi Lintas Kementerian/Lembaga dan/atau Pemerintah Daerah dan/atau Pelaku Jasa Keuangan Syariah dengan *sharing cost/sharing resources* sesuai kapasitas dan ketersediaan sumber daya masing-masing;
- 6.5.3 Dalam hal *Business Deals* dilakukan secara kolaboratif, maka capaian dari *Business Deals* dapat diakui oleh setiap pihak yang berkolaborasi sebagai capaian kerja bersama.

7. Pemantauan, Evaluasi dan Pelaporan

- 7.1 Ruang lingkup Pemantauan, Evaluasi dan Pelaporan terdiri dari:
 - 7.1.1 Capaian/Hasil (*Output*) Kegiatan *Business Matching*;
 - 7.1.2 Implementasi/Pelaksanaan Kegiatan *Business Matching*;
- 7.2 Pemantauan dan evaluasi capaian/hasil (*Output*) Kegiatan *Business Matching* dilakukan dengan membandingkan capaian/hasil terhadap target yang telah ditetapkan, yaitu terkait:
 - 7.2.1 Jumlah UMKM Peserta yang berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah dari PUJKS;
 - 7.2.2 Nilai pembiayaan/pendanaan syariah yang berhasil disalurkan kepada UMKM Peserta.
- 7.3 Pemantauan dan Evaluasi Implementasi/Pelaksanaan dilakukan terhadap setiap tahapan Kegiatan *Business Matching* mulai dari (1) Perencanaan; (2) Pendaftaran dan Kurasi; (3) Persiapan *Business Matching (Bootcamp)*; (4) Pelaksanaan *Business Matching*; (5) Pelaksanaan *Business Deals* dan (6) Pemantauan dan Evaluasi;

- 7.4 Metode yang dapat digunakan dalam melakukan pemantauan dan evaluasi diantaranya:
 - 7.4.1 Observasi melalui supervisi pelaksanaan kegiatan secara langsung;
 - 7.4.2 Pengumpulan data realisasi capaian pembiayaan/pendanaan syariah UMKM Peserta dari PUJKS;
 - 7.4.3 Pelaksanaan Rapat Koordinasi dan atau *Focus Group Discussion* (FGD) dengan Pemangku Kepentingan;
 - 7.4.4 Metode/mekanisme lainnya yang disepakati oleh Penyelenggara Kegiatan dan Pemangku Kepentingan;
- 7.5 Pengumpulan data realisasi capaian pembiayaan/pendanaan syariah UMKM Peserta sebagaimana poin 7.4.2 disampaikan oleh PUJKS kepada Penyelenggara Kegiatan secara berkala, dengan mekanisme sebagai berikut:
 - 7.5.1 Pelaksanaan Rapat Pemantauan dan Evaluasi antara Penyelenggara Kegiatan dengan PUJKS. Rapat perdana terkait pemantauan dan evaluasi tersebut dilaksanakan selambat-lambatnya 21 Hari Kerja setelah Kegiatan *Business Matching*;
 - 7.5.2 PUJKS memberikan Laporan bulanan kepada OJK dengan mekanisme yang akan diatur lebih lanjut oleh OJK;
 - 7.5.3 Penyelenggara Kegiatan dan PUJKS membentuk forum/grup untuk memfasilitasi komunikasi dan koordinasi di setiap daerah;

- 7.5.4 PUJKS melaporkan Persetujuan/Penolakan pembiayaan/pendanaan syariah UMKM Peserta melalui Platform *Digital Business Matching* Kementerian/Lembaga yang menangani Pengembangan Ekonomi dan/atau Keuangan Syariah.
- 7.5.5 Penyelenggara Kegiatan dan PUJKS membuat Dashboard atau Formulir Daring (*Online Form*) Progress Pembiayaan/Pendanaan syariah yang dapat mengakomodasi seluruh tanggung jawab dari semua pihak terkait;
- 7.5.6 Apabila diperlukan dan dimungkinkan, PUJKS dan Penyelenggara Kegiatan dapat menggunakan API (*Application Programming Interface*) untuk memonitoring proses persetujuan pendanaan secara *real-time* dari PUJKS;
- 7.6 Laporan sebagaimana poin 7.5 diatas, sekurangnya mencakup:
- 7.6.1 Informasi UMKM Peserta, sebagaimana Formulir Pendaftaran Peserta Poin 3.3.1
- 7.6.2 Pengajuan pembiayaan/pendanaan syariah, sebagaimana Formulir Pendaftaran Peserta Poin 3.3.2
- 7.6.3 Status Pengajuan Pembiayaan/Pendanaan UMKM yang harus dilaporkan oleh PUJKS kepada Penyelenggara Kegiatan terdiri dari:
- Pengajuan **Dibatalkan** oleh UMKM, disertai dengan alasan diantaranya sbb:
 - UMKM tidak dapat dihubungi;
 - UMKM tidak membutuhkan pembiayaan/pendanaan;
 - UMKM tidak melengkapi dokumen persyaratan pembiayaan;

- UMKM memiliki alternatif pembiayaan/pendanaan lainnya;
- Pengajuan **Dalam Proses** PUJKS, pilih salah satu tahapan pembiayaan/pendanaan sbb:
 - Pengumpulan Dokumen Persyaratan Pembiayaan;
 - Proses OJK *Checking* dan/atau *credit scoring*;
 - Verifikasi Usaha (termasuk survey/kunjungan lapangan);
 - Proses penilaian jaminan (jika dipersyaratkan)
 - Proses komite pembiayaan/pendanaan PUJKS;
 - Proses *Offering Letter* (penawaran) dan Akad Pembiayaan;
- Pengajuan **Disetujui/Dicairkan**, disertai dengan detail informasi sebagai berikut:
 - Fasilitas Pembiayaan yang disetujui;
 - Nilai Plafond yang disetujui;
 - Nilai Pembiayaan/Pendanaan yang dicairkan/*funded*;
- Pengajuan **Ditolak**, disertai dengan alasan diantaranya sebagai berikut:
 - *Character*, UMKM memiliki riwayat pembiayaan/ OJK *Checking* Non-Lancar;
 - *Collateral*, jaminan/agunan dari UMKM tidak sesuai ketentuan PUJKS;
 - *Capacity*, kondisi bisnis UMKM belum/tidak layak untuk dibiayai;

- *Capital*, UMKM tidak memiliki kecukupan modal dan kemampuan untuk mengembalikan pembiayaan/pendanaan yang dipersyaratkan PUJKS;
- *Condition*, kondisi eksternal bisnis tidak mendukung keberlangsungan usaha UMKM;
- Kesesuaian Syariah, kondisi bisnis tidak memenuhi prinsip syariah dan/atau kehalalan produk.

7.7 Peserta UMKM yang belum berhasil mendapatkan pembiayaan/pendanaan syariah, dapat ditindaklanjuti sebagai berikut:

7.7.1 Direferensikan kepada PUJKS lainnya yang lebih sesuai;

7.7.2 Direferalkan kepada program pendampingan UMKM pada Penyelenggara Kegiatan, Mitra Lembaga Pendamping maupun PUJKS;

7.8 Pemantauan dan Evaluasi Implementasi/Pelaksanaan Kegiatan *Business Matching* sebagaimana poin 7.3 dilaksanakan sebagai berikut:

7.8.1 Pemantauan dan Evaluasi Implementasi/Pelaksanaan Kegiatan dilakukan oleh masing-masing Penyelenggara Kegiatan. Apabila diperlukan, dapat melibatkan Lembaga Pendamping dan PUJKS maupun Pemangku Kepentingan lainnya yang relevan;

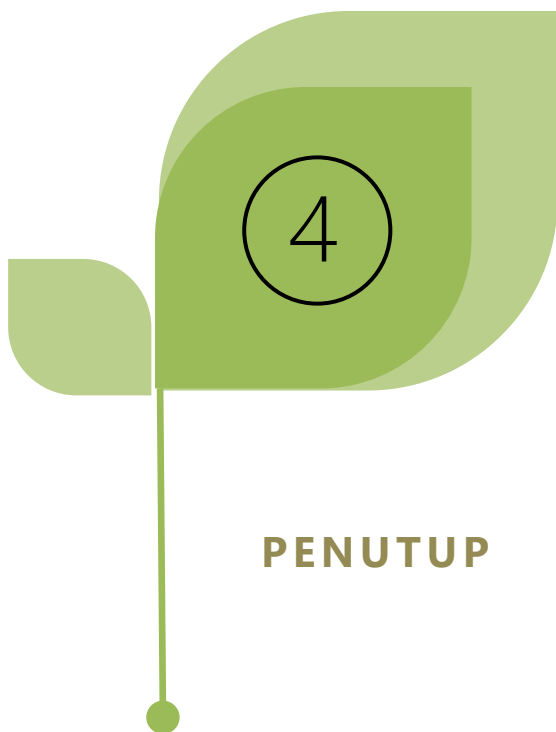
7.8.2 Aspek yang dinilai dalam Pemantauan dan Evaluasi Implementasi/Pelaksanaan Kegiatan mencakup:

- Tahap Perencanaan, terkait (1) Efektivitas rangkaian kegiatan dalam meningkatkan keberhasilan pembiayaan/pendanaan syariah

UMKM Peserta yang ditargetkan; (2) Efisiensi sumber daya yang digunakan dalam penyelenggaraan kegiatan

- Tahap Kurasi dan Pendaftaran, terkait (1) Efektivitas mekanisme pendaftaran dalam menjaring UMKM Calon Peserta yang sesuai dengan kriteria kurasi; (2) Kesesuaian kriteria kurasi dengan *eligibility criteria* PUJKS yang terlibat untuk meningkatkan probabilitas keberhasilan *Business Matching*;
- Tahap *Bootcamp*, terkait (1) Kesesuaian materi pelatihan dengan kebutuhan persiapan pembiayaan/pendanaan UMKM Peserta; (2) Efektivitas kegiatan pendampingan UMKM yang dinilai dari jumlah UMKM yang mampu menyediakan dokumen presentasi/*pitchdeck* sebagaimana poin 4.7.4;
- Tahap *Business Matching*, terkait (1) Kesesuaian rekomendasi pasangan (*matching*) UMKM dengan PUJKS; (2) Jumlah dan nilai pembiayaan/pendanaan yang dapat diproses oleh PUJKS;
- Tahap *Business Deals*, terkait (1) Jumlah dan Volume Pembiayaan yang dilakukan *Showcasing*.
- Tahap Monitoring dan Evaluasi, terkait (1) Efektivitas mekanisme monitoring, evaluasi dan pelaporan dari PUJKS kepada Penyelenggara Kegiatan;

- 7.9 Penyelenggara Kegiatan mempertimbangkan hasil pemantauan, evaluasi dan pelaporan dalam menentukan perlunya dilakukan perbaikan dan peningkatan berkelanjutan terhadap Kegiatan *Business Matching*.



PENUTUP

1. *Disclaimer*

- 1.1 Pedoman Teknis Pembiayaan/Pendanaan Syariah merupakan hasil konsensus bersama Kelompok Kerja *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah KNEKS dan digunakan sebagai referensi/acuan bagi Pemangku Kepentingan dan karenanya tidak memiliki kekuatan hukum formal yang mengikat;
- 1.2 Apabila dikemudian hari terdapat risiko/konsekuensi hukum sebagai akibat dari pelaksanaan program *business matching* yang dilakukan oleh penyelenggara kegiatan, maka menjadi tanggung jawab dari masing-masing penyelenggara kegiatan;
- 1.3 Apabila terjadi perubahan penamaan Kementerian/Lembaga/Unit Kerja di kemudian hari, maka pelaksanaan tugas dan tanggung jawab tetap melekat pada unit kerja atau fungsi yang menjalankan tugas dan tanggung jawab pada Pedoman Teknis ini sesuai Struktur Organisasi dan Tata Kerja (SOTK) yang berlaku.

2. *Pembaharuan Dokumen*

- 2.1 Seiring dengan dinamika perkembangan kebutuhan dan harapan Pemangku Kepentingan, maka Dokumen Pedoman Teknis ini dapat dilakukan peninjauan ulang dan pembaharuan agar tetap relevan praktik-praktik terbaik (*best practice*) yang ada.
- 2.2 Peninjauan ulang dan pembaharuan Dokumen Pedoman Teknis ini disesuaikan dengan kebutuhan dan disepakati bersama oleh Kelompok Kerja *Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah KNEKS.

- 2.3 Apabila terdapat pertanyaan maupun saran/masukan atas ketentuan yang diatur dalam Pedoman Teknis ini dapat disampaikan kepada:

Sekretariat Kelompok Kerja

***Business Matching* Pembiayaan/Pendanaan Syariah**

Direktorat Bisnis dan Kewirausahaan Syariah,

Manajemen Eksekutif

Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS)

Gedung Sutikno Slamet (DJA) Lantai 18

Kompleks Kementerian Keuangan

Jl. Wahidin Raya No.1, Senen, Jakarta Pusat



Alur Pelaksanaan *Business Matching*

