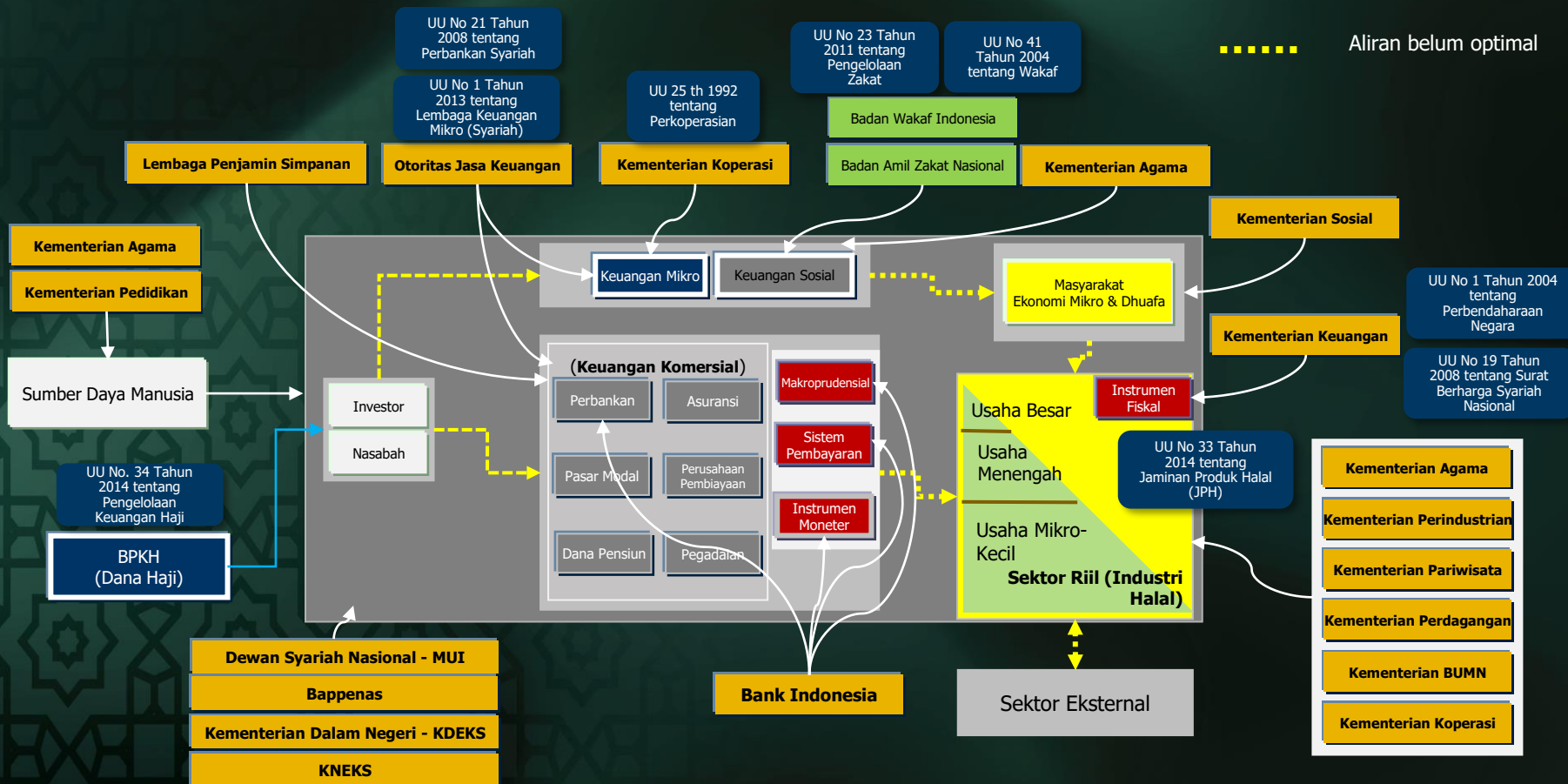


TEORI KEUANGAN MIKRO: Kampanye Keuangan Inklusif

Ali Sakti

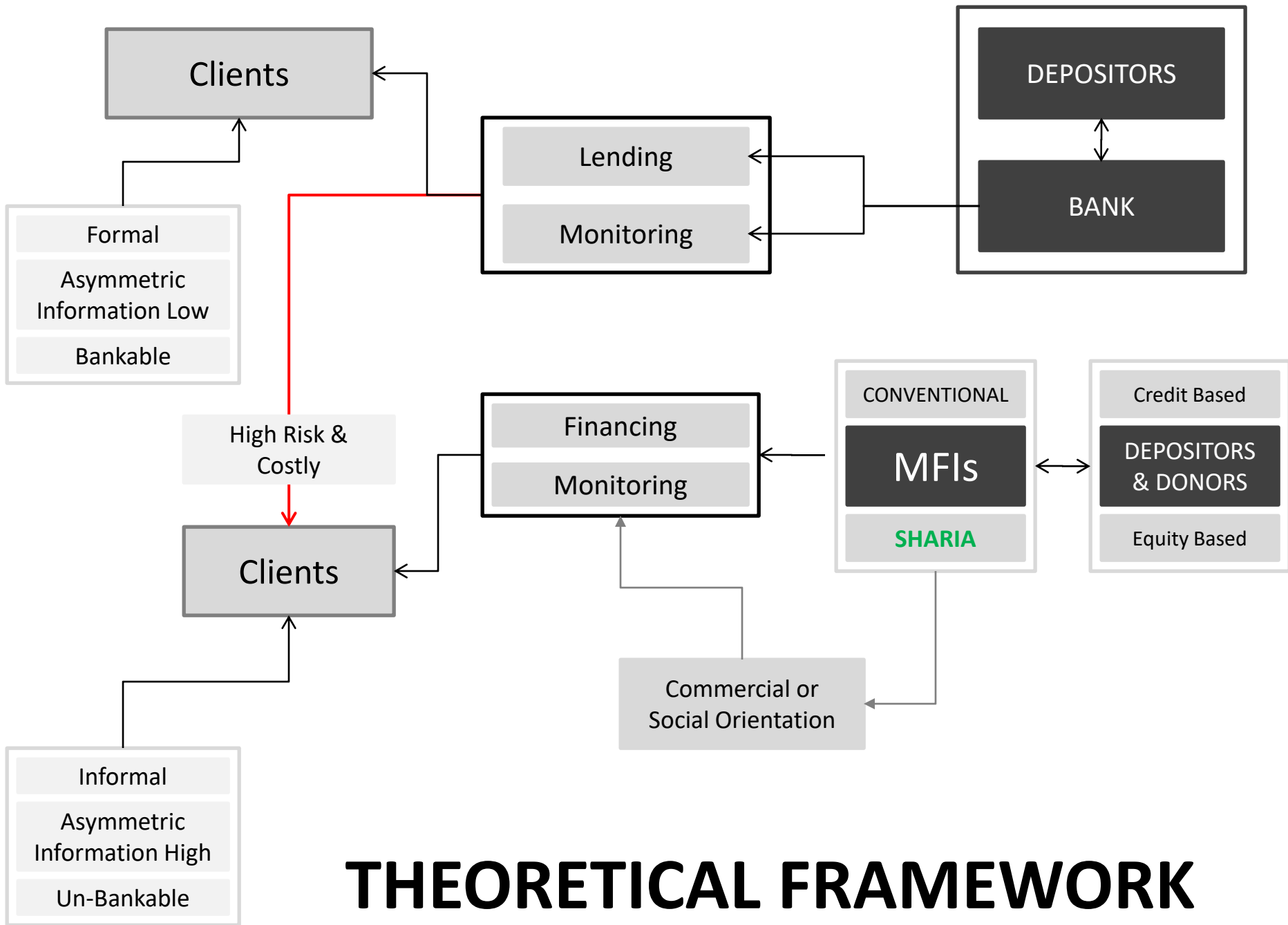
Ekosistem Ekonomi Syariah Indonesia: *Framework of Thinking*



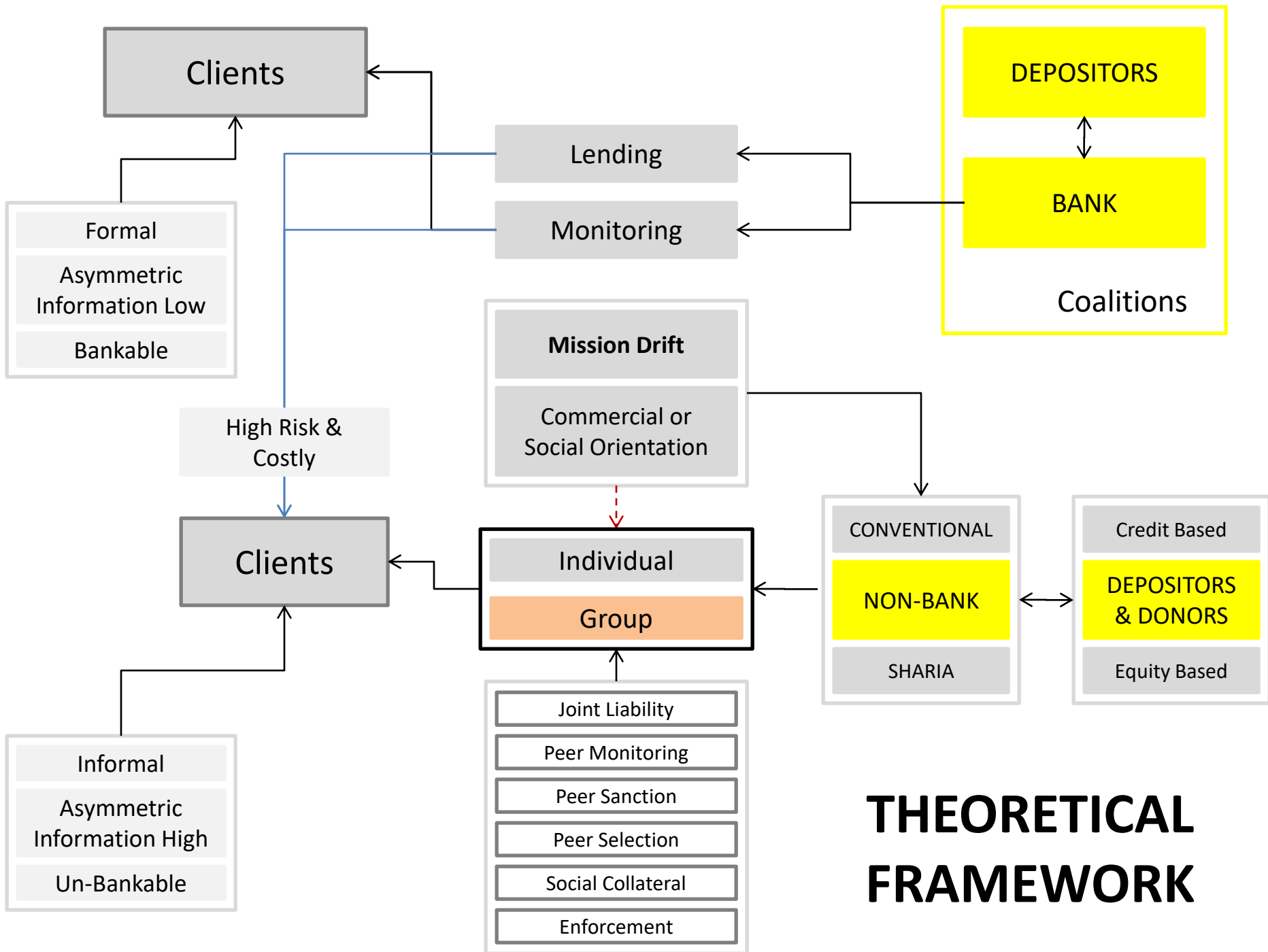
Ekosistem ekonomi dan keuangan syariah, baik yang ada di industri halal (sektor riil) maupun di industri keuangan syariah sudah memiliki kelengkapan infrastrukturnya seperti perundangan. Dibutuhkan sinergi dan kolaborasi sektor ekshar mencapai potensi kontribusi yang besar bagi perekonomian nasional.

Latar Belakang: Peran Keuangan Mikro & Group Lending

- **Pelaku Keuangan Mikro:** Di Indonesia lembaga keuangan mikro berkembang dengan berbagai bentuk lembaga seperti:
 - **Konvensional:** Koperasi/Unit Simpan Pinjam (KSP/USP), Bank Perkreditan Rakyat (BPR), Badan Kredit Desa (BKD), Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan (LDKP), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM/NGO).
 - **Syariah:** Koperasi/Unit Jasa Keuangan Syariah (KJKS/UJKS) atau yang dikenal juga dengan Baitul Mal wa Tamwil (BMT) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).
- **Peran LKM:**
 - Dalam intermediasi keuangan lembaga keuangan formal seperti bank memiliki keterbatasan informasi terkait usaha mikro-kecil dan masyarakat miskin sehingga lembaga tersebut cenderung tidak melayani usaha mikro-kecil dan rakyat miskin (Diamond, 1984; Boyd dan Prescott, 1986; Behr et al, 2011)
 - Lembaga keuangan mikro berperan menyediakan akses keuangan termasuk akses kredit bagi usaha mikro dan masyarakat miskin produktif yang selama ini tidak disediakan oleh lembaga keuangan formal (Adam and Ladman, 1979; Armendáriz de Aghion dan Morduch, 2000; Pokordi dan Aravazhi, 2013; Ghosh, 2013)
- **Strategi Group Lending:** Lembaga keuangan mikro menggunakan skema group lending untuk mengatasi masalah risiko dan biaya transaksi yang tinggi dalam menyediakan pelayanan bagi usaha mikro (Adam dan Ladman, 1979; Besley dan Coate, 1995).
- **Definisi Group Lending:** Group lending merupakan skema pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah secara individual tetapi jika kesulitan muncul maka masalah tersebut akan diatasi secara berkelompok, seperti misalnya masalah pada *repayment* (Armendáriz de Aghion dan Morduch, 2000).



THEORETICAL FRAMEWORK

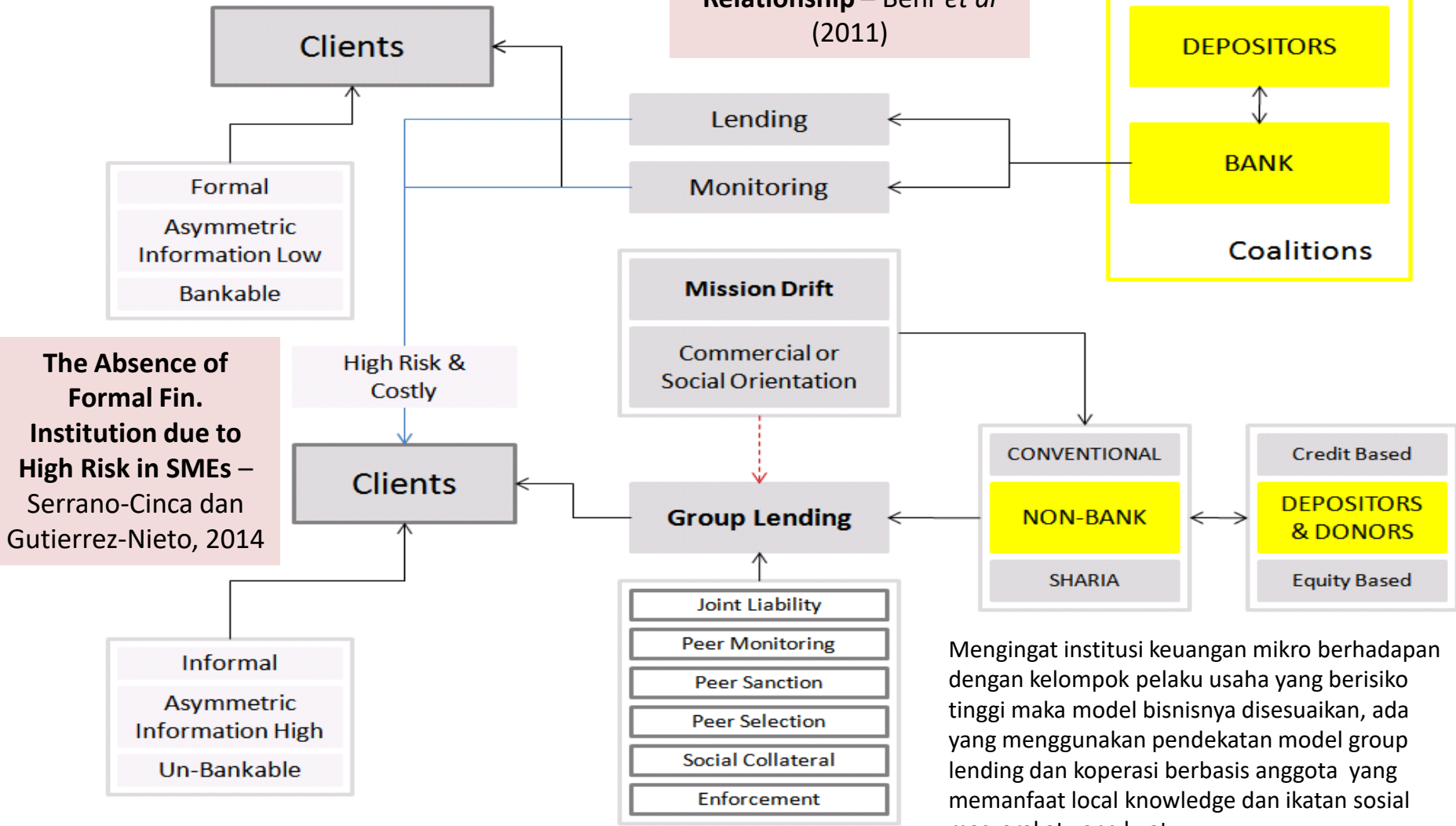


Asymmetric information – Barboza dan Trejos (2009) Akerlof (1970)

Information production – Diamond (1984), Boyd dan Prescott (1986)

Lenders-Borrowers Relationship – Behr *et al* (2011)

According to the theory of financial intermediation, the provision of credit access is influenced by the ability of banks to acquire information about borrowers



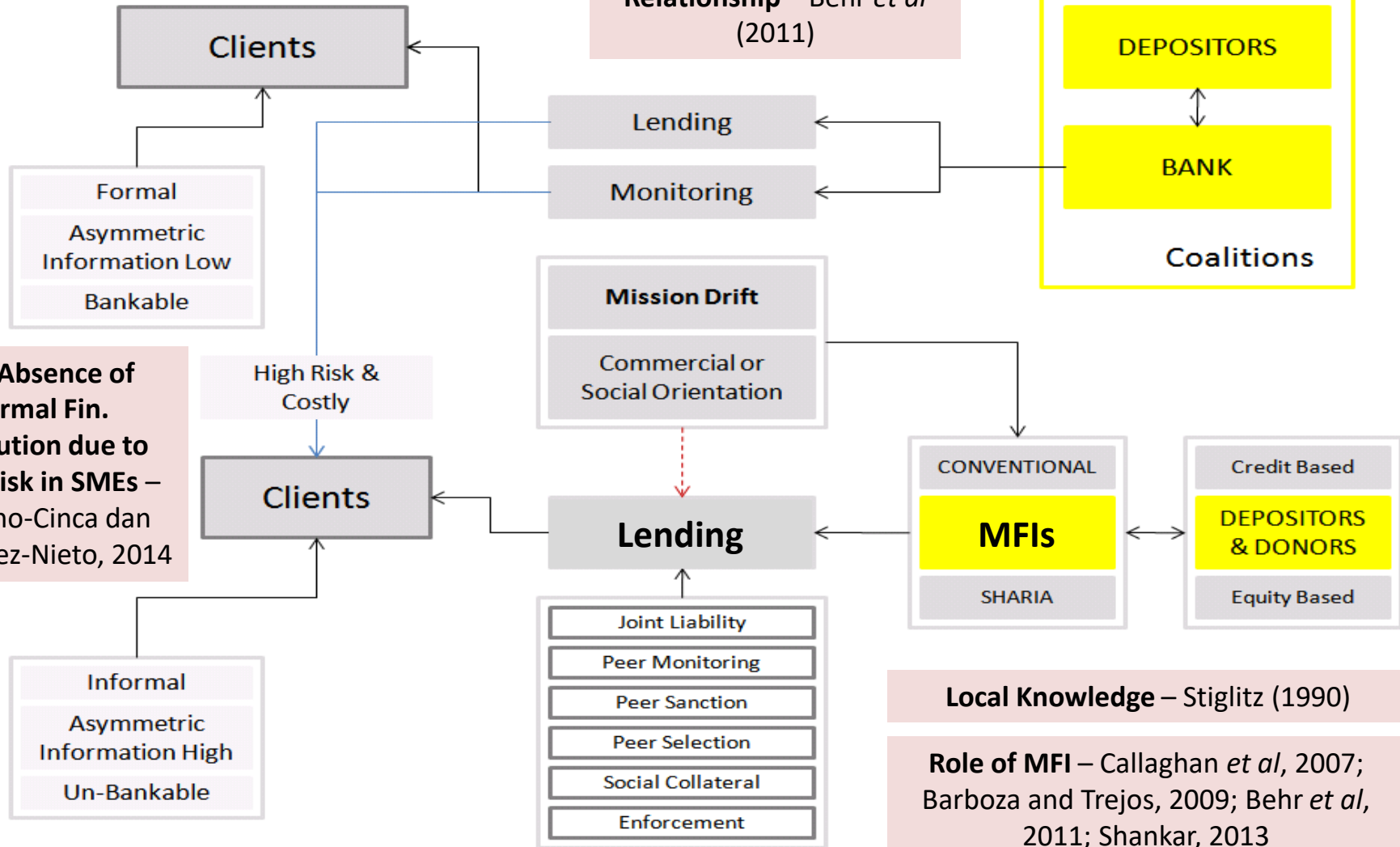
Mengingat institusi keuangan mikro berhadapan dengan kelompok pelaku usaha yang berisiko tinggi maka model bisnisnya disesuaikan, ada yang menggunakan pendekatan model group lending dan koperasi berbasis anggota yang memanfaatkan local knowledge dan ikatan sosial masyarakat yang kuat.

Asymmetric information – Barboza dan Trejos (2009) Akerlof (1970)

Information production – Diamond (1984), Boyd dan Prescott (1986)

According to the theory of financial intermediation, the provision of credit access is influenced by the ability of banks to acquire information about borrowers

Lenders-Borrowers Relationship – Behr *et al* (2011)



Asymmetric information – Barboza dan Trejos (2009) Akerlof (1970)

Information production – Diamond (1984), Boyd dan Prescott (1986)

According to the theory of financial intermediation, the provision of credit access is influenced by the ability of banks to acquire information about borrowers

Lenders-Borrowers Relationship – Behr *et al* (2011)

DEPOSITORS

BANK

Clients

Lending

Monitoring

Formal

Asymmetric Information Low

Bankable

Mission Drift tendency – Morduch, 2000; Von Pischke, 1996; dan Brau dan Woller, 2004

Coalitions

Mission Drift

Commercial or Social Orientation

The Absence of Formal Fin. Institution due to High Risk in SMEs – Serrano-Cinca dan Gutierrez-Nieto, 2014

High Risk & Costly

Clients

Lending

CONVENTIONAL

MFIs

SHARIA

Credit Based

DEPOSITORS & DONORS

Equity Based

Local Knowledge – Stiglitz (1990)

Role of MFI – Callaghan *et al*, 2007; Barboza and Trejos, 2009; Behr *et al*, 2011; Shankar, 2013

Informal

Asymmetric Information High

Un-Bankable

Joint Liability

Peer Monitoring

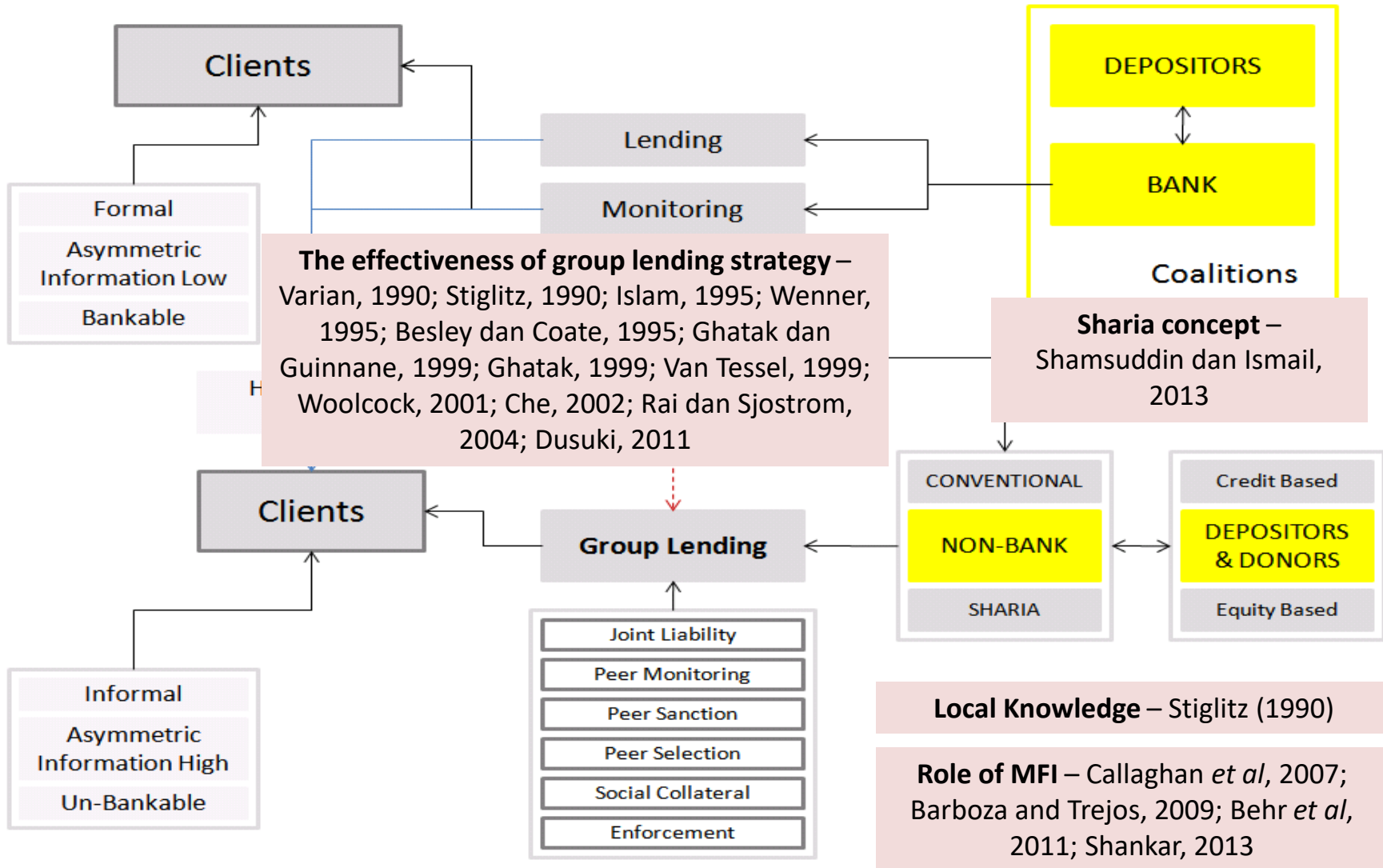
Peer Sanction

Peer Selection

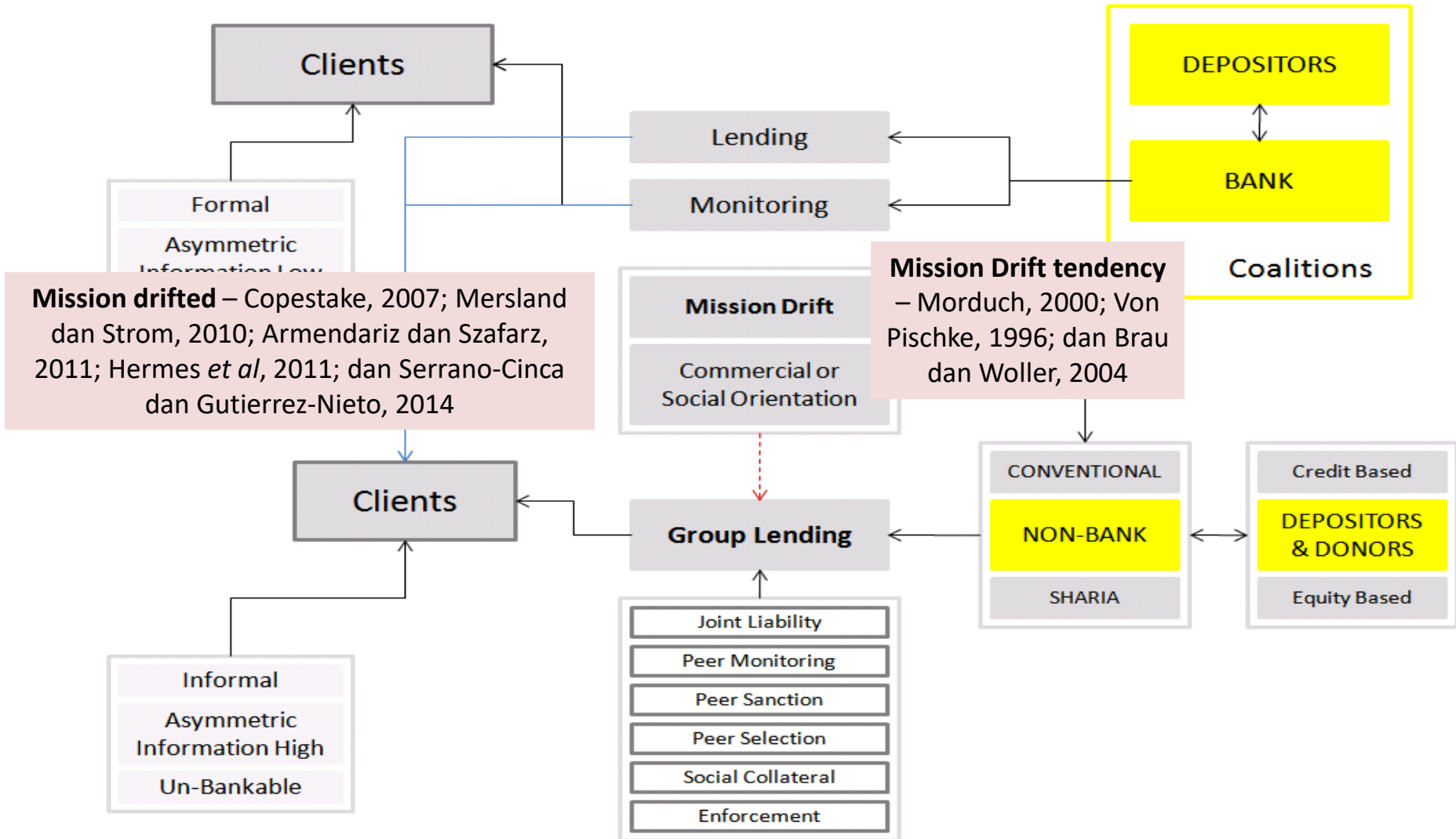
Social Collateral

Enforcement

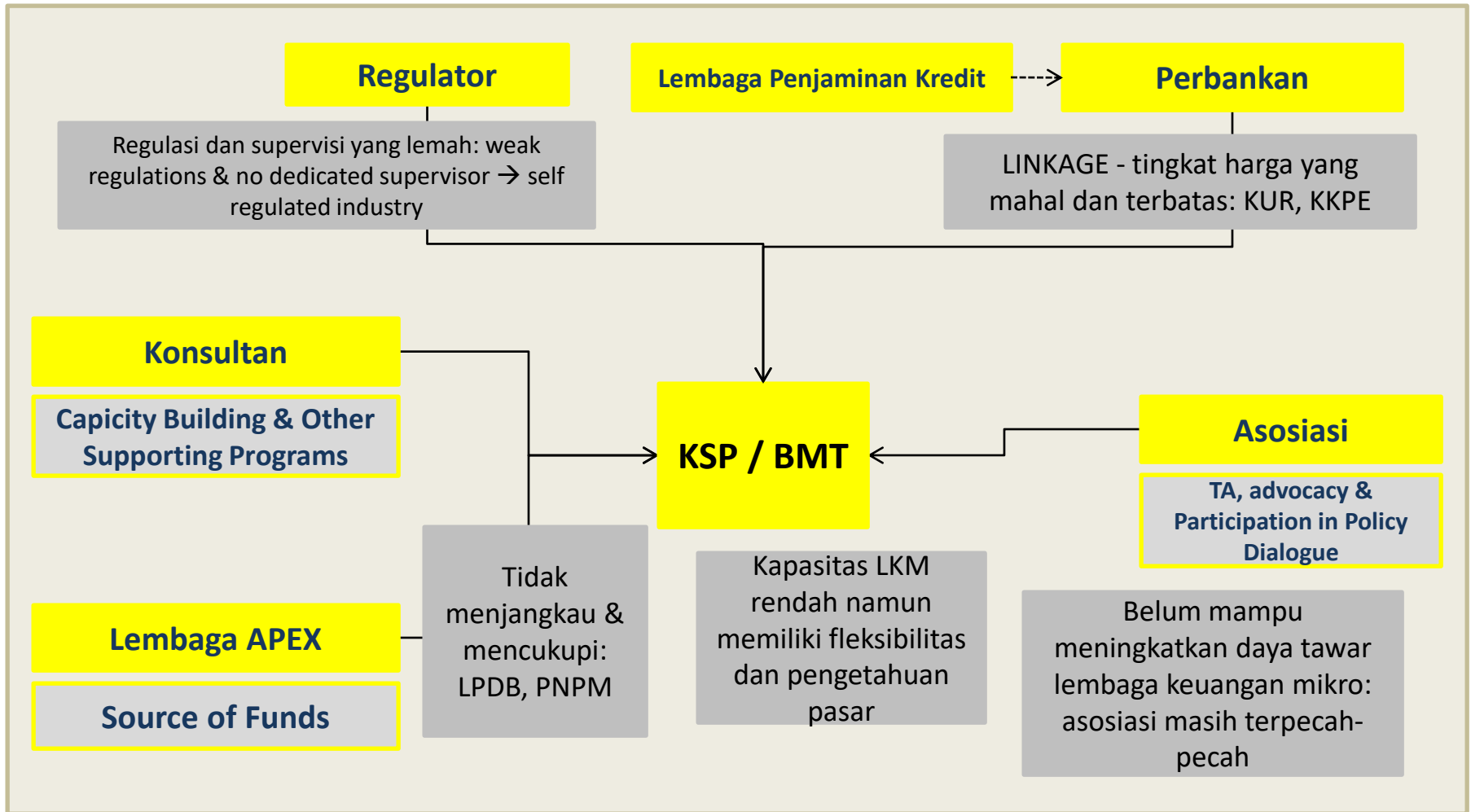
THEORETICAL FRAMEWORK



THEORETICAL FRAMEWORK



Institutional Setting



1. Departemen Perbankan Syariah – BI, Pola Kemitraan Bank Syariah dengan LKM Syariah dan Tatakelola Makrolevel LKM Syariah, 2013
2. Departemen Perbankan Syariah – BI, Pemetaan Kondisi Dan Potensi BMT Kemitraan dalam rangka Memperluas Pasar & Jangkauan Pelayanan Bank Syariah kepada Usaha Mikro, 2012
3. Siebel, Hans Dieter, Islamic Microfinance in Indonesia, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), August 2005.

Studi Literatur: Akses Keuangan

- **Definisi Keuangan Inklusif:** Dalam laporannya United Nation (2006) mendefinisikan keuangan inklusif adalah kondisi dimana tersedianya pelayanan tabungan, jasa pembayaran, kredit dan asuransi bagi individual dan perusahaan yang layak. Akses kredit mempengaruhi kemampuan usaha mikro-kecil untuk melakukan investasi dan secara signifikan meningkatkan kapasitas usahanya. Dan kemudian meningkatkan taraf hidup kelompok masyarakat miskin (Shankar; 2013)
- **Peningkatan Akses Keuangan:** Upaya meningkatkan akses keuangan khususnya pada kelompok usaha mikro kecil baik perkotaan maupun pedesaan dilakukan dengan berbagai strategi, seperti: **(i)** optimalisasi peran lembaga keuangan mikro (Islam, Nguyen, Smyth, 2013; Ghosh, 2013); **(ii)** kemitraan bank dengan lembaga keuangan mikro (Mas et al, 2012); **(iii)** tax concession dan kemudahan produk keuangan lainnya bagi usaha mikro kecil (Adam and Ladman, 1979).
- **Peran Lembaga Keuangan Mikro:** Membuka akses kredit melalui lembaga keuangan mikro beberapa waktu terakhir ini menjadi perhatian dan menjadi strategi yang dipilih khususnya oleh negara-negara berkembang (Callaghan et al, 2007; Barboza and Trejos, 2009; Behr, Entzian and Guttler, 2011; Shankar, 2013).
- **Lembaga keuangan mikro syariah** dinilai memiliki kelebihan secara moral dan operasional yang mampu menjadi alternative dari praktek keuangan konvensional, terlebih lagi dalam melayani usaha mikro atau masyarakat miskin (Hawari dan Grais, 2005). Secara moral, prinsip syariah memberikan nilai yang sangat kuat bagi lembaga keuangan mikro untuk mengutamakan masyarakat miskin. Sedangkan secara operasional, prinsip syariah yang menggunakan kontrak berbasis bagi-hasil membuat lembaga keuangan mikro syariah akan semakin peduli dengan kondisi usaha dari nasabah mikro (Obaidullah, 2010).

Studi Literatur: Pro Strategi Group Lending

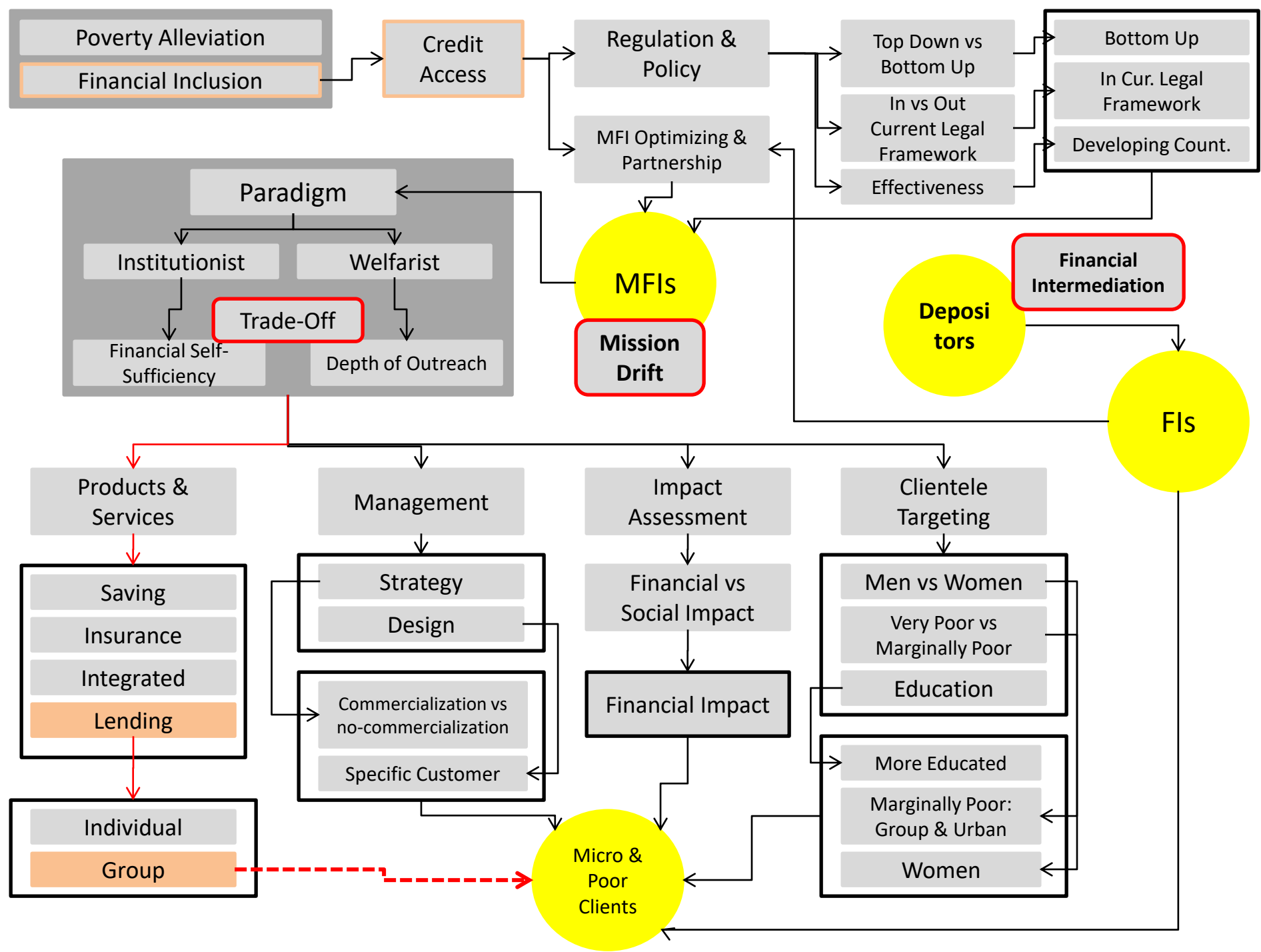
- **Ketidakmampuan secara keuangan** sehingga kesulitan dalam penyediaan kolateral dan tidak tersedianya informasi terkait *credit rating*, **menyulitkan usaha mikro-kecil dan masyarakat miskin memperoleh akses kredit** (Barboza dan Trejos, 2009, Ghosh, 2013). Kondisi ini membuat **lembaga keuangan terekspos oleh risiko yang relatif tinggi**, seperti *adverse selection*, *moral hazard*, *costly audits* dan *enforcement* (Sarap, 2014).
- Strategi keuangan mikro yang menggunakan pendekatan **group lending diyakini menjadi inovasi yang dianggap efektif menjawab beberapa kendala dalam penyaluran kredit mikro** seperti persepsi risiko dan asymmetric information (Varian, 1990; dan Stiglitz, 1990; Barboza dan Trejos, 2009, Ghosh, 2013).
- Hal ini dikarenakan **group lending memiliki beberapa kelebihan** seperti risiko kredit macet yang rendah karena *joint liability*, *transaction cost* menjadi berkurang karena mekanisme *group*, pelayanan menjadi lebih murah, hemat sumber daya manusia dan lebih menguntungkan mengingat biaya-biaya yang relatif murah (Adam dan Ladman, 1979; Besley dan Coate, 1995).
- Selain itu, **instrument yang melekat pada group lending** seperti **(i)** joint liability dan murahnya biaya transaksi (Ghatak dan Guinnane, 1999; Sarap, 2014); **(ii)** peer monitoring (Stiglitz, 1990); **(iii)** peer sanction (Che, 2002) membuat skema group lending mampu mengatasi masalah yang menghambat ketertarikan lembaga keuangan memberikan akses kredit bagi usaha mikro-kecil.

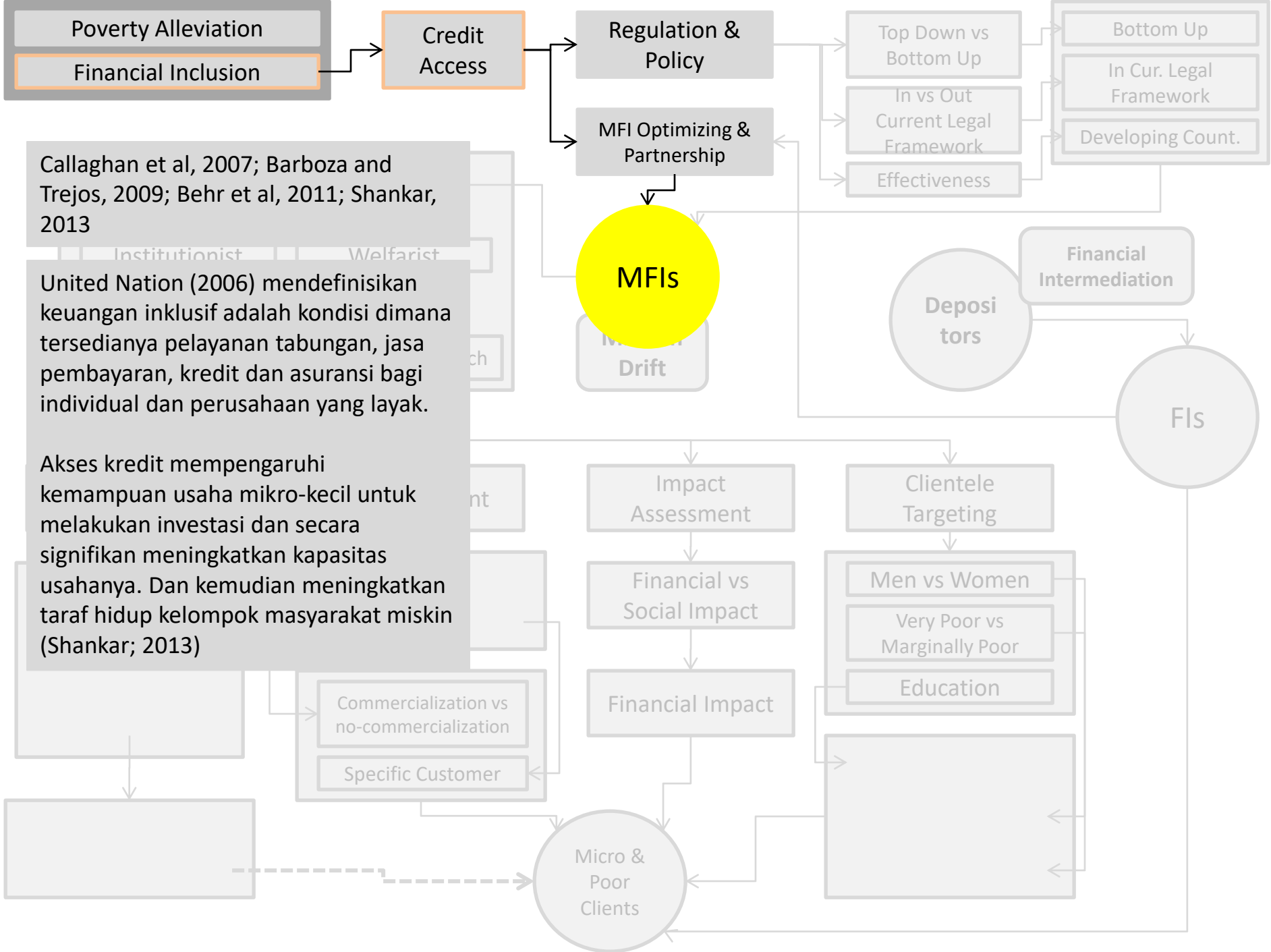
Studi Literatur: Kontra Strategi Group Lending

- **Aktifitas dalam mengikuti group lending dan prosedur untuk bergabung dalam suatu *group lending* tertentu dapat menghambat keterlibatan pelaku usaha baru.** Berdasarkan prosedur memperoleh lending dan interaksi berkelompok, *Individual lending* relatif memberikan peluang yang sama pada semua calon nasabah untuk mendapat kredit dibandingkan dengan *group lending* (Ghatak dan Guinnane, 1999; Kodongo dan Kendi, 2013). Aktivitas group lending seperti **regular meeting dapat menghambat** preferensi usaha mikro-kecil bergabung dalam group lending (Shankar, 2013).
- **Biaya monitoring dan meeting akan menjadi relatif tinggi** jika profil usaha mikro yang akan bergabung dalam satu group lending relatif **heterogen secara lokasi dan jenis usahanya**. Jenis usaha yang berbeda akan mempengaruhi **loan term** dari pembiayaan (Armendáriz de Aghion dan Morduch, 2000).
- **Disclosure kinerja bisnis kepada sesama anggota group** agar berlangsung mekanisme peer monitoring dan kelancaran prinsip joint liability, **membuat group lending relatif tidak menarik** dibandingkan individual lending (Prescott, 1997).
- Dalam program group lending, usaha mikro yang memiliki informasi mengenai kondisi pelaku usaha mikro lainnya akan **cenderung tidak memilih bergabung dengan group yang memiliki anggota berpotensi bermasalah** (Ghosh, 2013)

Studi Literatur: Mission Drift

- **Lembaga keuangan mikro mengalami pergeseran misi (mission drift) dari pelayanan terhadap masyarakat miskin dan usaha mikro yang bersifat sosial menjadi berorientasi pada profit, sehingga lembaga keuangan mikro menjauh dari motivasi awal yaitu melayani kelompok masyarakat usaha mikro dan miskin, disebabkan karena:**
 - **Regulasi:** Semakin banyaknya lembaga keuangan mikro yang teregulasi maka akan semakin komersial motivasi lembaga keuangan mikro, diantaranya akibat kompetisi dan tujuan efisiensi (Rosenberg, Gonzalez & Narain, 2009; Copestake, 2007). Selain itu Copestake (2007) juga menyebutkan bahwa fleksibilitas yang dimiliki oleh lembaga keuangan mikro membuatnya dapat bermanuver merubah orientasi bisnis. Kondisi ini biasanya terjadi karena goal setting, performance assessment dan management system yang lemah.
 - **Preferensi:** Keuangan mikro hanya fokus pada kepentingannya saja (Abrar dan Javaid, 2014) yang nampak pada orientasi komersial. Kontribusi lembaga keuangan mikro akan terbatas atau bahkan berpengaruh negative bagi usaha mikro-kecil jika pelayanan keuangan tidak mempertimbangkan kepentingan atau keterbatasan usaha mikro-kecil (Diagne dan Zeller, 2001). Motif profit mengantarkan pada efisiensi sehingga lembaga keuangan mikro cenderung memilih nasabah yang lebih memiliki kondisi usaha yang lebih baik (Rhyne, 1998; Christen dan Drake, 2002).
 - **Keperluan:** orientasi lembaga keuangan mikro didominasi oleh pemilik dana seperti donor atau lembaga keuangan lain (bank atau lembaga ventura) yang melakukan linkage dengan lembaga keuangan mikro (Ghosh and Van Tassel, 2008).
 - **Keterbatasan:** memiliki hambatan secara kelembagaan seperti mengabaikan skala ekonomi, sehingga lembaga keuangan mikro tidak dapat berbuat secara signifikan dalam menurunkan angka kemiskinan (Bateman dan Chang, 2012) .
 - **Implikasi:** Lembaga keuangan mikro yang semakin berorientasi profit akan semakin mengabaikan pelayanan pada kelompok masyarakat miskin (Pollinger, Outhwaite & Guzman 2007; Mersland dan Strom, 2010; Armendariz dan Szafarz, 2011; Hermes et al, 2011; Hoque, Chishty dan Halloway, 2011; Ghosh, 2013 dan Serrano-Cinca dan Gutierrez-Nieto, 2014). Hal ini tentu akan berlawanan dengan tujuan kampanye keuangan inklusif
- Sejauh ini belum ada konsensus parameter untuk menentukan terjadinya mission drift (Serrano-Cinca dan Gutierrez-Nieto, 2014), namun ukuran seperti besarnya kredit, persentase peminjam perempuan dan persentase peminjam pedesaan (Mersland and Strøm, 2010) digunakan dalam riset.





Poverty Alleviation

Financial Inclusion

Credit Access

Regulation & Policy

MFI Optimizing & Partnership

Top Down vs Bottom Up

In vs Out Current Legal Framework

Effectiveness

Bottom Up

In Cur. Legal Framework

Developing Count.

Callaghan et al, 2007; Barboza and Trejos, 2009; Behr et al, 2011; Shankar, 2013

United Nation (2006) mendefinisikan keuangan inklusif adalah kondisi dimana tersedianya pelayanan tabungan, jasa pembayaran, kredit dan asuransi bagi individual dan perusahaan yang layak.

Akses kredit mempengaruhi kemampuan usaha mikro-kecil untuk melakukan investasi dan secara signifikan meningkatkan kapasitas usahanya. Dan kemudian meningkatkan taraf hidup kelompok masyarakat miskin (Shankar; 2013)

MFIs

Microfinance Drift

Depositors

Financial Intermediation

FIs

Impact Assessment

Financial vs Social Impact

Financial Impact

Clientele Targeting

Men vs Women

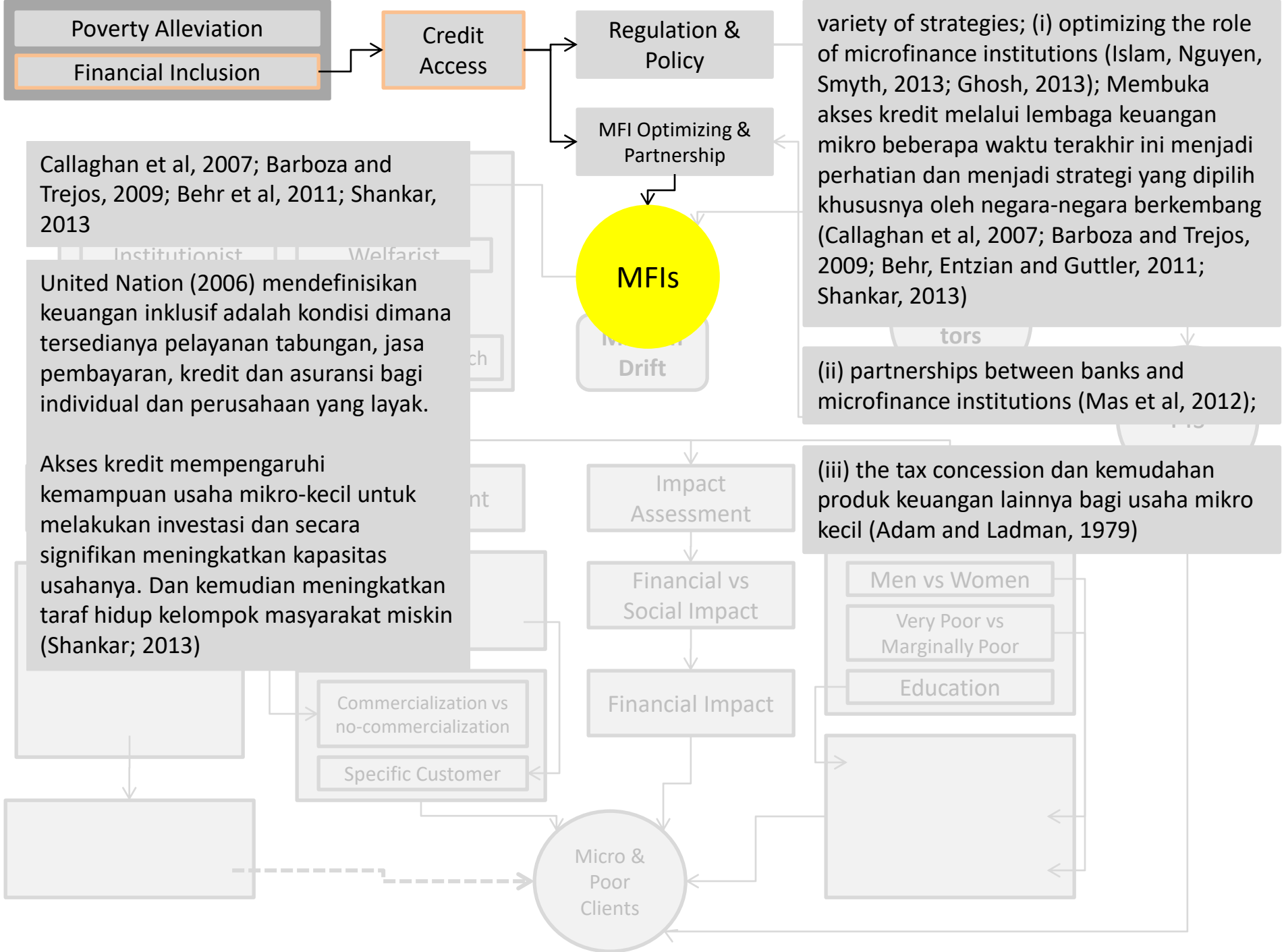
Very Poor vs Marginally Poor

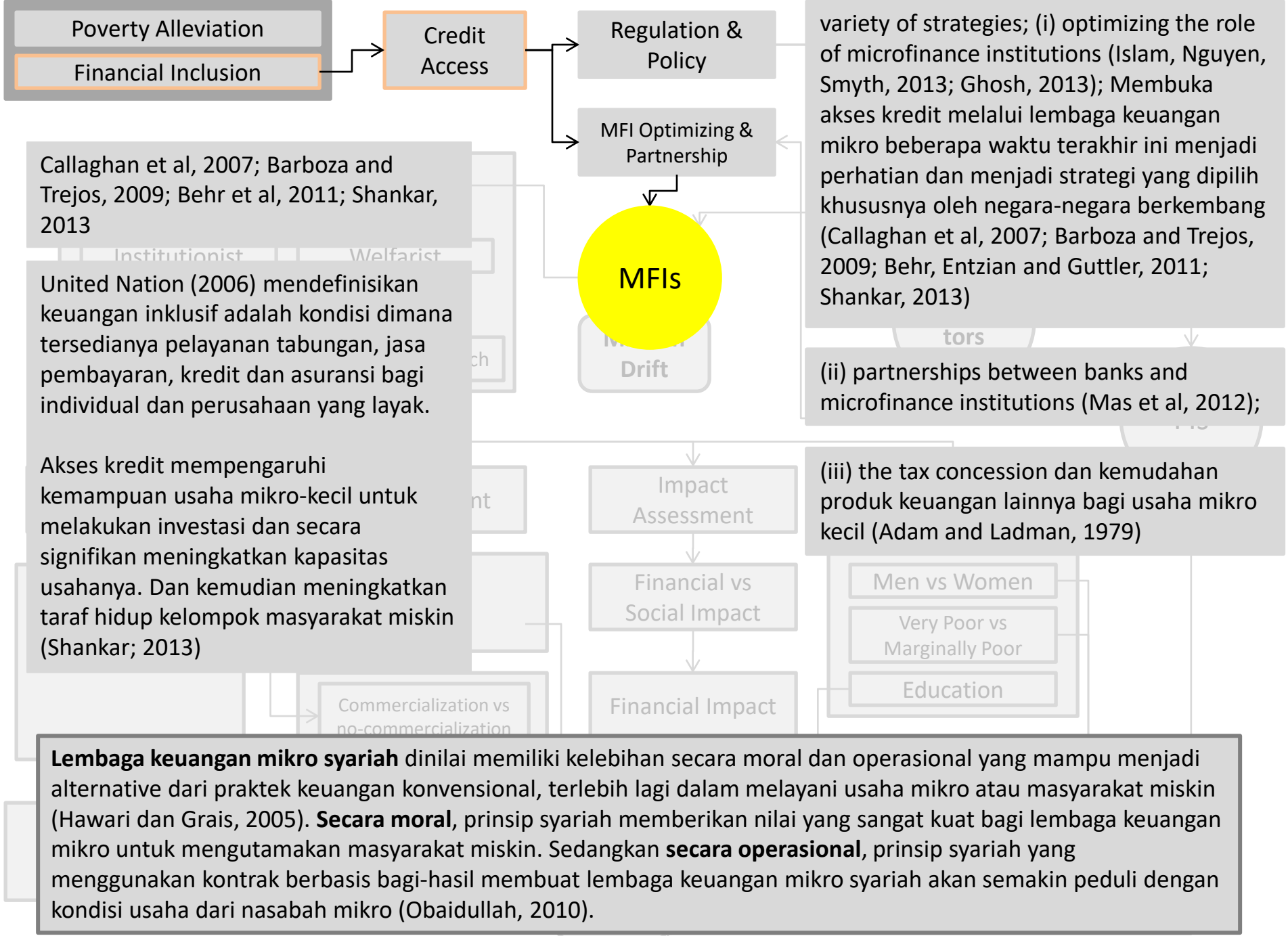
Education

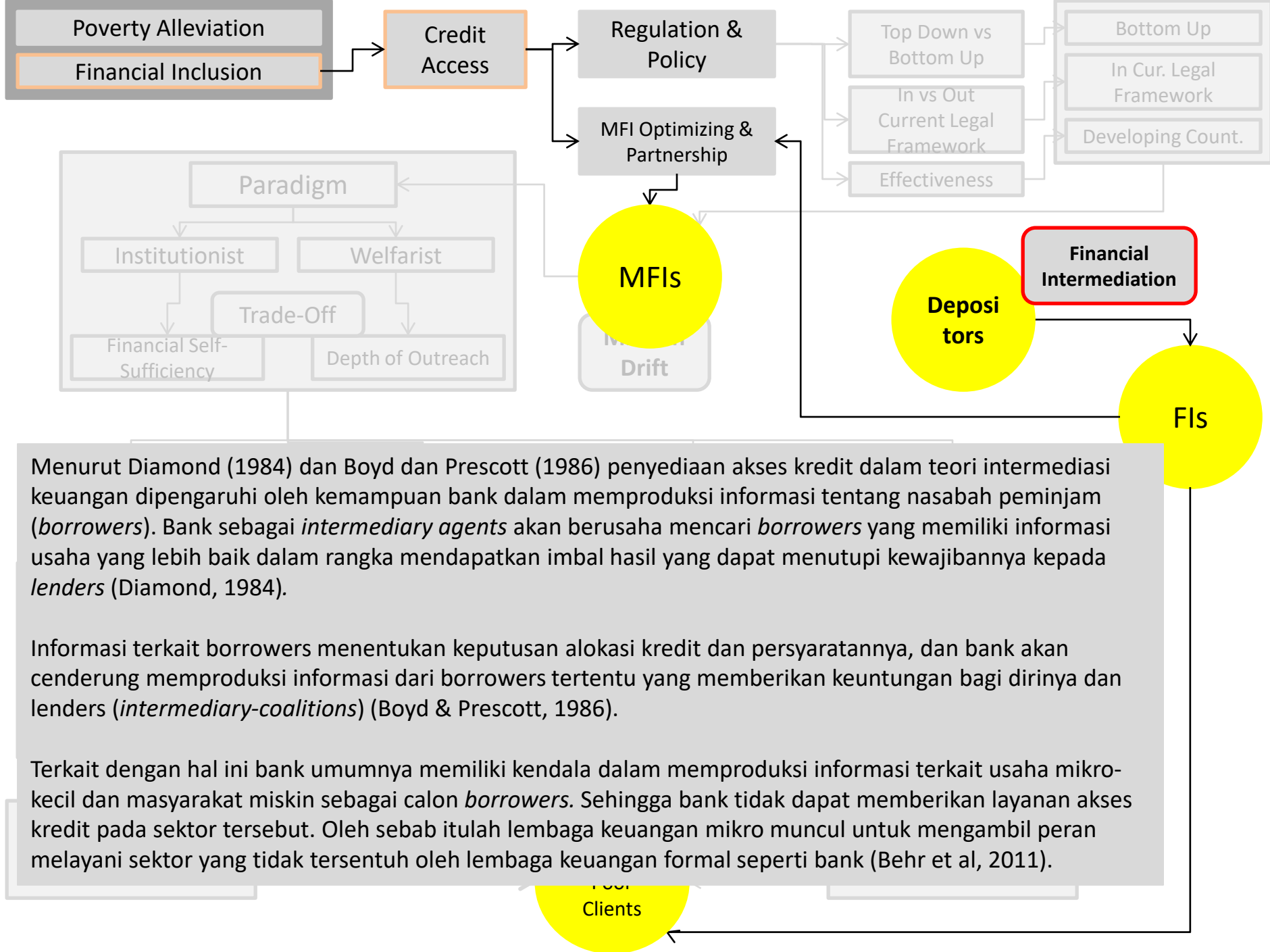
Commercialization vs no-commercialization

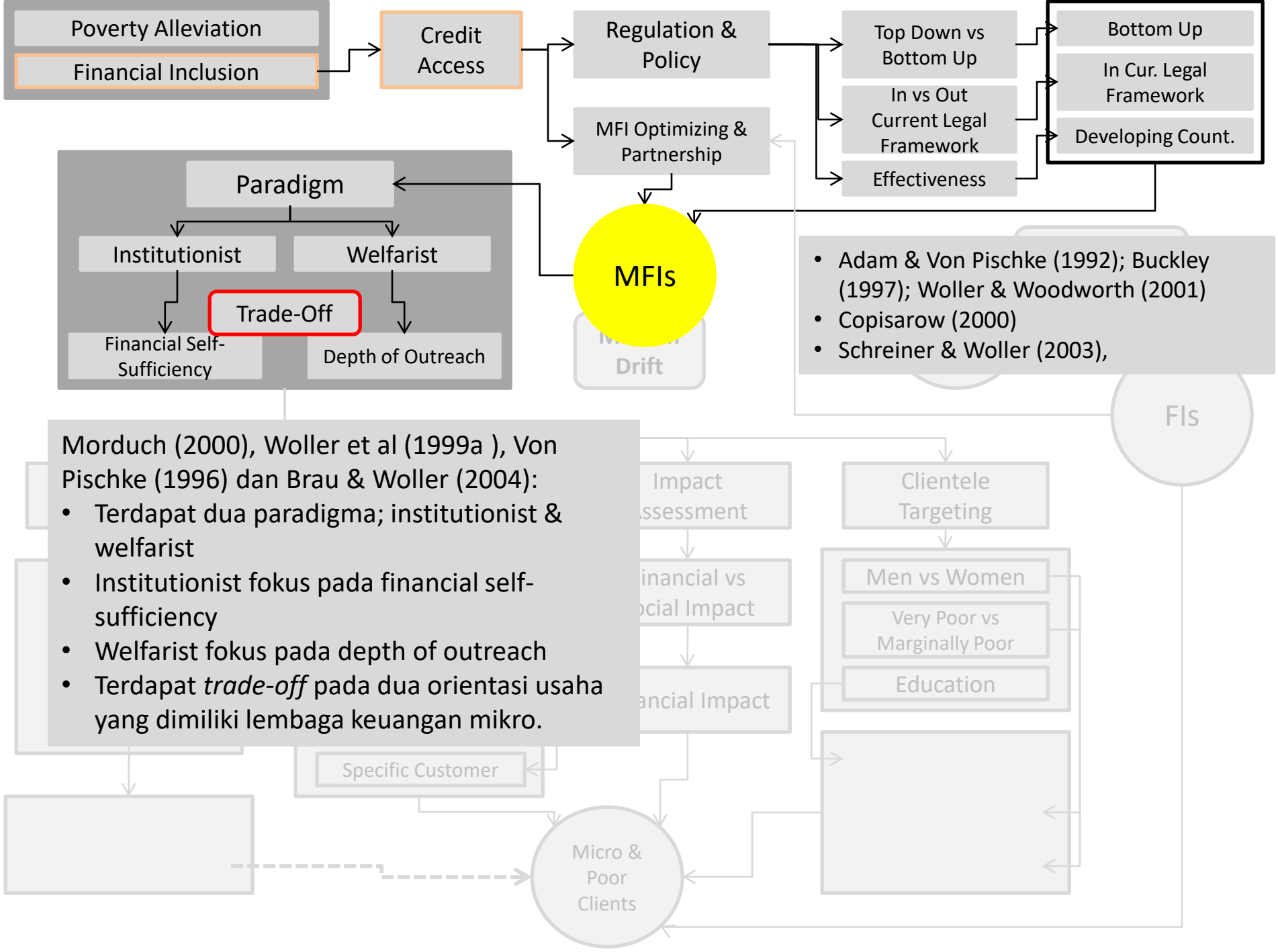
Specific Customer

Micro & Poor Clients









Poverty Alleviation

Financial Inclusion

Credit Access

Regulation & Policy

MFI Optimizing & Partnership

Top Down vs Bottom Up

In vs Out Current Legal Framework

Effectiveness

Bottom Up

In Cur. Legal Framework

Developing Count.

Paradigm

Institutionist

Welfarist

Trade-Off

Financial Self-Sufficiency

Depth of Outreach

MFIs

MFIs Drift

- Adam & Von Pischke (1992); Buckley (1997); Woller & Woodworth (2001)
- Copisarow (2000)
- Schreiner & Woller (2003),

FIs

Morduch (2000), Woller et al (1999a), Von Pischke (1996) dan Brau & Woller (2004):

- Terdapat dua paradigma; institutionist & welfarist
- Institutionist fokus pada financial self-sufficiency
- Welfarist fokus pada depth of outreach
- Terdapat *trade-off* pada dua orientasi usaha yang dimiliki lembaga keuangan mikro.

Impact Assessment

Financial vs Social Impact

Financial Impact

Clientele Targeting

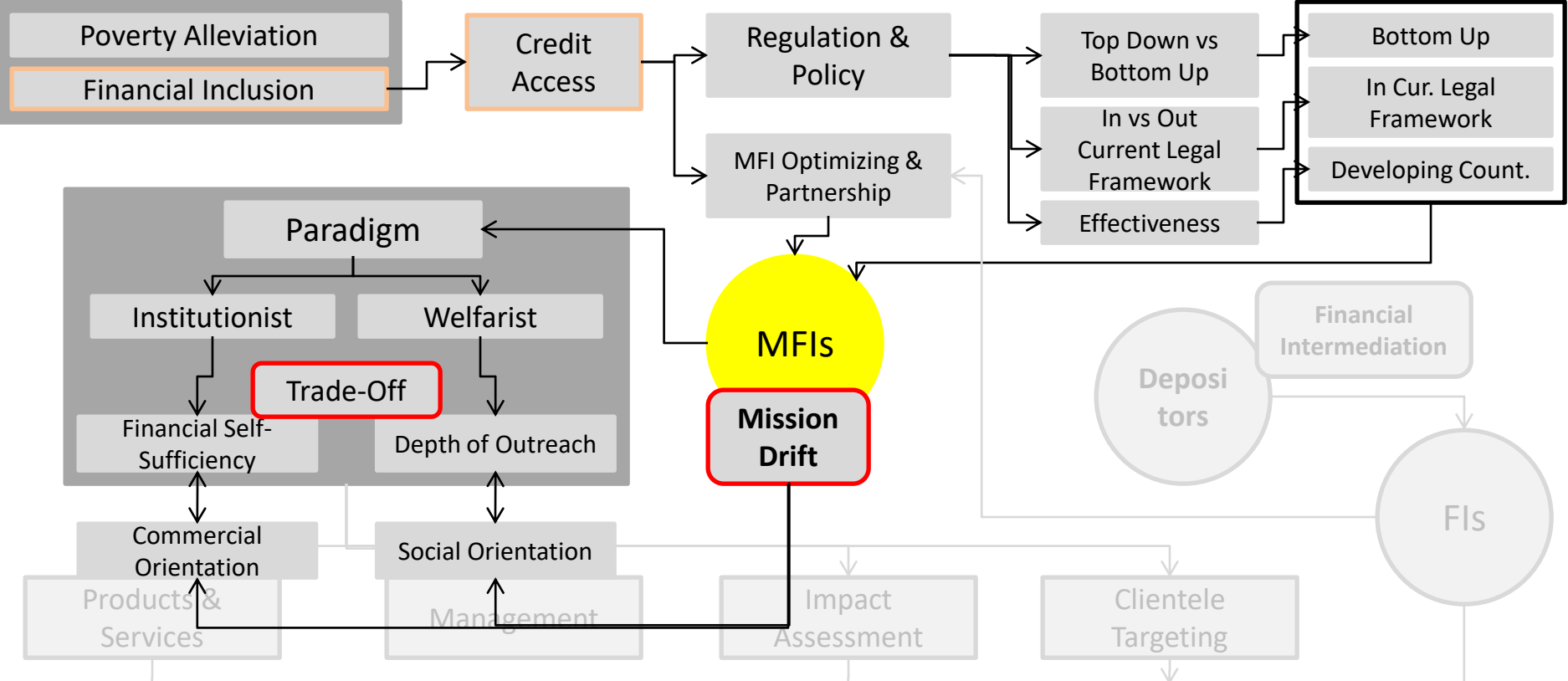
Men vs Women

Very Poor vs Marginally Poor

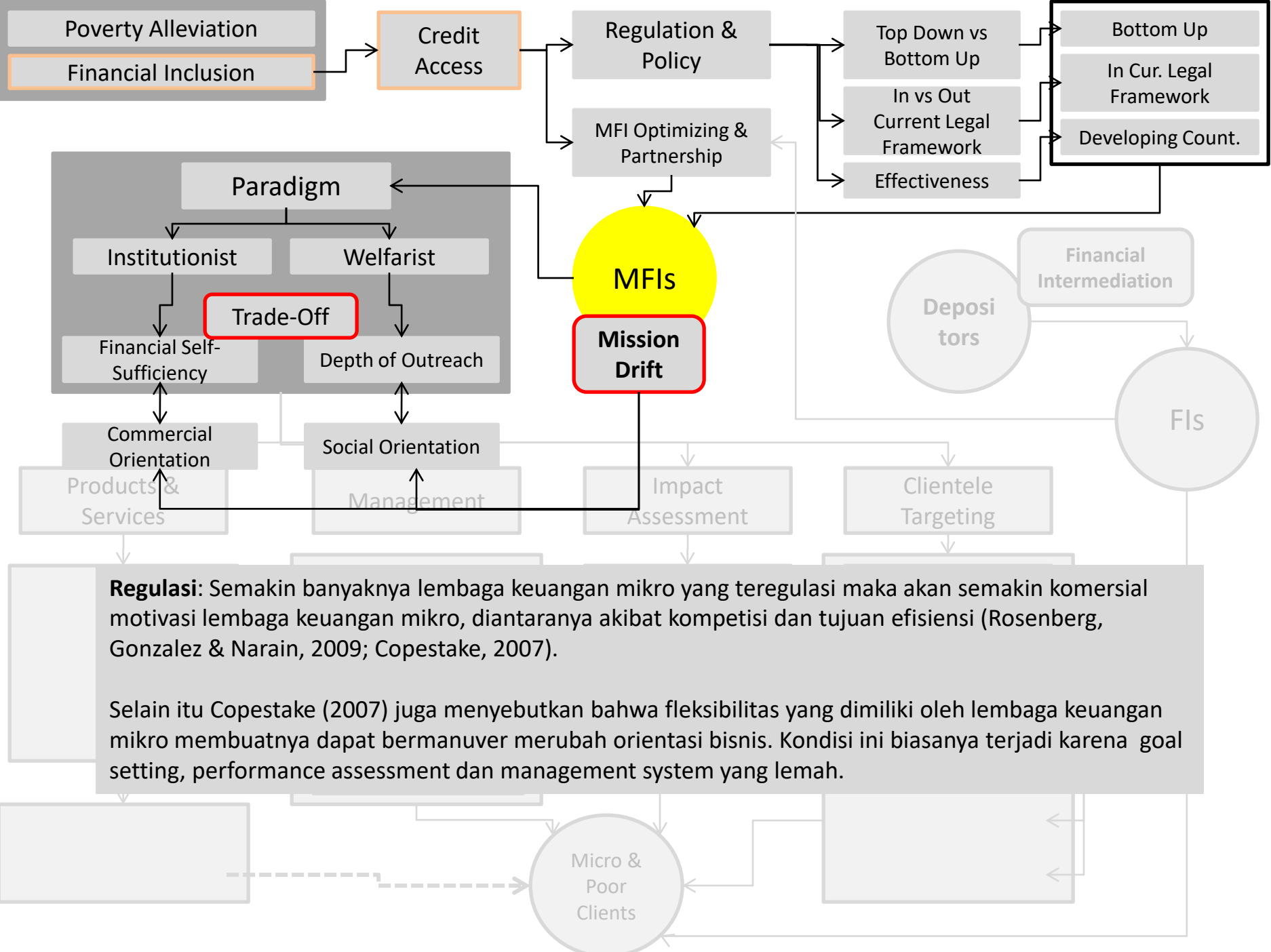
Education

Specific Customer

Micro & Poor Clients

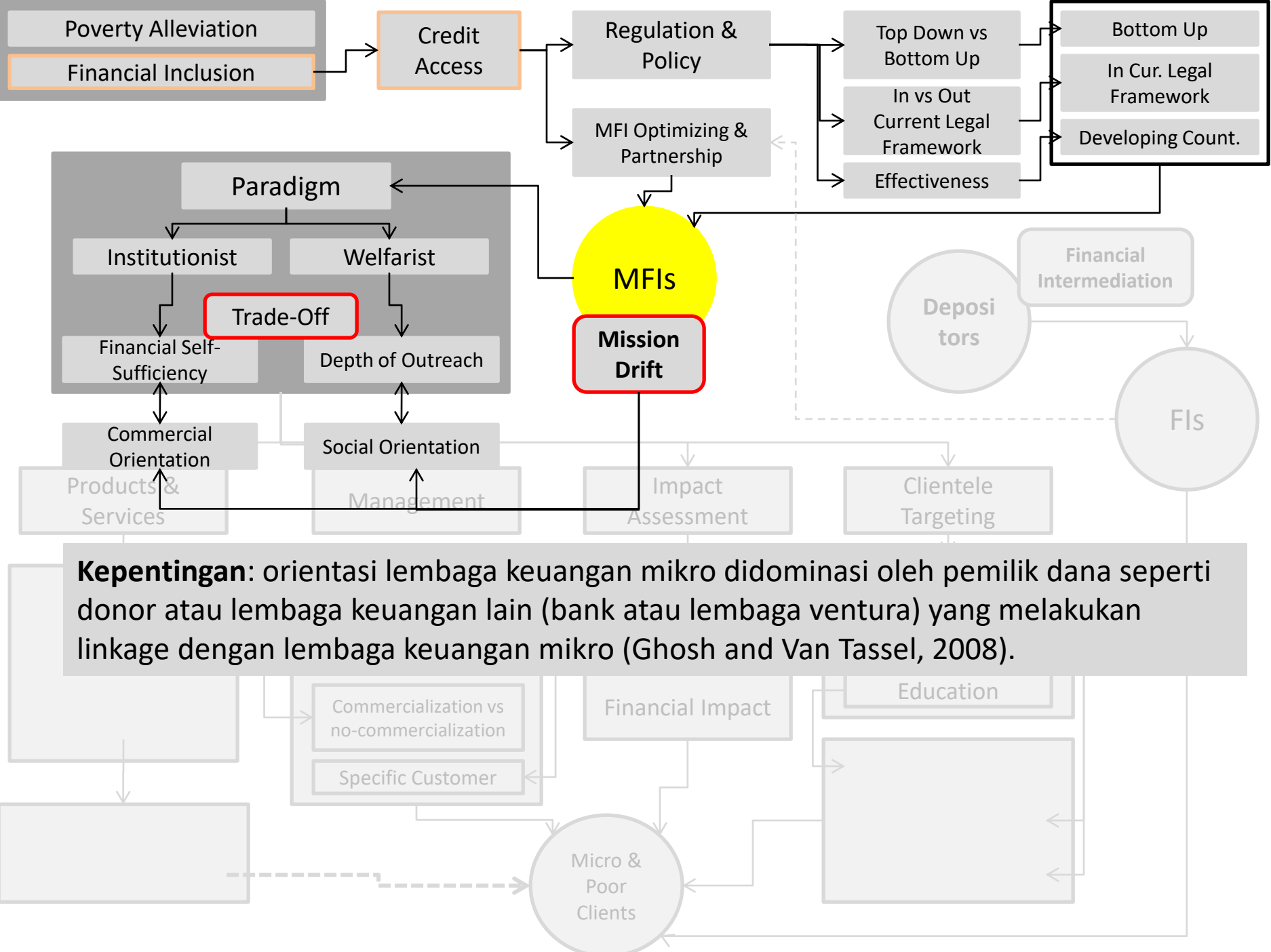


Lembaga keuangan mikro mengalami pergeseran misi (mission drift) dari pelayanan terhadap masyarakat miskin dan usaha mikro yang bersifat sosial menjadi berorientasi pada profit, sehingga lembaga keuangan mikro menjauh dari motivasi awal yaitu melayani kelompok masyarakat usaha mikro dan miskin (Rosenberg, Gonzalez & Narain, 2009; Copestake, 2007; Pollinger, Outhwaite & Guzman 2007; Ghosh and Van Tassel, 2008; Diagne dan Zeller, 2001; Rhyne, 1998; Christen dan Drake, 2002; Bateman dan Chang, 2012; Mersland dan Strom, 2010; Armendariz dan Szafarz, 2011; Hermes et al, 2011; Hoque, Chishty dan Halloway, 2011; Ghosh, 2013 dan Serrano-Cinca dan Gutierrez-Nieto, 2014; Abrar dan Javaid, 2014)

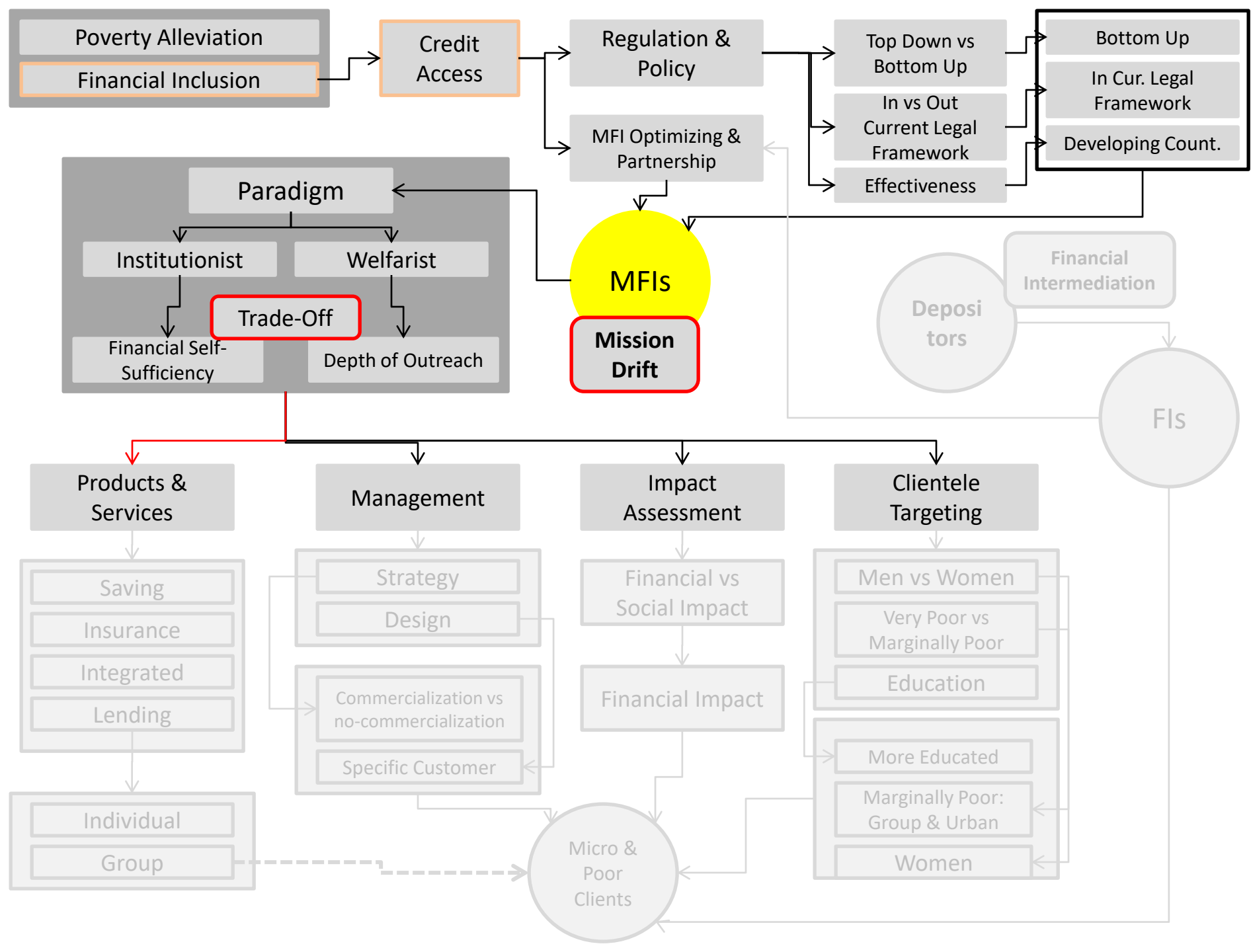


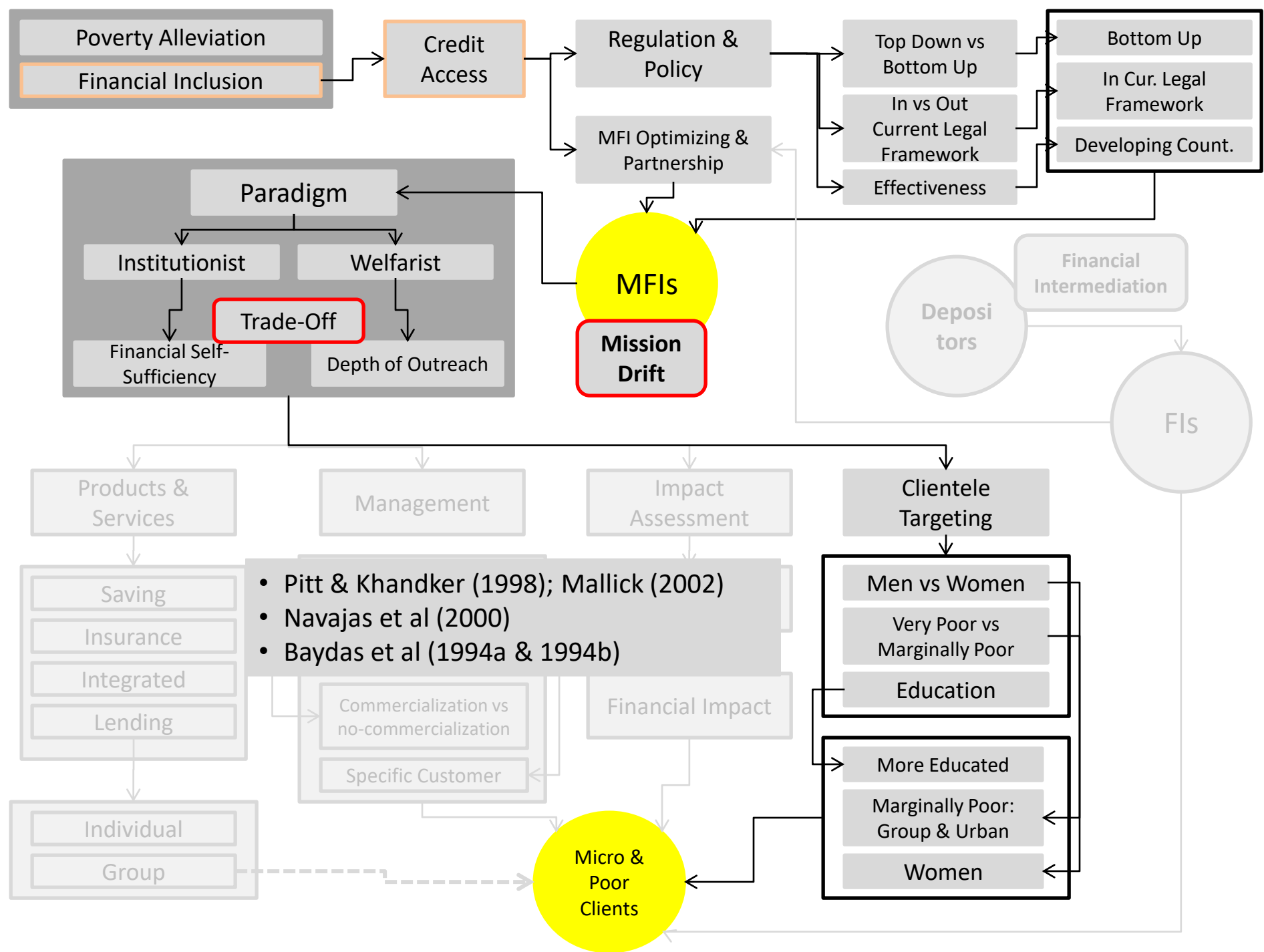
Regulasi: Semakin banyaknya lembaga keuangan mikro yang teregulasi maka akan semakin komersial motivasi lembaga keuangan mikro, diantaranya akibat kompetisi dan tujuan efisiensi (Rosenberg, Gonzalez & Narain, 2009; Copestake, 2007).

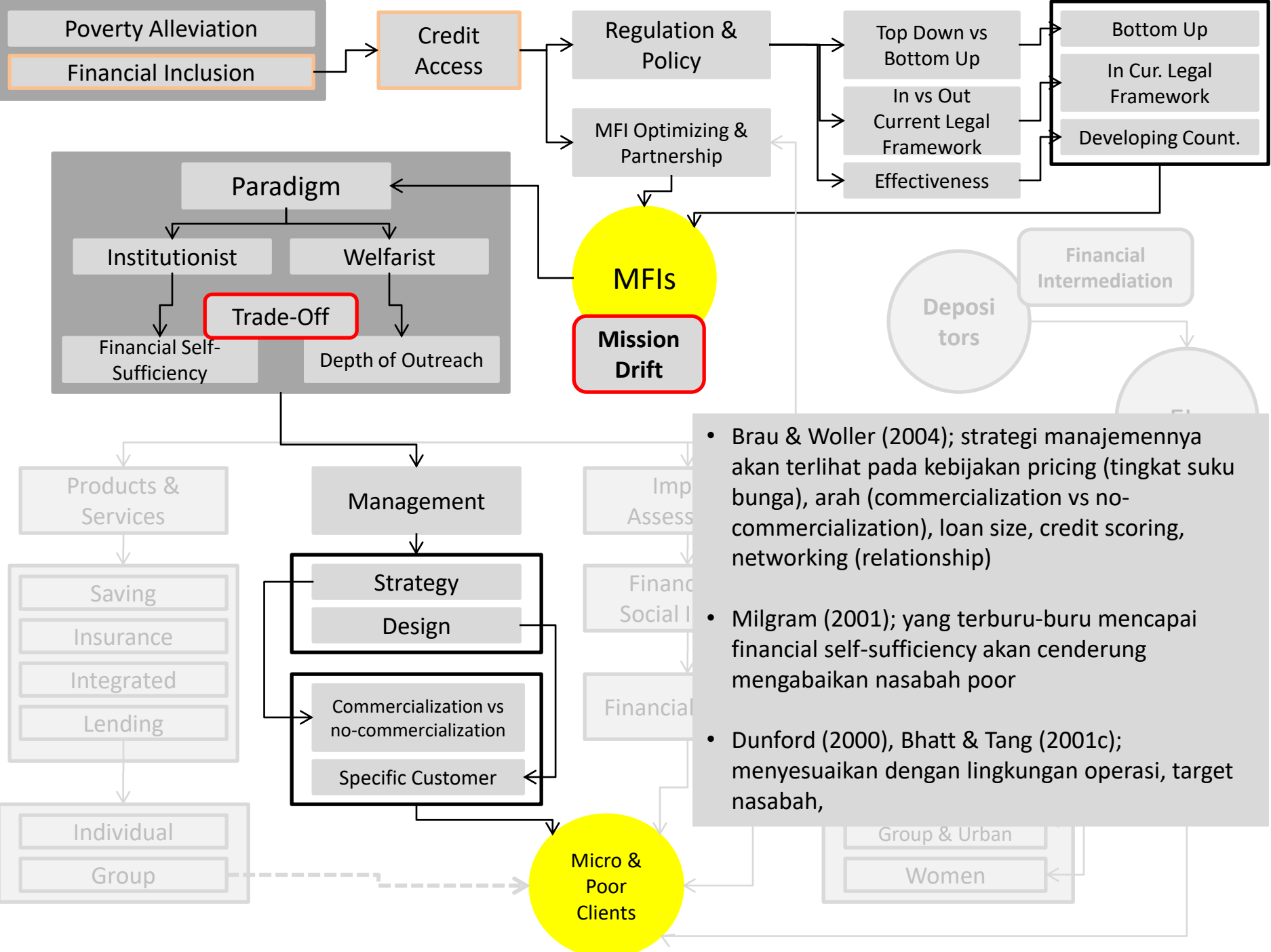
Selain itu Copestake (2007) juga menyebutkan bahwa fleksibilitas yang dimiliki oleh lembaga keuangan mikro membuatnya dapat bermanuver merubah orientasi bisnis. Kondisi ini biasanya terjadi karena goal setting, performance assessment dan management system yang lemah.

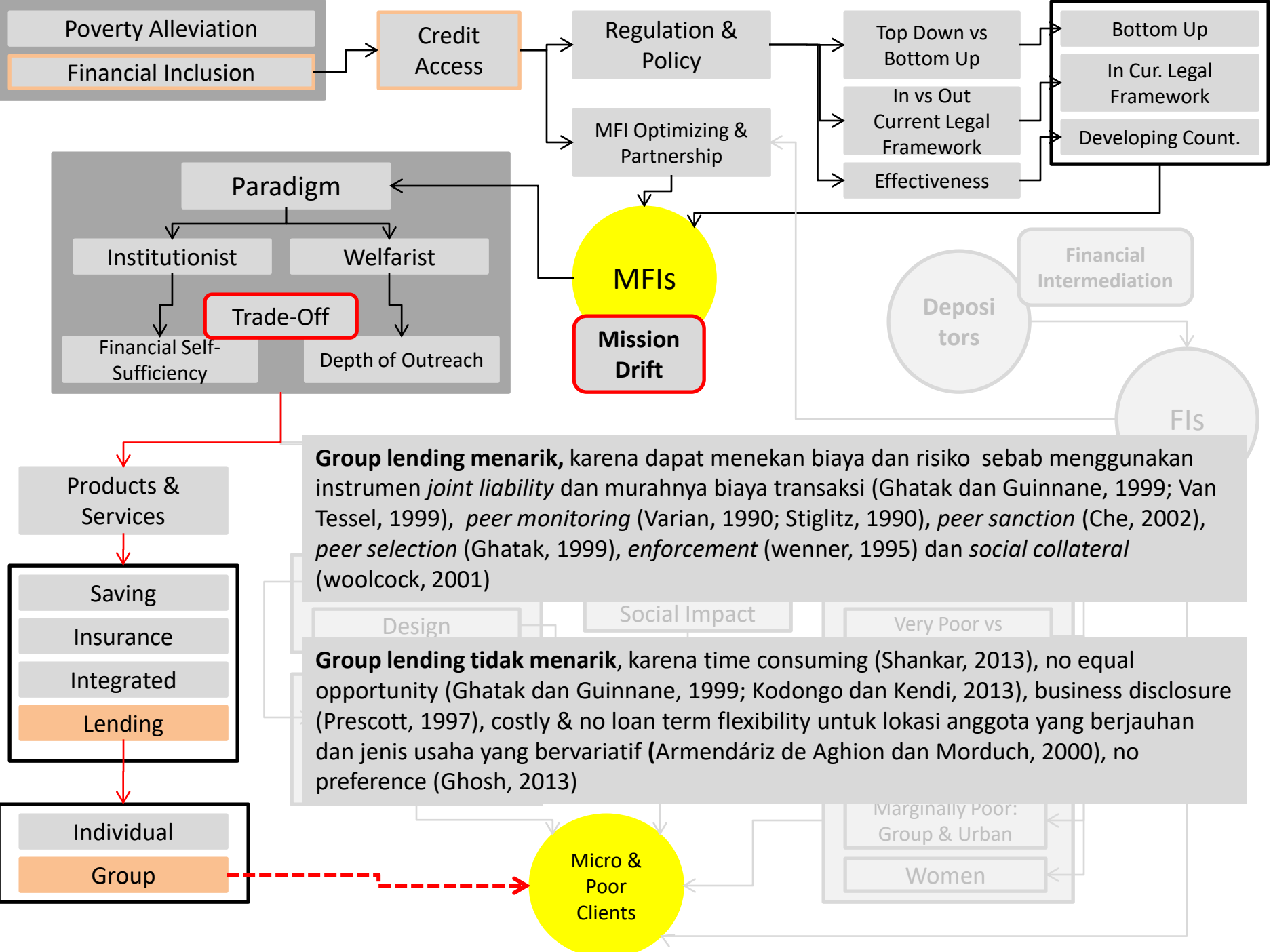


Kepentingan: orientasi lembaga keuangan mikro didominasi oleh pemilik dana seperti donor atau lembaga keuangan lain (bank atau lembaga ventura) yang melakukan linkage dengan lembaga keuangan mikro (Ghosh and Van Tassel, 2008).









Poverty Alleviation

Financial Inclusion

Credit Access

Regulation & Policy

MFI Optimizing & Partnership

Top Down vs Bottom Up

In vs Out Current Legal Framework

Effectiveness

Bottom Up

In Cur. Legal Framework

Developing Count.

Paradigm

Institutionalist

Welfarist

Trade-Off

Financial Self-Sufficiency

Depth of Outreach

MFIs

Mission Drift

Financial Intermediation

Depositors

FIs

Products & Services

Saving

Insurance

Integrated

Lending

Individual

Group

Group lending menarik, karena dapat menekan biaya dan risiko sebab menggunakan instrumen *joint liability* dan murah biaya transaksi (Ghatak dan Guinnane, 1999; Van Tessel, 1999), *peer monitoring* (Varian, 1990; Stiglitz, 1990), *peer sanction* (Che, 2002), *peer selection* (Ghatak, 1999), *enforcement* (wenner, 1995) dan *social collateral* (woolcock, 2001)

Group lending tidak menarik, karena time consuming (Shankar, 2013), no equal opportunity (Ghatak dan Guinnane, 1999; Kodongo dan Kendi, 2013), business disclosure (Prescott, 1997), costly & no loan term flexibility untuk lokasi anggota yang berjauhan dan jenis usaha yang bervariasi (Armendáriz de Aghion dan Morduch, 2000), no preference (Ghosh, 2013)

Micro & Poor Clients

Marginally Poor: Group & Urban

Women

Karakteristik Unik Manajemen Risiko BMT/KSPPS

Kuatnya kebersamaan BMT/KSPPS saling membantu, program taawun anggota, penyisihan dana taawun dari anggota

Event Risk (risiko musiman seperti tahun ajaran baru dan hari besar)

Risiko Aset dan Liabilitas (likuiditas)

advokasi lembaga pembina/asosiasi, SDM yang berkualitas

Risiko Operasional

Asosiasi regional/nasional yang menjadi APEX, berkembangnya ventura keuangan mikro, LPDB, Donor, dana sosial

Risiko Dukungan Dana;



Target client pada usaha mikro-kecil yang punya daya survival dengan fleksibilitas yang tinggi

Risiko Pasar

Operasi BMT/KSPPS yang bersifat lokal dengan menasar komunitas lokal sehingga BMT/KSPPS lebih memahami strategi apa yang diambil, lingkungan komunitas yang tidak rumit, advokasi lembaga pembina/asosiasi,

Risiko Strategi

Risiko Pembiayaan

Risiko Tata Kelola;

Risiko Adverse Selection

Risiko Kepengurusan/SD

merekrut SDM lokal yang memiliki *local knowledge* dan semangat membangun daerah & komunitasnya

- Strategi grup lending
- Memanfaatkan ikatan sosial yang kuat di masyarakat
- Praktik keuangan sosial
- Sinergi dengan kelembagaan komunitas lokal adat/budaya

Joint Liability
Peer Monitoring
Peer Sanction
Peer Selection
Social Collateral
Enforcement