



EKOSISTEM LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO

**LAPORAN PENELITIAN KERJASAMA PENELITIAN
OR TPKEM BRIN – BKF KEMENKEU
TAHUN 2022**

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
DAFTAR TABEL	4
DAFTAR GAMBAR	5
I. PENDAHULUAN	
1.1. LATAR BELAKANG	8
1.2. PERUMUSAN MASALAH	10
1.3. TUJUAN PENELITIAN	11
1.4. TINJAUAN LITERATUR	11
1.4.1. Definisi dan Kinerja Lembaga Pembiayaan Mikro	11
1.4.2. Ekosistem dan Strategi Keberlanjutan Lembaga Pembiayaan Mikro	12
1.4.3. Tingkat Persaingan dan Strategi Lembaga Pembiayaan Mikro dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro	15
1.5. METODE PENELITIAN	17
1.5.1. Pendekatan dan Sumber Data Penelitian	17
1.5.2. Unit dan Alat Analisis Penelitian	18
1.5.3. Lokasi Penelitian	19
1.5.4. Variabel dan Indikator Penelitian	20
II. PROFIL RESPONDEN LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO	
2.1. PROPORSI RESPONDEN	22
2.2. PENDIRIAN DAN OPERASIONAL LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO	24
2.3. BADAN HUKUM DAN IZIN OPERASIONAL USAHA LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO	25
III. KONDISI EKSISTING DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO	
3.1. KINERJA KEUANGAN	26
3.1.1. Target dan Realisasi Penyaluran Pembiayaan	26
3.1.2. Rerata Nilai Pembiayaan dan Penggunaannya	28
3.1.3. Jumlah Debitur	31
3.1.4. Model Lembaga Pembiayaan Mikro	32
3.1.5. Dana Pihak Ketiga (DPK)	34
3.1.6. Aset	35
3.1.7. Non-Performing Loan (NPL)/ Non-Performing Finance (NPF)	37
3.1.8. Laba	39

3.2. PROSES BISNIS	41
3.2.1. Skema Pendanaan	41
3.2.2. Skema Pembiayaan	48
3.2.3. Pola Pemasaran	53
3.2.4. Pola Kerja	55
3.3. SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) DAN INFRASTRUKTUR	56
IV. TINGKAT PERSAINGAN ANTAR LEMBAGA KEUANGAN DAN STRATEGI DALAM MENYALURKAN PEMBIAYAAN	
4.1. SEGMENT PASAR	63
4.2. PETA KOPETITOR DAN KOLABORATOR	66
V. PERAN SUPPORTING SISTEM	
5.1. KEBIJAKAN PEMERINTAH	70
5.2. DUKUNGAN KELEMBAGAAN	72
5.2.1. Sistem Pengawasan	72
5.2.2. Frekuensi Pengawasan	74
5.2.3. Sistem Pendukung yang Digunakan	75
5.2.4. Lembaga Pendukung yang Diperlukan dalam Pengembangan Lembaga Pembiayaan Mikro	77
5.3. DUKUNGAN INFRASTRUKTUR	77
5.3.1. Jaringan Internet	77
5.3.2. Akses ke Lembaga Pembiayaan	78
5.4. SOSIAL BUDAYA MASYARAKAT	79
5.4.1. Literasi Keuangan Nasabah	79
5.4.2. Keterlibatan Tokoh Masyarakat	81
5.4.3. Nilai Keagamaan dan Adat Istiadat	82
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. KESIMPULAN	84
5.2. SARAN	85
DAFTAR PUSTAKA	86

DAFTAR TABEL

1.1.	Faktor dan Elemen Ekosistem LKM	13
1.2.	Variabel dan Indikator Penelitian	20
3.1.	Penggunaan Teknologi dalam Pemasaran, Manajerial, dan Pelayanan Konsumen	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Strategi Persaingan BPR dalam Pasar Kredit Mikro dan Kecil di Eks-Kresidenan Besuki	17
Gambar 2.1.	Proporsi Responden Berdasarkan Wilayah Provinsi	22
Gambar 2.2.	Proporsi Responden Berdasarkan Lembaga Pembiayaan	23
Gambar 2.3.	Proporsi Responden Berdasarkan Lembaga Pembiayaan dan Wilayah	23
Gambar 2.4.	Tahun Pendirian dan Operasional Lembaga Pembiayaan Mikro	24
Gambar 2.5.	Tahun Pendirian Berdasarkan Jenis Lembaga Pembiayaan	24
Gambar 2.6.	Tahun Operasional Usaha Berdasarkan Jenis Lembaga Pembiayaan	24
Gambar 2.7.	Persentase Bentuk Badan Hukum Lembaga Pembiayaan	25
Gambar 2.8.	Persentase Lembaga Pemberi Izin Lembaga Pembiayaan	25
Gambar 3.1.	Target Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2019	26
Gambar 3.2.	Realisasi Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2021	26
Gambar 3.3.	Target Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2021	27
Gambar 3.4.	Realisasi Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2021	27
Gambar 3.5.	Proporsi Responden Berdasarkan Perbandingan Target dan Realisasi Tahun 2021	28
Gambar 3.6.	Rerata Nilai Realisasi Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Per Debitur Tahun 2021	29
Gambar 3.7.	Rerata Porsi Penyaluran Pembiayaan Menurut Penggunaan Tahun 2021	30
Gambar 3.8.	Rerata Nilai Penyaluran Pembiayaan menurut Sektor Usaha Tahun 2021 (%)	30
Gambar 3.9.	Persentase Debitur Menurut Besarnya Pembiayaan Tahun 2019	31
Gambar 3.10.	Persentase Debitur Menurut Besarnya Pembiayaan Tahun 2021	31
Gambar 3.11.	Jumlah Modal Lembaga Pembiayaan Saat ini	32
Gambar 3.12.	<i>Crosstab</i> antara Jumlah Modal dengan Profit Lembaga Pembiayaan	33
Gambar 3.13.	Jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) Lembaga Pembiayaan	34
Gambar 3.14.	Jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) Menurut Lembaga Pembiayaan	35
Gambar 3.15.	Jumlah Aset Lembaga Pembiayaan	36
Gambar 3.16.	Jumlah Aset Menurut Lembaga Pembiayaan	37
Gambar 3.17.	Jumlah Aset Menurut Tahun Pendirian	37
Gambar 3.18.	NPL Lembaga Pembiayaan Mikro	38
Gambar 3.19.	NPL Menurut Jenis Lembaga Pembiayaan MIKRO	39
Gambar 3.20.	Profit Lembaga Pembiayaan Mikro	39
Gambar 3.21.	Laba Menurut Jenis Lembaga Pembiayaan Mikro	40
Gambar 3.22.	Profit Menurut Lama Usaha Lembaga Pembiayaan Mikro	40
Gambar 3.23.	Jenis Pendanaan Lembaga Pembiayaan Mikro	41
Gambar 3.24.	Sumber Pendanaan PT.PNM (Rp. Triliun)	42
Gambar 3.25.	Pendanaan dari Simpanan Menurut Lembaga Pembiayaan	42
Gambar 3.26.	Pendanaan dari Modal Pemerintah Menurut Lembaga Pembiayaan	43
Gambar 3.27.	Pendanaan dari Pinjaman Menurut Lembaga Pembiayaan	44
Gambar 3.28.	Pendanaan dari Investasi Menurut Lembaga Pembiayaan	44
Gambar 3.29.	Pendanaan dari Sumber Lainnya Menurut Lembaga Pembiayaan	45
Gambar 3.30.	Tingkat Suku Bunga Lembaga Pembiayaan	46
Gambar 3.31.	Tingkat Bunga Simpanan	46
Gambar 3.32.	Tingkat Bunga dari Program Pemerintah	46

Gambar 3.33.	Tingkat Bunga dari Modal Ventura	47
Gambar 3.34.	Tingkat Bunga dari Perbankan	47
Gambar 3.35.	Tingkat Bunga dari Pasar Modal	47
Gambar 3.36.	Tingkat Bunga dari Sumber Lainnya	47
Gambar 3.37.	Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan	48
Gambar 3.38.	Penyaluran Kredit Program	49
Gambar 3.39.	Penyaluran Kredit Produktif	49
Gambar 3.40.	Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Kredit Program dan Kredit Komersial	49
Gambar 3.41.	Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Kredit Program Menurut Lembaga Pembiayaan	50
Gambar 3.42.	Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Kredit Produktif Menurut Lembaga Pembiayaan	50
Gambar 3.43.	Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Menurut Sektor Usaha	50
Gambar 3.44.	Jangka Waktu pembiayaan Kredit Program dan Komersial Produktif UMK	51
Gambar 3.45.	Jangka Waktu Kredit Komersial Produktif Lembaga Pembiayaan	51
Gambar 3.46.	Jangka Waktu Kredit Program Lembaga Pembiayaan	51
Gambar 3.47.	Waktu Pencairan Kredit Program dan Komersial Produktif	52
Gambar 3.48.	Waktu Pencairan Kredit Program Menurut Lembaga Pembiayaan	52
Gambar 3.49.	Waktu Pencairan Pembiayaan Komersial Produktif Menurut Lembaga Pembiayaan	52
Gambar 3.50.	Plafon Pembiayaan Komersial Produktif Menurut Lembaga Pembiayaan	53
Gambar 3.51.	Pola Penyaluran Pembiayaan Menurut Lembaga Pembiayaan	53
Gambar 3.52.		
Gambar 3.53.	Sistem Pemasaran	54
Gambar 3.54.	Jangkauan Pemasaran	54
Gambar 3.55.	Penggunaan Teknologi dalam Manajerial (kiri) dan Pelayanan Konsumen (kanan)	54
Gambar 3.56.	Sistem Pengambilan Keputusan Lembaga Pembiayaan Mikro	56
Gambar 3.57.	Sistem Karier Lembaga Pembiayaan Mikro	56
Gambar 3.58.	Jumlah Pegawai (orang)	57
Gambar 3.59.	Rata-rata Lama Bekerja Pegawai	58
Gambar 3.60.	Tingkat Pendidikan Pegawai	59
Gambar 3.61.	Jumlah Kantor Menurut Lembaga Pembiayaan	61
Gambar 3.62.	Sebaran Kantor Menurut Lembaga Pembiayaan	61
Gambar 3.63.	Ketersediaan Fasilitas Penunjang Pelayanan	62
Gambar 4.1.	Sektor Prioritas yang Menjadi Target Utama penyaluran kredit mikro	64
Gambar 4.2.	Realisasi Sektor Utama Penyaluran Kredit Mikro	65
Gambar 4.3.	Penguasaan Pangsa Pasar Pembiayaan Mikro di Wilayah Operasional	65
Gambar 4.4.	Kompetitor Utama dalam Penyaluran Pembiayaan	67
Gambar 4.5.	Kompetitor Utama Menurut Wilayah	67
Gambar 4.6.	Mitra Lembaga Pembiayaan dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro	68
Gambar 4.7.	Bentuk Kerjasama Lembaga Pembiayaan dengan Mitra	69
Gambar 4.8.	Bentuk Kerjasama Lainnya Lembaga Pembiayaan dengan Mitra	69
Gambar 5.1.	Kebijakan Pemerintah Pusat dan Daerah dalam Mendukung Lembaga Pembiayaan Mikro	70
Gambar 5.2.	Kebijakan Pemerintah Pusat dalam Mendukung Lembaga Pembiayaan Mikro	71
Gambar 5.3.	Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Mendukung Lembaga Pembiayaan Mikro	71
Gambar 5.4.	Sistem Pengawasan Lembaga Pembiayaan Mikro	73
Gambar 5.5.	Penyampaian Laporan Keuangan ke OJK/Kemenkop UKM/Dinas KUKM	74
Gambar 5.6.	Frekuensi Pengawasan OJK/ Kememkop UMKM/Dinas KUKM 5 Tahun Terakhir Menurut Lembaga Pembiayaan	74
Gambar 5.7.	Frekuensi Pengawasan OJK/ Kememkop UMKM/Dinas KUKM 5 Tahun Terakhir Menurut Wilayah	75

Gambar 5.8.	Sistem Pendukung yang digunakan Lembaga Pembiayaan Mikro dalam Menyeleksi Nasabah UMK	76
Gambar 5.9.	Sistem Pendukung yang Diperlukan Lembaga Pembiayaan Mikro dalam Menyeleksi Nasabah UMK	76
Gambar 5.10.	Lembaga Pendukung yang Diperlukan dalam Pengembangan Ekosistem Lembaga Pembiayaan Mikro.	77
Gambar 5.11.	Kualitas Jaringan Internet di Wilayah Lembaga Pembiayaan	78
Gambar 5.12.	Kualitas Jaringan Internet di Wilayah Lembaga Pembiayaan Menurut Wilayah	78
Gambar 5.13.	Akses Nasabah Ke Lokasi Lembaga Pembiayaan Mikro	79
Gambar 5.14.	Akses Nasabah Ke Lokasi Lembaga Pembiayaan Mikro Menurut Wilayah	79
Gambar 5.15.	Tingkat Literasi Nasabah Lembaga Pembiayaan Mikro	80
Gambar 5.16.	Tingkat Literasi Nasabah Lembaga Pembiayaan Mikro Menurut Wilayah	81
Gambar 5.17.	Daya Tarik Tokoh Masyarakat Menjadi Pertimbangan Nasabah dalam Mengakses Pembiayaan	81
Gambar 5.18.	Daya Tarik Skema Syariah Menjadi Pertimbangan Nasabah dalam Mengakses Pembiayaan	82
Gambar 5.19.	Nilai Adat Istiadat Menjadi Pertimbangan Nasabah dalam Mengakses Pembiayaan	83

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki jumlah dan peran yang cukup signifikan dalam perekonomian Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari data Kementerian Koperasi dan UMKM (2021) yang memperlihatkan bahwa jumlah UMKM di Indonesia hampir mencapai 64,2 juta, dimana lebih dari 98% berada di posisi usaha mikro¹. Sementara perannya tergambarkan dari kontribusi UMKM terhadap PDB nasional yang cukup besar sekitar 60,5%; nilai investasinya mencapai 60% dari total investasi nasional, serta mampu menyerap tenaga kerja sebesar 96,9%. Meskipun perannya cukup signifikan, namun ada beberapa hal yang masih menjadi catatan dan perlu untuk terus ditingkatkan, menurut data yang sama dari data Kementerian Koperasi dan UMKM (2021), rasio kewirausahaan secara nasional masih diangka 3,47%, dengan kemampuan UMKM menjalin kemitraan sekitar 7%, kemampuan UMKM melakukan digitilisasi 16%, serta partisipasi UMKM dalam rantai nilai global masih sekitar 4,1%.

Berdasarkan data diatas, dapat dikatakan bahwa UMKM di Indonesia memiliki potensi yang cukup besar dan kontribusinya masih bisa ditingkatkan baik secara kuantitas maupun kualitas dengan cara meminimalisir permasalahan dari UMKM terutama UMK. Menurut studi terbaru yang dilakukan oleh P2E-LIPI dan BKF Kementerian Keuangan (2021) mengungkapkan bahwa sebagian UMKM masih menghadapi masalah keterbatasan modal usaha dan kurangnya jaringan pemasaran. Sementara menurut Kementerian Koperasi dan UMKM (2021), permasalahan yang sering dihadapi UMKM, antara lain: (1) mindset atau anggapan dari usaha mikro bahwa formalisasi usaha tidak dibutuhkan; (2) *linkage* usaha mikro dengan jaringan industri yang lebih besar masih minim; (3) literasi usaha mikro mengenai produksi mikro mengenai produksi dan pemasaran masih rendah; dan (4) akses pembiayaan yang terbatas.

Dari dua studi tersebut terlihat bahwa akses terhadap pembiayaan masih menjadi kendala UMKM terutama akses terhadap perbankan. Banyak faktor yang menyebabkan rendahnya akses UMKM terhadap pembiayaan, Bank Indonesia (2022) menyatakan bahwa masih banyaknya UMKM yang mengalami kendala akses perbankan maupun lembaga keuangan lainnya karena tidak mempunyai/tidak cukup agunan, dan keterbatasan akses informasi ke perbankan. Adapun proporsi pembiayaan yang disalurkan perbankan kepada UMKM pada tahun 2021 menurut data dari Otoritas

¹ Apabila menggunakan definisi UU No 20 Tahun 2008, usaha mikro (98,68%), usaha kecil (1,22%), usaha menengah (0,009%), dan usaha besar (0,001%). Sementara jika berdasarkan PP No 7 Tahun 2021, usaha mikro (99,62%), usaha kecil (0,30%), usaha menengah (0,07%), dan usaha besar (0,01%) (kemenkop, 2021).

Jasa keuangan (2020), sudah mencapai Rp 1.221 triliun atau 20,1% dari total penyaluran pembiayaan sekitar Rp 5.821 triliun, dimana rasio pembiayaan UMKM tersebut sesuai ketentuan PBI No NOMOR 17/12/PBI/2015 yaitu minimal 20% pembiayaan perbankan harus disalurkan kepada UMKM.

Pada umumnya UMK menghadapi kesulitan untuk memperoleh modal pembiayaan, baik untuk merintis maupun mengembangkan usaha yang sudah ada. Padahal, sumber pembiayaan/permodalan yang dapat diakses kelompok usaha kelas bawah ini cukup beragam, mulai dari pinjaman kepada kerabat, pelepas uang (rentenir), pedagang yang memberikan kredit kepada nasabah, koperasi, bank skala kecil (BPR/BPRS), pegadaian, program kredit mikro pemerintah, sampai perbankan berskala menengah-besar yang memiliki divisi mikro.

Semua lembaga keuangan yang menyelenggarakan layanan keuangan bagi usaha mikro masuk dalam kategori Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Sebagaimana didefinisikan oleh *Asian Development Bank* (ADB), LKM adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan, kredit, pembayaran berbagai transaksi jasa, serta pengiriman uang yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha kecil. Bentuk lembaga keuangan mikro dapat berupa lembaga formal, misalnya bank desa dan koperasi; lembaga semiformal, misalnya organisasi nonpemerintah; dan sumber-sumber informal, misalnya pelepas uang/rentenir (Worokinasih, 2011). Lebih jauh, Nugroho (2011) menjelaskan bahwa pelaku industri keuangan mikro di Indonesia dapat dikelompokkan ke dalam empat jenis institusi, yakni (1) program kredit mikro, (2) lembaga keuangan mikro formal, (3) lembaga keuangan mikro semiformal, dan (4) lembaga keuangan mikro informal. Lembaga keuangan mikro formal beroperasi di bawah payung hukum regulasi perbankan, seperti unit mikro perbankan nasional, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sementara itu, operasional LKM semiformal tidak dalam pengawasan dan regulasi perbankan, namun tetap tunduk pada payung hukum peraturan lain yang berlaku. Contoh LKM semiformal adalah koperasi, BMT, LSM, dan lembaga kredit pemerintah daerah. LKM informal beroperasi tanpa struktur hukum formal, seperti pinjam-meminjam antarsaudara, tetangga, dan rekan bisnis, rentenir, tuan tanah, kelompok arisan, dan sebagainya. Program kredit mikro merupakan bagian dari industri keuangan mikro, dana operasionalnya bersumber dari anggaran pemerintah, pinjaman dari lembaga donor nasional dan internasional, CSR, LSM, dan sebagainya. Pada umumnya, program kredit mikro bersifat pemberdayaan dengan pola subsidi (kredit murah) karena tingginya biaya dan risiko kredit yang diberikan. Dalam praktiknya, pola subsidi ini dapat berbentuk subsidi bunga, subsidi penjaminan, ataupun dukungan administratif bagi lembaga penyedia pinjaman (Nugroho dan Saptia, 2017).

Dari uraian di atas terlihat bahwa jenis dan cakupan LKM sangat luas dan beragam. Agar lebih fokus, LKM yang akan dikaji secara lebih mendalam pada penelitian ini merujuk pada batasan

yang ditetapkan dalam UU No. 1 tahun 2013 tentang LKM. Dalam UU ini ditegaskan bahwa LKM adalah lembaga keuangan yang secara khusus didirikan untuk pengembangan usaha melalui pengelolaan simpanan, pinjaman atau pembiayaan dalam skala mikro, jasa konsultasi kepada anggota dan masyarakat. LKM ini tidak semata-mata mencari keuntungan, tetapi juga pemberdayaan masyarakat. Badan hukum LKM dapat berbentuk koperasi atau perseroan terbatas (PT).

Jumlah koperasi berdasarkan data terbaru Kementerian Koperasi dan UKM (2021) mencapai 127,846 ribu unit yang aktif (NIK) dengan anggota sebanyak 27,1 juta orang dan penguasaan aset sekitar Rp 250,9 triliun. Jika dilihat sebarannya per provinsi, hampir 50% (63,5 ribu unit) koperasi berada di Jawa dan Bali. Sementara itu, koperasi yang legalitasnya berada dibawah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Desember 2021 berjumlah 182 unit (101 koperasi konvensional, dan 81 koperasi syariah). Sedangkan LKM yang berbadan hukum PT berjumlah 84 unit (1 unit antaranya PT Syariah). Meskipun LKM dibawah supervisi OJK masih relatif sedikit, tetapi aset yang dimiliki cukup banyak, yaitu mencapai Rp 1,38 triliun pada periode waktu yang sama.

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Informasi dan data di atas menunjukkan bahwa jenis, jumlah dan sebaran LKM sangat banyak di Indonesia. Dari satu sisi, hal ini merupakan peluang yang bisa diakses oleh UMKM. Namun dari sisi lain, kondisi tersebut juga menimbulkan banyak kendala dan tantangan. Sebagaimana dijelaskan dalam hasil penelitian Baskara (2013), permasalahan yang terjadi di Indonesia adalah begitu banyak dan beragamnya LKM dan jenis layanan keuangan mikro. Hal ini membuat *mapping* atau pemetaan, pengawasan serta evaluasi layanan keuangan ini sulit dilakukan. Tumpang tindihnya aturan, kewenangan dan cakupan luas layanan lembaga keuangan mikro juga turut memberikan andil dalam sulitnya menerapkan strategi pengembangan yang tepat untuk LKM.

Tantangan lainnya adalah kuatnya persaingan antar LKM di suatu wilayah. Seperti dijelaskan Nugroho dan Saptia (2017), dalam suatu wilayah tertentu, misalnya di pasar tradisional, rentenir, koperasi kredit, dan perbankan, dapat beroperasi secara berdampingan—meskipun tingkat bunga kredit yang ditetapkan masing-masing pelaku berbeda secara signifikan. Rentenir dan koperasi kredit sering kali menetapkan tingkat bunga jauh di atas perbankan. Hal ini menjelaskan bahwa struktur pasar keuangan mikro bersifat oligopolistik, yaitu tinggi-rendahnya tingkat bunga bukan menjadi penentu utama dalam persaingan pasar.

Banyak peneliti yang telah mengkaji LKM dari berbagai perspektif dan pendekatan. Beberapa aspek yang sudah banyak diteliti antara lain terkait dengan: layanan dan peranan LKM dalam membantu permodalan UMKM (Nugroho, dkk. 2020; Harahap, 2022; Setiawan, 2015); serta eksistensi dan strategi pengembangan LKM Syariah (Mujiono, 2017; Rusydiana dan Firmansyah, 2018; serta Paramita dan Zulkarnain, 2018). Metode yang digunakan cukup beragam mulai dari studi

kepuustakaan, deskriptif analitis, dan model PEARLS (*Protection, Effective Financial Structure, Aset Quality, Rate of Return and Cost, Liquidity and Sign of Growth*). Namun demikian, penelitian yang mendalami tentang ekosistem LKM masih sulit untuk ditemukan, padahal pemahaman tentang ekosistem LKM sangat diperlukan dalam upaya pengembangan LKM kedepannya secara berkelanjutan, sinergis dan terintegrasi. Namun untuk karena unit analisa lembaga keuangan mikro yang akan dipakai penelitian ini lebih luas dan membedakannya dengan UU No. 1 tahun 2013 tentang LKM, maka selanjutnya lembaga keuangan mikro dalam penelitian ini menggunakan istilah lembaga pembiayaan mikro.

Berdasarkan uraian diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kondisi eksisting lembaga pembiayaan mikro pada saat ini dan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja lembaga pembiayaan mikro?
2. Bagaimana tingkat persaingan antar lembaga pembiayaan mikro dan strategi lembaga pembiayaan mikro dalam menyalurkan pembiayaan mikro kepada UMK?
3. Sejauhmana peran *supporting system* yang ada dalam mendukung ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang sehat?
4. Apa strategi yang perlu dilakukan dalam menciptakan ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang sehat?

1.3. TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan penelitian ini antara lain:

1. Menganalisis kondisi eksisting lembaga pembiayaan mikro dan faktor-faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja lembaga pembiayaan mikro
2. Menganalisis tingkat persaingan antar lembaga pembiayaan mikro dan strategi lembaga pembiayaan mikro dalam menyalurkan pembiayaan mikro kepada UMK
3. Menganalisis peran *supporting system* yang ada dalam mendukung ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang sehat
4. Rekomendasi kebijakan yang perlu dilakukan dalam menciptakan ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang sehat

1.4. TINJAUAN LITERATUR

1.4.1. Definisi dan Kinerja Lembaga Pembiayaan Mikro

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) menurut Undang-undang Nomor 1 tahun 2013 adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada

anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

BPS (2021) menjelaskan cakupan usaha lembaga keuangan mikro yang meliputi jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan, yang diselenggarakan secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Jenis usaha lembaga keuangan mikro dilaksanakan oleh lembaga keuangan mikro konvensional dan lembaga keuangan mikro syariah, yang diatur dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan. Selain itu, BPS juga menambahkan induk klasifikasi LKM yaitu aktivitas keuangan dan asuransi, aktivitas jasa keuangan, bukan asuransi dan dana pension, perantara moneter. Sedangkan klasifikasi turunan LKM adalah LKM konvensional dan LKM Syariah. Sementara menurut OJK (2020) yang termasuk ke dalam Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank (LJKNB) yang menyalurkan pembiayaan kepada usaha mikro adalah lembaga keuangan mikro (LKM), perusahaan pembiayaan, perusahaan modal ventura, PT. Pegadaian (persero), dan PT Permodalan Nasional Madani/PNM (persero).

Banyak indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja dari LKM. Pengukuran kinerja yang telah dilakukan Findawati dan Astutik (2016), berdasarkan aspek keuangan (terdiri atas penambahan asset, keuntungan, biaya atau pembiayaan yang disalurkan serta perputaran asset), aspek proses bisnis internal (terdiri dari produk baru, waktu pembiayaan, dan kualitas layanan), aspek pelanggan (terdiri atas retensi pelanggan, akuisisi pelanggan, keluhan pelanggan serta kenaikan pendapatan) dan aspek pertumbuhan pembelajaran (terdiri atas retensi karyawan, absensi karyawan, produktivitas karyawan dan jumlah pelatihan karyawan). LKM memiliki peranan penting sebagaimana hasil penelitian Sievers dan Vandenberg (2007) menyatakan akses ke layanan keuangan dan pengembangan bisnis dapat membantu pertumbuhan usaha mikro dan kecil.

1.4.2. Ekosistem dan Strategi Keberlanjutan Lembaga Pembiayaan Mikro

Ekosistem berarti hubungan jejaring yang saling ketergantungan antara organisasi dan institusi pemangku kepentingan lainnya untuk menyalurkan barang dan jasa melalui kerjasama dan persaingan serta memperhatikan kondisi lingkungan eksternalnya yang memungkinkan kelangsungan kehidupan organisasi (Purkayastha, Tripathy, & Das, 2019). Dalam konteks lembaga pembiayaan mikro, ekosistem berarti konektivitas seluruh sumber daya baik yang bersumber dari internal maupun eksternal organisasi untuk mendukung keberlangsungan operasi penyaluran pembiayaan kepada nasabah. Ekosistem lembaga pembiayaan mikro berbeda di setiap negara, namun diantara perbedaan tersebut terdapat beberapa persamaan seperti yang diungkapkan dalam table mengenai model ekosistem LKM di India sebagai berikut:

Tabel 1.1 Faktor dan Elemen Ekosistem LKM

No.	FAKTOR	ELEMEN
1.	Aktor	Penyedia sumberdaya
		Kompetitor
		Organisasi dan mitra pelengkap
		Penerima manfaat dan nasabah
		Lawan dan pembuat masalah
		Pemerhati yang berpengaruh atau terpengaruh
2.	Infrastruktur Modal	Modal finansial
		SDM
		Modal intelektual
		Modal sosial dan politik
3.	Penyusun konteks	Kebijakan dan politik
		Media
		Kondisi sosial ekonomi
		Bidang terkait

Sumber: Purkayastha, Tripathy, & Das, 2019

Praktik operasi LKM saat ini menghadapi berbagai tantangan antara lain minimnya sumber permodalan, mensinergikan antara kepentingan untuk mengembangkan diri disamping perannya dalam menciptakan kesejahteraan nasabahnya (Purkayastha, Tripathy, & Das, 2019), dan mengatasi marjinalisasi nasabah. Untuk mengatasi tantangan tersebut LKM mengembangkan strategi untuk bertahan dalam situasi yang selalu berubah. Salah satu strategi yang ditempuh untuk menjamin keberlangsungan usaha LKM di India adalah dengan memperluas jejaring ekosistem para pelaku pasar beserta sarana pendukung lainnya untuk meningkatkan efisiensi dan keamanan penyaluran barang dan jasa kepada nasabah (Purkayastha, Tripathy, & Das, 2019). Marr & Taburo (2012) menyebutkan salah satu perluasan jejaring tersebut adalah menerima permodalan tidak hanya dari sumber pendanaan local melainkan juga sumber pendanaan luar negeri (Purkayastha, Tripathy, & Das, 2019).

Strategi yang terkait perluasan ekosistem lainnya untuk mempertahankan kelangsungan usaha LKM adalah mengintegrasikan kegiatan bisnis LKM ke dalam ekosistem kewirausahaan yang meliputi kebijakan, pasar, keuangan, dukungan, SDM, dan budaya (Dhewanto, Umbara, & Nazmuzaman, 2021). Saat ini LKM tengah melakukan berbagai upaya untuk mendorong interkoneksi antar pemangku kepentingan dengan pengintegrasian prinsip-prinsip dan ekosistem

kewirausahaan. Pengembangan ekosistem LKM yang sejalan dengan integrasi konsep UMK dan kewirausahaan tersebut secara konkrit dilakukan oleh *BRI Microfinance Center (BMC)* di Indonesia (Tanaya & Ekyawan, 2020). Seperti halnya yang dipraktikkan oleh *CFPA Microfinance* di China, *BMC* melakukan berbagai program pendampingan dan pelatihan memperkuat kapasitas UMKM penerima program pembiayaan mikro (Tanaya & Ekyawan, 2020).

Terkait isu selanjutnya mengenai diskursus pemilihan opsi orientasi LKM apakah akan diarahkan untuk tujuan sosial atau tujuan bisnis diungkapkan dalam suatu studi yang dilakukan terhadap LKM di China yang mengungkapkan strategi yang berbeda dalam praktik penyelenggaraan LKM di China (Zhao & Han, 2019) yaitu *Grameen China* dan *CFPA Microfinance*. *Grameen China* misalnya, memilih untuk mengedepankan fungsi sosial LKM dengan strategi *scaling deep* yaitu membangun relasi dengan nasabah sehingga layanan yang diberikan membawa dampak sosial bagi masyarakat (Zhao & Han, 2019). Strategi LKM yang secara substansial berorientasi mendorong peningkatan ekonomi masyarakat berpendapatan rendah semacam ini juga dipraktikkan oleh LKM di Vietnam yang menyebabkan LKM tersebut berkembang baik dengan masuknya suntikan modal dari berbagai institusi maupun perkembangan dari sisi cara atau proses layanan yang disediakan (Dang & Vu, 2020). Di sisi lain *CFPA Microfinance* memilih pengembangan perusahaan sebagai tujuan layanan LKM dengan strategi *scaling wide*. Strategi ini mengharuskan tujuan sosial berada di bawah tujuan pengembangan atau ekspansi organisasi. Strategi ini dilakukan dengan melakukan pelatihan untuk meningkatkan pemahaman nasabah tentang produk LKM yang ditawarkan dan kemampuan merealisasikan penggunaannya (Zhao & Han, 2019).

Strategi lainnya yang dilakukan oleh LKM untuk mengatasi nasabah yang termarginalisasi baik dari segi fisik, kemampuan, maupun akses pada Lembaga keuangan formal, mengadopsi teknologi keuangan (*fintech*). Praktik yang dilakukan di Vietnam misalnya adopsi *fintech* ke dalam operasi layanan LKM menjadi praktik yang lazim (Dang & Vu, 2020) yang bertujuan untuk memperluas jangkauan layanan LKM kepada nasabah. Praktik yang sama juga dilakukan oleh LKM di Indonesia yang juga menghadapi kendala akses kepada nasabah yang sama dengan Vietnam. Kehadiran teknologi informasi dan computer mendorong LKM di Indonesia melakukan transformasi digital agar produk dan layanan mereka dapat melayani masyarakat dengan jangkauan yang lebih luas (Dhewanto, Umbara, & Nazmuzzaman, 2021). Manifestasi transformasi digital tersebut adalah dengan mengadopsi *fintech* yang saat ini memiliki fitur layanan yang beragam sesuai kebutuhan masyarakat (Muthukannan, Tan, Tan, & Leong, 2021).

Disamping berbagai strategi yang telah dijelaskan di atas, terdapat strategi lainnya yang dilakukan oleh LKM di Indonesia antara lain penggunaan konsep syariah dan budaya local. Kelembagaan keuangan yang berbasis syariah telah menjadi salah satu isu yang banyak dibahas dalam berbagai studi mengenai aktivitas LKM saat ini (Zitouni & Jedidia, 2002). Pendekatan syariah

dalam konteks LKM pada prinsipnya merupakan suatu praktik penyelenggaraan LKM yang menyeimbangkan antara nilai-nilai lahiriah dan spiritual (Amerieska, Mulyono, & Nugrahani, 2020). Nilai-nilai lahiriah merupakan gagasan yang mendukung akuntabilitas ekonomi, akuntabilitas sosial, dan akuntabilitas ekologi. Dimasukkannya nilai-nilai transcendental dalam aktivitas layanan LKM diharapkan akan tercipta akuntabilitas yang holistic. Dengan demikian akuntabilitas LKM akuntabilitas spiritual akan melengkapi tiga akuntabilitas lainnya (Amerieska, Mulyono, & Nugrahani, 2020). Seperti halnya pendekatan spiritual pada LKM berbasis syariah, revitalisasi LKM di Bali juga menerapkan prinsip transcendental melalui adopsi nilai-nilai budaya lokal Tri Hita Kirana sehingga terdapat perpaduan antara system barat dan system budaya local dalam menyelenggarakan layanan LKM (Astawa, Astara, Mudana, & Dwiatmaja, 2021).

1.4.3. Tingkat Persaingan dan Strategi Lembaga Pembiayaan Mikro dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro

Persaingan antar lembaga pembiayaan mikro di negara berkembang telah meningkat secara signifikan dalam dekade terakhir. Persaingan dalam penyaluran kredit UMKM ini, berdasarkan penelitian (Tyas Danarti, Asfi Manzilati, 2010) terjadi karena masing-masing lembaga keuangan berpandangan jika sektor UMKM adalah pangsa pasar yang potensial bagi peningkatan profitnya. Atas realitas karakteristik kredit MKM (jumlahnya kecil dan mekanisme yang sederhana), pada akhirnya direspon oleh lembaga keuangan MKM dengan menciptakan produk pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik tersebut. Akibatnya kemudian berbagai macam produk pembiayaan tersebut tampak seragam atau sejenis (khususnya dalam mekanisme dan syarat pengajuan pembiayaan). Padahal semestinya masing-masing lembaga memiliki kekhasan tersendiri dalam mekanisme dan persyaratan pembiayaannya dan kekhasan itu mestinya dapat memenuhi diversitas dari kebutuhan pembiayaan nasabah.

Lemahnya pengetahuan dan daya tawar nasabah, serta keberadaan regulasi yang dikeluarkan oleh lembaga yang berbeda-beda turut berdampak pada persaingan yang kurang sehat yang merugikan nasabah. Di sisi lain, besarnya risiko kredit juga berdampak pada kerugian lembaga keuangan sendiri (Tyas Danarti, Asfi Manzilati, 2010). Lembaga-lembaga keuangan tersebut memperebutkan target pasar yang sama yaitu semua sektor usaha dan okupansi dari segmen menengah bawah. Regulasi yang ada memang tidak membatasi secara tegas target pasar untuk masing-masing lembaga keuangan yang sejatinya berbeda 'ruh' (Tyas Danarti, Asfi Manzilati, 2010).

Meningkatnya persaingan di satu sisi, ini dapat berkontribusi untuk menurunkan biaya produksi dan menurunkan harga barang dan jasa dan mendorong pengembangan produk baru dan teknologi yang efisien. Di sisi lain, bagaimanapun, persaingan mungkin menyebabkan rendahnya standar pemilihan peminjam, melemahnya hubungan bank-pelanggan, dan banyak pengambilan pinjaman dan gagal bayar yang tinggi (Assefa et al., 2013). (Baraton & Léon, 2021) juga menemukan

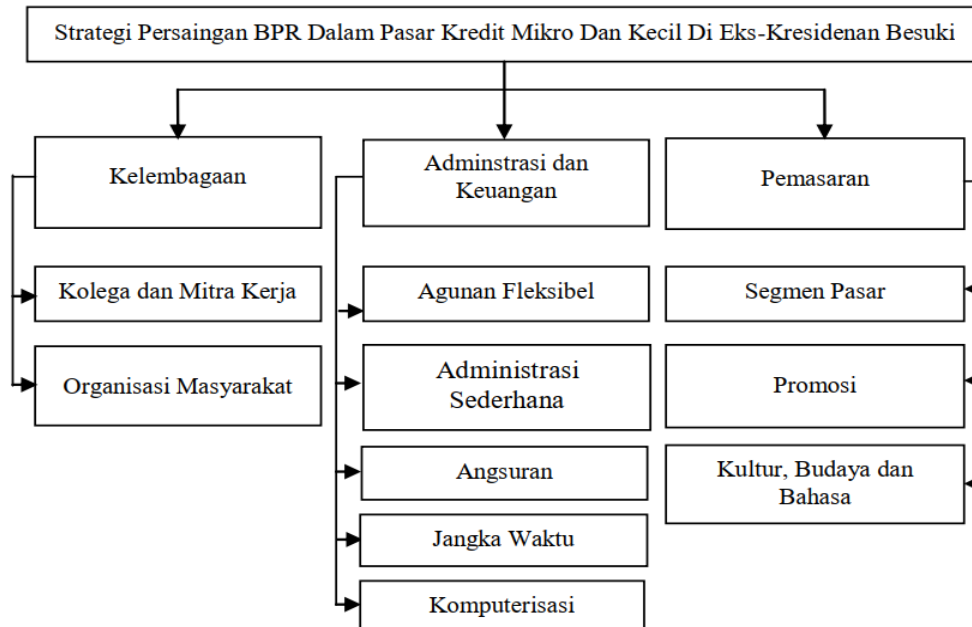
bahwa kedekatan bank dengan klien LKM meningkatkan jumlah pinjaman yang diberikan dan menurunkan persyaratan agunan. Secara teoritis, banyak studi menemukan bahwa persaingan yang ketat membawa (1) penurunan insentif dinamis, (2) penarikan peminjam produktif, dan (3) penurunan suku bunga, yang memperburuk profitabilitas dan subsidi silang LKM. Persaingan menyebabkan penarikan nasabah produktif dari LKM yang bermotivasi sosial, yang menyebabkan penurunan profitabilitas dan subsidi silang mereka (Baraton & Léon, 2021). Hal ini menyebabkan LKM mengurangi jangkauan dan membatasi anggaran mereka (Kai, 2009). Lebih lanjut, berdasarkan penelitian (Cull et al., 2011), persaingan mendorong bank mikro ke pasar yang lebih miskin, sebagaimana tercermin dari ukuran pinjaman rata-rata yang lebih kecil dan jangkauan yang lebih besar kepada perempuan.

Strategi untuk menghadapi persaingan: secara garis besar strategi yang digunakan oleh keempat Lembaga (pegadaian, koperasi, BPR, dan BRI unit) cenderung serupa yaitu strategi jempot bola (kecuali pegadaian) dan persaingan harga. Strategi yang sarat dengan ketatnya persaingan muncul melalui penentuan margin minimal. Margin yang minimal tersebut harus diimbangi peningkatan turn over setingginya. Tuntutan menambah jumlah penyaluran kredit ini berdampak pada melonggarnya kriteria untuk menilai kelayakan kredit, yang artinya meningkatnya risiko kredit yang disalurkan lembaga keuangan. Peningkatan risiko kredit selain berdampak negatif pada kinerja keuangan lembaga keuangan juga akan merugikan kepentingan pihak nasabah depositor (Tyas Danarti, Asfi Manzilati, 2010).

Penelitian Pratomo (2011b) menyimpulkan bahwa Bank Umum mempunyai strategi utama dalam bersaing dengan lingkungan internal dan eksternalnya dalam pasar kredit mikro dan kecil di wilayah Eks Karesidenan Besuki melalui strategi pemasaran. Bank Umum memanfaatkan kultur dan budaya yang ada pada masyarakat dengan menjalin kedekatan emosional dengan masyarakat dan menyosialisasikan produk kreditnya untuk pelaku usaha di pusat kota dan pedesaan. Strategi pemasaran yang mendominasi perilaku bank umum dalam menyalurkan kredit adalah strategi plafon kredit, tingkat suku bunga, dan jangka waktu kredit.

Selanjutnya Pratomo (2011a) menggambarkan strategi persaingan BPR dalam pasar kredit mikro dan kecil (Gambar 1.1). Adapun strategi utama BPR dalam pasar kredit mikro dan kecil yaitu kelembagaan, administrasi dan keuangan, serta pemasaran. Strategi kelembagaan terdiri dari hubungan emosional dengan kolega dan mitra kerja BPR sebagai sumber permodalan usaha dan perilaku konsumsi, hubungan dengan organisasi masyarakat yang berada disekitar lokasi BPR dalam memasarkan produk kreditnya. Dalam strategi administrasi dan keuangan, BPR mempunyai strategi dengan memberikan kemudahan masyarakat untuk persyaratan agunan yang fleksibel, proses administrasi kredit sederhana dan mudah, angsuran yang terjangkau sesuai dengan kesepakatan, jangka waktu kredit yang panjang, dan proses administrasi yang telah menggunakan teknologi

komputer. Strategi pemasaran kredit BPR dilakukan segmen pasar dari masyarakat wilayah sekitar hingga pelosok pedesaan, promosi dilakukan pada masyarakat sekitar hingga wilayah pedesaan melalui sumber daya pemasaran, pendekatan pemasaran menggunakan kemampuan sumber daya manusia untuk menguasai kultur, budaya dan bahasa calon nasabah kredit.



Gambar 1.1. Strategi Persaingan BPR dalam Pasar Kredit Mikro dan Kecil di Eks-Kresidenan Besuki

Sumber: Pratomo, 2011a

Penelitian lain yang dilakukan (Yunara, 2019) bertujuan untuk mengetahui strategi penyaluran pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor. Hasil penelitian menghasilkan beberapa kesimpulan yaitu pertama, dalam penyaluran pembiayaan UMKM, Bank Syariah Mandiri membagi dalam beberapa segmen yaitu segmen nasabah golongan berpenghasilan tetap, segmen nasabah usaha, segmen komunitas dan segmen wilayah. Kedua, strategi yang dilakukan dalam penyaluran pembiayaan UMKM ialah strategi penetrasi pasar atau melakukan pemasaran, strategi manual produk, strategi bekerjasama dengan instansi, strategi nasabah walk in dan nasabah existing dan strategi promosi. Adapun target pasar penyaluran pembiayaan UMKM BSM antara lain: nasabah aliansi existing, perusahaan atau sekolah di wilayah kantor, komunitas dan nasabah payroll, pegawai kontrak, dan nasabah existing lancar.

1.5. METODE PENELITIAN

1.5.1. Pendekatan dan Sumber Data Penelitian

Penelitian ini merupakan riset terapan melalui *mixed method*, yakni menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan keilmuan yang akan digunakan terutama adalah pendekatan

ekonomi keuangan, ekonomi makro, dan ekonomi mikro. Baik data primer maupun data sekunder akan dikumpulkan, diolah, dan dianalisis lebih lanjut dalam studi ini. Pengumpulan data primer yakni melalui survei, serta *indepth interview* dan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan melibatkan informan atau narasumber yang merupakan pemangku kepentingan terkait dengan topik kajian ini. Data sekunder dapat berupa data statistik nasional dan daerah, serta informasi yang diperoleh melalui tinjauan pustaka atau publikasi yang bersumber dari berbagai pihak terkait atau hasil penelitian terdahulu.

1.5.2. Unit dan Alat Analisis Penelitian

Unit analisis dalam kajian ini ialah terutama lembaga keuangan penyedia kredit atau pembiayaan bagi UMKM, yang akan menjadi responden dalam pengisian kuesioner, yang terdiri dari LKM/LKMS, BPR/ BPRS, KSP/KSPS, serta PT PNM (UlaMM dan Mekaar). Selain itu, studi ini juga menggunakan unit analisis yakni pelaku usaha UMKM, asosiasi terkait, serta pembuat kebijakan, antara lain dari Kementerian Keuangan, OJK, Kementerian Koperasi dan UMKM, dan pemerintah daerah, yang diharapkan dapat berpartisipasi dalam wawancara mendalam dan FGD. Pengumpulan data ini akan dilakukan secara luring ataupun daring.

Survei akan dilakukan terhadap responden yakni lembaga keuangan penyedia kredit/ pembiayaan untuk UMKM. Terdapat kombinasi metode dalam pengumpulan data survey, yakni secara tatap muka (*face-to-face survey*) dengan bantuan enumerator yang mendampingi responden untuk menjawab pertanyaan dalam kuesioner. Kemudian, enumerator melakukan input jawaban kuesioner dalam software survey online. Hal tersebut bertujuan untuk mengurangi bias dan memperoleh hasil yang lebih representatif dengan *face-to-face survey* (Szolnoki dan Hoffman, 2013), namun tetap dapat lebih cepat dan lebih mudah terpantau dalam hal pengumpulan hasil dan entry data kuesioner, yakni dengan penggunaan software survey online. Di samping itu, guna menggali detail informasi lebih banyak, tahap berikutnya ialah melakukan wawancara mendalam terhadap beberapa responden yang telah mengisi kuesioner tersebut, secara tatap muka atau via telepon. Tim peneliti, enumerator, dan seluruh pihak yang berpartisipasi diupayakan senantiasa menerapkan protokol kesehatan yang dibutuhkan di masa pandemi COVID-19, selama proses pengumpulan data yang membutuhkan interaksi langsung.

Lebih lanjut, data kuantitatif yang terkumpul akan dianalisis menggunakan statistik deskriptif, terutama dalam mengkaji kondisi eksisting internal dan faktor-faktor yang dapat berkaitan dengan kinerja lembaga keuangan yang menjadi responden, serta tingkat persaingan dan strategi mereka dalam menyalurkan kredit/pembiayaan mikro. Selain itu, akan dilakukan pula analisis kualitatif melalui *Soft System Methodology* (SSM) atau metodologi sistem lunak. Hardjosoekarto (2012) menekankan bahwa pada SSM setiap orang dianggap memiliki peran dan kehendak untuk melakukan aktivitas yang bertujuan tertentu dan saling terkoneksi, yang menjadi perwujudan sistem aktivitas

manusia. Metode SSM diperkenalkan oleh Checkland dengan mempertimbangkan bahwa kenyataan bersifat tidak terstruktur atau tidak beraturan, dengan mengolah perspektif setiap pemangku kepentingan. Checkland (2000) mengungkapkan terdapat empat aktivitas utama dalam SSM, yaitu: (1) mengidentifikasi kondisi permasalahan yang dihadapi (dalam aspek makro, seperti sosial, ekonomi, budaya, tata kelola, dsb); (2) memformulasi model aktivitas yang memiliki tujuan dan relevan dengan topik yang dikaji; (3) mengkritisi situasi yang terjadi dengan menggunakan model yang telah dibangun sebelumnya, guna menemukan perubahan yang diperlukan untuk memperbaiki keadaan secara layak dan sesuai yang diharapkan serta mengatasi benturan kepentingan; serta (4) bertindak dalam situasi yang dapat membawa perbaikan.

Dalam SSM akan dilakukan identifikasi terhadap situasi dalam permasalahan dari perspektif berbagai pemangku kepentingan terkait sebagai diagnosis dari kondisi terkini, identifikasi pihak mana saja yang terlibat, dan akar masalahnya (Ebrahimi, 2020). Salah satu cara yang diterapkan SSM ialah dengan membuat ilustrasi sebagai “rich picture” (Checkland, 2000, p. S23) dalam memberikan gambaran permasalahan dan aktor yang berperan beserta perspektif dan hubungannya satu sama lain. Selanjutnya, konsep strategi juga dapat dihasilkan dalam tahapan SSM sebagai interpretasi dari “root definition” (Checkland, 2000, p. S28) yang merupakan deskripsi aktivitas manusia yang memiliki tujuan dan sebagai proses transformasi (Checkland dan Tsouvalis, 1997) dengan mengintegrasikan enam komponen dalam analisis CATWOE/ BATROE (*Customers/ Beneficiaries, Actors, Transformation process, Weltanschauung (worldview)/ Reasons to make the transformation, Owner, Environmental constraints*) (Bhattacharjya dan Venable, 2006; Ebrahimi, 2020). Kemudian, analisis dalam SSM membandingkan kembali antara konsep yang dibangun dengan *existing condition*, melalui diskusi dengan para pemangku kepentingan terkait, serta untuk membahas perubahan yang mungkin dapat dilakukan. Setelah itu, langkah-langkah perubahan yang diperlukan dapat ditentukan untuk berproses dalam sistem agar implementasinya dapat bermanfaat sesuai harapan. Setelah melakukan rangkaian tahapan analisis tersebut, penelitian ini diharapkan dapat merekomendasikan strategi bagaimana ekosistem lembaga pembiayaan mikro dapat diperbaiki agar lebih optimal dalam penyaluran kredit atau pembiayaan bagi UMKM.

1.5.3. Lokasi Penelitian

Lokasi studi ini difokuskan pada Provinsi Jawa Barat, Sulawesi Selatan dan Maluku. Pemilihan lokasi penelitian tersebut dianggap dapat mewakili wilayah Indonesia bagian barat (Jawa Barat), bagian tengah (Sulawesi Selatan), dan bagian timur (Maluku). Lokasi yang mewakili wilayah bagian barat tersebut termasuk dalam lima besar provinsi dengan jumlah lembaga pembiayaan mikro di Jawa Barat, Sulawesi Selatan dan Maluku merupakan wilayah dengan jumlah koperasi terbesar yang mewakili wilayah bagiannya masing-masing. Perhitungan jumlah lembaga pembiayaan mikro tersebut belum mencakup kelompok unit analisis lainnya seperti yang disebutkan di atas, yakni

BPR/BPRS, PT Pegadaian, PT PNM dan LKM/LKMS. Jumlah sampel yang ditargetkan untuk survey ini ialah 200 responden, proposional berdasarkan jumlah lembaga pembiayaan mikro yang ada di masing-masing wilayah.

1.5.4. Variabel dan Indikator Penelitian

Variabel dan indikator yang di gunakan dalam penelitian ini menyesuaikan dengan tujuan penelitian, sebagai berikut:

Tabel 1.2 Variabel dan Indikator Penelitian

NO	TUJUAN	VARIABEL	INDIKATOR
1	Menganalisis kondisi eksiting lembaga pembiayaan mikro dan faktor- faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja LKM	Kinerja keuangan	Perkembangan nilai pembiayaan & jumlah debitur
			DPK
			NPL
			Perkembangan Profit
		Proses bisnis	Skema pendanaan & pembiayaan
			Pola pemasaran
			Pola kerja (<i>corporate culture</i>)
		Sarana & Prasarana	Kuantitas & kualitas SDM
			Peralatan & teknologi
Jumlah dan kualitas kantor layanan			
2	Menganalisis tingkat persaingan antar lembaga pembiayaan mikro dan strategi lembaga pembiayaan mikro dalam menyalurkan pembiayaan mikro kepada UMK	Pangsa Pasar	Jangkauan Layanan
			Prosentase debitur per wilayah
		Peta Kompetitor	Jumlah & sebaran LKM sejenis
			Jumlah & sebaran lembaga keuangan yang menjadi pesaing di pasar mikro
3	Menganalisis peran <i>supporting system</i> yang ada dalam mendukung ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang sehat	Kebijakan pemerintah	Peraturan perundang-undangan level makro, meso, dan mikro yang mempengaruhi LKM
			Pendanaan lembaga pembiayaan mikro
		Skema Pendanaan	

		Dukungan infrastruktur	Jaringan internet
			Akses transportasi
			Tingkat literasi keuangan
		Sosial budaya masyarakat	Trust (kepercayaan) terhadap tokoh
			Pertimbangan keagamaan
			Pertimbangan adat Istiadat
4	Rekomendasi kebijakan yang perlu dilakukan dalam menciptakan ekosistem LKM yang sehat	Strategi penguatan internal	
		Strategi penguatan <i>supporting system</i> lembaga pembiayaan mikro.	

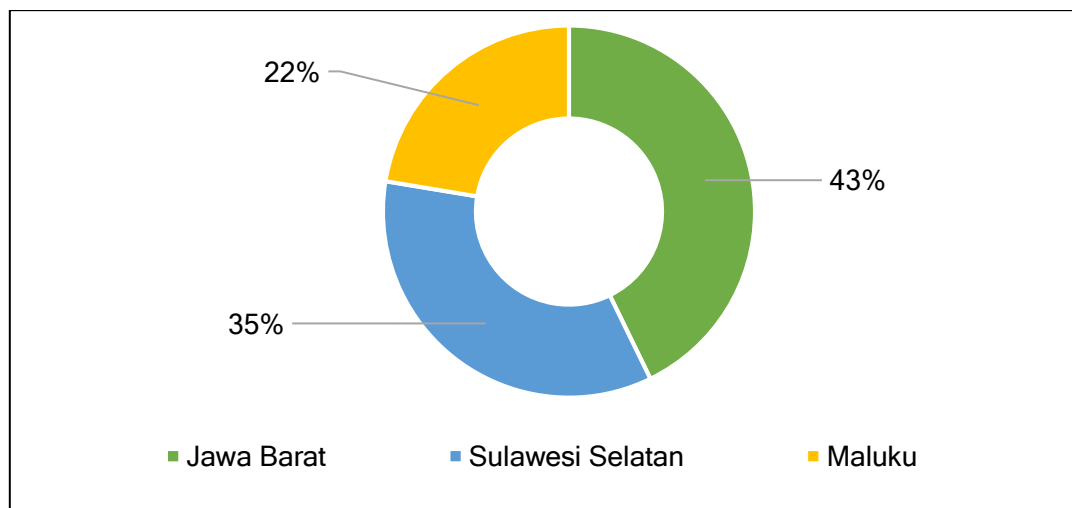
Sumber: Hasil Analisis, 2022

BAB II

PROFIL RESPONDEN LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO

2.1. PROPORSI RESPONDEN

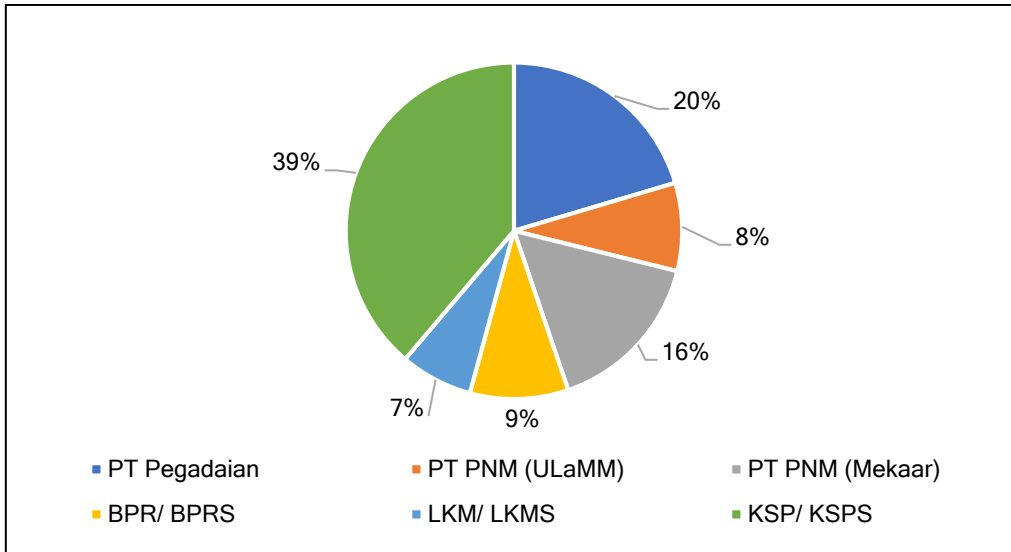
Proporsi jumlah lembaga pembiayaan mikro yang menjadi responden dalam penelitian ini sebanyak 210 lembaga yang mewakili Indonesia Jawa Barat (43%), Sulawesi Selatan (35%), dan Maluku (22%). Proporsi jumlah responden di Jawa Barat lebih banyak dibandingkan kedua wilayah lainnya karena Jawa Barat memiliki proporsi jumlah lembaga pembiayaan lebih besar, kemudian di susul oleh Sulawesi Selatan dan kemudian Maluku. Misalnya adalah jumlah KSP/KSP di Jawa barat sebanyak 15.621 unit, lebih banyaj dibandingkan dengan Sulawesi Selatan (4.555 unit) dan Maluku (2.488 unit) (Badan Pusat Statistik, 2022). Begitupun dengan jumlah LKM/LMS di Jawa Barat sebanyak 29, Sulawesi Selatan 1 unit dan Maluku 1 unit, dari total LKM/LKMS dibawah OJK sejumlah 227 lembaga (BPS, 2021).



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.1. Proporsi Responden Berdasarkan Wilayah Provinsi

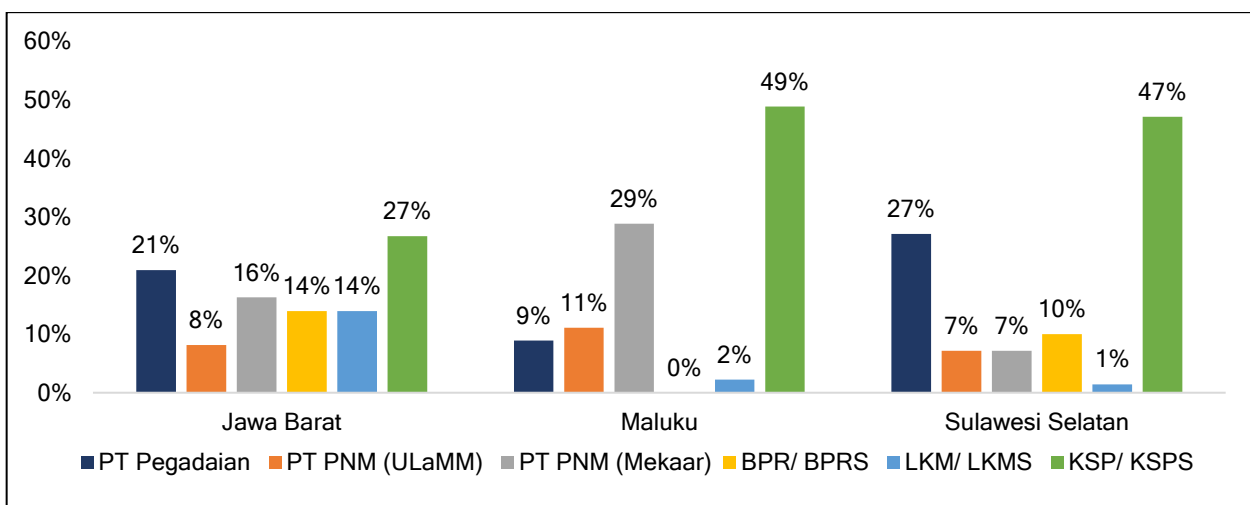
Apabila dilihat secara lebih rinci berdasarkan jenis lembaga, responden terbanyak jenis adalah KSP/KSPS sebanyak 39 %; PT Pegadaian sebanyak 20%; PT. PNM ULaMM dan Mekaar sebesar 24%, dan BPR/BPRS sejumlah 9 % dan LKM/LKMS sebesar 7%. Mayoritas responden adalah KSP/KSPS diduga mayoritas banyaknya jumlah KSP/KSPS di ketiga daerah penelitan. Berdasarkan data BPS (2020), jumlah KSP/KSPS yang ada di Indonesia sebanyak 10.713 unit dan KSP syarian sebesar 4.169 unit. Sementara PT Pegadaian memiliki 642 kantor cabang dan 3.443 kantor unit pelayanan cabang (PT Pegadaian, 2022). PT PNM baik ULaMM maupun Mekaar tersebar di 5.640 kecamatan, terdiri dari 2.985 kantor Mekaar dan 690 kantor ULaMM (PT PNM, 2022).(lihat Gambar 1.2)



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.2. Proporsi Responden Berdasarkan Lembaga Pembiayaan

Dilihat berdasarkan komposisi responden per wilayah penelitian, mayoritas responden lembaga pembiayaan mikro diketiga daerah penelitian adalah KSP/KSPS dan PT Pegadaian, kecuali Maluku selain KSP/KSP, juga didominasi oleh PT. PNM Mekaar. PT PNM Mekaar cukup dominan di Maluku karena belum banyak atau bahkan belum ada yang menyalurkan pembiayaan dengan skema berkelompok untuk usaha ultra mikro dan mikro. KSP/KSPS merupakan lembaga yang sudah sangat lama sekali beroperasi dan begitupun dengan PT. Pegadaian merupakan lembaga pembiayaan yang sudah lama berdiri sejak tahun 1900-an sehingga keberadaannya banyak ditemukan dibanyak wilayah. PT Pegadaian hingga Juli 2022 tercatat memiliki jaringan paling banyak di Indonesia yakni sebanyak 12 kantor wilayah, 61 kantor area dan 4.086 outlet (PT Pegadaian, 2022).

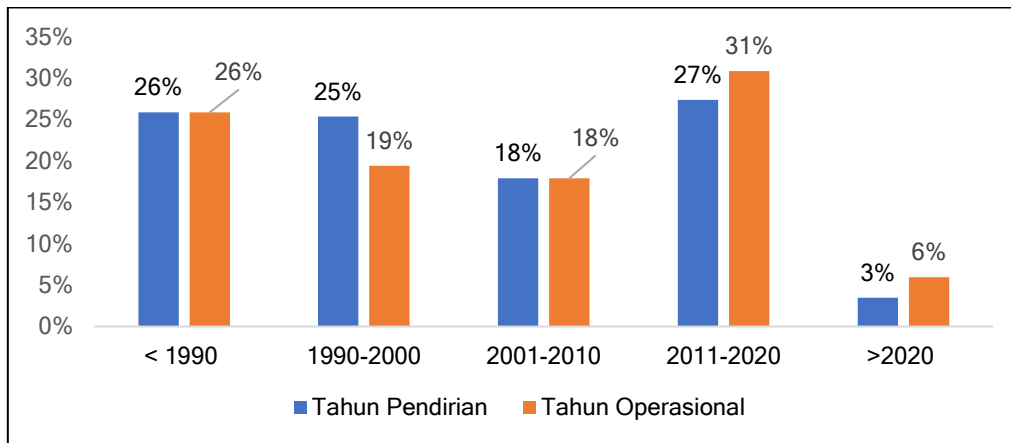


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.3. Proporsi Responden Berdasarkan Lembaga Pembiayaan dan Wilayah

2.2. PENDIRIAN DAN OPERASIONAL LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO

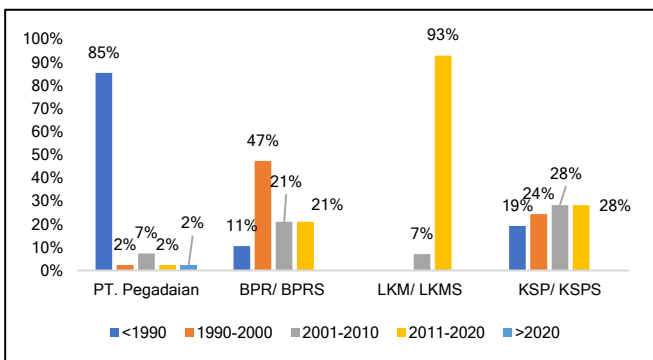
Pada umumnya, lembaga pembiayaan mikro yang menjadi responden penelitian, pada saat mendirikan lembaga pembiayaan langsung menjalankan operasional usaha terutama responden yang mendirikan usaha sebelum tahun 1990 dan juga tahun 2001-2010. Namun lembaga pembiayaan dengan tahun pendirian 2011-2020 dan > 2020, ada sedikit lembaga pembiayaan (3%) yang mereka melakukan operasional usaha terlebih dahulu, baru kemudian mengurus pendirian usaha atau beriringan mengurus izin usahanya, dan baru keluar izin usahanya kemudian (lihat Gambar 2.4).



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

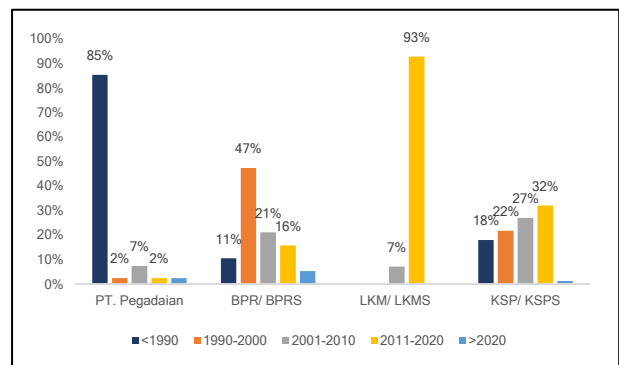
Gambar 2.4. Tahun Pendirian dan Operasional Lembaga Pembiayaan Mikro

Jika dilihat dari jenis lembaga, lembaga pembiayaan yang memiliki tahun pendirian dan operasi yang paling lama (< 1990) mayoritas adalah PT pegadaian (85%). Sementara, lembaga yang waktu pendirian dan operasionalnya belum lama antara tahun 2021-2022, adalah LKM/LKMS. Hal tersebut dapat dipahami, karena LKM/LKMS baru terbentuk semenjak keluarnya Undang-Undang No.1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro. Sementara untuk BPR/BPRS sudah mulai didirikan sejak 10-33 tahun yang lalu (lihat Gambar 2.5 dan 2.6)



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.5 Tahun Pendirian Berdasarkan Jenis Lembaga Pembiayaan

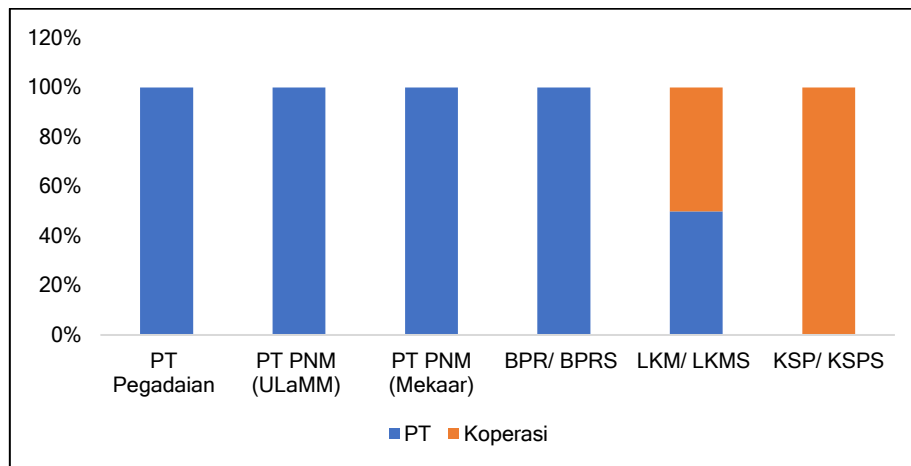


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.6. Tahun Operasional Usaha Berdasarkan Jenis Lembaga Pembiayaan

2.3. BADAN HUKUM DAN IZIN OPERASIONAL USAHA LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO

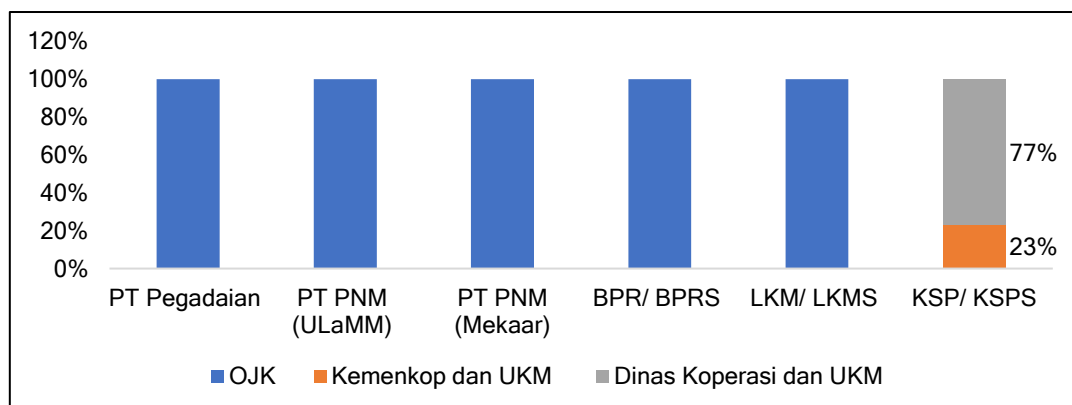
Bentuk badan hukum lembaga pembiayaan mikro yang menjadi responden mayoritas adalah Perseroan Terbatas (PT), terutama PT Pegadaian, PT PNM (ULaMM dan Mekaar), dan BPR/BPRS. Hanya LKM/LKMS yang berbeda, yakni ada yang berbadan hukum PT dan koperasi, serta KSP/KSPS yang berbadan hukum penuh 100% adalah berbentuk koperasi.



Sumber: Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.7. Persentase Bentuk Badan Hukum Lembaga Pembiayaan

Hampir semua lembaga pembiayaan mikro yang menjadi responden khususnya PT Pegadaian, PT. PNM ULaMM, PT. PNM Mekaar, BPR/BPRS, serta LKM/LKMS, lembaga pemberi izin usahanya adalah Otoritas jasa keuangan (OJK), sehingga mereka diawasi proses bisnisnya oleh OJK. Izin berbeda terjadi pada KSP/KSPS diberikan izin usaha oleh Dinas KUKM (77%) dan Kemenkop UKM (23%) (lihat Gambar 2.8)



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 2.8. Persentase Lembaga Pemberi Izin Lembaga Pembiayaan

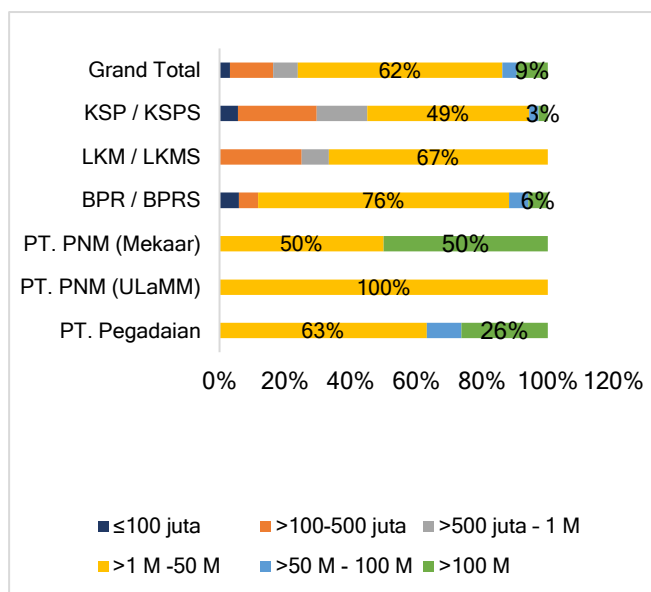
BAB III

KONDISI EKSISTING DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA LEMBAGA PEMBIAYAAN MIKRO

3.1. KINERJA KEUANGAN

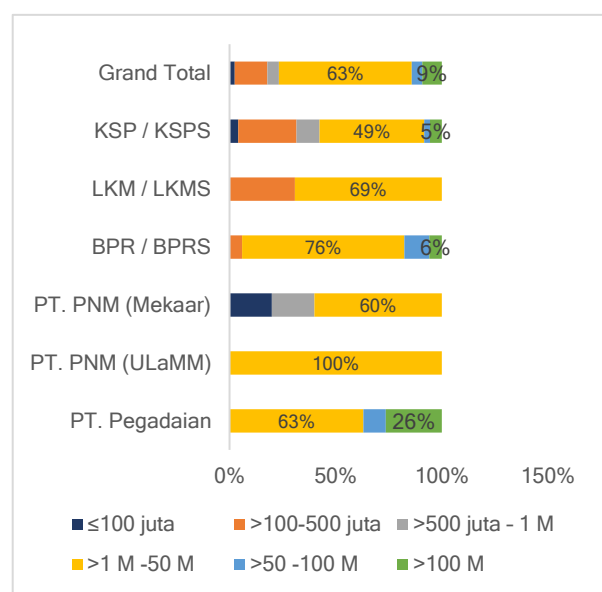
3.1.1 Target dan Realisasi Penyaluran Pembiayaan

Salah satu indikator yang dapat diamati untuk mengetahui kinerja keuangan lembaga pembiayaan mikro adalah tingkat realisasi penyaluran dibandingkan dengan apa yang ditargetkan. Hasil survei BRIN-BKF (2022) menunjukkan bahwa secara keseluruhan, mayoritas (62%) lembaga pembiayaan mikro menetapkan target penyaluran pembiayaan tahun 2019 pada segmen Rp >1- 50 miliar, kemudian diikuti segmen Rp >100-500 juta (13%), dan > 100 miliar (10%). Realisasi yang dicapai lembaga pembiayaan mikro tersebut tidak jauh berbeda dari apa yang ditargetkan, kecuali sedikit peningkatan untuk segmen Rp 1-50 miliar menjadi 63%, dan untuk kelompok Rp>100-500 juta menjadi 15% (Gambar 3.1 dan Gambar 3.2). Ketika dicermati satu persatu menurut jenis Lembaga pembiayaan, pola umum tersebut juga berlaku, kecuali untuk PNM dan Pegadaiaian. Pada kasus PNM Mekaar, target penyaluran untuk kelompok pembiayaan Rp >100 miliar cukup besar, yaitu mencapai 50%, namun realisasinya untuk kelompok ini tidak ada (0%). PNM ULaMM target dan realisasinya konsisten 100% pada kelompok Rp 1-50 miliar. Sementara itu, untuk kasus PT. Pegadaian, target dan realisasinya sama. Hanya saja, penyaluran pembiayaan pada kelompok diatas Rp 100 miliar paling besar realisasinya diantara Lembaga pembiayaan mikro lainnya.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

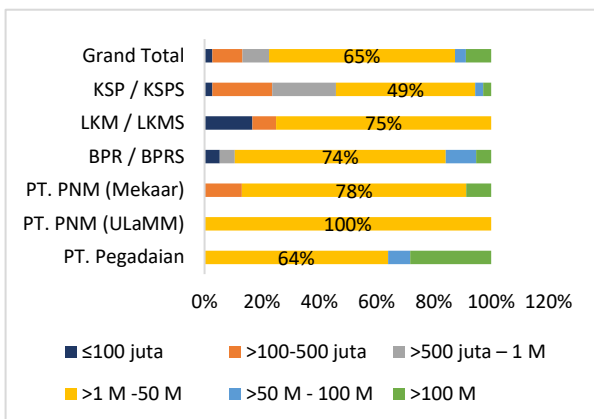
Gambar 3.1 Target Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2019



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

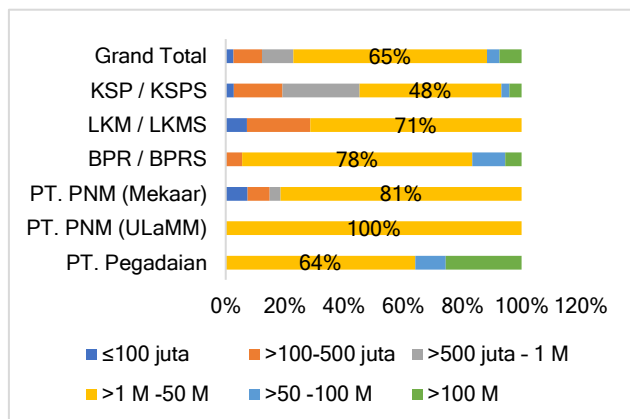
Gambar 3.2 Realisasi Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2019

Komposisi target dan realisasi penyaluran pembiayaan oleh lembaga pembiayaan mikro kepada usaha mikro pada era pandemic covid-19 (2021) dibandingkan masa normal (2019) menunjukkan perubahan, namun tidak cukup signifikan. Sebagaimana terlihat pada Gambar 2.3 dan Gambar 2.4 dibawah ini, secara umum target maupun realisasi pembiayaan mengelompok pada segmen Rp >1-50 miliar (65%). Ketika dicermati menurut jenis lembaga, target dan realisasi penyaluran pembiayaan PT. PNM ULaMM masih konsisten 100% pada segmen Rp >1-50 miliar. Untuk kasus PNM Mekaar, target segmen pembiayaan >100 miliar pada tahun 2021 sudah menurun tajam menjadi hanya 9% dan realisasi untuk segmen pembiayaan ini nihil sampai akhir tahun. Lembaga pembiayaan yang memberikan target pembiayaan paling besar untuk segmen diatas 100 miliar masih tetap PT. Pegadaian (28%) dan realisasinya sedikit dibawah target (26%). Untuk segmen pembiayaan Rp >100-500 juta, target yang lebih besar ditetapkan oleh KSP/SPS yaitu 21%, namun realisasinya hanya 16%. Sebaliknya, LKM/LKMS menetapkan target 8% untuk segmen Rp >100-500 juta, namun realisasinya hampir tiga kali lipat dari apa yang ditargetkan (21%) pada tahun 2021.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.3 Target Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2021



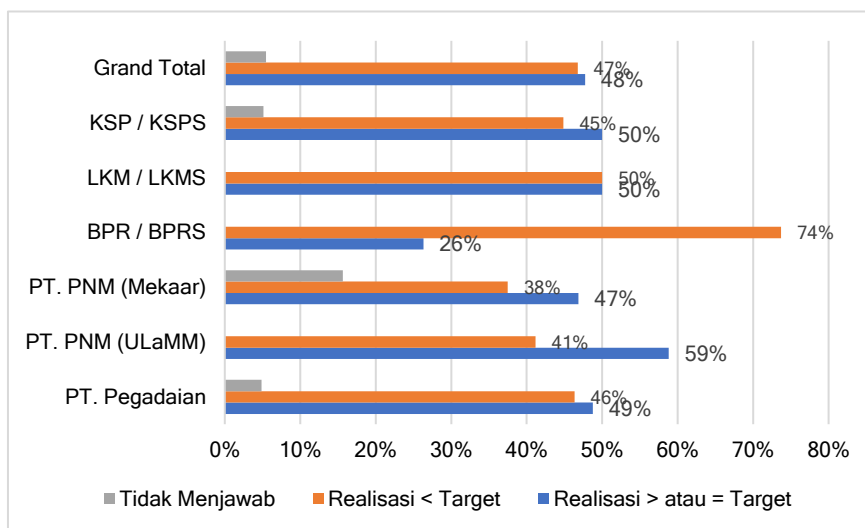
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.4 Realisasi Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Mikro kepada Usaha Mikro Tahun 2021

Hasil survei BRIN-BKF (2022) tersebut diatas diperkuat hasil wawancara yang dilakukan tim peneliti di Maluku, Jawa Barat dan Sulawesi Selatan. Misalnya dalam kasus PNM Mekaar, hasil wawancara di Kantor Cabang Ambon, Kanwil Bandung, dan Kanwil Makassar menunjukkan bahwa kinerja target dan realisasi penyaluran lembaga pembiayaan yang memberikan perhatian ekstra terhadap ibu-ibu pengusaha mikro ini mengalami peningkatan, terutama bagi mereka yang bergerak di sektor perdagangan. Total pembiayaan PNM Mekaar Kanwil Bandung mencapai Rp 29,19 triliun dan outstandingsnya sekitar Rp 6,85 triliun dengan jumlah nasabah berkisar 6,04 juta orang. Untuk kasus PNM ULaMM di Ambon, nilai outstandingsnya sebesar Rp 86,28 miliar, dan outstandings di Bandung jauh lebih besar yaitu mencapai Rp. 193,3 miliar pada tahun 2021. Sementara itu, target

outstanding BPRS Al-Ihsan dan BPRS HIK Fajar Nitro di Bandung masing-masingnya sekitar Rp. 37-38 miliar dan Rp 9 miliar.

Ketika ditanyakan secara lebih eksplisit tentang perbandingan realisasi dengan target penyaluran di tahun 2021, ternyata masih ditemukan 47% lembaga pembiayaan mikro yang menyatakan bahwa realisasi penyaluran pembiayaan mereka kurang dari apa yang ditargetkan. Kondisi yang lebih menonjol ditemukan pada kasus BPR/BPRS, dimana 74% menyatakan bahwa realisasi penyaluran pembiayaan mereka lebih kecil dibandingkan dengan target yang ditetapkan di awal tahun 2021 (Gambar 3.5)



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

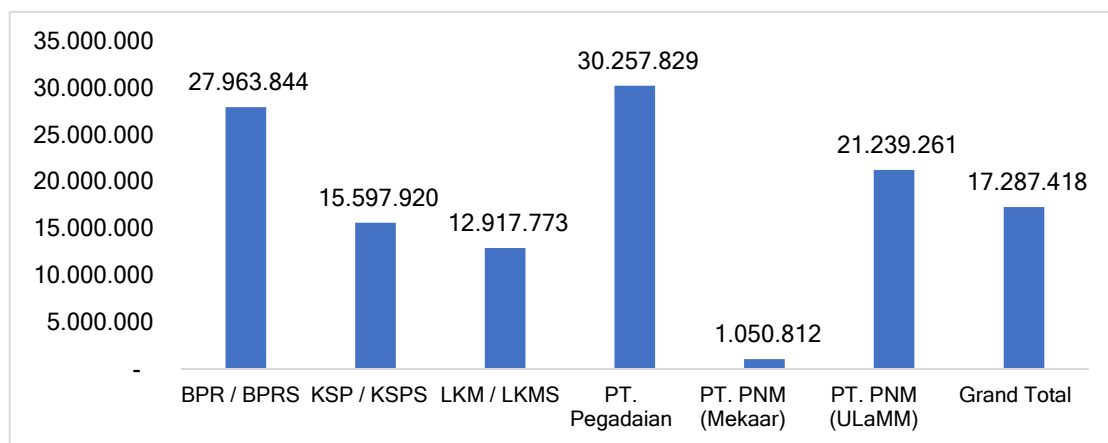
Gambar 3.5 Proporsi Responden Berdasarkan Perbandingan Target dan Realisasi Tahun 2021

Relatif besarnya proporsi lembaga pembiayaan mikro yang belum mampu merealisasikan target pembiayaan mereka secara optimal pada tahun 2021 tentunya tidak terlepas dari penurunan pertumbuhan ekonomi dan pendapatan masyarakat akibat pandemi Covid-19. Mobilitas masyarakat sangat terganggu, sehingga berdampak signifikan pada perkembangan dunia usaha. Selain itu, pihak lembaga pembiayaan mikro merasa khawatir untuk menyalurkan kredit dalam jumlah banyak untuk mengantisipasi tingginya tingkat kemacetan, terutama untuk kegiatan usaha produktif. Hal ini antara lain tercermin dari hasil wawancara dengan pengelola BPR Modern Expres di Ambon yang menghindari pembiayaan produktif terutama sektor perikanan karena beresiko tinggi gagal bayar.

3.1.2 Rerata Nilai Pembiayaan dan Penggunaannya

Variasi nilai realisasi pembiayaan per debitur antar lembaga pembiayaan pada tahun 2021 sangat besar. Rerata keseluruhan realisasi penyaluran beberapa lembaga pembiayaan mikro yang disurvei mencapai Rp 17,3 juta per debitur. Nilai pembiayaan yang berada di atas rerata umum

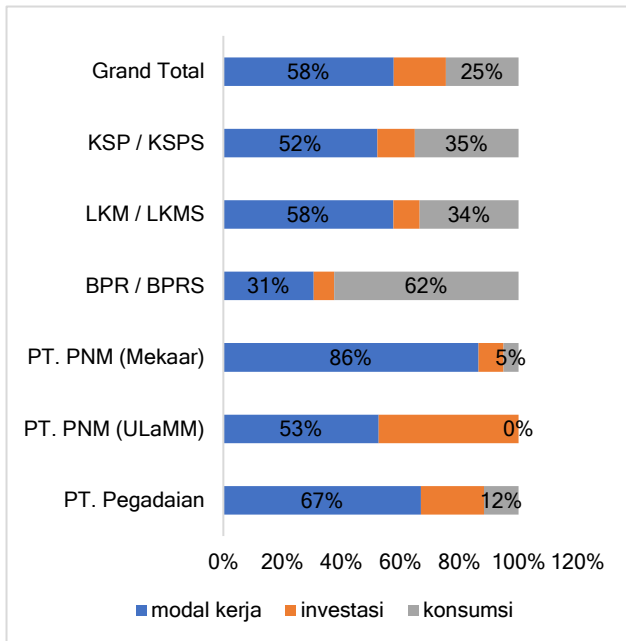
tersebut adalah BPR/S (Rp 28 juta), Pegadaian (Rp 30 juta), dan PNM ULaMM (Rp 21 juta). Sebaliknya, nilai pembiayaan perdebitur KSP/KSPS (16 juta), LKM/S (13 juta), dan PNM Mekaar (1 juta) relatif jauh dibawah rerata umum. Ketimpangan nilai rerata yang paling menonjol terjadi antara pembiayaan PT. Pegadaian dan PT. PNM (Mekaar). Nilai pembiayaan per debitur Pegadaian hampir 29 kali lipat pembiayaan perdebitur PNM Mekar (Gambar 2.5). Hal ini bisa terjadi karena kelompok sasaran kedua lembaga pembiayaan tersebut memang berbeda. PNM Mekaar lebih fokus pada penguatan permodalan ibu-ibu pengusaha mikro yang jumlahnya banyak dengan cakupan wilayah yang relatif luas sampai ke pedesaan. Penyaluran pembiayaan PNM Mekaar dilaksanakan secara berkelompok dan menerapkan mekanisme tanggung renteng. Sementara itu, target nasabah PT. Pegadaian lebih bervariasi dan bersifat individu.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

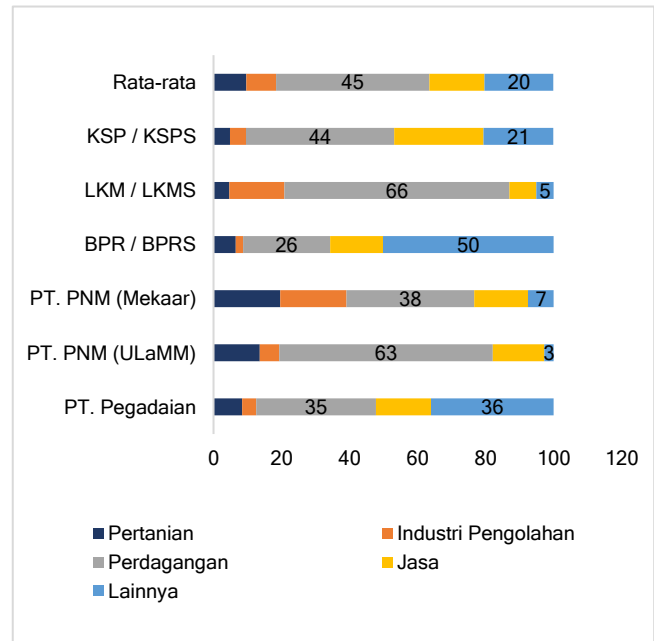
Gambar 3.6. Rerata Nilai Realisasi Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Per Debitur Tahun 2021

Kontribusi pembiayaan terhadap pertumbuhan ekonomi dan perkembangan sektoral akan sangat dipengaruhi oleh jenis penggunaannya oleh nasabah peminjam. Penggunaan untuk kegiatan produktif, baik dalam bentuk modal maupun investasi merupakan sasaran utama yang ingin dicapai dari pengembangan pembiayaan melalui lembaga keuangan mikro. Hasil survei BRIN-BKF (2022), menunjukkan bahwa penggunaan pembiayaan memang belum sepenuhnya untuk usaha produktif. Secara umum, penggunaan pembiayaan produktif oleh debitur lembaga pembiayaan mikro baru mencapai 75% yaitu untuk modal kerja (58%) dan investasi (18%). Sementara 25% lainnya dimanfaatkan nasabah pembiayaan untuk keperluan konsumsi. Penggunaan konsumtif terbesar ditemukan pada BPR/BPRS (62%), kemudian disusul KSP/KSPS (35%), dan LKM/LKMS (35%) (Gambar 3.6).



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.7. Rerata Porsi Penyaluran Pembiayaan Menurut Penggunaan, Tahun 2021



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.8. Rerata Nilai Penyaluran Pembiayaan menurut Sektor Usaha Tahun 2021 (%)

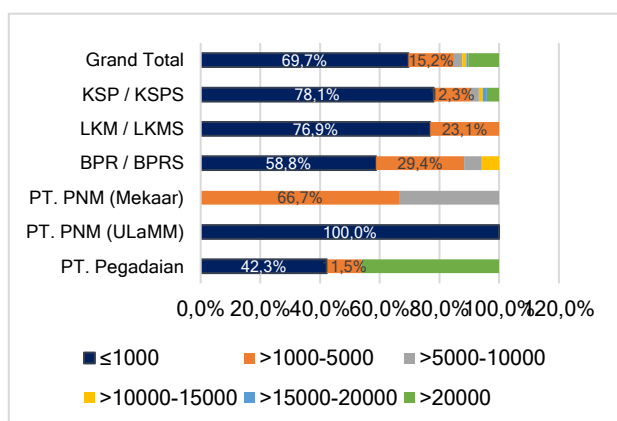
Hasil survei BRIN-BKF (2022) ini sejalan dengan informasi hasil wawancara lapangan, baik di Ambon, Bandung maupun Makassar. Sebagian besar para pengelola BPR/BPRS menjelaskan bahwa penyaluran pembiayaan untuk usaha produktif relatif lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan untuk konsumtif. Kondisi ini makin meningkat pada masa pandemi covid-19. Hal ini karena BPR/BPRS lebih banyak menasar ASN atau pegawai tetap kantor/lembaga sebagai nasabah pembiayaan dengan alasan pengembaliannya lebih terjamin karena mereka memiliki penghasilan yang relatif tetap dan tidak terpengaruh pandemi. Sementara, para pengusaha banyak menghadapi kesulitan pada masa pandemi. Kondisi ini lebih kentara di BPR Modern Ekspres Ambon.

Setelah mengetahui jenis penggunaan, indikator berikutnya yang penting untuk dianalisis adalah sektor usaha yang digeluti oleh para penerima pembiayaan. Dari Gambar 3.7 di bawah ini, terlihat dengan jelas bahwa perdagangan merupakan sektor usaha yang paling banyak mendapatkan pembiayaan (rerata 45%), terutama pada kasus PNM ULaMM (63%) dan LKM/LKMS (66%). Sektor usaha dominan berikutnya adalah jasa (16%) dan pertanian (10%). Kontributor utama pembiayaan terhadap pertanian yang 10% tersebut adalah PNM ULaMM dan PNM Mekaar. Hasil wawancara di lapangan juga mengkonfirmasi bahwa nasabah pembiayaan LKM/LKMS dan KSP/KSPS mayoritas adalah UMKM yang berusaha di sektor perdagangan, dan sebagian menggeluti industri rumah tangga dan pertanian. Dari temuan tersebut penting untuk dicatat bahwa sektor usaha yang terjangkau oleh lembaga pembiayaan mikro belum begitu berimbang antar sektor, namun masih didominasi oleh sektor perdagangan. Meskipun porsi pedagang mikro pada realitasnya memang relatif lebih besar

dibandingkan sektor usaha yang lain, namun kedepannya porsi pembiayaan untuk sektor usaha non-perdagangan penting untuk ditingkatkan, agar kontribusi pembiayaan mikro dalam mendukung percepatan pertumbuhan output riil menjadi lebih signifikan.

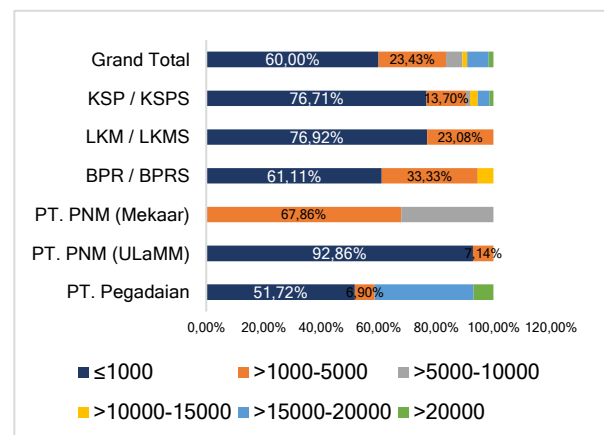
3.1.3 Jumlah Debitur

Hasil survei BRIN-BKF (2022) menunjukkan bahwa mayoritas (69,7%) lembaga pembiayaan mikro pada tahun 2019 memiliki jumlah debitur sama atau kurang dari 1.000 orang. Untuk PNM ULaMM, semua cabang (100%) menyatakan bahwa jumlahnya sama atau kurang dari 1.000 orang. Lembaga pembiayaan mikro yang memiliki jumlah debitur relatif lebih banyak pada tahun 2019 adalah PT. PNM Mekaar dan PT. Pegadaian. Mayoritas (66,7%) PT. PNM memiliki debitur 1.000-5.000 orang. Sementara itu, 46,2 % kantor cabang PT. Pegadaian memiliki debitur melebihi 20 ribu orang pada 2019. Banyaknya debitur Pegadaian dipengaruhi oleh, jaringan kantor yang cukup luas, skema pembiayaan relatif pendek, dan sudah berdiri lebih lama dibanding lembaga keuangan mikro yang lain sehingga dikenal lebih luas oleh masyarakat.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.9. Persentase Debitur Menurut Besarnya Pembiayaan Tahun 2019



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.10. Persentase Debitur Menurut Besarnya Pembiayaan Tahun 2021

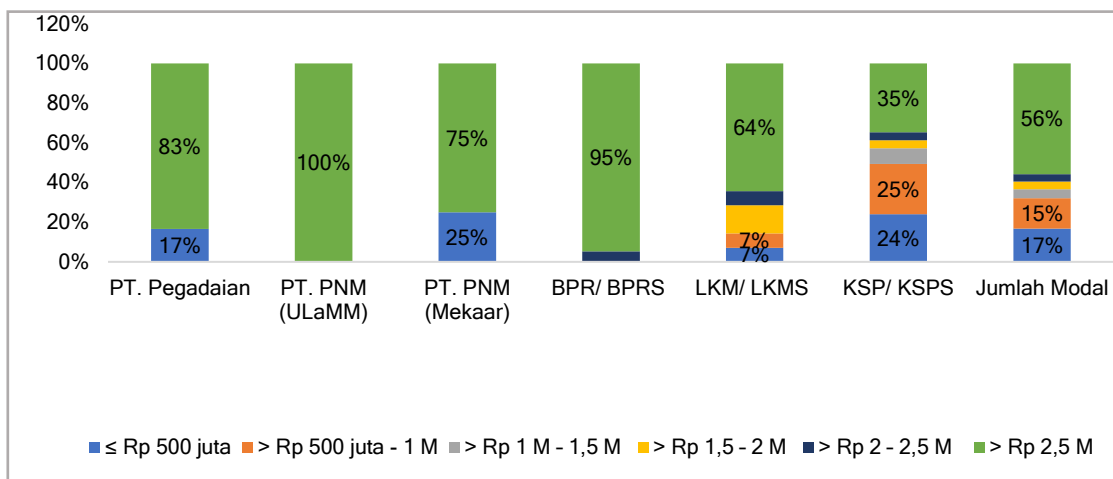
Jumlah dan komposisi rerata debitur lembaga pembiayaan mikro yang berhasil disurvei mulai mengalami pergeseran pada tahun 2021. Persentase lembaga pembiayaan mikro dengan jumlah kurang dari 1.000 orang berkurang menjadi 60% (turun 13%). Sementara itu, lembaga pembiayaan mikro dengan debitur 1.000-5.000 orang mengalami peningkatan dari 11.9% menjadi 23,43 persen. Peningkatan tersebut lebih banyak terjadi pada BPR/BPRS dan PT. PNM Mekaar. Namun demikian, persentase PT. Pegadaian yang memiliki debitur di atas 20.000 orang mengalami penurunan dari 46,2% (2019) menjadi 6.9% (2021).

Temuan hasil tersebut dapat dijelaskan lebih lanjut oleh hasil wawancara mendalam. Dalam kaitan dengan perkembangan jumlah debitur ini, penjelasan pengelola BPR/BPRS agak bervariasi tergantung besar kecilnya cakupan wilayah dan pemasaran lembaga pembiayaan mikro tersebut.

Namun demikian, pada umumnya menjelaskan bahwa telah terjadi peningkatan debitur dari awal beroperasi sampai sekarang. Contoh kasus di BPR Mitra Parahiyangan Bandung pada awal beroperasi debiturnya hanya sekitar 1000-an orang, tapi sekarang sudah mencapai 3000-an debitur. Namun demikian, hal sebaliknya terjadi pada BPRS HIK Parahiyangan Bandung, dimana saat ini debiturnya turun menjadi 700 an debitur dibanding pada awal beroperasi sekitar 1.400-an debitur. Hal terjadi karena jumlah pembiayaan per debitur BPRS HIK saat ini jauh lebih besar jika dibandingkan pada awal awal beroperasi.

3.1.4 Modal Lembaga Pembiayaa Mikro

Lebih dari setengah (56%) lembaga pembiayaan memiliki modal lebih dari 2,5 miliar. Empat lembaga pembiayaan mikro yang memiliki porsi modal di atas Rp 2,5 miliar (75-100%) adalah PT. Pegadaian, PT. PNM (ULaMM), PT. (Mekaar), BPR/BPRS (Gambar 2.11). Hal tersebut wajar mengingat banyak faktor pendukungnya yang tidak dimiliki oleh lembaga pembiayaan mikro lainnya. Lembaga pembiayaan tersebut sebagian besar sudah berbentuk PT dimana ada kewajiban modal minimal cukup besar diwaktu awal pendirian. PT. PNM (ULaMM) dan PT. (Mekaar) adalah perusahaan negara yang mendapatkan dukungan penyertaan modal dari pemerintah. Sementara itu, PT. Pegadaian dan BPR/BPRS juga mempunyai akses yang lebih terbuka untuk mendapatkan sumber pendanaan dari pihak ketiga (DPK) karena lebih dipercaya masyarakat.



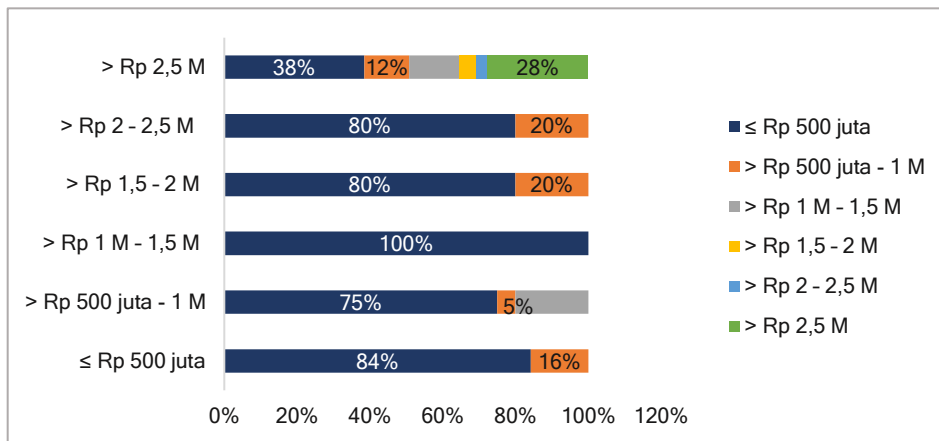
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.11. Jumlah Modal Lembaga Pembiayaan Saat ini

LKM/LKMS dan KSP/KSPS memiliki jumlah modal yang bervariasi pada segmen yang relatif lebih kecil yaitu mulai dari ≤ Rp 500 juta; >500 juta-1 miliar dan bahkan sampai dengan > Rp 2,5 miliar. Namun porsi LKM/LKMS dan KSP/KSPS yang memiliki modal > 2,5 miliar jauh lebih kecil dibandingkan jenis lembaga pembiayaan mikro yang lain. Lembaga pembiayaan yang memiliki porsi terbesar modal dibawah Rp 500 juta adalah KSP/KSP. Kondisi ini disebabkan karena KSP/KSPS pada umumnya lebih mengandalkan permodalan dari anggotanya dalam bentuk simpanan

pokok dan simpanan wajib yang nilainya relatif kecil per anggota.

Secara teoritis, lembaga pembiayaan yang memutar modal relatif besar akan memiliki skala usaha lebih besar, sehingga lebih berpotensi pula untuk menghasilkan profit lebih tinggi. Hasil uji korelasi yang dilakukan menunjukkan hasil hubungan positif antara jumlah modal dengan profit yang dihasilkan lembaga pembiayaan. Akan tetapi tingkat korelasi tersebut tidak terlalu kuat. Dari gambar 2.12 dibawah ini terlihat 28% lembaga pembiayaan dengan modal diatas Rp 2,5 M yang mampu menghasilkan profit diatas Rp 2,5 M. Sementara lembaga dengan modal dibawah itu, tidak ada yang memiliki profit diatas Rp 2,5 M.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.12. Crosstab antara Jumlah Modal dengan Profit Lembaga Pembiayaan

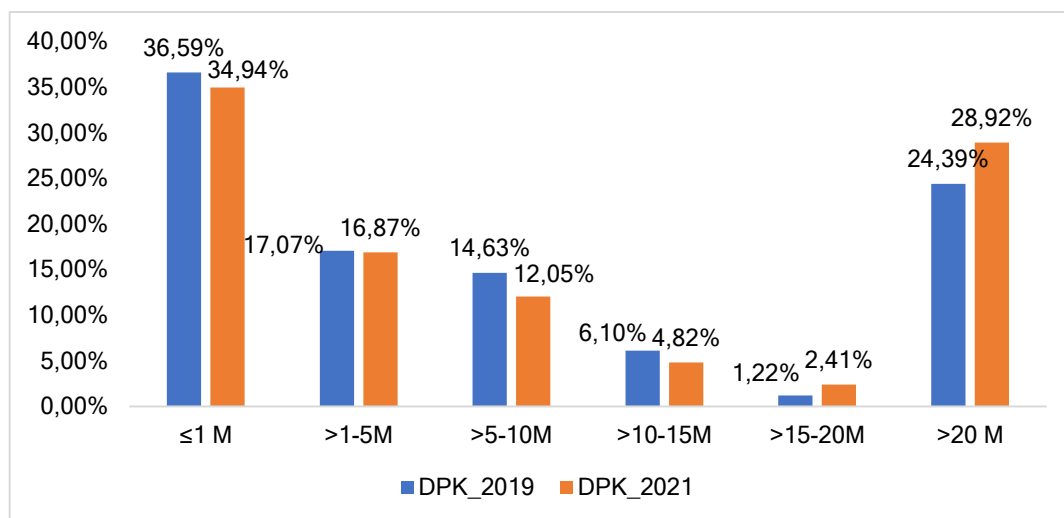
Selain dipengaruhi oleh modal yang dimiliki, kemampuan lembaga pembiayaan mikro menghasilkan profit tentunya tidak dapat dilepaskan dari faktor manajemen dan profesionalisme tata kelola perusahaan. Sebagai BUMN yang sudah berdiri lama, PT. Pegadaian dan PT. PNM sudah memiliki manajemen yang sangat profesional. Kedua perusahaan pembiayaan tersebut telah bergerak berdasarkan rencana strategis yang tersusun dengan rapi dan menerapkan prinsip-prinsip *good corporate governance* yang lebih terukur. Sistem pengawasan, monitoring, dan evaluasinya juga sudah berjalan dengan lebih baik. Proses bisnis dan operasionalnya telah menggunakan teknologi digital yang lebih canggih serta didorong oleh jaringan dan fasilitas perkantoran yang lebih lengkap. Manajemen dan tata kelola BPR/BPRS juga relatif sudah baik.

Berbeda halnya dengan manajemen dan tata kelola PT. Pegadaian dan PT. PNM, masih banyak ditemukan di lapangan LKM/LKMS dan KSP/KSPS yang menjalankan lembaga bisnisnya secara tradisonal dan minim sentuhan teknologi dalam proses operasionalnya. Hal ini antara lain teridentifikasi dari sistem pembukuan yang digunakan masih bersifat manual. Banyak KSP/KSPS yang belum mempunyai rencana strategis. Para pengurusnya juga banyak yang belum memiliki kemampuan manajerial profesional. Sistem monitoring, pengawasan dan evaluasi belum berjalan dengan baik. Hal ini antara lain teridentifikasi dari banyaknya KSP/KSPS yang belum mampu

melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT) secara rutin. Meskipun demikian, tentu tidak bisa juga menafikan beberapa KSP/KSPS yang sudah memiliki kinerja relatif baik dan didukung oleh manajemen profesional serta teknologi yang lebih maju, seperti yang ditemukan pada kasus KSPS Bakti Huria di Makassar dan KSPS Baiturrahim di Bandung. Hanya saja jumlahnya KSP/KSPS seperti itu masih terbilang langka.

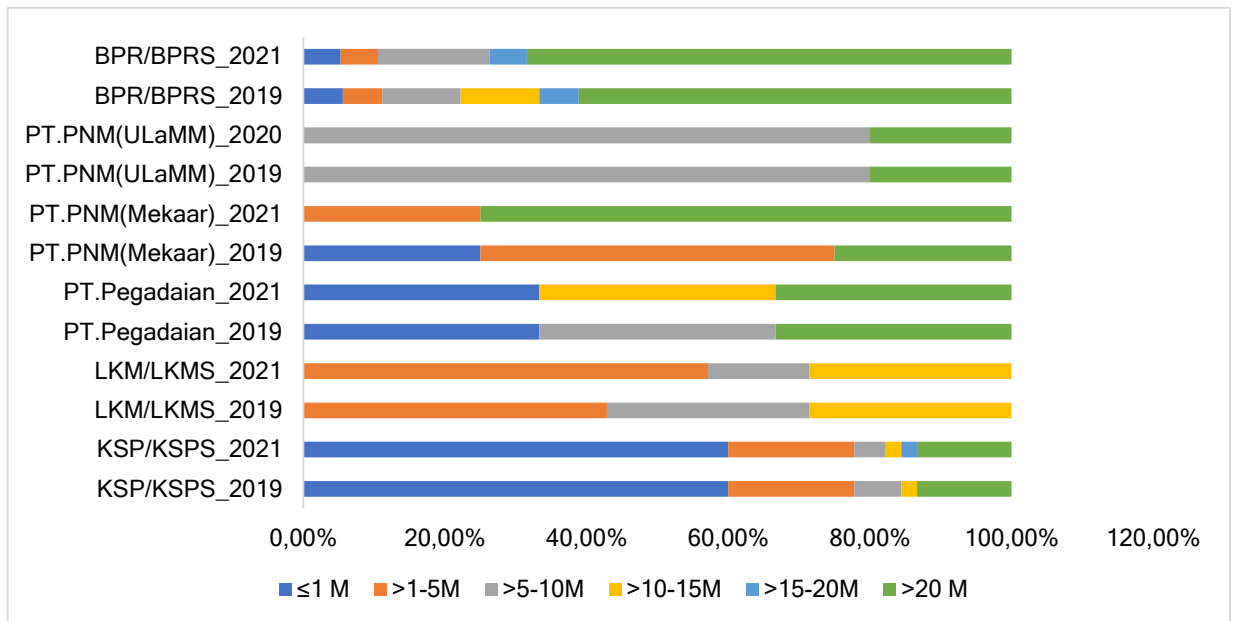
3.1.5. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Dana pihak ketiga (DPK) merupakan sumber modal yang penting bagi lembaga pembiayaan mikro, mencerminkan tingkat kredibilitas lembaga pembiayaan mikro dari masyarakat, dimana semakin tinggi DPK yang diperoleh maka diduga semakin tinggi tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pembiayaan mikro, dan sebaliknya. Berdasarkan hasil survei (2022), jumlah DPK lembaga pembiayaan cukup bervariasi baik sebelum maupun sesudah pandemi COVID-19. Namun yang paling banyak ada di angka ≤ 1 M (diatas 30%) dan > 20 M (diatas 20%) tergantung pada kebutuhan dana/modal serta kemampuan lembaga keuangan dalam mengakses sumber pembiayaan. DPK diatas $> \text{Rp } 15$ M meningkat di tahun 2021. Hal ini diduga karena kondisi perekonomian sudah agak membaik sehingga lembaga pembiayaan mulai melakukan ekspansi pembiayaan serta mulai tumbuhnya kepercayaan dari perbankan dan masyarakat (lihat Gambar 3.13).



Sumber: Hasil Survei BKF-BRIN, 2022

Gambar 3.13. Jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) Lembaga Pembiayaan



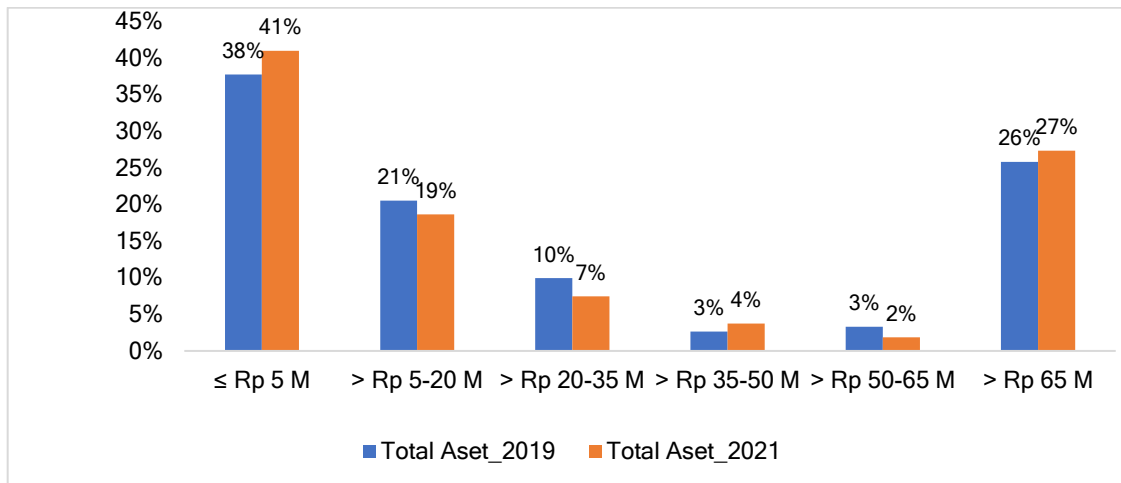
Sumber: Hasil Survei BKF-BRIN, 2022

Gambar 3.14. Jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) Menurut Lembaga Pembiayaan

Apabila dilihat berdasarkan jenis lembaganya, jumlah DPK nya cukup besar adalah BPR/BPRS dan DPK, dimana mayoritas responden BPR/BPRS (60%) memiliki DPK lebih dari Rp 2 miliar baik sebelum maupun sesudah COVID-19. Sementara lembaga pembiayaan, dengan jumlah DPK yang paling kecil umumnya adalah KSP/KSPS rata-rata dibawah Rp 1 miliar. Sumber DPK ini cukup bervariasi, menurut hasil wawancara di Bandung dengan salah satu BPR (2022) menyebutkan bahwa 100% sumber pembiayaan berasal dari simpanan dan deposito nasabah, dan BPRS di Bandung (2022) mengungkapkan bahwa DPK komposisinya 70% deposito, 10% simpanan tabungan dan 20% dari perbankan. Sementara di Sulawesi Selatan, salah satu BPRS (2022) menyatakan bahwa mayoritas DPK sebesar 60% bersumber dari perbankan dan 40% dari simpanan/deposito (lihat Gambar 3.14).

3.1.6. Aset

Aset merupakan salah satu indikator sering digunakan untuk menunjukkan kemampuan dari lembaga pembiayaan mikro, semakin tinggi aset maka semakin besar kemampuan untuk menyalurkan pembiayaan sehingga kinerja lembaga pembiayaan semakin besar dan sebaliknya. Besarnya aset bervariasi antara satu lembaga pembiayaan mikro dengan lembaga pembiayaan yang lain. Sebagian lembaga pembiayaan (41%) memiliki aset kurang dari Rp 5 miliar dan sebagian yang lain (27%) memiliki aset lebih dari Rp 65 miliar. Sementara lembaga pembiayaan yang asetnya antara lebih dari Rp 5 miliar sampai dengan Rp 65 miliar jumlahnya relatif kecil (rata-rata kurang dari 20% lembaga pembiayaan) (lihat Gambar 3.15).

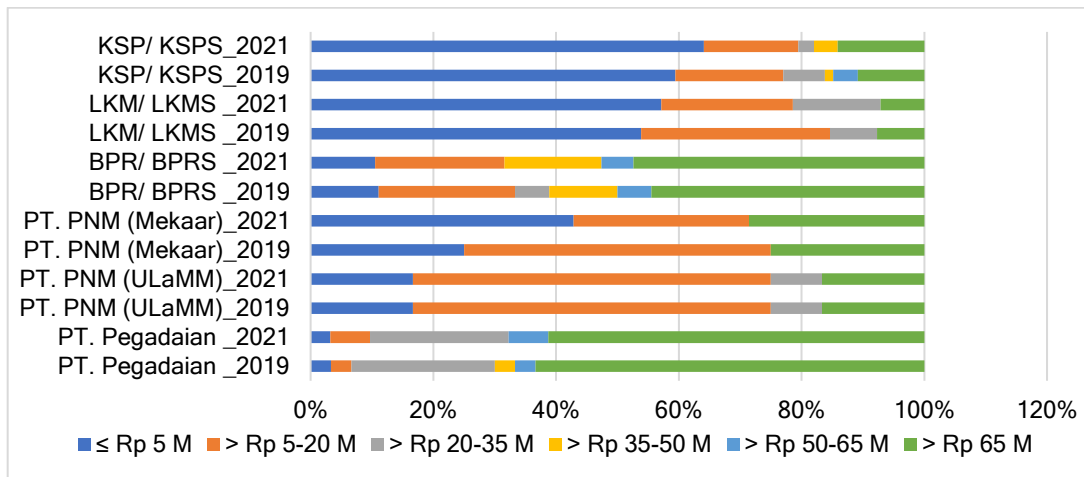


Sumber: Hasil Survei BKF-BRIN, 2022

Gambar 3.15. Jumlah Aset Lembaga Pembiayaan

Apabila dilihat dari jenis lembaga, lembaga pembiayaan yang memiliki aset kecil kurang dari Rp 5 M adalah KSP/KSPS dan LKM/LKMS. Seperti KSP Malommo Makasar dengan total aset sekitar Rp 52 juta. Namun ada beberapa KSP/KSPS yang memiliki aset cukup besar seperti BMT Al-Itqon Bandung sebesar Rp Rp 89 miliar, meskipun jumlahnya relatif lebih sedikit dibandingkan dengan aset kurang dari Rp 5 miliar.

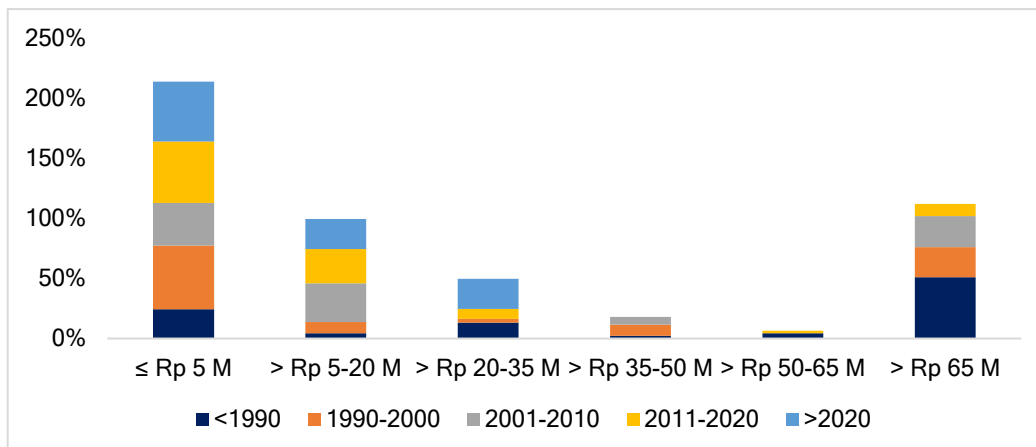
Lembaga pembiayaan dengan jumlah aset terbesar adalah PT Pegadaian. PT Pegadaian merupakan perusahaan yang berbasis nasional dan sudah beroperasi sudah sangat lama dibandingkan dengan lembaga pembiayaan lainnya yang menjadi unit analisa, sehingga sangat wajar memiliki jumlah aset besar, rata-rata lebih dari Rp 65 miliar untuk setiap kantornya. Secara nasional jumlah aset yang dimiliki oleh PT Pegadaian pada Juni 2022 sebesar Rp 67,8 triliun pada Juni 2022, jauh lebih besar di bandingkan dengan aset PT PNM Mekaar 25,6 triliun dan PT PNM UlaMM Rp 6,4 triliun. Sementara aset BPR/BPRS bervariasi, ada di setiap skala aset, namun banyak memiliki aset lebih dari Rp 65 miliar. Misalnya BPR HIK Parahiyangan Bandung dengan aset mencapai Rp 70 miliar tumbuh dengan sangat cepat dibandingkan di awal pendirian yang hanya mencapai Rp 2 miliar karena BPR melakukan ekspansi secara massif. BPR dengan aset kurang Rp 5 miliar ada di BPR Taruna Jujur Sakti Makasar hanya Rp. 3 M. Menurut informan di BPR Taruna Sakti Makasar (2022), aset tidak cukup besar karena BPR lebih berorientasi pada pelayanan untuk grupnya sendiri dan tidak berencana melakukan ekspansi (lihat Gambar 3.15).



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.16. Jumlah Aset Menurut Lembaga Pembiayaan

Secara lebih spesifik, lama waktu pendirian lembaga keuangan ternyata berkorelasi positif dengan jumlah aset yang dimiliki, meskipun korelasinya tidak terlalu kuat, dimana semakin lama operasional lembaga pembiayaan, maka akan semakin besar asetnya, dan sebaliknya. Hal tersebut terlihat dari lembaga pembiayaan yang memiliki aset kurang dari Rp 5M memiliki waktu pendirian (lama usaha) yang berbeda, begitupun dengan LKM dengan aset lebih dari Rp 65 M bervariasi lama waktu usahanya (lihat Gambar 5.17).



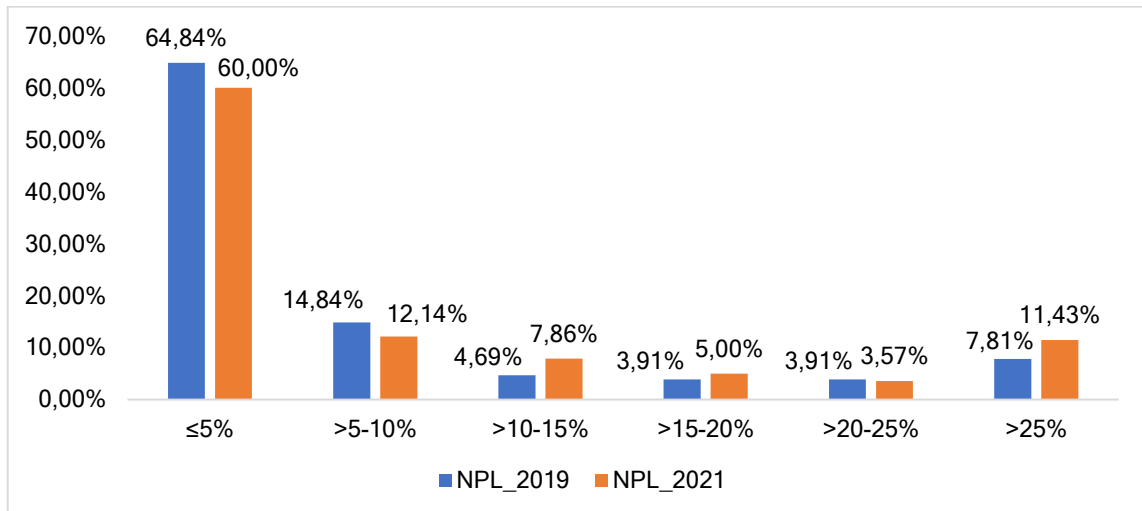
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.17. Jumlah Aset Menurut Tahun Pendirian

3.1.7. Non Performing Loan (NPL)/ Non Performing Financing (NPF)

NPL merupakan salah satu indikator kinerja keuangan yang menunjukkan tingkat kesehatan sebuah lembaga pembiayaan, semakin kecil tingkat NPL maka kemampuan nasabah membayar hutang bagus sehingga kesehatan lembaga pembiayaan semakin baik, dan sebaliknya. Berdasarkan ketentuan Peraturan Bank Indonesia No 15/2/PBI/2013 menetapkan bahwa tingkat NPL yang sehat untuk sebuah lembaga keuangan $\leq 5\%$, dan apabila rasio NPL secara neto lebih dari 5% dari total kredit maka akan dilakukan pengawasan secara intensif (Bank Indonesia, 2013).

Meskipun sudah ada ketentuan dari BI, tidak semua lembaga keuangan khusus lembaga pembiayaan mikro mampu mempertahankan $NPL \leq 5\%$, sebagian dari mereka terutama KSP/KSPS yang pengawasannya tidak dibawah OJK, menganggap bahwa tingkat $NPL \leq 10\%$, masih dianggap aman dalam menjalankan operasional usaha pembiayaan mereka.



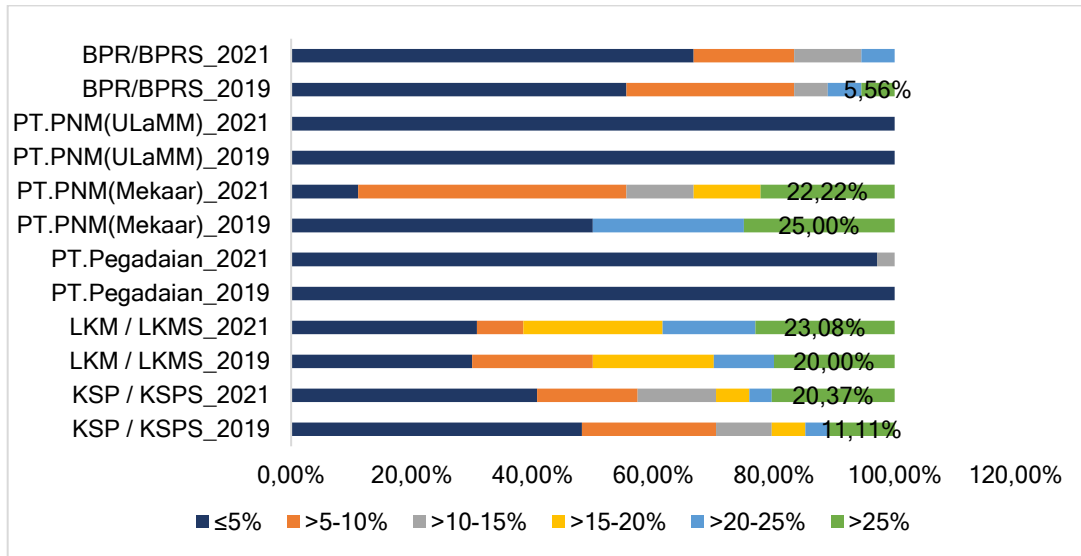
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.18. NPL Lembaga Pembiayaan Mikro

Berdasarkan hasil survei BRIN-BKF (2022), sebagian besar sekitar 60-65% lembaga pembiayaan mikro baik sebelum (2019) maupun sesudah COVID-19 (2021) memiliki NPL/NPF yang cukup rendah sebesar $\leq 5\%$. Rendahnya tingkat NPL disebabkan lembaga pembiayaan terjadi karena adanya kedekatan hubungan antara *account officer* (AO) dengan nasabah sehingga nasabah merasa sungkan ketika tidak membayar angsuran. Namun sebagian yang lain (7,81%-11,43%) memiliki NPL sangat tinggi $> 25\%$. Terlihat dari menurunnya jumlah lembaga pembiayaan dengan $NPL \leq 5\%$ (dari 64,84% menjadi 60%), dan naiknya jumlah lembaga pembiayaan yang memiliki NPL $> 25\%$ (dari 7,81% menjadi 11,43%). Tingginya NPL terjadi umumnya karena usaha yang tidak bisa berjalan dengan baik, nasabah mengalami kesulitan dalam membayar angsuran. Selain itu, kondisi COVID-19 juga mempengaruhi kenaikan NPL disebabkan kecil lembaga pembiayaan (lihat Gambar 3.18).

Mayoritas Lembaga pembiayaan mikro yang memiliki NPL cukup kecil ($\leq 5\%$) baik sebelum dan sesudah COVID-19 adalah PT PNM (UlaMM) dan PT Pegadaian. Menurut narasumber PT PNM UlaMM di Bandung (2022) menyatakan bahwa diwilayahnya ada 15 unit untuk penetrasi pembiayaan, dimana masing-masing terpetakan untuk menyalurkan kredit secara wilayah, para AO bertanggung jawab terhadap sejumlah nasabah sehingga tingkat NPL cukup rendah sebesar 5%. Begitupun wawancara dengan PT Pagadain di tiga wilayah penelitian cukup rendah (2022), dimana untuk wilayah ambon NPL non gadai sebesar 2,6% dan gadai NPL 1,7%. Di Jawa Barat, NPL PT Pegadaian Juni 2022 sebesar 2,14%, dan PT Pegadaian wilayah Makasar NPL Gadai 1,71%, non

gadai 7,8%. Sementara NPL yang cukup besar terjadi di KSP/KSPS, LKM/LKMS. Menurut salah satu LKMS BWM di Jawa barat (2022). NPL cukup tinggi pada waktu COVID-19 karena banyak usaha tutup. NPL pada waktu COVID-19 mencapai 20%, saat ini di bawah 10% (lihat Gambar 3.19).

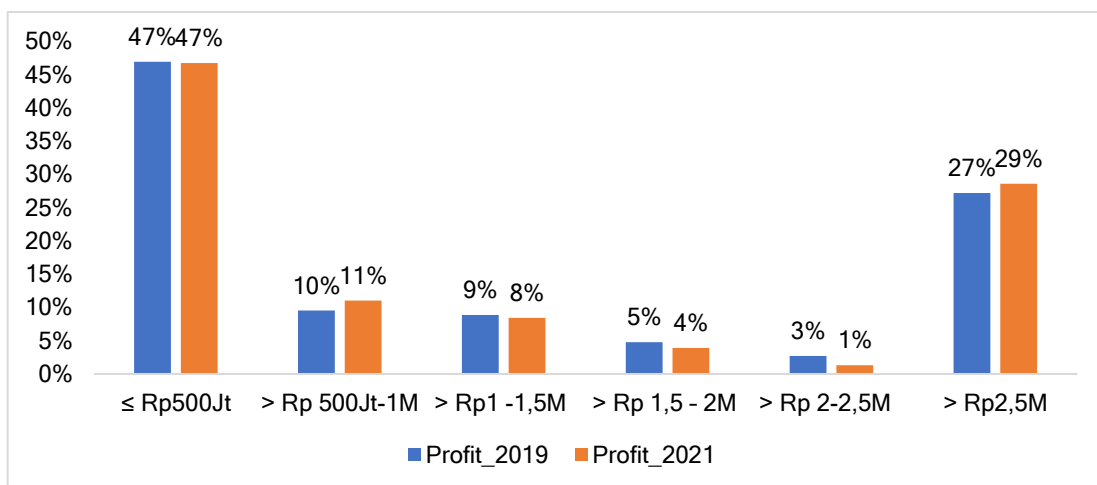


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.19. NPL Menurut Jenis Lembaga Pembiayaan Mikro

3.1.8. Laba

Laba adalah kemampuan lembaga pembiayaan mikro dalam menghasilkan pendapatan bersih dari aktiva perusahaan yaitu pembiayaan. Berdasarkan hasil survei BRIN-BKF, 2022 memperlihatkan bahwa Profit lembaga pembiayaan bervariasi. Namun sebagian besar (diatas 40%) lembaga pembiayaan mampu menghasilkan profit ≤ Rp 500 Juta dan > Rp 2,5 M (diatas 20%) (lihat Gambar 3.20).



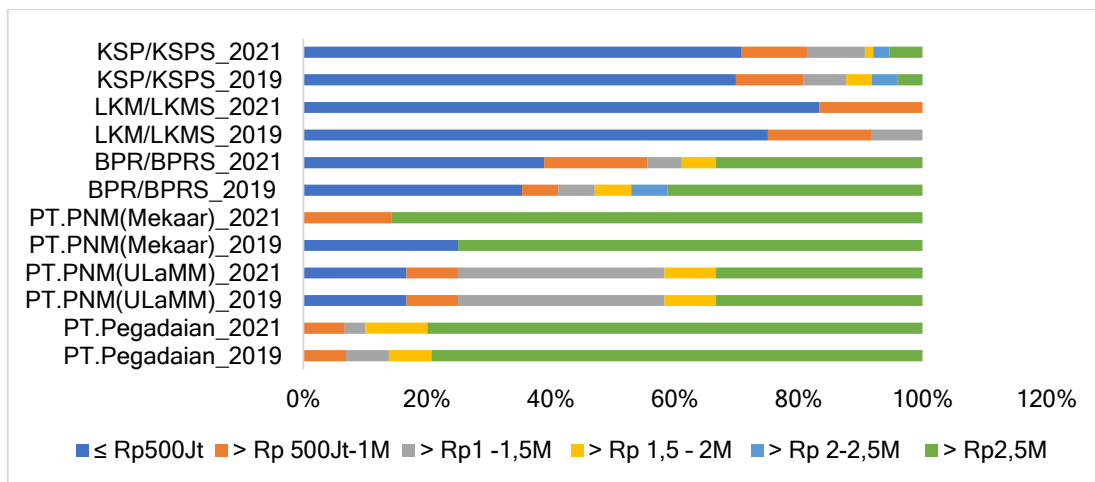
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.20. Profit Lembaga Pembiayaan Mikro

Lembaga pembiayaan yang paling banyak menghasilkan laba paling rendah adalah KSP/KSPS, LKM/LKMS yaitu ≤ Rp 500 Juta. Pada umumnya koperasi dan LKM/LKMS menghasilkan laba

yang relatif kecil karena jumlah modal dan pembiayaannya yang disalurkan kepada nasabah terbatas. KSPS Baiturrahim Bandung, SHU yang dihasilkan rata-rata dibawah Rp 250 juta pertahunnya, yaitu Rp 234 juta tahun 2019 dan karena pandemi pada tahun 2021 menghasilkan laba Rp 198 juta, bahkan KSP Sinar Mulia-Ambon pada masa pandemic COVID-19 tidak bisa menghasilkan laba, bahkan minus karena biaya operasional tetap, namun pemasukan menurun. Namun ada beberapa koperasi yang labanya besar, meskipun jumlahnya terbatas, seperti KSPS Baiturrahim Bandung mampu menghasilkan laba Rp 1 miliar (lihat gambar 3.21).

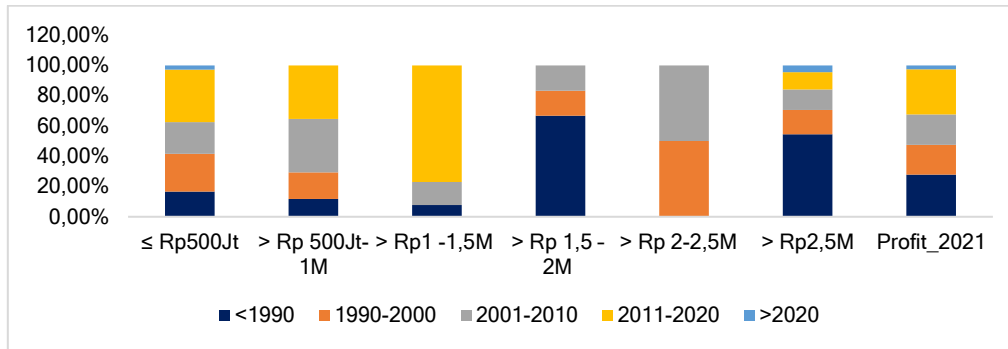
Sementara lembaga pembiayaan mampu menghasilkan profit sangat besar > Rp 2,5 M adalah PT Pegadaian, PT PNM (ULaMM), PT Mekaar. Lembaga pembiayaan tersebut merupakan perusahaan nasional yang memiliki modal cukup untuk melakukan pembiayaan, dan memiliki manajemen operasional bisnis yang bagus dalam penyaluran pembiayaan.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.21. Laba Menurut Jenis Lembaga Pembiayaan Mikro

Lama Usaha ternyata tidak berkorelasi dengan kemampuan lembaga usaha dalam menghasilkan profit (koefisien korelasi -0,27). Jadi Pengalaman usaha tidak terlalu menentukan besarnya profit yang dihasilkan lembaga pembiayaan (lihat 3.22). Ada beberapa lembaga pembiayaan di daerah penelitian yang sudah cukup lama beroperasi, namun kemampuan menghasilkan labanya tidak mengalami pertumbuhan signifikan, karena lembaga pembiayaan tersebut tidak berencana untuk melakukan ekspansi dan hanya melayani pembiayaan pegawainya.



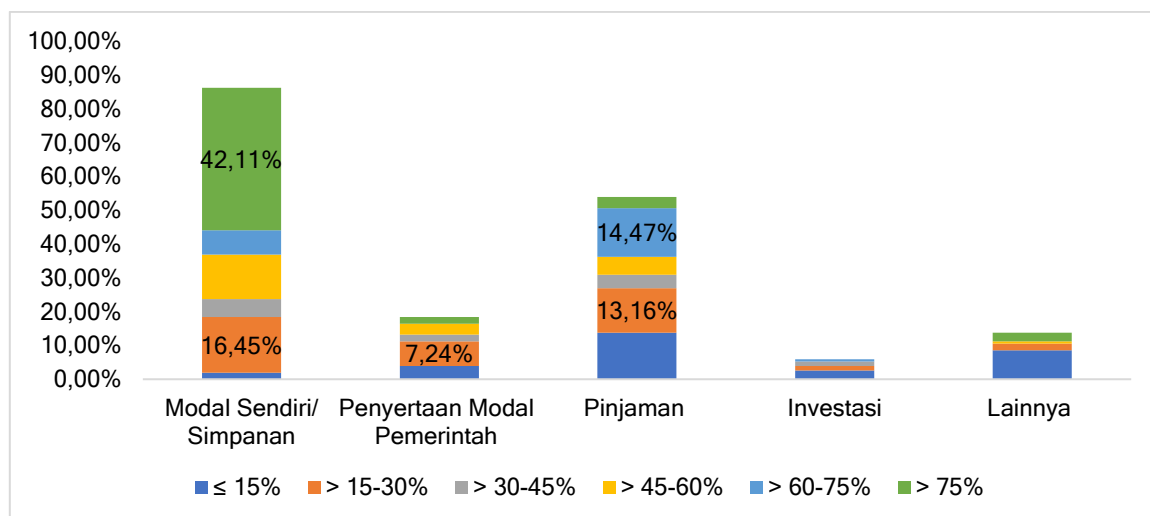
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.22. Profit Menurut Lama Usaha Lembaga Pembiayaan Mikro

3.2. PROSES BISNIS

3.2.1. Skema Pendanaan

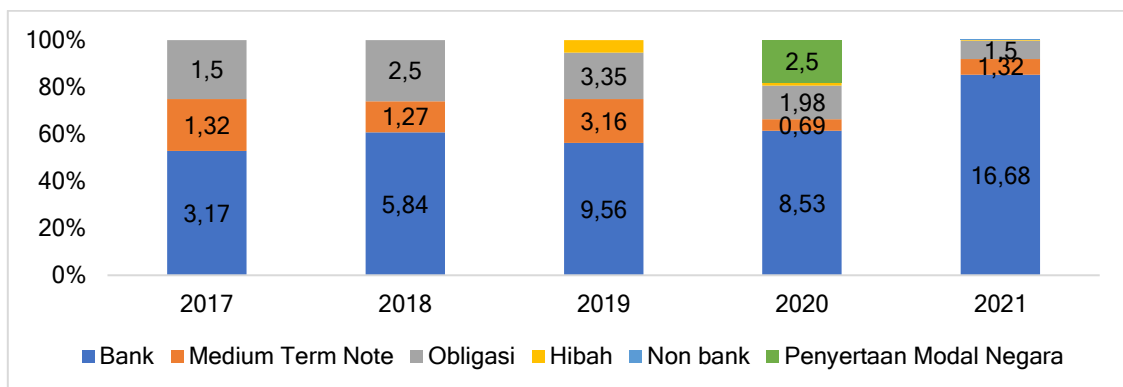
Dalam menjalankan proses bisnisnya, lembaga pembiayaan mikro membutuhkan dana operasional yang diperoleh dari pendanaan. Sumber pendanaan lembaga pembiayaan dapat berasal dari internal dan eksternal. Pendanaan dari eksternal dapat bersumber dari lembaga keuangan formal maupun pinjaman dari lembaga keuangan informal. Secara umum jenis sumber pendanaan lembaga pembiayaan mayoritas berasal dari modal sendiri/simpanan. Persentase jumlah sumber pendanaan dari modal sendiri/simpanan pada lembaga pembiayaan cukup bervariasi, namun mayoritas besarnya nilai sumber pendanaan dari modal sendiri/simpanan lebih dari 75%. Hal tersebut mengindikasikan bahwa lembaga pembiayaan menjalankan fungsinya sebagai intermediasi keuangan dimana salah satunya adalah meningkatkan akses pendanaan maupun pembiayaan bagi masyarakat. Kemudian disusul oleh pinjaman, penyertaan modal pemerintah serta sumber lainnya. Sementara jenis pendanaan investasi jumlahnya relatif kecil.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKE, 2022

Gambar 3.23. Jenis Pendanaan Lembaga Pembiayaan Mikro

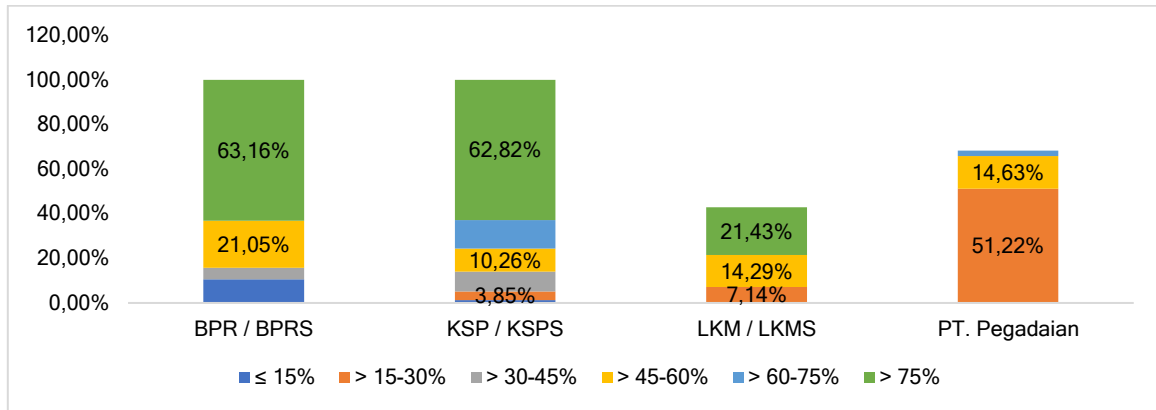
Khusus untuk lembaga pembiayaan pada PT Permodalan Nasional Madani, sumber pendanaan berbeda dengan lembaga pembiayaan lainnya dan lebih bervariasi yakni terdiri dari sumber pinjaman bank, obligasi, surat hutang (*medium term note*), hibah, penyertaan modal negara dan non bank. Beberapa jenis sumber pendanaan pada PT. PNM tersebut merupakan kebutuhan modal perusahaan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang dimana memiliki karakteristik yang berbeda. Berdasarkan Gambar 2.23, tampak bahwa sumber pendanaan PT PNM mayoritas adalah dari pinjaman bank di tahun 2017-2011. Pada 2017 pendanaan dari bank sebesar 3,17 triliun rupiah meningkat menjadi 16,68 triliun rupiah pada 2021 dengan tingkat pertumbuhan rata-rata (2017-2021) sebesar 58,13% per tahun. Pendanaan dari obligasi pada 2017 sebesar 1,5 Triliun rupiah meningkat menjadi 3,67 Triliun rupiah dengan tingkat pertumbuhan rata-rata sebesar 36,18%. Sedangkan pendanaan dari surat hutang jangka pendek pada 2017 sebesar 1,32 Triliun rupiah meningkat menjadi 4,47 triliun rupiah dengan tingkat pertumbuhan rata-rata sebesar 153,27% selama 5 tahun (Laporan Keuangan PT, PNM).



Sumber: Hasil Survei, 2022

Gambar 3.24. Sumber Pendanaan PT.PNM (Rp. Triliun)

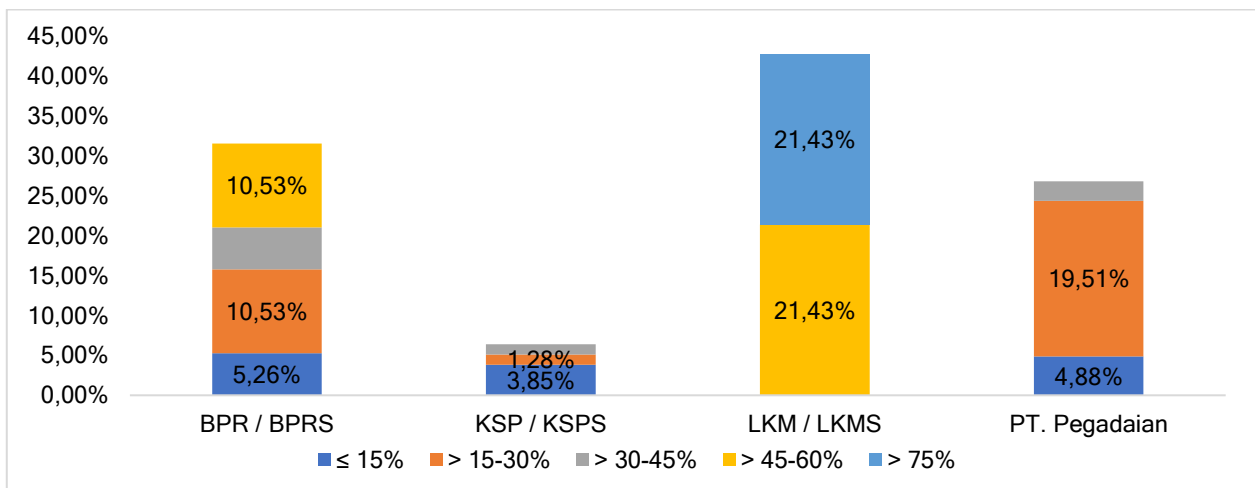
Berdasarkan sumber pendanaan dari simpanan pada masing-masing lembaga pembiayaan, tampak bahwa nilai proporsi sumber pendanaan dari simpanan pada BPR/BPRS lebih dari 75% sebesar 63,16%. Demikian halnya yang terjadi pada lembaga pembiayaan KSP/KSPS, proporsi sumber pendanaannya lebih dari 75% dengan tingkat persentasenya sebesar 62,82%. Hal ini mengindikasikan bahwa BPR/BPRS maupun KSP/KSPS yang menjadi responden pada penelitian ini masih mengandalkan sumber pendanaan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dengan proporsi yang cukup besar (>75%). Sedangkan lembaga pembiayaan LKM/LKMS sumber pendanaan dari simpanan dengan proporsi lebih dari 75% hanya sebesar 21,43%. Begitu pula dengan PT Pegadaian proporsi sumber pendanaan dari simpanan berkisar antara 15-30% nilai persentasenya sebanyak 51,22%.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.25. Pendanaan dari Simpanan Menurut Lembaga Pembiayaan

Gambar 3.25 menunjukkan bahwa sumber pendanaan dari modal pemerintah hampir diupayakan oleh lembaga pembiayaan BPR/BPRS dengan proporsi yang cukup bervariasi, namun pada umumnya proporsinya antara 15-30% dengan persentase sebanyak 10,53% dan 45-60% dengan persentase sebanyak 10,53%. Sedangkan pendanaan modal pemerintah pada LKM/LKMS dengan proporsi antara 45-60% sebanyak 21,43% dan lebih dari 75% sebanyak 21,43%. Pada KSP/KSPS pendanaan yang bersumber dari modal pemerintah proporsinya relative kecil ($\leq 15\%$) dengan persentase sebesar 3,85%. Sementara PT Pegadaian proporsi pendanaan dari modal pemerintah antar 15-30% nilai persentasenya sebesar 19,51%.

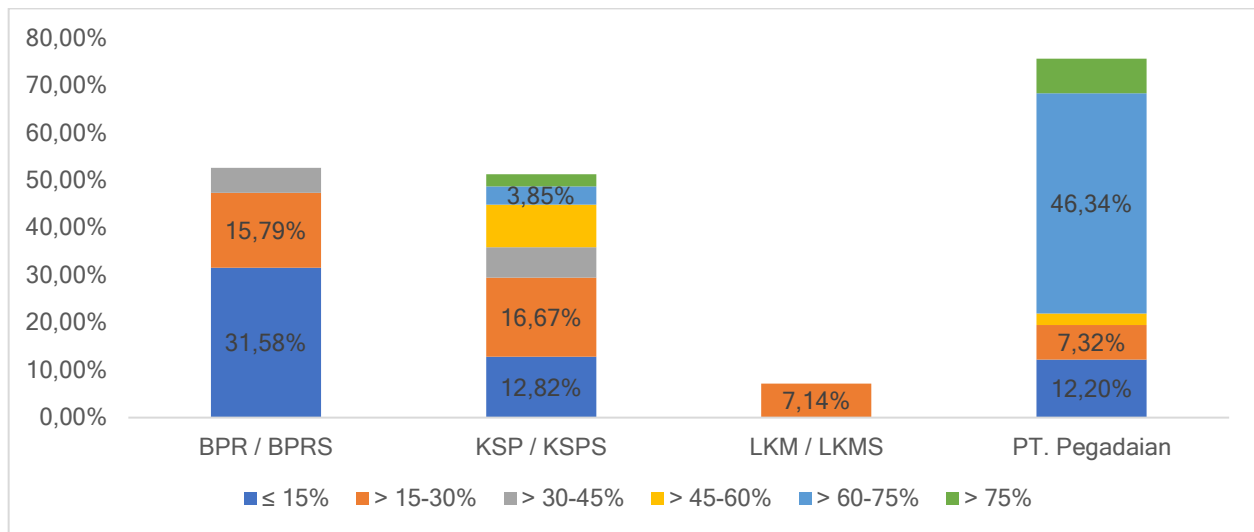


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.26. Pendanaan dari Modal Pemerintah Menurut Lembaga Pembiayaan

Berdasarkan gambar 3.26 proporsi sumber pendanaan dari pinjaman pada lembaga pembiayaan cukup bervariasi. Proporsi pendanaan dari pinjaman pada BPR/BPRS pada umumnya berkisar $\leq 15\%$ dan 15-30% dengan persentase sebanyak 31,58% dan 15,79%. Sedangkan sumber pendanaan dari pinjaman pada KSP/KSPS proporsinya paling banyak berkisar antara 15-30% dengan

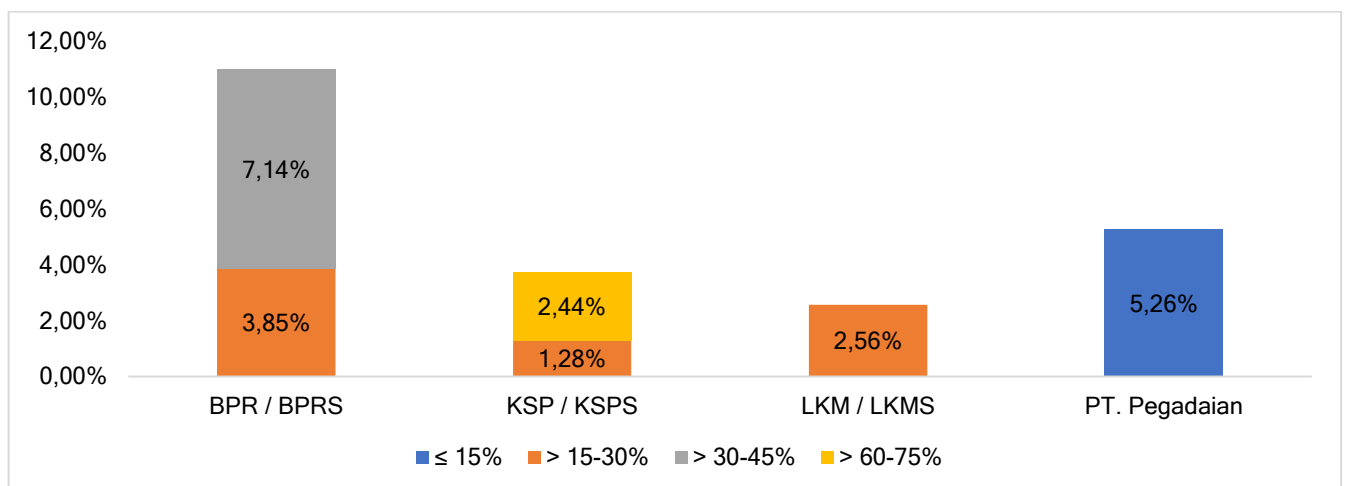
nilai persentase sebesar 16,67%. Sementara LKM/LKMS proporsi pendanaan dari pinjaman berkisar 15-30% hanya sebesar 7,14%. Pada PT. Pegadaian proporsi pendanaan dari pinjaman mayoritas berkisar 60-75 % dengan tingkat persentasenya sebesar 46,34%.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.27. Pendanaan dari Pinjaman Menurut Lembaga Pembiayaan

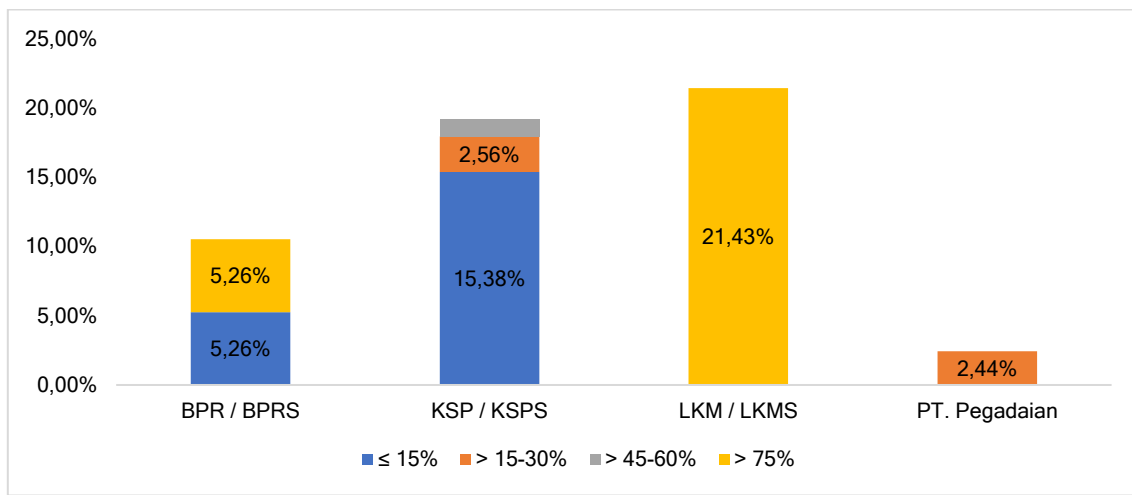
Berdasarkan gambar 3.27 tampak bahwa pada umumnya lembaga pembiayaan juga masih mengandalkan pendanaannya yang bersumber dari investasi dengan proporsi berkisar antara 15-30% ada pada BPR/BPRS, KSP/KSPS dan LKM/LKMS. Sedangkan PT. Pegadaian mayoritas proporsi pendanaan dari investasi kurang dari 15% dengan persentase sebesar 5,26%. Sedangkan pada BPR/BPRS pendanaan investasi mayoritas berkisar antara 30-45% dengan persentase sebesar 7,14%. Sumber pendaan investasi pada LKM/LKMS berkisar antara 15-30% dengan nilai persentase sebesar 2,56%. Sementara pendanaan dari investasi pada KSP/KSPS mayoritas proporsinya antara 60-75% dengan nilai persentase sebesar 2,44%.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.28. Pendanaan dari Investasi Menurut Lembaga Pembiayaan

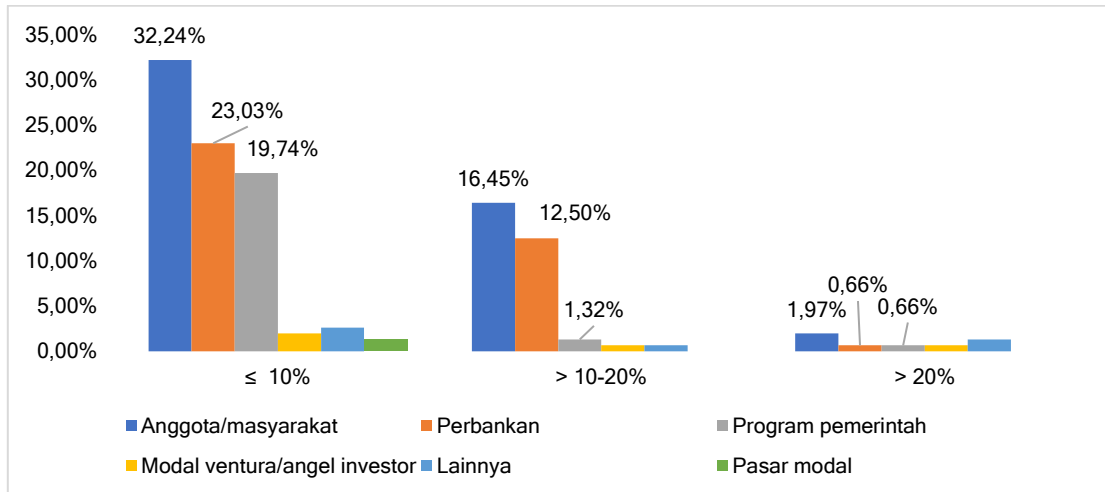
Pada Gambar 3.28 menjelaskan bahwa pada umumnya lembaga pembiayaan juga memperoleh sumber pendanaan yang bersumber dari lainnya dengan proporsi nilai yang cukup bervariasi. Pendanaan dari sumber lainnya dengan proporsi mayoritas lebih dari 75% ada pada LKM/LKMS dengan nilai persentase sebesar 21,43%. Sedangkan proporsi pendanaan dari sumber lainnya pada KSP/KSPS lebih bervariasi, namun pada umumnya berkisar $\leq 15\%$ yakni sebesar 15,38%. Sementara BPR/BPRS proporsi pendanaan dari sumber lainnya ada yang $\leq 15\%$ dan lebih dari 75% dengan tingkat persentase sebesar masing-masing sebesar 5,26%. Pada PT Pegadaian proporsi pendanaan dari sumber lainnya mayoritas berkisar antara 15-30% dengan persentase sebesar 2,44%.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.29. Pendanaan dari Sumber Lainnya Menurut Lembaga Pembiayaan

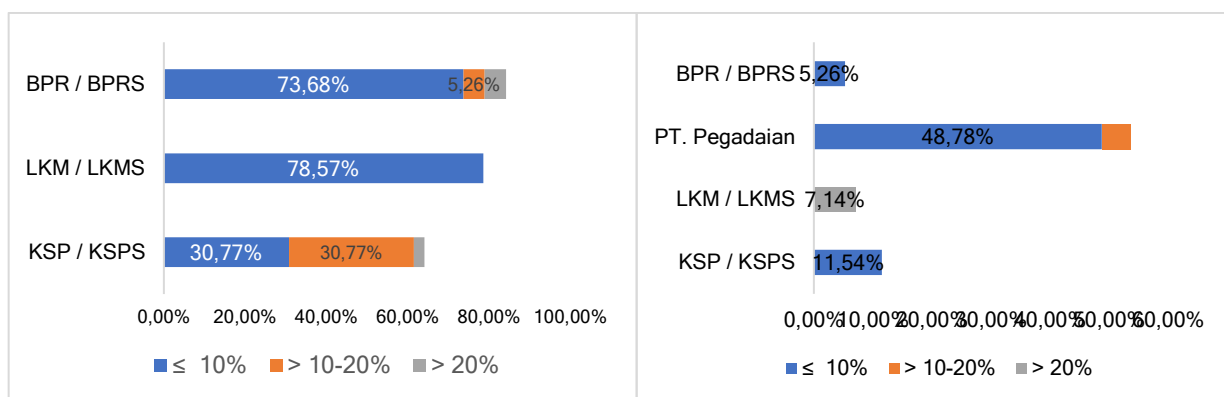
Dalam memperoleh sumber pendanaan, lembaga pembiayaan dikenakan tingkat bunga yakni harga yang dibebankan pada lembaga pembiayaan atas penggunaan sumber dana tersebut. Tingkat bunga ini merupakan imbal jasa atas pemberian modal/pinjaman dari berbagai sumber pendanaan yang kepada lembaga pembiayaan yang menggunakan dana tersebut. Berdasarkan Gambar 3.30, pada umumnya tingkat suku bunga pendanaan yang didapat oleh lembaga pembiayaan cukup rendah (kurang sama dengan 10%). Mayoritas (32,24%) sumber pendanaan dari simpanan anggota/masyarakat memiliki tingkat bunga yang rendah pada kisaran ($\leq 10\%$). Tingkat bunga yang rendah ($\leq 10\%$) juga terjadi pada perbankan dan program pemerintah dengan tingkat persentase masing-masing sebesar 23,03% dan 19,74%. Sedangkan tingkat bunga pendanaan dengan rentang antara 10-20% ditemukan juga yang berasal dari simpanan anggota/masyarakat sebanyak 16,45%, dan perbankan sebanyak 12,50%.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.30. Tingkat Suku Bunga Lembaga Pembiayaan

Berdasarkan Gambar 3.31 tampak bahwa tingkat bunga pendanaan dari simpanan pada BPR/BPRS, LKM/LKMS maupun KSP/KSPS mayoritas berkisar $\leq 10\%$. Namun pada KSP/KSPS (30,77%) dijumpai pula tingkat bunga pendanaan dengan kisaran antara 10-20%. Sedangkan tingkat bunga sumber pendanaan yang berasal dari program pemerintah pada umumnya berkisar $\leq 10\%$ dengan mayoritas pada pegadaian (48,78%), KSP/KSPS (11,54%) (Lihat Gambar 2.32). Tingkat bunga pendanaan dari program pemerintah yang kisarannya lebih dari 20% dijumpai pula pada LKM/LKMS (7,14%). Hal ini dimungkinkan adanya besarnya resiko yang kemungkinan terjadi pada LKM/LKMS atas penggunaan dana yang bersumber dari program pemerintah.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

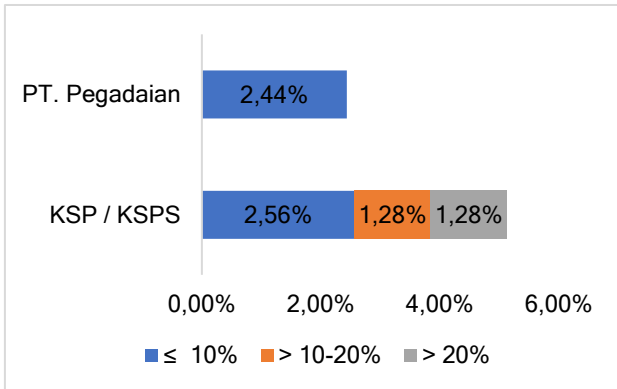
Gambar 3.31. Tingkat Bunga Simpanan

Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

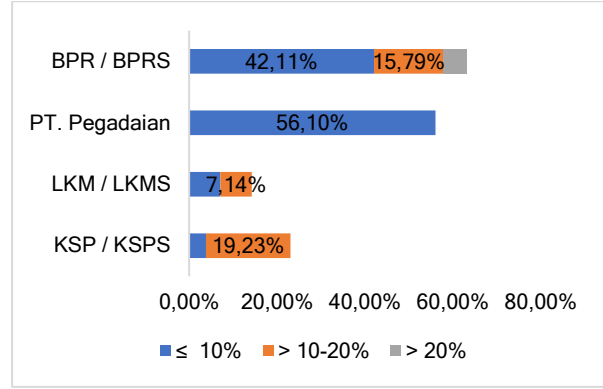
Gambar 3.32 Tingkat Bunga dari Program Pemerintah

Persentase tingkat bunga dengan kisaran $\leq 10\%$ juga ada yang pendanaannya bersumber dari modal ventura (Gambar 3.33). Nilai tingkat bunga dari modal ventura pada KSP/KSPS lebih bervariasi namun mayoritas sebanyak 2,56% tingkat bunganya sebesar 2,56%. Sedangkan PT. Pegadaian mayoritas tingkat bunga pendanaannya dari modal ventura $\leq 10\%$ sebesar (2,44%). Tidak jauh berbeda dengan modal ventura, pada Gambar 2.34 terlihat bahwa tingkat bunga sumber

pendanaan dari perbankan juga berkisar $\leq 10\%$ dan itu mayoritas ada pada PT. Pegadaian (56,10%) dan BPR/BPRS (42,11%). Namun dijumpai pula tingkat bunga dari perbankan yang berkisar 10-20% terjadi pada LKM/LKMS (14%) dan KSP/KSPS (19,23%). Besarnya rentang suku bunga dari perbankan pada kedua lembaga tersebut terkait dengan preferensi perbankan yang beranggapan bahwa pemberian pinjaman dana pada LKM/LKMS maupun KSP/KSPS lebih beresiko, mengingat sampai dengan saat ini belum adanya lembaga penjamin simpanan bagi koperasi maupun LKM.



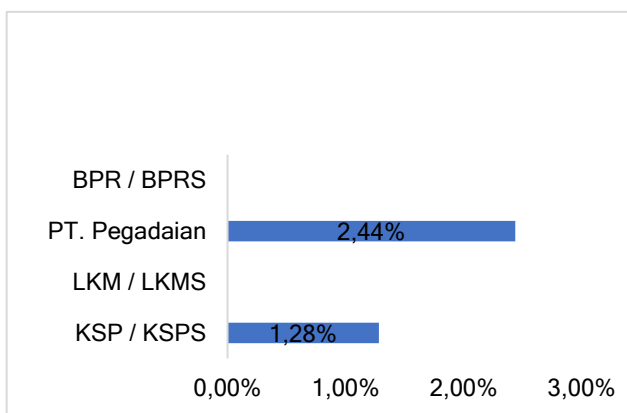
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022



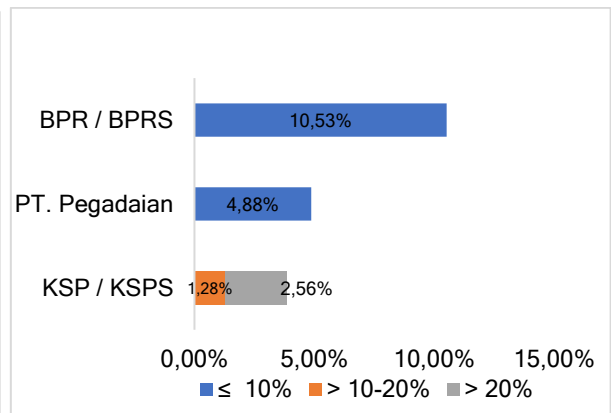
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.33 Tingkat Bunga dari Modal Ventura **Gambar 3.34** Tingkat Bunga dari Perbankan

Berdasarkan Gambar 3.35 terlihat bahwa tingkat bunga pendanaan dari pasar modal juga berkisar $\leq 10\%$ yang mayoritas ada pada PT. pegadaian (2,44%) dan KSP/KSPS (1,28%). Demikian halnya dengan tingkat bunga yang bersumber dari lainnya berkisar $\leq 10\%$ ada pada PT. Pegadaian (4,88%) maupun BPR/BPRS (10,53%). Sedangkan tingkat bunga dari sumber lainnya yang berkisar antara 10-20% maupun lebih dari 20% ada pada KSP/KSPS dengan persentase masing-masing sebesar 1,28% dan 2,56% (Lihat Gambar 3.36)



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022



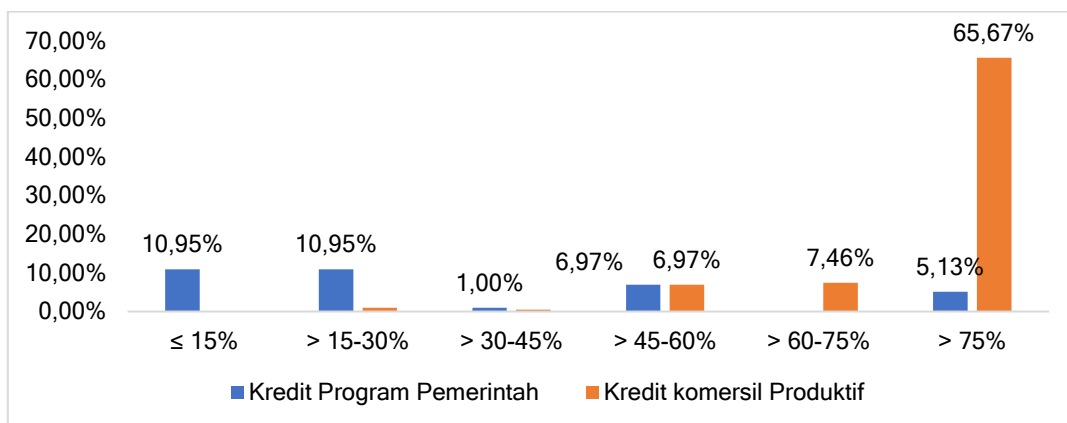
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.35. Tingkat Bunga dari Pasar Modal

Gambar 3.36. Tingkat Bunga dari Sumber Lainnya

3.2.2. Skema Pembiayaan

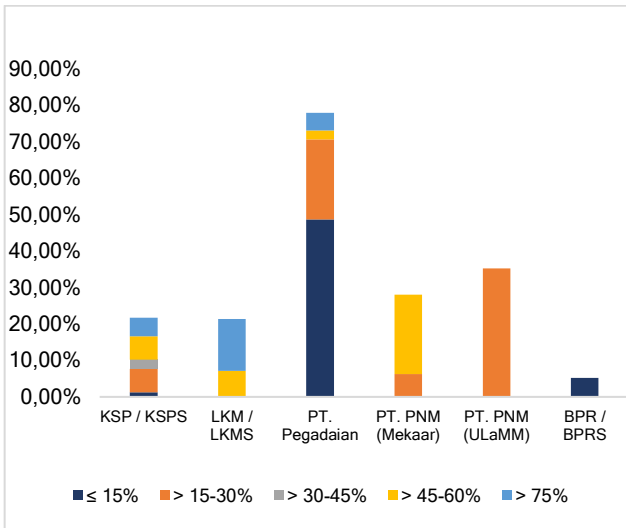
Skema pembiayaan adalah jenis pembiayaan yang diberikan oleh lembaga pembiayaan mikro yang pada umumnya berupa kredit program yang diberikan oleh Pemerintah maupun kredit komersial produktif yang bersumber dari lembaga pembiayaan mikro. Kredit program pemerintah terdiri dari kredit usaha rakyat (KUR) yang dimulai pada tahun 2007 berdasarkan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan pemberdayaan Usaha Mikro dan kredit ultra mikro (UMi) yang dilaksanakan berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan nomor 22/PMK.05 /2017 dan revisinya yaitu PMK nomor 95/PMK.05/2018. Tujuan dari kredit KUR dan UMi adalah untuk meningkatkan akses UMKM terutama yang belum bankable terhadap kelembagaan keuangan. Sementara kredit komersial adalah kredit yang diberikan kepada perseorangan atau badan hukum untuk membiayai kegiatan usahanya yang berasal dari lembaga pembiayaan yang bersangkutan dengan tingkat suku bunga pasar.



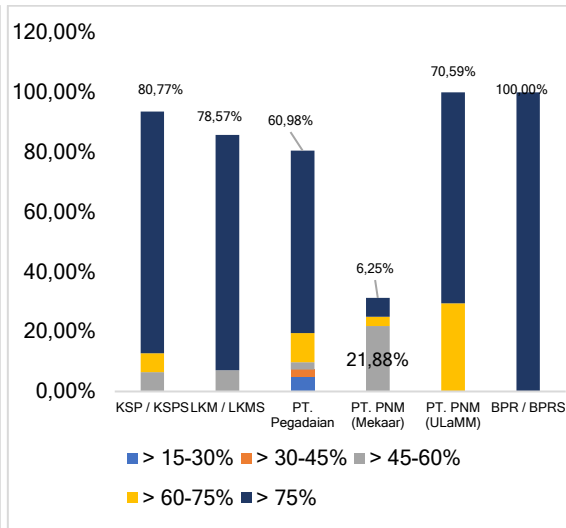
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.37. Penyaluran Pembiayaan Lembaga Pembiayaan

Berdasarkan Gambar 3.37. lembaga pembiayaan mikro lebih banyak menyalurkan kredit komersial dibandingkan dengan kredit program pemerintah. Lebih dari 65% lembaga pembiayaan menyatakan bahwa lembaga mereka menyalurkan kredit komersial lebih dari 75% dari proporsi total kredit yang diberikan kepada nasabah. Berdasarkan jenis lembaganya, lembaga pembiayaan mikro yang menyalurkan program kredit pemerintah lebih besar, antara lain PT Pegadaian, PNM ULaMM, dan PT PNM Mekaar, sebagaimana tampak pada Gambar 3.38. Semua lembaga pembiayaan menyalurkan kredit produktif. Namun yang memiliki proporsi pembiayaan terbesar, terutama BPR/BPRS dan KSP/KSPS seperti tampak pada Gambar 3.39.

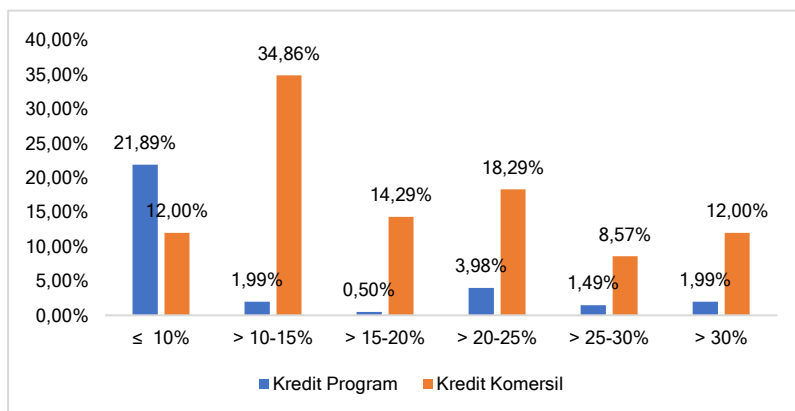


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022
Gambar 3.38. Penyaluran Kredit Program



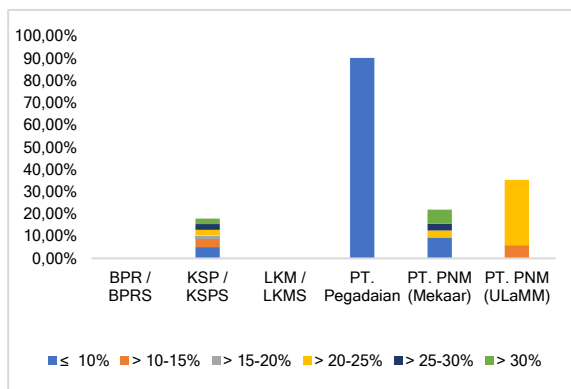
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022
Gambar 3.39. Penyaluran Kredit Program

Target penyaluran kredit di setiap lembaga pembiayaan juga bervariasi, misalnya PT. PNM (Mekaar) sistem kelompok dengan anggota 10-30 perempuan pra-sejahtera, metodenya tanggung renteng, pembiayaan tanpa jaminan, Nilai pembiayaan Rp. 2-5 juta diberikan bertahap. Sementara target penyaluran kredit di PT. PNM (ULaMM) sangat berbeda yaitu kepada individu. Di PT. Pegadaian pemberian kredit mikro masuk dalam program non-gadai dengan produk-produk pembiayaan berupa Kreasi dan Arum Mikro. Kredit yang ditawarkan berbasis angsuran dengan sistem fiducia, jaminan BPKB kendaraan. Ada juga Pembiayaan Amanah untuk pembelian kendaraan baru/bekas. Pembiayaan lainnya adalah dengan jaminan sertifikat tanah, pembiayaan Internal Karyawan (Kresna), digital lending. Saat ini PT. Pegadaian sedang melakukan ekspansi ke pembiayaan usaha menengah, menasar badan usaha/corporate pinjaman dana dengan jaminan invoice dan surat perintah kerja (SPK). PT. Pegadaian merupakan salah satu lembaga pembiayaan mikro yang menyalurkan UMi.

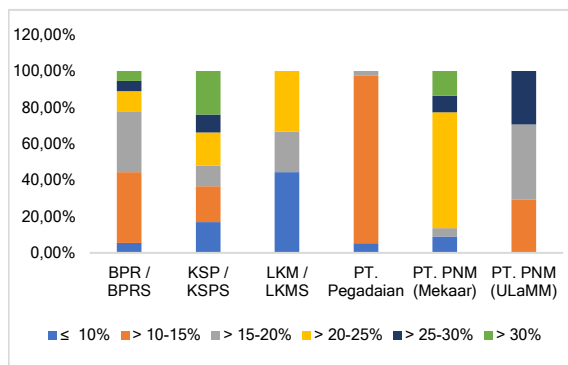


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022
Gambar 3.40. Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Kredit Program dan Kredit Komersial

Harus diakui bahwa tingkat suku bunga menjadi salah satu daya Tarik nasabah untuk memilih kredit yang ditawarkan oleh lembaga pembiayaan. Dalam praktiknya penetapan tingkat suku bunga disesuaikan dengan jenis program yang ditawarkan. Gambar 3.41. menunjukkan tingkat suku bunga/imbal hasil kredit program pada umumnya lebih rendah dibandingkan dengan kredit komersial. Hal ini karena kredit program, yaitu kredit usaha rakyat (KUR) dan kredit ultra mikro (UMi) menetapkan batas pemberian suku bunga sebesar 7%. Dilihat dari jenis lembaga pembiayaan mikro, Gambar 3.42 menunjukkan bahwa pembiayaan kredit program lebih banyak disalurkan oleh PT. Pegadaian dengan tingkat suku bunga/imbal hasil dibawah $\leq 10\%$. Selain itu, diduga bahwa BPR/BPRS/LKM tidak menyalurkan kredit program dan LKMS tidak mengenakan tingkat suku bunga/imbal hasil, sehingga lembaga pembiayaan tersebut tidak memberikan jawaban terkait suku bunga program pemerintah



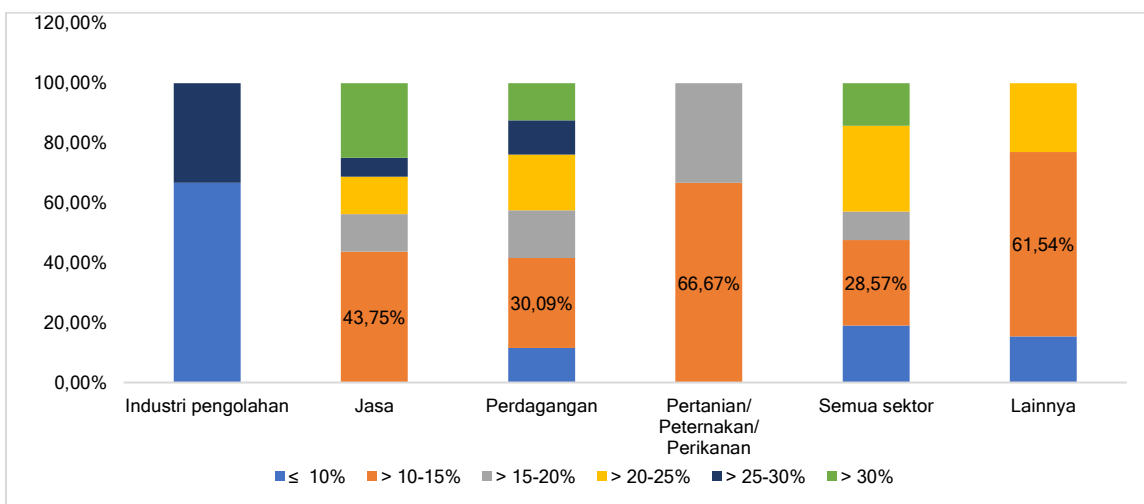
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.41. Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Kredit Program Menurut Lembaga Pembiayaan

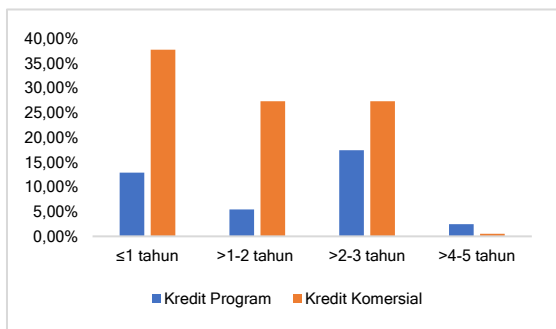
Gambar 3.42. Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Kredit Produktif Menurut Lembaga Pembiayaan



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

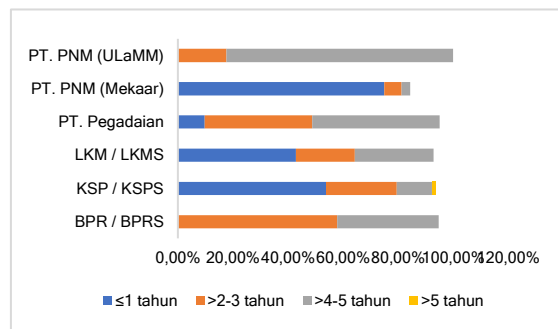
Gambar 3.43. Tingkat Suku Bunga/Imbal Hasil Menurut Sektor Usaha

Sementara itu, suku bunga/imbah hasil kredit komersial bervariasi. Gambar 2.40 menunjukkan sebagian besar lembaga pembiayaan menetapkan besaran suku bunga sebesar >10%. Berdasarkan jenis lembaga pembiayaan, rata-rata suku bunga BPR/BPRS ada pada kisaran >10-20%, dan KSP/KSPS > 20%. Suku bunga/imbah hasil pembiayaan tidak tergantung pada sektor usaha nasabah seperti ditunjukkan pada Gambar 3.43.



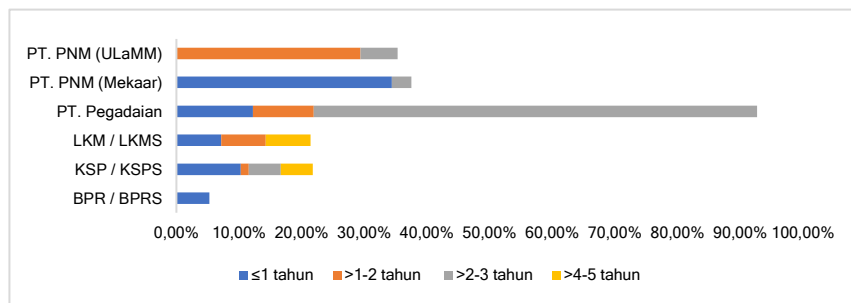
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.44. Jangka Waktu pembiayaan Kredit Program dan Komersial Produktif UMK



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

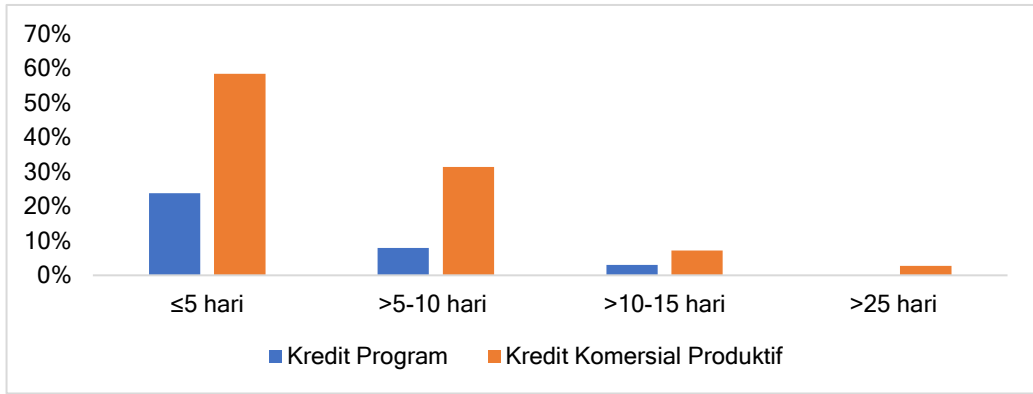
Gambar 3.45. Jangka Waktu Kredit Komersial Produktif Lembaga Pembiayaan



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

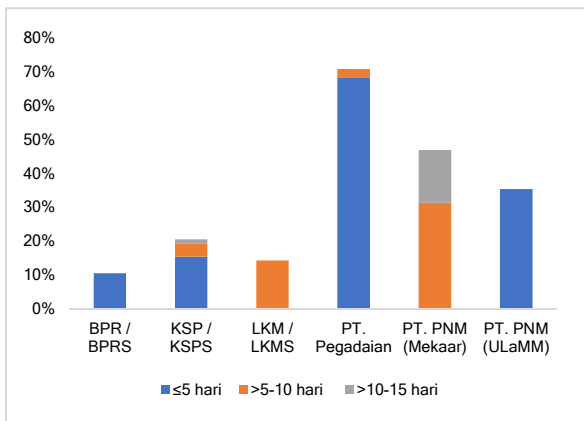
Gambar 3.46. Jangka Waktu Kredit Program Lembaga Pembiayaan

Jangka waktu pembiayaan baik kredit program maupun komersial produktif cukup bervariasi. Gambar 3.44. mengindikasikan bahwa pada umumnya kredit komersial memiliki jangka waktu yang lebih panjang dibandingkan kredit program, rata-rata ≤1 tahun s.d 3 tahun. Hanya sedikit lembaga pembiayaan mikro yang memberikan kredit berjangka waktu > 4-5 tahun. Sementara itu dari perspektif lembaga pembiayaan mikro yang memberikan kredit program, mayoritas jangka waktu untuk lembaga yang menyalurkan kredit program di PT Pegadaian adalah >2-3 tahun, sementara di PT. PNM (Mekaar) jangka waktunya ≤1 tahun, dan PT. PNM (UlaMM) jangka waktunya >1-2 tahun. Sementara itu untuk jangka waktu kredit komersial, Gambar 3.45. menunjukkan bahwa BPR/BPRS, PT PNM (UlaMM), dan PT Pegadaian mayoritas memberikan jangka waktu kredit antara 2-5 tahun.



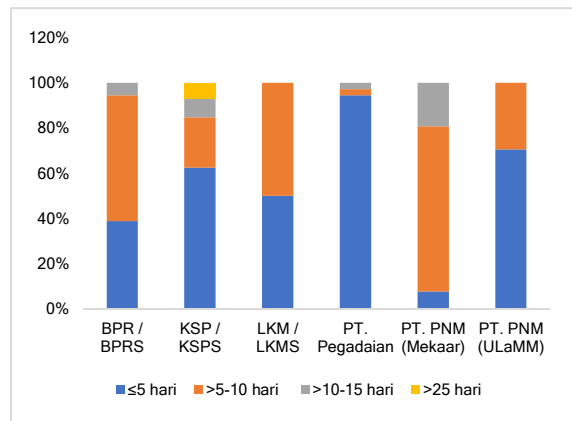
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.47. Waktu Pencairan Kredit Program dan Komersial Produktif



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.48. Waktu Pencairan Kredit Program Menurut Lembaga Pembiayaan



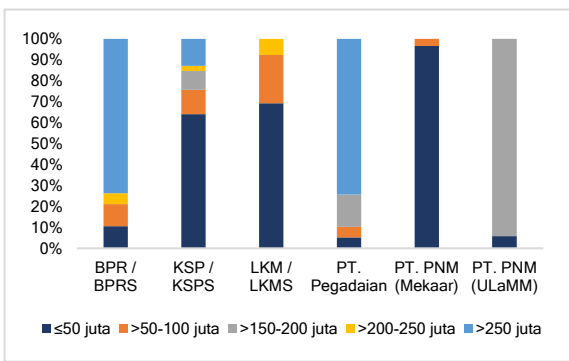
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.49. Waktu Pencairan Pembiayaan Komersial Produktif Menurut Lembaga Pembiayaan

Waktu pencairan baik pada kredit program maupun kredit komersial produktif pada umumnya waktu pencairan pinjam relatif cepat. Gambar 3.47. menunjukkan bahwa mayoritas lembaga pembiayaan mikro memproses pencairan kredit paling lama 10 hari. Hanya sedikit Lembaga pembiayaan yang proses pencairannya lebih dari 10 hari. Gambar 3.48 dan 3.49. menunjukkan bahwa lembaga pembiayaan yang menyalurkan pembiayaan baik berupa kredit program maupun komersil produktif yang waktu pencairannya kurang dari atau sama dengan 5 hari adalah PT Pegadaian. Sementara mayoritas PT. PNM (Mekaar) proses pencairannya antara 5-15 hari. Hal tersebut terjadi pada PT. PNM (Mekaar) karena mekanisme penyaluran pembiayaan di Mekaar memerlukan waktu untuk penguatan kelompok.

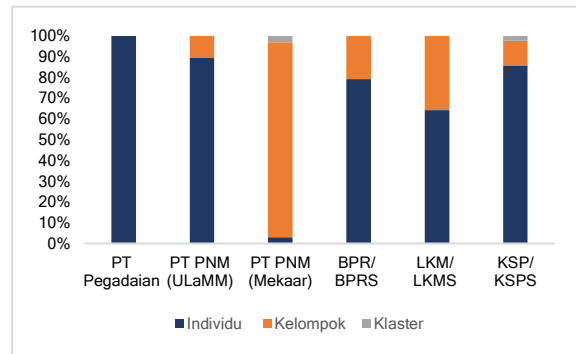
Sementara Pada Gambar 3.50. menunjukkan profil dari plafon pembiayaan komersil produktif yang ditawarkan oleh lembaga pembiayaan, terutama PT Pegadaian, BPR/BPRS nilainya cukup besar yaitu lebih dari Rp 250 Juta. Berbeda dengan lembaga pembiayaan mikro lainnya yaitu

KSP/KSPS, LKM/LKMS dan PT PNM (Mekaar) mayoritas plafon pembiayaan yang diberikan adalah kurang dari atau sama dengan 50 juta. Sementara pada Gambar 3.51. ditunjukkan bahwa sebagian besar lembaga pembiayaan menyalurkan pinjaman secara individu, kecuali PT. PNM (Mekaar) yang melakukan pola penyaluran secara kelompok. Mekanisme penyaluran secara kelompok oleh PT. PNM Mekaar memiliki tujuan yang sangat strategis yaitu untuk mengurangi risiko gagal bayar karena diantara anggota kelompok saling bertanggung jawab satu sama lain (tanggung renteng) dalam menyelesaikan pinjaman. Mekanisme ini menyebabkan adanya fungsi kontrol diantara anggota kelompok sehingga risiko tunggakan dapat diminimalisir.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.50. Plafon Pembiayaan Komersial Produktif Menurut Lembaga Pembiayaan

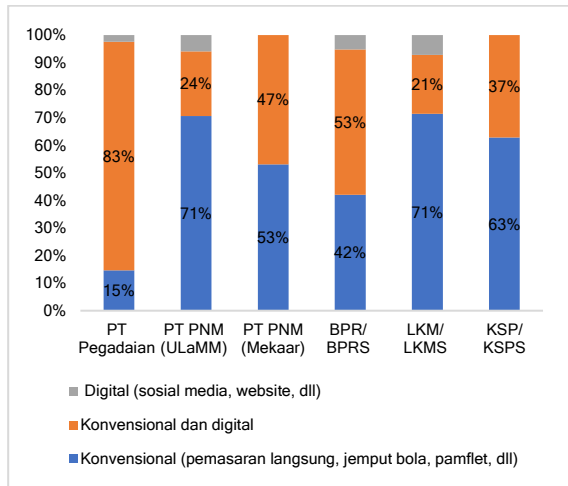


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

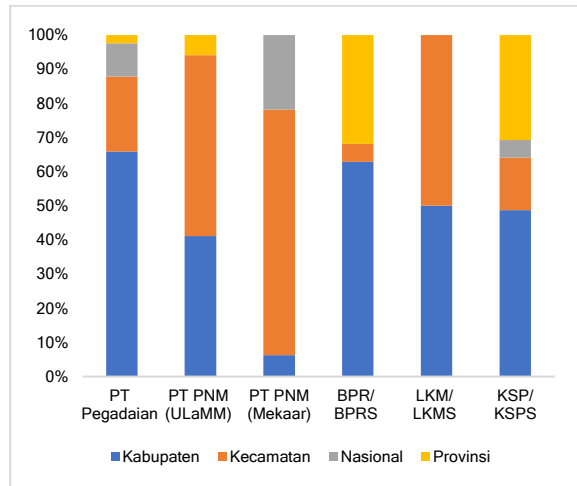
Gambar 3.51. Pola Penyaluran Pembiayaan Menurut Lembaga Pembiayaan

3.2.3. Pola Pemasaran

Mayoritas lembaga pembiayaan mikro menggunakan sistem pemasaran konvensional, dan gabungan antara konvensional & digital (Gambar 3.52.). Namun demikian hanya sedikit lembaga pembiayaan seperti PT. Pegadaian (2%), PT. PNM (ULaMM) (6%), BPR/BPRS (5%), dan LKM/LKMS (7%) yang telah menggunakan sistem digital dalam memasarkan produk-produk mereka. Sementara PT. PNM (Mekaar) dan KSP/KSPS belum menerapkan pemasaran digital. Hal ini diperkuat dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa pola pemasaran secara konvensional masih menjadi andalan bagi lembaga pembiayaan mikro, misalnya dengan cara melakukan promosi langsung secara door to door atau lewat berbagai pertemuan, penyebaran brosur dan standing banner serta media promosi cetak lainnya. Sementara pola pemasaran digital pada umumnya dilakukan dengan memanfaatkan media sosial atau media online lainnya untuk menginformasikan kepada nasabah atau masyarakat umum tentang produk yang ditawarkan



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022
Gambar 3.53. Sistem Pemasaran

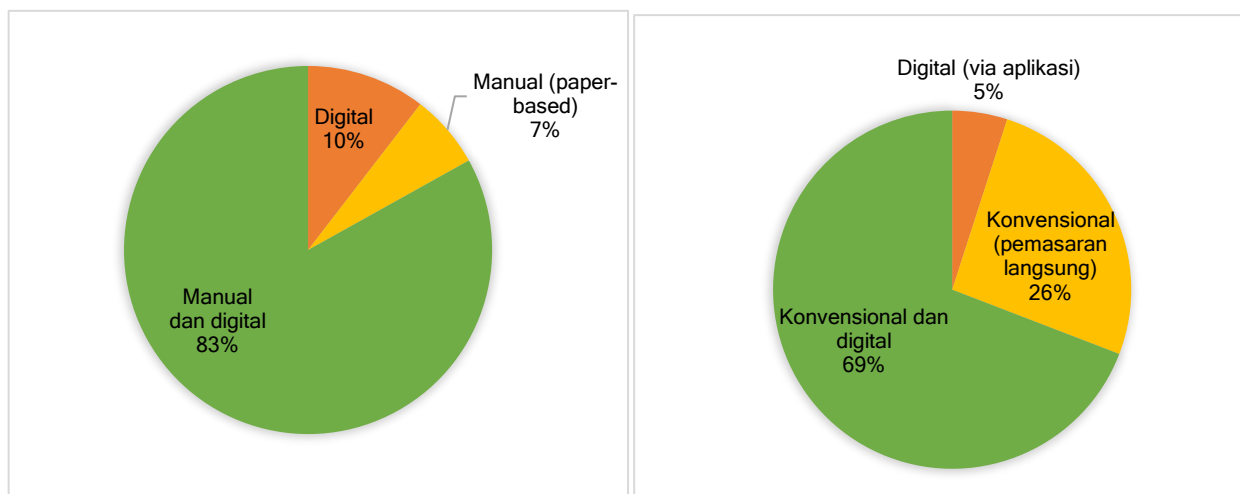


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022
Gambar 3.54. Jangkauan Pemasaran

Mengenai jangkauan Pemasaran, seperti ditampilkan pada Gambar 3.53. bahwa jangkauan pemasaran sebagian besar lembaga pembiayaan adalah Kecamatan dan Kabupaten. Hanya PT. Pegadaian, PT. PNM (Mekaar), dan KSP/KSPS yang memiliki jangkauan pemasaran nasional. PT. PNM (Mekaar) memosisikan diri sebagai perusahaan nasional. Sementara BPR/BPRS jangkauan pemasaran hanya sampai pada provinsi, tidak dapat beroperasi secara nasional.

Tabel 3.1 Penggunaan Teknologi dalam Pemasaran, Manajerial, dan Pelayanan Konsumen

	PT. Pegadaian	PT. PNM (ULaMM)	PT. PNM (Mekaar)	BPR/ BPRS	LKM/ LKMS	KSP/ KSPS
Pemasaran	Digital	Konvensional	Konvensional	Kombinasi	konvensional	konvensional
Manajerial	Kombinasi (Manual dan Digital)					
Pelayanan Konsumen	Kombinasi (Konvensional dan Digital)					



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.55. Penggunaan Teknologi dalam Manajerial (kiri) dan Pelayanan Konsumen (kanan)

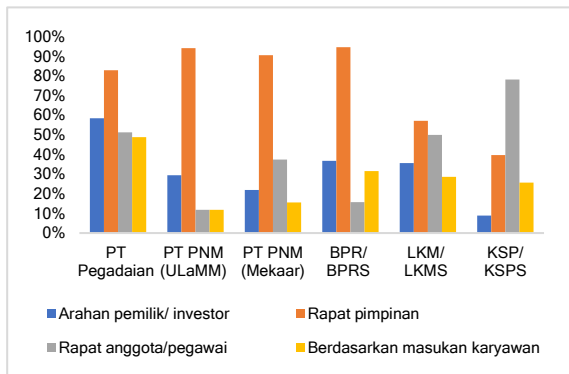
Penggunaan teknologi dalam hal manajerial (83%) dan pelayanan konsumen (69%) di lembaga pembiayaan mikro, mayoritas masih kombinasi antara manual/konvensional dan digital. Namun demikian, terdapat sebagian responden pada PT PNM ULaMM (12%) dan KSP/KSPS (10%) yang masih menggunakan *paper-based* untuk keperluan manajerial dan sebagian KSP/KSPS (38%) yang menggunakan sistem konvensional (pemasaran secara langsung, jemput bola, pamflet, dll). Hanya terdapat sebagian kecil responden dengan mayoritas penggunaan teknologi digital, yakni terutama pada PT PNM Mekaar baik untuk keperluan manajerial (34%) maupun pelayanan konsumen (19%).

Hasil wawancara terhadap LKM/ LKMS di lokasi penelitian mengungkapkan bahwa teknologi yang digunakan masih manual terutama untuk pelayanan kepada nasabah. Hal ini akibat pengalaman sebelumnya dalam menggunakan pembayaran digital dan melalui aplikasi namun kemudian tidak berjalan dengan baik karena keterbatasan literasi digital nasabahnya dan masih minimnya jumlah nasabah yang memiliki handphone berbasis android. Dengan kata lain, dibutuhkan pengembangan teknologi pada lembaga pembiayaan mikro yang dapat sesuai dengan kondisi setiap stakeholder yang terlibat, serta mudah dipahami, diakses, dan terjangkau biayanya bagi sasaran penggunaannya (Daowd et al., 2020). Di lain pihak, seperti besarnya kebutuhan biaya peningkatan kompetensi SDM, biaya untuk adopsi teknologi ini pun dianggap relatif tinggi sehingga menjadi tantangan bagi lembaga pembiayaan mikro, terlebih belum adanya kepastian tingkat pemanfaatannya oleh nasabah (Rozzani & Rahman, 2013). Meskipun demikian, kendala tersebut tidak mengurangi potensi peran dari adopsi teknologi informasi dan komunikasi (TIK), termasuk media sosial, dalam meningkatkan jangkauan layanan dan kinerja lembaga pembiayaan mikro (Abdulai & Tewari, 2017; Daowd et al., 2020).

3.2.4. Pola Kerja

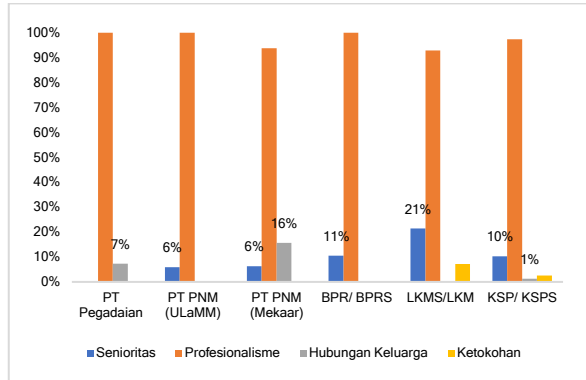
Sistem pengambilan keputusan pada lembaga pembiayaan mikro terkait dengan kewenangan pimpinan beserta jajaran menejemennya serta keterlibatan para karyawan atau anggota dalam menentukan keberlangsungan usaha Lembaga pembiayaan tersebut. Hasil penelitian sebagaimana tampak pada Gambar 3.56. menunjukkan bahwa mayoritas lembaga pembiayaan mikro memiliki sistem pengambilan keputusan melalui rapat pimpinan kecuali KSP/KSPS. Tidak seperti Lembaga pembiayaan mikro lainnya, sistem pengambilan keputusan pada KSP/KSPS diatur berdasarkan AD/ART dimana keputusan tertinggi koperasi ada pada rapat anggota. Dengan demikian maka rapat anggota menjadi rujukan utama bagi pengambilan keputusan di Lembaga tersebut. Hasil penelitian juga mengungkapkan sistem karier yang dilaksanakan di Lembaga pembiayaan mikro sebagaimana ditunjukkan dalam Gambar 3.57. Sistem karier di seluruh lembaga pembiayaan mikro secara umum adalah berdasarkan profesionalisme. Meskipun demikian ada sedikit lembaga pembiayaan mikro

yang menerapkan sistem karier berdasarkan hubungan keluarga, senioritas maupun ketokohan. Sistem karier berbasis hubungan keluarga kemungkinan terjadi pada proses perekrutan karyawan.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.56. Sistem Pengambilan Keputusan Lembaga Pembiayaan Mikro

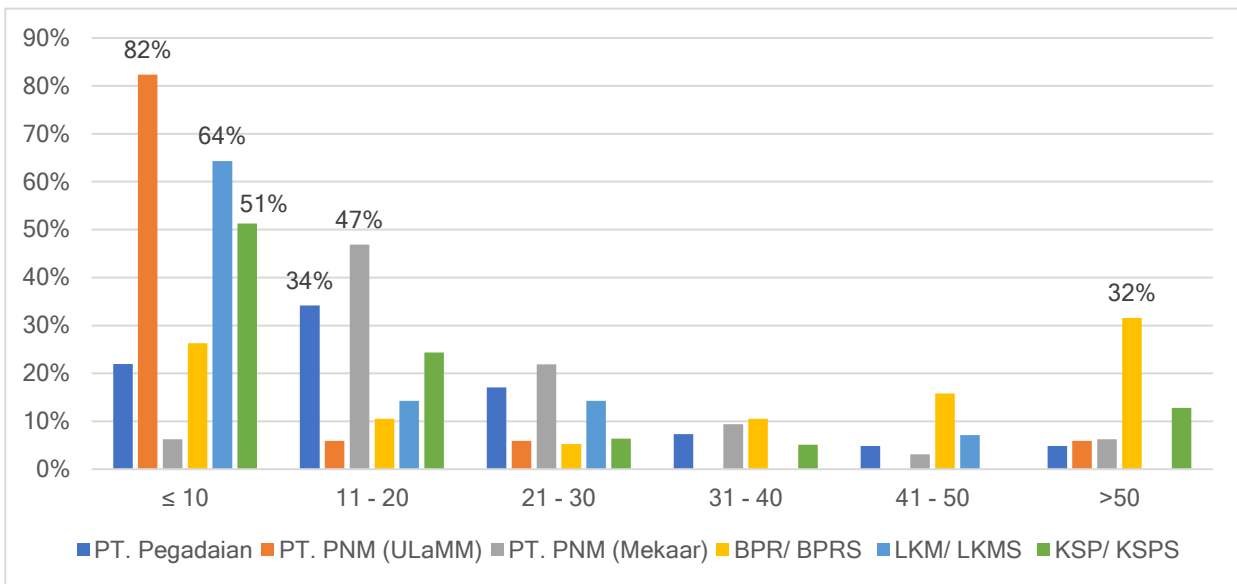


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.57. Sistem Karier Lembaga Pembiayaan Mikro

3.3. SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) DAN INFRASTRUKTUR

Dalam menggambarkan kondisi SDM, dapat terlihat salah satunya pada aspek kuantitasnya. Data jumlah pegawai menjadi bagian dari variabel input ketika mengkaji performa suatu lembaga. Gambar 3.58 menunjukkan bahwa mayoritas responden lembaga pembiayaan mikro memiliki jumlah pegawai tidak lebih dari 10 orang, terutama pada PT PNM ULaMM (82%), LKM/ LKMS (64%), dan KSP/ KSPS (51%). Sementara itu, responden pada PT Pegadaian (34%) dan PT PNM Mekaar (47%) umumnya memiliki jumlah pegawai sekitar 11-20 orang. Hanya responden pada BPR/ BPRS yang sebagian besar (32%) dengan kuantitas SDM lebih dari 50 orang, meskipun terdapat pula BPR/ BPRS (26%) dengan pegawai maksimal sejumlah 10 orang. Data jumlah pegawai ini secara umum tampak sejalan dengan skala usaha dan jangkauan pelayanan masing-masing kelompok lembaga pembiayaan mikro tersebut.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

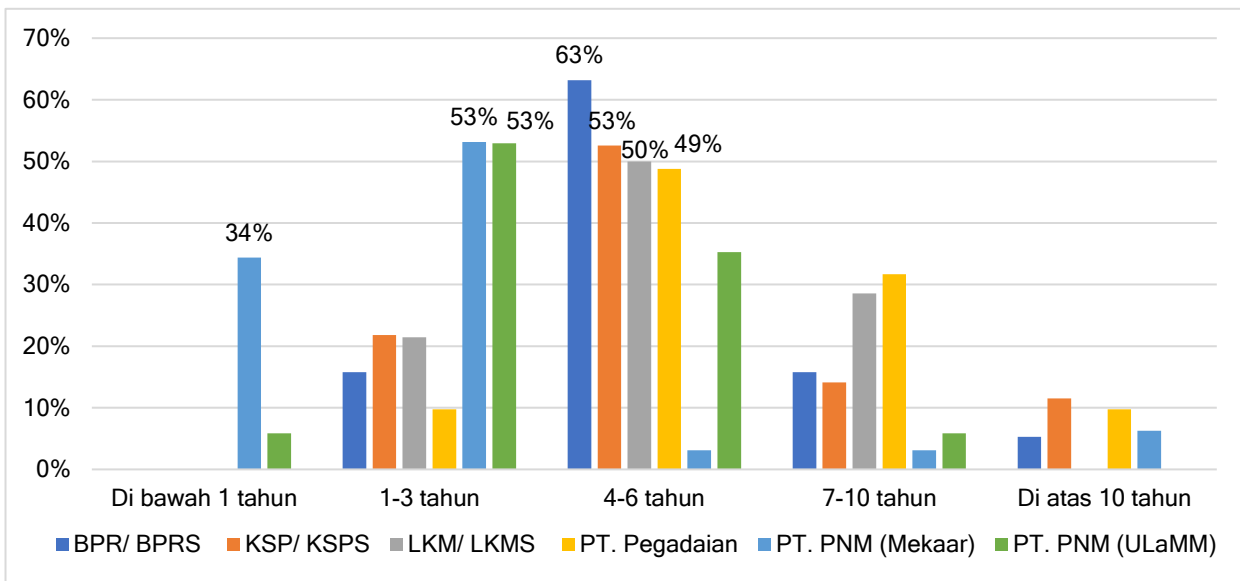
Gambar 3.58 Jumlah Pegawai (orang)

Berdasarkan hasil wawancara mendalam, SDM di lembaga pembiayaan mikro umumnya terdiri dari pegawai tetap dan tidak tetap, dengan posisi antara lain front office, tenaga operasional, tenaga marketing (AO), tenaga accounting, tenaga analis, dan pimpinan. BPR Taruna Jujur Sakti di Makassar, mewakili kelompok lembaga pembiayaan dengan jumlah pegawai yang relatif sedikit, yakni tidak lebih dari 6 orang, sesuai dengan kondisi kantor dan jumlah nasabah yang dilayani yang tidak sebesar pada BPR/ BPRS lainnya. Di lain pihak, BPRS HIK Parahyangan di Bandung memiliki jumlah SDM sekitar 280 orang, sejalan pula dengan banyaknya kantor cabang yang dimiliki, yakni sejumlah 18 kantor cabang dan 8 kantor kas. Lebih lanjut, terdapat pula KSP/ KSPS yang memiliki banyak pegawai, yakni seperti KSP Mallomo Makassar dengan lima kantor cabang dan jumlah pegawai sekitar 50 orang, serta BMT itQan di Bandung dengan 18 kantor cabang dan sebanyak 147 orang pegawai. Sementara itu, meskipun jumlah pegawai PT Pegadaian pada tiap level kantor cabang/unit umumnya terdiri dari 11-20 orang, jika ditotal pegawainya secara keseluruhan pada setiap wilayah, terdapat sekitar 100 orang di Ambon, 939 orang di Bandung, dan 1.355 orang di Makassar.

Lebih spesifik, SDM yang bertugas sebagai *Account Officer* (AO), jumlahnya yakni sekitar 21% (pada BPR Taruna Jujur Sakti) dan 33% (pada BPRS HIK Parahyangan) dari total pegawai masing-masing. Artinya, terdapat sekitar 60 orang AO di BPRS HIK Parahyangan, dengan jenjang pendidikan minimal D3, yang mana setiap 1 AO bertanggung jawab terhadap pembiayaan portofolio Rp 25 miliar, dengan pemisahan antara saving dan funding. Serupa dengan BPR/ BPRS tersebut, jumlah AO di KSP Sinar Mulia di Ambon pun sekitar 30% dari jumlah pegawai. Adapun pada PT PNM ULaMM di Ambon, jumlah AO rata-rata 4 orang per unit, sedangkan PT PNM Mekaar di

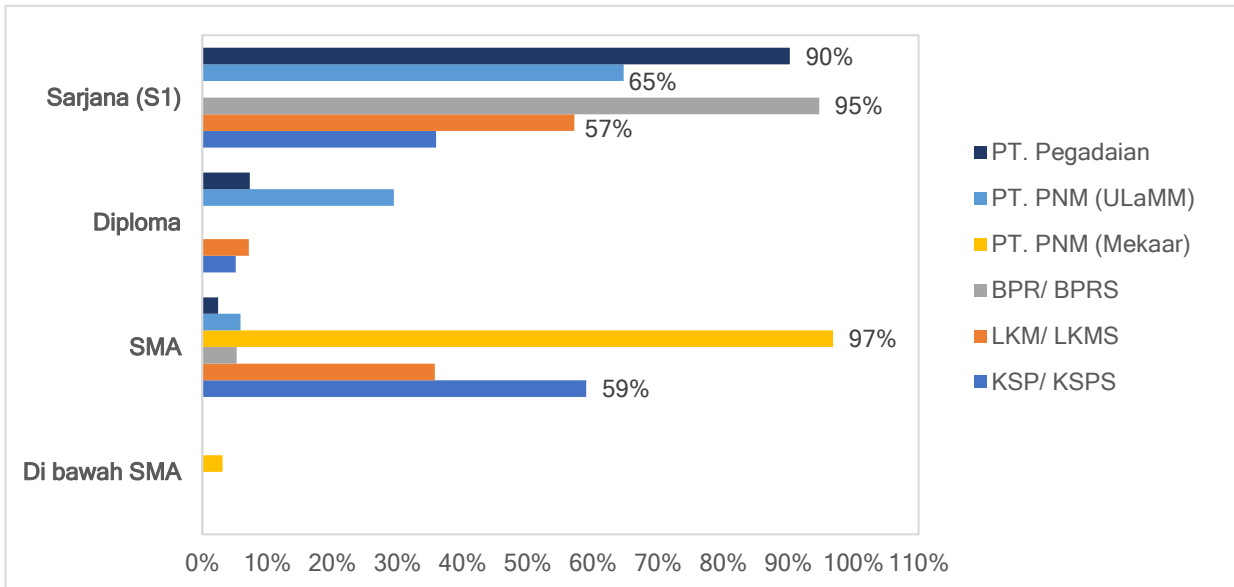
Makassar memiliki AO dengan total sebanyak 1.600 orang dan mayoritas berjenis kelamin perempuan (95%-98%). PT PNM ULaMM di Makassar misalnya, memberikan fasilitas bagi AO, antara lain kendaraan, mess, handphone, dan hoodie protector. Setiap tahunnya, PT PNM Mekaar di Bandung menargetkan kurang lebih 300 nasabah atau 30 nasabah per bulan pada tiap AO, atau satu kelurahan dapat ditangani oleh 2 orang AO, yang umumnya merupakan penduduk asli di wilayah operasional unit Mekaar tersebut.

Gambar 3.59 mengindikasikan hasil survei BRIN-BKF (2022) bahwa rata-rata lama bekerja pegawai di lembaga pembiayaan mikro pada umumnya tidak lebih dari enam tahun. Hal ini seperti yang ditunjukkan pada data mayoritas responden BPR/ BPRS (63%), KSP/ KSPS (53%), LKM/ LKMS (50%), dan PT Pegadaian (49%) dengan rata-rata lama bekerja 4-6 tahun. Sementara itu, lama bekerja 1-3 tahun mayoritas (masing-masing 53%) terdapat di PT PNM ULaMM dan PT PNM Mekaar. Sebagian pegawai PT PNM Mekaar (34%) bekerja kurang dari 1 tahun, diduga terkait adanya perekrutan pegawai baru (ekspansi), seperti yang terjadi di Makassar. Secara umum, lembaga pembiayaan mikro yang memiliki pegawai dengan lama bekerja di atas 10 tahun sangat sedikit, kurang dari 15%.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.59 Rata-rata Lama Bekerja Pegawai



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.60 Tingkat Pendidikan Pegawai

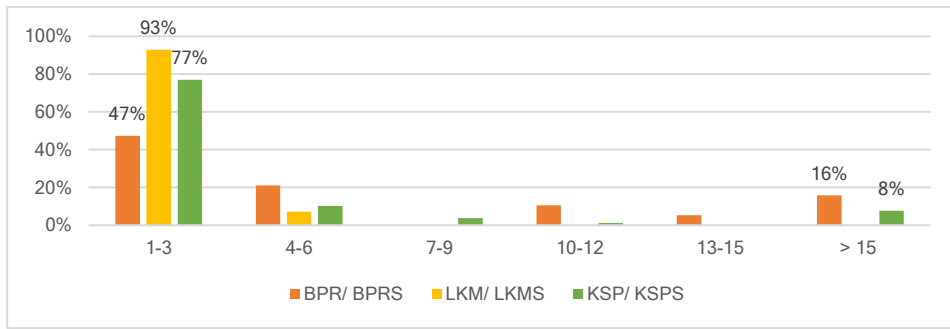
Kemudian, kualitas SDM yang dapat direpresentasikan dari tingkat pendidikan pegawai (Gambar 3.60) di lembaga pembiayaan mikro ini, mayoritas sudah cukup tinggi (Sarjana S1), terutama pada PT Pegadaian (90%), PT PNM ULaMM (65%), BPR/BPRS (95%), dan LKM/LKMS (57%). Akan tetapi, pegawai di PT PNM Mekaar (97%) dan KSP/KSPS (59%) sebagian besar hanya tamat SMA. Di samping masih relatif rendahnya tingkat pendidikan, berdasarkan informasi dari KSP Mallomo dan BMT ItQan, pegawai mereka dengan pengalaman bekerja di bidang keuangan sebelumnya juga masih terbatas sehingga membutuhkan pelatihan secara intensif baik di awal masa kerja maupun sembari bekerja, termasuk on the job training. Di sisi lain, pengalaman kerja bukan menjadi perhatian utama dalam proses perekrutan calon pegawai di PT PNM Mekaar, yang prosesnya mencakup wawancara dan tes lapangan selama tiga hari. Oleh karena itu, diadakan pelatihan yang biasanya melalui pendampingan di lapangan, sekaligus untuk sesi pengenalan. PT PNM Mekaar juga mengadakan pelatihan di awal masa kerja, yang dilaksanakan selama 1-2 minggu, dan dilanjutkan pelatihan dasar hingga level manajer dan pimpinan cabang.

Berkaitan dengan hal tersebut, hasil wawancara mendalam menunjukkan bahwa pada setiap kelompok lembaga pembiayaan mikro secara umum memiliki program pelatihan dalam rangka peningkatan kompetensi SDM. Misalnya pada PT Pegadaian, pelatihan diberikan ke semua tingkatan pegawai, dari frontliner, back office, maupun pimpinan, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tupoksi jabatan. Pelatihan diadakan oleh kantor pusat PT Pegadaian, melalui Office Human Capital (OHC) yang terkait pemenuhan kebutuhan pelatihan terhadap pegawai melalui outsourcing, dan Strategic Human Capital (SHC) untuk peningkatan kualitas SDM. Terdapat pula platform internal

Needs for Learning Centre untuk para karyawan, ditambah modul pelatihan setiap dua minggu, pembelajaran mandiri, serta dilengkapi dengan Learning Wallet untuk menambah alat bantu.

Menurut responden BWM yang diwawancarai di lokasi penelitian, terdapat pelatihan berkala setiap tahunnya yang diselenggarakan oleh OJK, baik untuk pengurus maupun pengelola LKM/ LKMS/ BWM ini. Di samping itu, BWM Al Anshor di Bandung menyebutkan bahwa di internal lembaganya tidak terdapat pelatihan rutin khusus dan lebih mengandalkan pada pelatihan dari OJK. Pelatihan di awal pendirian untuk pengelola, mencakup manajer, supervisor, tenaga administrasi, yang dilakukan selama dua minggu. Di lain pihak, KSP Kebal di Bandung sebagai contoh lembaga yang awalnya tidak berniat untuk mengikuti pelatihan khusus, namun adanya persyaratan dari dinas dan regulasi pengurus mendorong mereka untuk mengambil sertifikasi kompetensi sebagai pengelola koperasi. Selain itu, dinas dan asosiasi juga berperan dalam mengadakan pelatihan untuk KSP/ KSPS termasuk mengenai cara menangani anggota dan mengatasi kredit macet, seperti yang disebutkan oleh KSP Mallomo di Makassar. BMT itQan telah mengupayakan untuk terlaksananya kegiatan pelatihan secara reguler baik untuk pegawai baru maupun program sertifikasi untuk level pengurus, manajer, dan pengawas yang diadakan oleh LSP/ BNSP. Pelatihan standarnya meliputi informasi dasar syariah terkait lembaga, literasi keuangan, proses bisnis, dan produknya, serta terdapat pula pelatihan pengelolaan majlis, pembiayaan UMKM, dan pelayanan prima.

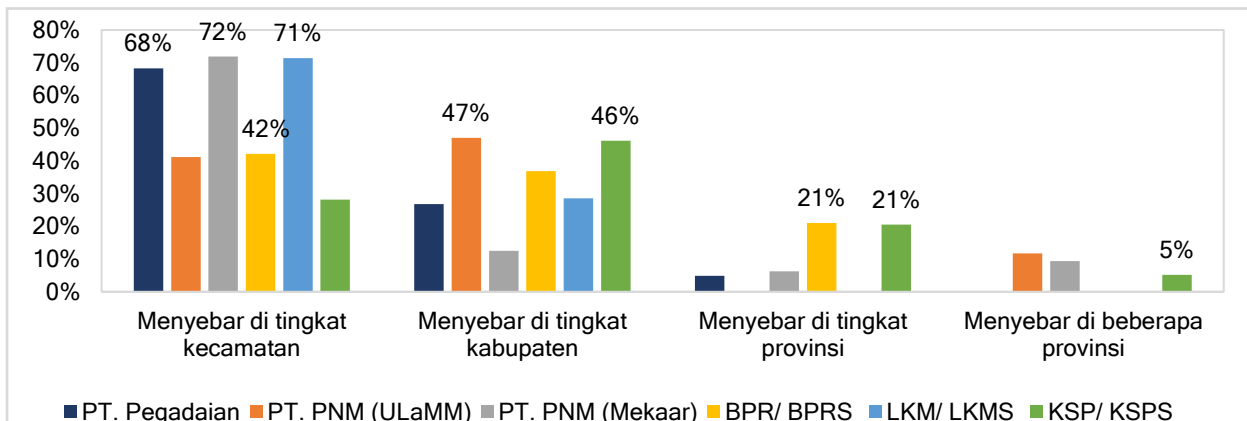
Terkait pendanaan untuk kegiatan-kegiatan tersebut, sebelum pandemi COVID-19 terdapat dana pembinaan yang dititip di BMT-BMT sehingga banyak aktivitas pelatihan dan pembinaan yang difasilitasi ABSINDO, Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), ditalangi oleh dana titipan tersebut. Namun demikian, sejak masa pandemi yang berdampak pada berkurangnya likuiditas, kegiatan pelatihan dan pembinaan tersebut pun jauh berkurang dan bahkan relatif tidak ada, menurut informasi dari BMT Sinergi Karya di Makassar. Kegiatan pelatihan serupa baik dari internal maupun eksternal membutuhkan anggaran yang cukup besar, seperti yang disebutkan oleh KSPS Bakti Huria di Makassar. Sebagai contoh di BPR Mitra Parahyangan, terdapat alokasi sekitar 5% dari biaya operasional untuk kegiatan pelatihan bagi para pegawainya. Sementara itu, masih terdapat tantangan dalam mengoptimalkan pemanfaatan kegiatan pelatihan ini, salah satunya terkait dengan materi pelatihan yang masih jauh berbeda dengan praktik dan kondisi di lapangan, seperti yang dialami tim BWM Al Anshor Bandung ketika mengikuti pelatihan di Jakarta.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

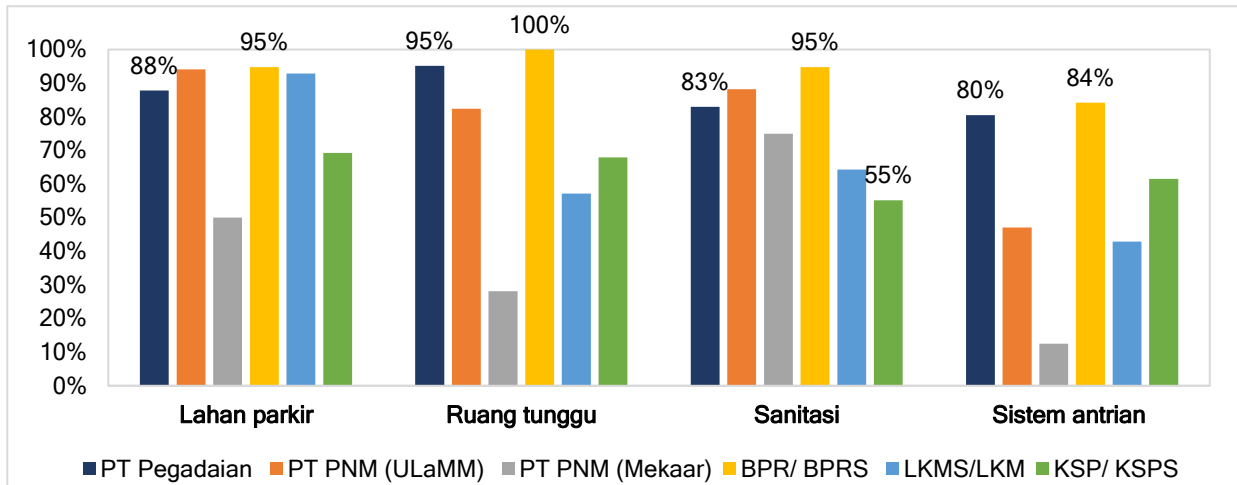
Gambar 3.61 Jumlah Kantor Menurut Lembaga Pembiayaan

Lebih lanjut, aspek infrastruktur lembaga pembiayaan mikro dapat terlihat pada jumlah dan kualitas kantor layanannya. Selain PT Pegadaian dan PT PNM (ULaMM dan Mekaar) yang merupakan perusahaan berskala nasional dan merupakan anak perusahaan bank umum (Bank Rakyat Indonesia), mayoritas lembaga pembiayaan mikro yakni BPR/ BPRS (47%), LKM/ LKMS (93%), dan KSP/ KSPS (77%) hanya memiliki 1-3 kantor. Jumlah kantor PT Pegadaian di masing masing wilayah berbeda-beda tergantung cakupan wilayah pelayanan. PT Pegadaian di Kanwil Bandung yang meliputi Provinsi Jawa Barat, kecuali Bogor dan Bekasi, terdiri dari 4 kantor area, 57 kantor cabang (10 syariah dan 47 konvensional), 296 kantor unit, 14 Cabang Bisnis Mikro (CBM) fidusia, 1.460 channelling, 120 Business Process Outsourcing (BPO), dan 57 co-location dengan BRI dan PNM. Adapun PT Pegadaian di Kanwil Makassar meliputi 4 provinsi (Sulawesi Selatan, Sulawesi Barat, Sulawesi Tenggara, dan Maluku), dengan jumlah outlet 403, yang terdiri dari 71 kantor cabang, 332 outlet, dan selama tahun 2021-2022 terdapat tambahan 66 outlet yang terintegrasi ke unit Layanan Senyum (kolaborasi dengan unit Bank BRI). PT Pegadaian di Ambon khususnya memiliki sekitar 29 outlet, 200 channel, dan terdapat 10 co-location yang tersebar di kabupaten/kota di Provinsi Maluku.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 3.62 Sebaran Kantor Menurut Lembaga Pembiayaan



Sumber: Hasil Survei BRIN-BRI, 2022

Gambar 3.63 Ketersediaan Fasilitas Penunjang Pelayanan

Hasil survei BRIN-BKF (2022) menunjukkan pula bahwa mayoritas PT PNM ULaMM (47%) dan KSP/KSPS (46%) memiliki kantor yang menyebar di tingkat kabupaten. Sementara itu, kantor PT Pegadaian, PT PNM Mekaar, BPR/BPRS, dan LKM/LKMS mayoritas menyebar hingga tingkat kecamatan (Gambar 3.63). Namun demikian, informasi berdasarkan wawancara di lokasi penelitian menyebutkan bahwa agen PT Pegadaian masih belum menjangkau beberapa kecamatan di Maluku, terutama di pulau yang jauh seperti di Saumlaki, Kecamatan Tanimbar Selatan. Sementara itu, jumlah kantor PT PNM secara nasional meliputi 4.188 kantor yang tersebar di 34 provinsi, 422 kabupaten/ kota, dan 5.640 kecamatan. Adapun responden PT PNM di Jawa Barat pada survey ini pada khususnya berada di bawah pimpinan cabang Bandung, dengan jumlah populasi yang terdiri dari 72 unit Mekaar dan 15 unit ULaMM. Sebagian BPR/ BPRS dan KSP/ KSPS, masing-masing dengan proporsi 21% responden, memiliki sebaran kantor di tingkat provinsi. Terdapat pula 5% responden KSP/ KSPS yang memiliki kantor menyebar di beberapa provinsi.

Selanjutnya, dalam hal fasilitas penunjang pelayanan (Gambar 2.3.6), yang meliputi lahan parkir, ruang tunggu, sanitasi, dan sistem antrian; pada umumnya telah memadai, terutama di BPR/ BPRS dan PT Pegadaian (lebih dari 80% responden pada tiap jenis fasilitas tersebut). Fasilitas sanitasi pada khususnya telah terpenuhi pula oleh mayoritas responden pada tiap kelompok lembaga pembiayaan mikro ini, dengan proporsi terendah yakni pada LKM/ LKMS (55%). Lebih spesifik pada PT Pegadaian di wilayah Ambon, dianggap bahwa masih perlu berproses menuju standardisasi fasilitas pelayanan yang ditentukan oleh kantor pusat, khususnya untuk pengadaan fasilitas tempat parkir nasabah yang belum mencukupi.

BAB IV

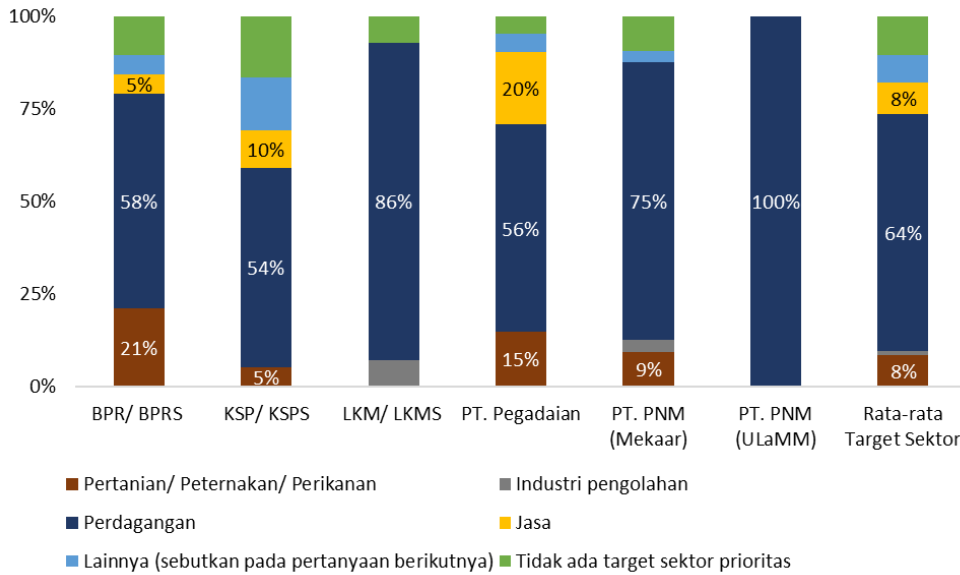
TINGKAT PERSAINGAN ANTAR LEMBAGA KEUANGAN DAN STRATEGI DALAM MENYALURKAN PEMBIAYAAN

4.1. SEGMENT PASAR

Peluang pembiayaan di sektor mikro yang cukup menjanjikan menyebabkan semakin maraknya pembiayaan di sektor ini. Semakin banyak pemain yang masuk termasuk bank-bank umum yang mulai mengintensifkan pembiayaan di pasar mikro. Dengan bermunculannya lembaga-lembaga pembiayaan mikro, mengindikasikan tingkat persaingan yang semakin ketat. UMKM dianggap sebagai pangsa pasar yang potensial untuk meningkatkan profit lembaga, mengingat pembiayaan terhadap UMKM biasanya jumlahnya kecil dan mekanismenya sederhana. Hal ini akhirnya direspon oleh lembaga pembiayaan dengan menciptakan produk-produk pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik UMKM tersebut. Implikasinya, berbagai produk pembiayaan tersebut nampak seragam terutama terkait mekanisme dan syarat pengajuan pembiayaan. Padahal, seharusnya setiap lembaga pembiayaan memiliki ciri khas dan keunikan masing-masing untuk memenuhi keberagaman kebutuhan pembiayaan UMKM.

Sebagai contoh, berdasarkan tujuan pendiriannya, lembaga pembiayaan seperti BPR, BRI, KSP, LKM, PT. PNM, dan PT. Pegadaian semestinya melayani pasar yang berbeda. BPR beroperasi dalam lingkup kecamatan, BRI Unit (sebagai bank pemerintah) melayani nasabah retail di pedesaan, KSP dirancang untuk memberikan layanan (khususnya) kepada anggotanya. LKM/LKMS dan PNM (Mekaar) menasar kalangan ibu-ibu prasejahtera, serta pegadaian yang bertujuan melayani masyarakat kecil khususnya untuk menghindarkan dari praktik ijon dan rentenir.

Namun dalam implementasinya, lembaga-lembaga pembiayaan tersebut memiliki target pasar yang sama yaitu kalangan masyarakat menengah bawah dari berbagai sektor usaha dan okupansi. Artinya dari bidang usaha apapun, selama berada pada skala ekonomi kecil menengah akan dijadikan target pasar. Sebagai contoh, BPR dirancang untuk melayani segmen menengah kecil di wilayah kecamatan, namun dalam praktiknya, usaha mikro di pedesaan pun dapat mengakses pembiayaan di BPR. Contoh lain, mekanisme pada PT. Pegadaian yang awalnya berdasarkan hukum gadai, tetapi selanjutnya juga memberikan program kredit non gadai kepada UMKM, sama seperti lembaga pembiayaan lainnya. Regulasi yang ada memang tidak membatasi secara tegas target pasar untuk masing-masing lembaga keuangan yang sejatinya berbeda 'ruh'. Situasi ini dimanfaatkan sebagai peluang oleh lembaga-lembaga pembiayaan untuk memperluas target pasar dengan motivasi memaksimalkan profit.

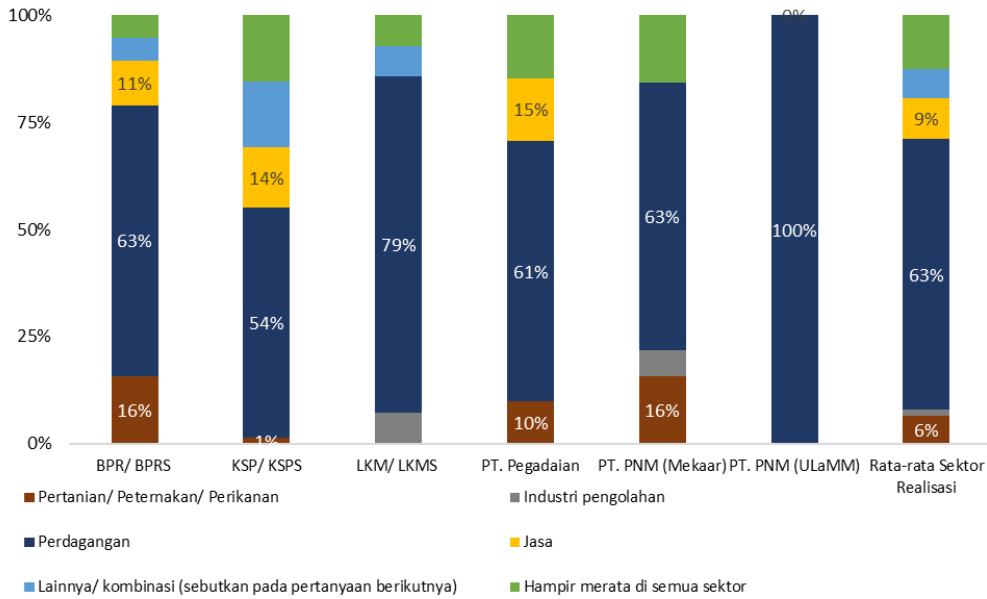


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.1. Sektor Prioritas yang Menjadi Target Utama penyaluran kredit mikro

Hal ini juga terkonfirmasi dari hasil survey yang dilakukan tim peneliti BRIN. Pada gambar 4.1 dan 4.2 terlihat bahwa mayoritas target dan realisasi penyaluran pembiayaan terfokus pada sektor perdagangan di semua lembaga pembiayaan. Selain karena jumlah UMKM nya yang banyak, sektor perdagangan dianggap lebih aman dan mudah untuk dianalisis karena hanya melihat HPP dan harga jual, dibandingkan sektor pertanian yang cenderung *high risk* dan kompleks perhitungannya. Selain itu, UMKM di sektor perdagangan dianggap dapat mengkompensasi *cash flow* dari UMKM di sektor pertanian yang musiman. Meskipun begitu, sektor pertanian juga tidak dapat diabaikan, dan masih memegang peran yang cukup signifikan terutama di wilayah perdesaan. Terlihat bahwa porsi kredit dari lembaga pembiayaan mikro ke sektor pertanian dan jasa cukup besar. Sementara hanya sebagian kecil lembaga pembiayaan yang memiliki target di industri pengolahan.

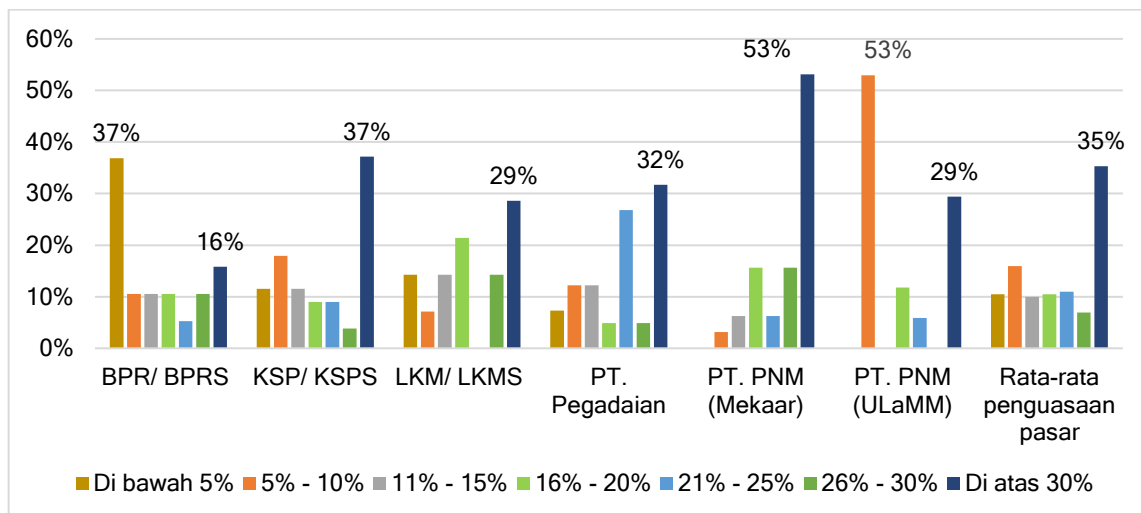
Lebih lanjut, berdasarkan hasil wawancara dengan BPR di wilayah penelitian, target pangsa pasar BPR/BPRS adalah pelaku usaha mikro dan ultra mikro untuk pembiayaan produktif. Namun, melihat cukup signifikannya pengaruh Covid-19 terhadap kinerja UMKM, banyak BPR/BPRS yang akhirnya beralih menyalurkan ke kredit konsumtif dengan pegawai ASN dan karyawan sebagai targetnya. Lebih lanjut, baik PNM Mekaar, BMT, BWM, maupun KSP yang menyalurkan pembiayaan ultra mikro, sama-sama menasar kalangan ibu-ibu. Biasanya pendekatan kepada calon debitur dilakukan melalui acara majelis taklim atau halm maupun perkumpulan ibu-ibu.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.2. Realisasi Sektor Utama Penyaluran Kredit Mikro

Selanjutnya, Gambar 4.3 menjabarkan penguasaan pangsa pasar pembiayaan mikro oleh masing-masing LKM di wilayah operasional mereka. Secara umum, hampir semua lembaga pembiayaan (KSP/ KSPS, LKM/ LKMS, PT. Pegadaian, dan PT. PNM Mekaar) memperkirakan penguasaan pasar pembiayaan mikro di wilayah operasional mereka sebesar lebih dari 30%. Hanya PT. PNM (ULaMM) yang mayoritas menjawab antara 5 - 10%, dan BPR/BPRS yang mengestimasi kapitalisasi pasarnya di bawah 5% karena banyaknya pesaing.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.3. Penguasaan Pangsa Pasar Pembiayaan Mikro di Wilayah Operasional

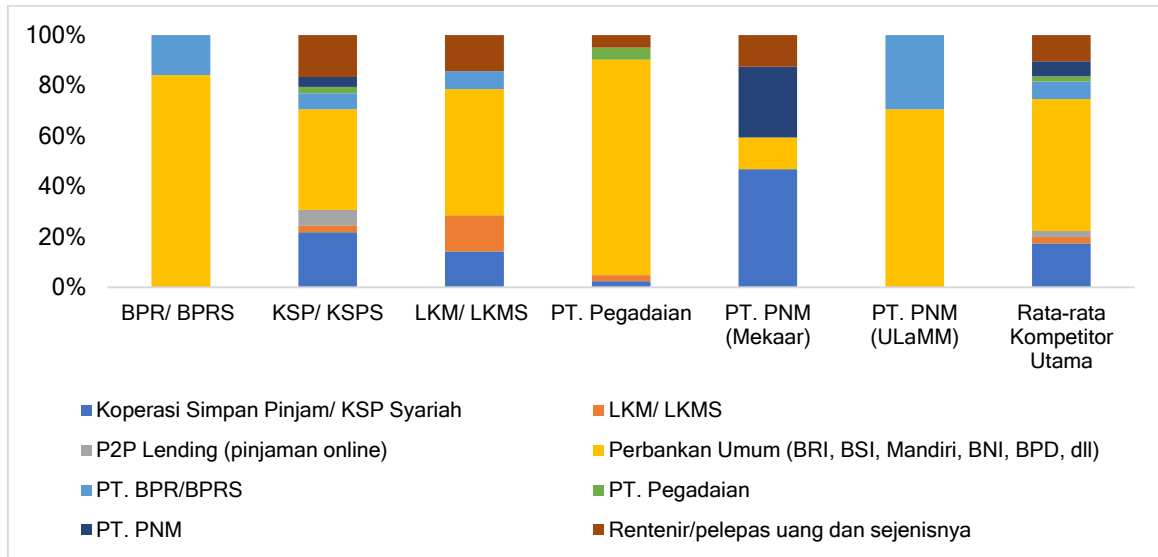
Berdasarkan hasil wawancara dengan PT. PNM (Mekaar), terutama di Ambon dan Makassar, PNM Mekaar merasa penguasaan pasar mereka cukup dominan dibandingkan lembaga pembiayaan

mikro lainnya. Hal ini karena PNM Mekaar memiliki kekhasan dan pasar tersendiri yang cukup berbeda, Mereka membangun ekosistem untuk UMKM melalui pendampingan berkelanjutan, sehingga UMKM bisa naik kelas, dan menjadi loyal terhadap PNM. Begitu juga dengan LKMS di wilayah Ambon yang mengestimasi bahwa penguasaan pangsa pasarnya adalah 40-50% di wilayah kecamatan karena jaraknya yang agak jauh dengan lembaga keuangan lain dalam radius 5 KM.

4.2. PETA KOMPETITOR dan KOLABORATOR

Lebih jauh, dengan jumlah lembaga pembiayaan yang semakin banyak, maka LKM akan terpengaruh oleh kompetisi yang mendorong perpindahan nasabah antar LKM. Gambar 4.4 mendeskripsikan pesaing utama lembaga pembiayaan mikro dalam penyaluran kredit terhadap UMKM. Di ketiga wilayah penelitian, lembaga pembiayaan mikro menganggap bahwa kompetitor utama mereka adalah perbankan umum, kecuali PNM Mekaar (47%) yang menjawab kompetitor utamanya adalah KSP/KSPS. Hal ini karena, selain Bank BRI yang memang fokus pada pengembangan UMKM, kini berbagai bank umum juga gencar berekspansi ke pembiayaan mikro. Berdasarkan hasil wawancara dengan BPR, persaingan dengan bank umum terjadi karena bank umum memiliki fasilitas dan infrastruktur yang lebih lengkap ketimbang BPR. Sebagai contoh, BRI mempunyai jaringan yang luas dan infrastruktur yang kuat serta SDM yang memadai, sehingga sangat sulit untuk bersaing dalam segmen yang sama khususnya untuk pembiayaan mikro. Apalagi dengan diizinkan bank umum menyalurkan KUR, dengan bunga yang rendah, praktis program ini menjadi saingan utama produk pembiayaan lembaga keuangan yang lain.

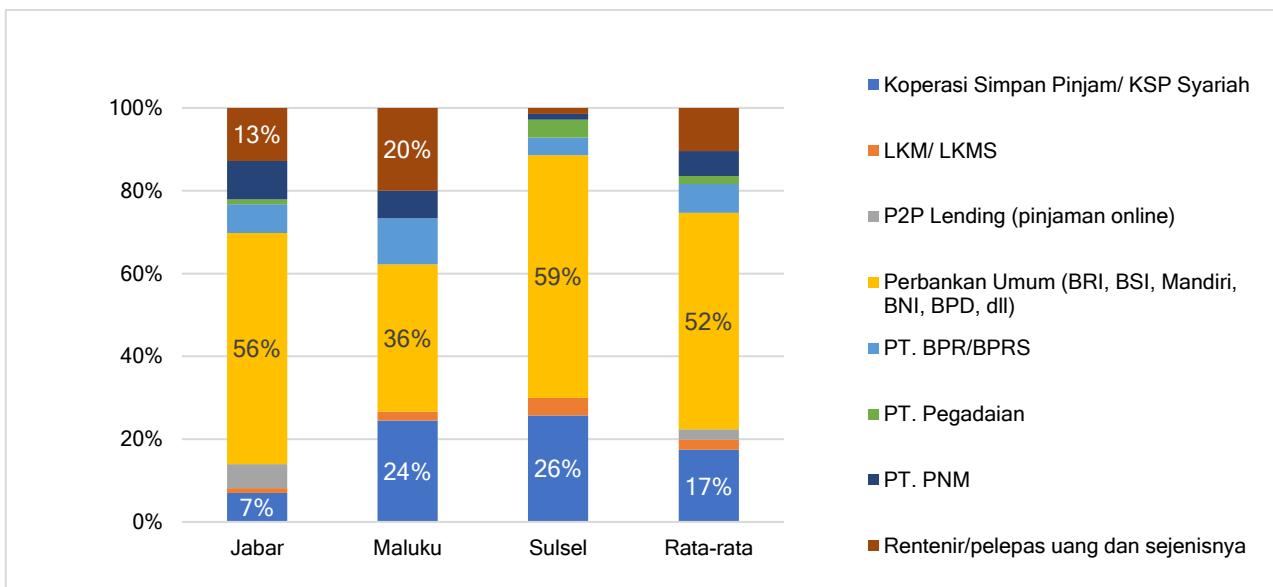
Selain dengan perbankan umum, mayoritas KSP juga menganggap pesaing utama mereka adalah rentenir maupun koperasi lain yang sejenis. Meskipun begitu, persaingan yang terjadi antar koperasi dalam menyalurkan pembiayaan mikro masih terbilang sehat karena hanya berlomba dalam meningkatkan plafon, tidak berperang dalam hal bunga. Selain itu, merujuk pada hasil wawancara, beberapa koperasi juga merasa bahwa PNM Mekaar merupakan salah satu pesaing utamanya. Hal ini karena PNM Mekaar menyasar kelompok yang sama yaitu ibu-ibu, serta mampu menawarkan bunga yang lebih rendah. Konsep pendekatan ke masyarakat dengan cara kekeluargaan dan hubungan yang dekat antara PNM dengan nasabah juga hampir mirip dengan yang dilakukan oleh koperasi, sehingga mereka mampu mempertahankan loyalitas nasabah.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.4. Kompetitor Utama dalam Penyaluran Pembiayaan

Kemudian, apabila dilihat berdasarkan wilayah, porsi renteneir / bank emok/ bank inang/ bank keliling/ bank subuh / bank kelek dan sejenisnya cukup besar terutama di Maluku (20%) dan Jabar (13%) (lihat Gambar 4.5). Salah satu penyebab bank emok mampu menjaring banyak usaha mikro adalah karena mereka berkeliling hampir setiap hari melakukan jemput bola dan memproses pencairan dana langsung di tempat, sehingga meskipun menerapkan bunga yang tinggi tetapi masyarakat bisa terpenuhi kebutuhan modalnya dengan cepat. Sementara itu di BWM, proses pencairan dan setoran harus dikumpulkan karena SOP nya tidak boleh didatangi langsung ke perorangan tapi harus di suatu tempat (halmi). Hal ini membuat proses pencairan dana menjadi lebih lama.

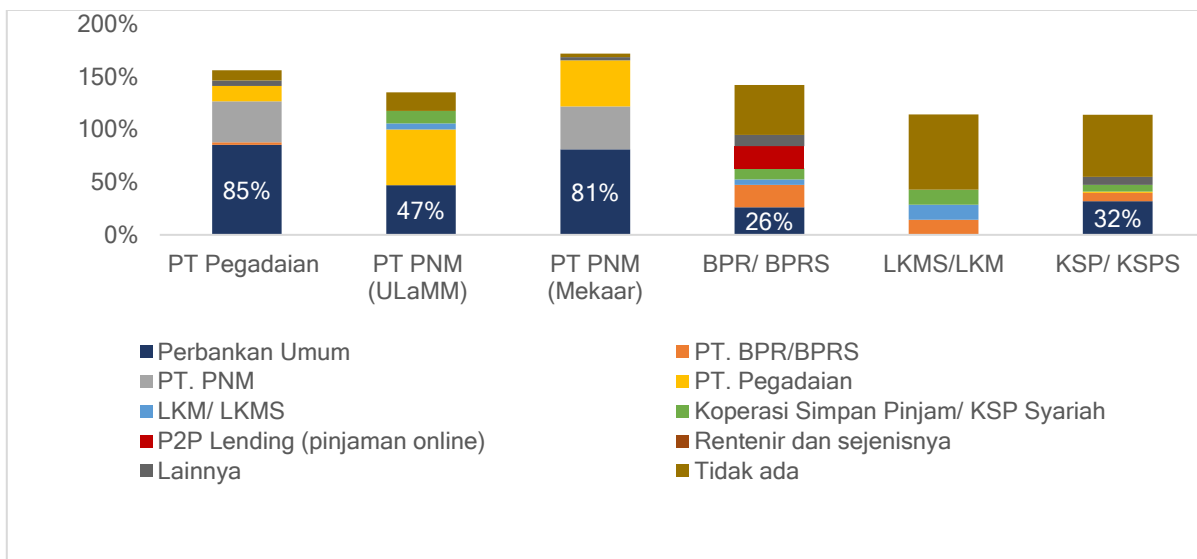


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.5. Kompetitor Utama Menurut Wilayah

Kondisi persaingan menuntut lembaga pembiayaan untuk memiliki strategi dan program yang efektif, budaya perusahaan dan produk yang tepat untuk dapat bertahan, berkembang, dan mengatasi kendala yang dihadapi dalam menjalankan operasional usahanya. Salah satu cara yang biasanya dilakukan adalah bekerjasama atau bermitra antar lembaga pembiayaan. Strategi ini dilakukan dengan tujuan untuk menjangkir target pasar, meminimalisir risiko, serta mendapatkan tambahan pendapatan non bunga (bonus atau komisi). Berdasarkan hasil survey, lembaga pembiayaan terutama PT. pegadaian (85%) maupun PT. PNM (Mekaar) (81%), mayoritas bermitra dengan perbankan umum. Sementara PT. PNM (ULaMM) mayoritas bermitra dengan pegadaian (53%) dan perbankan (47%), seperti yang terlihat pada Gambar 4.6.

Selanjutnya, sebagian besar LKM/ LKMS, KSP/KSPS, dan BPR/BPRS (di atas 45%) menjawab tidak bermitra dalam penyaluran pembiayaan. Meskipun berdasarkan wawancara dengan sejumlah KSP, mereka juga menjalin kolaborasi dengan perbankan dan non perbankan seperti LPDB, PIP, Bank DKI syariah, BUKOPIN Syariah, BJBS, dan BPRS, dimana pihak-pihak tersebut memberikan pembiayaan kepada koperasi. Selain itu, sebagian PT. PNM juga masih melakukan penempatan dana di KSP dalam bentuk channeling.

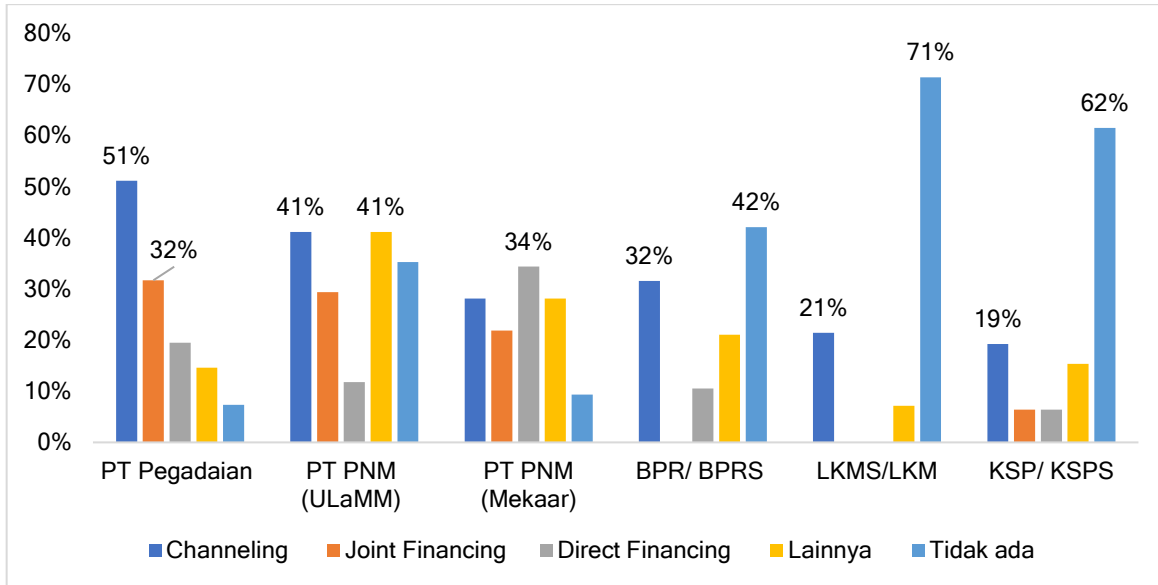


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.6. Mitra Lembaga Pembiayaan dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro

Adapun bentuk kerjasama yang dilakukan oleh PT. Pegadaian dan PT. PNM (ULaMM) dengan perbankan adalah menjadi channeling (51% dan 41%) dalam menyalurkan pembiayaan mikro. Artinya, perbankan menempatkan sejumlah dananya di PT Pegadaian dan PNM (ULaMM), untuk selanjutnya kedua lembaga pembiayaan tersebut yang menyalurkan kepada usaha mikro. Sementara itu, PT. PNM (Mekaar) paling banyak melakukan direct financing (34%) dan channeling (28%) (lihat Gambar 4.7). Selebihnya seperti BPR/BPRS, LKM/LKMS, dan KSP/KSPS tidak melakukan

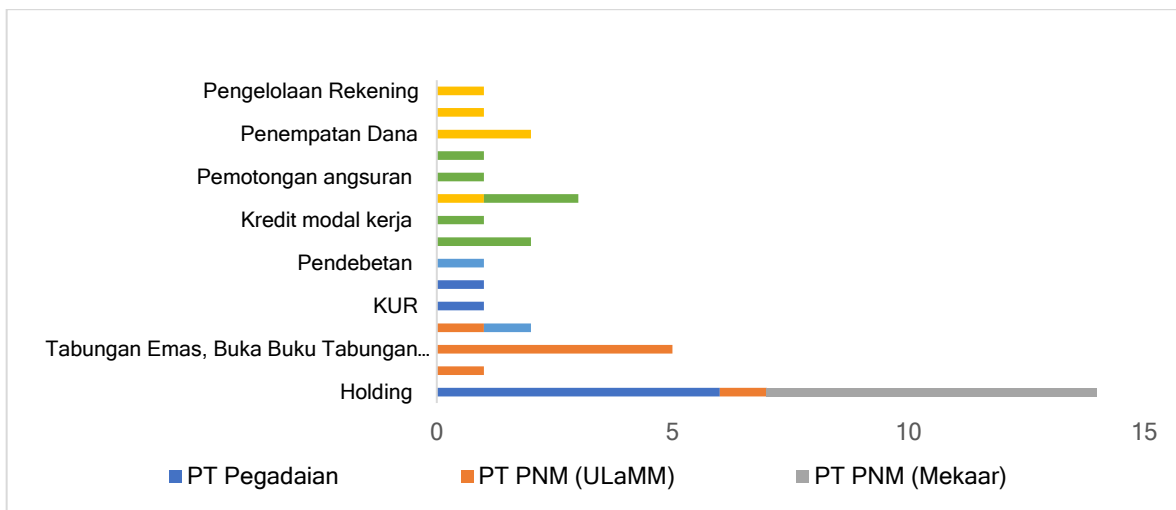
kerjasama secara spesifik. Meskipun berdasarkan wawancara dengan BPR dan BPRS di Bandung, salah satu mitra penyaluran mereka adalah koperasi dan channeling melalui agen-agen.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 4.7. Bentuk Kerjasama Lembaga Pembiayaan dengan Mitra

Selain bentuk kerjasama seperti yang telah disebutkan sebelumnya, bentuk kerjasama lainnya yang dilakukan terutama oleh PT. pegadaian dan PT. PNM adalah holding, seperti yang terlihat pada gambar 4.8. Sejak bulan September 2021, pemerintah dalam hal ini Kementerian BUMN telah membentuk Holding Ultra Mikro yang melibatkan PT. Bank BRI, PT. Pegadaian (Persero), dan PT. PNM. Layanan ketiganya diintegrasikan lewat Co-location Sentra Layanan Ultra Mikro (Senyum) di sejumlah daerah di Indonesia. Merujuk pada wawancara dengan pihak PT. Pegadaian dan PT. PNM, strategi ini cukup ampuh untuk mereka karena mereka dapat memanfaatkan Agen BRI Link dan unit-unit BRI di pelosok perdesaan untuk menjaring lebih banyak nasabah.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

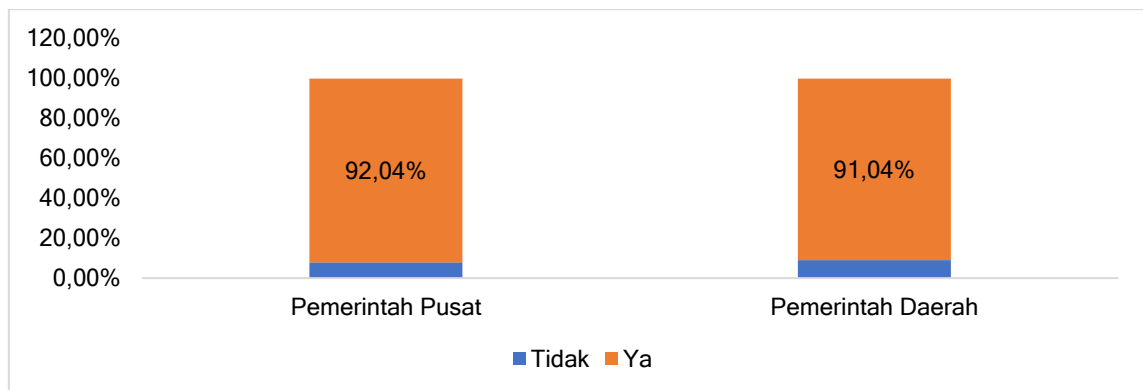
Gambar 4.8. Bentuk Kerjasama Lainnya Lembaga Pembiayaan dengan Mitra

BAB V

PERAN *SUPPORTING SYSTEM*

5.1. KEBIJAKAN PEMERINTAH

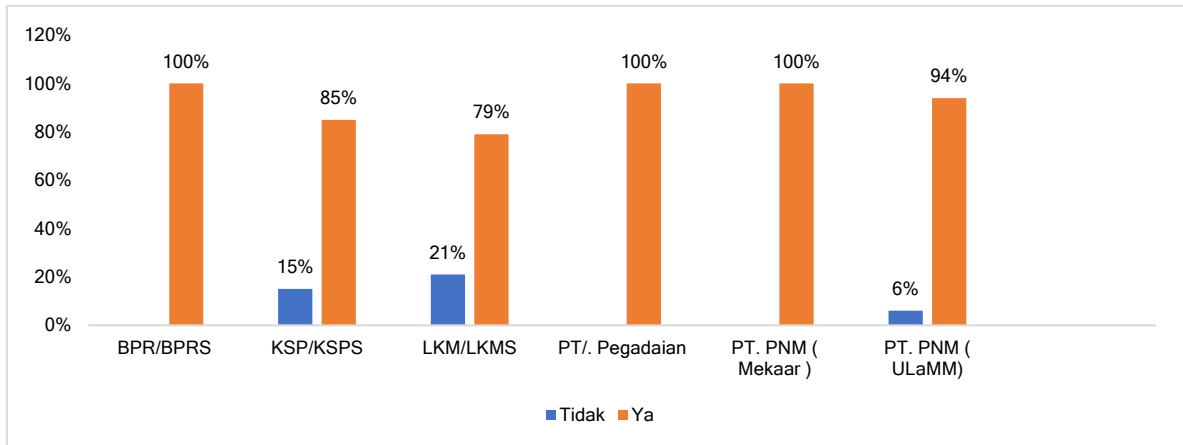
Pemerintah baik pusat dan daerah sebagai lembaga regulator memegang peranan penting dalam mengembangkan ekosistem lembaga pembiayaan mikro melalui kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan. Tanpa kebijakan yang mendukung pengembangan ekosistem lembaga pembiayaan mikro bisa dipastikan ekosistem nya tidak akan bisa berjalan baik bagi lembaga pembiayaan tersebut. Berdasarkan survei BRIN-BKF (2022) yang dilakukan kepada lembaga pembiayaan mikro di wilayah Maluku (Ambon), Jawa Barat (Bandung) dan Sulawesi Selatan (Makasar) menunjukkan bahwa sebagian besar (92,04%) lembaga pembiayaan mikro menilai kebijakan pemerintah pusat (OJK/Kemenkeu/ Kementian Koperasi dan UMKM) mendukung pengembangan bisnis mereka, Begitupun dengan kebijakan pemerintah daerah, dimana 91.04% lembaga pembiayaan mikro juga menilai kebijakan yang dikeluarkan mendukung ekosistem lembaga pembiayaan mikro (lihat gambar 5.1) .



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.1. Kebijakan Pemerintah Pusat dan Daerah dalam Mendukung Lembaga Pembiayaan Mikro

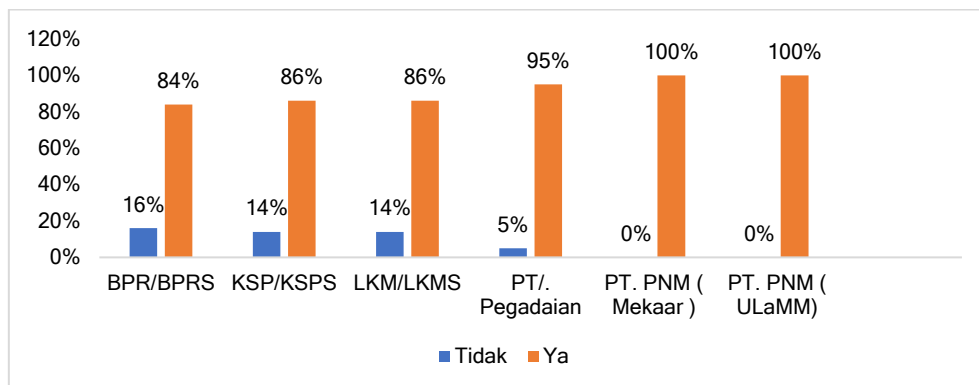
Apabila dilihat dari jenis lembaga pembiayaan mikro, menunjukkan bahwa sebagian besar kebijakan baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah mendukung pembiayaan mikro (lihat gambar 5.2 dan gambar 5.3). Hanya sebagian kecil yang berpendapat bahwa kebijakan pusat kurang mendukung ekosistem pembiayaan mikro seperti LKM/LKMS dan KSP/KSPS serta PT PNM ULaMM. Sementara sebagian kecil yang lain berpendapat bahwa kebijakan pemerintah daerah kurang mendukung ekosistem pembiayaan mikro seperti LKM/LKS, KSP/KSPS dan BPR/BPRS. Kebijakan yang dianggap kurang mendukung tersebut, antara lain terkait batasan wilayah operasional, dan diijinkannya fintech memberikan pinjaman kepada nasabah tanpa ada pengawasan yang ketat sehingga berdampak pada terganggunya kondisi finansial nasabah.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.2. Kebijakan Pemerintah Pusat dalam Mendukung Lembaga Pembiayaan Mikro

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan lembaga pembiayaan mikro, terutama BPR/BPRS (2022) mengungkapkan bahwa kebijakan pemerintah pusat maupun daerah yang mendukung ekosistem lembaga pembiayaan mikro, antara lain: **Pertama**, Program stimulus berupa relaksasi dan restrukturisasi dalam pembiayaan mikro membantu UMKM yang usahanya terkena dampak COVID-19; **Kedua**, Kebijakan OJK yang mensyaratkan modal minimal Rp. 12 miliar tahun 2025 bagi BPR/S dirasa sudah tepat, karena mengandalkan persyaratan modal minimum Rp. 3 miliar, tidak bisa mendapatkan SDM yang handal dengan *salary* yang bagus. Sementara para pimpinan LKM/LKMS (2022) menyatakan bahwa kebijakan pemerintah sudah cukup mendukung, namun belum terintegrasi antara satu dengan yang lain, terutama perlunya integrasi antara kebijakan koperasi karena sebagian berbadan hukum koperasi dan OJK sebagai stakeholder pengawas. Seperti BWM yang diawasi oleh OJK, namun karena berbadan hukum koperasi sehingga dituntut oleh Dinas untuk RAT ada iuran anggota; selain itu, perlu adanya peningkatan bagi hasil deposito dari BSI.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.3. Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Mendukung Lembaga Pembiayaan Mikro

Terkait dengan kebijakan pemerintah baik pusat dan daerah yang dirasa menghambat ekosistem lembaga pembiayaan mikro menurut BPR/BPRS adalah **Pertama**, kebijakan terkait fintech sangat mengganggu ekosistem lembaga pembiayaan mikro dan dampaknya terhadap UMKM sangat terasa karena UMKM yang meminjam di *Fintech* pada akhirnya terganggu stabilitas keuangan UMKM; **Kedua**, Kebijakan terkait syariah berupa POJK dan fatwa-fatwa bagi BPRS sebenarnya bagus, tetapi justru mengganggu akselerasi kinerja BPRS dan **Ketiga**, Kebijakan pemerintah untuk membantu UMKM dalam hal permodalan tidak dibarengi dengan program pendampingan, sehingga banyak bantuan modal itu tidak digunakan sebagaimana mestinya dan dalam jangka panjang dapat merusak mental UMKM. Khususnya untuk *Fintech* semua lembaga pembiayaan mikro beranggapan bahwa keberadaan *fintech* mengganggu ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang ada karena kemudahan fintech dalam menyalurkan pembiayaan maupun pinjaman modal.

Adanya *regulatory arbitrage* juga dianggap menghambat ekosistem lembaga pembiayaan mikro sebagai contoh **Pertama**, UU perbankan membuka bank umum untuk melakukan pembiayaan di semua segmen, sedangkan BPR/BPRS tidak bisa karena ada aturan yang membatasi operasionalnya; **Kedua**, Kalau BPR/BPRS melakukan pembiayaan mikro, harus ada syarat-syarat administrasi yang sangat ketat, sedangkan untuk fintech bebas tanpa ada syarat syarat yang ketat ; **Ketiga**, Koperasi bisa membuat mobile/internet banking karena diatur, sedangkan BPR/BPRS ada aturan dari OJK yang membatasi untuk membuat mobile/internet banking khususnya untuk standart modal yang harus dipenuhi serta perizinan; **Ketiga**, Dalam peraturan, BPR/S tidak dapat melakukan kliring dan membuat tabungan giro, sedangkan bank umum dapat melakukannya; **Keempat**, Persyaratan pembiayaan di Pegadaian lebih ketat (harus cek SLIK dan survey offline calon nasabah), dibandingkan Lembaga keuangan lainnya, terutama fintech; **Kelima**, Peraturan hapus buku di LKM lain lebih mudah dibandingkan dengan pegadaian. Seperti di BRI, untuk hapus buku bisa ditentukan oleh masing-masing unit, tapi di pegadaian harus ditentukan oleh kantor pusat.

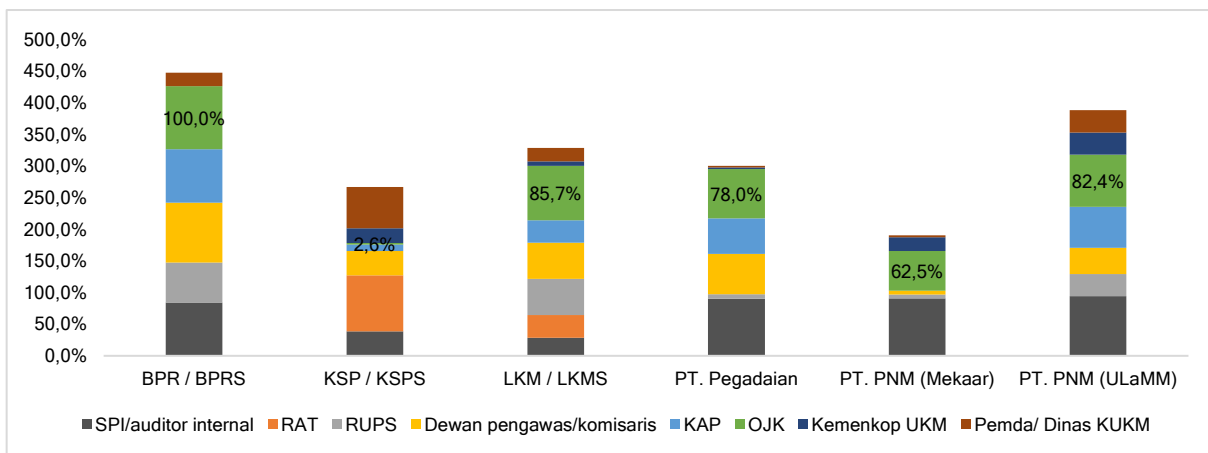
5.2. DUKUNGAN KELEMBAGAAN

5.2.1. Sistem Pengawasan

Sistem pengawasan di lembaga pembiayaan mikro cukup bervariasi seperti terlihat digambar 4.4, dimana sebagian besar sudah melibatkan auditor internal, dewan pengawas, Kantor Akuntan Publik, RUPS dan OJK. Jika dilihat dari lembaga pengawasannya sebagian besar lembaga pembiayaan mikro diawasi oleh OJK. Pengawasan KSP/KSPS mayoritas dilakukan melalui RAT dan dinas KUKM. Dari jenis lembaga pembiayaan mikro dapat dikatakan bahwa sistem pengawasan BPR/BPRS lebih ketat karena ada peraturan perbankan yang harus ditaati disamping ada peraturan dari OJK . Pengawasannya dilakukan secara berlapis baik dari pengawas internal maupun eksternal. Pengawas internal melibatkan pengawas independen oleh Akuntan Publik setahun sekali sedangkan

pengawasan eksternal dilakukan oleh OJK dimana mekanisme pelaporan pertanggungjawaban per 2 minggu, per 3 bulan, 6 bulan dan 1 tahun dimana pelaporannya melalui aplikasi yang sudah di *set up* oleh OJK, jadi BPR/BPRS tinggal input data saja. Pengawasan OJK juga dilakukan secara on site dimana pengawas OJK mendatangi kantor BPR/BPRS untuk mengaudit secara langsung. Dilakukan minimal 1 kali setahun. Pengawasan internal dan eksternal juga dilakukan oleh PT. Pegadaian, PT. PNM baik Mekaar maupun ULaMM dengan mekanisme pengawasan disesuaikan kebutuhan masing masing lembaga pembiayaan mikro.

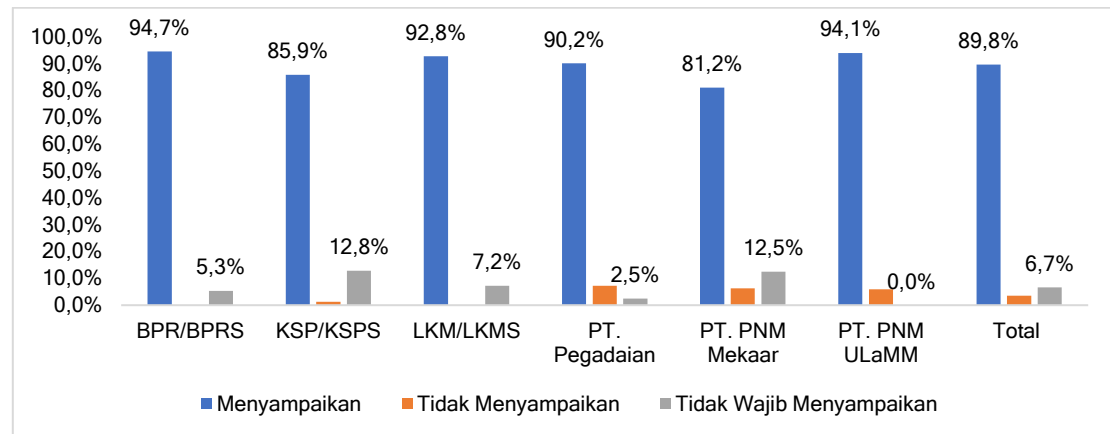
Hal yang menjadi perhatian bagi BPR/BPRS dan lembaga pembiayaan mikro lainnya adalah pengawasnya kurang banyak mengenal secara detail apa itu lembaga pembiayaan mikro sehingga dalam melakukan pengawasan menjadi tidak jelas. Tenaga pengawas sebagian secara *text book* bagus, sehingga pada saat harus menghadapi kondisi *riil* lembaga pembiayaan mikro menjadi kurang begitu memahami. Dilihat dari pengalamannya, mereka masih kurang pengalaman dalam melakukan pengawasan karena masih banyak pengawas yang masih baru. Berbeda dengan pengawas yang sudah senior dengan pengalaman kerja yang sudah lama. Koordinasi antar pengawas kurang sehingga kesannya mereka kerja sendiri-sendiri dengan pola pikir mereka sendiri. Seharusnya ada SOP dan mekanisme yang baku bagaimana melakukan pengawasan.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.4. Sistem Pengawasan Lembaga Pembiayaan Mikro

Jika dilihat dari penyampaian laporan keuangan, hampir semua menyampaikan laporan keuangan ke lembaga pengawasnya, terutama OJK/Kemkop/Dinas KUMK. Hanya sebagian kecil yang menganggap bahwa penyampaian laporan tidak wajib, terutama di KSP/KSP dan PT PNM Mekaar (rata-rata 12%) (lihat Gambar 4.5). Diduga sebagian kecil PT PNM Mekaar di daerah merasa tidak berwajib menyampaikan laporan ke pengawas, karena sudah di laporan di PT PNM (Mekaar) pusat

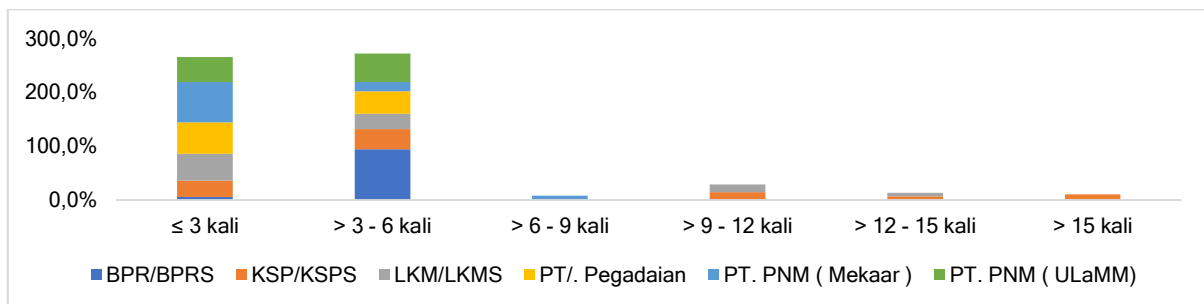


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.5. Penyampaian Laporan Keuangan ke OJK/Kemenkop UKM/Dinas KUKM

5.2.2. Frekuensi Pengawasan

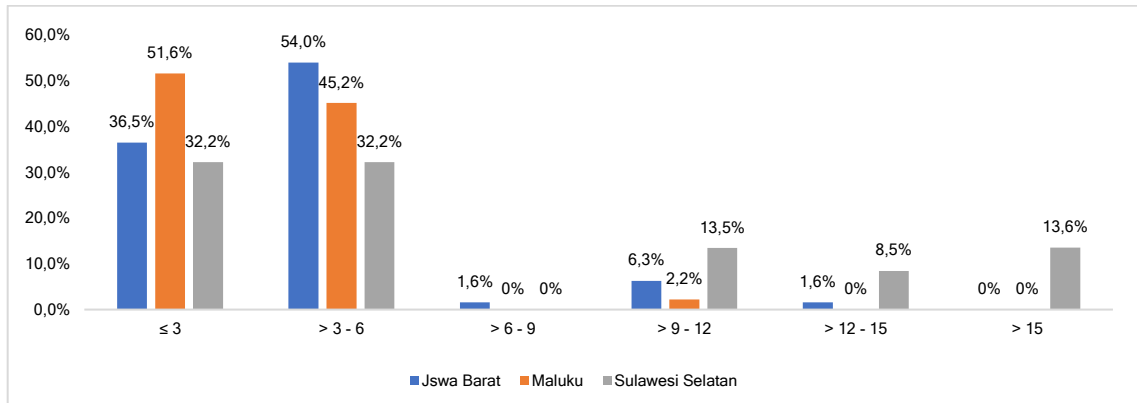
Sebagian besar lembaga pembiayaan mikro menyatakan bahwa Pengawasan yang dilakukan oleh OJK/Kemenkop dan UMKM/Dinas dalam 5 tahun terakhir dilakukan kurang dari 6 kali (Gambar 5.6). Mayoritas BPR/BPRS (94.4%) diawasi oleh OJK secara rutin setiap tahun, sedangkan lembaga pembiayaan mikro lainnya menyatakan pengawasan dilakukan kurang dari 3 kali dalam 5 tahun terakhir. Pengawasan terhadap BPR/BPRS oleh OJK sudah sesuai dengan aturan OJK bahwa minimal setahun sekali ada pengawasan langsung dari OJK, tetapi laporan perkembangannya dilaporkan setiap bulan, 3 bulanan dan 6 bulanan secara rutin.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.6. Frekuensi Pengawasan OJK/ Kememkop UMKM/Dinas KUKM 5 Tahun Terakhir Menurut Lembaga Pembiayaan

Pada umumnya lembaga pembiayaan mikro di Jawa Barat dan Maluku frekuensi pengawasannya kurang dari 6 kali dalam 5 tahun terakhir, sedangkan di Sulawesi Selatan lebih sering (> 15 kali). Beberapa hal yang membuat pengawasan yang dilakukan masih belum secara rutin dilakukan khususnya untuk LKM/LKMS dan KSP/KSPS dikarenakan tenaga pengawas yang masih kurang, dimana proporsi pengawas dengan jumlah lembaga pembiayaan khususnya koperasi masih sangat kecil, dalam artian bahwa setiap satu pengawas harus mengawasi koperasi atau lembaga pembiayaan mikro yang cukup banyak.

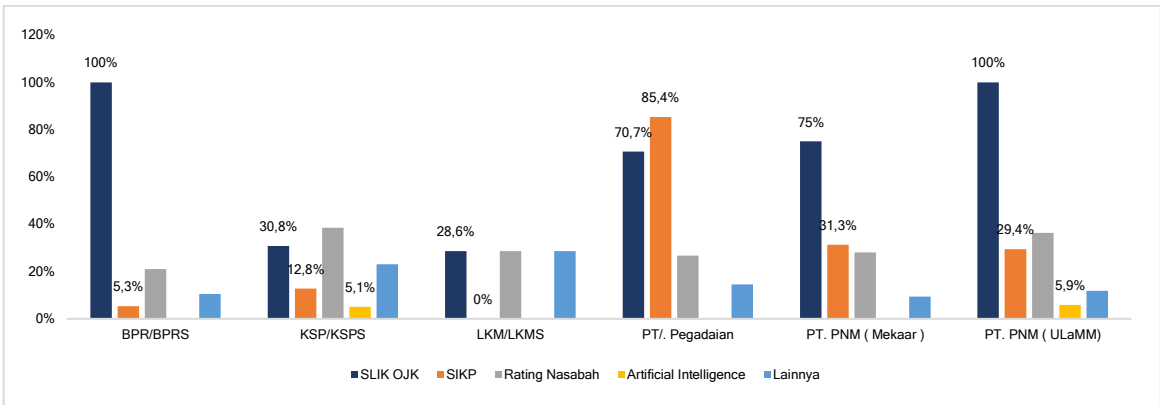


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.7. Frekuensi Pengawasan OJK/ Kememkop UMKM/Dinas KUKM 5 Tahun Terakhir Menurut Wilayah

5.2.3. Sistem Pendukung yang Digunakan

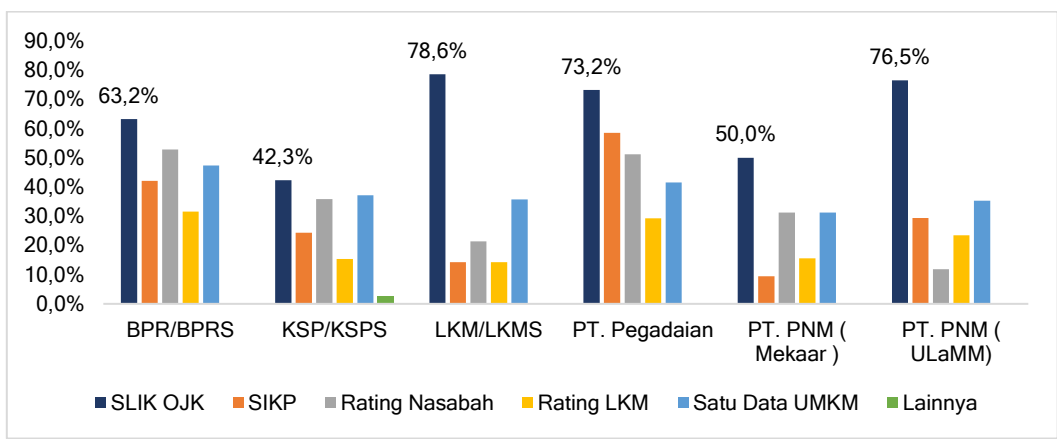
Setiap lembaga pembiayaan mikro dalam menyalurkan pembiayaan ke nasabah sebgain besar akan memanfaatkan lembaga pendukung seperti SLIK OJK, SIKP, rating nasabah dan lain lain. Lembaga pendukung tersebut digunakan untuk menyeleksi calon nasabah dan merupakan salah satu cara untuk mitigasi resiko terhadap kemungkinan gagal bayar bagi calon nasabah. Dari gambar 5.8 menunjukkan semua BPR/BPRS dan PT. PNM ULaMM serta PT. Pegadaian dan PT. PNM Mekaar menggunakan SLIK OJK dalam menyeleksi calon nasabah, dan kemudian SIKP terutama bagi lembaga yang menyalurkan kredit program, seperti PT Pegadaian. Disamping itu. Lembaga pembiayaan mikro juga memanfaatkan rating nasabah dalam menyeleksi calon nasabah. Dari gambar tersebut juga data dilihat bahwa tidak banyak lembaga pembiayaan mikro yang menggunakan data dari *artificial intelligence*, hanya beberapa lembaga pembiayaan mikro seperti PNM ULaMM dan KSP/KSPS yang menggunakannya meski hanya kecil. Tapi meski sudah banyak data dari lembaga pendukung yang bisa dimanfaatkan untuk menyeleksi calon nasabah, masih ada lembaga pembiayaan mikro seperti KSP/KSPS dan LKM/LKMS yang masih menggunakan cek lingkungan dalam menyeleksi calon nasabah. Dalam artian bahwa lembaga pembiayaan tersebut akan mencari informasi dari masyarakat sekitar calon nasabah serta kepala dea atau ketua RT/RW dalam menyeleksi calon nasabah.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.8. Sistem Pendukung yang digunakan Lembaga Pembiayaan Mikro dalam Menyeleksi Nasabah UMK

Meskipun lembaga pembiayaan sudah menggunakan beberapa data dari lembaga pendukung untuk menyeleksi calon nasabah, kedepannya lembaga pembiayaan tersebut masih memerlukan data dari lembaga pendukung lainnya. Dari gambar 5.9 menunjukkan sistem pendukung yang diperlukan oleh sebagian besar lembaga pembiayaan mikro antara lain: SLIK OJK, SIKP, Rating nasabah, rating LKM dan satu data UMKM (integrasi data). Hal tersebut sejalan dengan hasil wawancara mendalam yang dilakukan kepada pimpinan lembaga pembiayaan mikro seperti pimpinan BPR/BPRS yang ternyata juga memerlukan sistem satu data UMKM yang digunakan sebagai dasar untuk pembiayaan di segmen mikro, data based record nasabah dari SLIK, untuk pembiayaan mikro lebih diarahkan untuk asuransi, sedangkan kalau penjaminan untuk kredit konsumtif dan sistem yang dimiliki bank konvensional, seperti internet banking dan lain-lain. Sedangkan lembaga pembiayaan mikro lainnya seperti KSP/KSPS, LKM/LKMS, PT. Pegadaian dan PT. PNM juga menyoroti masalah satu data UMKM dan aplikasi yang terintegrasi dengan SLIK yang sangat diperlukan oleh lembaga pembiayaan mikro.

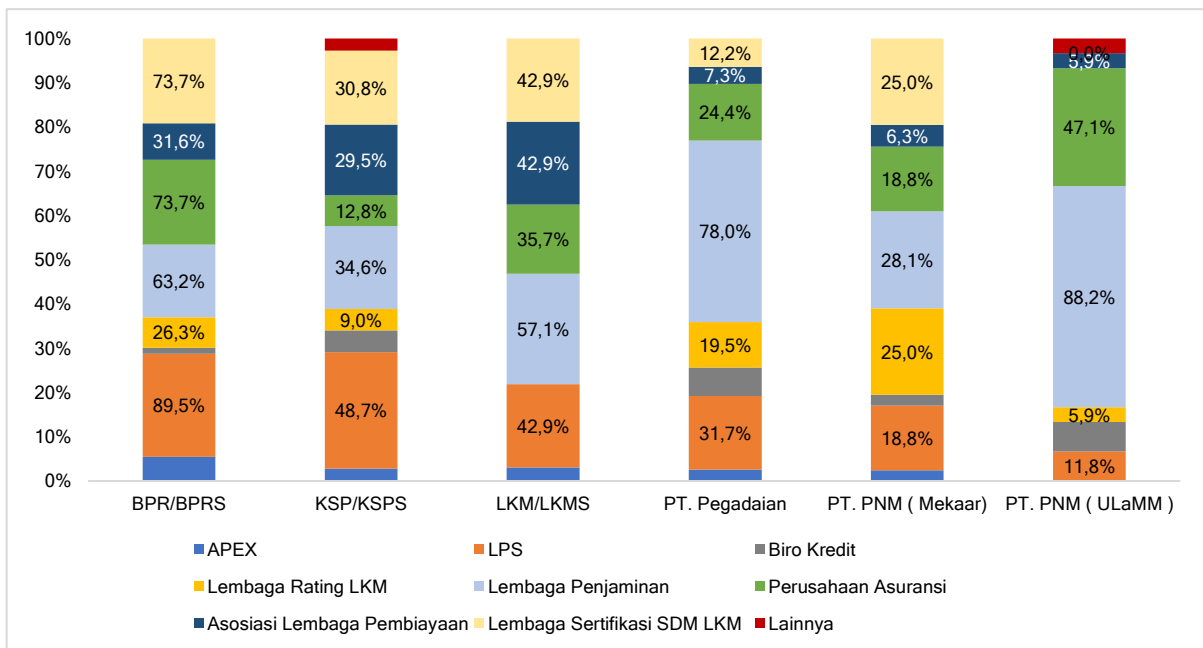


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.9. Sistem Pendukung yang Diperlukan Lembaga Pembiayaan Mikro dalam Menyeleksi Nasabah UMK

5.2.4. Lembaga Pendukung yang Diperlukan dalam Pengembangan Ekosistem Lembaga Pembiayaan Mikro

Ekosistem lembaga pembiayaan mikro akan berjalan dengan baik apabila semua lembaga pendukung berfungsi dengan baik. Meskipun ada lembaga pendukung yang saat ini belum digunakan oleh lembaga pembiayaan mikro tapi ke depannya akan dibutuhkan atau ada lembaga pendukung yang saat ini belum ada tapi diperlukan. Seperti yang terlihat dalam gambar 5.10 menunjukkan bahwa Lembaga pendukung yang diperlukan oleh sebagian besar lembaga pembiayaan mikro antara lain: lembaga penjaminan kredit, perusahaan asuransi, LPS, lembaga sertifikasi SDM, dan asosiasi lembaga pembiayaan, sedangkan hanya sebagian yang memerlukan lembaga rating terutama PT PNM (Mekaar), BPR/BPRS, dan PT Pegadaian. Temuan tersebut sejalan dengan hasil wawancara pimpinan lembaga pembiayaan mikro seperti BPR/BPRS dan lembaga pembiayaan mikro lainnya yang berada di Ambon, Makasar dan Bandung menyatakan bahwa lembaga pendukung yang diperlukan untuk mengembangkan ekosistem lembaga pembiayaan mikro yang sehat adalah lembaga regulator yang kuat yaitu pemerintah baik pusat maupun daerah, LPS, APEX yang diinisiasi oleh daerah, OJK, Perusahaan Asuransi, Asosiasi, dan Biro Kredit.



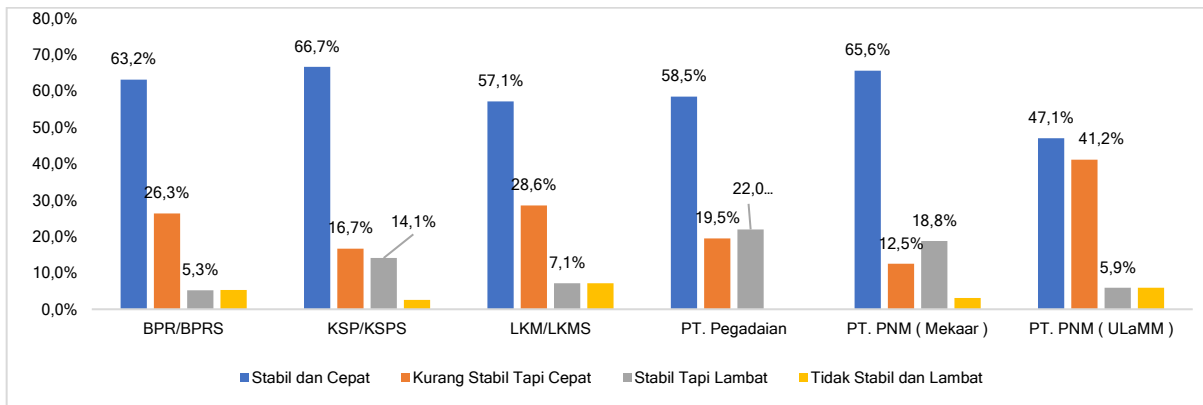
Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.10. Lembaga Pendukung yang Diperlukan dalam Pengembangan Ekosistem Lembaga Pembiayaan Mikro.

5.3. DUKUNGAN INFRASTRUKTUR

5.3.1. Jaringan Internet

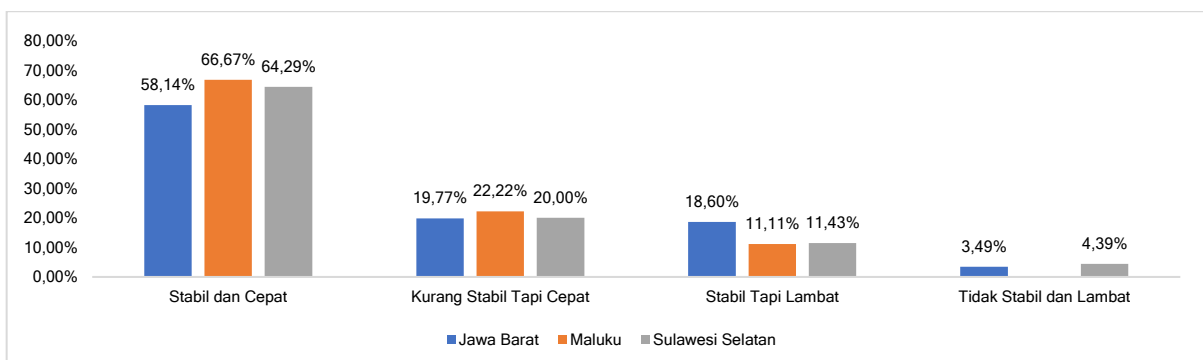
Jaringan internet menjadi salah satu bagian yang sangat penting dalam mendukung pengembangan ekosistem lembaga pembiayaan mikro. Kelancaran dan kecepatan dalam operasional sistem internal maupun eksternal sangat dibutuhkan. Dengan jaringan internet yang lancar dan cepat akan meningkatkan kinerja lembaga pembiayaan dalam hal pelayanan kepada nasabah maupun pelaporan keuangan. Dari gambar 5.11 dibawah ini menunjukkan bahwa sebagian besar jaringan internet di wilayah operasional lembaga keuangan pembiayaan mikro (di atas 50%) dinilai relatif stabil dan cepat. Meski ada sebagian kecil lembaga pembiayaan seperti menyatakan kualitas jaringan internet cepat tetapi tidak stabil.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.11. Kualitas Jaringan Internet di Wilayah Lembaga Pembiayaan

Jika dilihat dari wilayahnya seperti pada gambar 5.12 dibawah ini memperlihatkan bahwa lembaga pembiayaan mikro di Maluku merasa jaringan internet lebih stabil dan cepat jika dibandingkan dengan Sulawesi Selatan dan Jawa Barat. Hal ini diduga, sampel lembaga pembiayaan di Ambon berada di kota dimana jaringan internet lebih cepat dan stabil. Sementara lokasi sampel di Sulawesi Selatan dan Jawa Barat relatif lebih menyebar di perkotaan dan pedesaan, sehingga jaringan internetnya tidak stabil semua.

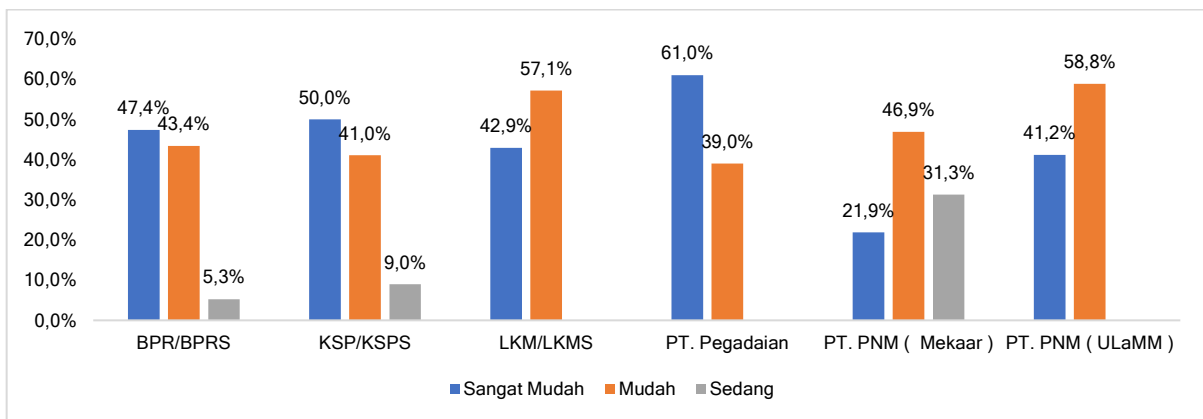


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.12. Kualitas Jaringan Internet di Wilayah Lembaga Pembiayaan Menurut Wilayah

5.3.2 Akses ke Lembaga Pembiayaan

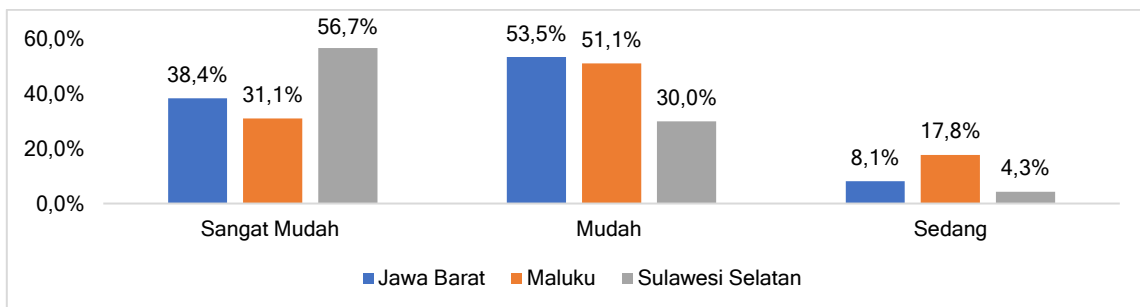
Kemudahan akses ke lembaga pembiayaan mikro seperti kemudahan akses jalan dan transportasi juga menjadi faktor penting dalam mengembang ekosistem lembaga pembiayaan mikro. Dengan akses yang mudah dan cepat akan membuat masyarakat tidak kesulitan untuk menjangkau tempat lembaga pembiayaan mikro berada. Dari gambar 5.13 menunjukkan bahwa Sebagian besar lembaga pembiayaan menilai nasabah sangat mudah dan mudah menjangkau lokasi operasional lembaga pembiayaan, karena akses transportasi relatif baik dan jarak relatif dekat. Namun, ada sebagian kecil nasabah PNM Mekaar yang akses masih kurang lancar, karena tinggal di desa yang akses ke lokasi lembaga pembiayaan masih jauh.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.13. Akses Nasabah Ke Lokasi Lembaga Pembiayaan Mikro

Berdasarkan wilayah lembaga pembiayaan mikro berada (Jawa Barat, Maluku, Sulawesi Selatan) menunjukkan bahwa secara umum tingkat aksesibilitas ke lembaga pembiayaan mikro relatif mudah. Hal tersebut mengindikasikan bahwa lembaga pembiayaan mikro memang dekat dengan masyarakat baik dekat dalam artian lokasi mudah dicapai. Bahkan meskipun di Maluku khususnya Ambon memang kondisi jalan dan ketersediaan alat transportasi sangat memadai sehingga ini akan menciptakan sebuah ekosistem yang baik bagi lembaga pembiayaan mikro untuk bisa menjangkau sampai masyarakat yang berada di pedesaan.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

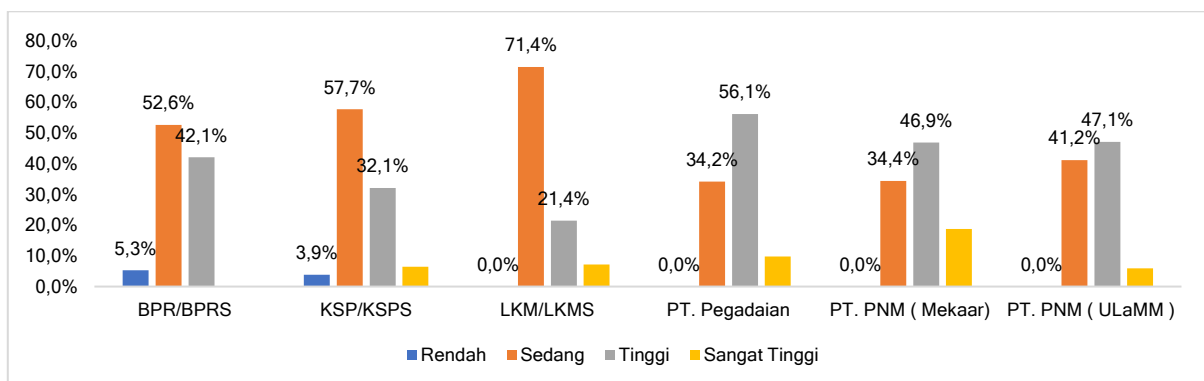
Gambar 5.14. Akses Nasabah Ke Lokasi Lembaga Pembiayaan Mikro Menurut Wilayah

5.4 SOSIAL BUDAYA MASYARAKAT

5.4.1 Literasi Keuangan Nasabah

Pengetahuan nasabah terhadap produk-produk dari perbankan khususnya lembaga pembiayaan mikro akan berpengaruh terhadap kemampuan nasabah untuk mengakses produk lembaga pembiayaan mikro tersebut. Pengetahuan nasabah tersebut sangat tergantung dari seringnya lembaga pembiayaan mikro melakukan sosialisasi mengenai produk-produknya. Semakin sering lembaga pembiayaan mikro melakukan sosialisasi kepada nasabahnya maka keinginan nasabah untuk mengakses produk-produk tersebut semakin besar yang pada akhirnya meningkatkan literasi keuangan nasabahnya. Berdasarkan survey yang dilakukan kepada lembaga keuangan mikro di ketiga wilayah yaitu Ambon, Makasar dan Bandung seperti ditunjukkan pada gambar 5.15 menunjukkan literasi keuangan nasabah dari PT. Pegadaian dan PT. PNM (ULaMM dan Mekaar) mempunyai kategori tinggi dan sangat tinggi. Hal ini didukung oleh seringnya sosialisasi produk ke nasabah dan berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan PT. Pegadaian di daerah menyatakan bahwa nasabah yang mengakses produk pegadaian lebih dari 2 produk. Hal tersebut mengindikasikan nasabah mempunyai tingkat literasi keuangan yang relatif tinggi.

Begitu juga yang terjadi di PNM baik ULaMM dan Mekasr. Sedangkan Sebagian besar BPR/BPRS, KSP/KSPS dan LKM/LKMS menyatakan literasi keuangan nasabah masuk kategori sedang., karena sosialisasi terkait keuangan ke nasabah kurang. Kondisi tersebut diperkuat dengan hasil wawancara mendalam yang dilakukan kepada pimpinan lembaga pembiayaan mikro tersebut di daerah yang menyatakan bahwa literasi keuangan nasabahnya masih kurang. Hanya sebagian kecil saja mengetahui dan akses produk lembaga pembiayaan mikro lebih dari 1 (satu) produk. Rendahnya literasi keuangan diakui lebih banyak terjadi pada produk produk dengan skema syariah.

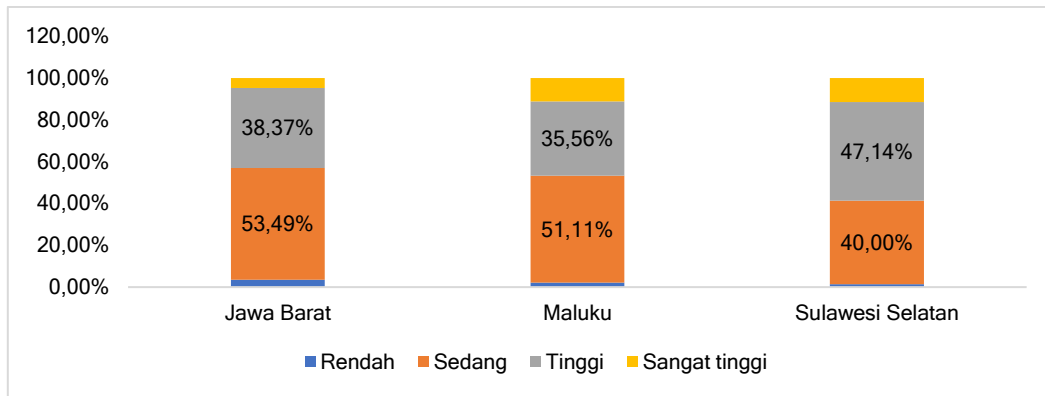


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.15. Tingkat Literasi Nasabah Lembaga Pembiayaan Mikro

Dalam konteks wilayah seperti ditunjukkan pada gambar 5.16 dibawah ini bahwa tingkat literasi keuangan nasabah di ketiga lokasi relative sama yaitu sedang dan tinggi, meskipun untuk Sulawesi Selatan literasi keuangan nasabah lembaga pembiayaan mikro relative lebih tinggi jika

dibandingkan dengan 2 wilayah lainnya (Jawa Barat dan Maluku).

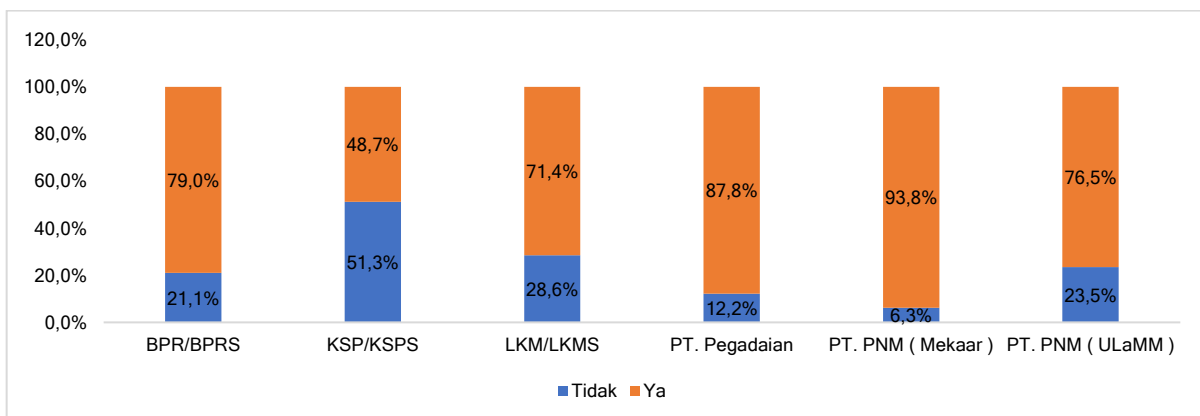


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.16. Tingkat Literasi Nasabah Lembaga Pembiayaan Mikro Menurut Wilayah

5.4.2 Keterlibatan Tokoh Masyarakat

Dalam perspektif lembaga pembiayaan mikro, tokoh masyarakat mempunyai pengaruh dalam mengakses pembiayaan di semua lembaga pembiayaan mikro terutama di PNM Mekaar dan PT. Pegadaian. Oleh karena itu, dalam merekrut nasabah, PNM Mekaar melibatkan tokoh masyarakat seperti Kepala Desa, Ketua RT/RW dan tokoh masyarakat setempat. Sementara PT. Pegadaian memiliki kedekatan historis dengan masyarakat menengah ke bawah. Hal ini bisa dilihat dari hasil survey dengan lembaga pembiayaan mikro di daerah seperti terlihat dalam gambar 5.17 yang menunjukkan bahwa keterlibatan tokoh masyarakat baik formal maupun non formal di PNM Mekaar dan PT. Pegadaian mempunyai pengaruh yang signifikan dalam mempengaruhi calon nasabah untuk akses ke lembaga pembiayaan tersebut. Bahkan rekomendasi dari para tokoh masyarakat tersebut menjadi salah satu indikator untuk menyeleksi calon nasabah yang mengajukan pembiayaan. Dalam konteks wilayah ternyata pengaruh keterlibatan tokoh masyarakat untuk akses pembiayaan paling besar terjadi di Sulawesi Selatan terutama di wilayah pedesaan.

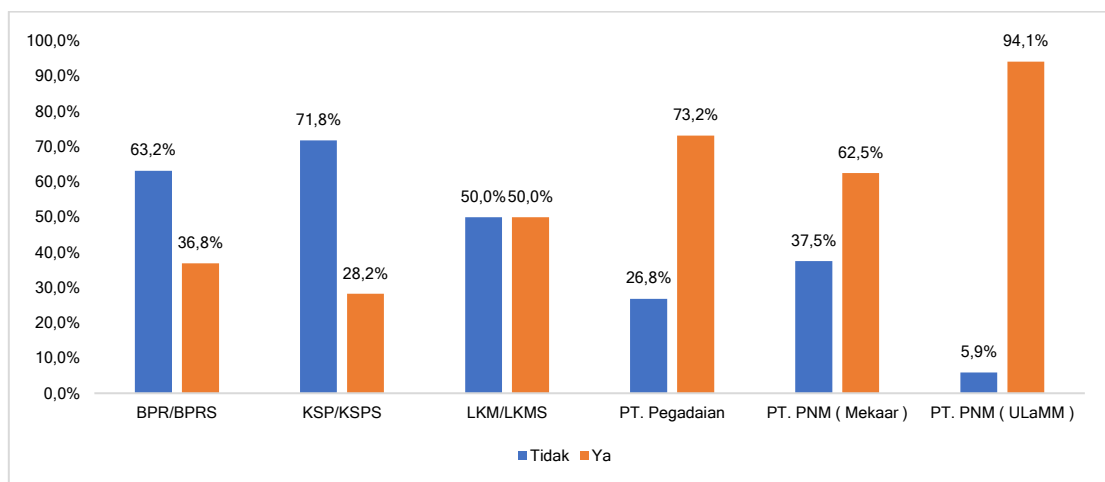


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.17. Daya Tarik Tokoh Masyarakat Menjadi Pertimbangan Nasabah dalam Mengakses Pembiayaan

5.4.3 Nilai Keagamaan dan Adat Istiadat

Dengan semakin meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap nilai-nilai keagamaan khususnya agama Islam berpengaruh terhadap referensi masyarakat dalam mengakses pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modalnya. Hal tersebut juga dipahami oleh lembaga keuangan terkecuali lembaga pembiayaan mikro. Banyak lembaga keuangan yang menawarkan produk perbankan skema syariah dan ternyata memang harus diakui bahwa skema pembiayaan syariah menjadi daya tarik bagi nasabah untuk mengakses pembiayaan khususnya di PT. PNM (ULaMM dan Mekaar) dan PT. Pegadaian. Kondisi tersebut dikarenakan PT. PNM dan PT. Pegadaian sedang mengembangkan pembiayaan berbasis syariah. Kondisi sebaliknya justru terjadi pada lembaga pembiayaan mikro yang berbasis syariah seperti BPR/BPRS, KSP/KSPS dimana nilai keagamaan tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk akses ke lembaga pembiayaan tersebut. Kemungkinan besar hal itu terjadi pada BPR atau KSP yang tidak berbasis syariah. Lembaga pembiayaan tersebut menganggap bahwa kemudahan akses dan kedekatan kepada masyarakat lebih berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk akses ke lembaga pembiayaan tersebut karena memang tidak mengembangkan pembiayaan dengan skema syariah.

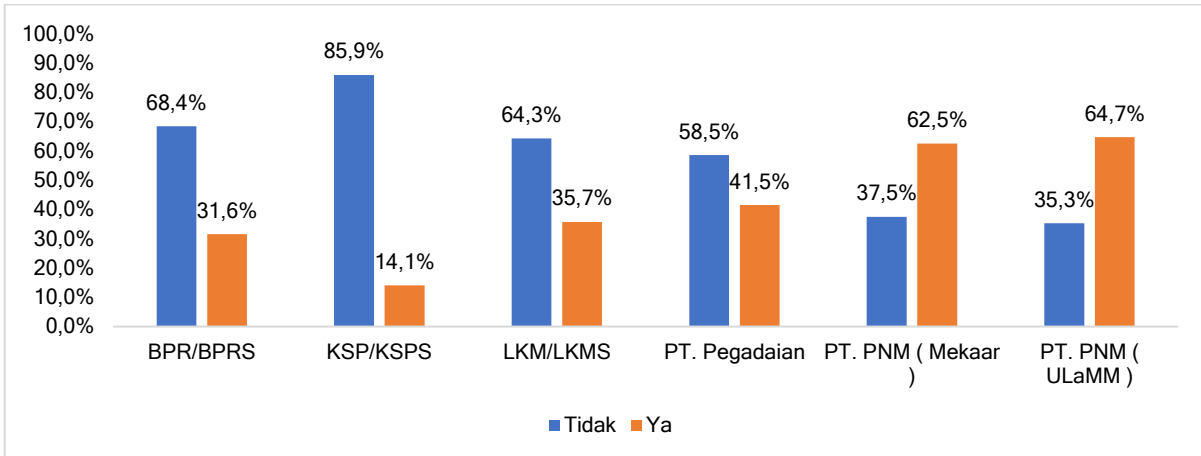


Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.18. Daya Tarik Skema Syariah Menjadi Pertimbangan Nasabah dalam Mengakses Pembiayaan

Dalam konteks adat istiadat, menunjukkan bahwa adat istiadat kurang menjadi pertimbangan nasabah dalam mengakses pembiayaan ke sebagian besar Lembaga pembiayaan, kecuali untuk PT. PNM baik ULaMM maupun Mekaar, PNM Mekaar dalam penyaluran pembiayaannya sangat mempertimbangkan budaya dan adat istiadat setempat. Untuk PNM Mekaar karena sebagian besar nasabah dan calon nasabahnya adalah di pedesaan yang relative masih menjunjung adat istiadat setempat, maka nilai adat istiadat setempat masih menjadi pertimbangan. Contoh kasus lembaga pembiayaan mikro yang masih mempertimbangkan adat istiadat adalah pada KSPS Bakti Huria

Makassar, menurut pimpinan KSPS, tokoh adat masih kuat dengan pola patro-client nya, misalnya kalau minta nama anaknya atau kalau ada masalah, mereka harus meminta dan bertanya kepada tokoh adat. Dalam memanfaatkan ketergantungan kepada tokoh adat tersebut, KSPS mempunyai *opinion leader* di setiap wilayah.



Sumber: Hasil Survei BRIN-BKF, 2022

Gambar 5.19. Nilai Adat Istiadat Menjadi Pertimbangan Nasabah dalam Mengakses Pembiayaan

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini telah mengkaji ekosistem keuangan mikro di tiga (3) wilayah yaitu di Provinsi Sulawesi Selatan (Kota Makassar), Jawa Barat (Kabupaten Bandung), dan Maluku (Kota Ambon). Dalam penelitian ini, fokus analisis mencakup aspek: (1) pelaku (aktor) kunci dalam industri keuangan mikro, seperti karakteristik demografi pelaku lembaga pembiayaan mikro, legalitas, fokus bisnis, kemampuan SDM dan teknologi; (2) fokus analisis pada pola persaingan ditekankan pada aspek segmentasi pasar dan fokus pelayanan; (3) fokus analisis pada aspek kelembagaan menekankan pada bagaimana support system berpengaruh pada kinerja bisnis lembaga pembiayaan mikro. Dari hasil analisis yang telah dilakukan beberapa kesimpulan dapat dikemukakan: **Pertama**, karakteristik ekosistem bisnis lembaga pembiayaan mikro menunjukkan heterogenitas (keberagaman) dilihat dari kapasitas dan kapabilitas bisnis, kapasitas keuangan, tatakelola kelembagaan, status hukum (legalitas), dan kualitas SDM dan kemampuan teknologi yang dimiliki. Dari sisi kemampuan bisnis dan kapasitas keuangan dan teknologi, secara umum, lembaga pembiayaan mikro yang berbentuk bank perkreditan rakyat (BPR/BPRS) lebih besar dibanding dengan LKM/LKMS, KSP/KSPS. Heterogenitas dari aspek tatakelola organisasi bisnis, misalnya unit usaha layanan keuangan mikro oleh PT Pegadaian dan PT PNM (Program Mekaar dan ULaMM) cenderung memiliki pola pengelolaan yang lebih baik dan terstandar dibandingkan dengan pengelolaan layanan keuangan oleh lembaga pembiayaan mikro yang berbentuk KSP/KSPS.

Kedua, disamping keberagaman, kesamaan/homogenitas karakteristik operasional lembaga pembiayaan mikro dapat dilihat dari aspek target pelanggan/fokus pasar, jangkauan operasional dan jenis layanan. Pada umumnya fokus pasar dari beragam lembaga pembiayaan mikro relatif sama yaitu pelaku UMK dengan beragam bisnis yang dimiliki, jangkauan layanan yang relatif kecil, yaitu di satu kecamatan atau beberapa desa, dan pola layanan yang fokus pada penyaluran kredit skala kecil kepada UMK dan atau kelompok miskin dan berpendapatan rendah dengan mobilitas tabungan yang relatif kecil. Akibatnya, biaya pembiayaan (*cost of fund*) dan penetapan bunga kredit oleh lembaga keuangan mikro adalah relatif tinggi dibanding perbankan umum. Kemampuan untuk menetapkan tingkat bunga kredit yang rendah hanya dapat terjadi karena adanya subsidi dari pemerintah atau donor.

Ketiga, pola persaingan diantara lembaga keuangan mikro menunjukkan adanya segmentasi akibat perbedaan kemampuan bisnis dan kapasitas finansial, serta adanya subsidi pemerintah yang tidak dapat diakses oleh mayoritas pelaku lembaga pembiayaan mikro. Besarnya kapasitas bisnis dan finansial oleh PT Pegadaian dan PT PNM menyebabkan kedua pelaku ini memiliki jangkauan

operasional dan target layanan yang lebih luas dan beragam dibanding dengan KSP/KSPS dan BPR/BPRS. Sementara, KSP/KSPS dan BPR akan menghadapi tingkat persaingan yang besar karena kesamaan target pasar dan jangkauan operasional yang relatif sempit, seperti pelaku UMK di sektor perdagangan yang umumnya berlokasi dipusat-pusat kegiatan bisnis, seperti pasar-pasar tradisional.

Keempat, sistem pendukung dari pemerintah dan kelembagaan sosial adalah aspek penting dalam mendukung operasional bisnis lembaga keuangan mikro. Sistem pendukung ini mencakup dukungan finansial dan pemberdayaan bisnis, baik yang diberikan oleh pemerintah kepada calon debitur UMK maupun kepada pelaku lembaga pembiayaan mikro itu sendiri. Subsidi pemerintah kepada pelaku lembaga pembiayaan mikro sangat diperlukan untuk memperluas jangkauan pelayanan kepada UMK, dan menurunkan resiko bisnis dan biaya operasional layanan kredit mikro. Kelembagaan sosial juga dimaknai penting dalam mendukung operasional lembaga pembiayaan mikro karena dapat membantu dalam menurunkan resiko bisnis, biaya transaksi dan memperluas jangkauan layanan kepada debitur UMK dan rumah tangga berpendapatan rendah.

Dari kesimpulan yang telah diuraikan di atas, beberapa saran yang dapat dikemukakan dari penelitian ini, sebagai berikut: **Pertama**, pentingnya pemerintah dan otoritas keuangan untuk melakukan penguatan kemampuan bisnis dan kapasitas keuangan lembaga keuangan mikro. Hal ini dapat dilakukan melalui program-program pemberdayaan lembaga pembiayaan mikro yang mencakup pelatihan SDM, penguatan tatakelola, leadership dan teknis-teknis managerial yang relevan terhadap karakteristik bisnis keuangan mikro. **Kedua**, pentingnya pemerintah melakukan penguatan tatakelola bisnis lembaga pembiayaan mikro yang menekankan pada perbaikan secara substansial efektivitas pengawasan dan simplifikasi regulasi untuk meningkatkan akuntabilitas, transparansi, kredibilitas dan *good corporate governance* bagi lembaga pembiayaan mikro.

Ketiga, pentingnya menciptakan pola persaingan yang sehat antara pelaku lembaga pembiayaan mikro yang sangat beragam melalui segmentasi pasar dan peningkatan kolaborasi/kerjasama antar lembaga pembiayaan mikro, dan antara lembaga pembiayaan mikro dengan perbankan skala besar. Segmentasi pasar ini misalnya pembatasan operasional lembaga keuangan skala besar, pada wilayah perdesaan dan/atau sektor-sektor tertentu.

Daftar Pustaka

- Amerieska, S., Mulyono, I., & Nugrahani, N. (2020). Value Creation ini Microfinance Institutions for Creating Holistic Acaountability. *Advances in Economic, Business, and Management Research*, 80-83.
- Assefa, E., Hermes, N., & Meesters, A. (2013). Competition and the performance of Microfinance institutions. *Applied Financial Economics*, 23(9), 767–782.
<https://doi.org/10.1080/09603107.2012.754541>
- Astawa, I. P., Astara, I. W., Mudana, I. G., & Dwiatmaja, C. (2021). Managing Sustainable Microfinance. *General management*, 131-137.
- Bank Indonesia. (2022). Pembiayaan. Di download dari
<https://www.bi.go.id/id/umkm/pembiayaan/Default.aspx>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2022). Statistik Lembaga Keuangan 2021.
<https://www.bps.go.id/publication/2022/04/28/63e595834fadf8cd528bb6fe/statistik-lembaga-keuangan-2021.html>.
- Baraton, P., & Léon, F. (2021). Do banks and microfinance institutions compete? Microevidence from madagascar. *Economic Development and Cultural Change*, 69(3), 1031–1070.
<https://doi.org/10.1086/704158>
- Bhattacharjya, J., & Venable, J. (2006). Adapting Soft Systems Methodology for Strategic Information Systems Planning: An Action Research Study in a Non-Profit Organisation in Australia. The 17th Australasian Conference on Information Systems, Adelaide, Australia.
- Checkland, P. B. (2000). Soft systems methodology: A thirty year retrospective. *Systems Research and Behavioral Science*, 17(S1), S11–S58. doi:10.1002/1099-1743(200011)17:1+3.0.CO;2-O
- Checkland, P., & Tsouvalis, C. (1997). Reflecting on SSM: The Link Between Root Definitions and Conceptual Models. *Systems Research and Behavioral Science*, 14(3), 153–168. doi:10.1002/(sici)1099-1743(199705/06)14:3<153::aid-sres134>3.0.co;2-h
- Cull, R., Demirguc Kunt, A., & Morduch, J. (2011). Microfinance trade-offs: Regulation, competition and financing. *The Handbook of Microfinance, Mix*, 141–157.
https://doi.org/10.1142/9789814295666_0007
- Dang, T. T., & Vu, H. Q. (2020). Fintech in Microfinance: a New Direction of Microfinance Institutions in Vietnam. *Journal of Business, Economic and Environmental Studies*, 13-22.
- Dhewanto, W., Umbara, A. N., & Nazmuzzaman, E. (2021). Mapping Ultra Microfinance Program Based on Entrepreneurship Ecosystem through Digitalization in Indonesia. *International Conference on Industrial and Business Engineering* (pp. 185-192). Macau: ACM.
- Ebrahimi, M. (Ed.). (2020). *Applications of Soft Systems Methodology for Organizational Change*. IGI Global.
- Findawati, Yulian dan Astutik, I.R.I. (2016). Aplikasi Web Pengukuran Kinerja Lembaga Keuangan Mikro menggunakan Metode Fuzzy-AHP, WPM dan Balanced Scorecard. *Journal of Information System, Vol.12 Issue 1*.

- Hardjosoekarto, S. (2012). Construction of social development index as a theoretical research practice in action research by using soft systems methodology. *Systemic Practice and Action Research*, 25(6), 493-509.
- Harahap, M.A., dan Soemitra, A. 2020. Studi Literatur Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan . *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*. Volume 4 No 4 (2022)
- Kai, H. (2009). Competition and Wide Outreach of Microfinance Institutions. *Munich Personal RePEc Archive*, 17143.
- Kementerian Koordinator Perekonomian. (2021). *Kebijakan Program Pembiayaan Mikro dalam Pemberdayaan UMKM*. Disampaikan dalam FGD online Kajian Pemetaan Program Pembiayaan Mikro P2E LIPI-BKF Kemenkeu pada 15 Desember 2021.
- Mujiono, S. 2017. Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro: Cikal Bakal Lahirnya BMT Di Indonesia. *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan-Volume 2, Nomor 2, Juli-Desember 2017*
- Muthukannan, P., Tan, B., Tan, F. T., & Leong, C. (2021). Novel Mechanism of Scalability of Financial Services in an Emerging Market Context: Insight from Indonesian Fintech Ecosystem . *International Journal of Information Management*, 1-14.
- Nugroho. L. dkk. 2020. Peluang Pengusaha Mikro dan Kecil (UMK) Menggunakan Layanan Digital Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Jurnal Al Qardh*, 5(1),56-68
- Nugroho, AE., dan Saptia, Y. 2017. *Penguatan Peran Program Kredit Mikro Dalam Mendorong Pengembangan UMKM di Sektor Pertanian*. Jakarta: LIPI-Press.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Statistik Perbankan Indonesia Januari 2022*. Didownload dari <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/statistik-perbankan-indonesia/Pages/Statistik-Perbankan-Indonesia---Januari-2022.aspx>
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2013). *Undang-undang Nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/lembaga-keuangan-mikro/undang-undang/Pages/Undang-Undang-no.-1-th.-2013-ttg.-Lembaga-Keuangan-Mikro.aspx>
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2022). *Statistik Lembaga Keuangan Mikro Indonesia Periode Desember 2021*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/statistik-lkm/Pages/Statistik-Lembaga-Keuangan-Mikro-Indonesia-Periode-Desember-2021.aspx>
- P2E LIPI dan BKF Kemenkeu. (2021). *Studi Kerjasama: Pemetaan Program Pembiayaan Mikro dalam Peningkatan Inklusi Keuangan*. Jakarta.
- Paramita, M., dan Zulkarnain, MI. Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Jurnal Syarikah P-ISSN 2442-4420 e-ISSN 2528-6935 Volume 4 Nomor 1, Juni 2018*
- Pratomo, G. (2011a). BPR dalam Pasar Kredit Mikro dan Kecil di Eks- Karesidenan Besuki Tahun 2011. *Equilibrium*, 9, No. 1, 82–95.

- Pratomo, G. (2011b). Analisis Strategi Persaingan Bank Umum Dalam Pasar Kredit Mikro Dan Kecil Di Eks-Karesidenan Besuki. *Equilibrium*, 9(2), 143–159.
- Purkayastha, D., Tripathy, T., & Das, B. (2019). Understanding the Ecosystem of Microfinance Institutions in India. *Social Enterprise Journal*, 1-19.
- Rusydiana, A., dan Firmansya, I. 2018. Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Indonesia: Pendekatan Matriks Ifas Efas. *Jurnal Ekonomi Islam Volume 9, Nomor 1, November 2018*.
- Setiawan, S., Rifai, A., dan Muwardi. 2015. Analisis Kinerja Sosial dan Kinerja Keuangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Usaha Ekonomi Kelurahan-Simpan Pinjam (UEK-SP) Maharatu Jaya Kelurahan Maharatu Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. *Jom Faperta Vol. 2 No. 1 Februari 2015*.
- Sievers, M., dan Vandenberg, P. (2007). Synergies through Linkages: Who Benefits from Linking Micro-Finance and Business Development Services? . *World Development Vol.35, No.8. pp.1341-1358*. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.04.002>
- Szolnoki, G., & Hoffmann, D. (2013). Online, face-to-face and telephone surveys—Comparing different sampling methods in wine consumer research. *Wine Economics and Policy*, 2(2), 57-66.
- Tanaya, D. R., & Ekyawan, F. (2020). Empowerment Strategy on Micro, Small, and Medium Entreprises (MSMES) during COVID-19 Pandemic in Indonesia: A Case Study of BRI Microfinance Center. *E3S Web Conferences 202* (pp. 1-15). ICENIS 2020.
- Tyas Danarti, Asfi Manzilati, N. B. (2010). Penelusuran “Aturan Main” Pembiayaan Mikro Kecil Menengah Dalam Konteks Persaingan Antar Lembaga. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 14(2), 16.
- Assefa, E., Hermes, N., & Meesters, A. (2013). Competition and the performance of Microfinance institutions. *Applied Financial Economics*, 23(9), 767–782. <https://doi.org/10.1080/09603107.2012.754541>
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Jumlah Koperasi Aktif Menurut Provinsi (Unit), 2019-202*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/indicator/13/760/1/jumlah-koperasi-aktif-menurut-provinsi.html>
- Bank Indonesia. (2013). *Peraturan Bank Indonesia Nomor 15/2/PBI/2013*. Bank Indonesia. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/peraturan-bank-indonesia/Pages/peraturan-bank-indonesia-nomor-15-2-pbi-2013.aspx>
- Baraton, P., & Léon, F. (2021). Do banks and microfinance institutions compete? Microevidence from madagascar. *Economic Development and Cultural Change*, 69(3), 1031–1070. <https://doi.org/10.1086/704158>
- Cull, R., Demircug Kunt, A., & Morduch, J. (2011). Microfinance trade-offs: Regulation, competition and financing. *The Handbook of Microfinance, Mix*, 141–157. https://doi.org/10.1142/9789814295666_0007
- Kai, H. (2009). Competition and Wide Outreach of Microfinance Institutions. *Munich Personal RePEc Archive*, 17143.
- Pratomo, G. (2011a). (BPR) DALAM PASAR KREDIT MIKRO DAN KECIL DI EKS-KARESIDENAN BESUKI TAHUN 2011 Oleh Gigih Pratomo Abstract PENDAHULUAN Latar Belakang. *Equilibrium*, 9, No. 1, 82–95.
- Pratomo, G. (2011b). Analisis Strategi Persaingan Bank Umum Dalam Pasar Kredit Mikro Dan Kecil Di Eks-Karesidenan Besuki. *Equilibrium*, 9(2), 143–159.

- Tyas Danarti, Asfi Manzilati, N. B. (2010). Penelusuran “Aturan Main” Pembiayaan Mikro Kecil Menengah Dalam Konteks Persaingan Antar Lembaga. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 14(2), 16.
- Yunara, Y. (2019). Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Mandiri (Studi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor). *Jurnal Nisbah*, 5(2), 127–139.
- Zhao, M., & Han, J. (2019). Tensions and Risks of Social Entreprises Scalling Strategies: The Case of Microfinance Institutions in China. *Jour of Social Entrepreneurship*, 1-21.
- Zitouni, T., & Jedidia, K. B. (2002). Does Islamic Microfinance Contribute to Economic Empowerment in Tunisia?: a Case Study of Zitouna Tamkeen. *Journal of Business and Socioeconomic Development*, 67-81.