

## INTISARI

Perum Jamkrindo merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang penjaminan kredit khususnya kepada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Penjaminan kredit ini selain membantu UMKM yang feasible namun belum bankable untuk mengakses pembiayaan, membantu menurunkan Non Performing Loan (NPL) lembaga keuangan penyalur kredit yang telah bekerjasama dengan Perum Jamkrindo melalui pembayaran klaim apabila debitur mengalami wan prestasi.

Adapun pendapatan yang diterima oleh Perum Jamkrindo adalah berasal dari Imbal Jasa Penjaminan (IJP) atas kredit yang dijamin Perum Jamkrindo. Pendapatan lain berasal dari pendapatan subrogasi dan juga hasil investasi modal yang dimiliki Perum Jamkrindo.

Seiring berjalannya kompetisi dalam bidang penjaminan kredit, dimana Perum Jamkrindo harus menetapkan IJP yang serendah-rendahnya dengan coverage penjaminan seluas-luasnya, serta harus memperhatikan target kinerja keuangan dan operasional perusahaan, Perum Jamkrindo melakukan kerjasama *non equity strategic alliance* dengan perusahaan asuransi jiwa untuk membagi risiko klaim apabila debitur meninggal dunia. Kerjasama aliansi strategis ini diharapkan dapat mengurangi beban klaim yang ditanggung oleh Perum Jamkrindo yang pada akhirnya dapat meningkatkan laba perusahaan. Berdasarkan aliansi strategis yang dilakukan Perum Jamkrindo ini, penulis menganalisa apakah terdapat perbedaan kinerja Perum Jamkrindo yang signifikan sebelum dan sesudah melakukan aliansi strategis dengan perusahaan asuransi jiwa menggunakan *cost benefit analysis*. Penelitian ini dilakukan atas informasi yang tersaji pada laporan keuangan empat tahun sebelum aliansi dan empat tahun setelah aliansi.

Atas analisa yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa:

Analisis kinerja keuangan dan kinerja operasional perusahaan sebelum dan sesudah aliansi tidak ada perbedaan yang signifikan, yaitu *Debt to Equity Ratio*, *Debt to Total Asset Ratio*, *Net Profit Margin*, *Return on Equity*, *Return on Aset* dan kinerja operasional yaitu Rasio Klaim. Sehingga untuk kinerja dan operasional perusahaan tersebut sebelum dan sesudah aliansi tidak mengalami perbedaan yang signifikan menunjukkan bahwa aliansi kurang menghasilkan sinergi bagi perusahaan. Sedangkan dari hasil analisis juga dapat diketahui bahwa terdapat dua parameter yaitu jumlah kredit yang dijamin dan jumlah UMKM yang dijamin, yang membuktikan adanya perbedaan secara signifikan sebelum dan sesudah aliansi, sesudah aliansi terdapat peningkatan. Jadi aliansi menghasilkan sinergi bagi perusahaan, walaupun tidak dapat meningkatkan kinerja keuangan dan operasional.

***Kata kunci: non equity strategic alliance, cost benefit analysis***

## **ABSTRACT**

*Perum Jamkrindo is one of the State Owned Enterprises (BUMN) which is engaged in credit guarantee especially to micro, small and medium enterprises (UMKM). Credit guarantee is in addition to assisting SMEs who are feasible but not bankable to access financing, helping to reduce Non Performing Loans (NPL) credit channeling institutions that have cooperated with Perum Jamkrindo through payment of claims if the debtor has a wan of achievement.*

*The revenue received by Perum Jamkrindo is derived from the Return of Guarantee Services (IJP) on credit guaranteed Perum Jamkrindo. Other revenues are derived from subrogated income as well as capital investment returns owned by Perum Jamkrindo.*

*In line with the competition in the credit guarantee field, where Perum Jamkrindo must establish the lowest CPI with the widest coverage coverage, and must pay attention to the company's financial and operational performance targets, Perum Jamkrindo cooperates with non-equity strategic alliance with life insurance companies to share risk claim if the debtor dies. This strategic alliance collaboration is expected to reduce the burden of claims borne by Perum Jamkrindo which ultimately can increase corporate profits. Based on the strategic alliance conducted by Perum Jamkrindo, the authors analyze whether there are significant differences in Perum Jamkrindo performance before and after making strategic alliances with life insurance companies using cost benefit analysis. This study was conducted on the information presented in the financial statements four years before the alliance and four years after the alliance.*

*Based on the analysis that has been done, it can be concluded that:*

*Analysis of financial performance and operational performance of company before and after alliance no significant difference, that is Debt to Equity Ratio, Debt to Total Asset Ratio, Net Profit Margin, Return on Equity, Return on Asset and operational performance that is Claim Ratio. So for the performance and operation of the company before and after the alliance did not experience a significant difference indicates that the alliance produces less synergy for the company. While the results of the analysis can also be seen that there are two parameters namely the amount of secured credit and the number of SMEs are guaranteed, which membuktikan the difference significantly before and after the alliance, after the alliance there is an increase. With the result that, the alliance generates synergies for the company, although it can not improve its financial and operational performance.*

**Keywords: non equity strategic alliance, cost benefit analysis**