



MODEL KOLABORASI LEMBAGA KEUANGAN DAN UNIVERSITAS DALAM MENINGKATKAN AKSES LAYANAN KEUANGAN MIKRO DAN KINERJA UMK DI INDONESIA

SUHENDI



**DOKTOR MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2023**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
— Bogor Indonesia —

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Perpustakaan IPB University

PERNYATAAN MENGENAI DISERTASI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA¹

Dengan ini saya menyatakan bahwa disertasi dengan judul “Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas dalam Meningkatkan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir disertasi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Oktober 2023

Suhendi
NIM K16180053

¹ * Pelimpahan hak cipta atas karya tulis dari penelitian kerja sama dengan pihak luar IPB harus didasarkan pada perjanjian kerja sama yang terkait



RINGKASAN

SUHENDI. Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas dalam Meningkatkan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia. Dibimbing oleh NOER AZAM ACHSANI, MUKHAMAD NAJIB, dan TANTI NOVIANTI.

Usaha Mikro dan Kecil (UMK) memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Namun, UMK selalu menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam mengakses pendanaan. Di sisi lain, lembaga keuangan juga menghadapi masalah dan terus berupaya menggunakan berbagai strategi untuk memberikan layanan keuangan kepada UMK. Sebagai salah satu pelaku dalam sistem keuangan inklusif, perguruan tinggi harus mampu berkontribusi dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh UMK dan lembaga keuangan. Universitas sebagai *center of excellence* seyogyanya mampu berkontribusi dalam membantu akses pembiayaan dan penguatan usaha untuk UMK serta mengakselerasi program-program pemerintah dan lembaga keuangan.

Tujuan dari penelitian ini yaitu 1) mendeskripsikan dan menganalisis kondisi *existing* layanan keuangan mikro di Indonesia dan menganalisis permasalahan yang terjadi; 2) menganalisis dan melakukan patok duga (*benchmarking*) keberhasilan implementasi lembaga keuangan yang melakukan layanan keuangan mikro di Indonesia; 3) menganalisis indikator keberhasilan utama implementasi layanan keuangan mikro bagi pelaku UMK; 4) merancang model kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia; dan 5) menyusun alternatif skema sumber pendanaan dalam upaya mengakselerasi kolaborasi dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia.

Penelitian ini berkontribusi terhadap literatur dalam dua hal utama: pertama, penelitian ini mengidentifikasi dan menganalisis permasalahan dalam sistem implementasi layanan keuangan mikro (*microfinance*) bagi pelaku UMK di Indonesia. Permasalahan diidentifikasi secara komprehensif dan dipetakan sistem keterkaitan yang terjadi satu dengan yang lainnya dan dianalisis secara terintegrasi. Kedua, penelitian ini menghasilkan model kolaborasi antara pelaku terkait khususnya lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia. Fokus analisis pada penelitian ini adalah pada usaha mikro dan kecil di Indonesia yang secara jumlah mencapai 99,8% dari usaha di Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif eksploratif dan pendekatan *Soft System Methodology* (SSM) yang menggunakan 7 (tujuh) tahapan dimana dalam penelitian ini tahapan-tahapan tersebut didukung oleh pendekatan dan metode/alat analisis sesuai masing-masing tahapan diantaranya studi literatur, *analisis benchmarking*, *rich picture*, CATWOE (*client, actors, transformation, world view, owner and environmental constraints*) dan PAM (*Purposeful Activity Model*) dan diperkuat dengan metode *interpretative structure modelling* (ISM) yang dilakukan melalui interview pakar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan pembiayaan bagi UMK dapat dilihat dari dua perspektif yaitu UMK itu sendiri (*demand side*) dan lembaga keuangan (*supply side*). Permasalahan tersebut dapat diatasi melalui model konseptual melalui 7 (tujuh) aktivitas utama (1) sosialisasi dan edukasi (2) *need assessment* UMK (3) *listing* dan *mapping* terhadap UMK (4) akses pembiayaan dan



penjaminan bagi UMK, (5) pelatihan, (6) pendampingan dan (7) peningkatan akses pasar. Semua aktivitas dijalankan melalui kolaborasi terintegrasi antar semua pihak terkait yaitu OJK, BI, Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Lembaga Keuangan, Lembaga Penjamin, Universitas, Komunitas, Media dan UMK. Model kolaboratif antara berbagai pemangku kepentingan, khususnya antara lembaga keuangan dan universitas, dapat menjadi solusi alternatif untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja usaha mikro dan kecil di Indonesia. Universitas dapat mengurangi biaya transaksi lembaga keuangan melalui aktivitas bersama baik itu penelitian, pendidikan, inovasi, dan kemitraan dengan lembaga keuangan. Kolaborasi universitas dengan lembaga keuangan dapat memberikan kontribusi yang berharga untuk mengembangkan solusi yang lebih efisien dan hemat biaya dalam industri keuangan khususnya dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia.

Kolaborasi menuntut implikasi manajerial pada level makro Pemerintah & OJK, level meso (universitas) dan level mikro (lembaga keuangan). Masing-masing aktor dapat saling berperan dengan baik agar kolaborasi dapat meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK secara optimal.

Kata kunci: *Collaborative Intervention, Keuangan Mikro, Rich Picture, Sistem Keuangan Inklusif, Soft System Methodology*

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



SUMMARY

SUHENDI. Collaboration Model between Financial Institutions and Universities to Enhance Microfinance Access and Performance MSEs in Indonesia. Supervised by NOER AZAM ACHSANI, MUKHAMAD NAJIB, and TANTI NOVIANTI.

Micro and Small Enterprises (MSEs) play a crucial and strategic role in national economic development. However, MSEs often face various challenges, particularly in accessing funding. On the other hand, financial institutions also encounter problems and continuously strive to employ various strategies to provide financial services to MSEs. As a participant in inclusive financial systems, universities should contribute to solving the problems faced by MSEs and financial institutions. Universities, as centers of excellence, should be able to assist in facilitating access to financing, strengthening MSEs, and accelerating government programs and financial institution initiatives.

The objectives of this research are as follows: 1) to describe and analyze the existing condition of microfinance services in Indonesia and analyze the problems that occur; 2) to analyze and benchmark the successful implementation of financial institutions providing microfinance services in Indonesia; 3) to Analyze the key success indicators for the implementation of microfinance services for MSE actors; 4) designing a collaboration model between financial institutions and universities in increasing access to microfinance services and the performance of MSEs in Indonesia; and 5) develop alternative financing schemes in an effort to accelerate collaboration in increasing access to microfinance services and the performance of MSEs in Indonesia.

This research contributes to the literature in two main areas: first, it identifies and analyzes issues in the implementation of microfinance services for MSEs in Indonesia comprehensively, mapping the interrelated systems and providing an integrated analysis. Second, it proposes a collaboration model between stakeholders, particularly financial institutions and universities, to support microfinance and strengthen MSE performance in Indonesia. This study focuses on micro and small enterprises in Indonesia, which comprise 99.8% of all businesses in the country.

This research adopts an exploratory qualitative approach and utilizes the Soft System Methodology (SSM) consisting of seven stages. Each stage is supported by appropriate approaches and analytical tools, including literature review, benchmarking analysis, rich picture, CATWOE (Client, Actors, Transformation, Worldview, Owner, and Environmental constraints), PAM (Purposeful Activity Model), and is reinforced by the interpretative structure modeling (ISM) method through expert interviews.

The research findings indicate that the financing issues for MSEs can be viewed from two perspectives: the MSEs themselves (demand side) and the financial institutions (supply side). These issues can be addressed through a conceptual model encompassing seven main activities: 1) socialization and education, 2) MSEs needs assessment, 3) listing and mapping of MSEs, 4) provision of financing for MSEs, (5) training, (6) mentoring and (7) increasing market access. All activities are carried out through integrated collaboration among all relevant stakeholders, including the Financial Services Authority (OJK), Bank Indonesia (BI), the Central Government, Local Governments, Financial Institutions, Guarantee Institutions, Universities, Communities, Media, and MSEs. Collaborative models among various stakeholders, particularly between financial

@Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

institutions and universities, can serve as an alternative solution to enhance microfinance access and improve the performance of micro and small enterprises in Indonesia. Universities can reduce transaction costs for financial institutions through research, education, innovation, and partnerships. Collaboration between universities and financial institutions can contribute significantly to developing more efficient and cost-effective solutions in the financial industry, particularly in enhancing microfinance access and MSE performance in Indonesia.

Collaboration necessitates managerial implications at the macro level (regulators and supervisors/government and OJK), meso level (supporting services/universities), and micro level (financial services providers/financial institutions). Each actor can play a vital role in facilitating collaboration to enhance microfinance access and optimize MSEs performance.

Keywords: Collaborative Intervention, Inclusive Financial System, Microfinance, Rich Picture, Soft System Methodology





@Hak cipta milik IPB University

© Hak Cipta milik IPB, Tahun 2023
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

MODEL KOLABORASI LEMBAGA KEUANGAN DAN UNIVERSITAS DALAM MENINGKATKAN AKSES LAYANAN KEUANGAN MIKRO DAN KINERJA UMK DI INDONESIA

SUHENDI

Disertasi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Doktor pada
Program Studi Manajemen dan Bisnis

**DOKTOR MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2023**



Penguji Luar Komisi pada Ujian Tertutup:

1. Prof. Dr. Ir. M. Syamsul Maarif, M.Eng
2. Prof. Dr. Ir. Bustanul Arifin, M.Sc

Anggota Promosi Luar Komisi pada Sidang Promosi Terbuka:

1. Prof. Dr. Ir. M. Syamsul Maarif, M.Eng
2. Prof. Dr. Ir. Bustanul Arifin, M.Sc

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Nama
NIM

Judul Disertasi : Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas dalam
Meningkatkan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja
UMK di Indonesia

: Suhendi
: K16180053

@Hak cipta milik IPB University

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Disetujui oleh

Pembimbing 1:

Prof. Dr. Ir. Noer Azam Achsani, M.S.

Pembimbing 2:

Prof. Dr. Mukhamad Najib, S.T.P, M.Si



Digitally signed by
Mukhamad Najib

(DN: cn=Mukhamad Najib)

Date: 09 Oct 2023 21:10:11 WIB
Verify at: ibogor.kipn.ac.id

Pembimbing 3:

Dr. Tanti Novianti, S.P., M.Si.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi

Pascasarjana Manajemen dan Bisnis:

Prof. Dr. Ir. Ujang Sumarwan, M.Sc.

NIP 196009161986011001

Dekan Sekolah Bisnis:

Prof. Dr. Ir. Noer Azam Achsani, M.S.

NIP 196812291992031016

Tanggal Ujian Tertutup: 4 September 2023

Tanggal Sidang Promosi Terbuka: 6 Oktober 2023

Tanggal Lulus: 6 Oktober 2023



PRAKATA

Alhamdulillah, Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah yang berjudul "*Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas dalam Meningkatkan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia*" ini berhasil diselesaikan. Sebuah episode proses belajar yang banyak memberikan makna kata belajar, waktu yang cukup panjang, intensif, kompleks dan banyak melibatkan banyak pihak sejak tahun 2018 sampai tahun 2023 tidak lain karena ingin memberikan hasil karya ilmiah yang memberikan manfaat untuk semua. Oleh karena itu dikesempatan ini izinkan penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang teramat banyak kepada :

1. Prof. Dr. Noer Azam Achسانی, MS, selaku ketua komisi pembimbing, Prof. Dr. Mukhamad Najib, STP, MSi dan Dr. Tanti Novianti, SP, MSi selaku anggota komisi pembimbing disertasi yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan saran dengan penuh ketulusan dan kesabaran yang luar biasa sejak awal hingga selesai disertasi ini.
2. Prof. Dr. Noer Azam Achسانی, MS, selaku Dekan Sekolah Bisnis IPB dan Prof. Dr. Ir. Ujang Sumarwan, MSc selaku Ketua Program Studi Pascasarjana Manajemen dan Bisnis.
3. Ayah (alm) H. Anan dan Ibu Hj. Nawiyah tercinta selalu menjadi sebab penulis terus belajar, serta istri tercinta Rizka Khairunnisa, yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan penuh kepada penulis sepanjang masa pendidikan hingga selesai. Kakak dan adik serta saudara-saudaraku semua yang penuh perhatian
4. Asti Andayani (almh) dan Ibu Alm. Luky Widowati (almh) yang telah kebersamai saat masa pendidikan dan mewarnai hidup Penulis. Terima kasih atas doa dan dukungannya selalu.
5. Para orang tua dan guru kami Prof. Dr. Ir. M. Syamsul Maarif, MEng, Dr. Joyo Winoto, Prof. Dr. Ir. Rizal Syarieff, Ir. Lien Herlina MSc, Dra Alfa Chasanah MA, Dr. Anny Ratnawati, Ir. Retnaningsih MSc, Prof. Dr. Ir. Arief Daryanto, M.Ec, Dr. Ir. Arif Imam Suroso MSc, Dr. Ir. Idqan Fahmi, M.Ec, Dr. Yudha Heryawan Asnawi MM, Dr. Nimmi Zulbainarni MSi, Dr. Ir. Henny K Daryanto MEc yang selalu membimbing, mengarahkan dan menasehati penulis.
6. Keluarga besar Sekolah Bisnis IPB baik para dosen dan seluruh staf yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan disertasi ini.
7. Para pakar yang telah bersedia meluangkan waktunya menjadi responden dan interview saat penulisan disertasi ini.
8. Sahabat-sahabat DMB XIII tercinta yang senantiasa saling memberikan dukungan dan semangat selama masa studi. Pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberikan dukungan yang banyak.

Karya ilmiah ini masih jauh dari kesempurnaan, karena itu masukan dan saran masih penulis perlukan sehingga karya ilmiah ini menjadi jauh lebih baik. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Oktober 2023

Suhendi

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xiv
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	9
1.6 Kebaruan (<i>Novelty</i>)	9
II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Teori Modernisasi dan Pembangunan Sosial	10
2.2 Inklusi Keuangan (<i>Financial Inclusion</i>)	11
2.3 Layanan Keuangan Mikro (<i>Microfinance</i>)	13
2.4 Teori-Teori Terkait <i>Financial Inclusion</i>	14
2.5 Teori Kelembagaan	20
2.6 Teori Kebijakan Publik	21
2.7 Teori <i>Collaborative Governance</i>	22
2.8 Definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia	23
2.9 Implementasi Layanan Keuangan Mikro di Beberapa Negara	23
2.10 Kerangka Pendekatan Sistem	29
2.11 Penelitian Terdahulu	32
2.12 Kerangka Pemikiran Penelitian	35
III METODE	38
3.1 Lingkup dan Waktu Penelitian	38
3.2 Jenis dan Sumber Data	38
3.3 Teknik Pengumpulan Data/Informasi	38
3.4 Metode dan Analisis Data	39
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	45
4.1 Analisis Situasional	45
4.2 Analisis Pemangku Kepentingan dan Strukturisasi Permasalahan Akses Layanan Keuangan Mikro Di Indonesia	70
4.3 Model Konseptual Peningkatan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia	77
4.4 Analisis Indikator Keberhasilan Utama dalam Meningkatkan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK	84
4.5 Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas untuk Mengakselerasi Peningkatan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia	92
4.6 Skema Sumber Pendanaan Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas	111
4.7 Implikasi Manajerial	114
V SIMPULAN DAN SARAN	119
5.1 Simpulan	119
5.2 Saran	120
DAFTAR PUSTAKA	121
RIWAYAT HIDUP	129



DAFTAR TABEL

1	Jumlah UMKM di Indonesia tahun 2019	1
2	Bentuk institusi keuangan mikro di Indonesia	3
3	<i>Hard systems vs soft systems</i>	30
4	Penelitian di Indonesia terkait <i>financial inclusion</i> dan <i>microfinance</i>	33
5	Pakar pada penelitian	39
6	Persentase UMK menurut pulau 2016	47
7	Perbandingan layanan keuangan mikro oleh Bank BRI, BTPN & BPR Dana Mandiri	56
8	Analisis CATWOE	78
9	Kriteria pengukuran kinerja model konseptual	82
10	Perbandingan kondisi <i>existing</i> dan model konseptual	82

DAFTAR GAMBAR

1	Persentase kendala yang dihadapi usaha mikro dan kecil	2
2	Kontradiksi antara kepentingan korporasi dan kepentingan komunitas dalam pembangunan keuangan	4
3	Perkembangan NPL kredit bank umum dan kredit UMKM (%)	6
4	Keterkaitan teori dan penelitian terdahulu pada penelitian	10
5	Pilar dan fondasi SNKI	12
6	Manfaat akses <i>microfinance</i>	13
7	Hubungan antara biaya transaksi, biaya internal, dan signifikansi keberadaan suatu kelembagaan	21
8	Model <i>collaborative governance</i>	22
9	Siklus pembelajaran SSM	31
10	Kerangka pemikiran konseptual	36
11	Kerangka pemikiran operasional penelitian	37
12	Keterkaitan pendekatan dan metode penelitian yang digunakan dalam kerangka <i>soft system methodology</i>	40
13	Jumlah UMK menurut kategori Lapangan Usaha, 2016	45
14	Persentase penyerapan tenaga kerja UMK berdasarkan lapangan usaha, 2016	46
15	Sumber pembiayaan usaha mikro kecil	48
16	Alternatif program-program pembiayaan untuk UMK	49
17	Tingkat suku bunga KUR tahun 2007-2021	52
18	Jumlah UMK menurut perolehan kredit dari lembaga keuangan	53
19	Perkembangan porsi kredit UMKM tahun 2016-2021	54
20	Kerangka sistem keuangan inklusif	70
21	<i>Rich picture</i> hubungan keterkaitan antar pelaku dan permasalahannya dalam program pembiayaan untuk UMK di Indonesia	72
22	Model konseptual kolaborasi peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK	81
23	Indikator keberhasilan utama dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia	85
24	Matriks <i>driver power – dependence</i> untuk elemen ‘Permasalahan/kendala’	86

DAFTAR GAMBAR (LANJUTAN)

25	Model struktural elemen “permasalahan/kendala”	87
26	Matriks <i>driver power – dependence</i> untuk elemen “pelaku”	88
27	Model struktural elemen “aktor/pelaku”	88
28	Matriks <i>driver power – dependence</i> “strategi”	89
29	Model struktural elemen “strategi”	90
30	Matriks <i>driver power – dependence</i> untuk elemen “tujuan”	91
31	Model struktural elemen “tujuan”	91
32	Keterkaitan peran stakeholder dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia	93
33	<i>Root Cause Analysis</i> dan kaitannya dengan kolaborasi antar stakeholders	94
34	Faktor pendorong kolaborasi lembaga keuangan dan universitas	95
35	Aktivitas pada model kolaborasi lembaga keuangan dengan universitas dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia	95
36	Keterkaitan antar aktivitas dalam kolaborasi lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK	98
37	Model Kolaborasi lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK	110
38	Segitiga kritis dalam mencapai keberlanjutan ekonomi keuangan mikro	112



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
— Bogor Indonesia —

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Perpustakaan IPB University

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja di Indonesia, UMKM juga berperan dalam pembangunan pedesaan, pertumbuhan kewirausahaan perempuan, dan produksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan dasar rumah tangga kelas menengah ke bawah (Tambunan 2018). UMKM pada tahun 2019 mempunyai tingkat penyerapan tenaga kerja sekitar 96,92% dari seluruh tenaga kerja nasional dan mempunyai kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 60,51% (KemenkopUKM 2020). UMKM juga telah terbukti mampu hidup dan berkembang di masa krisis melanda Indonesia. Saat krisis ekonomi terjadi di Indonesia di tahun 1997, banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktivitasnya, namun UMKM terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat terus (BPS 2019).

Tabel 1 menunjukkan perkembangan jumlah usaha mikro, kecil, menengah dan besar pada tahun 2019. Dari tabel tersebut terlihat bahwa jumlah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) masih sangat dominan dalam struktur ekonomi nasional yaitu sebesar 99,90% dari keseluruhan jumlah unit usaha di Indonesia, sementara jumlah usaha menengah dan besar hanya kurang dari satu persen (KemenkopUKM 2020). Hal ini menunjukkan begitu besarnya peran UMK dalam mendorong perekonomian nasional yang umumnya berada pada lapisan menengah ke bawah. Tingginya populasi usia produktif di Indonesia yang tak berbanding lurus dengan ketersediaan jumlah lapangan pekerjaan, mendorong masyarakat Indonesia berlomba-lomba menciptakan hal yang baru untuk meningkatkan daya saing demi memajukan perekonomian masing-masing. Oleh karena itu semakin banyak tumbuhnya pelaku usaha baru di sektor industri UMK. Bahkan UMK mampu menjadi penggerak perekonomian daerah/lokal dalam penciptaan lapangan kerja dan lapangan usaha baru.

Tabel 1 Jumlah UMKM di Indonesia tahun 2019

	Indikator	Jumlah (Unit)	Pangsa (%)
A	Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	65.465.497	99,99
	Usaha Mikro	64.601.352	98,70
	Usaha Kecil	798.679	1,20
	Usaha Menengah	65.465	0,09
B	Usaha Besar	5.637	0,01
	Unit Usaha (A+B)	65.471.134	100,00

Sumber: KemenkopUKM (2020)

Berdasarkan uraian di atas bahwa pengelolaan ekonomi tidak boleh sepenuhnya diserahkan pada usaha-usaha skala besar. Landasan perekonomian yang didasarkan atas kelompok usaha-usaha skala besar, belum mampu untuk menjadi benteng yang tangguh bagi kehidupan rakyat Indonesia. Akumulasi dari berbagai permasalahan di Indonesia, terlihat dengan masih tingginya tingkat

kemiskinan dan pengangguran di Indonesia. Pemberdayaan dan pengembangan UMK merupakan prioritas dalam menangani masalah tersebut. Pemberdayaan dan pengembangan UMK dianggap sebagai satu alternatif penting yang mampu mengurangi beban berat yang dihadapi perekonomian nasional dan daerah. UMK menjadi elemen penting dalam pengembangan dan perencanaan konsep industrialisasi di negara berkembang sebab karakteristik teknologi UMK yang bersifat padat karya menjadi faktor penting dalam penyerapan tenaga kerja (Gulbiten dan Taymaz 2020). Banyak negara-negara berkembang mulai menempatkan industri mikro kecil dan menengah sebagai titik sentral pembangunan.

Disadari dalam upaya pemberdayaan dan pengembangan UMK banyak permasalahan yang harus diselesaikan. Tambunan (2018) melakukan penelitian terkait hambatan utama yang dihadapi UMK di sejumlah negara berkembang di Asia yakni setiap negara memiliki empat hambatan utama yang berbeda-beda namun terdapat satu jenis hambatan sama yang dimiliki oleh seluruh negara yang sedang berkembang, yaitu hambatan dalam permodalan. Permasalahan modal merupakan masalah yang klasik bagi UMK (Tri dan Darwanto 2013). Berdasarkan data Sensus Ekonomi Indonesia tahun 2016 yang dilakukan oleh BPS menunjukkan bahwa kendala utama dari usaha mikro dan kecil yang ada di Indonesia adalah masalah permodalan yaitu sebesar 60,14% dan adanya pesaing yaitu sebesar 60,53% (Gambar 1). Kebutuhan modal tidak hanya dibutuhkan untuk membuat UMK di Indonesia menjadi kuat, namun juga untuk bersaing dengan produk-produk luar negeri dengan pangsa pasar yang sama dengan pelaku UMK. UMK memiliki tantangan yang berat dalam persaingan, apalagi dengan masuknya produk-produk luar negeri (Ramdhansyah dan Silalahi 2013).



Sumber: BPS (2019)

Gambar 1 Persentase kendala yang dihadapi usaha mikro dan kecil

Berdasarkan Gambar 1 menunjukkan bahwa permasalahan permodalan masih menjadi salah satu kendala utama bagi UMK. Upaya untuk menyelesaikan permasalahan UMK terkait permodalan sangat penting dalam keberhasilan kinerja dari UMK. Hasil penelitian Liani dan Prawihatmi (2017) menunjukkan bahwa bantuan atau pinjaman modal untuk UMK memberikan stimulus dalam

mengembangkan kinerja usahanya terutama dalam menambah peralatan, melakukan inovasi, menambah tenaga kerja sampai dengan usaha perluasan pasar. Pinjaman/bantuan modal telah berdampak positif terhadap kinerja usaha UMK. Oleh karena itu, upaya-upaya dalam meningkatkan akses pembiayaan bagi UMK menjadi isu penting dalam meningkatkan kinerja UMK dan menggerakkan perekonomian di Indonesia.

1.2 Perumusan Masalah

Pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan mengenai pentingnya peran UMK dan permasalahan utama yang dihadapi yaitu aspek permodalan. Pemerintah Indonesia telah menyadari hal tersebut. Pentingnya kontribusi UMK membuat pemerintah menetapkan kebijakan-kebijakan strategis yang mendukung pelaku UMK khususnya terkait akses terhadap pembiayaan. Pemerintah telah banyak memberikan penyediaan layanan keuangan mikro (*microfinance*) khususnya dalam pemberian kredit (permodalan) untuk masyarakat berpenghasilan rendah. Pelayanan keuangan mikro dapat diberikan oleh lembaga keuangan mikro, yaitu lembaga yang kegiatan utamanya adalah memberikan jasa keuangan mikro, lembaga keuangan yang mempunyai unit pelayanan keuangan mikro seperti bank maupun non-bank, program pembangunan atau program penanggulangan kemiskinan yang mempunyai komponen keuangan mikro dan organisasi informal yang dibentuk oleh masyarakat sendiri. Sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 2, pelayanan keuangan mikro saat ini dilakukan oleh institusi dalam bentuk bank, koperasi, institusi keuangan mikro pemerintah daerah, institusi keuangan mikro pemerintah pusat, BUMN dan lembaga adat.

Tabel 2 Bentuk institusi keuangan mikro di Indonesia

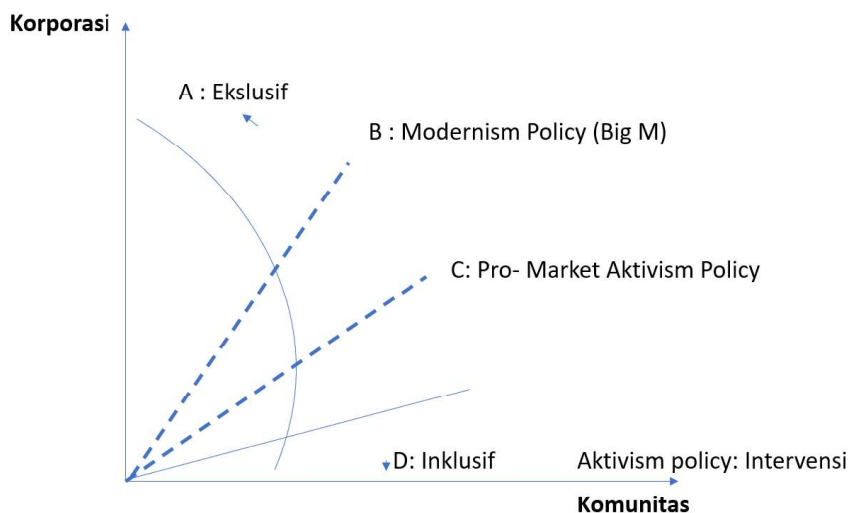
Bentuk Institusi	Jenis Institusi	Otoritas
Bank	Bank Umum, BPR	OJK
Koperasi	BMT, KSPPS, USPPS, BTM, KSP	Kementerian Koperasi dan OJK
Institusi Keuangan Mikro Pemerintah Daerah	UEK-SP, BKD, BKK, LPKD	OJK
Institusi Keuangan Mikro Pemerintah Pusat	LKMA, PNPM Mandiri, KUB, KUBE, LPDB	OJK dan Kementerian terkait
BUMN	ULaMM	OJK
Lembaga Adat	LPN, LPD	Pemerintah Daerah

Sumber: Darsono *et al.* (2019)

Pemerintah Indonesia terus berusaha agar masyarakat meningkatkan kesejahteraan semaksimal mungkin. Semenjak zaman orde baru hingga kini pemerintah telah menyalurkan berbagai jenis kredit baik melalui lembaga formal yang dimotori bank Rakyat Indonesia (BRI), dan bahkan melalui lembaga-lembaga desa seperti Koperasi Unit Desa (KUD), Badan Kredit Desa (BKD), Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan (LDKP) (Martowijoyo 2007). Saat ini kebijakan pemerintah dalam memberikan bantuan pembiayaan bagi UMK telah menjalankan program kredit usaha rakyat (KUR) yang merupakan manifestasi dari MOU berbagai instansi

dan juga program BI yaitu kewajiban bagi bank untuk menyalurkan kredit usaha kecil yang saat ini sebesar 30% dari total kredit. Kebijakan-kebijakan tersebut merupakan upaya pemerintah dan BI dalam meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKM yang saat ini sering dikenal dengan inklusi keuangan (*financial inclusion*).

Dikaitkan dengan teori, telah berkembang teori eksklusivitas dan inklusivitas sebagai dasar menjelaskan *financial inclusion* dan *microfinance* sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2. Gambar 2 menunjukkan bagaimana peran aktif pemerintah, pembangunan keuangan dan inklusi keuangan. Sumbu vertikal menunjukkan bahwa nilai tambah perekonomian terdistribusi sepenuhnya pada korporasi dan sebaliknya sumbu horizontal nilai tambah perekonomian terdistribusi sepenuhnya kepada komunitas/masyarakat (Nugroho 2020). Pergerakan menuju titik A menghasilkan eksklusivitas keuangan yang semakin besar. Sebaliknya pergerakan menuju titik D menunjukkan inklusivitas keuangan semakin besar. Kelembagaan negara melalui kebijakan intervensi pemerintah/otoritas keuangan memiliki peran strategis dalam mencapai inklusivitas keuangan. Dalam hal ini model intervensi pemerintah dapat dikategorikan dalam tiga pola yaitu rezim modernis, rezim pro pasar dan rezim aktivis (Johnson dan Williams 2016)



Sumber: O'Hara (2006), Johnson dan Williams (2016), dan Nugroho (2020)

Gambar 2 Kontradiksi antara kepentingan korporasi dan kepentingan komunitas dalam pembangunan keuangan

Rezim modernis (*modernism policy*) menekankan pada minimalisasi peran pemerintah melalui privatisasi dan liberalisasi pasar uang. Pemerintah hanya fokus pada upaya membangun lingkungan bisnis yang kondusif bagi persaingan antar institusi keuangan. Berbagai kebijakan subsidi diyakini tidak efisien dan cenderung gagal akibat problema *moral hazard* dan faktor sosial politik yang menyebabkan kredit macet (Robinson 2001). Implikasi dari rezim ini adalah eksklusivitas keuangan. Rezim aktivis (*aktivism policy*) menekankan intervensi langsung pemerintah atau otoritas keuangan melalui pengembangan institusi keuangan dan atau instrumen keuangan yang secara spesifik ditunjukkan untuk melayani kelompok miskin dan berpendapatan rendah. Implikasi dari rezim ini menunjukkan inklusivitas keuangan. Sedangkan rezim aktivis pro pasar (*pro-market activism*) merupakan rezim yang berada di antara dua kutub ekstrem (modernis dan aktivis). Rezim ini berpendapat bahwa intervensi pemerintah dimungkinkan sepanjang

mendorong efisiensi pasar keuangan dan kemampuan institusi keuangan untuk melayani kelompok miskin dan berpendapatan rendah. Kebijakan ini secara operasional menekankan pada persaingan pasar melalui penggunaan skema subsidi secara baik (*smart subsidies*).

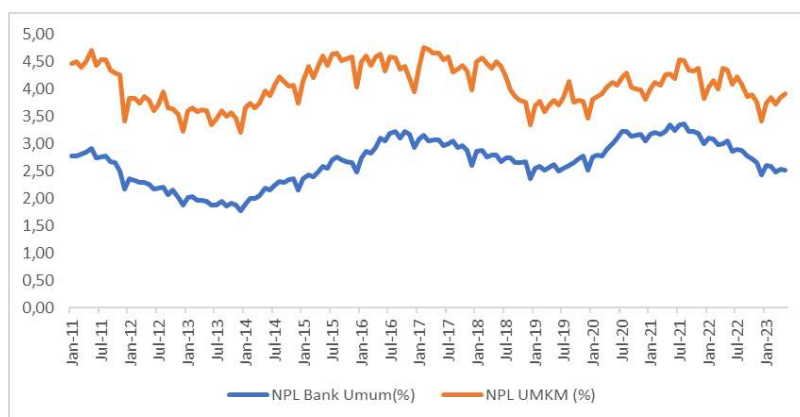
Terkait dengan teori di atas, implementasi pembangunan keuangan yang inklusif di Indonesia telah diupayakan dijalankan baik melalui lembaga keuangan dengan institusi dan skema khusus untuk keuangan mikro maupun penggunaan skema subsidi serta dikeluarkannya regulasi tentang keuangan inklusif. Namun dalam implementasinya belum efektif dan masih banyak permasalahan yang dihadapi dalam memberikan permodalan bagi UMK. Pada tahun 2016 sebagai upaya meningkatkan penetrasi keuangan mikro pemerintah telah mengeluarkan Peraturan Presiden Republik Indonesia No.82 tahun 2016 Strategi Nasional Keuangan Inklusif. Dalam Peraturan Presiden Republik Indonesia No.82 tahun 2016 dijelaskan bahwa keuangan inklusif merupakan komponen penting dalam proses inklusi sosial dan inklusi ekonomi yang berperan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan stabilitas sistem keuangan, mendukung program penanggulangan kemiskinan, serta mengurangi kesenjangan antar individu dan antar daerah. Sistem keuangan inklusif diwujudkan melalui akses masyarakat terhadap layanan keuangan sehingga dapat meningkatkan kemampuan ekonomi dan pada akhirnya membuka jalan untuk keluar dari kemiskinan serta mengurangi kesenjangan ekonomi. Akses yang lebih luas terhadap layanan keuangan merupakan hal penting dalam upaya peningkatan partisipasi seluruh lapisan masyarakat dalam perekonomian khususnya UMK. Peraturan tersebut berlaku untuk seluruh lembaga keuangan formal. Dalam Perpres tersebut disebutkan bahwa implementasi Strategi Nasional Keuangan Inklusif yang terpadu diperlukan untuk mencapai target keuangan inklusif yaitu persentase jumlah penduduk dewasa yang memiliki akses layanan keuangan pada lembaga keuangan formal sebesar 75% (tujuh puluh lima persen).

Berdasarkan data Global Findex 2017, baru sekitar 48,9% penduduk dewasa di Indonesia yang memiliki akses kepada lembaga keuangan formal (World Bank Group 2018). Data OJK tahun 2020 menunjukkan bahwa pada tahun 2015 kredit modal kerja yang disalurkan untuk UMKM sebesar 537,18 Triliun meningkat menjadi 758,59 Triliun pada tahun 2019. Hal ini menunjukkan terjadinya peningkatan kredit modal kerja untuk UMKM sebesar 41,21% selama lima tahun terakhir. Begitu pun untuk kredit investasi untuk UMKM mengalami peningkatan sebesar 41,14 % yaitu dari 202,61 Triliun pada tahun 2015 menjadi 285,97 Triliun tahun 2019. Namun demikian walau pun terjadi kenaikan penyaluran kredit UMKM masih sebagian besar bank belum memenuhi porsi minimal kewajiban perbankan untuk menyalurkan kredit untuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Bank Indonesia (BI) pun mendorong perbankan segera memenuhi rasio penyaluran UMKM seperti yang diatur dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.24/3 /PBI/2022 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/13/PBI/2021 tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial Bagi Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah, dan Unit Usaha Syariah (Bank Indonesia 2022). Tidak hanya dari sisi kuantitas nilai kredit yang harus ditingkatkan yang saat ini masih jauh dari target, namun dari sisi kualitas pun perlu diperhatikan. Karena harus diakui, dari seluruh bank yang menyalurkan kredit, tidak semuanya memiliki pengalaman dan kompetensi yang memadai mengenai UMKM.

Di sisi lain data Sensus Ekonomi Indonesia tahun 2016 yang diterbitkan oleh BPS tahun 2019 menunjukkan bahwa 88,30% usaha mikro dan kecil di Indonesia tidak memperoleh atau mengajukan kredit ke lembaga keuangan dan hanya 11,70% yang memperoleh atau mengajukan kredit dari lembaga keuangan. Program-program pembiayaan keuangan inklusif yang telah dicanangkan oleh pemerintah belum dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh seluruh UMKM yang ada.

Untuk memberdayakan UMKM pemerintah Indonesia telah meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dimulai sejak tahun 2007. Tujuan adanya KUR tersebut bertujuan untuk memperluas akses pembiayaan bagi UMKM. Tercatat dari tahun 2015–2018, KUR yang tersalurkan baru menyentuh 13.258.016 UMKM dengan total *plafon* sebesar Rp.317 Triliun (Kemenko 2018). Jumlah UMKM yang menerima KUR tersebut hanya 21,07 % dari total UMKM yang ada di Indonesia. Dengan kata lain, masih banyak UMKM yang belum tersentuh bantuan permodalan. UMKM yang tidak menggunakan fasilitas kredit tersebut menggunakan modal sendiri dalam struktur permodalannya. Hal ini disebabkan karena keterbatasan akses dari UMKM dan sulitnya UMKM memenuhi persyaratan yang ditetapkan.

Bagi UMKM yang telah mendapatkan pembiayaan juga menghadapi masalah baru dalam hal pengelolaan keuangan. Selain masih besarnya kredit macet karena pengembalian kredit yang terhambat, keterbatasan pengetahuan mengenai pembukuan dan tidak adanya pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha membuat kredit yang diterima tidak dapat dimanfaatkan secara optimal. Data OJK (2023) menunjukkan rasio NPL dari kredit UMKM masih lebih besar yaitu selalu di atas 3% dibandingkan dengan kredit bank umum (Gambar 3). NPL ini merupakan salah satu indikator kunci untuk menilai kinerja fungsi bank. Tingginya NPL mengindikasikan kredit macet yang tinggi yang artinya pengembalian yang dilakukan oleh UMKM mengalami hambatan. Hal ini dapat menyebabkan bank tidak mau atau mengurangi jumlah kredit yang akan disalurkan oleh Bank. Adanya pandemi COVID-19 juga berdampak pada kredit macet dan tingginya kebutuhan modal untuk UMKM. UMKM mengalami tekanan akibat tidak dapat melakukan kegiatan usaha sehingga kemampuan untuk memenuhi kewajiban kredit terganggu sehingga berpotensi meningkatkan NPL.



Sumber: OJK (2023)

Gambar 3 Perkembangan NPL kredit bank umun dan kredit UMKM (%)

Merujuk pada teori sistem keuangan inklusif, World Bank (2006) membagi tiga level aktor (*stakeholders*) yang dapat mendukung akses layanan keuangan untuk masyarakat kecil (UMK) yaitu level makro (perundang-undangan, regulasi & pengawasan) meso (dukungan layanan dan infrastruktur) dan mikro (penyedia jasa keuangan). Pada pembahasan sebelumnya dijelaskan peran besar dan permasalahan yang dihadapi oleh level mikro (lembaga keuangan), level makro (pemerintah, OJK dan BI) dan UMK itu sendiri. Namun terdapat satu level yang belum dioptimalkan dengan baik yaitu peran dari level meso.

Universitas merupakan salah satu aktor pada sistem inklusi keuangan yang berperan pada level meso (World Bank 2006). Universitas sebagai *center of excellence* seyogyanya mampu berkontribusi dalam membantu akses pembiayaan dan penguatan usaha untuk UMK serta mengakselerasi program-program pemerintah dan lembaga keuangan. Namun tidak sedikit bermunculan kritik yang ditujukan kepada universitas yang menyebut bahwa universitas menjadi menara gading (Matthews 2022). Aktivitas universitas makin terpisahkan dan relatif menjaga jarak dari realitas sosial di sekitarnya. Kampus akan menjadi semakin sulit diharapkan untuk dapat memberi kontribusi kreatif pada penyelesaian masalah-masalah sosial dan memiliki program-program sosial inovatif. Matthews (2022) menyebutkan bahwa saat ini universitas seharusnya mampu berperan lebih besar dalam menyelesaikan masalah sosial dengan melakukan kolaborasi dan interaksi antar pelaku yang terlibat. Dalam konteks ini kolaborasi universitas dapat dilakukan dengan berbagai pelaku untuk membantu UMK mendapatkan akses pembiayaan dan penguatan usaha serta membantu lembaga keuangan dan pemerintah dalam menyalurkan pembiayaan ke UMK. Telah berkembang konsep kolaborasi *Academician, Business, Government & Community* (ABGC) dalam program pembangunan. Akan tetapi konsep ABGC yang fokus untuk pembiayaan UMK dan secara detail menjelaskan peran dan tugas yang secara timbal balik antara lembaga keuangan dan universitas masih sangat jarang ditemui. Kerjasama yang sering dijalankan saat ini masih belum terstruktur dan terintegrasi dengan upaya-upaya yang secara khusus untuk meningkatkan akses UMK terhadap pembiayaan dan meningkatkan usaha dari UMK tersebut. Program seolah-olah berjalan masing-masing tanpa fokus menjawab permasalahan pembiayaan UMK secara detail dan komprehensif.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian yaitu permasalahan pembiayaan pada UMK di Indonesia yang dapat dilihat pada dua sisi yaitu sisi permintaan (*demand side*) dan sisi penawaran (*supply side*). *Demand side* menggambarkan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada UMK itu sendiri yaitu permasalahan sulitnya akses pembiayaan dan optimalisasi dan pengembalian pembiayaan yang sudah tersalurkan. *Supply side* menggambarkan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada penyediaan pelayanan jasa keuangan (lembaga keuangan) khususnya terkait kinerja bank (NPL) dan hambatan regulasi. Di sisi lain juga terdapat institusi/lembaga-lembaga pendukung seperti universitas, penggerak UMK, komunitas dan lembaga lainnya namun belum dioptimalkan dengan baik. Untuk sampai pada keberhasilan pemanfaatan permodalan (kredit mikro) dalam pengembangan UMK, diperlukan analisis pada zona UMK, lembaga keuangan dan lingkungan pendukungnya khususnya universitas. Artinya, jarak yang ada antara kondisi kelayakan UMK untuk akses permodalan dengan kondisi yang layak menurut standar lembaga pembiayaan (keuangan) perlu diperkecil



dengan menggerakkan keduanya menuju titik temu. Oleh karena itu penelitian ini menjawab secara komprehensif permasalahan di atas dan memetakan sistem keterkaitan yang terjadi satu dengan yang lainnya dan dianalisis secara terintegrasi. Kolaborasi antara lembaga keuangan dengan universitas perlu lebih detail dijelaskan dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan meningkatkan kinerja UMK. Sebagai panduan penelitian, berikut ini diidentifikasi pertanyaan-pertanyaan didasarkan pada permasalahan yang terjadi dan ditelaah lebih jauh dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengapa akses layanan keuangan mikro masih sangat rendah untuk UMK dan apa yang menyebabkan hal itu terjadi?
2. Bagaimana implementasi pembiayaan untuk UMK oleh lembaga keuangan saat ini dan mengapa belum mampu berkinerja optimal dalam menyalurkan pembiayaan pada UMK?
3. Apa yang menjadi indikator keberhasilan utama dalam sistem layanan keuangan mikro bagi pelaku UMK?
4. Bagaimana model kolaborasi terbaik antar *stakeholder* yang berperan khususnya antara lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia.
5. Alternatif skema sumber pendanaan seperti apa yang dapat direkomendasikan dalam upaya akselerasi kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini yaitu:

1. Mendeskripsikan dan menganalisis kondisi *existing* layanan keuangan mikro di Indonesia dan menganalisis permasalahan yang terjadi.
2. Menganalisis dan melakukan patok duga (*benchmarking*) keberhasilan implementasi lembaga keuangan yang melakukan layanan keuangan mikro di Indonesia.
3. Menganalisis indikator keberhasilan utama implementasi layanan keuangan mikro bagi pelaku UMK.
4. Merancang model kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia.
5. Menyusun alternatif skema sumber pendanaan dalam upaya mengakselerasi kolaborasi dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan informasi bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat menjadi masukan dalam menetapkan kebijakan terkait akses layanan keuangan mikro dan inklusi keuangan bagi UMK.
2. Bagi lembaga keuangan dan Universitas, penelitian ini dapat menjadi masukan dalam menjalankan strategi yang optimal dalam meningkatkan akses pembiayaan untuk UMK.

3. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca terhadap layanan keuangan mikro dan inklusi keuangan di Indonesia dan strategi untuk mengoptimalkan pembiayaan pada sektor UMK.
4. Bagi peneliti, penelitian ini merupakan sebuah media untuk menerapkan teori-teori dan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu yang dimiliki oleh penulis.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Sesuai dengan tujuan, penelitian ini berfokus pada aspek layanan keuangan mikro (*microfinance*) khususnya terkait pada pembiayaan (pinjaman) kredit untuk segmen usaha mikro dan kecil di Indonesia yang merupakan usaha dominan yang berkembang di Indonesia (99,9%) dan banyak memiliki hambatan akses pembiayaan. Kolaborasi mengacu kepada para *stakeholders* terkait khususnya kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas. Penelitian ini melibatkan berbagai pakar yang memiliki kompetensi dan praktisi dalam bidang pembiayaan khususnya untuk layanan keuangan mikro (*microfinance*) dan juga terkait UMK. Untuk memperkuat analisis dilakukan pendalaman pada lembaga keuangan yang memberikan layanan keuangan mikro, menjalankan kolaborasi dengan universitas dan telah menjalankan program-program bantuan permodalan dan pendampingan untuk usaha mikro dan kecil. Penelitian ini menggunakan pendekatan sistem yang melihat secara komprehensif permasalahan baik dari sisi *demand* (UMK) maupun *supply* (lembaga keuangan) dan menyusun model kolaborasi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.

1.6 Kebaruan (*Novelty*)

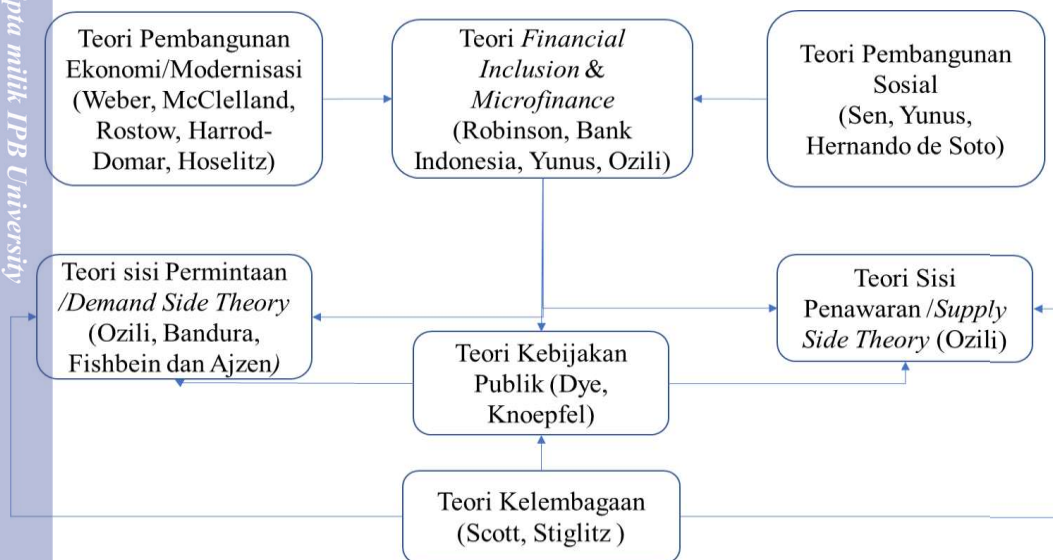
Penelitian ini telah memberikan kebaruan (*novelty*) diantaranya:

1. Model kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK yang penekanannya pada:
 - Kolaborasi yang memiliki program terstruktur, komprehensif dan terintegrasi.
 - Pelibatan jejaring universitas (*university network*) menjadi gerakan yang besar untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan peningkatan kinerja UMK.
 - Alternatif skema pendanaan kolaborasi yang dapat memberikan keuntungan berbagai pemangku kepentingan dan ketercapaian keuangan inklusif.
2. Terpetakannya peran masing-masing *stakeholder* dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK.
3. Menghasilkan hubungan sebab akibat yang sistematis dalam mengidentifikasi permasalahan yang kompleks dari layanan keuangan mikro di Indonesia.
4. Diperoleh indikator keberhasilan utama dalam implementasi layanan keuangan mikro di Indonesia.
5. Mendapatkan alternatif skema sumber pendanaan yang implementatif dalam menunjang kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas.



II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi telaah/ulasan atas pustaka-pustaka yang relevan dengan penelitian ini baik teori, hasil penelitian-penelitian terdahulu maupun konsep atau definisi yang digunakan. Secara umum keterkaitan teori-teori dan hasil penelitian terdahulu yang digunakan pada penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4 Keterkaitan teori dan penelitian terdahulu pada penelitian

2.1 Teori Modernisasi dan Pembangunan Sosial

Teori Modernisasi lahir pada tahun 1950-an di Amerika Serikat dan merupakan upaya kaum intelektual dalam menjelaskan bagaimana masyarakat industrial Amerika Utara dan Eropa Barat tumbuh dan berkembang. Dalam lingkup studi ekonomi teori modernisasi yang sering dirujuk adalah teori Weber, McClelland, Rostow, Harrod-Domar dan Hoselitz. Secara umum teori modernisasi ini memandang bahwa pembangunan merupakan kerja secara internasional yang didasarkan pada keuntungan komparatif yang dimiliki oleh setiap negara. Hal tersebut menyebabkan terjadinya spesialisasi setiap negara (Wahid 2014).

Dalam perspektif teori modernisasi negara dunia ketiga harus mendapatkan perhatian dari negara maju dan negara maju harus berupaya menciptakan model pembangunan untuk diadopsi di negara-negara ketiga. Pola hubungan ini kemudian melahirkan istilah *developmentalisme*. Dikaitkan dengan kemiskinan di Indonesia bahwa Indonesia dapat menuntaskan kemiskinan dengan cara memandirikan masyarakat dengan dana bantuan untuk mengembangkan potensi yang ada dalam masyarakat. Seperti halnya negara maju memberikan dana kepada negara berkembang. Akan tetapi disadari bahwa teori modernisasi memusatkan perhatian terhadap pembangunan ekonomi semata tanpa lebih jauh memperhatikan kesejahteraan bagi seluruh lapisan masyarakat. Oleh karenanya muncul pemikiran-pemikiran yang menggeser tidak hanya pembangunan ekonomi namun juga pembangunan sosial. Pemikiran ini diawali dari Amartya Sen yang memformulasikan secara lebih tegas pergeseran pemikiran dari pembangunan ekonomi ke pembangunan sosial. Amartya Sen mengubah dimensi dasar

pembangunan dari sekedar bertumpu pada angka pertumbuhan menjadi pembangunan dalam arti perluasan kapabilitas manusia. Pembangunan tidak hanya dinikmati dan berpusat pada segelintir orang sebagaimana terjadi pada pembangunan ekonomi (modernisasi) akan tetapi kemakmuran dapat dirasakan oleh masyarakat secara luas termasuk golongan miskin. Lebih lanjut pemikiran-pemikiran ini pun berkembang diantaranya oleh Muhammad Yunus melalui Gramen Bank dan Hernando de Soto melalui legalisasi aset masyarakat.

Teori modernisasi dan pembangunan sosial ini mewarnai dan mendasari implementasi dan konsep-konsep akses masyarakat terhadap pembiayaan (bantuan modal) khususnya terkait inklusi keuangan (*financial inclusion*) bagi masyarakat miskin. Lebih detail konsep *finansial inclusion* juga dapat lebih spesifik dalam implementasinya yaitu melalui instrumen layanan keuangan mikro (*microfinance*). Efektivitas dari *microfinance* diyakini tidak terlepas dari berbagai *stakeholders* terkait yang saling berperan sesuai dengan kompetensi dan tugasnya.

2.2 Inklusi Keuangan (*Financial Inclusion*)

Inklusi keuangan atau dalam bahasa inggrisnya *financial inclusion* merupakan sistem jasa layanan keuangan yang bersifat universal yaitu merujuk kepada upaya untuk menciptakan satu sistem jasa keuangan yang menjangkau semua kalangan tidak hanya kalangan berpenghasilan tinggi, akan tetapi juga kalangan berpenghasilan rendah (Helms 2006; Wahid 2014). Sarma (2012) mendefinisikan *financial inclusion* sebagai sebuah proses yang menjamin kemudahan dalam akses, ketersediaan, dan manfaat dari sistem keuangan formal bagi seluruh pelaku ekonomi. Ozili (2020) mendefinisikan inklusi keuangan adalah kemudahan akses layanan keuangan dasar untuk semua anggota populasi. Inklusi keuangan berarti bahwa individu dan bisnis memiliki akses ke produk dan layanan keuangan yang bermanfaat dan terjangkau yang memenuhi kebutuhannya secara bertanggung jawab dan berkelanjutan.

Lebih lanjut Robinson (2001) menyebutkan bahwa *financial inclusion* merupakan satu skema pembiayaan inklusif, dengan tujuan utama memberikan berbagai layanan keuangan kepada kalangan miskin dan berpenghasilan rendah. Ragam layanan keuangan tersebut antara lain berupa kredit permodalan, tabungan, asuransi serta layanan transfer keuangan. Dalam implementasinya gagasan *financial inclusion* mengambil bentuk dalam skema yang kini lebih dikenal dalam istilah *microfinance* dengan *figure* utama berupa *microcredit* yaitu dalam bentuk kredit usaha (Wahid 2014).

Bank Indonesia (2013) mendefinisikan inklusi keuangan (*financial inclusion*) sebagai seluruh upaya yang bertujuan meniadakan segala bentuk hambatan yang bersifat harga maupun non-harga, terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan. Inklusi keuangan menurut Peraturan Presiden Nomor 82 tahun 2016 didefinisikan sebagai kondisi ketika setiap anggota masyarakat mempunyai akses terhadap berbagai layanan keuangan formal yang berkualitas secara tepat waktu, lancar, dan aman dengan biaya terjangkau sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Layanan keuangan yang disediakan harus dapat diterima oleh masyarakat sesuai dengan kebutuhan dan mudah untuk diakses dari sisi persyaratan serta layanan. Selain itu, layanan keuangan yang aman dimaksudkan agar masyarakat terlindungi hak dan kewajibannya dari risiko yang mungkin timbul.



Sumber: Lampiran Perpres No 82 2016

Gambar 5 Pilar dan fondasi SNKI

Kebijakan keuangan inklusif mencakup lima pilar dan tiga fondasi Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) beserta indikator keuangan inklusif yang didukung koordinasi antar kementerian/lembaga atau instansi terkait, serta dilengkapi dengan Aksi Keuangan Inklusif.

a. Lima Pilar SNKI

1. Pilar Edukasi Keuangan

Edukasi keuangan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kesadaran masyarakat mengenai lembaga keuangan formal, produk dan jasa keuangan termasuk fitur, manfaat dan risiko, biaya, hak dan kewajiban, serta untuk meningkatkan keterampilan masyarakat dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan.

2. Pilar Hak Properti Masyarakat

Hak properti masyarakat bertujuan untuk meningkatkan akses kredit masyarakat kepada lembaga keuangan formal.

3. Pilar Fasilitas Intermediasi dan Saluran Distribusi Keuangan

Fasilitas intermediasi dan saluran distribusi keuangan bertujuan untuk memperluas jangkauan layanan keuangan untuk memenuhi kebutuhan berbagai kelompok masyarakat.

4. Pilar Layanan Keuangan pada Sektor Pemerintah

Layanan keuangan pada sektor pemerintah bertujuan untuk meningkatkan tata kelola dan transparansi pelayanan publik dalam penyaluran dana pemerintah secara non-tunai.

5. Pilar Perlindungan Konsumen

Perlindungan konsumen bertujuan untuk memberikan rasa aman kepada masyarakat dalam berinteraksi dengan lembaga keuangan, serta memiliki prinsip transparansi, perlakuan yang adil, keandalan, kerahasiaan dan keamanan data/informasi konsumen, penanganan pengaduan, serta penyelesaian sengketa konsumen secara sederhana, cepat, dan biaya terjangkau.

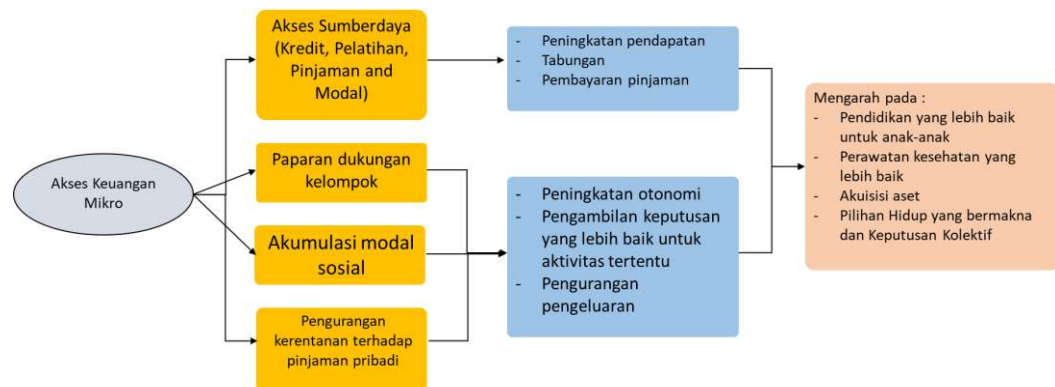
b. Tiga Fondasi SNKI

Kelima pilar SNKI ditopang oleh tiga fondasi sebagai berikut:

1. Kebijakan dan regulasi yang kondusif. Pelaksanaan program keuangan inklusif membutuhkan dukungan kebijakan dan regulasi dari pemerintah dan otoritas/regulator.
2. Infrastruktur dan teknologi informasi keuangan yang mendukung. Fondasi ini diperlukan untuk meminimalkan informasi asimetris yang menjadi hambatan dalam mengakses layanan keuangan.
3. Organisasi dan mekanisme implementasi yang efektif. Keberagaman pelaku keuangan inklusif memerlukan organisasi dan mekanisme yang mampu mendorong pelaksanaan berbagai kegiatan secara bersama dan terpadu

2.3 Layanan Keuangan Mikro (*Microfinance*)

Layanan keuangan mikro (*microfinance*) adalah penyediaan akses ke layanan keuangan berkualitas tinggi dan terjangkau bagi rumah tangga berpenghasilan rendah dengan tujuan untuk membiayai kegiatan yang menghasilkan pendapatan, membangun aset, menstabilkan konsumsi dan melindungi dari risiko, dan dengan demikian memerangi kemiskinan (Braut dan Woller 2004; Duvendack 2010; Gopalaswami *et al.* 2015; Robinson 2001). *Microfinance* umumnya mengacu pada penyediaan layanan keuangan dalam jumlah yang kecil kepada orang miskin yang biasanya tidak memiliki agunan dan tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal (Zainuddin dan Yasin 2020).



Sumber: Gopalaswami *et al.* (2015)

Gambar 6 Manfaat akses *microfinance*

Microfinance sering disamakan dengan *microcredit* (kredit mikro) akan tetapi keduanya perlu dibedakan. *Microcredit* adalah bagian dari *microfinance* dengan sejarah yang lebih panjang dari pada *microfinance* (Mia *et al.* 2017). Istilah *microcredit* pertama kali diciptakan oleh Profesor Yunus yang kemudian merefleksikan bahwa jumlah kecil yang pertama kali ia pinjamkan, yang semuanya dibutuhkan untuk membebaskan 42 wanita dari cengkeraman lintah darat, jumlah kredit sangat kecil sehingga bahkan bisa disebut 'kredit nano' (Lyman 2015). *Microfinance* memiliki cakupan yang lebih luas dari pada *microcredit*. Sedangkan *microcredit* terbatas pada layanan kredit. *Microfinance* mencakup *microcredit*, serta asuransi mikro, tabungan, pengiriman uang dan produk keuangan lainnya. Di tengah heterogenitas tersebut, ciri-ciri keuangan mikro sebagaimana dijelaskan oleh Srinivias (2015) antara lain pinjaman dalam jumlah kecil, tabungan dalam jumlah kecil, asuransi mikro, frekuensi pinjaman yang lebih kecil, periode pembayaran yang lebih pendek, dan operasi di tingkat lokal dan komunitas. Gambar 6 menunjukkan berbagai manfaat dari akses terhadap *microfinance*.

2.4 Teori-Teori Terkait *Financial Inclusion*

Praktik inklusi keuangan bervariasi dari satu negara ke negara lain, dan ada kebutuhan untuk mengidentifikasi prinsip atau proposisi yang mendasari yang dapat menjelaskan variasi yang diamati dalam praktik inklusi keuangan. Seperangkat prinsip atau proposisi ini disebut teori. Teori inklusi keuangan adalah penjelasan untuk praktik inklusi keuangan yang diamati. Dalam penelitian ini akan mengeksplorasi inklusi keuangan secara menyeluruh dari aspek penerima manfaat dari inklusi keuangan (*demand side*), proses pengiriman (*delivery*) dan aspek sumber dana/pemberi jasa keuangan (*supply side*). Terkait hal ini terdapat beberapa teori tentang inklusi keuangan yang telah berkembang sebagaimana yang diungkapkan oleh Ozili (2020) menjelaskan teori-teori terkait implementasi inklusi keuangan baik dari aspek *demand side*, *delivery* hingga aspek *supply side*. Beberapa teori tersebut dijelaskan di bawah ini :

a. Aspek *Demand Side* (Penerima Manfaat)

1. *Public Good Theory*

Teori barang publik dalam inklusi keuangan menyatakan bahwa jasa keuangan adalah barang publik sehingga akses terhadap jasa keuangan formal harus dapat dinikmati semua orang. Sebagai barang publik, individu tidak dapat dikecualikan dari menggunakan layanan keuangan formal dan individu tidak dapat dikecualikan dari mendapatkan akses ke layanan keuangan. Akses ke layanan keuangan untuk satu individu tidak mengurangi ketersediaannya bagi orang lain yang berarti semua anggota populasi dapat dibawa ke sektor keuangan formal dan semua orang akan menjadi lebih baik.

Kelebihan teori ini yaitu pertama, teori barang publik menunjukkan bahwa setiap orang akan mendapat manfaat dari inklusi keuangan terlepas dari status atau tingkat pendapatan. Kedua, sebagai barang publik, mencapai inklusi keuangan akan membutuhkan pendanaan publik dari pada pendanaan swasta karena investor akan memerlukan premi pada pendanaan swasta yang mahal ketika dana swasta digunakan untuk mencapai tujuan inklusi keuangan. Ketiga, sebagai barang publik, memberi pemerintah kesempatan untuk mengambil tanggung jawab untuk mempromosikan inklusi keuangan. Teori barang publik pada inklusi keuangan tidak mengakui agen sektor swasta sebagai promotor inklusi keuangan.

Adapun kekurangan dari teori ini yaitu pertama, memperlakukan inklusi keuangan sebagai barang publik tidak membahas penyebab sebenarnya dari pengecualian keuangan. Kedua, memperlakukan inklusi keuangan sebagai barang publik yang membutuhkan dana publik dapat mengalihkan dana publik dari proyek penting lainnya untuk mendanai proyek inklusi keuangan. Ketiga, teori barang publik mengasumsikan bahwa inklusi keuangan sebagai 'barang publik' adalah gratis dan tidak ada biaya bagi pengguna akhir jasa keuangan. Ketika inklusi keuangan diperlakukan sebagai barang publik, tingkat inklusi keuangan mungkin tidak berkelanjutan dalam jangka panjang bahkan ketika didukung dengan pendanaan publik jika tidak ada biaya bagi pengguna akhir.

2. *Dissatisfaction Theory*

Teori ketidakpuasan dalam inklusi keuangan ini menyatakan bahwa target untuk inklusi keuangan adalah para individu yang sebelumnya telah akses jasa keuangan formal namun keluar karena adanya ketidakpuasan terhadap jasa pelayanan keuangan yang diberikan. Penekanan teori ini adalah lebih mudah untuk menarik kembali individu tersebut untuk dapat akses keuangan formal. Lebih mudah menarik kembali individu-individu tersebut dengan pendekatan persuasif dibandingkan dengan menjangkau individu yang belum pernah akses terhadap jasa keuangan formal. Implikasi dari teori ini adalah bahwa anggota populasi yang meninggalkan sektor keuangan formal harus menjadi target pertama inklusi keuangan sebelum memperluas kebijakan dan program inklusi keuangan kepada anggota populasi lainnya yang belum pernah naik ke keuangan formal.

Kelebihan dari teori ini adalah pertama, teori ini merupakan upaya yang disengaja untuk menangani masalah "*voluntary financial exclusion*" yang tidak ditangani oleh teori lain. Kedua, berdasarkan teori ini, mudah untuk mengidentifikasi anggota populasi yang dieksklusikan secara finansial. Anggota populasi yang sebelumnya telah mendapatkan akses keuangan formal dapat dengan mudah diidentifikasi karena data pribadinya disimpan di lembaga keuangan, dan dapat dihubungi untuk dibujuk agar kembali ke sektor keuangan formal. Ketiga, mencapai inklusi keuangan tidak memerlukan penggunaan dana publik karena sangat bergantung pada keterampilan dan kemampuan persuasif interpersonal. Teori ketidakpuasan memiliki beberapa kekurangan. Pertama, teori ini tidak memprioritaskan inklusi keuangan untuk semua orang dalam populasi. Kedua, mengabaikan orang miskin di daerah terpencil dimana lembaga keuangan formal tidak ada. Ketiga, teori ketidakpuasan secara implisit mengasumsikan bahwa pengecualian keuangan disebabkan oleh ketidakpuasan pelanggan dengan aturan keterlibatan dalam sektor keuangan formal. Ini mungkin tidak terjadi dalam keadaan tertentu karena individu dapat secara sukarela menarik diri dari sektor keuangan formal untuk alasan lain seperti alasan agama dan pribadi.

3. *Vulnerable Group Theory*

Teori kelompok rentan dalam inklusi keuangan ini menyatakan bahwa masyarakat yang rentan seperti orang miskin, orang muda, wanita, dan orang tua yang paling menderita dari kesulitan harus menjadi prioritas sebagai target inklusi keuangan. Teori kelompok rentan tentang inklusi keuangan memiliki beberapa kelebihan. Pertama, teori ini berupaya mengurangi masalah eksklusi keuangan dengan menargetkan kelompok-kelompok rentan untuk inklusi keuangan dan membawanya ke sektor keuangan formal. Kedua, berdasarkan teori ini, mudah untuk mengidentifikasi anggota populasi yang dikecualikan secara finansial. Anggota populasi yang rentan dapat diidentifikasi berdasarkan tingkat kerentanan, tingkat pendapatan, jenis kelamin, usia, dan karakteristik demografis lainnya. Ketiga, memungkinkan terjadinya penghematan biaya yaitu menargetkan hanya anggota populasi yang rentan untuk inklusi keuangan dibandingkan dengan mencapai inklusi keuangan untuk seluruh populasi. Teori kelompok rentan memiliki beberapa kekurangan. Pertama, teori ini tidak memprioritaskan inklusi keuangan untuk semua orang dalam populasi. Kedua, mengabaikan orang yang tidak rentan di luar sektor keuangan formal. Ketiga, diasumsikan bahwa perempuan adalah kelompok rentan, yang menyiratkan bahwa laki-laki bukan kelompok

rentan. Gagasan ini sangat penting karena dalam masyarakat modern perempuan dan laki-laki bersaing untuk mendapatkan kesempatan yang sama, oleh karena itu memberi label perempuan sebagai kelompok rentan dengan mengesampingkan laki-laki dapat memiliki konsekuensi yang tidak diinginkan untuk inklusi keuangan dan sosial. Hal itu dapat menyebabkan kebencian sosial di kalangan pria terhadap wanita.

b. Aspek Proses Delivery

1. Community Echelon Theory

Teori ini menyatakan bahwa akses terhadap jasa keuangan formal untuk populasi yang dikecualikan oleh lembaga keuangan formal dapat dilakukan melalui pemimpin dari masyarakat tersebut. Pemimpin memiliki pengaruh dan dapat membujuk dan mendorong untuk berpartisipasi pada jasa keuangan formal. Komunitas berperan penting dalam membentuk nilai-nilai pemimpin dan anggotanya. Anggota masyarakat mempercayai pemimpinnya dan percaya bahwa pemimpin akan membuat keputusan yang bermanfaat baginya sementara para pemimpin masyarakat memastikan bahwa keputusan yang dibuat mencerminkan nilai dan etos yang dipegang oleh anggota masyarakat.

Kelebihan terpenting dari teori ini adalah bahwa pemimpin komunal dapat memengaruhi anggota masyarakat untuk melakukan perubahan yang meningkatkan kesejahteraannya. Adapun kekurangan dari teori ini pertama, adanya pemimpin yang menyalahgunakan kekuasaannya untuk melakukan korupsi dan pelanggaran lainnya. Kedua, para pemimpin komunal dapat membuat keputusan mendadak yang tidak dalam kepentingan terbaik orang-orang yang dipimpinnya. Ketiga, adanya ketidaksukaan anggota masyarakat akan pilihan pemimpin terhadap lembaga keuangan formal yang dipilih karena adanya aspek nepotisme dalam penentuan lembaga keuangan.

2. Public Service Theory

Teori layanan publik tentang inklusi keuangan ini menekankan bahwa hanya pemerintah yang berperan dalam mencapai inklusi keuangan formal kepada seluruh masyarakat. Inklusi keuangan adalah tanggung jawab publik sehingga pemerintah bertanggung jawab penuh terhadap akses seluruh masyarakat terhadap jasa keuangan formal. Teori layanan publik ini memiliki beberapa kelebihan. Pertama, teori ini menyatakan bahwa inklusi keuangan dapat dicapai ketika pemerintah memilih untuk bertanggung jawab atas inklusi keuangan. Kedua, pemerintah memiliki kontrol atas sistem keuangan, struktur ekonomi dan sosial di negara yang dapat digunakan pemerintah untuk mencapai tujuan inklusi keuangannya, misalnya, pemerintah dapat mendirikan bank publik di daerah paling terpencil di negara itu untuk mencapai anggota populasi yang dikecualikan. Ketiga, ada peningkatan kepercayaan publik ketika pemerintah memikul tanggung jawab penuh untuk inklusi keuangan melalui lembaga publik.

Beberapa kekurangan teori pelayanan publik diantaranya pertama, tidak mempertimbangkan partisipasi sektor swasta dalam mempromosikan inklusi keuangan. Kedua, mengasumsikan inklusi keuangan akan didanai dengan uang pembayar pajak. Pendapatan pajak mungkin tidak cukup untuk mendanai program inklusi keuangan yang besar. Ketiga, di bawah perspektif teori pelayanan publik di mana negara bertanggung jawab atas inklusi keuangan melalui lembaga-lembaga

publiknya, satu kelemahannya adalah bahwa negara dapat menggunakan kekuatan politik sebagai alat kontrol terhadap masyarakat. Negara dapat menyediakan layanan keuangan dasar untuk warga negara yang taat dan selama masa-masa baik, dan dapat berhenti menyediakan layanan keuangan dasar ketika warga negara secara kolektif memilih untuk memberontak terhadap negara.

3. *Special Agent Theory*

Teori agen khusus tentang inklusi keuangan ini menyatakan bahwa banyak masalah dan hambatan teknis bagi masyarakat yang tidak dapat akses jasa keuangan formal berkaitan dengan sifat komunitas, masyarakat atau pun geografi sehingga membutuhkan agen khusus yang memahami karakteristik tersebut untuk dapat membantu masyarakat tersebut akses terhadap jasa keuangan formal. Berdasarkan teori ini, agen khusus diharapkan menjadi: (i) agen yang sangat terampil dan terspesialisasi, (ii) memahami kekhasan populasi, (iii) memahami sistem keuangan informal yang ada di masyarakat di mana anggota yang dikecualikan dari populasi berada, (iv) mengidentifikasi bidang-bidang yang perlu ditingkatkan melalui inovasi, dan (v) menyusun cara untuk mengintegrasikan sistem keuangan lokal ke dalam sektor keuangan formal. Beberapa agen khusus sering kali digunakan diantaranya adalah bank lokal, lembaga non-bank atau lembaga khusus lainnya yang dibuat dengan tujuan tunggal untuk mencapai inklusi keuangan. Lembaga keuangan dan perusahaan teknologi seperti perusahaan teknologi keuangan (*fintech*) juga dapat memainkan peran sebagai agen khusus.

Teori agen khusus tentang inklusi keuangan memiliki beberapa kelebihan. Pertama, menggunakan jasa agen khusus untuk mempromosikan inklusi keuangan di negara ini. Mempekerjakan layanan agen khusus untuk mempromosikan inklusi keuangan di negara ini akan memungkinkan pemerintah untuk fokus pada masalah nasional penting dan mendesak lainnya. Kedua, ada tingkat kepercayaan yang tinggi pada kemampuan agen khusus untuk memberikan inklusi keuangan kepada populasi yang dikecualikan. Agen khusus terdiri dari individu dan ahli yang terampil yang berafiliasi dengan, atau bekerja sama, dengan lembaga khusus lainnya untuk memanfaatkan input kolaboratif untuk mencapai tujuan bersama dari inklusi keuangan yang lebih besar. Ketiga, tidak ada ambiguitas tentang target inklusi keuangan yang akan dicapai, dan kompensasi kepada agen khusus sudah disepakati sebelumnya.

Teori agen khusus tentang inklusi keuangan memiliki beberapa kekurangan. Pertama, jika pimpinannya adalah pemerintah, pemerintah dapat memilih agensinya sendiri sebagai agen khusus, ini akan mengalahkan tujuan agen khusus untuk mempromosikan inklusi keuangan. Pemerintah tidak boleh menjadi kepala agen khusus pada saat yang sama karena agen pemerintah secara inheren terganggu dengan inefisiensi di sektor publik. Kedua, agen khusus swasta akan meninggalkan proyek inklusi keuangan ketika ada pelanggaran dalam persyaratan kontrak atau pelanggaran dalam kondisi untuk layanan yang mungkin timbul dari kompensasi yang tidak memadai ke agen khusus oleh pemerintah atau kegagalan pemerintah untuk menyediakan dana yang disepakati untuk membiayai proyek inklusi keuangan sebagaimana disepakati dalam kontrak.

4. *Collaborative Intervention Theory*

Teori intervensi kolaboratif ini menyatakan bahwa inklusi keuangan harus dicapai melalui intervensi kolaboratif dari berbagai pemangku kepentingan. Teori ini menunjukkan bahwa upaya bersama dari berbagai pemangku kepentingan diperlukan untuk membawa populasi yang tidak dapat akses layanan keuangan formal. Teori ini memiliki beberapa kelebihan. Pertama, mendorong pendekatan multi-pemangku kepentingan untuk mencapai inklusi keuangan. Kedua, pemangku kepentingan yang berkolaborasi memiliki rasa kepuasan karena menjadi kontributor signifikan untuk proyek publik. Teori intervensi kolaboratif memiliki beberapa kekurangan. Pertama, sulit untuk menentukan jumlah kolaborator optimal yang diperlukan untuk mencapai tujuan keuangan inklusif. Kedua, beberapa kolaborator mungkin menjadi tidak aktif meninggalkan tugasnya. Ketiga, memiliki jumlah kolaborator yang lebih tinggi tidak menjamin kemungkinan yang lebih tinggi untuk mencapai inklusi keuangan.

c. *Aspek Supply Side (Sumber Pendanaan)*

1. *Private Money Theory*

Teori ini menekankan bahwa dana untuk inklusi keuangan berasal dari uang swasta (*private*). Teori ini berpendapat bahwa dana akan digunakan secara efisien karena penyandang dana akan memastikan bahwa dana tersebut digunakan secara efisien dan memastikan bahwa produk dan layanan keuangan dikirimkan pada target yang tepat. Kelebihan teori ini diantaranya pertama, ada waktu persetujuan yang lebih singkat untuk mendapatkan pendanaan swasta untuk proyek-proyek inklusi keuangan dibandingkan dengan persetujuan panjang untuk pendanaan publik. Kedua, penyandang dana swasta sering terlibat langsung dalam kegiatan inklusi keuangan baik melalui kepemilikan saham atau bentuk partisipasi lainnya. Ketiga, penyandang dana swasta dapat mengambil kepemilikan proyek, dan dapat memperoleh pendapatan dan keuntungan ketika mengelola sendiri kegiatan inklusi keuangan. Keempat, mudah untuk meningkatkan biaya dari pengguna untuk memenuhi biaya/anggaran kontrak dengan operator swasta dari pada dengan memilih di pemerintah lokal atau nasional untuk meningkatkan biaya atau anggaran. Kelima, pemodal swasta dapat menawarkan keterampilan manajemen proyek yang lebih baik, fasilitas inovatif dan manajemen risiko dalam mencapai tujuan inklusi keuangan. Keenam, penyandang dana swasta dapat memberikan tekanan yang lebih besar pada kontraktor swasta untuk menyelesaikan semua proyek inklusi keuangan pada waktu yang baik sambil mempertahankan kualitas yang tinggi. Beberapa kekurangan teori ini diantaranya pertama, biaya penggalangan dana swasta untuk mendanai proyek inklusi keuangan mungkin tinggi. Kedua, mendanai tujuan inklusi keuangan menggunakan uang pribadi dapat meningkatkan minat pribadi dalam hasil inklusi keuangan sehingga merugikan populasi yang dikecualikan. Ketiga, mungkin ada kehilangan kendali pemerintah atas infrastruktur inklusi keuangan yang dibuat oleh investor swasta karena kepemilikan swasta sebagian atau penuh.

2. *Public Money Theory*

Teori uang publik tentang inklusi keuangan ini menyatakan bahwa program dan aktivitas inklusi keuangan harus didanai menggunakan uang publik yaitu anggaran pemerintah. Beberapa manfaat teori uang publik diantaranya pertama,

pemerintah dapat mengenakan pajak pada orang kaya untuk menghasilkan dana untuk proyek-proyek inklusi keuangan untuk kepentingan semua, dan ini akan mengarah pada redistribusi kekayaan dan mengurangi ketidaksetaraan pendapatan untuk kepentingan masyarakat miskin dan populasi yang dikecualikan. Kedua, biaya penggalangan dana publik untuk mendanai proyek inklusi keuangan rendah atau dapat diabaikan. Ketiga, pendanaan inklusi keuangan menggunakan uang publik dapat mencegah individu yang tidak bermoral menyalahgunakan agenda inklusi keuangan untuk keuntungan pribadi. Adapun beberapa kekurangan teori uang publik yaitu pertama, kurangnya perencanaan yang tepat adalah masalah utama yang terkait dengan pendanaan publik. Kurangnya perencanaan dapat menyebabkan pengeluaran berlebihan pada proyek-proyek inklusi keuangan, yang pada akhirnya dapat menyebabkan inefisiensi. Kedua, menggunakan uang publik untuk mendanai proyek inklusi keuangan dapat menyebabkan keterlambatan yang tidak perlu dalam mencapai populasi yang dikecualikan seperti keterlambatan dalam pencairan dana, keterlambatan yang disebabkan oleh lobi dan keterlambatan karena peristiwa politik. Ketiga, pemerintah dengan dana yang tidak mencukupi akan ditekan untuk mengumpulkan pinjaman untuk membiayai proyek-proyek yang inklusif secara finansial, yang dapat meningkatkan beban utang pemerintah.

3. *Intervention Fund Theory*

Teori dana intervensi dari inklusi keuangan berpendapat bahwa kegiatan dan program inklusi keuangan dapat didanai oleh intervensi khusus dari beragam penyandang dana khusus. Teori ini berpendapat bahwa banyak penyandang dana khusus ada di dunia seperti dermawan, organisasi non-pemerintah dan pemerintah asing, dan penyandang dana khusus ini cenderung mendukung keuangan inklusif untuk populasi global. Pendana khusus dapat secara sukarela dan selektif memilih proyek inklusi keuangan yang ingin dibiayai sampai selesai dan akan memberikan 'dana intervensi' yang diperlukan untuk mencapai tujuan inklusi keuangan yang diinginkan. Tujuan pendanaan intervensi untuk inklusi keuangan adalah untuk memastikan bahwa orang miskin dan populasi yang dikecualikan secara finansial memiliki akses ke layanan keuangan formal. Teori ini memiliki beberapa kelebihan. Pertama, melewati birokrasi politik yang biasa terkait dengan pengalokasian dana publik untuk proyek-proyek publik. Kedua, penyandang dana khusus dapat memobilisasi sumber daya keuangan dan manusia, baik lokal maupun internasional, untuk membantu dalam mencapai tujuan keuangan inklusif yang diinginkan. Ketiga, penyandang dana khusus dapat menciptakan lembaga baru yang pro-pembangunan untuk membantu mencapai tujuan inklusi keuangan yang diinginkan, dan lembaga-lembaga ini akan tetap berada di masyarakat untuk mempromosikan pembangunan bahkan setelah proyek-proyek inklusi keuangan selesai.

Teori dana intervensi memiliki empat kekurangan. Pertama, dibawah teori ini, penyandang dana khusus perlu mengembangkan metodologi untuk menentukan segmen populasi mana yang dikecualikan dari sektor keuangan formal. Kedua, metode yang digunakan oleh penyandang dana khusus untuk menentukan anggota populasi mana dikecualikan secara finansial mungkin tidak secara akurat mengidentifikasi target yang dimaksudkan untuk inklusi keuangan. Ketiga, menggunakan dana intervensi dari pemerintah asing atau donor asing untuk mendanai proyek-proyek pembangunan di suatu negara dapat merusak reputasi

suatu negara karena hal itu menandakan bahwa pemerintah tidak dapat menggunakan dana sendiri untuk memacu pembangunan bagi rakyatnya sendiri

2.5 Teori Kelembagaan

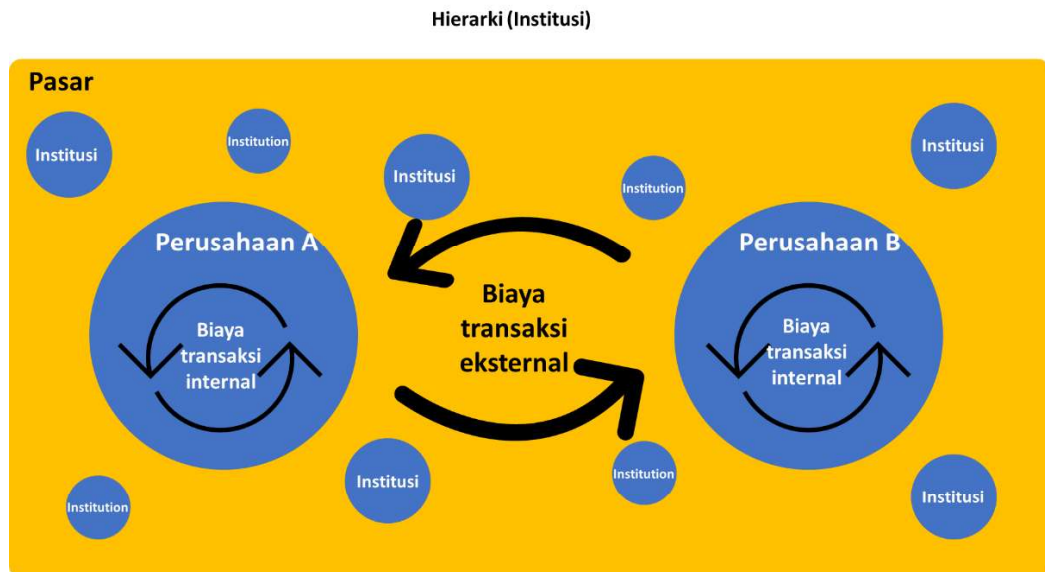
Kelembagaan berasal dari kata lembaga yang diartikan sebagai suatu komposisi dari kognitif kultural, norma dan aturan yang secara bersama-sama dengan kegiatan dan sumber daya terkait memberikan stabilitas dan makna dari suatu kehidupan sosial (Scott 2008). Dengan demikian tampak bahwa manusia sebagai individu atau kelompok akan dipengaruhi oleh norma dan aturan yang berlaku di masyarakat serta kesadaran/pengertian kulturalnya baik dia sebagai individu atau kelompok. Ilmu kelembagaan bisa diartikan sebagai ilmu yang dapat menjelaskan mengapa seseorang sebagai individu atau kelompok berperilaku tertentu.

Lingkungan yang dihadapi suatu organisasi tidak hanya elemen teknis seperti persyaratan teknis, sumber daya, aliran informasi dan lain-lain namun juga elemen kultural berupa simbol, sistem kognitif, norma yang merupakan lingkungan kelembagaan. Lingkungan teknis didefinisikan sebagai lingkungan dimana suatu organisasi dihargai pengendalian efektivitas dan efisiensi proses kerjanya di dalam pertukaran produk atau jasa di pasar sedangkan lingkungan kelembagaan dicirikan dengan penelitian aturan-aturan dan persyaratan-persyaratan dimana suatu organisasi harus tunduk jika ingin mendapatkan dukungan dan legitimasi. Selain itu, Safari (2016) melihat bahwa organisasi terbentuk karena kekuatan di luar organisasi yang dapat menyebabkan tiga bentukan institusional yang bersifat isomorphis yaitu (1) *coercive isomorphis* yang menunjukkan bahwa organisasi melakukan adopsi terhadap organisasi lain karena tekanan-tekanan formal maupun non-formal yang bisa dianggap sebagai kekuatan, persuasi ataupun ajakan untuk mengikuti organisasi lain baik negara, organisasi atau masyarakat yang lebih luas, (2) *mimetic isomorphis* yaitu adopsi menyerupai model atau bentuk organisasi lain karena adanya tekanan ketidakpastian dan (3) *normative isomorphis* yaitu perubahan bentuk karena adanya tekanan berupa tuntutan profesional.

Ilmu ekonomi yang berkembang dalam cabang barunya ilmu ekonomi institusi baru (*neo-institutional economics*) melihat kelembagaan dari sudut biaya transaksi (*transaction costs*) dan tindakan kolektif (*collective action*). Di dalam analisis biaya transaksi termasuk analisis tentang kepemilikan dan penguasaan sumber daya alam atau faktor produksi (*property rights*), ketidakseimbangan akses dan penguasaan informasi (*information asymmetry*) serta tingkah laku oportunistik (*opportunistic behaviour*). Ilmu ekonomi institusi baru ini sering pula disebut sebagai ilmu ekonomi biaya transaksi (*transaction costs economics*) sedangkan yang lain menyebutkannya sebagai paradigma informasi yang tidak sempurna (*imperfect information paradigm*) (Stiglitz 2002).

Ruang lingkup kelembagaan mencakup adanya konsekuensi kelembagaan (*consequences of institutions*) itu sendiri. Terdapat dua tingkatan konsekuensi pada kelembagaan yaitu pertama, kelembagaan meningkatkan rutinitas, keteraturan atau tindakan manusia yang tidak memerlukan pilihan lengkap dan sempurna. Namun demikian dapat mempengaruhi tingkah laku individual melalui sistem insentif dan disinsentif. Kedua, kelembagaan memiliki pengaruh bagi terciptanya suatu pola interaksi yang stabil yang diinternalisasi oleh setiap individu yang menimbulkan ekspektasi keteraturan di masa mendatang, oleh karenanya kelembagaan mampu

menurunkan ketidakpastian dan mengurangi biaya transaksi aktivitas perekonomian (Arifin 2005). Secara implisit maka dapat dikatakan kehadiran lembaga pada sebuah aktivitas ekonomi yang memiliki biaya transaksi yang tinggi adalah signifikan, semakin tinggi biaya transaksi semakin besar kelembagaan yang dibutuhkan, demikian sebaliknya. Hal ini digambarkan pada model kelembagaan pada ilustrasi berikut (Gambar 7), di mana kelembagaan dalam sebuah pasar saling berinteraksi dan membentuk koordinasi (Saptono 2017). Saat *external transaction cost* lebih besar dibandingkan *internal transaction cost* maka perusahaan (organisasi) akan tumbuh membesar dan sebaliknya.



Sumber: Saptono (2011)

Gambar 7 Hubungan antara biaya transaksi, biaya internal, dan signifikansi keberadaan suatu kelembagaan

2.6 Teori Kebijakan Publik

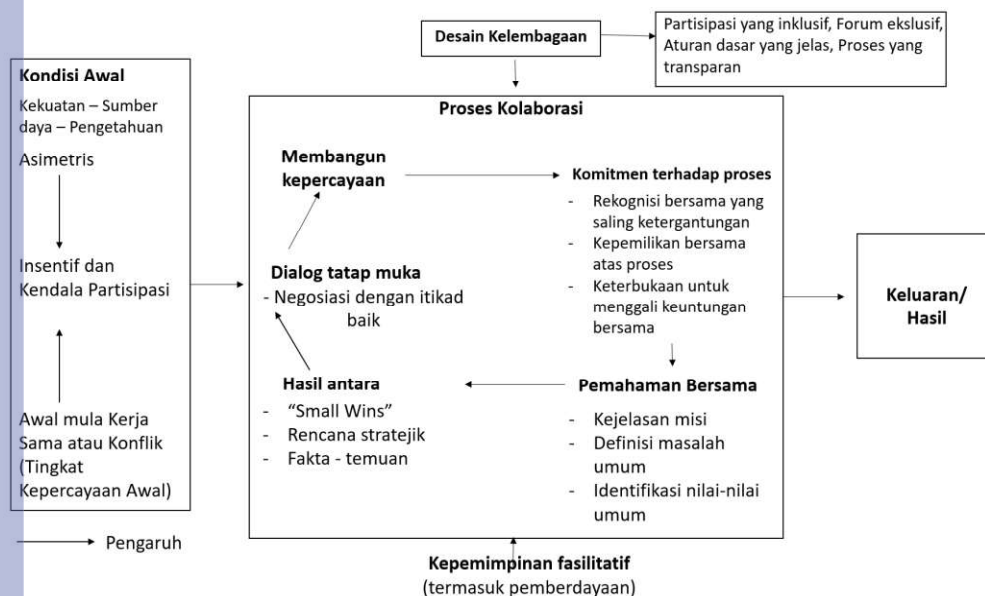
Knoepfel *et al.* (2007) menyimpulkan bahwa definisi kebijakan publik adalah serangkaian keputusan atau tindakan yang saling berhubungan yang diambil atau dilakukan oleh aktor institusi pemerintah atau swasta, baik sumber daya, hubungan institusional, maupun kepentingannya berbeda, dengan pandangan yang sama untuk menyelesaikan permasalahan bersama dengan target yang ditetapkan. Knoepfel *et al.* (2007) mengungkapkan banyak definisi mengenai konsep kebijakan publik, beberapa definisi tersebut antara lain:

1. Kebijakan publik adalah hal apa pun yang dipilih oleh pemerintah untuk dilakukan atau tidak dilakukan.
2. Kebijakan publik adalah produk dari kegiatan suatu otoritas yang dibentuk dari kekuatan publik dan legitimasi pemerintah.
3. Kebijakan publik adalah program dari aksi khusus terhadap satu atau beberapa otoritas publik atau pemerintah di dalam suatu masyarakat atau area tertentu.
4. Kebijakan publik adalah produk dari kegiatan-kegiatan yang ditujukan untuk menyelesaikan permasalahan umum pada suatu lingkungan yang dilakukan aktor politik yang hubungannya terstruktur.

Dalam kaitannya dengan inklusi keuangan, kebijakan pemerintah dan otoritas keuangan memegang peran dominan serta menentukan arah dari inklusi keuangan tersebut.

2.7 Teori Collaborative Governance

Collaborative governance menurut Ansell dan Gash (2007) yaitu tata kelola pemerintahan dimana suatu lembaga publik secara langsung melibatkan para pemangku kepentingan non-pemerintah dalam proses pengambilan keputusan kolektif yang bersifat formal, berorientasi pada konsensus dan *deliberative*. Lebih lanjut Ansell dan Gash memetakan sebuah model *collaborative governance* ditunjukkan pada Gambar 8. Pada Model ini proses kolaboratif terbagi pada lima tahap aktivitas yaitu dimulai dari adanya dialog secara tatap muka (*face-to-face dialogue*), membangun kepercayaan (*trust building*), membangun komitmen terhadap proses (*commitment to the process*), berbagi pemahaman (*share understanding*) dan terbentuknya hasil sementara (*intermediate outcome*). Teori ini berkembang pada saat permasalahan pada masyarakat semakin berkembang dan pemerintah memiliki keterbatasan sumber daya sehingga membutuhkan aktor lain untuk menangani permasalahan tersebut.



Sumber: Ansell dan Gash (2007)

Gambar 8 Model *collaborative governance*

Dalam konteks umum Agranoff dan McGuire (2003) mengartikan *collaborative governance* sebagai bentuk kolaborasi atau kerja sama secara horizontal dengan para pelaku multi sektoral. Untuk menangani suatu permasalahan sering kali dihadapi pada permasalahan yang kompleks sehingga tuntutan terhadap penyelesaian permasalahan tersebut membutuhkan kolaborasi antar organisasi yang terlibat. Tujuan dari kolaborasi agar tatakelola menjadi lebih berstruktur dan efektif dan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.

Pada penelitian ini, *collaborative governance* akan digunakan yaitu merujuk pada pendekatan dalam pengambilan keputusan dan pelaksanaan kegiatan yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan (*stakeholder*) yang bekerja sama secara aktif. Dalam konteks ini, pemangku kepentingan dapat mencakup

pemerintah, organisasi non-pemerintah, masyarakat sipil, sektor swasta, akademisi, dan individu-individu yang terkena dampak atau memiliki kepentingan dalam suatu isu atau masalah.

Teori-teori di atas akan digunakan dalam penelitian ini yaitu bagaimana tataran implementasinya khususnya inklusi keuangan untuk usaha mikro dan kecil di Indonesia. Analisis dilakukan terhadap data dan informasi yang telah ada dan juga kondisi *existing* layanan keuangan mikro untuk usaha mikro dan kecil di Indonesia yang kemudian dipahami dan disinergikan berdasarkan teori yang ada. Data diperoleh dari praktik layanan keuangan mikro dan analisis data tersebut dapat mendukung atau membantah teori yang dibahas di atas. Teori yang lebih baik berdasarkan pengamatan yang ada juga dapat menggantikan teori yang lebih lemah jika dapat menjelaskan pengamatan yang ada lebih efektif.

2.8 Definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia

Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berdasarkan Undang-undang RI No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah:

- Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan dengan kriteria memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah);
- Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah Besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah);
- Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

2.9 Implementasi Layanan Keuangan Mikro di Beberapa Negara

A. Grameen Bank di Bangladesh

Grameen Bank merupakan lembaga keuangan pembiayaan mikro di Bangladesh yang dipelopori oleh Muhammad Yunus pada tahun 1976 yang terinspirasi dari bencana kelaparan yang terjadi di Bangladesh pada tahun 1974. Menurutnya, jika sumber daya keuangan untuk orang miskin disediakan dengan

cara dan kondisi yang sesuai, hal ini dapat mencapai kebangkitan pembangunan yang besar. Nasabah Grameen Bank mayoritas wanita yakni sekitar 97% dari total nasabah yang terdaftar. Grameen Bank menganut sistem kepercayaan dan kekeluargaan, tidak ada surat perjanjian dalam pengajuan pinjaman seperti halnya pada Bank Konvensional lainnya. Selain itu, nasabah juga tidak dikenakan sanksi apabila tidak mengembalikan pinjamannya. Hal ini dilakukan untuk menjaga sistem kepercayaan.

Mekanisme peminjaman yang diterapkan yaitu dengan membentuk satu kelompok yang terdiri dari 5 orang dengan satu orang sebagai ketua. Setiap anggota dalam group memiliki tanggungjawab yang sama atas setiap peminjaman yang dilakukan oleh anggota dalam grup yang konsekuensinya adalah mereka juga harus memikul tanggungjawab pengembalian apabila anggota dalam grup tidak mampu mengembalikan pinjaman. Skema permodalan seperti ini secara pelan-pelan membentuk loyalitas, komitmen, solidaritas, dan budaya malu karena satu orang saja yang tidak baik akan berefek terhadap yang lainnya serta membentuk kesadaran dari tiap anggotanya untuk melunasi pinjaman sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Sistem pembiayaan keuangan di Grameen Bank menganut sistem kepercayaan dan kekeluargaan. Dengan adanya sistem kepercayaan, bank tidak memerlukan agunan untuk mengajukan kredit. Prosedur dan persyaratan dibuat sesederhana mungkin untuk memudahkan dalam pengajuan pinjaman. Suku bunga pinjaman dibuat sedekat mungkin dengan suku bunga pasar bahkan untuk nasabah golongan tertentu tidak dikenakan suku bunga. Pembayaran dapat dilakukan secara fleksibel dengan angsuran harian, mingguan dan bulanan.

Dalam kasus tertentu dalam sistem pembiayaan ini memiliki dampak negatif terhadap kondisi sosial dan ekonomi masyarakat. Adanya kemudahan persyaratan dalam memperoleh kredit menyebabkan masyarakat terus melakukan pinjaman tanpa adanya pengelolaan yang baik sehingga terjerumus dalam hutang. Hal ini dapat menimbulkan eksploitasi dan tekanan pada keluarga miskin karena memiliki kewajiban hutang yang harus dibayarkan. Sebagian besar nasabah Grameen Bank mayoritas wanita, menimbulkan beban yang harus ditanggung oleh perempuan, sehingga menyita waktu untuk keluarga.

B. Banco Solidario S.A. di Bolivia

Banco Solidario (BancoSol) adalah bank komersial yang bergerak khusus pada sektor keuangan mikro yang diperuntukan bagi pengusaha *startup* yang mengalami permasalahan keuangan. Nasabah Banco Solidario kebanyakan adalah kaum muda dengan rentang umur antara 25 hingga 45 tahun yang berada pada tingkat pendidikan formal yang rendah. Sistem mekanisme pinjaman secara kelompok, dimana tidak memerlukan agunan tetapi harus menjadi bagian dari kelompok kredit tersebut. Selain secara berkelompok, pinjaman juga dapat dilakukan secara individu. Jadwal pembayaran dan jangka waktu pinjaman fleksibel, pembayaran dapat dilakukan mingguan atau bulanan.

Dalam meningkatkan produktivitas dan pendapatan BancoSol memanfaatkan kemajuan teknologi serta menjual produk lainnya selain pinjaman seperti kartu debit, asuransi serta deposito. BancoSol memiliki suku bunga yang relatif lebih tinggi sehingga tidak tergantung pada subsidi pemerintah. BancoSol gagal menerapkan ekspansi berkelanjutan karena persaingan ketat, resesi, dan pembagian

informasi terbatas diantara para peminjam mikro yang pada akhirnya meningkatkan kemungkinan gagal bayar.

C. *Bank of Caja Social di Kolumbia*

Caja Social adalah lembaga keuangan yang dinamis dan berkembang dengan model perbankan sosial mandiri yang sukses. Perusahaan memiliki tujuan untuk mempertahankan model layanan dengan menjalin hubungan yang semakin dekat dengan pelanggan. Diakui secara nasional memberikan layanan berkualitas prima, memiliki komitmen entitas memberikan layanan yang tepat waktu, mudah dan gesit. Memiliki infrastruktur modern yang ramah bagi disabilitas. Posisi di pasar modal *Bank of Caja* masih rendah dan masih kurang dalam beradaptasi dengan teknologi.

D. *Banco Ademi di Dominika*

Banco Ademi adalah asosiasi untuk pengembangan usaha mikro "Ademi" yang didirikan oleh sekelompok pengusaha Dominika pada tahun 1983 yang menyumbangkan modal awal. Kemudian menerima dukungan dalam bentuk pinjaman dan hibah dari pemerintah daerah, USAID, IDB, GTZ, BEI, dan bank komersial lainnya. Pada tahun 1997, Ademi telah menjadi lebih dari sekadar LSM kredit mikro. Banco Ademi adalah subjek institusi untuk pemeriksaan oleh *Superintendencia de Bancos de la Republica Dominicana*-otoritas tertinggi Negara. Posisi tertinggi pada struktur organisasi Bank Ademi ditempati oleh para pemegang saham. Selain itu, Banco Ademi bekerja dengan Staf Eksekutif, tim bertugas mengelola fungsi operasional bank. Setiap *Executive* berpartisipasi dalam komite yang berbeda dan khusus dalam rangka mendukung Dewan Manajemen. Banco Ademi memiliki misi, yaitu menjadi entitas keuangan yang berkomitmen untuk pengembangan ekonomi dan sosial dari Republik Dominika dengan perhatian khusus pada mikro-usaha kecil dan menengah. Banco Ademi menawarkan produk dan layanan pinjaman untuk pribadi dan UMKM berupa pinjaman administrasi, personal dan bisnis rekening, *cash management* dan beberapa jenis pembayaran, kabel, dan mata uang asing. *Banco Ademi* juga menawarkan *commercial banking* bila memungkinkan. Hingga saat ini, modal Banco Ademi sudah melebihi lima dari 12 bank umum yang ada. Sejak Januari 1998, Banco Ademi mendapat dukungan untuk otoritas moneter dan organisasi internasional bertransformasi menjadi Bank Pembangunan.

E. *Financiera Calpia di El Salvador*

Financiera Calpia adalah sebuah organisasi perantara keuangan yang berdiri pada tahun 1995. Asal-usul *Financiera Calpia* dapat ditelusuri kembali ke tahun 1988 dengan penciptaan *Servicio Crediticio di Asociacion de la Mediana y Pequena Empresa* (AMPES). AMPES adalah sebuah organisasi nirlaba yang misi utamanya, yaitu mempromosikan kepentingan perusahaan menengah dan kecil dengan representasi dan sejumlah layanan lainnya. Munculnya *Financiera Calpia* sebagai perantara keuangan yang diatur tidak akan mungkin terjadi tanpa partisipasi dari Bank Pembangunan Inter-Amerika (IDB) dan Central American Bank untuk Integrasi Ekonomi (CABEI) serta beberapa LSM lokal sebagai pemegang saham di organisasi baru. Meskipun Calpia didirikan sebagai perantara keuangan swasta, hingga saat ini semua pemegang saham *Financiera Calpia* dari organisasi domestik atau internasional tidak untuk profit. Kinerja *Financiera Calpia* telah ditandai

dengan baik oleh penjangkauan dan keberlanjutan prestasi di El Salvador. Salah satu indikator yang paling sederhana dari penjangkauan adalah jumlah pinjaman. Karena semua pinjaman disetujui dan dicairkan secara individual. *Financiera Calpia* adalah salah satu contoh dari beberapa pemberi pinjaman perdesaan yang sukses di Amerika Latin. Kontribusi utama terhadap perkembangan praktik yang menjanjikan dibidang keuangan perdesaan dan adaptasi teknologi pinjaman dari perkotaan ke daerah perdesaan. *Financiera Calpia* secara umum telah menjadi contoh yang layak untuk inovasi dalam keuangan mikro. Saat ini, kekuatan teknologi pinjamannya adalah aset yang paling menjanjikan dari organisasi.

F. Compartamos Banco di Meksiko

Compartamos adalah bank di Meksiko dan bank keuangan mikro terbesar di Amerika Latin. Selama 25 tahun terakhir, telah berkembang untuk melayani 2,8 juta nasabah. Bank ini didirikan pada tahun 1990 oleh seorang impresario muda bernama Jose Ignacio Avalos Hernandez dan berkantor pusat di Kota Meksiko. *Compartamos Banco* dimulai sebagai proyek kecil yang dimaksudkan untuk menyediakan pembiayaan bagi perempuan pemilik usaha kecil dengan pendapatan rendah. Sebagai salah satu bank keuangan mikro terbesar di Amerika Latin, *Compartamos Banco* didedikasikan untuk keyakinan bahwa setiap pemilik usaha kecil harus memiliki akses ke layanan keuangan dasar yang dibutuhkan untuk menjadi sukses. Bank ini bergerak di sektor kredit dan asuransi. Dalam divisi Kredit, *Compartamos* menawarkan berbagai pinjaman, termasuk Kredit Wanita, Kredit Tambahan, Kredit Perbaikan Rumah, Kredit Solidaritas dan Kredit Individu. Dalam divisi Asuransi, bank ini menyediakan Asuransi Jiwa dan Asuransi Integral. *Compartamos Banco* berusaha untuk menghasilkan nilai sosial, ekonomi, dan manusia dengan memberikan kesempatan pengembangan bagi individu berpenghasilan rendah.

Compartamos didirikan sebagai organisasi nirlaba yang memberikan pinjaman mikro kepada wirausahawan kecil, petani, dan perempuan di daerah pedesaan dan perkotaan di Meksiko. Pinjaman mikro ini bertujuan untuk membantu mereka memulai atau mengembangkan usaha kecil mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan menciptakan lapangan kerja. Namun, pada tahun 2006, *Compartamos* melakukan transformasi dari organisasi nirlaba menjadi bank komersial dengan tujuan untuk mengakses sumber daya keuangan yang lebih besar dan meningkatkan skala operasional mereka. Langkah ini menandai awal pergeseran strategi dan fokus perusahaan, dari pendekatan nirlaba ke arah bisnis yang berorientasi pada profit. Setelah menjadi bank, *Compartamos Banco* tetap berkomitmen untuk melayani segmen masyarakat dengan pendapatan rendah. Mereka menawarkan berbagai produk dan layanan keuangan, termasuk pinjaman mikro, tabungan mikro, asuransi, dan layanan keuangan digital.

Meskipun *Compartamos Banco* mendapat pengakuan karena kontribusinya dalam membantu akses keuangan bagi masyarakat terpinggirkan di Meksiko, transisi mereka menjadi bank komersial juga menuai beberapa kontroversi. Beberapa kritikus berpendapat bahwa perubahan fokus dari nirlaba ke orientasi profit telah menyebabkan tingginya suku bunga pinjaman, yang terkadang dapat memberatkan bagi peminjam berpenghasilan rendah. Namun, *Compartamos* juga berpendapat bahwa sebagai bank, mereka mampu menyediakan lebih banyak pinjaman dan layanan keuangan kepada masyarakat yang membutuhkan.

Compartamos Banco memiliki keunggulan diantaranya 1) akses keuangan bagi masyarakat terpinggirkan. *Compartamos Banco* membantu memperluas inklusi keuangan dan memberdayakan kelompok masyarakat yang kurang beruntung secara ekonomi. 2) pengalaman dan jaringan yang luas. Sebagai lembaga keuangan mikro yang telah beroperasi sejak tahun 1990, *Compartamos Banco* memiliki pengalaman yang cukup dalam menyediakan layanan keuangan untuk kelompok masyarakat tertentu. 3) diversifikasi produk dan layanan. *Compartamos Banco* menawarkan berbagai produk dan layanan keuangan, termasuk pinjaman mikro, tabungan mikro, asuransi, dan layanan keuangan digital. Diversifikasi ini memungkinkan mereka untuk menghadirkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi beragam nasabah.

Compartamos Banco mengalami beberapa hambatan dan tantangan diantaranya 1) tingkat suku bunga yang tinggi. Suku bunga yang tinggi ini dapat memberatkan bagi peminjam dengan pendapatan rendah, dan hal ini dapat mengakibatkan potensi masalah utang bagi peminjam. 2) kontroversi transformasi dari nirlaba ke bank komersial. Transformasi *Compartamos* dari organisasi nirlaba ke bank komersial pada tahun 2006 menuai beberapa kontroversi. Perubahan ini dapat mengarah pada prioritas bisnis daripada misi sosial asli mereka. 3) adanya *trade off* misi sosial dan profit. Sejak menjadi bank komersial, ada tegangan antara mencapai tujuan sosial untuk melayani masyarakat dengan pendapatan rendah dan mempertahankan keuntungan sebagai entitas bisnis. Hal ini dapat menimbulkan pertanyaan tentang sejauh mana bank tetap berkomitmen pada tujuan inklusi keuangan dan pemberdayaan sosial.

G. *Banco de la Microempresa SA* di Peru

MiBanco adalah sebuah bank umum di Peru yang didedikasikan untuk usaha mikro. *MiBanco* dibentuk pada Mei 1998 oleh para pemegang saham *Accion Comunitaria del Peru* (ACP). ACP merupakan organisasi swasta non-profit yang melakukan pengembangan pada masyarakat. *MiBanco* didirikan dengan menggunakan modal sebesar USD 16.000.000 yang sepenuhnya berasal dari sektor swasta. Investor yang menjadi penyalur dana untuk pembangunan *MiBanco* antara lain *ProFund*, *Accion Gateway Fund*, *Banco Wiese Sundameris*, *Banco de Credito del Peru*. Pada bulan November 1999, *Corporacion Andina de Fomento* menjadi pemegang saham *MiBanco*. Klien *MiBanco* adalah pasar vendor, penjahit, tukang roti, pembuat pot, dan lain-lain. Selain itu, *MiBanco* juga mendukung keluarga yang ingin memulai usaha kecil dan rumahan. *MiBanco* juga menyediakan pinjaman untuk keluarga yang hidup di tempat kumuh.

Pada tahun 2008, ACP mulai bekerja dengan *MiBanco* untuk mengembangkan strategi dan praktik terbaik untuk membawa layanan keuangan mikro untuk jarak jauh, seperti ke daerah pedesaan di Amerika Latin. Akibatnya, *MiBanco* menambahkan dua produk baru di pinjaman kelompok pedesaan, sistem manajemen risiko dan kredit penilaian untuk membantu petugas kredit objektif menilai calon debitur dan menghitung risiko pemberian kreditnya. Hingga saat ini kurang dari 20% dari total adalah kredit kelompok, sedangkan sebagian besar adalah pinjaman individu.

Meskipun keuangan mikro masih dominan berada di negara berkembang serta tidak diragukan lagi dalam membantu pengusaha kelas bawah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, harapan dan aspirasi untuk memajukan keuangan

mikro di seluruh dunia semakin meningkat. Menyadari bahwa pengentasan kemiskinan adalah tujuan yang sulit untuk dicapai, industri keuangan mikro di dunia mengalihkan tujuan aplikasinya mengarah pada inklusi finansial sebagai harapan yang baru, yang dalam praktiknya memberikan akses layanan keuangan (pembiayaan, asuransi, investasi) kepada masyarakat ekonomi lemah.

Pada sub bab di atas dijelaskan keberjalanan beberapa lembaga yang melayani keuangan mikro yang ada di beberapa negara. Lembaga keuangan hadir sebagai solusi permasalahan keuangan yang dihadapi oleh usaha mikro kecil dan pengusaha *startup*. Beberapa lembaga menerapkan sistem pinjaman yang dilakukan secara kelompok seperti yang diterapkan oleh Grameen Bank dan Banco Solidario S.A. Dari ke tujuh lembaga keuangan tersebut hanya Grameen Bank dan Banco Solidario S.A yang sasaran untuk kelompok/komunitas perempuan meskipun pada akhirnya Banco Solidario S.A juga menyasar individu. Komunitas (kelompok) berperan penting bagi lembaga keuangan untuk memudahkan komunikasi dan interaksi dengan UMK serta membantu dalam mencapai efisiensi dan efektivitas program. Pada umumnya prosedur dan persyaratan dibuat sederhana mungkin untuk memudahkan dalam pengajuan pinjaman, bahkan beberapa lembaga keuangan membebaskan agunan.

Faktor SDM yang dimiliki lembaga keuangan menjadi hal yang penting dalam mendukung proses bisnis organisasi, seperti yang diterapkan oleh Bank of Caja Social di Kolumbia yang mengutamakan layanan prima hal ini sudah diakui secara nasional. *Bank of Caja Social* mempertahankan model layanan dengan menjalin hubungan yang semakin dekat dengan pelanggan. Kedekatan dengan UMK (*engagement*) akan menghasilkan *trust* sangat penting. Interaksi, komunikasi dan perilaku petugas dari lembaga keuangan sangat berpengaruh terhadap mau tidaknya UMK mengakses pinjaman dan juga berpengaruh terhadap kelancaran pengembalian. Pola interaksi dan pertemuan rutin mingguan atau bulanan menjadi program lembaga keuangan yang membantu *engagement* antara lembaga keuangan dengan UMK.

Kemudahan sistem pembiayaan yang diterapkan oleh Gramen Bank memiliki dampak negatif terhadap kondisi sosial dan ekonomi masyarakat disana. Adanya kemudahan persyaratan dalam memperoleh kredit menyebabkan masyarakat terus melakukan pinjaman tanpa adanya pengelolaan yang baik sehingga terjerumus dalam hutang. Hal ini dapat menimbulkan eksploitasi dan tekanan pada keluarga miskin karena memiliki kewajiban hutang yang harus dibayarkan. Sebagian besar nasabah Bank Grameen mayoritas wanita, menimbulkan beban yang harus ditanggung oleh perempuan, sehingga menyita waktu untuk keluarga. Aspek *Socio-culture* seperti anggapan pengembalian hutang yang tidak wajib terutama yang berasal dari program pemerintah, malu untuk berhutang, kepatuhan terhadap agama dan tokoh, tidak harmonisnya antara anggota keluarga UMK menjadi hambatan akses ke pembiayaan

Lembaga keuangan di dunia juga dihadapkan pada rendahnya literasi keuangan UMK dan belum terinfokannya program-program pembiayaan ke UMK menjadi tantangan dalam akses UMK terhadap pembiayaan. Hal ini dikarenakan latar belakang pendidikan pelaku usaha UMK yang rendah. Seperti yang terjadi pada nasabah *Banco Solidario* kebanyakan adalah kaum muda dengan rentang umur antara 25 hingga 45 tahun yang berada pada tingkat pendidikan formal yang rendah. Program pelatihan dan pendampingan sangat penting dilakukan selain untuk

kelancaran dalam proses pengembalian pinjaman juga meningkatkan performa UMK (peningkatan skala usaha). Salah satu kekuatan Compartamos Banco dalam Kewirausahaan Sosial yaitu memiliki salah satu program pelatihan dan pengembangan terbaik.

2.10 Kerangka Pendekatan Sistem

Membahas *financial inclusion* dan *microfinance* sebagaimana dijelaskan di atas tentang konsep dan teori terkait, ditunjukkan bahwa terdapat berbagai faktor, sektor, *stakeholder* dan saling keterhubungan satu dengan yang lainnya. Pembahasan tentang *financial inclusion* dan *microfinance* merupakan persoalan yang aktual karena sifatnya dinamis dan faktor yang mempengaruhinya tak terbatas, oleh karenanya dapat dikatakan bahwa pembahasan *financial inclusion* dan *microfinance* bersifat kompleks. Oleh karena itu keragaman yang timbul tidak mungkin dapat dikaji dan dikendalikan oleh satu atau dua metode spesifik saja. Dalam hal ini teori sistem mempertanyakan bahwa kesisteman adalah suatu meta-konsep atau meta-disiplin, di mana formalitas dan proses dari keseluruhan disiplin ilmu dan pengetahuan sosial dapat dipadukan dengan berhasil (Eriyatno 1999). Disebabkan pemikiran sistem selalu mencari keterpaduan antar bagian melalui pemahaman yang utuh, maka diperlukan suatu kerangka pikir baru yang terkenal sebagai pendekatan sistem (*approach system*).

Dalam pendekatan sistem ini dilakukan dua hal pendekatan yaitu (1) mencari semua faktor penting yang ada dalam mendapatkan solusi masalah yang tengah diteliti dan (2) dibuat suatu model untuk membantu pengambilan keputusan secara rasional. Dalam konteks analisa kebijakan publik Eriyatno (1999) menganjurkan penggunaan *system thinking* untuk melakukan pendekatan riset kebijakan agar kebijakan strategis dapat dilakukan secara komprehensif dan lintas disiplin. Salah satu pendekatan sistem dikenal dengan *Soft System Thinking* (SST) yaitu merupakan cara berpikir sistem berdasarkan perilaku. Pada dasarnya terdapat sejumlah perbedaan antara pendekatan *soft system* dan *hard system* (yang umumnya dianalogikan dengan *stream operation research* dan model ekonometrika), ditunjukkan dalam ilustrasi pada Tabel 3. Meskipun demikian kedua pendekatan bukanlah saling bertentangan melainkan saling melengkapi.

Secara umum suatu masalah dapat dikategorikan ke dalam tiga kelompok (Eriyatno 1999) yang bersifat *continuum* yakni 1) *Puzzles*, dimana masalah dapat didefinisikan dengan jelas dan hanya ada satu solusi terbaik, 2) *Problems*, dimana inti masalah dapat disepakati oleh pihak yang terlibat, tetapi belum tentu sepakat atas solusi terbaik bagi masalah. Tergantung pada latar belakang dan asumsi partisipan untuk memperjelas masalah tersebut dan 3) *Messes*, masalah yang memiliki banyak isu yang saling berkaitan (*systems of problems*) dan berinteraksi satu sama lain sehingga membentuk suatu struktur. Struktur itu selalu berubah secara dinamis seiring dengan jalannya waktu, karena setiap isu yang telah terpecahkan akan menghasilkan isu baru dan mempengaruhi isu lainnya. Setiap partisipan bisa melihat struktur itu secara berbeda. Berkaitan dengan karakter masalah diatas pendekatan *hard system* biasanya cocok untuk tipikal masalah yang pertama sedangkan *soft system* ideal untuk dilakukan pada masalah yang ketiga. Secara umum perbedaan antara *soft system* dan *hard system* dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 *Hard systems vs soft systems*

<i>Hard System</i>	<i>Soft System</i>
Formulasi masalah melibatkan satu tujuan dan optimasi, maka diatasi dengan membuat kompromi (<i>trade off</i>) masing-masing tujuan	<i>Non optimizing</i> , mencari alternatif solusi yang dapat diterima dari berbagai sudut pandang dan bukan merupakan kompromi dari beberapa sudut pandang tersebut
Data yang dibutuhkan sangat banyak, sehingga menimbulkan masalah ketersediaan dan kredibilitas	Data yang dibutuhkan berkurang, karena melibatkan pertimbangan (<i>judgement</i>)
Diasumsikan ada konsensus tentang permasalahan dan tujuan yang akan dicapai	Bertujuan untuk mengungkapkan konflik yang ada
Manusia cenderung dilakukan sebagai objek yang pasif	Manusia diberlakukan sebagai subjek yang aktif
<i>Top down approach</i>	<i>Bottom up planning</i>
Menghilangkan ketidakpastian dan mengasumsikan bahwa masa depan dapat dikendalikan dengan keputusan saat ini	Menerima kenyataan, bahwa masa depan penuh ketidakpastian dan tetap terbuka untuk merevisi solusi bila ada informasi baru

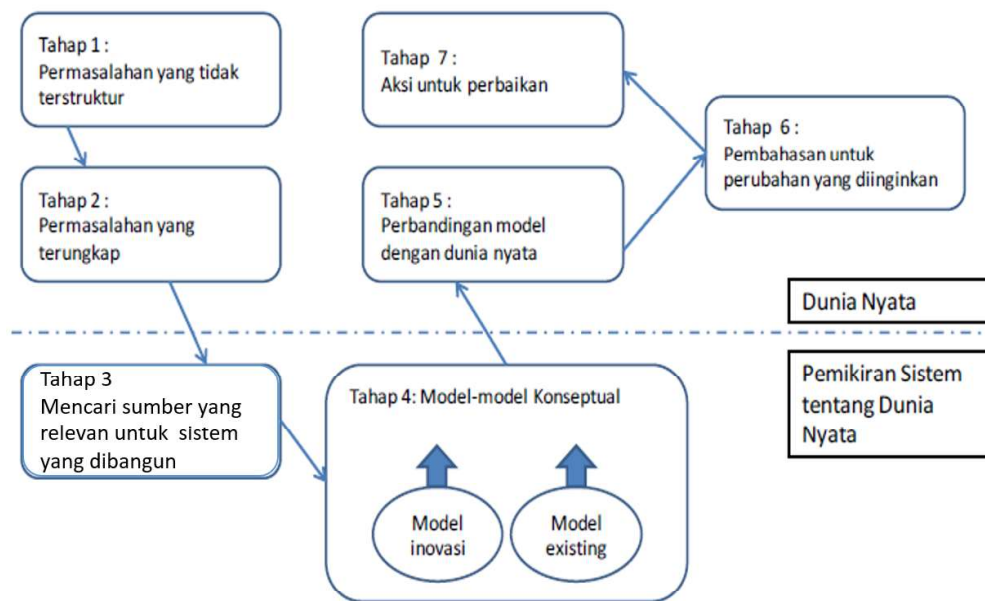
Sumber : Eriyatno (1999); Rosenhead (1989)

Untuk merumuskan kebijakan strategis di mana kebijakan publik menjadi tumpuan operasionalisasinya, maka berdasarkan analisis situasional keuangan inklusif secara umum serta implementasi model yang dirancang digunakan prosedur *Soft System Methodology* (SSM). Menurut Kusmuljono (2009), SSM mengarahkan metode sistem kepada tiga hal yaitu (1) dalam ketiadaan tujuan dan sasaran yang disepakati serta hierarki yang nyata pada sistem yang direkayasa, akan mengarah pada distorsi situasi *problem* dan melompat pada konklusi dini, analisis harus terdiri dari kemungkinan gambaran yang paling kompleks dari suatu problem tanpa usaha mewakilinya; (2) penggunaan SSM akan mengarah kepada pembentukan sejumlah model untuk dibandingkan dengan dunia nyata daripada satu model dengan metodologi *hard system*; (3) model yang dihasilkan dari *hard system* merupakan cetak biru rekayasa, sedangkan pendekatan *soft system* mengarah pada perubahan kebijakan yang disepakati.

Dalam pendekatan SSM terdapat paradigma sistem pembelajaran yang diilustrasikan pada Gambar 10. Berikut adalah penjelasan masing-masing tahap dalam pendekatan SSM:

- Dalam tahap 1 dan Tahap 2 terangkum dalam upaya untuk mendefinisikan situasi (*the situation defined*), yang merupakan tahap eksplorasi. Dengan menggunakan SSM seseorang perlu melakukan wawancara, observasi, studi literatur ataupun pengukuran untuk mendapatkan deskripsi yang lengkap dan perlu memasukkan mengelaborasi aspek struktur, proses, kondisi, pihak yang terlibat, isu yang ada dan konflik yang terjadi. Data yang dihimpun baik data-data yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif.
- Tahap 3, merupakan tahapan abstraksi dari suatu realitas (*root definition of relevant systems*) dengan mengusulkan definisi yang menjadi dasar dari sistem atau model yang akan mengikutinya. Tahap ini dikenal juga sebagai tahap logis,

yang memang mengusulkan dua pemisahan cara berpikir deskriptif (*real world*) dan logis atau normatif (*abstract world*). Proses awal dari *root definition* adalah mendefinisikan transformasi dari *input* menjadi *output*, yang merepresentasikan ide aktivitas yang perlu dilakukan untuk memperbaiki situasi berdasarkan sudut pandang tertentu. *Root definitions* akan mencakup beberapa hal tertentu yang dikenal dengan istilah CATWOE (Williams 2005): *customers* (pihak yang mendapatkan manfaat), *actors* (pihak yang memfasilitasi atau melakukan transformasi tersebut), *transformations* (perubahan yang ingin dicapai), alasan mengapa transformasi tersebut perlu dilakukan, *owner* (pihak yang dapat menghentikan transformasi tersebut) dan *environment* (faktor-faktor yang mempengaruhi transformasi tersebut tetapi tidak mengendalikannya).



Sumber: Kusmuljono (2009)

Gambar 9 Siklus pembelajaran SSM

- Tahap 4 *Developing Model*, yaitu penyusunan model yang diperoleh dari *root definition*, berbeda dengan model yang biasa dikenal. Model dalam SSM akan berisikan aktivitas-aktivitas untuk menjalankan transformasi.
- Tahap 5 *Compare Model and Real World*, yaitu membandingkan antara model yang dihasilkan pada tahap 3 dan 4 yang merupakan proses logika (*abstract world*) dengan realitas yang dihasilkan dari pendekatan deskriptif, dan dilakukan di dunia nyata. Dalam proses ini diharapkan menjawab sejumlah pertanyaan seperti apakah aktivitas dalam model ada dalam kondisi riil? bagaimana komponen dari model itu bekerja? bagaimana kinerja dari kegiatan itu diidentifikasi dan diukur?
- Tahap 6 *Develop Desirable and Feasible Intervention*, merupakan langkah untuk mendefinisikan upaya perubahan yang diinginkan, Checkland menyarankan alternatif aktivitas dalam tahap ini seperti mengulang tahap SSM dengan CATWOE namun dengan perspektif dan level model yang berbeda, menggunakan sistem dinamis, menganalisa peran norma dan nilai yang ada dalam dunia realita terhadap model yang dihasilkan dan bagaimana pengaruh berbagai kekuatan dalam organisasi terhadap konsekuensi dalam model tersebut

- Tahap 7 *Action to Improve the Situation*, merupakan tahap akhir dari SSM dan berisi rumusan aktivitas-aktivitas yang harus dijalankan guna mencapai perbaikan.

Dalam implementasi sistem yang berlandaskan falsafah keilmuan ditekankan perlunya mengkaji faktor dan parameter yang kompleks secara holistik, dan tanpa melakukan upaya pengurangan variabel (*reduction*). Sebagai wujud riset kesisteman maka alat/teknik-tekniknya dapat dibagikan ke dalam dua kelompok, yaitu *hard system methodology* seperti sistem dinamik dan riset operasi serta kelompok *soft system methodology* seperti *expert system* dan *delphy procedure*. Dalam penelitian ini model yang dibangun menggabungkan beberapa teknik pemodelan dan pengambilan keputusan dengan *soft system approach*, pendekatan dilakukan dengan mengadaptasi model pembelajaran seperti diilustrasikan pada Gambar 9 serta menggunakan serangkaian seperti teknik pemodelan deskriptif menggunakan *Interpretative Structural Modeling (ISM)*.

2.11 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian, paramater yang digunakan, teknik pengolahan dan analisis data yang dihasilkan dan digunakan oleh penelitian sebelumnya menjadi penting yang dipelajari untuk menjadi acuan pada penelitian ini. Hasil penelitian-penelitian yang telah dilakukan juga menunjukkan ruang penelitian yang dapat dilakukan baik itu bersifat memperdalam hasil-hasil sebelumnya atau bahkan sesuatu yang belum pernah dilakukan. Berikut ini merupakan beberapa penelitian terdahulu terkait *financial inclusion*, layanan keuangan mikro (*microfinance*) dan UMKM pada penelitian ini.

Beberapa penelitian terkini tentang *financial inclusion* dan *microfinance* khususnya untuk UMKM di Indonesia maupun di dunia telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Tambunan (2018) meyebutkan bahwa akses ke keuangan telah menjadi kendala utama bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia yang tidak memiliki aset berwujud untuk digunakan sebagai jaminan. Akibatnya, skema jaminan kredit adalah instrumen penting untuk memenuhi kebutuhan keuangan UMKM. Skema jaminan kredit menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam pemberian kredit oleh lembaga keuangan. Studi sebelumnya juga mengidentifikasi beberapa hambatan untuk akses keuangan seperti hambatan saluran, hambatan informasi, hambatan desain produk, hambatan harga (Allen *et al.* 2016; Beck *et al.* 2008), persyaratan tinggi, keseimbangan minimum, persyaratan dokumen yang kompleks (Beck *et al.* 2008), infrastruktur perbankan yang buruk, berkurangnya tingkat dukungan teknologi, biaya produk yang tinggi, kurangnya struktur produk yang sesuai dari bank, literasi keuangan atau pendidikan yang tidak memadai dan termasuk alasan agama (Allen *et al.* 2016; Naceur *et al.* 2015; Kostov *et al.* 2015; World Bank 2018).

Tabel 4 Penelitian di Indonesia terkait *financial inclusion* dan *microfinance*

No	Penulis & Tahun	Metodologi	Hasil
1	Safitri <i>et al.</i> (2017)	Kualitatif (studi kasus)	Pemberdayaan dan tahapan-tahapannya berperan penting dalam peningkatan kapasitas
2	Salam (2018)	Metode induktif, deduktif & komparatif.	<i>Digital Banking</i> masih menghadapi hambatan yaitu biaya dan risiko mahal, infrastruktur yang belum tersedia dan tingkat kejahatan perbankan
3	Herispon (2017)	Riset survei (riset kualitatif)	Pentingnys Gerakan nasional pemberdayaan UMKM untuk inklusi keuangan
4	Laut dan Hutajulu (2019)	Kuantitatif (<i>regresi Ordinary Least Square</i>)	Peran fintech terhadap inklusi keuangan
5	Muthia <i>et al.</i> (2019)	Studi kausalitas (Data <i>Envelopment Analysis</i> ; multi regression analysis)	Peran pemerintah dalam meningkatkan inklusi keuangan
6	Widyatini (2019)	<i>Multiple regression analysis</i>	GCG berdampak positif terhadap penyaluran kredit
7	Agus <i>et al.</i> (2019)	<i>Qualitative-Quantitative (ANP method)</i>	Pelatihan dan peningkatan fasilitas mempengaruhi kinerja UMKM
8	Holle (2019)	Analisis Deskriptif	Inklusi keuangan mereduksi ketimpangan dan kemiskinan
9	Natalia <i>et al.</i> (2020)	SEM (kuesioner langsung; <i>software Amos</i>)	Literasi keuangan mempengaruhi modal sosial dan inklusi keuangan
10	Nuryan <i>et al.</i> (2020)	Kualitatif deskriptif (<i>literature review</i> ; data collection)	Instrumen keuangan (BRILink) meningkatkan inklusi keuangan
11	Yahya dan Rahayu (2020)	Survei (<i>Likert</i> , PLS)	Pengaruh promosi dan adopsi <i>fintech</i> terhadap kredit (inklusi keuangan)
12	Febrianto (2020)	<i>Systematic Literature Review (SLR)</i>	Pengaruh promosi dan adopsi <i>fintech</i> terhadap kredit (inklusi keuangan)
13	Jubaya dan Wulandari (2020)	Statistik deskriptif	Akses modal mempengaruhi dampak positif terhadap hasil usaha tani
14	Pusparasi <i>et al.</i> (2020)	Kuantitatif (regresi linear berganda)	Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap keputusan kredit
15	Saragih dan Adi (2020)	Kualitatif (analisis deskripif)	Peran perempuan berpenghasilan rendah mampu memanfaatkan pembiayaan untuk memulai dan mengembangkan usaha

Soumaré *et al.* (2016) mempelajari faktor-faktor yang menentukan inklusi keuangan di Afrika Tengah dan Barat. Penelitian ini menggunakan basis data *Global Financial Inclusion* (Global Findex). Hasil penelitiannya menemukan

bahwa inklusi keuangan didorong oleh jenis kelamin, pendidikan, usia, pendapatan, daerah tempat tinggal, status pekerjaan, status perkawinan, ukuran rumah tangga dan tingkat kepercayaan dalam lembaga keuangan. Hasilnya menyiratkan bahwa inklusi keuangan sebagian besar dipengaruhi oleh atribut individu di negara-negara Afrika Tengah dan Barat. Studi ini mengidentifikasi bahwa ada beberapa perbedaan antara Afrika Tengah dan Afrika Barat. Uddin *et al.* (2017) menyelidiki faktor penentu inklusi keuangan di Bangladesh selama periode 2005-2014. Penelitian ini menggunakan metode umum momen dan pendekatan regresi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran bank, efisiensi, dan suku bunga sebagai penentu inklusi keuangan.

Di Indonesia dalam 4 tahun terakhir terdapat beberapa penelitian tentang *financial inclusion* dan *microfinance* sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 4. Begitu pun dengan penelitian-penelitian terkini di dunia, umumnya penelitian yang dilakukan terkait dampak *financial inclusion* dan *microfinance* bagi makroekonomi dan atau pada salah satu sisi saja yaitu aspek *demand* atau *supply* saja. Beberapa hasil penelitian diantaranya tentang inklusi keuangan (*microfinance*) berdampak dan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi (Okoye *et al.* 2017), memperkuat stabilitas keuangan (Kanwal *et al.* 2019; Le *et al.* 2019; Danisman dan Tarazi 2020), pembangunan pedesaan dan pengentasan kemiskinan (Lai 2018; Okoye *et al.* 2017), mendorong keadilan sosial dan ekonomi masyarakat (Nawaz 2018) dan mempengaruhi standar hidup dan ketahanan rumah tangga miskin (Ahuja dan Phatak 2017; Swamy 2019).

Selanjutnya beberapa penelitian juga membahas terkait peran lembaga keuangan dan instrumen yang digunakan lembaga keuangan dalam mendukung inklusi keuangan. Diantaranya peran teknologi dan literasi keuangan dalam mengakselerasi keputusan kredit dan inklusi keuangan (Bahao 2019; Bhagwan 2019; Ngo 2019; Yang dan Zhang 2020; Khek *et al.* 2020). Munculnya internet dan media sosial menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan suksesi pendanaan dan dapat meningkatkan inklusi keuangan secara keseluruhan yang akhirnya mendukung pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan di masa depan (Ibrahim *et al.* 2018). Beberapa penelitian juga memperlihatkan perlunya peran pemerintah dalam menentukan kebijakan moneter dan fundamental ekonomi dalam menciptakan inklusi keuangan yang berkelanjutan (Yin *et al.* 2019). Koordinasi antar berbagai pelaku yaitu pemerintah, bank, lembaga pendukung menjadi hal penting dalam menjalankan strategi inklusi keuangan (Cuéllar 2019; Mexhuani dan Ribaj 2018).

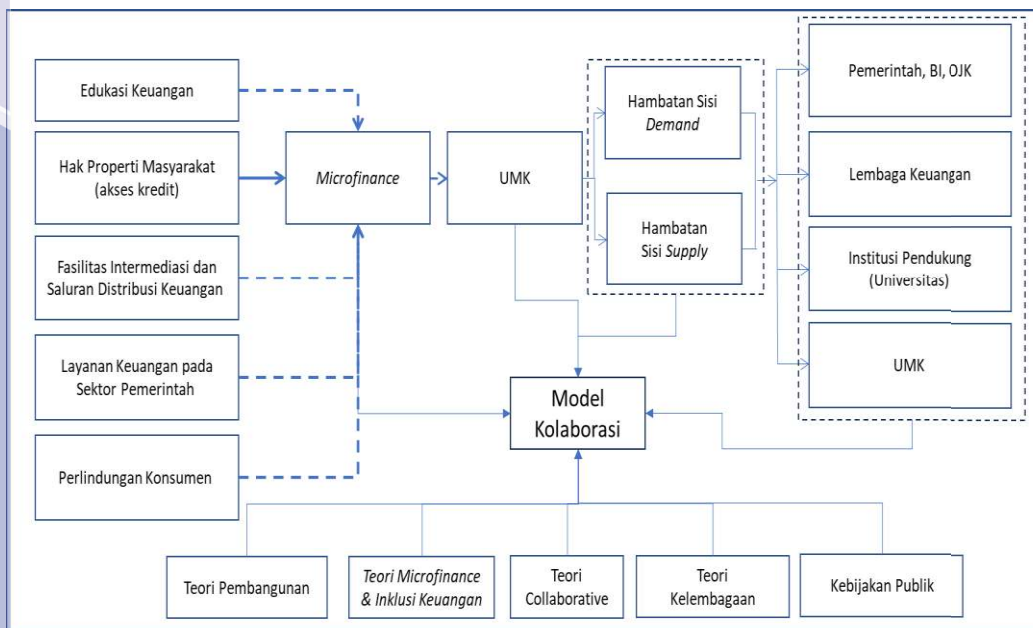
Penelitian-penelitian sebagaimana dijelaskan di atas baik yang ada di Indonesia maupun dunia merupakan referensi dan menginspirasi bagi penulis dalam merancang penelitian ini. Mulai dari berbagai indikator dan parameter yang dihasilkan, metodologi yang digunakan hingga pemahaman konsep dan istilah yang banyak bermanfaat dalam merumuskan rancangan penelitian ini. Analisis terhadap penelitian-penelitian di atas juga membantu rencana penelitian ini untuk mendapatkan ruang penelitian (*research gap*) yaitu lingkup penelitian yang dapat dilakukan dalam memperkaya khasanah keilmuan dan ruang manfaat bagi perkembangan *microfinance* dan penguatan inklusi keuangan khususnya di Indonesia. Hasil analisis terhadap penelitian-penelitian di atas menunjukkan bahwa sebagian besar penelitian yang telah dilakukan menelaah tentang dampak dari adanya *financial inclusion* dan *microfinance*, instrumen yang dilakukan oleh

lembaga keuangan (literasi, *fintech*, digital *banking*), faktor penentu *financial inclusion* dan *microfinance* baik dari sisi *demand* maupun *supply* saja. Belum terdapat penelitian yang mencoba melihat hubungan sebab akibat (pendekatan sistem) antara hambatan dan faktor penentu dari sisi *demand* maupun *supply* dan bagaimana para *stakeholder* terkait dapat berperan terhadap sistem itu. Dari penelitian yang sudah ada belum ditemukan penelitian yang membahas tentang model kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas. Dilihat dari metodologi yang digunakan juga ditunjukkan bahwa metode yang digunakan lebih melihat satu sisi (bersifat parsial) tanpa mengaitkan hubungan sebab akibat termasuk dalam menentukan strategi. Penelitian ini menggunakan pendekatan sistem (*soft system methodology*) yang belum digunakan oleh penelitian sebelumnya sehingga dapat menelaah *microfinance* dan *financial inclusion* secara lebih komprehensif baik sisi *demand* maupun *supply* dan bagaimana keterhubungan satu sama lainnya yang kemudian dipetakan peran dan pola kerjasama antar *stakeholder* terkait. Dalam penelitian ini memadukan faktor-faktor yang mempengaruhi inklusi keuangan baik dari sisi *demand* maupun *supply* dan sekaligus memetakan peran antar aktor (*stakeholders*) sehingga ekosistem inklusi keuangan dapat berjalan secara komprehensif dan terintegrasi khususnya pada usaha mikro dan kecil.

2.12 Kerangka Pemikiran Penelitian

2.12.1 Kerangka Pemikiran Konseptual

Objek dari penelitian ini adalah usaha mikro dan kecil. Sebagaimana diketahui bahwa peran usaha mikro dan kecil sangat besar dalam menggerakkan perekonomian Indonesia. Namun demikian disadari bahwa aspek permodalan (akses kredit) masih menjadi kendala utama bagi usaha mikro dan kecil. Padahal program-program pemerintah dan lembaga-lembaga keuangan khususnya lembaga formal memiliki alokasi anggaran yang tidak sedikit untuk memberikan permodalan. Hal ini terjadi karena baik usaha mikro kecil sebagai penerima pinjaman dan lembaga keuangan atau program pemerintah memiliki hambatan sehingga terdapat jarak yang tidak menyatukan satu sama lainnya. Telah ada upaya dari *stakeholder* terkait untuk mencari titik temu melalui program-program yang dijalankan masing-masing namun belum terintegrasi dengan proses bisnis yang seharusnya, sehingga hal ini belum optimal. Penelitian lebih komprehensif perlu dilakukan untuk menjembatani dan menggerakkan keduanya menuju titik temu. Adapun kerangka pemikiran konseptual dan hubungannya dengan teori yang digunakan ditunjukkan pada Gambar 10.



Gambar 10 Kerangka pemikiran konseptual

Penelitian ini didasarkan pada teori inklusi keuangan khususnya terkait *microfinance* yaitu bagaimana usaha kecil dan menengah tersebut dapat akses kredit dan layanan keuangan formal lainnya. Di Indonesia berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 82 tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SKNI) telah menetapkan 5 pilar dalam menjalankan SKNI yaitu pilar edukasi keuangan, hak *property* masyarakat, fasilitas intermediasi dan saluran distribusi keuangan, layanan keuangan pada sektor pemerintah dan perlindungan konsumen. Dalam mengakselerasi kredit bagi masyarakat antara satu pilar dengan yang lain saling terkait satu dengan yang lainnya.

Dalam menjelaskan hubungan sebab akibat dan upaya mempertemukan antara usaha mikro dan kecil dengan lembaga keuangan/program pembiayaan melibatkan berbagai *stakeholders* dengan peran dan wewenang masing-masing. Oleh karena itu selain teori *financial inclusion* dan *microfinance (microcredit)*, teori *collaborative governance*, teori pembangunan, teori kebijakan publik dan kelembagaan menjadi teori yang penting untuk ditelaah dan mewarnai penelitian ini.

2.12.2 Kerangka Pemikiran Operasional

Secara umum pendekatan yang digunakan menggunakan model siklus pembelajaran dalam *Soft Sistem Methodology (SSM)* dari Checkland yang menghubungkan antara dunia nyata dengan pemikiran sistem dalam dunia nyata itu sendiri. Adapun tahapan-tahapan operasional dari penelitian ini antara lain:

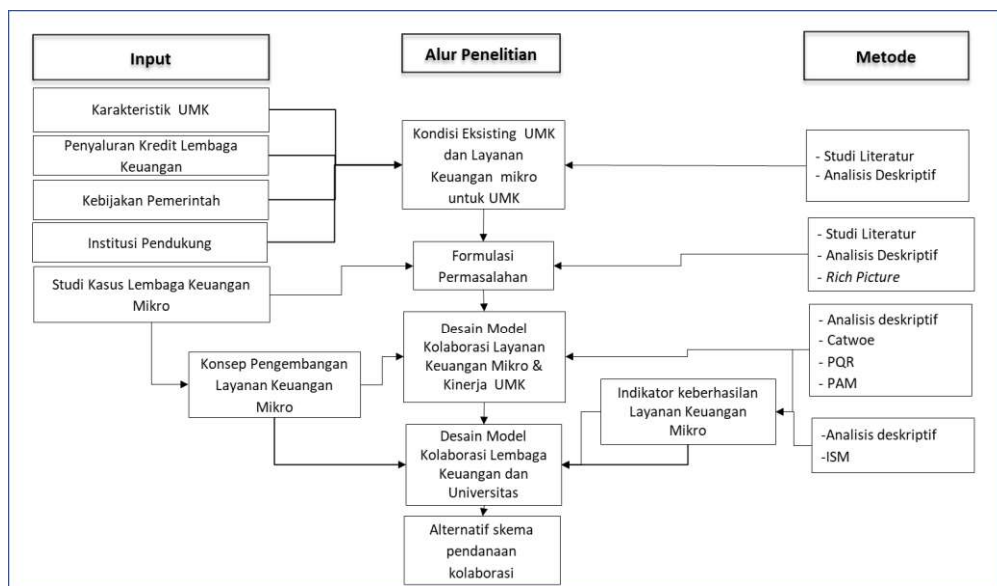
Tahap pertama, penelitian diawali dengan mengeksplorasi dan mendeskripsikan kondisi *existing* yang digali dari pemetaan kondisi terkini dari karakteristik usaha mikro dan kecil dan keberjalanan kredit mikro di Indonesia. Pada tahap ini akan digali informasi terkait karakteristik usaha mikro dan kecil dan implementasi penyaluran dana (kredit) dari perbankan kepada usaha mikro dan kecil dan kebijakan-kebijakan yang mengaturnya baik yang dikeluarkan oleh pemerintah maupun dari Bank Indonesia. Pada tahap awal ini menggunakan

analisis deskriptif dengan studi pustaka (*literature review*), wawancara *expert* maupun analisis data Sensus Ekonomi khusus untuk usaha mikro dan kecil.

Tahap kedua yaitu formulasi permasalahan. Pada tahap ini berdasarkan kondisi *existing* yang telah ditetapkan ditentukan permasalahan-permasalahan dan permasalahan tersebut dipetakan dan distrukturkan. Analisis deskriptif melalui studi pustaka digunakan pada tahap ini dan juga mengelaborasi aspek struktur, proses dan kondisi, pihak yang terlibat, hingga isu konflik yang ada. Dalam elaborasi ini digunakan *rich picture* untuk menunjukkan hubungan sebab akibat.

Tahap ketiga yaitu desain model konseptual peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Pada tahap ini berdasarkan permasalahan-permasalahan yang sudah dipetakan menjadi sebuah model yang mampu menjawab permasalahan. Dalam penyusunan model ini juga ditentukan dan didasarkan indikator keberhasilan utama melalui analisis pendalaman pada lembaga keuangan yang secara historis telah berhasil menjalankan program pembiayaan untuk usaha mikro dan kecil di Indonesia. Perusahaan yang dijadikan studi kasus adalah Bank BRI, BTPN Tbk dan BPR Dana Mandiri. Pada tahap ini juga digunakan analisis CATWOE, PQR, PAM dan *Interpretative Structural Modeling* (ISM) untuk mengidentifikasi struktur hubungan gagasan/ide dan struktur penentu dalam suatu hal yang kompleks di dalam sebuah sistem untuk memperoleh model terbaik. Pada tahap ini juga disusun model kolaborasi antara lembaga keuangan dengan universitas yang merupakan ekstraksi dari metode-metode dan tahapan penelitian yang dilakukan.

Tahap keempat yaitu penyusunan alternatif skema sumber pendanaan dalam upaya akselerasi kolaborasi dan peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia. Tahap ini dijelaskan alternatif skema pendanaa yang dapat dilakukan oleh para pemangku kepentingan untuk mengakselerasi kolaborasi. Keempat tahapan ini dijelaskan sebagaimana dituangkan pada Gambar 11.



Gambar 11 Kerangka pemikiran operasional penelitian



III METODE

3.1 Lingkup dan Waktu Penelitian

Lingkup penelitian adalah akses layanan keuangan mikro pada UMK dengan pendalaman pada Bank BRI, Bank BTPN yang berkolaborasi dengan Sekolah Bisnis IPB (SB-IPB) dan BPR Dana Mandiri. Waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian ini adalah sepuluh bulan yaitu Nopember 2022- Agustus 2023.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang dihimpun dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder baik yang bersifat kuantitatif dan kualitatif. Data sekunder dihimpun dari sejumlah publikasi yang diterbitkan oleh instansi dan lembaga terkait seperti Bank Indonesia, BPS, World Bank, dan data-data relevan lainnya khususnya jurnal-jurnal ilmiah baik dalam maupun luar negeri. Pada penelitian ini juga digunakan data Sensus Ekonomi (SE) tahun 2016 yang merupakan data sensus terbaru untuk melihat kondisi *existing* UMK di Indonesia. Data-data tersebut umumnya terkait dengan kinerja UMK dan lembaga keuangan termasuk di dalamnya perbankan dalam pembiayaan sektor UMK. Sementara data primer akan diperoleh melalui wawancara pakar dan observasi. Data primer diambil untuk memperoleh model dan strategi terbaik dari para pakar pada bidangnya. Pakar dalam penelitian ini adalah Pelaku dan penggiat UMK, akademisi, praktisi (perbankan), institusi pemerintah, dan lembaga penjamin kredit.

3.3 Teknik Pengumpulan Data/Informasi

Dalam rangka memenuhi kebutuhan data/informasi baik berupa data primer ataupun sekunder, pada penelitian ini akan dikumpulkan melalui tiga teknik berupa studi pustaka, wawancara mendalam dan observasi.

- Studi pustaka. Studi pustaka didefinisikan sebagai pencarian langsung atas hasil pekerjaan yang dipublikasikan, buku-buku dan jurnal-jurnal, yang mendiskusikan teori dan memaparkan hasil studi empiris yang relevan dengan suatu topik. Pada penelitian ini studi pustaka digunakan untuk mengumpulkan data dan informasi dan pedoman referensi mulai dari pencarian teori, analisis kondisi *existing* UMK dan *microfinance (financial inclusion)* di Indonesia, hingga penyusunan pola kolaborasi dan strategi.
- Wawancara Mendalam. Wawancara dengan beberapa pemangku kepentingan kunci terkait *microfinance* untuk UMK baik para pelaku UMK, industri perbankan, akademisi, institusi pendukung maupun pemerintah. Teknik yang akan digunakan adalah teknik probing yang merupakan teknik wawancara untuk mencoba menggali lebih dalam terhadap penjelasan yang disampaikan dalam suatu diskusi. Untuk wawancara mendalam ini dilakukan kepada para *expert* yang mewakili *stakeholder* terkait. Adapun para pakar yang diwawancarai yaitu yang mewakili institusi yang menyalurkan dana untuk UMK (bank, lembaga penyalur keuangan mikro), Akademisi, Pemerintah (Kementerian Koperasi & UKM), UMK, lembaga penjamin dan komunitas/penggiat UMK. *Stakeholders* tersebut dipilih karena individu dan lembaga tersebut memiliki peran yang besar dan memiliki pengetahuan yang baik dalam pengembangan model layanan keuangan mikro dan keuangan

inklusif pada UMK. Adapun secara detail pakar yang dijadikan responden ditunjukkan pada Tabel 5.

- Observasi. Dalam rangka menggali situasi guna memperdalam dan merumuskan permasalahan dan dapat mendalami lebih dalam (*empathy*) dari penelitian dilakukan observasi kepada UMK. Observasi dilakukan pada UMK dan perbankan yang dijadikan pendalaman.

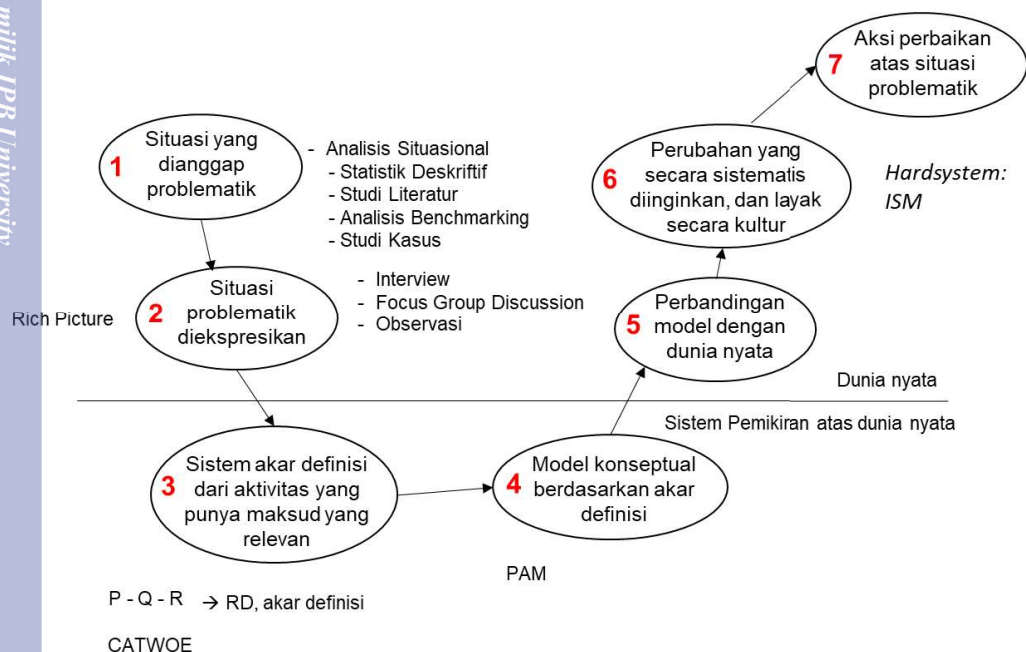
Tabel 5 Pakar pada penelitian

No	Instansi	Nama/Jabatan
1	BRI	Fahmi Rahendas, MM (Pimpinan Cabang)
2	BRI	Teddy Friadi, SP (Manajer Mikro)
3	BTPN	Januar Rusdianto, MM (<i>Head of Daya & Sustainability</i>)
4	BTPN	Decky Kristanto, ST (<i>Head of Strategy Partnership & Support</i>)
5	BPR Dana Mandiri	Yuda Pramono, SE (Direktur)
6	BPR Dana Mandiri	Dina Zoraida, SE (<i>Head of Finance & Accounting Control</i>)
7	Bank DKI	Dr. Ferry Ardiansyah (<i>Senior Executive Vice President</i> (SEVP) Risiko Kredit)
8	LPDB (Kementerian Koperasi & UKM)	Ade Nakolas, MM (<i>Head of Business LPDB</i>)
9	Jamkrida DKI Jakarta	Jimmi Setya Budi, MM (Direktur Keuangan dan Manajemen Risiko)
10	Pegadaian	Aditya Nugraha, MM (Head of Affraisal & Unit Management, Unit Cisarua)
11	Institut Pertanian Bogor	Dr. Anny Ratnawati (Akademisi & Praktisi Keuangan)
12	Institut Pertanian Bogor	M. Bachtiar STP, MM (Akademisi dan Praktisi Perbankan)
13	Internasional Council for Small Business	Dr. Baban Sarbana, SE, MSI (Ketua ICSB Kabupaten Bogor)
14	Komunitas UMKM Kuliner	Sunaryo (Ketua Komunitas UMKM Bogor)
15	Lembaga Kawasan Sains & Teknologi (LKST) IPB	Deva Primadia Almada, S.Pi, M.Sc (Asisten Bidang Inkubator Bisnis)

3.4 Metode dan Analisis Data

Secara umum metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Soft System Methodology* (SSM). SSM menggunakan pendekatan terstruktur untuk memahami suatu masalah, membangun mode konseptual, mendapatkan kelayakan dan perubahan yang diinginkan serta mengimplementasikannya. Hal ini sesuai dengan tujuan dari penelitian ini yang ingin melihat kesatuan sistem dalam implementasi layanan keuangan mikro (*microfinance*) dimana analisis yang dilakukan merupakan satu kesatuan yang terdiri atas bagian-bagian yang berkaitan satu sama lainnya dalam suatu lingkungan yang kompleks. SSM menggunakan 7 (tujuh) tahapan

dimana dalam penelitian ini tahapan-tahapan tersebut didukung oleh pendekatan dan metode/alat analisis yang sesuai masing-masing tahapan. Pada penelitian ini dilakukan hanya sampai tahap 6 dan tahap 7 yaitu aksi perbaikan atas situasi problematic tidak dilakukan. Hubungan keterkaitan antara SSM dengan pendekatan dan metode/alat analisis yang digunakan ditunjukkan pada Gambar 12. Berdasarkan gambar tersebut ditunjukkan bahwa akan digunakan beberapa metode dan analisis data untuk menjawab tujuan yang ingin dicapai. Adapun beberapa metode tersebut diantaranya:



Gambar 12 Keterkaitan pendekatan dan metode penelitian yang digunakan dalam kerangka *soft system methodology*

a. Statistik deskriptif

Statistik deskriptif digunakan dalam menganalisis data sekunder yang dilakukan dalam tahap formulasi masalah. Statistik deskriptif adalah metode untuk mengorganisasikan, meringkas dan menyajikan data secara lebih informatif dalam bentuk tabulasi, grafik dan lain-lain.

b. Studi Literature (*Literature Review*)

Literature review (tinjauan pustaka) merupakan salah satu bagian penting dari penelitian akademis. Pada dasarnya, peningkatan pengetahuan harus dibangun di atas pekerjaan yang sudah ada sebelumnya. Dengan meninjau literatur yang relevan, akan dipahami secara luas penelitian yang sudah ada dan mengidentifikasi celah untuk diperdalam. Dengan meringkas, menganalisis, dan sintesis sekelompok literatur terkait, akan dapat diuji hipotesis tertentu dan atau mengembangkan teori baru. *Literature review* juga dapat mengevaluasi validitas dan kualitas pekerjaan yang ada terhadap kriteria untuk mengungkapkan kelemahan, inkonsistensi, dan kontradiksi (Paré *et al.* 2015). Secara garis besar, tinjauan pustaka dapat mengambil dua bentuk: (1) tinjauan yang berfungsi sebagai latar belakang studi empiris dan (2) tinjauan yang

dilakukan untuk menghasilkan karya yang berdiri sendiri (Templier dan Paré 2015). Pada penelitian ini penulis menggunakan *literature review* sebagai dasar atau latar belakang dan *research gap* untuk penelitian ini dan juga *literature review* juga dilakukan sebagai salah satu bagian analisis dalam menjalankan penelitian ini dan menjawab tujuan yang ingin ditetapkan.

c. Studi Kasus (Pendalaman)

Desain penelitian studi kasus digunakan penelitian ini. Studi kasus merupakan sebuah desain penelitian kualitatif dimana dilakukan penelitian mendalam tentang sebuah objek, baik objek berupa orang, organisasi, perusahaan, pemerintah atau sebuah universitas (Sumarwan 2014). Studi kasus dapat memberikan secara mendalam analisa kontekstual yang mirip dengan situasi yang terdapat pada lingkungan organisasi tertentu. Selain itu dengan melakukan studi kasus dapat melihat penyebab dan definisi dari masalah yang terjadi dari lingkungan organisasi lain yang dapat menjadi rujukan pengalaman pada situasi yang sedang dialami atau pada fokus penelitian yang sedang dilakukan. Pada penelitian ini digunakan BRI, BTPN dan BPR Dana Mandiri sebagai perusahaan yang dijadikan kasus untuk memperdalam dan menelaah terkait implementasi layanan keuangan mikro di Indonesia.

BRI merupakan bank pemerintah Indonesia terbesar yang meminjamkan modal untuk UMK. Kinerja BRI sebagai Bank yang berkontribusi besar dalam keuangan inklusif di Indonesia. BTPN merupakan salah satu Bank Swasta yang memiliki prestasi dan pengalaman dalam memberikan pinjaman bagi UMK dan melibatkan universitas. Tahun 2019 BTPN berhasil mendapatkan *Gold Award* untuk kategori *Best Community Program* dan meraih peringkat kedua di Indonesia dalam daftar *The World's Best Bank versi Majalah Forbes*. BTPN memiliki Program yang disebut Daya yang diluncurkan pada tahun 2011 sebagai program pemberdayaan *mass market* yang berkelanjutan dan terukur serta terintegrasi dalam produk dan layanan. BTPN juga merupakan salah satu bank yang telah berkerjasama erat dengan universitas yaitu Sekolah Bisnis IPB (SB-IPB) dalam program pembiayaan untuk UMK. Untuk BTPN ini juga dilakukan pendalaman dengan mewawancarai anggota komunitas (54 orang) yang mewakili komunitas di Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur. Fokus pendalaman ini untuk melihat dampak dari program kolaborasi antara perbankan, universitas, pemerintah dan UMK (komunitas). Sedangkan BPR Dana Mandiri merupakan salah satu BPR yang ada di Kabupaten Bogor yang bergerak memberikan pinjaman kepada UMK dan menjadi percontohan nasional dalam memberikan layanan keuangan mikro bagi UMKM.

d. Analisis *rich picture*, CATWOE, PAM dan Root Cause Analysis

Analisis *rich picture*, CATWOE dan PAM merupakan bagian analisis yang umumnya digunakan pada pendekatan *Soft System Methodology* (SSM). *Rich picture* merupakan upaya mengidentifikasi berbagai sudut pandang untuk mendapatkan pengertian yang sama yang mewakili *stakeholder* terkait dan kepentingannya. Pada *rich picture* pengetahuan ditampilkan dalam bentuk grafis dan atau kartunis (Soetara *et al.* 2019). Pada SSM setelah permasalahan distrukturkan menggunakan *rich picture* selanjutnya yang dilakukan adalah *Root Definitions of Relevant Systems*, yaitu mengkaitkan masalah terhadap

sistem yang ada, yang dilanjutkan dengan membuat *root definitions* yang menjelaskan proses/transformasi untuk mencapai tujuan (*To do X, by Y, to achieve Z*), untuk menguji *root definitions* tersebut dengan melakukan analisis CATWOE (*Customer, Actor, Transformation, World view, Owner, Environment*). CATWOE didasarkan hasil analisis situasional (permasalahan). Sedangkan PAM (*Purposeful Activity Model*) merupakan model dalam bentuk aktivitas dalam konteks *Root Definition*, yang dibentuk oleh formula PQR dan diperkaya dengan CATWOE. Proses transformasi terdiri dari urutan kegiatan, yang dikendalikan oleh monitor dan proses kontrol. Untuk melihat hubungan secara sistematis juga digunakan Root Cause Analysis (RCA). RCA adalah sebuah proses sistematis yang digunakan untuk mengidentifikasi akar penyebab dari masalah atau kejadian yang tidak diinginkan dalam suatu organisasi, sistem, atau proses. Tujuan utama dari RCA adalah untuk menemukan akar masalah yang mendasari suatu kejadian atau masalah, bukan hanya menangani gejala atau efek sampingnya. Dengan mengidentifikasi akar penyebab, organisasi dapat mengambil langkah-langkah yang lebih efektif untuk mencegah masalah serupa terjadi di masa depan.

e. *Interpretative Structural Modelling (ISM)*

Teknik ISM digunakan pada desain permodelan sistem dan perumusan program-program penerapannya pada tahap permodelan sistem. ISM adalah suatu teknik yang dapat membantu suatu kelompok dalam mengidentifikasi struktur hubungan antar gagasan/ide dan struktur penentu dalam suatu hal yang kompleks dalam sebuah sistem (Eriyatno dan Sofyar 2007). ISM merupakan suatu proses pemodelan struktur dengan bantuan komputer yang pertama kali dikembangkan oleh Warfield (1973), yang berguna untuk mentransformasi model mental dari suatu sistem yang *poorly articulated* dan tidak jelas menjadi model yang tampak (*visible*) dan terdefinisi dengan jelas sehingga bermanfaat untuk berbagai tujuan. Pendekatan Warfield (1973) dalam pengembangan ISM adalah pertama kali strukturisasi informasi dari model mental dalam bentuk matriks yang disebut *Structured Self Interaction Matrix (SSIM)*. Berdasarkan SSIM yang menggambarkan hubungan kontekstual, dibentuk suatu *Reachability Matriks (RM)*, yaitu suatu matriks bilangan biner yang menggambarkan hubungan secara matematik antar elemen suatu sistem yang diasumsikan bersifat *transitive* dan *reflexive*. Dalam hubungan ini, Waller (1980) menunjukkan bahwa dalam dunia nyata hubungan kontekstual tidak selalu bersifat *transitive* dan *reflexive* tetapi dapat bersifat *mesotransitive* atau *intransitive* dan *mesoreflexive* atau *irreflexive*. Struktur sistem dalam bentuk hierarki dan hubungan antar elemen sistem kemudian dibangun berdasarkan RM.

Teknik ISM merupakan *group learning process* yang digunakan untuk merancang model struktural kelembagaan, guna menganalisis interaksi yang kompleks dari suatu sistem, melalui pola yang dirancang secara seksama dengan metode grafis dan formulasi kalimat (Eriyatno 1999). Dengan memanfaatkan masukan kelompok pakar dengan menggunakan alat pembangkit (*generating tool*) berupa *expert panel* dan atau *Fokus Group Discussion (FGD)*, akan dihasilkan elemen-elemen pembentuk sistem dari objek pengamatan (permasalahan) yang akan diteliti untuk kemudian dicoba

diuraikan ke dalam sub-sub elemennya. Langkah-langkah ISM menurut Eriyatno dan Sofyar (2007) melalui tahapan mengidentifikasi elemen, menentukan hubungan kontekstual antar elemen, membuat Matriks Interaksi Tunggal Terstruktur (*Structural Self-Interaction Matrix/SSIM*), membuat *Reachability Matrix* (RM), tingkat partisi (*partitioning*), membuat *matriks canonical*, menyusun digraph dan menyusun model struktural sebagaimana berikut:

- (1) Identifikasi Elemen
Elemen sistem diidentifikasi dan didaftarkan melalui *brainstorming* pakar.
- (2) Hubungan Kontekstual
Sebuah hubungan kontekstual antar elemen dibangun, tergantung pada tujuan permodelan.
- (3) Matriks Interaksi Tunggal Terstruktur (SSIM)
Dibangun matriks yang mewakili elemen persepsi responden terhadap elemen hubungan yang dituju. Empat simbol yang digunakan untuk menyajikan tipe hubungan tersebut antara dua elemen dari sistem dengan pertimbangan. Simbol tersebut adalah: V: adanya hubungan kontekstual antara sub elemen Ei dan sub elemen Ej, tetapi tidak sebaliknya, A: adanya hubungan kontekstual antara sub elemen Ej dan sub elemen Ei, tetapi tidak sebaliknya, X: adanya hubungan kontekstual secara timbal balik antara sub elemen Ei dan sub elemen Ej, O: tidak ada hubungan kontekstual antara sub elemen Ei dan sub elemen Ej.
- (4) *Reachability Matrix* (RM)
Sebuah RM yang dipersiapkan kemudian mengubah simbol-simbol SSIM ke dalam sebuah matriks biner dengan ketentuan:

$$V_{Eij} = 1 \text{ dan } E_{ji} = 0$$

$$A_{Eij} = 0 \text{ dan } E_{ji} = 1$$

$$X_{Eij} = 1 \text{ dan } E_{ji} = 1$$

$$O_{Eij} = 0 \text{ dan } E_{ji} = 0$$
 Selanjutnya hasil RM dikoreksi lebih lanjut sampai menjadi matriks tertutup yang memenuhi kaidah *transitivity* yang merupakan kelengkapan dari lingkaran sebab-akibat (*causal-loop*).
- (5) Tingkat Partisi (*Level Partitioning*)
Tingkat partisi dilakukan untuk mengklasifikasi elemen-elemen ke dalam level-level yang berbeda dari struktur ISM.
- (6) Matriks *Canonical*
Pengelompokkan elemen-elemen dalam level yang sama dikembangkan dalam matriks *Canonical*. Yang dihasilkan matriks ini hampir dari segitiga bagian atas elemennya adalah „0” dan segitiga bagian bawah elemennya adalah „1”. Matriks ini selanjutnya digunakan untuk mempersiapkan *Digraph*.
- (7) *Digraph*
Digraph adalah sebuah pola yang diperoleh dari *Directional Graph* yang merupakan sebuah representasi grafik dari elemen-elemen yang saling berhubungan secara langsung, dan tingkat hierarkinya. Setelah dilakukan revisi RM, maka akan diperoleh *ranking* dari masing-masing elemen berdasarkan Daya Dorong (*driver power/Drv*) dan Ketergantungan



(dependence/Dep) dan diplotkan ke dalam *Matriks Driver Power-Dependence*.

(8) Model Struktural

Model ISM dibangkitkan dengan memindahkan seluruh nomor elemen dengan deskripsi elemen aktual sehingga dapat memberikan gambaran yang sangat jelas mengenai sebuah sistem dari elemen dan aliran hubungannya.

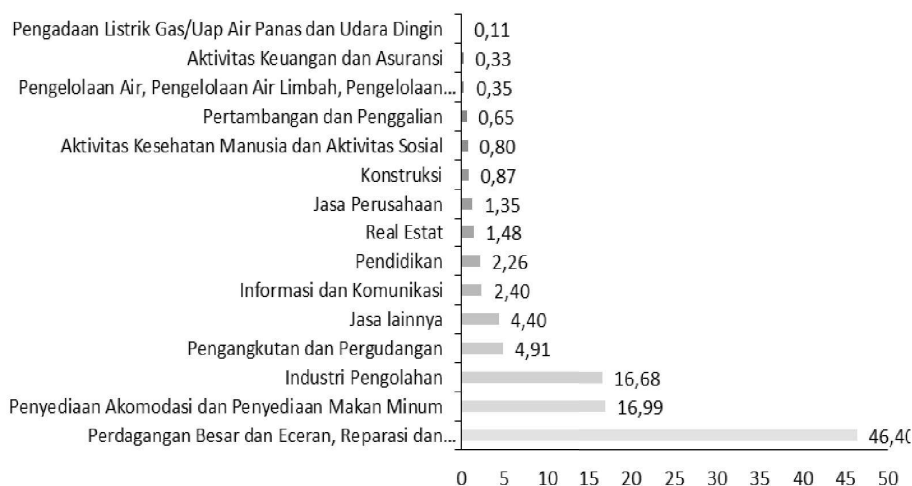
- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Situasional

4.1.1 Potensi dan Tantangan Usaha Mikro dan Kecil di Indonesia

Usaha mikro kecil (UMK) merupakan kegiatan ekonomi strategis yang aktivitasnya sangat dekat pada kehidupan masyarakat dalam mencukupi kebutuhan hidupnya. Publikasi BPS (2018) didasarkan pada hasil sensus ekonomi tahun 2016 menyebutkan bahwa UMK merupakan kegiatan ekonomi yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan masyarakat dalam mencukupi kebutuhan hidup dan memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam aktivitasnya. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. UMK mendominasi jumlah usaha di Indonesia yaitu mencapai 98,68% yang tersebar pada berbagai usaha kategori non-pertanian. Gambar 13 menunjukkan Usaha Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor mendominasi jumlah UMK dengan jumlah mencapai 46,40%. Usaha Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum dan usaha Industri Pengolahan juga mempunyai kontribusi yang besar, masing-masing lebih dari 16%. Sejalan dengan bidang usaha, penyerapan tenaga kerja UMK terjadi paling banyak pada usaha Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor mencapai 37,95%, Usaha Industri Pengolahan sebesar 19,95% dan Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum sebesar 14,39% menempati urutan kedua dan ketiga dalam penyerapan tenaga kerja pada UMK (Gambar 14).

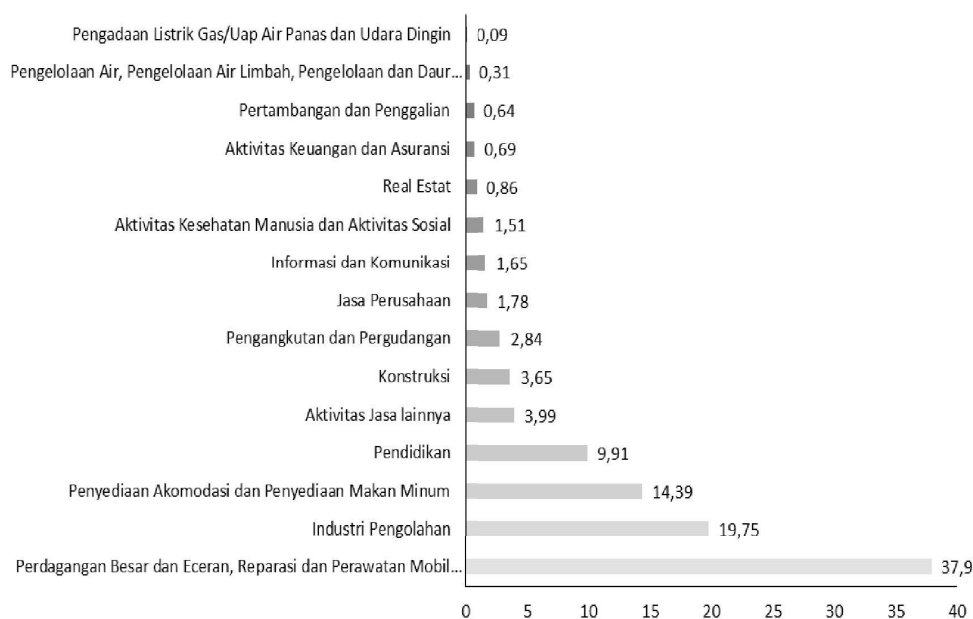


Sumber: BPS (2018)

Gambar 13 Jumlah UMK menurut kategori Lapangan Usaha, 2016

Dilihat pada penyebaran wilayah, UMK tersebar diberbagai pulau di Indonesia (Tabel 6). Jawa menjadi pulau yang paling besar tempat tumbuh dan berkembangnya UMK. Jumlah UMK di pulau Jawa mencapai 60,74% diikuti pulau Sumatera 18,63%, Sulawesi 8,12 persen, Pulau Bali dan Nusa Tenggara 5,66%, Pulau Kalimantan 5,13% dan Maluku dan Papua 1,72%. Hal ini

menunjukkan keberadaan UMK tidak merata antar pulau dan masih terkonsentrasi pada Pulau Jawa.



Sumber: BPS (2018)

Gambar 14 Persentase penyerapan tenaga kerja UMK berdasarkan lapangan usaha, 2016

Kinerja UMK sebagaimana disebutkan di atas menunjukkan eksistensi UMK di Indonesia. UMK mampu sebagai salah satu penggerak perekonomian Indonesia. UMK telah berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja diberbagai pulau di Indonesia dan berkontribusi pada pembentukan PDB. Namun demikian meskipun memiliki keunggulan, UMK juga mempunyai banyak keterbatasan sehingga usaha ini tidak mampu untuk berkembang. Keterbatasan-keterbatasan tersebut diantaranya pengetahuan Sumber Daya Manusia (SDM) yang masih rendah, dikelola dengan cara yang sederhana, penggunaan teknologi yang terbatas, dan belum mampu mengimbangi perubahan selera konsumen khususnya yang berorientasi ekspor (BPS 2018).

Data Sensus Ekonomi 2016 menunjukkan bahwa kualitas SDM UMK yang dilihat dari tingkat pendidikan tergolong masih rendah. Sebesar 40,56% berpendidikan SD atau tidak tamat SD, 21,48% berpendidikan SMP, 29,02% berpendidikan SMA/SMK dan hanya 8,95% tamat perguruan tinggi. Pengelolaan UMK dilakukan secara sederhana ditunjukkan dari status badan hukum UMK. UMK yang tidak berbadan usaha masih sangat mendominasi yaitu mencapai 93,45% dan hanya 6,55% yang memiliki badan hukum. Rendahnya tingkat pendidikan dan banyaknya UMK yang tidak berbadan hukum akan berpengaruh pada rendahnya manajemen usaha (produksi, pemasaran, laporan keuangan). Di sisi lain mayoritas UMK juga belum menggunakan komputer dan memanfaatkan internet. Hanya 6,22% UMK yang menggunakan komputer dan internet dan sisanya 93,78% belum menggunakan komputer dan internet dalam menjalankan usahanya. Karakteristik ini menunjukkan masih banyaknya tantangan yang dihadapi oleh UMK dalam menjalankan usahanya. Hal ini

berimplikasi pada kinerja yang kurang baik dan optimal serta keterbatasan pada akses produktif seperti pembiayaan dari perbankan.

Tabel 6 Persentase UMK menurut pulau 2016

Pulau	Persentase
Sumatera	18,63
Jawa	60,74
Bali dan Nusa Tenggara	5,66
Kalimantan	5,13
Sulawesi	8,12
Maluku dan Papua	1,72
Total	100

Sumber: BPS (2018)

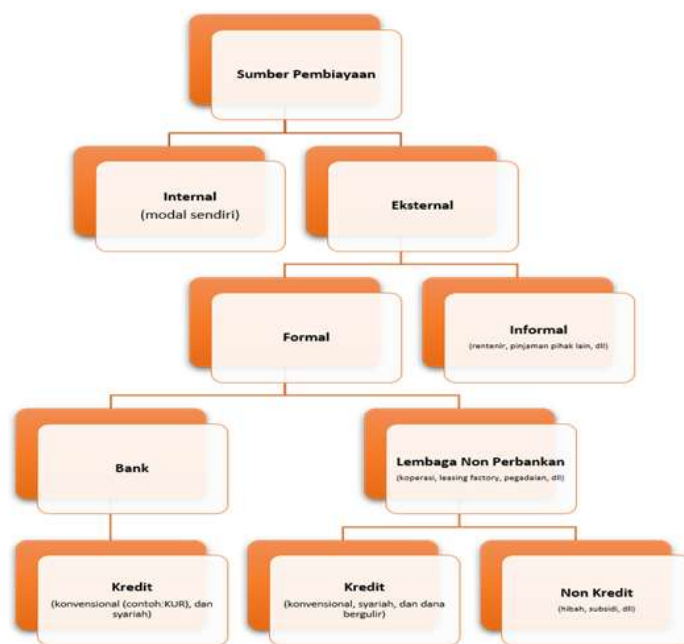
4.1.2 Kondisi Layanan Keuangan Mikro (*Microfinance*) di Indonesia

Layanan keuangan mikro (*microfinance*) merupakan layanan keuangan yang disediakan berbagai lembaga untuk masyarakat yang sulit memiliki akses ke sistem keuangan formal. Layanan ini dapat berupa pinjaman (kredit), tabungan, atau asuransi mikro. Di Indonesia layanan keuangan mikro telah menjadi bagian penting dalam upaya mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan inklusi keuangan. Organisasi-organisasi seperti bank, koperasi, dan lembaga keuangan mikro (LKM) telah memberikan akses keuangan bagi jutaan orang yang sebelumnya tidak memiliki akses ke sistem keuangan formal.

Layanan keuangan mikro di Indonesia saat ini lebih banyak pada akses-akses kredit (kredit mikro) untuk masyarakat dalam menjalankan usaha. Kredit mikro memiliki peran yang sangat penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Kredit mikro memiliki peran yang sangat penting bagi UMKM di Indonesia. Dengan adanya kredit mikro, UMKM dapat memperoleh akses ke modal kerja, meningkatkan daya saing, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, mendorong inklusi keuangan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Tambunan 2018).

Berdasarkan hasil Sensus Ekonomi Indonesia tahun 2016 (BPS 2019) pembiayaan usaha mikro kecil bersumber dari dua bagian utama yaitu modal sendiri (internal) dan modal dari luar (eksternal). Adapun sumber modal dari luar ada yang bersifat formal (bank dan lembaga non-bank) dan yang bersifat non-formal (rentenir, pinjaman pihak lain). Untuk lembaga formal potensi pembiayaan selain bank masih sangat terbuka dengan jangkauan akses yang lebih luas. Salah satunya adalah melalui lembaga non-perbankan seperti koperasi, *leasing*, gadai, dan lain-lain (Gambar 15). Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. KEP-38/MK/IV/1972, lembaga keuangan bukan bank atau yang disingkat menjadi LKBB adalah sebuah badan yang melakukan kegiatan dalam hal keuangan baik secara langsung maupun tidak langsung, menghimpun dana dari masyarakat dengan mengeluarkan surat-surat berharga, selanjutnya menyalurkannya untuk pembiayaan investasi perusahaan yang membutuhkan pinjaman. Jenis-jenis LKBB antara lain pegadaian, koperasi simpan pinjam, perusahaan *multifinance*, pasar modal, perusahaan modal ventura, dana pensiun dan perusahaan asuransi.

Perkembangan dunia digital memberikan stimulus pada pembentukan lembaga keuangan non-bank yang dapat memberikan layanan pinjaman secara *online* dengan janji proses yang lebih cepat dibandingkan perbankan dan tanpa agunan. Namun umumnya pinjaman *online* memberikan bunga yang jauh lebih tinggi. Tidak sedikit dengan besarnya pinjaman bunga pinjaman banyak menyebabkan UMK terjerat pada hutang (tidak mampu membayar). Perkembangan teknologi digital juga menstimulus pembiayaan yang dikenal sebagai *financial technology* (fintech). Dalam penyaluran pembiayaannya, fintech tidak lagi melalui perantara, namun langsung ke pihak peminjam. Ke depan, sistem ini akan terus menjadi tren karena penyalurannya dianggap lebih mudah.

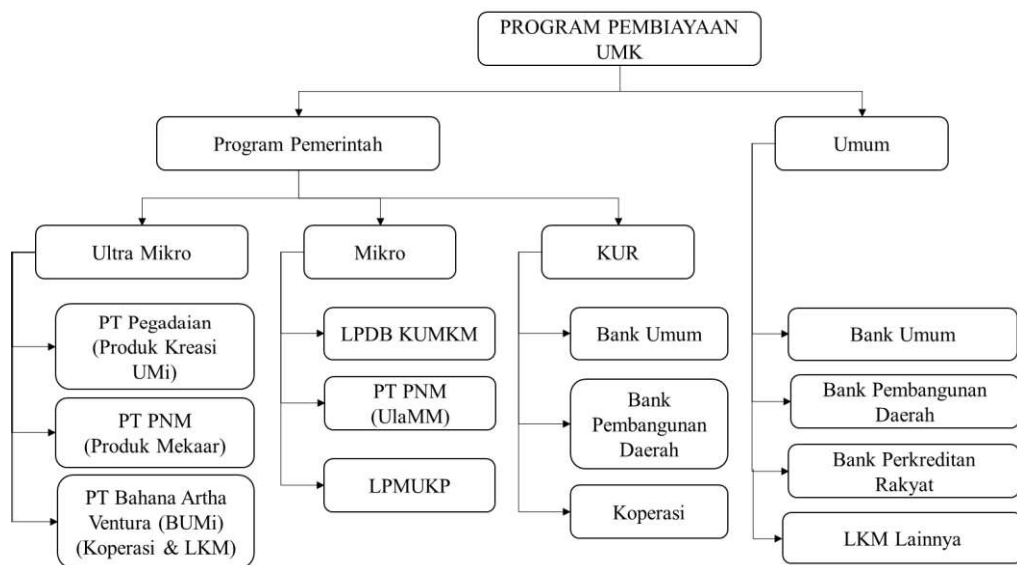


Sumber: BPS (2019)

Gambar 15 Sumber pembiayaan usaha mikro kecil

Dalam meningkatkan akses pembiayaan ke UMK pemerintah Indonesia menyediakan berbagai program pembiayaan (kredit) murah. Sejarah pembiayaan di Indonesia dalam pemberian kredit program murah di Indonesia secara umum terbagi dalam dua periode yaitu periode sebelum Bank Indonesia (BI) independen (sebelum tahun 1999) dan sesudah BI Independen (tahun 1999-sekarang) (Hartarto 2021). Sebelum BI independen pemberian kredit berupa kredit program yaitu kredit untuk sektor-sektor prioritas termasuk usaha kecil. Sumber dana untuk penyaluran kredit berasal dari Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) yang disalurkan pada perbankan dengan bunga 3% per tahun. KLBI adalah kredit yang diberikan oleh Bank Indonesia kepada Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat dalam menunjang program prioritas pemerintah. Beberapa program kredit yang didukung oleh KLBI untuk UMKM yaitu Kredit Bimbingan Masyarakat (Bimas), Kredit Usaha Tani (KUT), Kredit Investasi Kecil (KIK), Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP) dan Kredit Canda Kulak (KCK). Kredit Bimas merupakan skema kredit pembinaan massal yang dirancang khusus untuk membantu petani kecil meningkatkan produksi pangan

untuk mencapai swasembada pangan. KUT merupakan kredit penyempurnaan dari kredit Bimas yang sarasannya diperluas tidak hanya untuk padi dan palawija namun juga untuk intensifikasi petani tambak, kapas, tebu, dan peternak ayam. KIK adalah kredit jangka menengah atau panjang yang diberikan kepada wirausahawan atau pengusaha pribumi golongan ekonomi lemah guna membiayai barang modal untuk keperluan rehabilitasi perusahaan, memodernisasi perusahaan, perluasan usaha dan proyek baru. Sementara KMKP adalah kredit yang diberikan kepada para wirausahawan atau pengusaha pribumi golongan ekonomi lemah guna membiayai barang-barang modal untuk keperluan modal kerja seperti bahan baku, bahan pembantu, upah dan lain-lain. Sedangkan KCK adalah pemberian bantuan modal kerja dalam bentuk kredit dengan syarat ringan kepada para pedagang kecil/bakul terutama yang hidup di masyarakat pedesaan melalui Koperasi Unit Desa (KUD).



Sumber: Hartarto (2021), dimodifikasi

Gambar 16 Alternatif program-program pembiayaan untuk UMK

Undang-undang Nomor 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia menetapkan Bank Indonesia sebagai Bank Sentral yang bersifat independen. BI tidak lagi diperkenankan memberikan kredit likuiditas untuk mendukung pengembangan sektor-sektor prioritas yang ditetapkan pemerintah. Sejak itu pemerintah mendirikan BUMN yang bernama PT Permodalan Madani (PNM) dengan tugas memberikan pemberdayaan kepada UMK dan Koperasi. PNM melakukan penyaluran dan mengelola skim kredit program. Kredit program adalah kredit/pembiayaan yang ditujukan untuk pengembangan sektor prioritas, sumber dananya 100% menggunakan dana bank atau lembaga keuangan lainnya yang ditunjuk pemerintah dengan suku bunga rendah yang ditetapkan oleh pemerintah. Selisih antara suku bunga kredit program dengan suku bunga pasar yang harusnya diterima oleh bank disubsidi oleh pemerintah. Beberapa kredit program yang lahir diantaranya pembiayaan untuk usaha Ultra Mikro (UMi), Pembiayaan Mikro, dana bergulir LPDB-KUMKM dan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pada periode ini juga pembiayaan UMK dijalankan oleh Bank Umum selain kredit program yang dilaksanakan pemerintah (Hartarto 2021). Lebih rinci

pembiayaan untuk UMKM sebagaimana dijelaskan tersebut ditunjukkan pada Gambar 16.

1. Pembiayaan Ultra Mikro (UMi)

UMi diluncurkan pada tahun 2017. UMi merupakan pembiayaan dengan tujuan untuk menghasilkan kemandirian usaha bagi usaha mikro yang berada dilapisan terbawah. Program ini menyediakan fasilitas pembiayaan yang mudah dan cepat bagi pengusaha mikro yang belum dapat mengakses program pembiayaan dari perbankan (*unbankable*). Dalam menjalankan program ini pemerintah menunjuk Badan Layanan Umum (BLU) dibawah pengawasan Kementerian Keuangan yaitu Pusat Investasi Pemerintah (PIP) sebagai *coordinated fund* pembiayaan UMi. Pembiayaan UMi memberikan fasilitas pembiayaan maksimal Rp. 10 juta per nasabah usaha mikro yang disalurkan melalui lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB). LKBB tersebut harus memiliki pengalaman dalam pembiayaan UMKM, berkinerja sehat dan baik serta terkoneksi dengan Sistem Informasi Kredit Program (SIKP) UMi. Penyaluran UMi dilakukan melalui dua mekanisme yang dapat dipilih debitur, pertama mekanisme pola langsung yaitu peyalur langsung menyalurkan pembiayaan ke debitur. LKBB yang menjalankan pola ini adalah PT Pegadaian (persero) melalui produk Kreasi UMi dan PT Pemodalan Nasional Madani (Persero) melalui produk Mekaar. Pola penyaluran kedua adalah pola tidak langsung, dimana penyalur menyalurkan pembiayaan melalui lembaga *linkage* seperti koperasi dan lembaga keuangan mikro (LKM). LKBB yang menjalankan pola kedua ini adalah PT Bahana Artha Ventura. Melalui pembiayaan UMi usaha debitur diharapkan akan naik kelas sehingga ke depannya dapat mengakses pembiayaan melalui perbankan.

2. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang fasilitas pembiayaannya lebih besar dari pembiayaan ultra mikro. Bagi nasabah ultra mikro yang naik kelas yang kemudian menginginkan pembiayaan yang lebih besar dapat mengajukan ke pembiayaan mikro. Produk pembiayaan mikro meliputi PNM ULaMM, penyaluran dana bergulir LPDB-KUMKM dan pembiayaan khusus sektor perikanan melalui Lembaga Pengelola Modal Usaha Kelautan dan Perikanan (LPMUKP). Unit Layanan Modal Mikro (PNM ULaMM) merupakan program pembiayaan yang dijalankan oleh PNM yang diberikan kepada nasabah *existing* yang sudah pernah menerima pembiayaan PNM Mekaar yang usahanya sudah naik kelas. Pembiayaan ULaMM memberikan pembiayaan langsung bagi perorangan dan badan usaha. Nasabah UMKM selain mendapatkan fasilitas pembiayaan juga mendapatkan pelatihan, jasa konsultasi, pendampingan serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar. Besaran pembiayaan ULaMM adalah 50-200 juta.

LPDB-KUMKM adalah LKBB yang berada dibawah koordinasi Kementerian Koperasi dan UKM. LPDB bertindak sebagai perantara untuk mendistribusikan dan mengelola dana APBN yang diperuntukkan untuk pembiayaan koperasi dan UMKM. Dana bergulir disalurkan melalui 3 macam skema. Pertama, penyaluran ke koperasi sektor riil. Tarif layanan untuk koperasi dan UMKM yang bergerak disektor riil adalah 5% pertahun

dengan jangka waktu pinjaman 5-8 tahun. Kedua, penyaluran dana bergulir ke koperasi simpan pinjam. Tarif layanan ini adalah sebesar 7% per tahun. Ketiga, yaitu penyaluran dana bergulir langsung ke pelaku UMKM. Nilai penyaluran langsung yang terendah mulai dari 500 juta-10 miliar. Pelaku wajib memiliki usaha yang produktif dan ijin usaha.

LPMUKP merupakan program pembiayaan yang dikoordinasikan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). LPMUKP merupakan fasilitas pembiayaan untuk masyarakat kelautan dan perikanan. LPMUKP dibentuk sebagai tindak lanjut dihentikannya program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP) dan program Dana Penguatan Modal Perikanan Budidaya (DPM-PB). Tingkat suku bunga yang ditetapkan yaitu melalui mekanisme tingkat suku bunga tetap paling tinggi sebesar 4% per tahun.

3. Pembiayaan KUR

KUR adalah program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan. Program KUR dimaksudkan untuk memperkuat kemampuan permodalan dalam rangka pelaksanaan kebijakan percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM. Program KUR secara resmi diluncurkan pada 5 November 2007. Pembiayaan yang disalurkan KUR bersumber dari dana perbankan atau lembaga keuangan yang menjadi penyalur KUR. Dana yang disediakan berupa dana keperluan modal kerja serta investasi yang disalurkan kepada pelaku UMKM individu/perorangan, badan usaha dan atau kelompok usaha produktif dan layak, tetapi belum memiliki agunan tambahan atau *feasible* tetapi belum *bankable*.

Dalam perkembangannya, KUR mengalami beberapa fase perubahan akibat penyesuaian kebutuhan kredit. Perubahan mencakup perubahan skema imbal jasa penjaminan menjadi skema subsidi modal/subsidi margin pada tahun 2015, perluasan sektor usaha, penurunan suku bunga KUR dari 24% di tahun 2007 berangsur-angsur diturunkan secara bertahap hingga menjadi 6% di tahun 2020 dan 2021 dan kebijakan KUR di masa pandemic covid-19 yang memberikan berbagai program relaksasi dan tambahan subsidi bunga KUR. Adapun fase perubahan tersebut dijelaskan dibawah ini

• KUR Skema Imbal Jasa Penjaminan 2007-2014

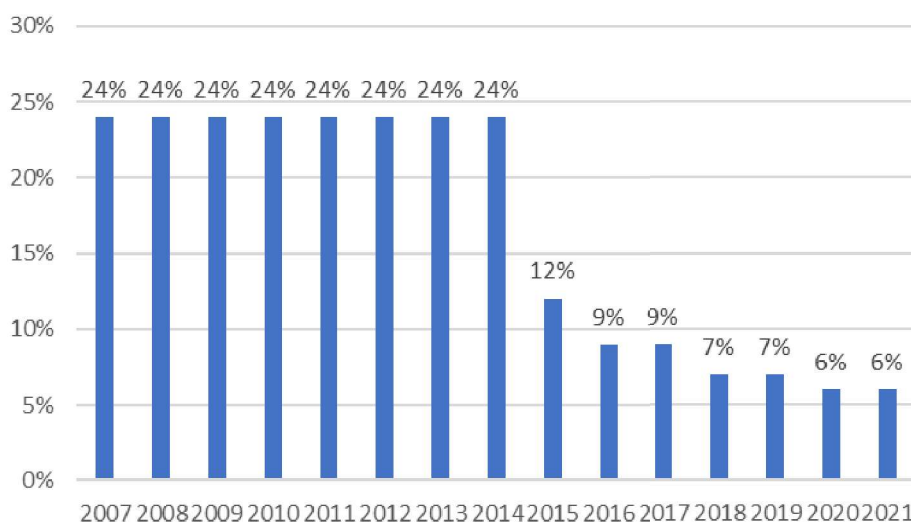
Awal KUR didirikan yaitu tahun 2007 menggunakan skema imbal jasa penjaminan. Imbal Jasa Penjaminan KUR bertujuan mendukung program KUR dalam bentuk subsidi pemerintah. Subsidi yang dimaksud adalah berupa Imbal Jasa Penjaminan (IJP) yang dibayarkan kepada perusahaan penjamin dalam rangka kegiatan usaha penjaminan. Pemerintah sebagai pihak pelaksana program dan PT Asuransi Kredit Indonesia dan Jamkrindo sebagai perusahaan penjamin dan dengan beberapa bank sebagai penyalur. Penjaminan KUR dilaksanakan melalui kerjasama penjaminan yang dituangkan dalam perjanjian kerjasama penjaminan antara Kuasa Pengguna Anggaran (KPA) KUR yaitu Kementerian Keuangan dengan perusahaan penjamin.

Pada awal pelaksanaan IJP KUR, besaran plafon pinjaman adalah maksimal 500 juta dengan bunga maksimal setara 16%. Pemerintah memberikan subsidi berupa pembayaran penjaminan kredit sebesar 1,5%.

Seiring berjalannya waktu pemerintah meningkatkan subsidi IJP sebesar 3,25%. Besarnya IJP KUR yang dibayarkan kepada perusahaan penjaminan per tahun dihitung dari kredit/pembiayaan penyalur KUR yang dijamin dengan ketentuan 1) untuk kredit modal kerja dihitung dari plafon kredit; 2) untuk kredit investasi dihitung dari realisasi kredit. Hasil dari evaluasi menunjukkan masih terdapat kelemahan dalam program KUR dengan skema penjaminan. Beberapa kelemahan tersebut diantaranya belum tepat sasaran dan peran KUR perlu ditingkatkan dalam pengentasan kemiskinan. Per 31 Desember 2014 skema penjaminan ini dihentikan.

- KUR Skema Subsidi bunga/Subsidi Margin (2015-2021)

Pada tahun 2007, suku bunga KUR pada skema imbal jasa penjaminan mencapai 24%. Tingginya suku bunga KUR tersebut disebabkan karena pemerintah hanya memberikan subsidi imbal jasa penjaminan tanpa mengatur tingkat suku bunga sehingga suku bunga KUR sangat tergantung dari biaya dana perbankan. Pada tahun 2015 dukungan pemerintah bagi pembiayaan UMKM melalui KUR yang sebelumnya dilaksanakan dengan skema imbal jasa penjamin berubah menjadi skema subsidi bunga/subsidi margin dengan besaran yang berbeda setiap jenis KUR (d disesuaikan dengan *Cost of Fund/CoF* kredit/pembiayaan). Dengan skema ini pemerintah menanggung sebagian bunga yang ditanggung oleh debitur KUR dalam bentuk subsidi bunga. Besaran subsidi bunga diberikan berdasarkan selisih antara suku bunga kredit dikurangi dengan suku bunga yang ditanggung oleh debitur.



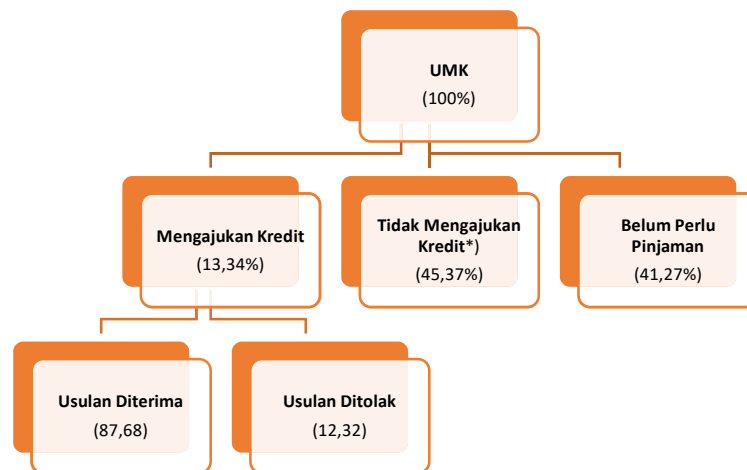
Sumber: Hartarto (2021)

Gambar 17 Tingkat suku bunga KUR tahun 2007-2021

Pada awal pelaksanaannya, pemerintah melalui Komite Kebijakan menetapkan suku bunga KUR adalah 12%,. Setelah berjalan berangsur turun menjadi 9%, 7% dan 6%. Melalui kebijakan pengurangan suku bunga tersebut penyaluran KUR mengalami peningkatan. Penurunan suku bunga KUR periode 2007-2021 dilihat pada Gambar 17.

4.1.3 Permasalahan Layanan Keuangan Mikro di Indonesia

Pembiayaan merupakan salah satu faktor kunci dalam pengembangan UMK, namun demikian masih banyak UMK yang belum mendapatkan akses pembiayaan sehingga pengembangan usahanya jadi terkendala. Berdasarkan Sensus Ekonomi tahun 2016 sebanyak 78% UMK di Indonesia memiliki kendala dalam menjalankan usaha, dengan kendala utama yang dihadapi adalah permodalan/likuiditas (60%). Berdasarkan hasil SE2016-Lanjutan, lebih dari 40% UMK menyatakan memiliki kendala permodalan, lebih tinggi dibandingkan permasalahan-permasalahan lainnya. Permasalahan modal tentunya akan menghambat pelaku UMK untuk melakukan ekspansi usaha dan naik kelas. Permasalahan yang utama dari permodalan adalah akses pembiayaannya. Kategori G (perdagangan) paling banyak yang mengeluhkan persoalan permodalan. Membangun sebuah usaha tentu memerlukan modal yang relatif tidak sedikit. Investasi awal diperlukan untuk membuka usaha saat pertama kali. Hal ini dapat berupa penyediaan tempat dan peralatan. Selanjutnya diperlukan modal kerja dan modal operasional yang diperlukan untuk membayar listrik, telepon, air, sewa ruangan, gaji pegawai, dan pengeluaran lain yang harus dibiayai. Biaya ini tetap harus dikeluarkan tanpa memandang barang/jasa yang diproduksi atau diperjual belikan sudah memberikan keuntungan atau belum.



Sumber: BPS (2018)

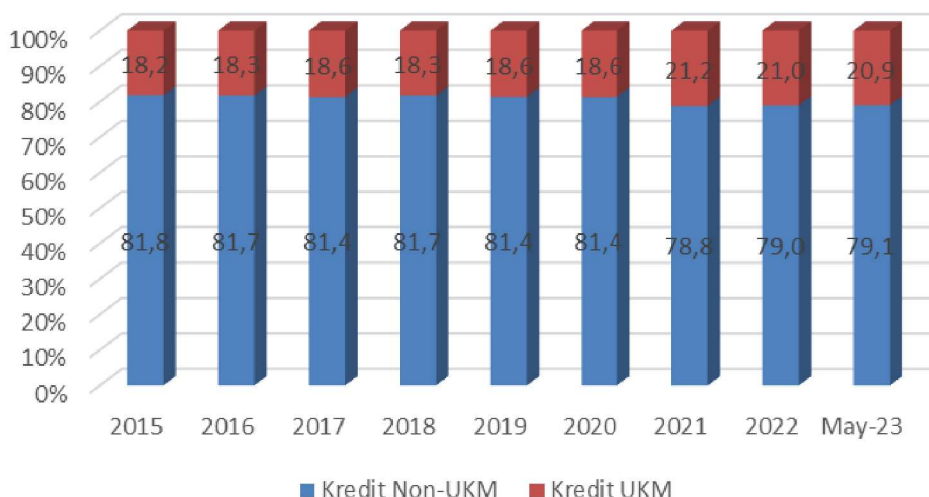
Gambar 18 Jumlah UMK menurut perolehan kredit dari lembaga keuangan

Data Sensus Ekonomi tahun 2016 (SE2016) menunjukkan bahwa hanya 13,34% UMK yang mengajukan kredit untuk bantuan modal usaha. Mayoritas UMK mengandalkan modal dari kantong sendiri, atau dari sumber informal, salah satunya rentenir. Bagi UMK yang tidak memperoleh kredit dari lembaga keuangan, setengahnya merasa belum perlu untuk mengajukan kredit. Setengah pelaku UMK lainnya membutuhkan kredit namun tidak mendapatkannya karena bunganya tinggi, tidak memiliki agunan, tidak tahu prosedur, prosedur sulit, dan usulan ditolak (Gambar 18).

Berdasarkan kajian Kementerian Koperasi dan UKM (2020), kecilnya persentase UMK yang tidak memperoleh kredit karena terdapat tiga kendala utama dari aspek lembaga pembiayaan, yaitu sulitnya menilai UMK yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam pemberian kredit, animo UMK

yang rendah terhadap upaya pembinaan oleh lembaga pembiayaan, sebagian besar pengelolaan keuangan UMK masih belum memisahkan antara keuangan pribadi dengan usaha. Dari hasil SE2016 lanjutan diperoleh informasi bahwa mayoritas UMK mengeluarkan modal awal lebih dari separuhnya berasal dari dompet sendiri. Hal ini merata di semua jenis aktivitas usaha dengan persentase lebih dari 90%. Sementara UMK yang mengandalkan modal awal dari bank hanya mencapai 7%. Kecilnya persentase tersebut disebabkan karena akses pada bank dinilai tidak mudah. Bagi pihak perbankan, kebijakan prudensial yang lebih ketat sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan. Selain itu pelaku UMK juga minim informasi terkait kredit pembiayaan usaha. Faktor- faktor tersebut menjadi penyebab kecilnya akses UMK terhadap kredit dari bank.

Akses kredit untuk usaha mikro jauh lebih kecil dibandingkan dengan usaha kecil dan menengah. Selain itu, data OJK tahun 2015 – 2023 menunjukkan porsi kredit perbankan UMKM jauh lebih kecil dibandingkan dengan Non-UMKM (Gambar 19). Terbatasnya akses pembiayaan terhadap kredit bank tidak hanya dihadapi oleh UMKM di Indonesia tetapi sudah menjadi permasalahan struktural di Kawasan Asia (ADB 2015). Terdapat 74% UMKM Indonesia belum mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan formal (PwC 2019).



Sumber: SPI OJK Maret 2023, CEIC 2023

Gambar 19 Perkembangan porsi kredit UMKM tahun 2016-2021

Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/PBI/2015 tentang Perubahan Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, disebutkan bahwa hingga tahun 2020 Bank Umum wajib memberikan kredit atau pembiayaan UMKM dengan jumlah paling rendah 20% terhadap total kredit atau pembiayaan. Mulai tahun 2021 berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/13/PBI/2021 Tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial Bagi Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah, dan Unit Usaha Syariah, bank wajib memberikan kredit atau pembiayaan UMKM dengan jumlah paling rendah 30%. Namun berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

dalam Statistik Perbankan Indonesia, selama delapan tahun terakhir porsi penyaluran kredit perbankan untuk UMKM tidak mengalami peningkatan yang berkisar di angka 18% hingga tahun 2020 dan 21% di tahun 2021-2022 dari total penyaluran.

Rasio alokasi kredit yang belum mencapai target tidak terlepas dari kondisi UMKM yang masih *unbankable* dan tingginya suku bunga kredit perbankan (Hartarto 2021). Oleh karena itu pemerintah hadir untuk menyediakan kredit program murah dan meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKM. Kredit atau pembiayaan komersial yang disalurkan oleh perbankan maupun lembaga pembiayaan masih mendominasi. Tahun 2020 dari porsi 18,64% kredit UMKM Pemerintah terus berusaha menyediakan kredit program murah dalam meningkatkan akses pembiayaan UMKM (Hartarto, 2021).

Beberapa hasil studi mengidentifikasi beberapa permasalahan dari kredit program murah (KUR, ultra mikro dan mikro) yang dijalankan oleh pemerintah. Beberapa permasalahan antara lain: (i) sulitnya pemenuhan persyaratan yang diberikan oleh lembaga keuangan terutama dalam hal izin usaha, pembukuan dan agunan (Khafifah *et al* 2022, Kemendag 2013). (ii) Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan tidak digunakan untuk usaha namun untuk kegiatan lain yang bersifat konsumtif (Cahyadi dan Windirah 2021). (iii) Lembaga keuangan tidak memiliki kompetensi yang baik untuk mengenal dan mendapatkan UMK yang *feasible* dan bankable untuk dibiayai untuk menghindari adanya kredit bermasalah (Harefa 2013). (iii) Akses pembiayaan UMK lebih banyak diperoleh dari bank umum dibandingkan dengan lembaga pembiayaan seperti koperasi dan lembaga pembiayaan non-bank. Persaingan antar lembaga pembiayaan menjadikan lembaga pembiayaan non-bank yang kurang populer mengalami penurunan jumlah debitur. Lembaga pembiayaan non-bank menghadapi kendala untuk mendapatkan informasi calon debitur (Kemendag 2013). (v) UMK tidak memiliki kemampuan yang baik baik dalam pengelolaan dan pembukuan keuangan sehingga menghambat usaha (Tambunan 2018, Kemendag 2013). Permasalahan-permasalahan ini harus dapat diselesaikan agar program kredit murah pemerintah dapat berjalan lebih efektif dan mencapai tujuan yang diharapkan.

4.1.4 Analisis *Benchmarking* Lembaga Layanan Keuangan Mikro di Indonesia

Analisis *benchmarking* dilakukan terhadap lembaga-lembaga keuangan atau program-program yang dijalankan sudah berjalan di Indonesia dalam memberikan pinjaman dan akses pelayanan keuangan bagi usaha kecil atau masyarakat miskin. Melalui *benchmarking* ini akan diambil pembelajaran dan adopsi *best practice* serta sebagai evaluasi hambatan yang dihadapi oleh lembaga pembiayaan yang ada di Indonesia untuk dapat dielaborasi dan diimplementasikan kearah yang lebih baik. Dalam penelitian ini, lembaga keuangan di Indonesia yang menjadi *benchmarking* layanan keuangan mikro yaitu pada BRI, BTPN serta BPR Dana Mandiri. Karakteristik umum dari BRI, BTPN dan BPR Dana Mandiri terangkum pada Tabel 7.

Tabel 7 Perbandingan layanan keuangan mikro oleh Bank BRI, BTPN & BPR Dana Mandiri

Indikator	BRI	BTPN	BPR Dana Mandiri
Penerima	Mikro Kecil & menengah	Ultramikro dan mikro-kecil	Ultramikro
Sasaran	Individu (Laki-laki/Perempuan)	Komunitas (perempuan)	Komunitas (perempuan)
Plafon	KUR Mikro (< 50 juta), KUR Kecil (50 – 500 juta), KUPEDES (<250 juta)	Maksimum 10 juta.	Maksimum 10 juta.
Syarat Agunan	Tanpa agunan dan dengan agunan	Tanpa agunan	Tanpa agunan
Jaringan (Outlet/Unit)	Memiliki jaringan (outlet/unit) bank yang luas hingga ke desa setiap provinsi.	Jaringan hanya pada kota-kota besar (wilayah-wilayah tertentu) di setiap provinsi.	Hanya ada disekitar Bogor (Bogor, Sukabumi, Cianjur, Tanggerang Selatan).
Dukungan Pendanaan Pemerintah	Subsidi bunga (KUR)	Sebagian kecil subsidi bunga (KUR).	Tidak ada.
Pelatihan & Pendampingan	Terdapat pelatihan dan pendampingan namun hanya skema tertentu saja yang terprogram dilakukan oleh bank sendiri.	Terprogram melalui program pemberdayaan berbasis komunitas dan terdapat kolaborasi terpadu dengan universitas dengan kurikulum terarah.	Tidak terprogram (cenderung tidak ada).
Kolaborasi Terprogram dalam pendampingan UMK.	Ada namun bersifat parsial.	Kolaborasi dengan universitas.	Tidak ada.
Interaksi dengan nasabah UMK.	Tidak terdapat pertemuan rutin yang terprogram.	Terdapat pertemuan rutin bulanan yang terprogram	Terdapat pertemuan rutin bulanan yang terprogram.
NPL	Rata-rata > 3	Rata-rata < 1	Rata-rata < 1

A. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu bank komersial terbesar di Indonesia dan merupakan bank yang paling banyak memiliki cabang di seluruh penjuru negeri. Didirikan pada tahun 1895, BRI memiliki sejarah panjang dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

BRI merupakan bank yang berfokus pada pelayanan perbankan kepada segmen pasar ritel dan korporasi, dengan penekanan khusus pada nasabah mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Bank ini memainkan peran penting dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui dukungan pembiayaan dan layanan perbankan yang memadai bagi UMKM di seluruh Indonesia.

Sebagai bank yang sangat besar, BRI memiliki jaringan cabang yang luas, dengan lebih dari 10.000 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Keberadaan cabang-cabang ini memudahkan akses bagi masyarakat di daerah terpencil maupun perkotaan untuk menggunakan layanan perbankan BRI. Selain itu, BRI juga menyediakan berbagai kanal layanan perbankan digital, seperti ATM, *internet banking*, dan *mobile banking*, sehingga nasabah dapat mengakses layanan perbankan secara mudah dan praktis.

BRI telah mengembangkan berbagai produk dan layanan perbankan yang mencakup tabungan, deposito, pinjaman, kartu kredit, transfer uang, dan berbagai layanan lainnya. Bank ini juga memiliki berbagai program dan inisiatif untuk mendukung pertumbuhan UMKM, seperti pembiayaan mikro dan pelatihan kewirausahaan. BRI merupakan salah satu bank terbesar di Indonesia yang berkomitmen untuk mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama UMKM, dengan menyediakan berbagai layanan perbankan yang mudah diakses, inovatif, dan berorientasi pada kebutuhan nasabah.

BRI memiliki beberapa tahapan dalam proses pengajuan pinjaman untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berikut adalah tahapan-tahapan umum yang biasa dilakukan oleh BRI dalam memberikan pinjaman kepada UMKM:

- a. Pengajuan pinjaman. Tahap pertama adalah mengajukan permohonan pinjaman kepada BRI. Calon peminjam perlu mengisi formulir pengajuan pinjaman dan melampirkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, seperti identitas pribadi, surat izin usaha, laporan keuangan, dan informasi mengenai usaha yang akan didanai. BRI juga akan meminta proposal usaha dan rencana penggunaan dana pinjaman.
- b. Analisis kredit. Setelah menerima pengajuan pinjaman, BRI akan melakukan analisis kredit. Tahap ini meliputi pengecekan dan evaluasi dokumen-dokumen yang diajukan, penilaian kelayakan kredit, serta analisis kemampuan peminjam untuk membayar pinjaman sesuai dengan jadwal yang ditentukan. BRI akan mempertimbangkan faktor-faktor seperti laporan keuangan, riwayat kredit, dan potensi usaha dalam proses ini.
- c. Penilaian jaminan. Jika pinjaman yang diajukan memerlukan jaminan, BRI akan melakukan penilaian terhadap jaminan yang diajukan. Jaminan dapat berupa aset yang dimiliki oleh peminjam, seperti tanah, bangunan, kendaraan, atau inventaris usaha. Penilaian jaminan ini dilakukan untuk menentukan nilai jaminan yang dapat digunakan sebagai agunan dalam pengajuan pinjaman.
- d. Penawaran dan kesepakatan. Jika pengajuan pinjaman dan penilaian kredit disetujui, BRI akan memberikan penawaran resmi kepada peminjam. Penawaran ini berisi informasi mengenai jumlah pinjaman, suku bunga, jangka waktu, serta syarat dan ketentuan lainnya. Jika peminjam setuju dengan penawaran tersebut, maka akan dibuat kesepakatan antara BRI dan peminjam.

- e. Pencairan dana. Setelah kesepakatan dicapai, BRI akan melakukan pencairan dana pinjaman. Dana pinjaman dapat langsung ditransfer ke rekening peminjam atau diserahkan dalam bentuk lain sesuai dengan kesepakatan. Pada tahap ini, peminjam akan menerima akses terhadap dana yang telah disetujui dan dapat menggunakannya sesuai dengan rencana penggunaan dana yang telah diajukan.
- f. Pelunasan pinjaman. Setelah dana pinjaman diterima, peminjam harus mematuhi jadwal pembayaran yang telah ditetapkan. Biasanya, pembayaran pinjaman dilakukan secara berkala sesuai dengan perjanjian. Peminjam harus membayar angsuran pinjaman sesuai dengan waktu yang telah ditentukan agar tetap mempertahankan kualitas kredit dan menjaga hubungan baik dengan BRI.

BRI menyediakan berbagai jenis pinjaman untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta nasabah korporasi. Berikut adalah beberapa jenis pinjaman yang ditawarkan oleh BRI:

- a. Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR adalah program pinjaman yang ditujukan untuk mendukung UMKM dengan suku bunga rendah dan jangka waktu yang fleksibel. Program ini mencakup berbagai sektor usaha, seperti perdagangan, pertanian, industri, jasa, dan pariwisata.
- b. Kredit Modal Kerja. Pinjaman modal kerja diberikan kepada UMKM untuk memenuhi kebutuhan dana operasional sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, dan kebutuhan modal kerja lainnya.
- c. Kredit Investasi. Kredit investasi digunakan untuk membiayai pembelian aset produktif atau perluasan usaha, seperti pembelian mesin, peralatan, gedung, atau pembangunan pabrik.
- d. Kredit Multiguna. Kredit multiguna merupakan pinjaman yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan, seperti renovasi atau perbaikan tempat usaha, pendanaan proyek spesifik, atau kebutuhan lainnya.
- e. Kredit Mikro. Kredit mikro adalah pinjaman dengan jumlah yang relatif kecil yang diberikan kepada UMKM untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau keperluan usaha lainnya.
- f. Kredit Agribisnis. Kredit agribisnis ditujukan untuk sektor pertanian, perkebunan, peternakan, dan perikanan. Pinjaman ini membantu UMKM di sektor agribisnis memperoleh dana untuk kegiatan usaha seperti pembelian bibit, pupuk, pakan ternak, alat pertanian, dan lain-lain.
- g. Kredit Konstruksi. Kredit konstruksi diberikan kepada nasabah korporasi yang bergerak di sektor konstruksi untuk membiayai proyek konstruksi seperti pembangunan jalan, gedung, dan infrastruktur lainnya. Selain itu, BRI juga menawarkan produk pinjaman lainnya seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk nasabah individu yang ingin memiliki rumah, serta berbagai produk pinjaman korporasi untuk memenuhi kebutuhan perusahaan besar.

Berdasarkan hasil diskusi mendalam dengan pihak BRI (Kepala cabang dan Manajer Mikro Bank BRI) Kunci sukses Bank Rakyat Indonesia (BRI) dalam memberikan pinjaman melibatkan beberapa faktor yang telah menjadi landasan kuat bagi keberhasilan BRI. Berikut adalah beberapa faktor kunci sukses yang dapat diidentifikasi:

- a. Fokus pada segmen UMKM. BRI telah memfokuskan diri pada segmen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan pilar ekonomi utama di Indonesia. Dengan memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM, BRI dapat menyediakan solusi pinjaman yang sesuai untuk mendukung pertumbuhan UMKM.
- b. Jaringan cabang yang luas. BRI memiliki jaringan cabang yang sangat luas, dengan ribuan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal ini memungkinkan akses mudah bagi UMKM di berbagai daerah, termasuk daerah terpencil, untuk mengajukan pinjaman dan mendapatkan layanan perbankan yang dibutuhkan.
- c. Dukungan teknologi dan inovasi. BRI terus melakukan inovasi dan transformasi digital dalam layanan perbankannya. Dengan menyediakan *platform* perbankan digital, seperti *internet banking* dan *mobile banking*, BRI memudahkan nasabah dalam mengajukan pinjaman, memantau transaksi, dan mengakses layanan perbankan lainnya secara praktis.
- d. Pemahaman terhadap risiko. BRI memiliki pengalaman yang luas dalam memberikan pinjaman kepada UMKM, sehingga memiliki pemahaman yang baik tentang risiko-risiko yang terkait dengan bisnis UMKM. Dengan melakukan analisis kredit yang cermat dan penilaian risiko yang baik, BRI dapat meminimalkan risiko kredit dan memastikan kualitas portofolio pinjamannya.
- e. Pendekatan holistik dan pemberdayaan. Selain memberikan pinjaman, BRI juga mengadopsi pendekatan holistik dalam mendukung UMKM. BRI menyediakan berbagai program pelatihan, pendampingan, dan dukungan lainnya untuk pemberdayaan UMKM, sehingga membantu meningkatkan kapabilitas dan keberlanjutan usaha UMKM yang telah mendapatkan pinjaman.
- f. Kemitraan strategis. BRI menjalin kemitraan strategis dengan berbagai pihak, termasuk lembaga pemerintah, lembaga keuangan internasional, dan organisasi nirlaba, untuk memperluas jangkauan dan memperkuat kapasitas dalam memberikan pinjaman kepada UMKM.
- g. Pengetahuan lokal dan keberadaan komunitas. BRI memiliki keberadaan yang kuat di tingkat lokal dan memiliki pengetahuan mendalam tentang kebutuhan dan karakteristik setiap komunitas di Indonesia. Hal ini memungkinkan BRI untuk memberikan layanan yang sesuai dengan kebutuhan lokal dan membangun hubungan yang erat dengan nasabah UMKM. Petugas mantri BRI sangat berperan dalam mengenal karakteristik lokal. Mantri adalah petugas lapangan dimana selain menangani masalah kredit pada BRI Unit, juga bertugas mempromosikan produk BRI dan mengajak masyarakat untuk berhubungan dengan BRI.

Melalui kombinasi faktor-faktor tersebut, BRI telah berhasil memperkuat posisinya sebagai salah satu lembaga keuangan terkemuka yang menyediakan pinjaman untuk UMKM di Indonesia. Namun demikian permasalahan masih dihadapi dalam memberikan pembiayaan untuk UMKM diantaranya kebutuhan SDM dengan jumlah yang besar dan kebutuhan kompetensi untuk mengenal lebih jauh dari UMKM. Rendahnya manajemen usaha pada UMKM berdampak sulitnya mencari UMKM yang memenuhi syarat dan memerlukan waktu yang lebih panjang untuk proses penilaian usaha. Aspek *Socio-culture* seperti

anggapan pengembalian hutang yang tidak wajib terutama yang berasal dari program pemerintah, malu untuk berhutang, kepatuhan terhadap agama dan tokoh, tidak harmonisnya antara anggota keluarga UMKM menjadi hambatan akses ke pembiayaan.

B. Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN)

Bank BTPN dikenal sebagai Bank Tabungan Pensiunan Nasional, adalah sebuah bank swasta yang beroperasi di Indonesia. Bank ini didirikan pada tahun 1958 dan awalnya didirikan untuk memenuhi kebutuhan perbankan para pensiunan dari TNI (Tentara Nasional Indonesia). Namun, seiring berjalannya waktu, Bank BTPN mengembangkan layanan dan produknya untuk mencakup berbagai segmen masyarakat. Bank BTPN saat ini fokus pada tiga segmen bisnis utama, yaitu perbankan ritel, perbankan korporat, dan perbankan mikro. Dalam segmen perbankan ritel, Bank BTPN menyediakan berbagai produk dan layanan seperti tabungan, giro, deposito, kartu kredit, pinjaman, dan layanan perbankan digital. Bank ini juga memiliki program yang ditujukan untuk melayani nasabah dengan pendapatan rendah, seperti program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Kredit Tanpa Agunan (KTA).

Dalam segmen perbankan mikro, Bank BTPN fokus pada pemberian layanan keuangan kepada usaha mikro dan kecil, (UMK). Bank ini berkomitmen untuk mendukung pertumbuhan UMK dengan menyediakan akses ke pembiayaan, pelatihan, dan layanan konsultasi bisnis. Bank BTPN telah menerima berbagai penghargaan dan pengakuan atas kontribusinya dalam mendukung inklusi keuangan dan perkembangan UMK di Indonesia. Bank ini terus berupaya menjadi bank inovatif dan berorientasi pada pemberdayaan masyarakat melalui layanan perbankan yang relevan dan mudah diakses.

PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk. (BTPN) merupakan bank yang memiliki komitmen dalam mengembangkan bisnis Usaha Mikro & Kecil (UMK). Hal tersebut sesuai dengan visi BTPN yaitu “menjadi bank *mass market* terbaik, mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia”. Sejalan dengan hal tersebut, BTPN memiliki Program Daya sebagai program pemberdayaan *mass market* yang berkelanjutan dan terukur. Daya merupakan implementasi dari komitmen BTPN untuk membangun kapasitas nasabah secara berkelanjutan, memberikan kesempatan untuk tumbuh dan mendapatkan peluang hidup yang lebih baik. Terdapat tiga pilar Program Daya, yakni Daya Sehat Sejahtera, Daya Tumbuh Usaha, dan Daya Tumbuh Komunitas (DTK). Melalui Program Daya, BTPN berupaya ikut memperkuat *financial inclusion* di sektor UMK melalui pembinaan dan pemberdayaan komunitas usaha. Selain memberikan pinjaman bagi UMK, program usaha komunitas merupakan program yang melakukan pemetaan kebutuhan, minat dan potensi masyarakat untuk membentuk suatu komunitas bersama dengan menyediakan tenaga ahli dalam pembentukan dan pembinaannya, membuka akses pasar dan sumber daya lainnya yang diperlukan untuk memastikan bahwa setiap komunitas dapat merealisasikan potensi dan meningkatkan kesejahteraannya. Program Usaha Komunitas ini merupakan program yang diterapkan di anak perusahaan BTPN, yaitu BTPN Syariah.

Daya dalam salah satu programnya mengintegrasikan kolaborasi dari seluruh pemangku kepentingan. Kolaborasi ini mengadopsi konsep *quadruple helix* ABCG dimana unsur ABCG adalah singkatan dari *Academics, Business,*

Community dan Government. ABCG ini mengelola sumberdaya yang ada dan membentuk pola kemitraan diantar *stakeholder* untuk menjalankan roda perekonomian. Dalam praktiknya, BTPN bekerja sama dengan universitas dan institusi, salah satunya Sekolah Bisnis IPB (SB-IPB) sebagai unsur A, lalu unsur C adalah kelompok masyarakat miskin yang menjadi nasabah BTPN, dan unsur G meliputi baik Pemerintah Daerah maupun Pemerintah Pusat.

DTK adalah pilar yang menjangkau dan memberdayakan komunitas *mass market* dalam aspek kesehatan dan usaha. Salah satu Program DTK yang saat ini dijalankan adalah Program Usaha Komunitas. Program Usaha Komunitas ini merupakan program yang diterapkan di anak perusahaan BTPN yaitu BTPN Syariah. Program Usaha Komunitas ini memiliki ciri utama sebagai berikut, yaitu dilaksanakan berbasis pada pengembangan potensi lokal dan kesamaan tujuan komunitas, serta pertautan sosial yang terjalin karena kesamaan minat, pandangan dan tujuan yang dapat dicirikan oleh jenis dan bentuk usaha, ataupun ketersediaan jaringan pemasaran usaha, sebagai lokomotif peningkatan/pengembangan usaha anggota. Semuanya pada akhirnya merupakan suatu upaya dalam meningkatkan kesejahteraan anggota sentra bersama dengan BTPN.

Usaha Komunitas yang telah dikembangkan dalam program, dapat diartikan sebagai wadah dari kumpulan orang-orang yang menyatukan diri karena memiliki minat dan usaha yang sama, atau menjadi rantai produksi suatu usaha, dimana saling berhubungan satu sama lain, guna pengembangan usahanya. Kumpulan orang (anggota) komunitas dimungkinkan terdiri dari satu sentra atau beberapa sentra. Sentra adalah kelompok nasabah yang mendapatkan pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) dari BTPN Syariah. Sentra dibina oleh seorang Pembina Sentra (PS). Beberapa PS dibina dan bertanggungjawab kepada Manajer Sentra (MS). Beberapa MS bertanggungjawab kepada dan dibina oleh Pembina Manajer Sentra (PM). PS dan MS tinggal dalam satu wisma yaitu fasilitas tempat tinggal yang diberikan kepada tim *Mobile Marketing Syariah* (MMS) agar lebih mudah menjangkau nasabah. MMS merupakan tim kerja yang memasarkan dan melayani segmen nasabah BTPN Syariah yang menjalankan kegiatan operasional di wisma BTPN Syariah, terdiri dari Manajer Sentra (MS), Pembina Sentra (PS).

Dalam upaya pengembangan program Usaha Komunitas, setiap komunitas dipimpin oleh seorang *Community Leader* (CL) dan dibimbing oleh seorang fasilitator lapang (Faslap). Satu orang Faslap membina atau memfasilitasi 3-5 komunitas. Secara ringkas, tugas dari CL adalah mengorganisir komunitasnya dan tugas dari Faslap adalah mengorganisir, membina, mendampingi komunitas dampingannya. Kedua tugas tersebut untuk mewujudkan tujuan dari komunitas-komunitas tersebut yang relevan dengan visi, misi, dan tujuan BTPN Syariah. Sebagai kumpulan orang, komunitas ini tidak hanya menyatukan diri dalam usaha yang relatif sama, juga tidak hanya di bidang ekonomi, tetapi di bidang sosial dan pendidikan, dan kesehatan. Tahapan kemajuan komunitas ini berdasarkan semangat “dari-oleh dan untuk anggota”, dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup anggotanya serta masyarakat sekelilingnya. Berdasarkan konteks keanggotaannya, selain menjadi nasabah (anggota Sentra-dibawah binaan oleh Pembina Sentra), juga menjadi anggota Komunitas (di bawah dampingan Faslap). Dengan demikian, dalam konteks ini, masing-masing



anggota memiliki hak dan kewajiban baik sebagai kelompok sentra maupun kelompok komunitas”.

Kolaborasi ABCG diinisiasi oleh BTPN sebagai pelaku bisnis (B) yang menyadari bahwa untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan UMK dalam mengakses layanan keuangan formal memerlukan bantuan dari pihak lain. Kolaborasi melibatkan pihak akademisi (A), pemerintah (G) dan sekaligus penerima kredit (UMK) yang dibentuk dalam *community/group* (C) yang tidak hanya dijadikan objek juga sekaligus menjadi subjek dalam pelaksanaannya programnya. Kolaborasi ini disebut kolaborasi ABCG yang terintegrasi dengan Program Daya BTPN. Hubungan antara BTPN dengan SB-IPB bersifat kemitraan yaitu adanya kerjasama sesuai dengan peran masing-masing didalam menunjang program Daya. Antara SB-IPB dan UMK (penerima kredit) bersifat pemberdayaan dimana SB-IPB melakukan pendampingan atau mentoring didalam komunitas yang dibentuk. Pemerintah Pusat dengan BTPN bersifat memberikan rambu-rambu kebijakan dan regulasi terkait implementasi *financial inclusion* khususnya dalam memberikan modal/kredit kepada UMK. Sedangkan pemerintah daerah memfasilitasi legalitas usaha dan akses pasar kepada UMK.

Konsep kolaborasi ABCG dilakukan oleh BTPN untuk dapat mencapai misi sebagai bank *mass market* terbaik. Pola ini melibatkan berbagai pihak yang memiliki peran penting dalam mewujudkan mimpi tersebut. Pertama sebagai awal BTPN bekerja sama dengan SB-IPB. Program ini bersifat saling menguntungkan antara SB-IPB dengan BTPN. SB-IPB berperan sebagai penyusun kurikulum pendampingan dan penyusunan modul pendampingan UMK. Hasil dari *focus groups discussion* dengan *stakeholders* terkait disusun kurikulum yang terbagi dalam 5 modul pendampingan UMK yaitu modul pengembangan *soft skill* UMK, manajemen operasi, manajemen sumberdaya manusia, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Masing-masing modul diterjemahkan dalam bentuk pelatihan, pendampingan dan kegiatan-kegiatan yang sederhana sesuai dengan karakteristik dari UMK. Bagi UMK yang telah mengikuti 5 modul tersebut secara komprehensif mendapatkan sertifikat dari SB-IPB sekaligus apresiasi dalam bentuk penganugerahan (wisuda) yang dihadiri oleh para dosen, BTPN, dan pelaku UMK.

Dalam implementasinya modul-modul tersebut ditransfer pengetahuannya kepada para fasilitator baik yang berasal dari SB-IPB (dosen dan mahasiswa) dan karyawan BTPN dalam kegiatan *training for trainer* untuk mendampingi UMK. Kemudian fasilitator melakukan pendampingan kepada UMK sesuai kurikulum dan modul yang telah dirancang. Proses ini selain aktualisasi dosen dan mahasiswa terhadap pembelajaran di kelas juga sebagai sarana belajar yang baik dalam mengenal bisnis riil dari UMK. Program ini berdampak positif bagi mahasiswa dan juga UMK yang didampingi. SB-IPB juga membantu BTPN dalam melakukan riset terkait proses dan evaluasi terhadap program Daya tersebut yang dilakukan setiap tahun.

Kedua, BTPN sendiri berperan sebagai aktor bisnis. BTPN selain membantu akses permodalan dan fasilitator pendampingan bagi UMK juga memberikan dukungan dana untuk penyusunan kurikulum, penyusunan modul, pelatihan dan kegiatan riset serta bantuan beasiswa bagi mahasiswa SB-IPB. BTPN juga memfasilitasi UMK terhadap akses pasar berupa pameran dan akses pasar terhadap industri yang menyerap produk dari UMK. Ketiga, Aktor penting

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

lainnya adalah UMK itu sendiri. Sebagai unsur komunitas sekaligus nasabah BTPN, UMK berhak mendapatkan bantuan modal usaha, pelatihan dan pendampingan bisnis, serta pengembangan bisnis bersama para fasilitator baik mahasiswa dan dosen dari SB-IPB maupun fasilitator dari BTPN. Kata kunci dari UMK ini adalah mereka aktif bersama fasilitator untuk mencapai tujuan di dalam komunitasnya dan menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang terjadi di dalam komunitas tersebut. Keempat, aktor terakhir yang berperan penting dalam model kolaborasi ini adalah pemerintah yang berperan penting dalam membantu akses UMK terhadap pasar (pameran, ekspor, jejaring ke industri besar), membantu peningkatan kemampuan dan kapasitas UMK, membantu UMK untuk memperoleh legalitas usaha, sertifikasi, akses terhadap pembiayaan kredit murah, serta pendanaan riset bagi perguruan tinggi.

Model pemberdayaan komunitas ini peran yang telah dilakukan fasilitator dalam kegiatan pendampingan saat ini terbagi menjadi dua yaitu (1) kegiatan kelompok yang sifatnya rutin yang dilaksanakan satu kali per bulan dan (2) Secara Individu yaitu kegiatan yang sifatnya pendampingan individu yang tidak rutin berdasarkan kebutuhan dari masing-masing anggota komunitas. Kegiatan rutin komunitas hanya dilakukan sebulan sekali, hal ini dikarenakan jadwal pertemuan masih sangat tergantung pada kegiatan fasilitator atau pengurus komunitas lainnya. Pertemuan biasanya dilakukan pada akhir bulan dan durasi pertemuan menghabiskan waktu hingga setengah hari. Kegiatan yang dilakukan pun beragam disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan anggota. Dalam kegiatan pertemuan biasanya fasilitator akan memberikan peran khusus bagi anggota komunitas untuk memimpin rapat, hal ini dilakukan agar anggota komunitas dapat meningkatkan kepercayaan dirinya sehingga memiliki keberanian yang tinggi dalam menyelesaikan masalah bersama.

• Dampak Program Kolaborasi ABCG Bagi Peningkatan Kinerja UMK

Kolaborasi ABCG berbasis komunitas memberikan dampak positif bagi UMK. Keberadaan pendampingan untuk komunitas melalui kolaborasi ABCG memiliki arti tersendiri bagi setiap anggota. Untuk melihat dampak program kolaborasi dalam studi ini dilakukan diskusi mendalam terhadap 3 (tiga) komunitas dengan total responden sebanyak 54 orang yang merupakan total nasabah dari tiga komunitas yang berada di Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur yang dilihat dalam 7 aspek yaitu pencapaian tujuan komunitas, kemandirian usaha, penyelesaian masalah operasional, peningkatan pendapatan, kesempatan peluang pekerjaan, akses pasar dan peningkatan *skill* dan pengetahuan. Dampak dilihat berdasarkan persepsi dari UMK penerima program terhadap 7 aspek tersebut. Skala likert digunakan dengan kategori *no impact* (1), *low impact* (2), *medium impact* (3) dan *high impact* (4).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak tertinggi (*high impact*) yaitu pada aspek peningkatan *skill* dan pengetahuan; akses pasar; dan penyelesaian masalah operasional. Kategori *medium impact* ada pada aspek pencapaian tujuan, kemandirian usaha dan peningkatan pendapatan, sedangkan pada kesempatan kerja berada pada kategori *low impact*.

a. Peningkatan *Skill* dan Pengetahuan

Fasilitator senantiasa memberikan pelatihan kepada komunitas untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para anggota, mulai dari

produksi, manajemen SDM, pengaturan keuangan, hingga pemasaran. Hasil survei menunjukkan bahwa setelah bergabung di komunitas dan mengikuti berbagai pelatihan dan kegiatan Daya, komunitas mengalami peningkatan kemampuan dan keterampilan dari yang tidak bisa menjadi bisa, dan dari yang sudah bisa menjadi lebih terampil. Beberapa anggota yang tadinya sama sekali tidak bisa melakukan apa-apa di bidang yang ditekuni di komunitasnya, namun memiliki motivasi yang kuat untuk terus belajar di pelatihan akhirnya memiliki keterampilan.

b. Akses Pasar

Dampak kedua yang dirasakan anggota komunitas adalah terbantunya akses pasar produk mereka. Fasilitator dan juga pemerintah lokal membantu dalam memfasilitasi UMK anggota komunitas kepada para pembeli melalui pameran dan link ke industri terkait pengguna produk UMK tersebut. Dalam pameran, UMK dapat menjual produk-produk dari komunitas untuk dipasarkan melalui sebuah acara baik di BTPN maupun di tempat lainnya. Tidak hanya pengalaman, tetapi kemampuan anggota komunitas pun meningkat seperti tingkat kepercayaan diri dalam memproduksi barang, lebih berani berbicara di depan umum, serta kemampuan komunikasi meningkat.

c. Penyelesaian Permasalahan Operasional

Kemampuan mengatasi masalah pada komunitas berbeda-beda sangat tergantung pada permasalahan yang ada di masing-masing komunitas. Secara umum semua komunitas yang disurvei mengatakan bahwa program pendampingan Daya mampu mengatasi masalah operasional termasuk dalam kategori tinggi. Aktivitas pelatihan yang dilakukan telah mampu menyelesaikan permasalahan operasional yang dihadapi oleh komunitas. Permasalahan yang sering terjadi pada komunitas yang disurvei adalah terkait pemasaran produk dan masalah pencatatan keuangan.

d. Peningkatan Pendapatan

Program pendampingan telah mampu meningkatkan pendapatan bagi anggota komunitas. Akses pasar yang diberikan oleh fasilitator memberikan semangat berwirausaha kepada para anggota sehingga memberikan dampak yang positif pada peningkatan pendapatan anggota komunitas. Selain itu, sesama anggota komunitas dapat dengan mudah untuk saling berbagi baik dalam sisi network pasar, wawasan maupun keterampilan dalam berusaha. Adanya komunitas juga memberikan peluang untuk menambah diversifikasi produk UMK sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah pendapatan mereka. Berdasarkan hasil survey juga didapat informasi bahwa, anggota komunitas mampu membayar uang cicilan pinjamannya tepat waktu. Terdapat anggota yang juga mampu mengurangi jumlah hutang kepada pihak lain dan lebih mudah mengatur keuangannya.

e. Pencapaian Tujuan

Tujuan awal dari pembentukan komunitas umumnya adalah untuk mendapatkan pinjaman namun dalam keberjalanannya berkembang tujuan lain yang disepakati oleh anggota komunitas yaitu untuk menambah wawasan, ilmu-ilmu dan keterampilan yang belum pernah didapat, serta menambah penghasilan. Hasil survei menunjukkan bahwa tujuan-tujuan komunitas tersebut cukup tercapai. Hal ini dapat terlihat dari apa yang didapatkan saat bergabung dengan komunitas seperti akses pasar, bertambahnya wawasan

dan keterampilan dan mampu mengatasi permasalahan yang terjadi pada usaha yang dijalaninya.

f. Kemandirian Usaha

Kemandirian usaha dari anggota komunitas relatif sama yaitu dalam kategori sedang. Kemandirian yang dimaksud ditunjukkan melalui keberdayaan ekonomi yaitu jalannya usaha anggota komunitas. Hasil survei diperoleh informasi bahwa untuk pengelolaan usaha anggota komunitas telah berhasil mandiri namun untuk penjualan akses pasar beberapa anggota komunitas masih tergantung pada akses pasar yang diberikan oleh fasilitator. Bila dilihat dari hasil wawancara mendalam untuk anggota yang ketergantungannya masih besar merupakan anggota komunitas yang partisipasi dalam kegiatannya tergolong rendah (kurang aktif) sehingga banyak kegiatan dan materi pelatihan yang tidak sempurna diikuti.

g. Kesempatan Pekerjaan

Salah satu indikator yang dianggap penting dalam keberhasilan suatu komunitas adalah ketersediaan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar komunitas. Dengan harapan adanya kesempatan pekerjaan baru ini mampu memberikan kebaikan bagi orang lain dan juga keterlibatan lebih banyak orang didalam komunitas. Hasil survei menunjukkan bahwa pada aspek ini masih tergolong belum memiliki dampak. Hal ini dikarenakan pendampingan yang ada saat ini masih fokus pada memperbaiki pengelolaan usaha dari anggota komunitas belum kepada peningkatan skala usaha. Hal ini dipandang penting menjadi indikator ke depan, dan harapannya dapat berdampak positif bagi komunitas itu sendiri dan juga bagi masyarakat sekitar.

Dari aktivitas yang dijalankan Bank BTPN dalam memberikan pembiayaan untuk UMK khususnya yang dilakukan oleh Bank BTPN Syariah, sebagai bank yang fokus pada pembiayaan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), memiliki beberapa kunci sukses dalam memberikan pembiayaan kepada segmen ini. Berikut adalah beberapa faktor yang telah menjadi landasan keberhasilan Bank BTPN Syariah berdasarkan diskusi mendalam dengan pihak BTPN diantaranya:

- a. Pendekatan berbasis komunitas. Bank BTPN menerapkan pendekatan berbasis komunitas dalam memberikan pembiayaan kepada UMK. BTPN memiliki pemahaman yang mendalam tentang karakteristik, kebutuhan, dan tantangan yang dihadapi oleh UMK di berbagai sektor. Dengan demikian, BTPN dapat memberikan solusi pembiayaan yang sesuai dengan kondisi setiap UMK.
- b. Pemahaman tentang ekonomi syariah. Bank BTPN Syariah memiliki pemahaman yang mendalam tentang prinsip-prinsip ekonomi syariah. BTPN Syariah menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip ini, termasuk dalam hal pembiayaan. Dengan demikian dapat memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah kepada UMK yang membutuhkan.
- c. Pembiayaan yang diversifikasi. Bank BTPN menawarkan berbagai jenis pembiayaan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMK. BTPN tidak hanya menyediakan pembiayaan modal kerja, tetapi juga pembiayaan investasi, pembiayaan perdagangan, pembiayaan agribisnis, dan lain-lain.

Diversifikasi ini memungkinkan UMK untuk memilih produk pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan jenis usahanya.

- d. Pendekatan *one stop service*. Bank BTPN menyediakan layanan pembiayaan yang terintegrasi dengan layanan lainnya, seperti layanan perbankan, asuransi, dan layanan bisnis lainnya. Hal ini memudahkan UMK dalam mengakses berbagai layanan yang dibutuhkan dalam satu tempat, sehingga meminimalkan birokrasi dan mempercepat proses pembiayaan.
- e. Pemberdayaan melalui pelatihan dan pendampingan. Selain pembiayaan, Bank BTPN memberikan program pelatihan dan pendampingan kepada UMK. Program ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kapasitas pengusaha UMK dalam mengelola usahanya dengan baik. Pemberdayaan ini membantu UMK untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.
- f. Teknologi dan inovasi. Bank BTPN mengadopsi teknologi dan inovasi dalam layanannya BTPN menyediakan *platform* perbankan digital yang memudahkan UMK dalam mengakses pembiayaan, melakukan transaksi, dan mengelola keuangan usaha dengan lebih efisien.
- g. Kemitraan dan jaringan dengan universitas. Bank BTPN menjalin kemitraan dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, lembaga pendidikan (universitas) dalam menjalankan program pembiayaan untuk UMK. Kemitraan dengan universitas dirasakan sangat memberikan manfaat besar bagi BTPN dalam memperoleh tujuan yang diharapkan yaitu memberikan akses layanan kepada UMKM dan meningkatkan kinerja dari UMKM.

Terdapat permasalahan yang masih dihadapi oleh BTPN dalam memberikan akses pembiayaan ke UMK diantaranya: 1) Keterbatasan akses informasi. UMK sering kali memiliki akses terbatas terhadap informasi dan data keuangan yang diperlukan untuk menilai kelayakan pinjaman. Hal ini dapat membuat proses analisis risiko menjadi lebih sulit bagi lembaga keuangan dalam menentukan kemampuan UMK untuk membayar pinjaman. 2) Kurangnya kesadaran dan pendidikan keuangan. Banyak UMK belum memiliki pemahaman yang memadai tentang manajemen keuangan dan praktik bisnis yang sehat. Kurangnya pendidikan keuangan dan kesadaran akan kebutuhan untuk membangun rekam jejak kredit yang baik dapat menjadi hambatan dalam mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan. 3) Perubahan lingkungan bisnis. UMK rentan terhadap perubahan kondisi ekonomi dan faktor eksternal lainnya. Fluktuasi pasar, perubahan kebijakan, atau perubahan regulasi dapat berdampak negatif pada performa UMK dan membuat BTPN ragu untuk memberikan pinjaman. 4) Walaupun sudah ada program pendampingan yang memadai masih banyak UMKM yang belum memahami pentingnya pendampingan dan masih dianggap sesuatu yang merepotkan. Proses inisiasi dan edukasi menjadi tantangan untuk memulai pendampingan. 5) Mahalnya biaya untuk pendampingan. BTPN tidak sedikit mengeluarkan biaya untuk pendampingan UMKM sehingga tidak semua nasabah diberikan pendampingan secara rutin.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

C. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dana Mandiri

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dana Mandiri didirikan di Cisarua, Bogor dengan nama awal PT. Bank Perkreditan Rakyat Arta Sentosa tahun 1989 yang kemudian pada tahun 2004 berubah nama menjadi PT. Bank Perkreditan Rakyat Parsahabatan Bogor. Pada tahun 2014 berubah nama menjadi PT. Bank Perkreditan Rakyat Dana Mandiri Bogor. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dana Mandiri adalah lembaga keuangan yang beroperasi di Indonesia tepatnya di Kabupaten Bogor yang berfokus pada pembiayaan mikro, kecil, dan menengah. BPR Dana Mandiri didirikan dengan tujuan untuk memberikan akses keuangan kepada sektor ekonomi yang kurang terlayani oleh bank-bank komersial besar. Fokus utama BPR Dana Mandiri adalah memberikan layanan keuangan kepada pelaku UMK, serta masyarakat pedesaan. BPR Dana Mandiri mendapatkan penghargaan atas predikat “Bintang Lima” kategori aset Rp.100 Miliar ke atas yang tumbuh pesat selama 3 tahun ditahun 2019 dari Infobank.

Sebagai BPR, Dana Mandiri menawarkan berbagai produk dan layanan keuangan, seperti:

- a. Pembiayaan mikro dan kecil: BPR Dana Mandiri memberikan pinjaman kepada UMK untuk membantunya dalam memulai atau mengembangkan usaha. Pembiayaan ini dapat digunakan untuk membeli inventaris, modal kerja, atau investasi dalam aset produktif lainnya. Pembiayaan (kredit) diberikan pada masyarakat berpendapatan rendah tanpa agunan dengan sistem berkelompok dan jangka waktu 50 minggu dimana pinjaman ini lebih mengedepankan kebersamaan antar anggota kelompok dan digunakan untuk pengembangan usaha keluarga.
- b. Tabungan dan deposito: BPR Dana Mandiri menyediakan rekening tabungan dan deposito bagi individu dan perusahaan. Melalui rekening ini, nasabah dapat menyimpan dan mengelola dana dengan bunga yang kompetitif.
- c. Layanan pembayaran: BPR Dana Mandiri menyediakan layanan pembayaran seperti transfer dana, pembayaran tagihan, dan layanan keuangan lainnya. Ini membantu nasabah untuk melakukan transaksi keuangan dengan mudah dan cepat.

BPR Dana Mandiri beroperasi sesuai dengan peraturan dan pengawasan yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di Indonesia. OJK bertanggung jawab untuk mengatur dan mengawasi kegiatan BPR agar sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan yang sehat dan melindungi kepentingan nasabah. Berikut adalah tahapan umum dalam mendapatkan pinjaman dari BPR Dana Mandiri:

- a. Pengajuan Pinjaman.
Tahap pertama adalah mengajukan permohonan pinjaman kepada BPR Dana Mandiri. Calon peminjam perlu mengisi formulir pengajuan pinjaman dan melampirkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, seperti identitas pribadi, dan informasi mengenai usaha yang akan didanai.
- b. Persiapan (*screening* awal).
Tahap ini merupakan *assessment* awal terhadap UMK yang akan mengajukan pinjaman. UMK diwajibkan mengikuti Latihan Wajib Kumpul (LWK) yang dilakukan sebanyak 5 kali (lima minggu). Tujuan LWK adalah

melihat disiplin dan antusias dari UMK. UMK yang memiliki disiplin yang baik mengikuti seluruh LWK dan memiliki antusias yang baik selanjutnya akan diberikan pinjaman

c. Penawaran dan Kesepakatan.

Saat LWK dijelaskan program pembiayaan dari BPR Dana Mandiri dan menginformasikan kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi oleh calon peminjam (UMK). Jika pengajuan pinjaman dan penilaian kredit disetujui, BPR akan memberikan penawaran resmi kepada peminjam. Penawaran ini berisi informasi mengenai jumlah pinjaman, suku bunga, jangka waktu, serta syarat dan ketentuan lainnya. Jika peminjam setuju dengan penawaran tersebut, maka akan dibuat kesepakatan antara BPR dan peminjam.

d. Pemberian Pinjaman.

Pinjaman diberikan kepada nasabah ultra mikro dengan pagu maksimal pinjaman sebesar Rp. 10.0000.0000 (sepuluh juta rupiah) dengan tenor pengembalian selama satu tahun. Dana pinjaman dapat ditransfer atau dalam bentuk uang tunai yang diberikan BPR kepada UMK. Peminjam akan menerima akses terhadap dana yang telah disetujui dan dapat menggunakannya sesuai dengan rencana penggunaan dana yang telah diajukan.

e. Pelunasan Pinjaman.

Setelah dana pinjaman diterima, peminjam harus mematuhi jadwal pembayaran yang telah ditetapkan. Pembayaran pinjaman dilakukan secara setiap satu minggu sekali melalui *centre meeting* dimana petugas BPR (AO) mendatangi *centre meeting* untuk menarik pembayaran dari UMK. UMK harus membayar angsuran pinjaman sesuai dengan waktu yang telah ditentukan agar tetap mempertahankan kualitas kredit dan menjaga hubungan baik dengan BPR.

Kunci keberhasilan BPR Dana Mandiri dalam memberikan pinjaman kepada UMK meliputi:

- a. Pendekatan berbasis komunitas. BPR Dana Mandiri menerapkan pendekatan berbasis komunitas dan beranggotakan wajib perempuan dalam memberikan pembiayaan kepada UMK. Setiap komunitas di screening dengan penekanan pada tingkat disiplin dalam mengikuti LWK dan *centre meeting*. Komunitas beranggotakan 10 (sepuluh) orang yang dipimpin oleh satu orang ketua kelompok dan menggunakan sistem tanggung renteng.
- b. Pemahaman yang baik tentang UMK. BPR Dana Mandiri karena berbasis bank lokal memiliki pemahaman yang mendalam tentang karakteristik, kebutuhan, dan tantangan yang dihadapi oleh UMK. Hal ini memungkinkan BPR untuk menyusun produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan UMK serta memberikan solusi yang relevan.
- c. Pendekatan kredit yang bijaksana. BPR Dana Mandiri memiliki pendekatan kredit yang bijaksana dan cermat dan sederhana dalam mengevaluasi kelayakan pinjaman. Hal ini meliputi penilaian risiko yang teliti, pemeriksaan yang memadai terhadap laporan keuangan dan dokumentasi, serta penggunaan indikator dan metrik yang relevan untuk mengukur kesehatan keuangan UMK.
- d. Tim yang terlatih dan berkompeten. BPR Dana Mandiri memiliki tim yang terlatih dan berkompeten dalam menganalisis kelayakan kredit, mengelola

risiko kredit, dan memberikan dukungan yang diperlukan kepada UMK. Tim yang kompeten akan dapat memberikan saran yang baik kepada UMK, memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan kebijakan internal, serta menjaga hubungan yang baik dengan nasabah.

- e. Pendekatan pelayanan yang personal. BPR Dana Mandiri memiliki pendekatan pelayanan yang personal dan responsif terhadap kebutuhan UMK. Ini mencakup pemberian informasi yang jelas dan mudah dipahami tentang produk dan layanan, memberikan bantuan dalam proses pengajuan pinjaman, serta memberikan dukungan dan pemantauan setelah pinjaman disetujui.

Disamping memiliki kunci keberhasilan BPR Dana Mandiri juga masih menghadapi permasalahan beberapa diantaranya yaitu nasabah BPR merupakan UMK yang tidak tersentuh oleh bank umum yang secara administrasi tidak memenuhi persyaratan umum baik dokumen kelengkapan usaha maupun manajemen usaha. Hal ini menyebabkan beban risiko yang diterima oleh BPR lebih besar. Pemahaman yang rendah terhadap literasi keuangan dan pemahaman teknologi memerlukan perlakuan khusus dari BPR terhadap UMK yang menjadi nasabah. Hal ini memerlukan SDM (petugas BPR) yang besar dan harus memiliki kompetensi yang baik untuk mengelola kualitas dari pinjaman yang diberikan yang konsekuensinya pada tingginya biaya operasional.

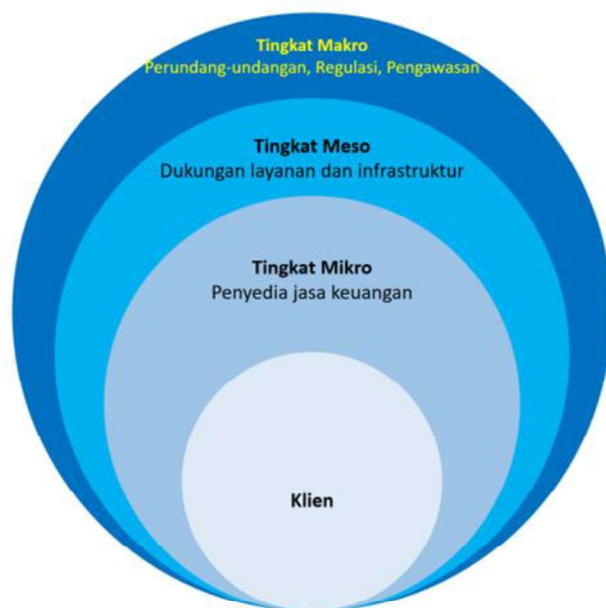
Pembelajaran yang dapat diambil dari implementasi layanan keuangan mikro oleh BRI, BTPN dan Dana Mandiri untuk UMK diantaranya:

1. Untuk pembiayaan UMK kedekatan dengan UMK (*engagement*) yang akan menghasilkan *trust* sangat penting. Interaksi, komunikasi dan perilaku petugas dari lembaga keuangan sangat berpengaruh terhadap mau tidaknya UMK mengakses pinjaman dan juga berpengaruh terhadap kelancaran pengembalian (NPL).
 - Petugas (PIC) lembaga keuangan yang langsung berinteraksi dengan UMK (nasabah) menjadi titik masuk untuk membangun *engagement* dan *trust* dari UMK terhadap lembaga keuangan.
 - Pola interaksi dan pertemuan rutin mingguan atau bulanan menjadi program lembaga keuangan yang membantu *engagement* antara lembaga keuangan dengan UMK dan sebagai kontrol program yang dijalankan.
 - Komunitas (kelompok) berperan penting bagi lembaga keuangan untuk memudahkan komunikasi dan interaksi dengan UMK serta membantu dalam mencapai efisiensi dan efektivitas program.
2. Program pelatihan dan pendampingan sangat penting dilakukan selain untuk kelancaran dalam proses pengembalian pinjaman juga meningkatkan kinerja UMK (peningkatan skala usaha).
3. Kolaborasi antar *stakeholder* sangat membantu program pembiayaan lebih efektif dan terarah. Kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas mampu membantu secara efektif program pembiayaan untuk UMK.
4. Aspek *socio-culture* seperti anggapan pengembalian hutang yang tidak wajib tertutupa yang berasal dari program pemerintah, malu untuk berhutang, kepatuhan terhadap agama dan tokoh, tidak harmonisnya antara anggota keluarga UMK menjadi hambatan akses ke pembiayaan.

5. Rendahnya literasi keuangan UMK dan belum terinfokannya program-program pembiayaan ke UMK menjadi tantangan dalam akses UMK terhadap pembiayaan.
6. Beban dana operasional yang besar yang harus dikeluarkan oleh lembaga keuangan menyebabkan masing-masing lembaga cenderung lebih menekankan kepada kuantitas penyaluran dan pengembaliannya dibandingkan dengan program peningkatan usaha UMK (nasabah).
7. Program pembiayaan untuk UMK membutuhkan biaya yang besar karena memerlukan interaksi yang kuat dan penanganan yang terarah.
8. Lembaga keuangan memiliki SDM dan kompetensi yang terbatas dalam mengenal UMK dan melakukan proses pelatihan dan pendampingan baik ditahap awal (proses sebelum mendapatkan dana) maupun tahap setelah mendapatkan dana.

4.2 Analisis Pemangku Kepentingan dan Strukturisasi Permasalahan Akses Layanan Keuangan Mikro Di Indonesia

Tahap pertama dari pendekatan SSM adalah ditemukannya masalah yang tidak terstruktur dalam aktivitas layanan keuangan mikro. Oleh karena itu untuk mendapatkan permasalahan tersebut perlu ditetapkan para pemangku kepentingan yang saat ini telah berperan dalam menjalankan aktivitas layanan keuangan mikro. Merujuk pada teori keuangan inklusif World Bank (2006) membagi tiga level yang dapat mendukung akses layanan keuangan untuk masyarakat yaitu level mikro, meso dan makro sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 20.



Sumber: World Bank 2006

Gambar 20 Kerangka sistem keuangan inklusif

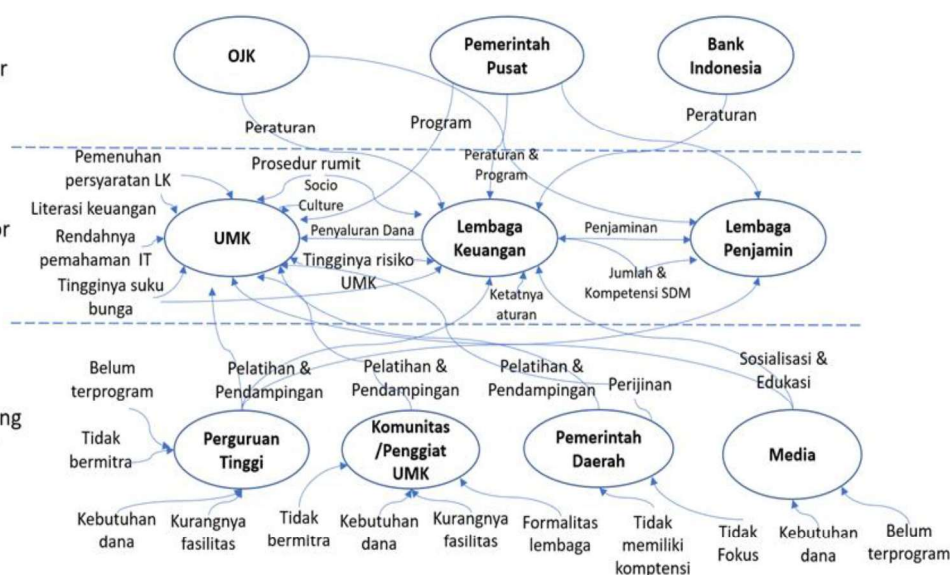
Hasil analisis situasional melalui studi literatur mengenai kondisi *existing* UMK, dan *benchmarking* dari layanan keuangan mikro (*microfinance*) di Indonesia serta melalui diskusi mendalam dengan para pemangku kepentingan dapat ditetapkan aktor-aktor yang berperan dalam mendukung sistem keuangan inklusif di Indonesia. Sistem keuangan inklusif di Indonesia menekankan pada akses

keuangan pada lembaga-lembaga formal khususnya yang diberikan oleh lembaga keuangan yang diharapkan dapat berkontribusi besar dalam memberikan pembiayaan (pinjaman) kepada masyarakat berpenghasilan rendah. Pada penelitian ini membagi aktor sebagaimana pada kerangka sistem keuangan inklusif yaitu *Clients* merupakan kelompok tertentu khususnya yang berpenghasilan rendah berada di pusat sistem keuangan inklusif dalam penelitian ini adalah UMK. Untuk membantu *client* (UMK) dalam memperoleh akses layanan keuangan terdapat tiga level (tingkatan) aktor yang berperan yaitu *pertama* level mikro (penyedia jasa keuangan) yaitu aktor yang bersentuhan langsung dengan UMK dalam akses keuangan yaitu penyedia layanan keuangan baik formal maupun informal. Di Indonesia aktor yang berperan besar memberikan layanan keuangan untuk UMK yaitu lembaga keuangan baik perbankan maupun non-perbankan. *Kedua* level meso (dukungan layanan dan infrastruktur) yaitu mencakup infrastruktur keuangan dasar dan jangkauan layanan pendukung yang diperlukan untuk mengurangi biaya transaksi, meningkatkan jangkauan, membangun keterampilan, dan mendorong transparansi di antara penyedia layanan keuangan. Dalam hal ini aktor pendukung seperti universitas, penggiat UMK (komunitas) dan aktor yang membantu memfasilitasi infrastruktur dasar. Sedangkan *ketiga* yaitu level makro (perundang-undangan, regulasi dan pengawasan) yaitu para pemangku kepentingan yang mengeluarkan kebijakan yang tepat dan diperlukan untuk memungkinkan keuangan mikro yang berkelanjutan berkembang. Dalam hal ini OJK, BI dan Pemerintah pusat berperan pada level makro untuk layanan keuangan mikro di Indonesia.

Merujuk pada aktor-aktor (pemangku kepentingan) sebagaimana disebutkan di atas dapat disusun dan distrukturisasi peran dan permasalahan yang dihadapi dalam implementasi layanan keuangan mikro di Indonesia. *Rich picture* digunakan untuk menstrukturisasikan permasalahan yang dihadapi. *Rich picture* merupakan analisis yang digunakan pada tahap ke 2 (dua) dari SSM yaitu tahap mengekspresikan suatu masalah. Bahan yang diperoleh pada tahap pertama (analisis situasional), selanjutnya digunakan untuk membangun *rich picture* (penggambaran peta dunia nyata) atau disebut juga representasi keadaan sekarang. *Rich picture* dapat menstrukturkan permasalahan yang terjadi diantara pemangku kepentingan. Merujuk pada analisis situasional dan analisis para pemangku kepentingan diperoleh *rich picture* sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 21.

Gambar 21 menunjukkan hubungan antar pemangku kepentingan dan keterkaitan antar permasalahan yang dihadapi pada program pembiayaan untuk UMK. Para pemangku kepentingan dibagi ke dalam tiga klaster yaitu klaster *regulator* yaitu OJK, Pemerintah Pusat dan Bank Indonesia yang berperan menetapkan kebijakan dan program-program pembiayaan/bantuan permodalan untuk UMK. Klaster kedua yaitu klaster *key actor* yaitu UMK, Lembaga Keuangan dan Lembaga Penjamin yang berperan langsung dalam transaksi memberikan dan menerima permodalan serta menjamin proses permodalannya, dan klaster ketiga yaitu *supporting actor* yaitu perguruan tinggi/universitas, komunitas, pemerintah daerah dan media yang berperan menjadi lembaga pendukung untuk mengakselerasi program-program terkait pembiayaan untuk UMK.





Gambar 21 Rich picture hubungan keterkaitan antar pelaku dan permasalahannya dalam program pembiayaan untuk UMK di Indonesia

Gambar 21 ditunjukkan bahwa pada *key actor* khususnya pada UMK dan lembaga keuangan terdapat permasalahan dalam upaya meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Hasil analisis situasional dan diskusi dengan pakar menunjukkan bahwa terdapat permasalahan yang dapat dilihat dari dua sisi yaitu dari sisi UMK (*demand side*) dan lembaga keuangan (*supply side*). *Demand side* menggambarkan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada UMK itu sendiri yaitu permasalahan sulitnya akses pembiayaan dan optimalisasi dan pengembalian pembiayaan yang sudah tersalurkan. *Supply side* menggambarkan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada penyedia pelayanan jasa keuangan. Terdapat tujuh hambatan *demand side* yang menyebabkan sulitnya UMK mengakses layanan keuangan yaitu:

1. Socio-Culture

Hambatan pertama yaitu *socio-culture*, yaitu banyak pelaku usaha UMK khususnya yang berada di daerah pelosok serta wilayah pedesaan yang masih menganut budaya kekeluargaan yang kental. Faktor sosial budaya merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memenuhi kebutuhannya dan keinginannya (Kotler and Armstrong 2007). Setiap kelompok masyarakat memiliki budaya yang digunakan sebagai aturan, kebiasaan dan ciri khas dari suatu kelompok masyarakat. Perilaku seorang konsumen juga dipengaruhi oleh faktor sosial diantaranya yaitu kelompok acuan, keluarga, peran dan status. Dalam perekonomian tradisional terdapat dua lembaga keuangan yang banyak dimanfaatkan dalam pengembangan usaha masyarakat yaitu lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan informal. Perbedaan antara lembaga keuangan formal dan informal berdasarkan prinsipnya, dimana pada lembaga keuangan formal harus mengacu kepada regulasi yang ditetapkan pemerintah sedangkan lembaga keuangan informal lebih bersifat dinamis dan fleksibel karena tidak perlu mengacu kepada regulasi yang ditetapkan oleh pemerintah. Masih banyak pelaku usaha UMK yang lebih memilih lembaga keuangan informal seperti renternir dalam mendukung usahanya. Alasan UMK lebih memilih lembaga keuangan non-formal

dikarenakan administrasi yang lebih mudah dan fleksibel selain itu adanya hubungan yang terjalin antara pelaku usaha dengan renternir yang baik karena adanya sikap paling percaya serta adanya jaringan sosial yang dimiliki oleh lembaga pembiayaan informal memiliki peran untuk memudahkan menghubungkan antara pemilik modal dan yang membutuhkan modal. Selain itu, banyak pelaku usaha UMK khususnya yang di daerah pelosok serta pedesaan yang masih menganut budaya kekeluargaan yang kental. UMK akan lebih memilih meminjam ke lembaga non perbankan seperti koperasi atau BMT yang memiliki karakteristik yang sesuai dengan ritme kehidupan masyarakat dan memiliki prosedur yang lebih sederhana (Kusmuljono 2009). Dibeberapa masyarakat, pengambilan risiko juga dianggap negatif atau dihindari. UMK yang ingin memulai atau mengembangkan usahanya mungkin menghadapi sikap skeptis atau penolakan dari pihak keluarga, masyarakat, atau bahkan teman-teman mereka.

2. Tidak memenuhi persyaratan lembaga keuangan

Lembaga keuangan cenderung mengharuskan persyaratan yang tidak mudah bagi UMK yang mengajukan pinjaman kepada lembaga keuangan. Persyaratan pemenuhan 5 C (*character, capital, capacity, condition, collateral*). Pemenuhan persyaratan 5C ini dianggap penting bagi lembaga keuangan untuk memastikan bahwa UMK memiliki dasar yang kuat untuk bertahan dan tumbuh sehingga mampu membayar pinjaman yang diberikan. Akan tetapi faktanya banyak UMK yang tidak mampu memenuhi persyaratan.

Salah satu permasalahan yang banyak ditemui dalam akses pembiayaan UMK ke lembaga keuangan khususnya perbankan yaitu banyak UMK yang belum dapat memenuhi persyaratan administrasi. Persyaratan administrasi yang harus dimiliki oleh UMK yaitu adanya dokumen legalitas/administrasi seperti izin usaha maupun sertifikasi. Dokumen yang paling banyak belum dimiliki oleh UMK tetapi sangat diperlukan oleh perbankan dalam proses pengajuan kredit yaitu NPWP usaha. Kondisi ini yang menyebabkan banyak UMK tidak memenuhi persyaratan dalam mengakses pembiayaan di perbankan. Faktor yang menyebabkan UMK belum mengurus dokumen legalitas/administrasi diantaranya yaitu masih banyak UMK yang tidak mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang dibutuhkan untuk legalitas usaha, tidak mengetahui bagaimana prosedur untuk mengurus dokumen tersebut, serta masih kurangnya kesadaran akan pentingnya mengurus dokumen legalitas usaha.

Agunan merupakan aset atau properti yang dijadikan jaminan untuk mendapatkan pinjaman. Lembaga perbankan biasanya memerlukan agunan sebagai jaminan agar dapat meminjamkan uang dengan tingkat risiko yang lebih rendah. Agunan tersebut dapat berupa tanah, rumah, kendaraan, atau aset berharga lainnya yang memiliki nilai jual yang cukup tinggi. Namun, banyak UMK tidak memiliki agunan yang cukup berharga untuk digunakan sebagai jaminan UMK tidak memiliki modal awal dan peralatan yang memadai, UMK yang cenderung melengkapi dokumen legalitas atau administrasi adalah UMK yang bentuk usahanya sudah berbadan hukum. Lembaga keuangan cenderung mengharuskan jaminan dalam bentuk aset yang dapat dijaminkan sebagai syarat untuk memberikan pinjaman. Banyak UMK tidak memiliki aset yang cukup atau tidak memiliki akses ke agunan yang diterima oleh bank, sehingga sulit untuk memenuhi persyaratan jaminan.

Disamping itu UMK tidak memahami pengelolaan usaha dan *product knowledge* dengan baik serta akses pasar (*networking*) dan skala usaha yang tidak memadai. UMK pada umumnya merupakan usaha yang memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) dengan tingkat pendidikan dan keterampilan yang rendah. Hal ini berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Rendahnya penguasaan *product knowledge* termasuk usaha yang sering berganti dikarenakan minimnya kesempatan untuk mengikuti pendidikan dan pelatihan menyebabkan usaha tersebut mengalami kesulitan dalam berinteraksi dan bersaing dengan pelaku bisnis lain yang memiliki keterampilan dan pengetahuan manajemen yang lebih modern. UMK tidak memiliki akses yang memadai ke sumber informasi yang relevan tentang produk. Banyak pemilik UMK tidak memiliki latar belakang pendidikan formal atau pelatihan khusus dalam hal manajemen atau pengetahuan produk. UMK kurang memahami konsep-konsep dasar produk, termasuk bahan baku, cara penggunaan, manfaat, atau perbedaan dengan produk sejenis. Ketidakmampuan ini dapat mempengaruhi kemampuan UMK untuk menjelaskan produk kepada pelanggan dengan baik atau memberikan saran yang sesuai.

UMK juga memiliki keterbatasan dalam menyediakan produk/jasa yang sesuai dengan keinginan pasar. Produk/jasa yang dihasilkan jumlahnya terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang bersaing. Kualitas produk yang dihasilkan belum konsisten karena masih memakai teknologi tradisional yang banyak didasarkan pada praktik pengalaman dan keterampilan perorangan. Selain itu minimnya informasi tentang pasar dan tidak memiliki *networking* yang baik dan kurangnya pengetahuan tentang pemasaran menyebabkan UMK sulit melakukan penetrasi ke dalam pasar sehingga skala usaha cenderung kecil. Hal ini juga yang menyebabkan produk/jasa dari UMK belum banyak berinteraksi dengan kegiatan ekspor. Kondisi ini juga yang menyebabkan skala usaha UMK kurang memadai dan sulit ditingkatkan (*scale up*). Berbeda dengan usaha besar yang didukung dengan teknologi yang modern, mereka mampu bersaing dan memasuki pasar dengan mudah.

Keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki oleh UMK baik dalam pemenuhan ijin, dan agunan, rendahnya pemahaman tentang manajemen usaha dan *product knowledge*, serta rendahnya akses pasar dan *networking* menyebabkan persyaratan yang ditetapkan oleh lembaga keuangan tidak mampu dipenuhi oleh UMK, sehingga UMK sulit mendapatkan pembiayaan dalam kondisi normal.

3. Rendahnya literasi keuangan.

Organization for economic cooperation and development (OECD) (2016), menyatakan bahwa literasi keuangan tidak hanya pengetahuan dan pemahaman atas konsep dan risiko keuangan tapi juga kombinasi kesadaran, pengetahuan, keterampilan, sikap dan perilaku yang diperlukan untuk membuat suatu keputusan keuangan yang efektif untuk meningkatkan kesejahteraan keuangan (*financial well-being*) individu dan masyarakat dan berpartisipasi dalam bidang ekonomi. *US Financial literacy and Education Commission dalam US National Strategy for Financial Literacy* (2020) menggambarkan literasi keuangan sebagai keterampilan, pengetahuan dan alat yang menjadi bekal bagi individu untuk membuat keputusan dan tindakan keuangan untuk mencapai tujuan keuangan mereka (OJK, 2020). Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2022 yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghasilkan bahwa literasi keuangan

pelaku UMK di Indonesia hanya sebesar 49,68% (OJK, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa hampir separuhnya jumlah UMK yang ada di Indonesia masih belum memanfaatkan produk dan jasa layanan keuangan secara optimal. Rendahnya literasi keuangan menunjukkan UMK masih belum memahami produk dan layanan jasa keuangan yang ditawarkan lembaga keuangan. Rendahnya tingkat literasi keuangan pelaku UMK tersebut menjadi salah satu penyebab minimnya akses lembaga keuangan terhadap sektor UMK. Hal tersebut, berimplikasi terhadap kemauan para pelaku UMK untuk melakukan peminjaman pada bank dan memilih untuk meminjam pada Lembaga keuangan non formal atau rentenir (Sailendra *et al.* 2020). Banyak pelaku UMK memiliki keterbatasan pengetahuan dan pemahaman mengenai konsep keuangan dan perbankan. Hal ini dapat membuat mereka kesulitan dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank.

4. Prosedur lembaga keuangan yang rumit.

Masih kecilnya kontribusi lembaga keuangan untuk memberikan layanan keuangan untuk UMK disebabkan sulitnya UMK karena prosedur yang cukup menyulitkan (Anggraeni dan Herlinawati 2019). Budaya lokal atau praktik bisnis yang berbeda yang dianggap terlalu berbelit-belit membuat sulit bagi UMK untuk berkomunikasi dengan lembaga keuangan secara efektif atau memahami persyaratan yang diberlakukan. Proses pengajuan pinjaman seringkali memerlukan pengumpulan dokumen-dokumen yang lengkap dan terperinci. UMK harus menyediakan laporan keuangan, dokumen pendukung usaha, surat-surat legalitas, dan dokumen lainnya. Rumitnya prosedur perbankan menyebabkan biaya transaksi menjadi tinggi karena menyita banyak waktu dalam mengurus prosedur perbankan. Misalnya tahapan prosedur pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) yaitu pertama yaitu tahap permohonan kredit, pada tahapan ini calon debitur diminta untuk memenuhi berkas administrasi yang dibutuhkan. Selanjutnya setelah calon debitur melengkapi persyaratan, pihak perbankan melakukan pemeriksaan kelengkapan dan keabsahan data administrasi, selain itu juga melakukan survey ke tempat usaha yang dijalankan. Selanjutnya setelah dilakukan peninjauan dan penilaian terhadap kelayakan, dilakukan tahap putusan permohonan kredit. Tahap terakhir yaitu pencairan kredit setelah putusan kredit diberikan. Proses ini bisa memakan waktu dan tenaga, terutama jika UMK tidak memiliki sistem administrasi yang baik.

5. Rendahnya pemahaman dan penggunaan teknologi bagi UMK.

Lebih dari 40% pengusaha UMK berpendidikan Sekolah Dasar (SD) atau tidak tamat SD (BPS, 2019). Rendahnya kualitas SDM UMK menyebabkan penerimaan pelaku usaha UMK terhadap produk pembiayaan dalam bentuk *financial technology* (*fintech*) masih menjadi tantangan besar bagi lembaga keuangan di Indonesia. Pemahaman teknologi yang rendah di kalangan UMK dapat menjadi hambatan dalam mendapatkan pinjaman. UMK dengan pemahaman teknologi yang rendah tidak dapat memanfaatkan informasi yang tersedia secara *online*, seperti persyaratan pinjaman, prosedur aplikasi, dan persyaratan pengajuan dokumen. Penggunaan teknologi yang minim dapat menyebabkan UMK menghadapi kesulitan dalam mengelola keuangan mereka. Pemahaman terbatas tentang perangkat lunak akuntansi, aplikasi perbankan *online*, atau alat pembayaran elektronik dapat menyulitkan mereka untuk memelihara catatan keuangan yang akurat dan menghasilkan laporan yang diperlukan untuk menunjukkan kelayakan

mereka sebagai peminjam potensial. Ini dapat menyebabkan kesulitan dalam memenuhi persyaratan yang diperlukan untuk memenuhi syarat pinjaman.

6. Tingginya suku bunga pinjaman

Besarnya tingkat suku bunga menjadi salah satu faktor penentu bagi UMK untuk memutuskan mengambil pinjaman. UMK akan mempertimbangkan besaran suku bunga kredit, tingginya biaya yang dibayarkan oleh debitur akan menurunkan minatnya dalam mengambil kredit (Huda 2019, Uddin *et al.* (2017). Suku bunga yang tinggi dapat membuat biaya pinjaman menjadi mahal bagi UMK. Hal ini bisa mengakibatkan beban keuangan yang berat dan mengurangi keuntungan atau kemampuan UMK untuk mengembangkan usahanya. Ketidakmauan UMK akses pinjamana selain pertimbangan suku bunga tinggi juga karena dibarengi dengan permasalahan lain yaitu prosedur yang rumit.

7. Lemahnya sosialisasi skema pembiayaan

Sosialisasi yang efektif tentang skema pembiayaan yang tersedia sangat penting untuk memastikan bahwa UMK mengetahui opsi pembiayaan yang ada dan bagaimana mereka dapat mengaksesnya. Kurangnya sosialisasi dapat menyebabkan beberapa masalah, seperti UMK yang tidak mengetahui persyaratan, prosedur, atau batasan pembiayaan yang tersedia. Ini bisa membuat mereka ragu atau menganggap sulit untuk mengajukan pinjaman. Selain itu, mereka mungkin tidak menyadari bahwa mereka memenuhi syarat untuk skema pembiayaan tertentu dan kehilangan kesempatan untuk memperoleh dana yang mereka butuhkan.

Disamping dari sisi *demand* hambatan akses keuangan untuk UMK juga dapat berasal dari lembaga keuangan (*supply side*) diantaranya yaitu:

1. Tingginya resiko *non-performing loan* (NPL)

NPL merupakan indikator risiko kredit, semakin tinggi nilai NPL, maka akan mengurangi penyaluran kredit UMK untuk mengurangi risiko yang dapat merugikan perbankan. Perbankan akan menurunkan jumlah penyaluran kreditnya untuk menghindari terjadinya risiko kredit macet yang lebih besar. UMK cenderung memiliki profil risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan besar. Oleh karena itu, lembaga keuangan menetapkan suku bunga yang tinggi untuk mengkompensasi risiko yang lebih tinggi ini. Dengan membebaskan suku bunga yang tinggi, lembaga keuangan dapat mengurangi risiko mereka dalam memberikan pinjaman kepada UMK.

2. Terbatasnya jumlah sumber daya manusia (SDM)

Dalam menyediakan layanan keuangan bagi UMK, lembaga keuangan juga dihadapkan pada permasalahan SDM yaitu jumlahnya yang masih terbatas untuk mencari UMK potensial secara lebih luas. Lembaga keuangan juga harus mempertimbangkan biaya operasional yang terkait dengan menyediakan pinjaman kepada UMK. Proses evaluasi kredit, administrasi, dan pemantauan pinjaman memerlukan sumber daya manusia yang membutuhkan biaya yang tidak sedikit.

3. SDM tidak memiliki kompetensi, mengenal dan akses ke UMK

SDM lembaga keuangan memiliki pengetahuan yang relatif terbatas tentang sektor-sektor usaha dimana UMK beroperasi, serta kurang proaktif dalam mengakses informasi tentang jumlah dan kebutuhan UMK, khususnya terkait kredit yang UMK butuhkan (ILO 2019). Lembaga keuangan perlu menginvestasikan

waktu dan sumber daya dalam meningkatkan kompetensi SDM mereka dalam mengenal UMK.

4. Hambatan ketiga yaitu ketatnya pemenuhan persyaratan 5C

Terpenuhinya unsur-unsur dari 5C dapat menjadi pedoman bagi bank bahwa calon nasabah yang bersangkutan memenuhi syarat mendapatkan kredit, dan selanjutnya memasuki proses persetujuan kredit serta perjanjian kredit. Lembaga keuangan akan menjadi selektif dalam menentukan UMK yang akan menerima pembiayaan, sehingga hanya UMK yang memenuhi persyaratan yang dapat diberikan bantuan. Ketika pemerintah atau otoritas pengawas perbankan menerapkan regulasi yang lebih ketat, perbankan cenderung lebih berhati-hati dalam memberikan kredit. Regulasi yang ketat dapat meliputi persyaratan modal yang lebih tinggi, peraturan pemberian kredit yang lebih konservatif, atau batasan terhadap jenis usaha atau sektor yang dianggap berisiko tinggi.

Dari sisi *regulator* dan *supporting actor* telah banyak peraturan untuk mendukung akses layanan keuangan mikro untuk UMK namun tataran implementasi tidak sedikit masih mengalami hambatan. Peraturan seperti Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 82 tahun 2016 Strategi Nasional Keuangan Inklusif dan Peraturan Bank Indonesia dimana Perbankan wajib memberikan kredit atau pembiayaan UMKM paling rendah 20% dari total kredit atau pembiayaan yang disalurkan, yang dilakukan secara bertahap dari tahun 2015 ($\geq 5\%$), tahun 2016 ($\geq 10\%$), tahun 2017 ($\geq 15\%$), tahun 2018-2022 ($\geq 20\%$), tahun 2023 ($\geq 25\%$) dan tahun 2024 ($\geq 30\%$) pada tataran implementasinya belum efektif dan sesuai yang diharapkan. Begitu pun dengan *supporting actor* seperti universitas, komunitas (penggiat UMKM, pemerintah daerah dan media masih mengalami hambatan dalam mendukung aktivitas layanan keuangan mikro untuk UMK. Ketidadaan dana dan fasilitas serta program yang belum terstruktur dan kurang fokus menjadi kendala yang banyak ditemui oleh lembaga ini.

4.3 Model Konseptual Peningkatan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia

Penyusunan model konseptual peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK merupakan tahap selanjutnya dari pendekatan SSM. Setelah permasalahan distrukturkan menggunakan *rich picture* selanjutnya yang dilakukan adalah *Root Definitions of Relevant Systems*, yaitu mengkaitkan masalah terhadap sistem yang ada, yang dilanjutkan dengan membuat *root definitions* yang menjelaskan proses/transformatasi untuk mencapai tujuan (*To do X, by Y, to achieve Z*), untuk menguji *root definitions* tersebut dengan melakukan analisis CATWOE (*Customer, Actor, Transformation, World view, Owner, Environment*). CATWOE didasarkan hasil analisis situasional (permasalahan), observasi dan elaborasi pendapat pakar. Kemudian ditentukan sub elemen kunci dari masing-masing elemen sebagai dasar membangun model konseptual. Analisis CATWOE ditunjukkan pada Tabel 8.

Tabel 8 Analisis CATWOE

C : *Customer*

(Para pihak yang memperoleh manfaat atau

“dapat” menjadi korban dari model resiliensi bisnis)

A : *Actors*

Para pihak yang melakukan transformasi

Model dikembangkan untuk melayani UMK dan masyarakat berpendapatan rendah. Dengan model yang tepat, UMK dan masyarakat mendapat layanan optimal dari lembaga keuangan serta mendapatkan kesempatan lebih besar dalam peningkatan kinerja UMK dan taraf hidup mereka. Program pemerintah untuk meningkatkan inklusi keuangan juga dapat tercapai.

- Pemerintah (pusat dan daerah) sebagai regulator yang memfasilitasi berbagai regulasi yang mendukung program pembiayaan dan pengembangan UMK. Membantu akses terhadap pembiayaan kredit murah (KUR, subsidi, dan pembiayaan lainnya).
- OJK yang menetapkan kebijakan dan mengawasi lembaga keuangan dan memiliki peran dalam pencegahan dan penanggulangan penghimpunan dana ilegal yang terjadi di masyarakat
- Bank Indoensia yang menjaga stabilitas sistem keuangan (perbankan dan sistem pembayaran) melalui kebijakan dan instrument suku bunga, pengawasan, pemantauan)
- Lembaga Keuangan yang melaksanakan pengelolaan dana untuk UMK sesuai dengan kebutuhan UMK dan memfasilitasi dana dan infrastruktur dalam mendukung program pembiayaan untuk UMK.
- Lembaga Penjaminan yaitu sebagai mitra lembaga keuangan untuk menjadi penjamin dana yang disalurkan ke UMK.
- Universitas sebagai *center of excellent* yang dapat membantu UMK dan lembaga keuangan dalam melakukan pelatihan, pendampingan, riset dan aktivitas lainnya sesuai dengan kebutuhan. Melakukan kolaborasi antar pihak
- Penggiat UMK (komunitas) yaitu membantu UMK dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan
- Media yang membantu dalam sosialisasi dan edukasi untuk UMK dan masyarakat dalam aktivitas pembiayaan untuk UMK
- UMK dan masyarakat berpendapatan rendah serta usaha mikro dan kecil sebagai *customer*

Masing-masing dari *actors* akan memperoleh pencapaian dan keuntungan sesuai dengan peran dan harapan masing-masing.

Tabel 8 Analisis CATWOE (lanjutan)

T: <i>Transformation</i> Perubahan apa yang diinginkan terjadi dalam sistem	Proses pengembangan model bisnis yang secara komprehensif melibatkan aktor-aktor yang berkepentingan serta mempertimbangkan kebutuhan dan harapan <i>customer</i> , sehingga dapat memaksimalkan pemenuhan kepentingan semua pihak. Harapannya terdapat peningkatan efektivitas dan perluasan akses pembiayaan untuk UMK serta penguatan usaha melalui program terintegrasi dengan kolaborasi antar pemangku kepentingan
W: <i>World-view</i> Apa gambaran besar dari perubahan yang diharapkan? Dampak luas dari isu tersebut?	Program terintegrasi melalui kolaborasi antar pemangku kepentingan akan memberikan manfaat bagi UMK untuk meningkatkan akses pembiayaan dan meningkatkan kinerja UMK serta meningkatkan kesejahteraan UMK maupun profitabilitas lembaga keuangan. Penetapan model konseptual yang memenuhi kebutuhan dan harapan para pemangku kepentingan, dilengkapi dengan mekanisme monitoring dan review yang handal.
O : <i>Owner</i> Siapa pemilik dari isu yang sedang diteliti	Pemerintah, UMK dan Lembaga Keuangan
E : <i>Environment</i> Apa saja faktor yang bisa mempengaruhi solusi dari permasalahan yang sedang diteliti	Perubahan kebijakan, politik dan <i>sosio-culture</i> akan mempengaruhi model yang ditetapkan

Berdasarkan Tabel 8, *customer* menjadi sasaran dan fokus dalam sistem resiliensi bisnis adalah UMK atau masyarakat berpenghasilan rendah. Harapannya inklusi keuangan dapat meningkat masyarakat khususnya UMK dapat memperoleh akses keuangan lebih mudah dan mampu meningkat produksi dan produktivitas dari usahanya. Kinerja penyaluran dana dari lembaga keuangan dan program-program pemerintah yang dijalankan dapat terakselerasi dengan baik.

Pada CATWOE, terdapat 9 (sembilan) aktor yang berperan dalam memperkuat layanan keuangan mikro dan peningkatan kinerja UMK yaitu pemerintah (pusat dan daerah), OJK, BI, lembaga keuangan, lembaga penjamin, universitas, komunitas, media dan UMK itu sendiri. Lembaga keuangan dan pemerintah menjadi aktor terdekat yang membantu untuk peningkatan akses keuangan (pembiayaan) untuk UMK. Lembaga keuangan melaksanakan pengelolaan dan penyaluran dana untuk UMK dengan bermitra kepada lembaga penjamin sesuai dengan kebutuhan UMK. Pemerintah bersama Bank Indonesia dan OJK melalui kebijakan dan mekanisme pengawasan memberikan koridor pembiayaan dan melalui program subsidi bunganya membantu peningkatan akses pembiayaan serta memfasilitasi program penguatan usaha dan infrastruktur dalam mendukung program pembiayaan untuk UMK. Sedangkan universitas, komunitas dan media membantu akselerasi program-program yang dijalankan oleh lembaga keuangan dan pemerintah.

Hasil wawancara mendalam didapatkan beberapa hal yang belum optimal diperankan oleh masing-masing aktor. Beberapa hal tersebut diantaranya pertama pemerintah, OJK dan BI telah mengeluarkan kebijakan dan program untuk meningkatkan inklusi keuangan khususnya untuk UMK namun kebijakan dan program tersebut pada tataran teknisnya masih mengalami banyak permasalahan. KUR dan program pembiayaan lainnya yang telah diluncurkan tidak optimal karena masih terdapatnya persyaratan yang dianggap sulit oleh UMK, kurangnya sosialisasi dan edukasi serta rendahnya kemampuan bank mengenal dan mengelola UMK. Kebijakan yang dikeluarkan BI dan OJK terkait kewajiban bank untuk minimum 20-30% alokasi kredit untuk UMK hingga saat ini sulit dicapai. Perbankan sulit mencapai karena aturan hingga saat ini tidak fleksibel seperti tidak memperbolehkan memasukkan biaya pendampingan sebagai biaya yang termasuk dari beban minimum tersebut. Padahal pendampingan dinilai sangat penting bagi perbankan dalam menyalurkan pembiayaan. Persyaratan pendampingan juga tidak secara detail masuk didalam aturan yang ditetapkan.

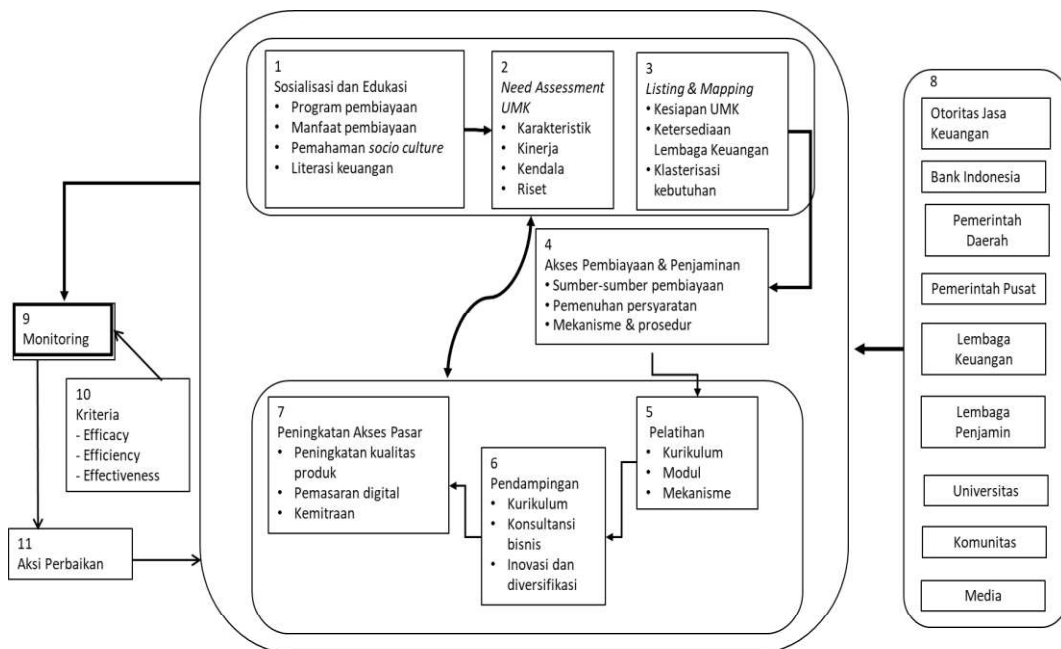
Kedua, lembaga keuangan dan lembaga penjamin memiliki keterbatasan dana, SDM dan kemampuan yang dimiliki serta keketatan aturan dalam menyalurkan pembiayaan ke UMK. Faktor-faktor ini menyebabkan lembaga keuangan mengalami hambatan dan sulit menyalurkan pembiayaan dalam jumlah yang besar. Ketiga, lembaga pendukung seperti universitas, penggiat UMK dan media belum optimal menjalankan peran dalam membantu akses layanan keuangan ke UMK. Peran lebih banyak pada pelatihan dan kegiatan yang tidak bersistem dan berstruktur serta bersifat sporadis. Bila kendala-kendala tersebut dapat diselesaikan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK akan dapat lebih baik.

Poin CATWOE berikutnya mengenai transformasi yang dilakukan dalam membangun model. Transformasi yang dilakukan adalah Proses pengembangan model bisnis yang secara komprehensif melibatkan aktor-aktor yang berkepentingan serta mempertimbangkan kebutuhan dan harapan *customer*, sehingga dapat memaksimalkan pemenuhan kepentingan semua pihak. Model penekanannya pada dua hal yaitu peningkatan akses layanan keuangan mikro dan peningkatan kinerja UMKM. Harapannya terdapat peningkatan efektivitas dan perluasan akses pembiayaan untuk UMK serta penguatan usaha melalui program terintegrasi dengan kolaborasi antar pemangku kepentingan. CATWOE berikutnya mengenai *worldview*. Model dirancang berupa aktivitas yang komprehensif, berstruktur, dan terintegrasi melalui kolaborasi antar pemangku kepentingan dengan tujuan memberikan manfaat bagi UMK untuk meningkatkan akses pembiayaan dan meningkatkan kinerja UMK serta meningkatkan kesejahteraan UMK maupun profitabilitas lembaga keuangan. Penetapan model konseptual yang memenuhi kebutuhan dan harapan para pemangku kepentingan, dilengkapi dengan mekanisme monitoring dan review yang berstruktur. Model ini akan memberikan manfaat bagi UMK. Lembaga keuangan dan pemerintah sebagai *owner* dalam konsep CATWOE.

Pada CATWOE juga memperhatikan lingkungan diluar sistem transformasi yang dilakukan. Lingkungan perubahan kebijakan, perubahan politik dan sosial berdampak model yang ditetapkan. Regulasi dan kebijakan yang konsisten diperlukan bagi dunia usaha untuk menjamin keberlangsung program. Stabilitas politik dan sosial memiliki peran yang besar dalam keberlangsungan sistem dalam model SSM yang dibangun. Keberpihakan terhadap UMK dan keberterimaan dan

kepercayaan masyarakat terhadap pemerintah dan program-program yang dijalankan oleh lembaga keuangan menjadi salah satu kunci keberhasilan dari model.

Merujuk kepada identifikasi-identifikasi dan analisis CATWOE, *root definition* definisi akar model, dirumuskan model konseptual peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia seperti ditunjukkan pada Gambar 22. Model konseptual sebagai entitas sistem baru yang disusun dengan aktivitas yang memiliki maksud dalam pemikiran atas dunia nyata yang dapat memberikan kontribusi yang lebih besar dalam menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang terjadi. Model konseptual menekankan pada peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Model konseptual mengandung kegiatan-kegiatan yang terhubung secara logis yang bilamana dikombinasikan bersama menghasilkan perwujudan tujuan sistem. Model konseptual ini merujuk pada model kolaborasi yang dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi UMK dan lembaga keuangan dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK.



Gambar 22 Model konseptual kolaborasi peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK

Terdapat 3 (tiga) bagian/kelompok dalam model konseptual yaitu bagian aktivitas yang merupakan aktivitas-aktivitas yang penekanannya pada peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Aktivitas didukung oleh bagian 2 (dua) yaitu oleh para pemangku kepentingan (aktor) yang berperan dalam menjalankan aktivitas-aktivitas tersebut dan keberjalanannya, serta dampak yang dihasilkan dapat dilihat pada bagian 3 (tiga) yaitu bagian untuk memastikan penerapan aktivitas berjalan secara berkesinambungan.

Untuk peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK berawal dari aktivitas (1) Sosialisasi dan edukasi terhadap program pembiayaan dan literasi keuangan (2) melakukan analisis terhadap kebutuhan dan karakteristik dari UMK (3) menetapkan *listing* dan *mapping* terhadap UMK terkait komitmen UMK,

ketersediaan Lembaga Keuangan (LK) dan klasterisasi kebutuhan. Selanjutnya dalam aktivitas (4) pemberian pembiayaan dan penjaminan bagi UMK yang selanjutnya dilakukan 5) pelatihan, (6) pendampingan dan dilanjutkan (7) peningkatan akses pasar. Aktivitas-aktivitas tersebut dijalankan melalui kolaborasi dari 9 (sembilan) aktor yang dapat berperan yaitu OJK, BI, Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Lembaga Keuangan, Lembaga Penjamin, Universitas, Komunitas/Grup, dan Media.

Selanjutnya aktivitas dan aktor dimonitor dan evaluasi untuk kesinambungan dari aktivitas dan tujuan yang ingin dicapai. Ukuran kinerja untuk model sebagai parameter untuk melakukan monitoring, evaluasi dan perbaikan dapat dilihat pada Tabel 9. Model tersebut dikontrol kinerjanya dengan tiga ukuran yaitu efikasi, efisiensi dan efektivitasnya. Efikasi mengontrol apakah model bekerja dengan baik, yaitu menghasilkan output sesuai yang diharapkan. Efisiensi mengontrol apakah output dihasilkan dengan menggunakan sumberdaya paling minimal. Efektivitas berkaitan dengan apakah transformasi yang dilakukan akan dirasakan dalam jangka panjang dan memberikan kontribusi pada tujuan strategis.

Tabel 9 Kriteria pengukuran kinerja model konseptual

3 E's :	Keterangan
Efikasi (<i>Efficacy</i>)	Menjadi model kolaborasi yang dapat diimplementasikan dengan baik, tumbuh dan berkesinambungan
Effisiensi (<i>Efficiency</i>)	Proses kolaborasi mampu memberikan peningkatan akses layanan keuangan mikro dan peningkatan kinerja UMK dengan melakukan sharing biaya dari masing-masing aktor sesuai peran dan tugasnya.
Efektifitas (<i>Effectiveness</i>)	Tepat sasaran dalam memberikan akses layanan keuangan pada UMK dan melakukan penguatan usaha UMK sesuai dengan kebutuhan atau permasalahan yang dihadapi.

Perubahan yang terjadi pada model konseptual secara lebih jelas dapat dibandingkan dengan model (aktivitas) yang saat ini berjalan (kondisi *existing*). Adapun perbandingan antara model konseptual dengan kondisi eksisting ditunjukkan pada Tabel 10. Tabel tersebut membandingkan aktivitas yang ada pada model konseptual sebagaimana pada Gambar 22 dengan kondisi *existing*.

Tabel 10 Perbandingan kondisi *existing* dan model konseptual

No	Kriteria	Kondisi <i>Existing</i>	Model Konseptual (Arah Perbaikan)
1	Sosialisasi dan Edukasi	Sosialisasi dan edukasi dilakukan oleh lembaga keuangan yang jumlahnya dan sasarannya terbatas. Sosialisasi dan edukasi hanya terbatas pada program pembiayaan belum pada penguatan literasi keuangan	Sosialisasi dan edukasi dilakukan secara masif dan terprogram serta dapat dilakukan oleh berbagai <i>stakeholders</i> seperti pemerintah, universitas dan institusi lainnya. Sosialisasi dan edukasi tidak hanya

Tabel 10 Perbandingan kondisi *existing* dan model konseptual (lanjutan)

No	Kriteria	Kondisi <i>Existing</i>	Model Konseptual (Arah Perbaikan)
		dan <i>socio culture</i> . Dilakukan tidak terprogram dan terintegrasi	terkait program pembiayaan namun juga terkait literasi keuangan dan aspek <i>socio culture</i> dikaitkan dengan aspek pembiayaan/ permodalan.
2	<i>Need Assessment</i> UMK	Belum dilakukan <i>need assessment</i> untuk memetakan kebutuhan UMK sesuai dengan karakteristiknya sebelum mendapat pendanaan. Pencarian dan pengenalan UMK belum terprogram dan hanya di <i>screening</i> dalam waktu yang cepat (pencapaian target lembaga keuangan). Lembaga keuangan belum fokus melakukan klasterisasi terhadap UMK secara detail.	Dilakukan <i>need assessment</i> terhadap UMK khususnya mengenal lebih jauh karakteristik UMK, kinerja saat ini dan klasterisasi UMK hingga kendala-kendala yang dihadapi. Karakteristik dan kinerja UMK akan menentukan perlakuan dan kebutuhan dari UMK
3	<i>Listing & Mapping</i> ketersediaan & kesanggupan	Lembaga keuangan tidak melakukan <i>listing</i> dan <i>mapping</i> yang detail terhadap tingkat kesanggupan dan kinerja UMK serta konsekuensinya. <i>Listing</i> dan <i>mapping</i> lebih kepada persyaratan administratif. Pinjaman/ permodalan diberikan oleh lembaga keuangan umumnya atas pengajuan aktif UMK.	<i>Listing dan mapping</i> dilakukan dengan detail dan tidak hanya untuk kebutuhan administratif namun juga terkait pengembangan usahanya. Pinjaman diberikan oleh lembaga keuangan tidak hanya atas pengajuan aktif UMK namun juga atas rekomendasi pihak tertentu yang didasarkan pada analisis kebutuhan.
4	Akses Pembiayaan & Penjaminan	Kewajiban untuk memberikan pinjaman untuk UMK umumnya belum disesuaikan dengan karakteristik UMK. Konsekuensi, komitmen dan kewajiban tidak dipahami secara baik.	Konsekuensi, komitmen dan kewajiban dijelaskan dan dipahami dengan baik dan dapat disesuaikan dengan karakteristik dan kinerja UMK. Keluarga perlu dilibatkan dalam menyepakati kesediaan dan komitmen.

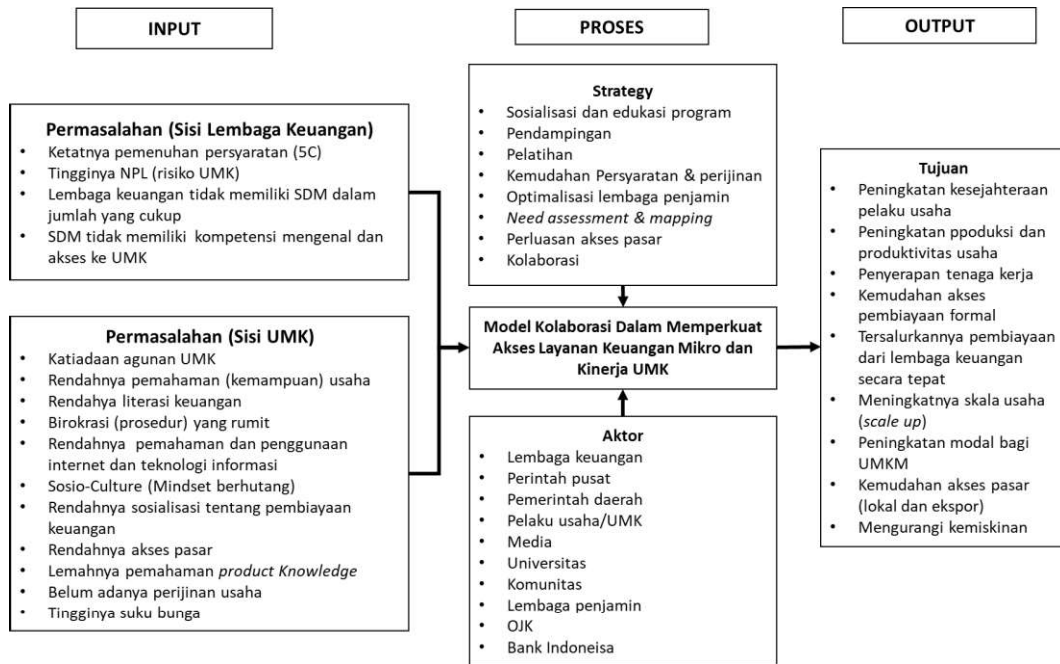
Tabel 10 Perbandingan kondisi *existing* dan model konseptual (lanjutan)

No	Kriteria	Kondisi <i>Existing</i>	Model Konseptual (Arah Perbaikan)
5	Pelatihan	Pelatihan banyak diberikan namun tidak terprogram dan tidak memiliki kurikulum yang berstruktur hanya bersifat insidental dan tidak berdasar kebutuhan UMK. Pelatihan tidak terintegrasi dengan program pembiayaan.	Pelatihan dilakukan dengan kurikulum dan modul yang jelas sesuai dengan kebutuhan UMK. Pelatihan dapat dilakukan sebelum dan atau sesudah mendapatkan pendanaan.
6	Pendampingan	Masih terbatas program pendampingan yang tidak terfokus dan terintegrasi dalam pengembangan UMK yang dikaitkan dengan akses pembiayaan (pinjaman kredit).	Dilakukan program-program pendampingan yang terfokus dan terintegrasi dalam pengembangan UMK yang dikaitkan dengan akses pembiayaan (pinjaman kredit). Memiliki kurikulum, periode dan mekanisme yang terprogram dengan baik disertai konsultasi bisnis dan inovasi serta diversifikasi produk. Pendampingan dapat dilakukan sebelum dan sesuai mendapatkan pendanaan.
7	Peningkatan akses pasar	Akses pasar UMK saat ini masih bersifat mandiri dan sederhana, keterbatasan pemahaman, <i>networking</i> yang rendah, dan kualitas produk yang kurang baik menyebabkan akses pasar UMK masih sangat terbatas	Akses pasar UMK ditingkatkan dengan memberikan pemahaman terhadap peningkatan kualitas produk, menginisiasi <i>digital marketing</i> dan memfasilitasi jaringan kemitraan.

4.4 Analisis Indikator Keberhasilan Utama dalam Meningkatkan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK

Pendekatan SSM telah dilakukan hingga ditetapkan model konseptual kolaborasi peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK dan membandingkan dengan kondisi *existing* (dunia nyata). Berdasarkan tahapan-tahapan pada analisis SSM tersebut ditemukan beberapa indikator keberhasilan utama dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Indikator/elemen keberhasilan utama tersebut dapat dibagi menjadi 5 (lima) kelompok yaitu kelompok permasalahan dari sisi UMK dan lembaga keuangan, kelompok strategi, kelompok aktor dan kelompok tujuan (Gambar 23)

Tahap selanjutnya ditentukan faktor kunci dari masing-masing kelompok tersebut dengan menggunakan *interpretative structure modelling* (ISM) di mana komponen dalam *rich picture*, dan model konseptual dijabarkan dalam bentuk elemen-elemen dan sub-elemen, untuk kemudian dianalisis sub-elemen yang menjadi faktor kunci dalam elemen tersebut. Pemodelan ISM diawali dengan melakukan *in depth interview* dengan para pakar yang sangat memahami perilaku inklusi keuangan dan karakteristik UMK baik yang berasal dari lingkungan lembaga keuangan, penggiat UMK, pemerintah, universitas, lembaga penjamin kredit maupun lembaga inkubator bisnis.



Gambar 23 Indikator keberhasilan utama dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia

1. Elemen Permasalahan/Kendala

Elemen “Permasalahan/Kendala” merepresentasikan hal-hal yang diperkirakan akan menjadi permasalahan atau kendala didalam membangun model yang optimal meliputi sub-elemen, sebagai berikut:

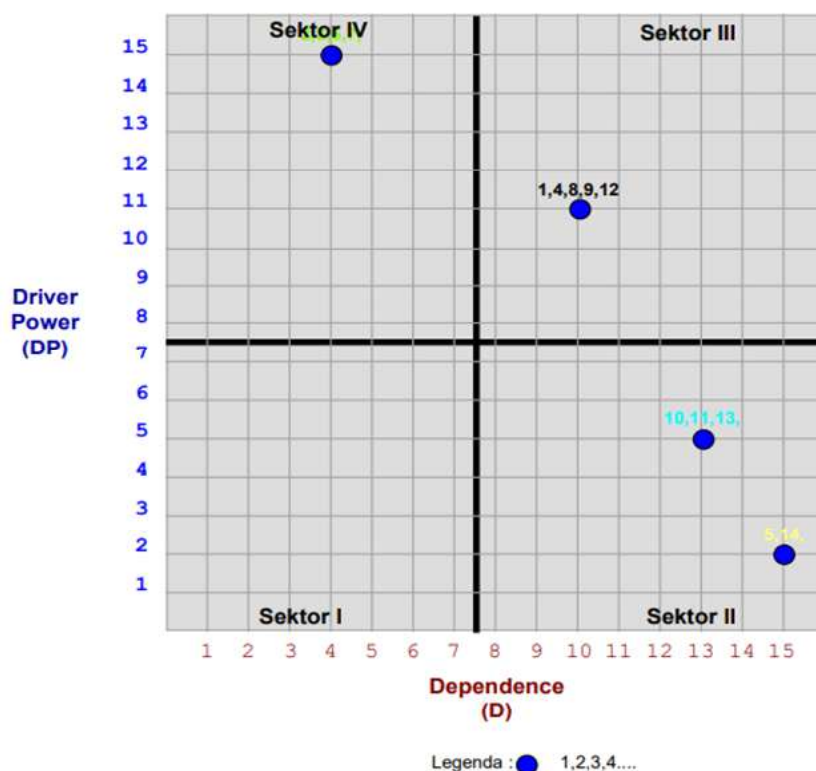
- E1. Rendahnya kemampuan usaha
- E2. *Sosio-culture*
- E3. Birokrasi/prosedur yang rumit
- E4. Belum adanya perijinan usaha
- E5. Tingginya suku bunga
- E6. Ketiadaan agunan UMK
- E7. Rendahnya sosialisasi tentang pembiayaan keuangan
- E8. Rendahnya literasi keuangan
- E9. Rendahnya pemahaman dan penggunaan internet dan teknologi
- E10. Lembaga Keuangan (LK) tidak memiliki SDM
- E11. SDM LK tidak memiliki kompetensi mengenal dan akses ke UMK
- E12. Lemahnya *product knowledge*
- E13. Ketatnya pemenuhan persyaratan (5C) oleh LK

E14. Tingginya NPL (Risiko UMK)

E15. Rendahnya akses pasar UMK

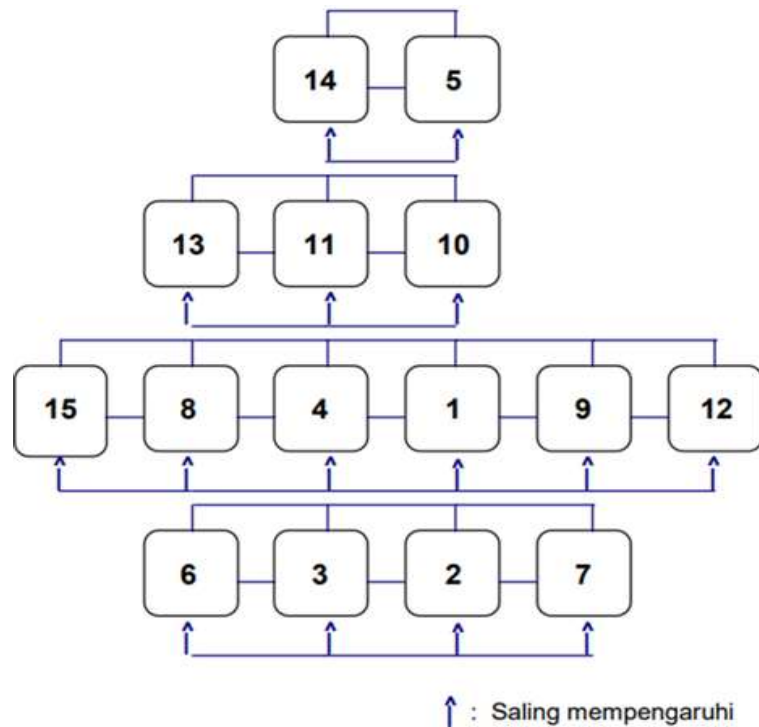
Hasil pengolahan dengan metode *interpretive structural modeling* untuk elemen “permasalahan/Kendala” disajikan pada Gambar 24, dengan rincian sebagai berikut:

- *Autonomous* : -
- *Dependent* : E5, E10, E11, E13 ,E14
- *Linkage* : E1, E4, E8, E9, E12, E15
- *Independent* : E2, E3, E6, E7



Gambar 24 Matriks *driver power – dependence* untuk elemen ‘Permasalahan/kendala’

Adapun sub-elemen pada elemen “permasalahan/kendala” menurut hierarkinya disajikan pada Gambar 25. Berdasarkan struktur tersebut di atas, maka untuk elemen “permasalahan/kendala”, diperoleh sub elemen utama yaitu E2, E3, E6, E7 yang merupakan sub elemen pada posisi *independent* dianggap sebagai faktor penghambat utama yang mempengaruhi akses layanan keuangan mikro bagi UMK di Indonesia. Sub elemen tersebut adalah *sosio-culture* (E2), birokrasi/prosedur yang rumit (E3), ketiadaan agunan UMK (E6) dan rendahnya sosialisasi tentang pembiayaan keuangan (E7). Sub elemen E2, E3, E6 dan E7 menjadi faktor penghambat utama yang seyogyanya harus diselesaikan terlebih dahulu agar hambatan lainnya dapat lebih mudah diselesaikan.



Gambar 25 Model struktural elemen “permasalahan/kendala”

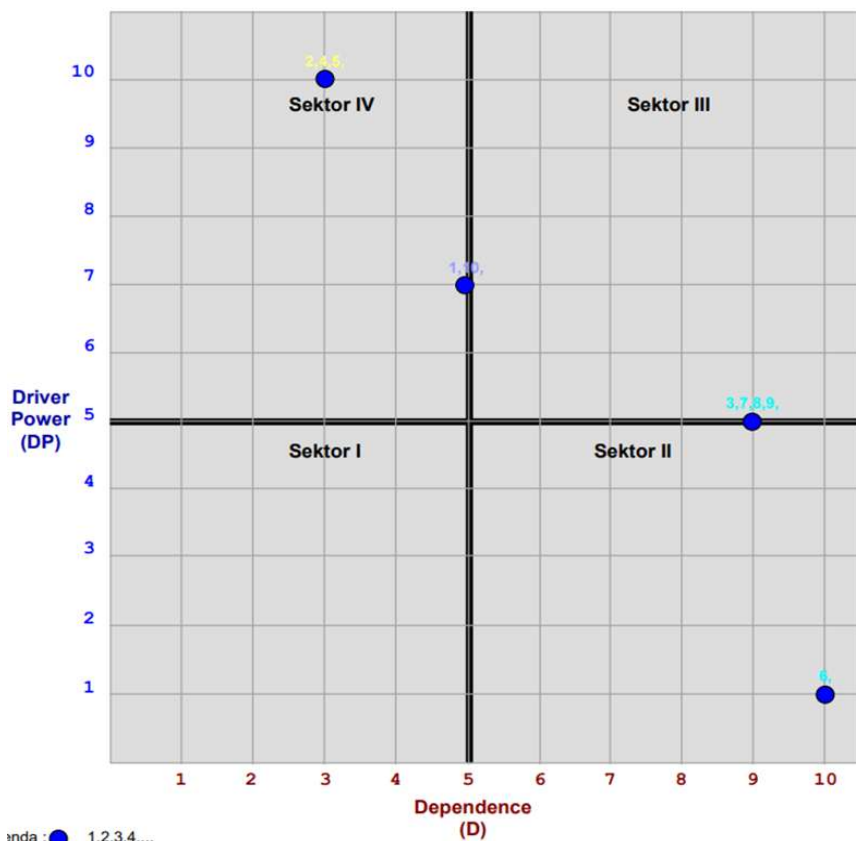
2. Elemen Aktor/Pelaku

Elemen “Aktor/Pelaku” merepresentasikan pihak-pihak yang menjadi para pemangku kepentingan di dalam membangun model yang optimal meliputi sub elemen, sebagai berikut:

- E1. Lembaga keuangan
- E2. Pemerintah Pusat
- E3. Universitas/Perguruan Tinggi
- E4. Otoritas Jasa Keuangan
- E5. Bank Indonesia
- E6. Pelaku Usaha
- E7. Komunitas
- E8. Pemerintah Daerah
- E9. Media
- E10. Lembaga Penjamin

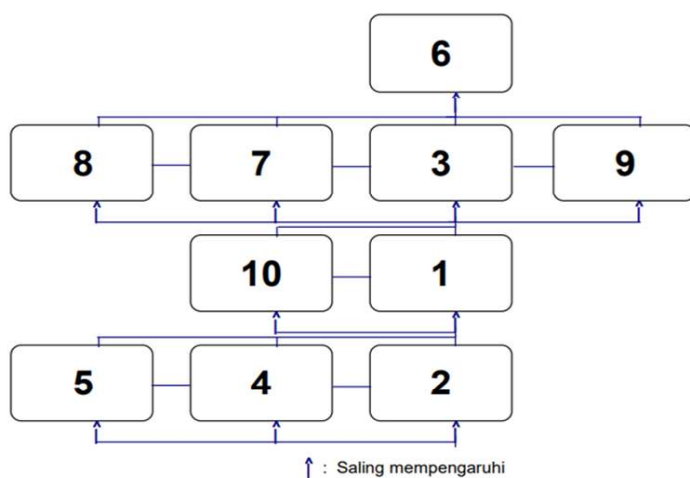
Hasil pengolahan menggunakan metode *interpretive structural modeling* untuk elemen “aktor/ pelaku” disajikan pada Gambar 26 dengan rincian:

- *Autonomous* : -
- *Dependent* : E6
- *Linkage* : E1, E3, E7, E8, E9 E10,
- *Independent* : E2, E4, E5



Gambar 26 Matriks *driver power* – *dependence* untuk elemen “pelaku”

Adapun struktur sub-elemen “aktor/pelaku” menurut hierarkinya disajikan pada Gambar 27. Berdasarkan struktur tersebut, sub elemen utama untuk elemen “aktor/pelaku” adalah: 1) Pemerintah Pusat (E2), Otoritasa Jasa Keuangan (E4) dan Bank Indonesia (E5). Tiga aktor ini dianggap berperan penting untuk keberjalanan aktor lainnya. Saat ini Pemerintah Pusat, OJK dan Bank Indonesia telah mengeluarkan kebijakan dan melakukan pengawasan terhadap keberjalanan akses UMK terhadap layanan keuangan mikro namun demikian hambatan dan potensi yang ada harus terus dievaluasi agar mendapatkan hasil yang optimal.



Gambar 27 Model struktural elemen “aktor/pelaku”

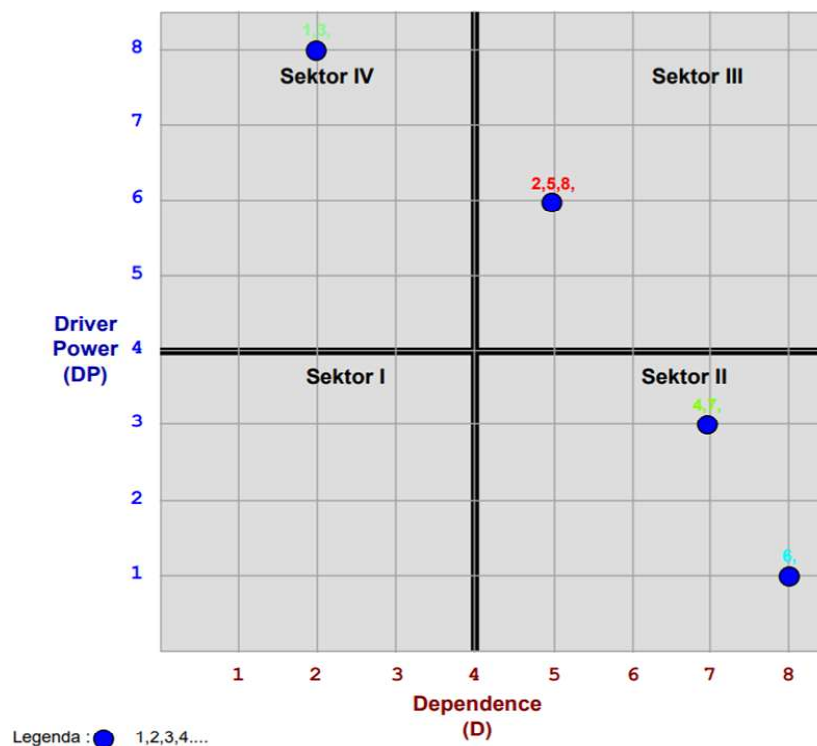
3. Elemen Strategi

Elemen “strategi” merepresentasikan hal-hal yang dapat dilakukan di dalam menyelesaikan permasalahan dan membangun model yang optimal meliputi sub elemen, sebagai berikut:

- E1. Sosialisasi dan edukasi
- E2. Kemudahan persyaratan dan perijinan
- E3. *Need assessment & mapping*
- E4. Pelatihan
- E5. Perluasan akses pasar
- E6. Kolaborasi
- E7. Pendampingan
- E8. Optimalisasi lembaga penjamin

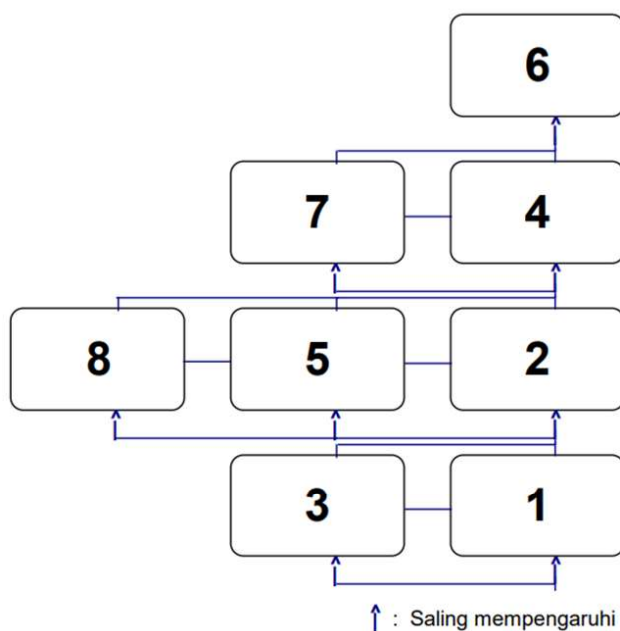
Hasil pengolahan metode *interpretive structural modeling* untuk elemen “strategi” disajikan pada Gambar 28 sebagai berikut:

- *Autonomous* : -
- *Dependent* : E4, E6, E7
- *Linkage* : E2, E5, E8
- *Independent* : E1, E3,



Gambar 28 Matriks *driver power – dependence* “strategi”

Adapun sub-elemen pada elemen “strategi” menurut struktur hierarkinya disajikan pada Gambar 29.



Gambar 29 Model struktural elemen “strategi”

Berdasarkan struktur tersebut, sub-elemen utama pada elemen “strategi” adalah sub elemen sosialisasi dan edukasi (E1) dan sub elemen *need assessment & mapping* (E3). Sub elemen sosialisasi dan edukasi dan sub elemen *need assessment & mapping* menjadi *dependent strategy* yang artinya strategi ini akan mempengaruhi keberjalanan strategi yang lain.

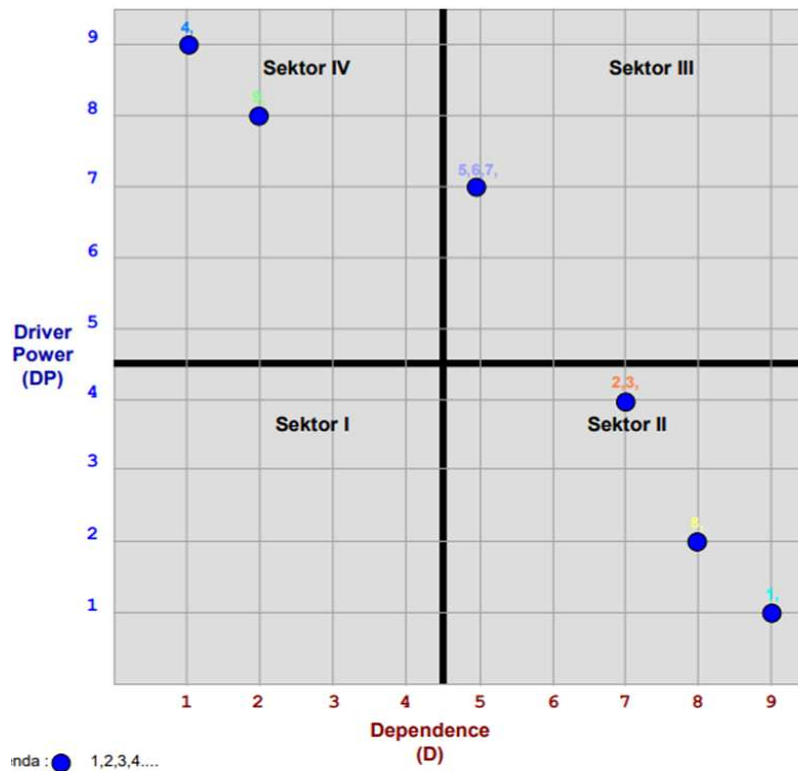
4. Elemen Tujuan

Elemen “Tujuan” merepresentasikan hal-hal yang menjadi tujuan atau harapan di dalam membangun model yang optimal meliputi sub-elemen sebagai berikut:

- E1. Mengurangi kemiskinan
- E2. Peningkatan produksi dan produktivitas usaha
- E3. Penyerapan tenaga kerja
- E4. Kemudahan akses pembiayaan formal
- E5. Peningkatan modal bagi UMK
- E6. Peningkatan skala usaha bagi UMK
- E7. Kemudahan akses pasar
- E8. Peningkatan kesejahteraan pelaku usaha
- E9. Tersalurkannya pembiayaan dari lembaga keuangan secara tepat

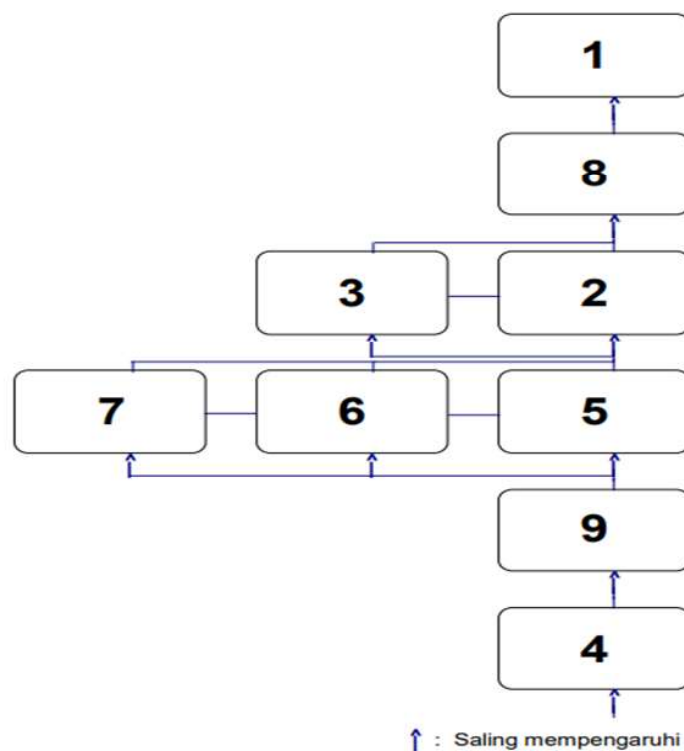
Hasil pengolahan dengan metode *interpretive structural modeling* (ISM) untuk elemen “tujuan” disajikan pada Gambar 30, dengan rincian sebagai berikut:

- *Autonomous* : -
- *Dependent* : E1, E2, E3, E8,
- *Linkage* : E5, E6, E7
- *Independent* : E4, E9



Gambar 30 Matriks *driver power* – *dependence* untuk elemen “tujuan”

Adapun sub-elemen pada elemen “tujuan” menurut hierarkinya disajikan pada Gambar 31.



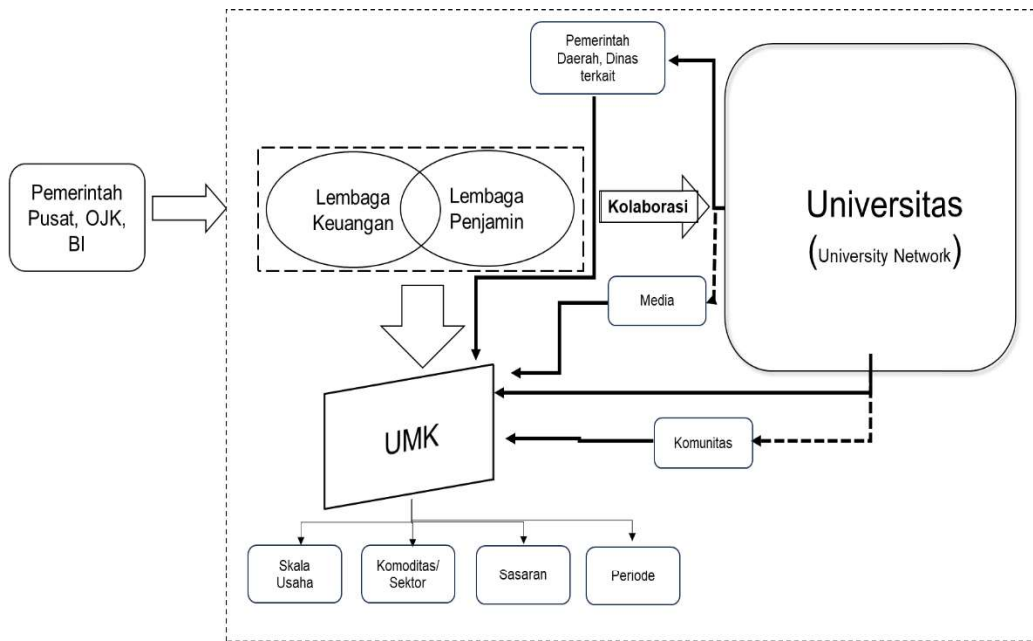
Gambar 31 Model struktural elemen “tujuan”

Berdasarkan struktur tersebut, sub-elemen utama elemen “tujuan” adalah kemudahan akses pembiayaan formal untuk UMK (E4) dan tersalurkannya pembiayaan dari lembaga keuangan secara tepat (E9). Dengan semakin banyak pembiayaan formal yang dapat diakses oleh UMK dengan tepat sasaran akan semakin memudahkan pencapaian tujuan-tujuan yang lain.

4.5 Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas untuk Mengakselerasi Peningkatan Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja UMK di Indonesia

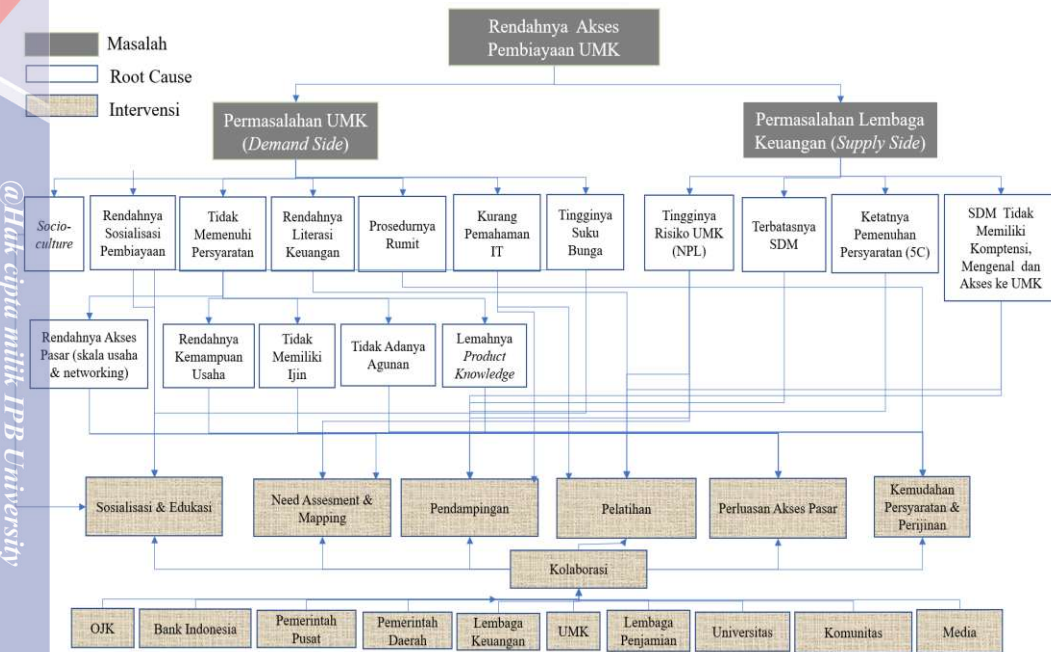
Merujuk pada indikator keberhasilan utama dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK ditunjukkan bahwa peran antar pemangku kepentingan menjadi sebuah keharusan. Masing-masing pelaku dapat berperan sesuai dengan tugas dan kompetensi yang dimiliki. OJK, Pemerintah Pusat dan Bank Indonesia berperan menetapkan kebijakan dan mengawasi lembaga keuangan dan memiliki peran dalam pencegahan dan penanggulangan penghimpunan dana ilegal yang terjadi di masyarakat. Lembaga Keuangan melaksanakan pengelolaan dana sesuai dengan kebutuhan UMK dan memfasilitasi dana dan infrastruktur dalam mendukung program pembiayaan untuk UMK. Lembaga Penjamin dapat menjadi mitra lembaga keuangan untuk menjadi penjamin dana yang disalurkan ke UMK. Selanjutnya Pemerintah Daerah dapat memberikan data, perijinan, sertifikasi, pelatihan dan edukasi serta membantu akses UMK terhadap pasar (pemeran, ekspor, *link* industri besar). Universitas sebagai *centre of excellent* yang dapat membantu UMK dan lembaga keuangan dalam melakukan pelatihan, pendampingan, riset dan aktivitas lainnya sesuai dengan kebutuhan. Komunitas/penggiat UMK membantu UMK dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan. Media membantu dalam sosialisasi dan edukasi untuk UMK dan masyarakat dalam aktivitas pembiayaan dan UMK sendiri sebagai penerima manfaat dari aktivitas dan program yang dijalankan.

Secara umum disebutkan peran dari masing-masing pelaku, akan tetapi pada tataran implementasinya saat ini terdapat keterbatasan dan ketidakterpaduan aktivitas/program yang dijalankan. Aktivitas/program yang dijalankan tidak saling koordinasi dan terintegrasi, oleh karena itu kolaborasi yang terintegrasi antar stakeholder menjadi sesuatu yang sangat penting. Inklusi keuangan dapat dicapai melalui intervensi kolaboratif (*collaborative intervention*) dari berbagai pemangku kepentingan (Ozili 2020). Upaya bersama dari berbagai pemangku kepentingan diperlukan untuk mengakselerasi peningkatan akses layanan keuangan formal dan kinerja UMK. Pada Gambar 32 dan 33 ditunjukkan keterkaitan antar *stakeholder* serta *root cause analysis* yang didasarkan pada pembahasan sebelumnya.



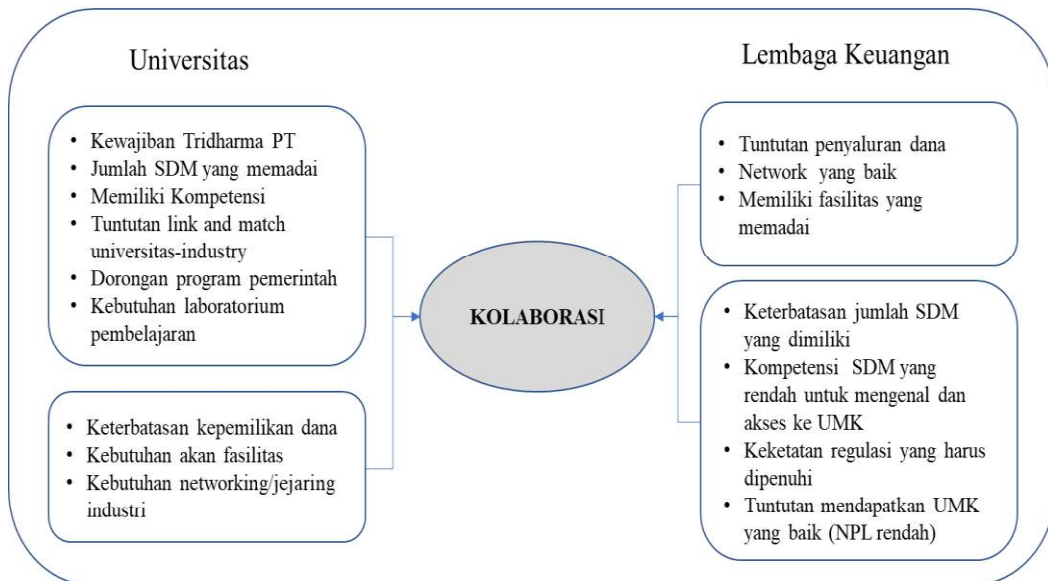
Gambar 32 Keterkaitan peran stakeholder dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia

Pada Gambar 32 dan 33 dikaitkan dengan permasalahan pada *rich picture* ditunjukkan bahwa universitas memiliki potensi dan peran besar baik terkait kemungkinan kolaborasi maupun kemampuan menjawab permasalahan yang dihadapi oleh UMK dalam mengakses layanan keuangan formal maupun peningkatan usahanya. Begitupun universitas mampu menjembatani permasalahan-permasalahan yang dihadapi lembaga keuangan untuk menyalurkan pembiayaannya. Tahun 2021 terdapat 3.957 perguruan tinggi (universitas) di Indonesia (BPS 2022). Universitas tersebut tersebar di seluruh wilayah Indonesia sehingga memungkinkan universitas dapat memberikan kontribusi dan gerakan yang besar dalam membantu keuangan inklusif di Indonesia. World Bank (2006) dalam buku yang berjudul *Accessfor All: Building Inclusive Financial Systems* menyebutkan bahwa universitas dapat berperan pada meso level yaitu sebagai *supporting services*. Dalam hal ini universitas dapat berperan melakukan aktivitas-aktivitas untuk mendukung UMK dan lembaga keuangan.



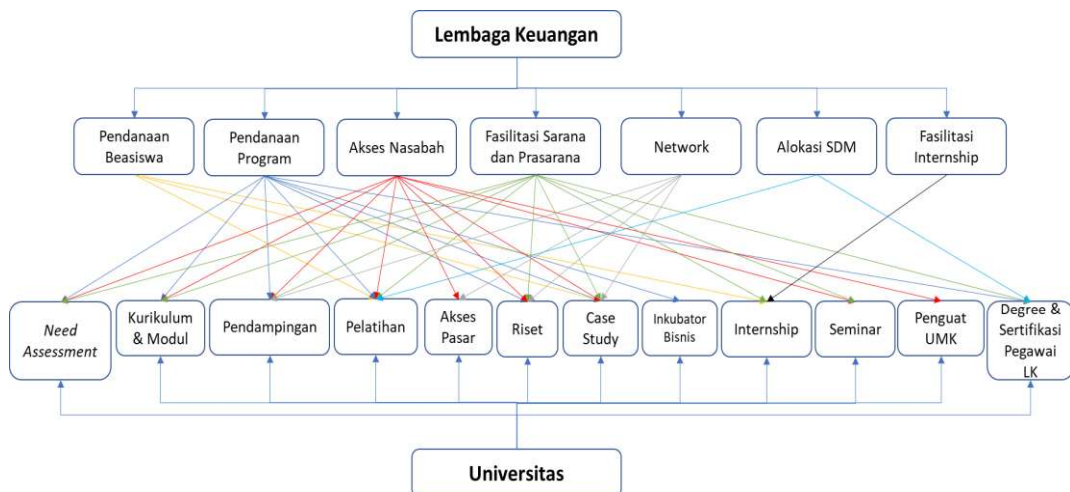
Gambar 33 *Root Cause Analysis* dan kaitannya dengan kolaborasi antar stakeholders

Kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas secara terintegrasi merupakan salah satu cara yang dapat saling mengisi antara faktor pendorong dan faktor kendala yang dimiliki kedua belah pihak. Universitas sebagai *center of excellent* yang memiliki kewajiban menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi dengan jumlah SDM dan kompetensi yang memadai mampu membantu lembaga keuangan yang memiliki keterbatasan jumlah SDM dan kompetensi dalam membantu mendapatkan UMK sebagai nasabah sekaligus membantu meningkatkan kinerja nasabah. Ketersediaan dana, *network* dan fasilitas yang dimiliki lembaga keuangan dan adanya program pemerintah untuk membantu UMK dalam mengakses layanan keuangan formal dapat mengakselerasi kolaborasi yang terbentuk antara lembaga keuangan dan universitas. Adapun selengkapnya faktor pendorong kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas ditunjukkan pada Gambar 34.



Gambar 34 Faktor pendorong kolaborasi lembaga keuangan dan universitas

Dalam konteks model konseptual kolaborasi untuk peningkatan akses layanan keuangan mikro yang telah dipaparkan pada sub bab sebelumnya, aktivitas kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas yang dapat dilakukan diantaranya *need assessment* dan *mapping* UMK, sosialisasi dan edukasi, pelatihan, pendampingan dan peningkatan akses pasar. Beberapa aktivitas utama ini dapat didukung oleh universitas dan diperkuat oleh aktivitas-aktivitas lain untuk mendukung aktivitas utama.



Gambar 35 Aktivitas pada model kolaborasi lembaga keuangan dengan universitas dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia

Aktivitas kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas ditunjukkan pada Gambar 35. Aktivitas seperti *need assessment* dan *mapping* UMK, riset, *case study* untuk mahasiswa, inkubator bisnis, penyusunan kurikulum, penyusunan modul, pelatihan, pendampingan, seminar, akses pasar, program *internship*, program *degree* dan sertifikasi hingga penguat UMK dapat dilakukan oleh

universitas untuk membantu lembaga keuangan. Disisi lain lembaga keuangan dapat membantu dalam pendanaan baik untuk program maupun beasiswa, fasilitasi sarana dan prasarana, memberikan akses *network* dan *internship* hingga mengirimkan SDM untuk meningkatkan kompetensinya. Keunggulan yang dimiliki oleh lembaga keuangan dapat disinergikan dan dipadukan dengan aktivitas dan kompetensi yang dimiliki oleh universitas untuk meningkatkan akses layanan keuangan dan kinerja dari UMK. Beberapa hal yang dapat sinergikan yaitu:

Lembaga keuangan umumnya menjalankan program beasiswa untuk mahasiswa. Program beasiswa ini dapat dipadukan dengan aktivitas yang dijalankan oleh universitas yaitu program *internship*, penyusunan *case study*, pendampingan dan pelatihan yang dapat dilakukan oleh mahasiswa penerima beasiswa. Masing-masing program diarahkan untuk membantu lembaga keuangan dalam meningkatkan akses layanan keuangan untuk UMK dan meningkatkan kinerja UMK nasabah dari lembaga keuangan tersebut.

Lembaga keuangan memiliki dana program (R&D) yang dapat dipadukan dengan aktivitas yang dijalankan oleh universitas diantaranya kegiatan riset, analisis *need assessment*, inkubator bisnis, pelatihan, pendampingan, seminar, penyusunan kurikulum dan modul serta program *degree* dan sertifikasi untuk karyawan lembaga keuangan. Aktivitas ini dapat disusun bersama sehingga menghasilkan output yang sesuai dan saling menguntungkan khususnya dalam meningkatkan akses layanan keuangan untuk UMK dan meningkatkan kinerja UMK. Adanya program *matching fund* dari Kemendikbudristek juga memungkinkan *sharing cost* sehingga memungkinkan kolaborasi ini akan lebih mudah dilakukan.

- Lembaga keuangan memiliki nasabah UMK yang dapat menjadi objek untuk praktik lapang melalui *internship*, riset, *case study* mahasiswa yang dimiliki oleh universitas. Kolaborasi memudahkan universitas dalam mendapatkan tempat untuk mahasiswa mempraktekkan ilmu yang didapat dikelas khususnya dalam meningkatkan kapasitas dari UMK.
- Lembaga keuangan memiliki fasilitas dan sarana-prasarana yang baik. Kunggulan ini dapat disinergikan dengan dengan aktivitas di universitas. Lembaga keuangan umumnya memiliki akses ke teknologi keuangan terkini, seperti solusi pembayaran digital, analisis data, dan keamanan siber. Universitas dapat mengadopsi teknologi-teknologi ini untuk memodernisasi operasional dan sekaligus menjadi laboratorium untuk kegiatan riset, *case study* dan *internship* bagi dosen dan mahasiswa yang implementasinya dapat dilakukan untuk UMK.
- Lembaga keuangan memiliki *networking* yang luas dengan berbagai pihak, termasuk perusahaan, investor, dan lembaga lain. Hal ini bisa memberikan universitas akses ke peluang kolaborasi, kerjasama riset, *case study* atau koneksi industri khususnya dalam memperdalam hasil-hasil riset tentang UMK.
- Lembaga keuangan membutuhkan SDM yang memiliki pengetahuan dan kompetensi untuk mengenal dan mengelola UMK. Universitas dapat membantu memberikan program *degree* dan sertifikasi untuk meningkatkan kapasitas dan kompetensi karyawan lembaga keuangan dalam mengenal karakteristik dan pendampingan UMK.

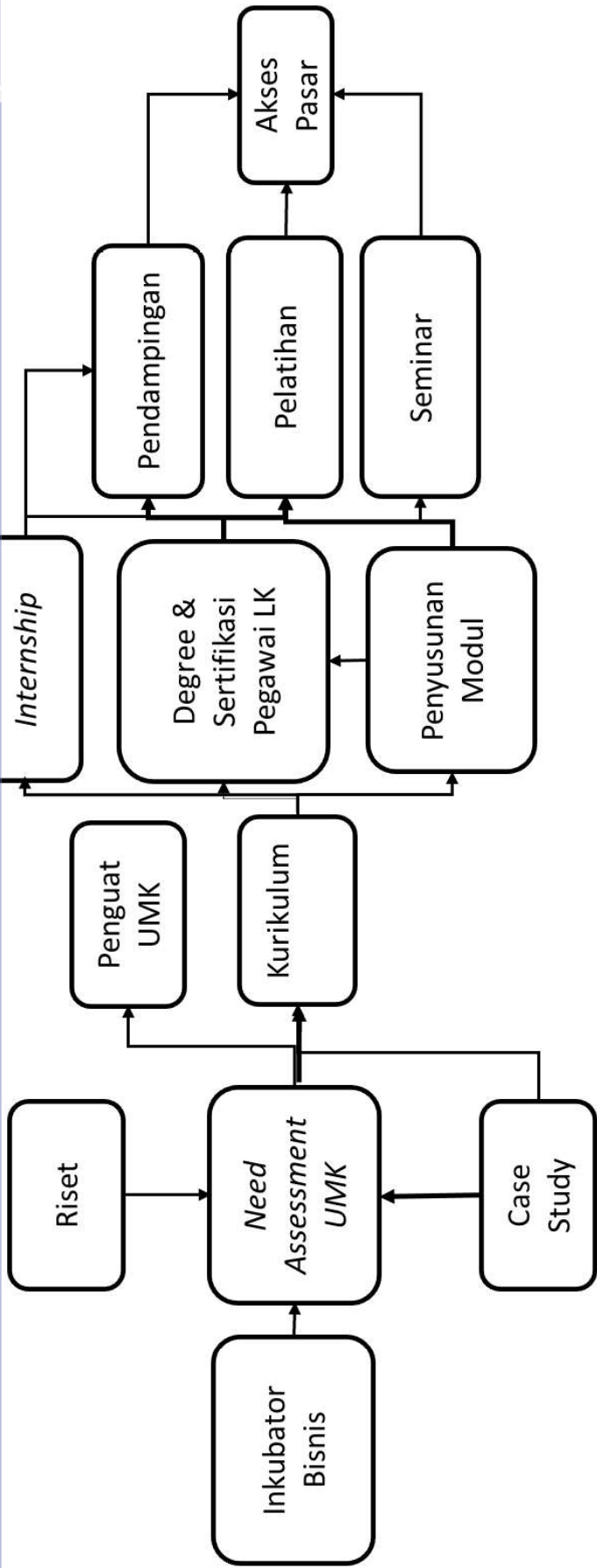
- Lembaga keuangan menjalankan program *internship* bagi mahasiswa. Program dapat didesain bersama dengan universitas khusus untuk pendampingan untuk meningkatkan kapasitas UMK.

Keterpaduan dan dilakukan secara komprehensif dari pilihan aktivitas-aktivitas di atas dalam menjawab permasalahan yang dihadapi menjadi sesuatu yang penting untuk diperhatikan. Oleh karena itu keterkaitan dan keteraturan antara satu aktivitas dengan aktivitas yang lain menjadi salah satu kunci keberhasilan. Aktivitas yang dijalankan dapat distrukturkan dan terintegrasi sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 36. Penjelasan lebih detail masing-masing aktivitas dibahas pada sub-bab di bawah ini.

a. Inkubator Bisnis

Sebagian universitas memiliki inkubator bisnis. Inkubator bisnis di universitas adalah suatu program atau fasilitas yang disediakan oleh universitas untuk mendukung dan memfasilitasi perkembangan bisnis baru atau *startup* yang didirikan oleh mahasiswa, alumni, atau masyarakat umum. Tujuan utama dari inkubator bisnis ini adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan dan kesuksesan awal perusahaan/usaha baru dengan memberikan mereka akses ke sumber daya, jaringan, mentor, dan fasilitas yang diperlukan. Berikut adalah beberapa aktivitas yang dijalankan oleh inkubator bisnis di universitas:

- Inkubator bisnis menyediakan ruang kerja. Inkubator bisnis menyediakan ruang kerja bagi perusahaan baru. Ini dapat berupa ruang kantor bersama, ruang kerja fleksibel, atau bahkan ruang laboratorium khusus tergantung pada jenis bisnis yang sedang dikembangkan.
- Menyediakan fasilitas dan infrastruktur. Inkubator bisnis menyediakan akses kefasilitas dan infrastruktur seperti laboratorium, akses internet, peralatan komputer, printer, telepon, ruang rapat, dan fasilitas lainnya yang diperlukan oleh perusahaan baru.
- Bimbingan terhadap sumber daya manusia. Inkubator bisnis biasanya menyediakan akses ke mentor atau ahli industri yang dapat memberikan nasihat dan bimbingan kepada pengusaha baru. Inkubator bisnis juga dapat membantu dalam mengembangkan strategi bisnis, mengelola keuangan, dan membangun jaringan yang berharga.
- Membantu akses pendanaan dan investasi awal (*seed money*). Beberapa inkubator bisnis di universitas dapat membantu perusahaan baru dalam mencari sumber pendanaan awal melalui kemitraan dengan investor, lembaga keuangan, atau program pendanaan khusus. Inkubator bisnis juga dapat memberikan informasi tentang hibah, pinjaman, atau bantuan keuangan lainnya.



Gambar 36 Keterkaitan antar aktivitas dalam kolaborasi lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK

- Pelatihan dan pendidikan. Inkubator bisnis sering menyelenggarakan program pelatihan, seminar, dan lokakarya untuk membantu pengusaha baru meningkatkan keterampilan mereka dalam berbagai bidang seperti manajemen bisnis, pemasaran, pengembangan produk, dan keterampilan kewirausahaan
- Memberikan akses jaringan dan kolaborasi. Inkubator bisnis di universitas menyediakan kesempatan untuk berkolaborasi dengan pengusaha lain, mahasiswa, fakultas, dan industri terkait. Ini memungkinkan pertukaran ide, kolaborasi proyek, dan pembentukan kemitraan yang saling menguntungkan.

Terkait kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas, adanya inkubator bisnis yang dimiliki oleh universitas dapat menjadi awal aktivitas yang dapat dijalankan dalam kolaborasi. Melalui inkubator bisnis, universitas berperan dalam menciptakan lingkungan yang mendukung inovasi dan pengembangan bisnis baru. Dengan menyediakan sumber daya dan dukungan yang dibutuhkan, inkubator bisnis membantu meminimalkan risiko awal dan meningkatkan peluang kesuksesan bagi perusahaan baru yang berbasis di universitas. Usaha baru (UMK) binaan dari inkubator bisnis universitas dapat menjadi calon *customer* dari lembaga keuangan yang akan memberikan bantuan permodalan untuk usaha baru tersebut. Hubungan yang erat antara UMK dan universitas akan lebih memberikan kepercayaan dan kemudahan bagi lembaga keuangan untuk memberikan pembiayaan bagi UMK. Histori dan karakteristik UMK yang akan diberikan pinjaman oleh lembaga keuangan sudah dikenal dan dipahami oleh universitas sehingga evaluasi dan peningkatan usahanya dapat lebih mudah dilakukan.

b. Riset/Penelitian

Riset/penelitian merupakan kewajiban yang harus dijalankan oleh universitas untuk memenuhi tri dharma perguruan tinggi. Dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro universitas dapat melakukan berbagai riset yang dilakukan secara mandiri atau dilakukan bersama dengan lembaga keuangan untuk dapat membantu sektor keuangan mikro (*microfinance*). Kolaborasi yang erat, fokus dan terintegrasi dalam menjalankan riset antara lembaga keuangan dan universitas akan mengakselerasi dalam meningkatkan akses layanan keuangan dan kinerja UMK. Hasil riset dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan dan memperbaiki kondisi *existing* yang ada saat ini. Beberapa contoh riset yang dapat dilakukan diantaranya:

- Analisis kelayakan usaha mikro. Universitas dan lembaga keuangan dapat melakukan riset untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kelayakan usaha mikro. Studi ini dapat melibatkan analisis ekonomi, keuangan, dan faktor-faktor lingkungan yang mempengaruhi pertumbuhan dan kesuksesan usaha mikro. Hasil riset ini dapat digunakan untuk mengembangkan model bisnis yang berkelanjutan bagi usaha mikro dan meningkatkan peluang keberhasilan mereka.
- Inovasi teknologi keuangan mikro. Universitas dan lembaga keuangan dapat melakukan riset tentang penerapan teknologi keuangan terkini dalam sektor keuangan mikro. Misalnya, penggunaan aplikasi perbankan seluler, *platform* pembayaran digital, atau teknologi *blockchain* untuk memperluas akses ke layanan keuangan mikro. Riset ini dapat membantu mengidentifikasi peluang inovasi yang dapat memperbaiki efisiensi, keamanan, dan kualitas layanan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan mikro.

- Keberlanjutan keuangan mikro. Riset dapat dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberlanjutan lembaga keuangan mikro. Studi ini dapat melibatkan analisis keuangan, manajemen risiko, dan faktor sosial yang mempengaruhi kinerja dan pertumbuhan lembaga keuangan mikro. Hasil riset ini dapat membantu dalam merancang kebijakan dan strategi yang dapat meningkatkan keberlanjutan lembaga keuangan mikro serta memperkuat peran lembaga keuangan dalam pengentasan kemiskinan.
- Pendidikan keuangan mikro. Universitas dan lembaga dapat melakukan riset untuk memahami kebutuhan dan tantangan pendidikan keuangan mikro. Studi ini dapat melibatkan penilaian terhadap tingkat literasi keuangan di antara komunitas yang di layani oleh lembaga keuangan mikro, serta identifikasi pendekatan dan metode yang efektif dalam memberikan pendidikan keuangan mikro kepada masyarakat. Hasil riset ini dapat digunakan untuk mengembangkan program pendidikan keuangan yang relevan dan efektif bagi masyarakat yang bergantung pada layanan keuangan mikro.
- Dampak sosial dan ekonomi keuangan mikro. Universitas dan lembaga keuangan dapat melakukan riset untuk mengevaluasi dampak sosial dan ekonomi dari kegiatan keuangan mikro. Studi ini dapat melibatkan pengukuran dan analisis terhadap perubahan yang terjadi pada kemiskinan, ketimpangan ekonomi, kesehatan, pendidikan, dan kesejahteraan umum sebagai akibat dari akses terhadap layanan keuangan mikro. Hasil riset ini dapat membantu dalam mengukur efektivitas dan memperbaiki desain program keuangan mikro serta memperkuat argumentasi bagi pengembangan sektor ini.

Riset-riset ini dapat membantu universitas dan lembaga keuangan dalam menyumbangkan pengetahuan dan keahlian untuk mendukung perkembangan sektor keuangan mikro, meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat yang tidak terlayani, dan memperkuat daya saing usaha mikro dalam perekonomian. Topik-topik lain yang relevan dapat didiskusikan antara lembaga keuangan dengan universitas sesuai dengan kebutuhan.

c. Case Study

Case study atau studi kasus dalam kolaborasi ini yaitu universitas dapat mengumpulkan dan menganalisis studi kasus yang melibatkan lembaga keuangan mikro di berbagai daerah di Indonesia. Dengan menganalisis keberhasilan dan kegagalan lembaga-lembaga tersebut, universitas dapat mengidentifikasi praktik terbaik, faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan, serta penghalang yang perlu diatasi. Hasil analisis ini dapat membantu lembaga keuangan mikro dalam mengembangkan strategi yang lebih baik. Studi kasus ini dapat dijalankan oleh dosen atau mahasiswa dan dapat terintegrasi dengan kurikulum dan proses pembelajaran di universitas. Universitas dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam penerapan studi kasus untuk membantu lembaga keuangan mikro di Indonesia. Hal ini dapat membantu meningkatkan efektivitas lembaga-lembaga tersebut dalam menyediakan akses keuangan yang lebih baik bagi masyarakat, terutama mereka yang berada di sektor ekonomi informal atau berpendapatan rendah.

d. Need Assessment

Need assessment atau penilaian kebutuhan adalah proses untuk mengidentifikasi dan menganalisis kebutuhan yang spesifik dan unik dari suatu

kelompok atau komunitas tertentu. Dalam konteks kolaborasi ini *need assessment* memiliki peran penting dalam membantu lembaga keuangan mikro atau *microfinance* dalam menyediakan dukungan yang sesuai dan efektif bagi UMK. Proses *need assessment* dapat dilakukan secara bersama-sama antara lembaga keuangan dan universitas. Berikut adalah beberapa peran penting *need assessment* dalam mendukung lembaga keuangan mikro dalam konteks *microfinance*:

- Mengidentifikasi kebutuhan finansial. *Need assessment* membantu lembaga keuangan mikro memahami kebutuhan finansial yang spesifik dari UMK. Ini termasuk menentukan jumlah pinjaman yang diperlukan, jangka waktu yang diinginkan, dan jenis produk keuangan lainnya yang mungkin dibutuhkan oleh UMK. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan finansial, lembaga keuangan mikro dapat merancang produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan tersebut.
- Menilai kapasitas dan kemampuan UMK. Melalui *need assessment*, lembaga keuangan mikro dapat mengevaluasi kapasitas dan kemampuan UMK dalam mengelola pinjaman atau dukungan keuangan lainnya. Ini mencakup penilaian kualifikasi manajerial, pengetahuan keuangan, dan kemampuan bisnis UMK. Dengan memahami kapasitas dan kemampuan UMK, lembaga keuangan mikro dapat menyesuaikan penawaran produk dan layanan yang sesuai dengan tingkat risiko yang dapat ditanggung oleh UMK.
- Merancang program pelatihan dan pendampingan: *Need assessment* membantu lembaga keuangan mikro dan universitas untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pendampingan yang diperlukan oleh UMK. Setelah mengetahui kelemahan atau kekurangan yang ada, lembaga keuangan mikro dan universitas dapat menyusun program pelatihan khusus untuk meningkatkan kemampuan manajerial, keterampilan keuangan, dan pengetahuan bisnis UMK. Dengan meningkatkan kapasitas UMK, lembaga keuangan mikro dapat meningkatkan kemungkinan kesuksesan bisnis UMK dan pengembalian pinjaman.
- Membantu dalam pemilihan solusi keuangan yang sesuai. Berdasarkan hasil *need assessment*, lembaga keuangan mikro dapat menawarkan solusi keuangan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan UMK. Ini dapat mencakup berbagai produk seperti pinjaman modal kerja, pinjaman investasi, pembiayaan modal ventura, atau layanan perbankan lainnya yang sesuai dengan situasi dan kebutuhan UMK. Dengan memilih solusi keuangan yang sesuai, lembaga keuangan mikro dapat memberikan dukungan yang tepat dan membantu pertumbuhan dan perkembangan UMK.
- Evaluasi dampak dan perbaikan berkelanjutan. *Need assessment* juga berperan dalam mengevaluasi dampak dari dukungan atau program yang diberikan oleh lembaga keuangan mikro atau pemerintah terhadap UMK. Dengan mengumpulkan data dan umpan balik dari UMK, lembaga keuangan mikro dapat mengukur keberhasilan dan efektivitas program mereka. Hasil evaluasi ini dapat digunakan untuk meningkatkan program dan layanan yang ada, serta merancang solusi yang lebih baik di masa depan.

Dengan demikian, *need assessment* memiliki peran krusial dalam membantu lembaga keuangan mikro atau *microfinance* dalam memahami dan memenuhi kebutuhan UMK secara efektif. Dengan pendekatan yang tepat, lembaga keuangan mikro dapat memberikan dukungan yang relevan, berkelanjutan, dan berdampak positif bagi pertumbuhan dan keberlanjutan UMK.

e. Penguat Bagi UMK

Universitas dapat berperan sebagai penguat untuk UMK yang ingin mendapatkan layanan keuangan mikro. Universitas atau institusi pendidikan tinggi memiliki program atau inisiatif untuk mendorong kewirausahaan dan pengembangan UMK seperti halnya program inkubator bisnis atau pendampingan atau pembinaan untuk UMK sebagai wujud pengabdian kepada masyarakat. Universitas dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan untuk menyediakan layanan keuangan mikro kepada UMK. Sebagai bagian dari kolaborasi ini, universitas dapat berperan sebagai penguat dan garansi bagi UMK yang mengajukan pinjaman atau layanan keuangan lainnya. Ini memberikan penguatan tambahan kepada lembaga keuangan bahwa UMK memiliki dukungan dari universitas dan meningkatkan kemungkinan mereka untuk memperoleh layanan keuangan yang dibutuhkan.

f. Penyusunan Kurikulum

Langkah selanjutnya setelah dilakukan *need assessment* yaitu penyusunan kurikulum yang dapat dilakukan sebagai salah satu aktivitas dalam kolaborasi. Kurikulum memainkan peran penting dalam pendampingan, pelatihan, dan aktivitas lainnya dalam mendukung layanan keuangan mikro untuk UMK. Kurikulum adalah rencana pembelajaran yang merinci konten, tujuan, metode pengajaran, dan penilaian dalam suatu program pendidikan atau pelatihan. Dalam konteks kolaborasi ini, kurikulum dapat membantu mengarahkan proses pendidikan, pelatihan dan pembelajaran serta mengidentifikasi kompetensi yang harus dikuasai oleh para pelaku UMK. Berikut ini adalah peran penting kurikulum dalam kolaborasi diantaranya:

- Menentukan tujuan dan kompetensi. Kurikulum membantu dalam menentukan tujuan dan kompetensi yang harus dikuasai oleh para pelaku UMK. Ini mencakup pemahaman tentang manajemen bisnis, keuangan, pemasaran, operasional, dan keterampilan khusus terkait dengan industri atau sektor tertentu.
- Mendesain struktur program. Kurikulum membantu dalam merancang struktur program pendidikan, pelatihan dan pendampingan bagi UMK. Ini meliputi pembagian materi pembelajaran, jadwal, dan alokasi waktu untuk setiap topik yang relevan dengan kebutuhan UMK.
- Mengidentifikasi konten pembelajaran. Kurikulum membantu dalam mengidentifikasi konten pembelajaran yang sesuai dengan kebutuhan UMK. Ini termasuk materi pembelajaran, studi kasus, latihan, dan sumber daya pendukung lainnya yang akan membantu para pelaku UMK memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang relevan.
- Menentukan metode pengajaran. Kurikulum membantu dalam menentukan metode pengajaran yang efektif untuk pendidikan, pelatihan dan pendampingan UMK. Ini melibatkan pemilihan strategi pengajaran yang cocok, seperti ceramah, diskusi kelompok, studi kasus, permainan peran, atau sesi praktik langsung.
- Evaluasi dan penilaian. Kurikulum memainkan peran penting dalam menentukan cara evaluasi dan penilaian hasil pembelajaran. Ini memungkinkan pengukuran kemajuan dan pemahaman para pelaku UMK serta membantu

dalam mengevaluasi efektivitas program pendidikan, pelatihan dan pendampingan.

Dengan adanya kurikulum yang terstruktur, aktivitas dan tujuan yang ingin dicapai dapat lebih terarah, efektif, dan relevan dengan kebutuhan. Kurikulum membantu dalam memastikan bahwa peserta memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi yang diperlukan untuk meningkatkan bisnis dan berhasil dalam lingkungan yang kompetitif.

g. Internship/Magang Mahasiswa

Internship/magang mahasiswa dapat berperan penting dalam peningkatan layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Aktivitas pada *internship* mahasiswa dapat diselaraskan dengan kebutuhan lembaga keuangan dan UMK yang terintegrasi dengan kurikulum yang disusun oleh universitas. Berikut adalah beberapa aktivitas *internship* mahasiswa yang dapat berkontribusi dalam peningkatan akses layanan keuangan mikro diantaranya:

- Riset. Mahasiswa dapat melakukan riset tentang layanan keuangan mikro, mengumpulkan data, dan melakukan analisis untuk memahami tantangan dan peluang di bidang tersebut. Mahasiswa dapat mempelajari model bisnis yang berbeda, kebutuhan masyarakat yang dilayani oleh lembaga keuangan, dan dampak sosial dan ekonomi yang dihasilkan.
- Pengembangan produk dan layanan. Mahasiswa dapat berpartisipasi dalam mengembangkan produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masyarakat yang dilayani oleh lembaga keuangan. Mahasiswa dapat melakukan survei, wawancara, atau fokus kelompok untuk memahami kebutuhan dan keinginan masyarakat tersebut, dan berkontribusi dalam merancang solusi yang inovatif dan berkelanjutan.
- Pemasaran dan promosi. Mahasiswa dapat membantu dalam mempromosikan layanan keuangan mikro kepada masyarakat yang membutuhkannya. Mahasiswa dapat menggunakan keterampilan komunikasi dan pemasaran untuk membuat kampanye yang efektif, memanfaatkan media sosial, dan mengadakan acara untuk meningkatkan kesadaran dan aksesibilitas layanan keuangan mikro.
- Pendidikan keuangan. Salah satu aspek penting dalam layanan keuangan mikro adalah pendidikan keuangan. Mahasiswa dapat berperan sebagai fasilitator atau pengajar dalam program pendidikan keuangan untuk masyarakat yang dilayani oleh lembaga keuangan mikro. Mahasiswa dapat memberikan pelatihan tentang pengelolaan keuangan pribadi, perencanaan anggaran, atau pengetahuan keuangan dasar lainnya.
- Evaluasi dan pemantauan. Mahasiswa dapat membantu dalam melakukan evaluasi dan pemantauan program lembaga keuangan. Mahasiswa dapat membantu dalam mengumpulkan data, menganalisis hasil, dan memberikan rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas program tersebut. Ini dapat melibatkan pengukuran dampak sosial, keuangan, dan ekonomi dari program yang ada.

Melalui kontribusi mereka dalam riset, pengembangan produk, pemasaran, pendidikan keuangan, evaluasi, dan pemantauan, mahasiswa dapat memberikan ide-ide segar, energi, dan perspektif baru untuk memperkuat akses layanan keuangan mikro. Dengan melibatkan mahasiswa dalam magang, lembaga keuangan

dapat mendapatkan manfaat dari pengetahuan dan keterampilan serta inovasi, sementara mahasiswa mendapatkan pengalaman nyata dan berkontribusi pada pembangunan sosial dan ekonomi. Adanya program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang dijalankan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi memberikan peluang dan akses yang lebih besar untuk mengintegrasikan program magang dengan upaya untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK di Indonesia.

h. Program *Degree* (Pendidikan Gelar) dan Sertifikasi

Universitas memiliki peran yang penting dalam meningkatkan pendidikan gelar dan sertifikasi SDM (Sumber Daya Manusia) untuk memperkuat lembaga keuangan. Universitas dapat menawarkan program pendidikan formal seperti program sarjana, magister dan doktor dalam bidang keuangan, ekonomi, atau manajemen keuangan yang mencakup mata kuliah yang relevan dengan keuangan mikro. Melalui program ini, siswa akan mendapatkan pengetahuan yang diperlukan tentang konsep dan praktik keuangan mikro serta prinsip-prinsip yang mendasari industri tersebut. Universitas juga dapat berperan dalam menyusun program sertifikasi atau kurikulum akademik yang diakui dalam bidang keuangan mikro. Sertifikasi semacam ini dapat memberikan pengakuan resmi terhadap kompetensi yang relevan dengan keuangan mikro dan dapat membantu meningkatkan profesionalisme dan standar di industri ini. Dengan melibatkan universitas dalam pendidikan dan sertifikasi SDM lembaga keuangan untuk keuangan mikro, diharapkan akan terjadi peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi yang akan memperkuat sektor keuangan mikro secara keseluruhan.

i. Penyusunan Modul

Modul merupakan alat yang berperan penting dalam memperoleh efektivitas dari pelatihan dan pendampingan UMK serta seminar, karena dapat menyediakan panduan dan materi yang terstruktur untuk membantu UMK dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka. Modul dapat disusun bersama antara universitas dan lembaga keuangan sesuai dengan kebutuhan dari UMK. Berikut adalah beberapa peran penting modul dalam pelatihan dan pendampingan UMK:

- Memberikan pengetahuan dasar. Modul dapat dirancang untuk menyampaikan pengetahuan dasar tentang berbagai aspek bisnis, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan, operasional, dan lainnya. Modul ini membantu UMK memahami konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk menjalankan bisnis dengan baik.
- Mengajarkan keterampilan khusus. Modul pelatihan dapat fokus pada pengembangan keterampilan khusus yang relevan dengan industri atau sektor tertentu. Misalnya, modul dapat berfokus pada pemasaran digital, manajemen inventaris, atau pengembangan produk. Dengan mempelajari keterampilan ini, UMK dapat meningkatkan daya saing mereka dan mengoptimalkan operasi bisnis mereka.

Memfasilitasi pembelajaran mandiri. Modul yang baik dapat dirancang untuk memfasilitasi pembelajaran mandiri, memungkinkan UMK untuk mempelajari materi sesuai dengan kebutuhan mereka dan dalam kecepatan mereka sendiri. Modul yang disusun dengan baik akan menyajikan informasi secara terstruktur,

dengan panduan tindakan atau latihan untuk membantu UMK menerapkan konsep-konsep yang dipelajari ke dalam praktik bisnis mereka.

- Memungkinkan pendampingan yang konsisten. Modul pelatihan juga memfasilitasi pendampingan yang konsisten dan menyeluruh terhadap UMK. Pendamping atau fasilitator dapat menggunakan modul sebagai kerangka kerja dalam sesi pelatihan, memastikan bahwa topik-topik penting dicakup dan bahwa materi yang disampaikan secara konsisten kepada UMK yang berbeda.
- Menyediakan sumber referensi. Modul pelatihan dan pendampingan juga dapat berfungsi sebagai sumber referensi yang berguna. Setelah pelatihan selesai, UMK dapat mengacu kembali pada modul sebagai panduan atau referensi cepat untuk memperdalam pemahaman mereka tentang topik-topik tertentu atau mengatasi tantangan bisnis yang mungkin timbul.
- Skalabilitas. Modul dapat dengan mudah disesuaikan dan diperbarui sesuai dengan kebutuhan dan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis. Ini memungkinkan program pelatihan dan pendampingan UMK untuk berkembang dan menyesuaikan diri dengan perubahan tren, teknologi, atau regulasi yang mempengaruhi UMK.

Dalam rangka memaksimalkan peran modul dalam pelatihan dan pendampingan UMK, penting untuk merancang modul yang mudah dipahami, relevan dengan kebutuhan UMK, dan dilengkapi dengan contoh atau studi kasus nyata yang dapat diaplikasikan oleh UMK dalam bisnisnya.

j. Pelatihan

Pelatihan untuk UMK memainkan peran penting dalam membantu akses keuangan mikro. Kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dapat merancang pelatihan yang dibutuhkan oleh UMK. Pelaksanaan pelatihan untuk UMK dapat dilakukan oleh universitas atau lembaga keuangan berdasarkan kurikulum dan modul yang telah disusun bersama. Adapaun manfaat pelatihan yang dilakukan sesuai dengan kurikulum dan modul yang telah disusun bersama diantaranya:

- Peningkatan pengetahuan keuangan. Pelatihan dapat memberikan UMK dengan pengetahuan dasar tentang manajemen keuangan, termasuk pembuatan anggaran, pemantauan arus kas, dan pemahaman tentang laporan keuangan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang aspek keuangan, pemilik UMK dapat mengelola keuangannya dengan lebih efisien, dan meningkatkan peluang untuk mendapatkan akses keuangan.
- Perencanaan bisnis yang lebih baik. Pelatihan dapat membantu pemilik UMK untuk mengembangkan rencana bisnis yang komprehensif. Rencana bisnis yang baik mencakup informasi tentang model bisnis, analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan. Dengan rencana bisnis yang kuat, UMK dapat meyakinkan pemberi pinjaman atau investor potensial tentang potensi keberhasilan bisnisnya, sehingga memudahkan untuk mendapatkan akses keuangan.
- Meningkatkan kemampuan pengelolaan risiko. Pelatihan dapat membantu UMK dalam memahami risiko yang terkait dengan kegiatan bisnisnya dan bagaimana mengelolanya. Ini termasuk risiko keuangan seperti fluktuasi pendapatan dan biaya yang tidak terduga, serta risiko operasional seperti kerusakan peralatan atau kehilangan stok. Dengan pemahaman yang lebih baik



tentang risiko dan kemampuan untuk mengelolanya, UMK dapat menjadi lebih menarik bagi lembaga keuangan yang ingin memberikan akses keuangan mikro.

- Meningkatkan kredibilitas. Pelatihan dapat membantu meningkatkan kredibilitas UMK oleh lembaga keuangan. UMK yang telah mengikuti pelatihan dan memiliki sertifikasi atau pengakuan resmi dapat memberikan keyakinan kepada pemberi pinjaman bahwa mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjalankan bisnisnya dengan baik. Hal ini dapat membantu UMK dalam memperoleh pinjaman dengan suku bunga yang lebih baik dan persyaratan yang lebih menguntungkan.

Peningkatan jaringan dan akses informasi. Pelatihan sering kali memberikan kesempatan bagi pemilik UMK untuk berinteraksi dengan sesama pengusaha dan pemangku kepentingan lainnya. Ini dapat membantu UMK membangun jaringan yang kuat dan mendapatkan akses ke informasi dan sumber daya yang berharga, termasuk informasi tentang sumber pendanaan mikro yang tersedia. Melalui koneksi ini, UMK dapat memperoleh informasi tentang opsi pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan.

- Dengan demikian, pelatihan untuk UMK memiliki peran penting dalam membantu akses keuangan mikro. Dengan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kredibilitas UMK, pelatihan dapat meningkatkan peluang UMK untuk mendapatkan akses keuangan yang diperlukan untuk pertumbuhan dan pengembangan bisnisnya.

Berikut adalah beberapa jenis pelatihan yang dapat membantu UMK untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK:

- Pelatihan manajemen keuangan. Pelatihan ini meliputi pelatihan tentang pengelolaan keuangan dasar, termasuk pembuatan anggaran, pencatatan transaksi, pemantauan arus kas, dan pembuatan laporan keuangan. Pelatihan semacam ini membantu UMK memahami pentingnya manajemen keuangan yang baik dan memberikan keterampilan praktis untuk mengelola keuangannya dengan efisien.
- Pelatihan penilaian kredit. Pelatihan ini membantu UMK memahami bagaimana lembaga keuangan mengevaluasi kelayakan kredit. UMK akan mempelajari aspek-aspek yang dinilai oleh pemberi pinjaman, termasuk analisis laporan keuangan, kelayakan usaha, dan manajemen risiko. Pelatihan ini membantu UMK dalam mempersiapkan dokumen dan informasi yang dibutuhkan oleh lembaga keuangan ketika mengajukan pinjaman.
- Pelatihan pengembangan rencana bisnis. Rencana bisnis yang solid adalah kunci untuk mendapatkan akses keuangan. Pelatihan ini membantu UMK dalam mengembangkan rencana bisnis yang komprehensif, termasuk analisis pasar, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan strategi pertumbuhan bisnis. Pelatihan ini membantu UMK untuk merencanakan masa depannya dengan lebih baik dan meyakinkan pemberi pinjaman tentang potensi keberhasilan bisnisnya.
- Pelatihan pemahaman produk keuangan. Pelatihan ini fokus pada pemahaman produk keuangan yang tersedia, seperti pinjaman mikro, kredit modal kerja, atau program pembiayaan khusus untuk UMK. UMK akan mempelajari persyaratan, manfaat, dan risiko terkait dengan produk-produk ini. Pelatihan

ini membantu UMK dalam memilih produk keuangan yang sesuai dengan kebutuhan dan memahami implikasi keuangan yang terkait.

- Pelatihan keterampilan bisnis. Selain pelatihan khusus tentang keuangan, pelatihan keterampilan bisnis umum juga sangat berharga bagi UMK. Ini termasuk pelatihan dalam pemasaran dan penjualan, manajemen operasional, manajemen inventaris, manajemen SDM, kepemimpinan, dan keterampilan komunikasi. Keterampilan ini membantu UMK dalam menjalankan operasi bisnis secara efektif dan efisien, sehingga meningkatkan peluang dalam mendapatkan akses keuangan.

Setiap jenis pelatihan ini dirancang untuk memberikan UMK dengan pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman yang diperlukan untuk mengelola keuangan dengan baik dan meningkatkan kemungkinan mendapatkan akses keuangan mikro. Universitas juga dapat menyelenggarakan program pelatihan khusus untuk para profesional lembaga keuangan yang ingin memperdalam pemahaman tentang *microfinance*. Pelatihan ini dapat mencakup topik-topik seperti penilaian risiko mikro, manajemen portofolio mikro, dan praktik terbaik dalam pemberian kredit mikro. Dengan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan SDM lembaga keuangan, universitas dapat membantu meningkatkan kualitas layanan keuangan mikro.

k. Pendampingan

Pendampingan memainkan peran penting untuk membantu individu atau kelompok yang memiliki akses terbatas ke layanan keuangan formal. Dalam kolaborasi ini peran pendampingan dalam keuangan mikro dapat mencakup beberapa aspek yang berbeda sesuai dengan kebutuhan UMK. Secara umum terdapat 3 (tiga) kategori pendampingan untuk UMK yaitu pendampingan teknis, pendampingan bisnis, dan pendampingan sosial. Berikut adalah penjelasan lebih rinci tentang masing-masing kategori:

- Pendampingan Teknis

Pendampingan teknis melibatkan pemberian pengetahuan dan keterampilan kepada individu atau kelompok dalam hal pengelolaan keuangan, pembukuan, dan pemahaman terhadap produk dan layanan keuangan. Pendampingan teknis membantu individu atau kelompok untuk memahami dan menggunakan alat-alat keuangan yang tersedia, seperti pinjaman, tabungan, atau asuransi, dengan lebih efektif. Dalam konteks keuangan mikro, pendampingan teknis dapat membantu UMK untuk mengembangkan dan meningkatkan keterampilan keuangannya. Disamping itu pendampingan teknis juga dapat dilakukan dalam pemenuhan persyaratan akses pembiayaan UMK ke lembaga keuangan.

- Pendampingan Bisnis

Pendampingan bisnis berfokus pada membantu individu atau kelompok dalam mengembangkan dan mengelola usaha. Pendampingan bisnis dapat mencakup pembuatan rencana bisnis, pengembangan strategi pemasaran, pengelolaan persediaan, perencanaan keuangan, dan pemantauan kinerja usaha. Melalui pendampingan bisnis, UMK dapat meningkatkan kemampuannya dalam menjalankan usaha secara efisien, meningkatkan pendapatan, dan mengelola risiko yang terkait dengan kegiatan bisnisnya.

- **Pendampingan Sosial**

Pendampingan sosial berfokus pada membangun keterampilan sosial dan kepercayaan diri UMK dalam menghadapi tantangan sosial dan ekonomi. Pendampingan sosial dapat membantu individu atau kelompok untuk mengatasi hambatan psikologis atau budaya yang mungkin menghalangi partisipasi UMK dalam program keuangan mikro. Pendampingan ini melibatkan pemberian dukungan emosional, pembangunan jaringan sosial, dan pengembangan keterampilan interpersonal.

Dalam kombinasi, pendampingan teknis, bisnis, dan sosial membantu individu atau kelompok yang terlibat dalam keuangan mikro untuk meningkatkan pengetahuan keuangannya, mengembangkan usaha, dan memperbaiki kualitas hidup secara menyeluruh. Pendampingan ini memberikan dukungan yang diperlukan untuk memastikan bahwa UMK dapat memanfaatkan layanan keuangan dengan baik, meningkatkan stabilitas keuangan dan mencapai tujuan ekonomi. Berdasarkan analisis *benchmarking* pola pendampingan dalam bentuk kelompok (komunitas) menjadi cara yang dapat dilakukan untuk memperoleh hasil yang lebih baik.

1. Seminar

Seminar yang diselenggarakan oleh universitas dan lembaga keuangan dapat memiliki peran yang penting dalam membantu akses keuangan mikro. Dalam kolaborasi ini seminar yang diselenggarakan dalam konteks layanan keuangan mikro dapat bermanfaat diantaranya:

- **Sarana pendidikan.** Seminar dapat memberikan pendidikan kepada UMK terkait dengan konsep dasar dan praktik terbaik dalam keuangan mikro. UMK dan peserta seminar dapat mempelajari tentang manajemen keuangan, analisis kredit, pengembangan usaha kecil, dan topik terkait lainnya yang relevan dengan keuangan mikro. Seminar yang diberikan dapat membantu peserta untuk memahami lebih baik bagaimana keuangan mikro dapat membantu dalam pengentasan kemiskinan dan memperkuat sektor usaha.
 - *Sharing best practices.* Seminar dapat menjadi forum untuk berbagi praktik terbaik dan pengalaman sukses dalam domain keuangan mikro. Para praktisi dan akademisi dapat berbagi wawasan tentang strategi yang efektif, model bisnis yang sukses, dan pendekatan inovatif dalam melaksanakan program keuangan mikro. *Sharing best practices* ini dapat membantu peserta seminar untuk mendapatkan ide-ide baru dan inspirasi dalam mengembangkan atau meningkatkan program keuangan mikro di masing-masing wilayah.
 - **Kolaborasi dan jaringan.** Seminar dapat menciptakan peluang kolaborasi antara universitas, lembaga keuangan mikro, organisasi non-pemerintah, dan pemangku kepentingan lainnya dalam ekosistem keuangan mikro. Melalui seminar, peserta dapat berinteraksi dengan orang-orang yang memiliki minat dan tujuan yang sama dalam memajukan UMK. Hal ini dapat memicu kolaborasi yang menguntungkan antara universitas dan institusi keuangan mikro untuk melakukan penelitian bersama, program pengembangan, atau kegiatan lain yang mendukung pengembangan keuangan mikro.
- Penelitian dan pengembangan. Seminar dapat mendorong universitas untuk melakukan penelitian lebih lanjut dalam bidang keuangan mikro. Dengan menganalisis tren, tantangan, dan peluang dalam keuangan mikro, universitas

dapat menyumbangkan pengetahuan baru yang dapat digunakan oleh praktisi dan pembuat kebijakan dalam merancang dan melaksanakan program keuangan mikro yang lebih efektif. Seminar juga dapat menjadi wadah untuk mempresentasikan penelitian terbaru dan temuan akademis dalam keuangan mikro kepada masyarakat luas.

- Kesadaran dan peningkatan pemahaman. Seminar dapat membantu meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya lembaga keuangan mikro dalam pengentasan kemiskinan dan pembangunan ekonomi. Dengan mengadakan seminar terbuka untuk masyarakat umum, universitas dapat menyebarkan informasi yang akurat tentang konsep dan manfaat keuangan mikro, sehingga dapat membantu mengurangi stigmatisasi yang masih melekat pada layanan keuangan mikro di beberapa masyarakat.

Peran seminar oleh universitas dalam membantu layanan keuangan mikro tidak hanya berhenti pada hal di atas. Namun, keseluruhan peran tersebut memberikan sumbangan penting dalam pengembangan dan pemberdayaan sektor usaha mikro melalui peningkatan pemahaman, kolaborasi, dan penerapan praktik terbaik dalam *microfinance*.

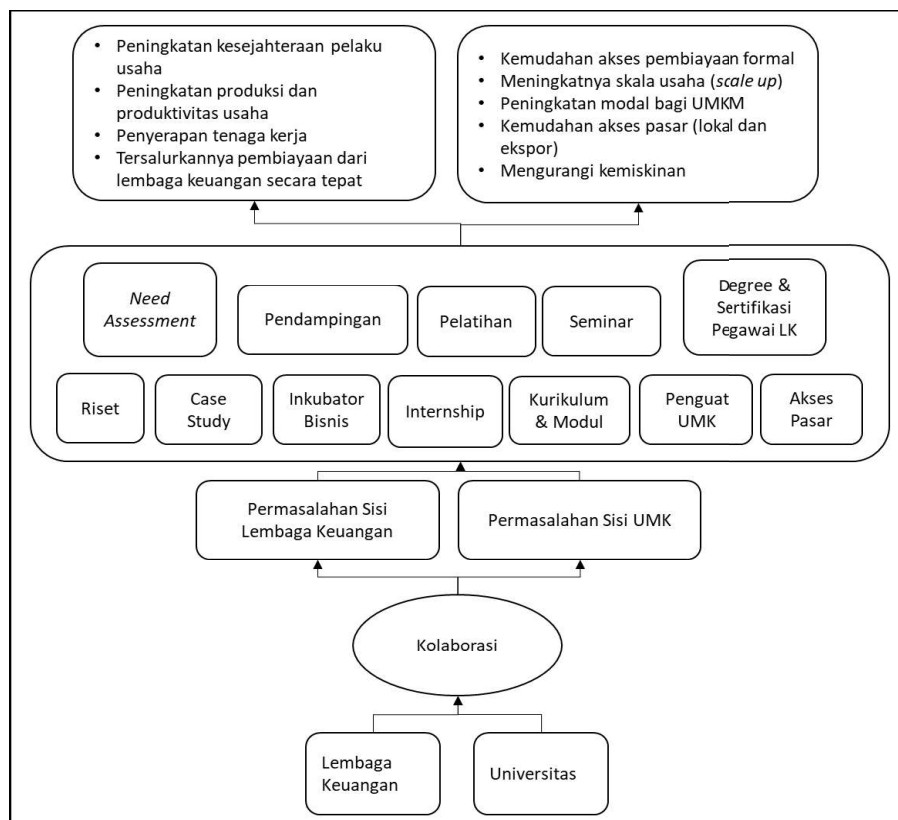
a. Akses Pasar

Lembaga keuangan dan universitas memiliki peran penting dalam memberikan akses pasar untuk UMK. Kolaborasi dapat melakukan berbagai aktivitas untuk membantu UMK dalam memberikan akses pasar kepada UMK. Beberapa aktivitas pada kolaborasi diantaranya:

- Pelatihan dan pendidikan. Kolaborasi universitas dan lembaga keuangan dapat memberikan pelatihan dan pendidikan kepada pemilik UMK mengenai manajemen usaha, pemasaran, keuangan, dan keterampilan lain yang diperlukan untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku UMK, universitas membantu UMK memahami strategi pasar dan meningkatkan daya saingnya.
- Riset dan inovasi. Kolaborasi universitas dan lembaga keuangan dapat melakukan riset yang relevan dengan kebutuhan pasar dan industri tertentu. Hasil riset ini dapat membantu UMK memahami tren pasar, peluang bisnis baru, dan kebutuhan konsumen. Selain itu, universitas juga dapat memfasilitasi kolaborasi antara UMK dan mahasiswa atau peneliti untuk menciptakan inovasi baru dalam produk atau layanan.
- Kemitraan dengan UMK. Universitas dapat membentuk kemitraan dengan UMK dalam bentuk aktivitas kolaboratif, magang, atau penempatan kerja yang fokus dalam mengakses pasar dan menghubungkan UMK dengan jaringan bisnis yang lebih luas, seperti investor, distributor, atau pelanggan potensial.
- Promosi dan pameran. Kolaborasi universitas dan lembaga keuangan dapat mengadakan acara atau pameran khusus untuk mempromosikan produk atau layanan UMK kepada masyarakat luas. Misalnya, universitas dan lembaga keuangan dapat menyelenggarakan pameran UMK di kampus atau mengundang UMK untuk berpartisipasi dalam acara-acara yang diadakan oleh lembaga keuangan. Ini membantu meningkatkan visibilitas dan pemasaran UMK serta memperluas jaringan pasarnya.

Melalui peran-peran ini, universitas dapat membantu UMK dalam mengatasi tantangan akses pasar dan meningkatkan peluang UMK untuk tumbuh dan berkembang.

Berdasarkan penjelasan di atas yaitu tentang aktivitas-aktivitas yang dapat dilakukan pada kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas maka bila dikaitkan dengan indikator keberhasilan utama dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK dapat digambarkan secara umum model kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK yang ditunjukkan pada Gambar 37. Gambar tersebut menjelaskan keterkaitan antara aktivitas pada kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dengan indikator keberhasilan utama khususnya dalam menjawab permasalahan-permasalahan yang dihadapi lembaga keuangan dan UMK serta tujuan meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK.



Gambar 37 Model Kolaborasi lembaga keuangan dan universitas dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK

Berdasarkan hasil *best practice* kolaborasi antara lembaga keuangan (BTPN) dan universitas (SB-IPB) ditunjukkan bahwa kolaborasi telah memberikan manfaat bagi UMK yaitu memudahkan UMK dalam mengakses pembiayaan, mampu memberikan peningkatan pendapatan bagi UMK, meningkatkan produksi dan akses pasar hingga peningkatan kemandirian. Kolaborasi juga telah memberikan manfaat bagi lembaga keuangan diantaranya yaitu kolaborasi dapat membantu UMK dalam meningkatkan kualitas bisnisnya melalui pelatihan, konsultasi, dan bimbingan. UMK yang pengelolaannya baik cenderung memiliki risiko kredit yang lebih

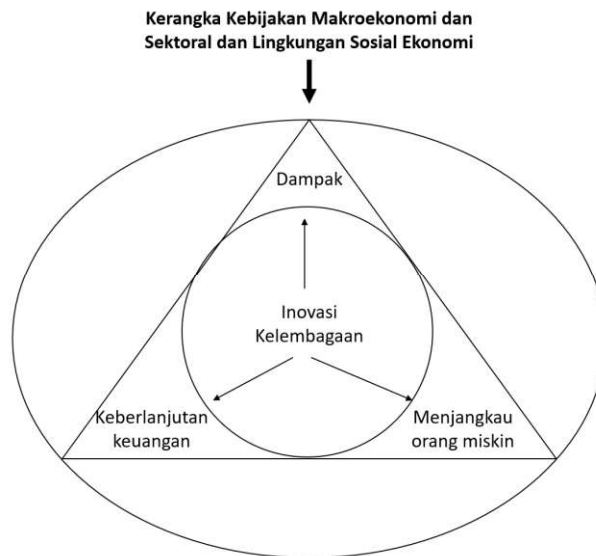
rendah, sehingga membantu lembaga keuangan mengurangi risiko kreditnya. Kolaborasi membantu UMK untuk lebih memahami (meningkatkan *awareness*) terhadap produk pembiayaan, persyaratan dan prosedur yang diperlukan untuk mendapatkan pinjaman atau layanan keuangan lainnya. Hal ini membantu lembaga keuangan untuk memperkenalkan produk-produk lainnya maupun untuk peningkatan besaran pinjamannya. Pendampingan UMK oleh universitas juga dapat membantu lembaga keuangan membangun hubungan yang lebih baik dengan komunitas UMK. Ini dapat meningkatkan citra lembaga keuangan di mata UMKM dan masyarakat umum, serta membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis jangka panjang. Lembaga keuangan juga dapat memenuhi kewajiban yaitu pemenuhan kewajiban sosial dan lingkungan dengan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan pembangunan berkelanjutan.

Hasil *best practice* kolaborasi antara lembaga keuangan (BTPN) dan universitas (SB-IPB) juga menunjukkan bagi universitas adanya kolaborasi ini memberikan manfaat yaitu mampu mengembangkan kurikulum yang relevan. Kurikulum dirancang yang lebih relevan dengan kebutuhan pasar tenaga kerja, terutama dalam bidang keuangan, perbankan, manajemen risiko, dan bisnis. Ini memungkinkan universitas untuk lebih efektif mempersiapkan mahasiswa untuk karir di sektor keuangan. Universitas dapat berkolaborasi dengan lembaga keuangan dalam penelitian yang berkaitan dengan UMK dan sektor keuangan. Ini dapat menghasilkan penemuan berharga yang dapat digunakan oleh kedua belah pihak. Disamping itu bagi universitas juga mampu meningkatkan *networking*, peningkatan peran sosial universitas, peluang magang dan penempatan kerja hingga akses pada para praktisi untuk membantu mengajar di universitas.

Kerjasama antara lembaga keuangan dan universitas dalam mendampingi UMK merupakan *win-win situation* yang dapat memperkuat kedua belah pihak. Universitas dapat berperan sebagai agen perubahan positif dalam mendukung perkembangan UMK dan mempersiapkan mahasiswa untuk karir di sektor keuangan, sementara lembaga keuangan dapat mendapatkan akses ke sumber daya akademis dan intelektual yang berharga.

4.6 Skema Sumber Pendanaan Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas

Zeller dan Meyer (2002) dalam buku yang berjudul “*The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*” menjelaskan bahwa dalam memberikan layanan keuangan mikro terdapat tiga tujuan utama yaitu penjangkauan pada masyarakat miskin, kesinambungan keuangan dan dampak yang dihasilkan (Gambar 38). Lembaga keuangan berusaha untuk berkontribusi pada tujuan tersebut namun tidak sedikit lembaga keuangan mengalami *trade off* sehingga lebih banyak menekankan pada satu tujuan yaitu khususnya kesinambungan keuangan perusahaan dibandingkan dua tujuan lainnya. Dalam buku tersebut juga disebutkan bahwa dampak keuangan dapat ditingkatkan (untuk dua tujuan lainnya) melalui layanan pelengkap seperti layanan bisnis atau pemasaran atau pelatihan dan pendampingan untuk peminjam yang meningkatkan profitabilitas usaha yang diberikan pinjaman. Layanan pelengkap tersebut umumnya ditawarkan oleh lembaga keuangan, akan tetapi penyediaannya meningkatkan biaya operasional, sehingga membahayakan kesinambungan keuangan jika biaya tambahan tidak ditanggung oleh peminjam.



Gambar 38 Segitiga kritis dalam mencapai keberlanjutan ekonomi keuangan mikro

Dari penjelasan di atas bahwa untuk mendapatkan tujuan yang optimum dalam layanan keuangan mikro yaitu penjangkauan untuk masyarakat miskin (berpenghasilan rendah), kesinambungan keuangan lembaga keuangan dan dampak yang besar untuk kesejahteraan maka peran layanan pelengkap seperti program pelatihan dan pendampingan, akses pasar dan program sejenis lainnya untuk meningkatkan usaha peminjam menjadi penting untuk dilakukan. Namun demikian agar kesinambungan keuangan lembaga keuangan tetap dapat tercapai diperlukan model kolaborasi dan atau skema pendanaan yang tidak membebankan sepenuhnya kepada lembaga keuangan untuk memberikan layanan pelengkap.

Hasil wawancara mendalam dengan perwakilan beberapa lembaga keuangan (BRI, BTPN, BPR Dana Mandiri, Bank DKI, LPDB) didapat informasi bahwa biaya yang dibutuhkan untuk menyalurkan dan mengelola pembiayaan untuk UMK sangat besar dibandingkan dengan nasabah komersial usaha menengah dan besar. Beberapa alasan diantaranya:

- UMK cenderung memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis yang lebih besar dan mapan. Peluang kegagalan dan ketidakmampuan untuk membayar kembali pinjaman lebih besar dalam segmen ini. Lembaga keuangan perlu mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk mengelola risiko ini
- Adanya risiko yang lebih tinggi menyebabkan lembaga keuangan harus secara aktif memantau dan mengawasi perkembangan usaha peminjam. Proses ini membutuhkan sumber daya tambahan untuk memastikan bahwa pinjaman digunakan dengan benar dan usaha tetap berjalan dengan baik.
- Untuk mencapai UMK yang tersebar di berbagai lokasi, lembaga keuangan mungkin perlu mengembangkan infrastruktur yang lebih luas, termasuk cabang atau titik layanan yang memadai
- Meskipun pinjaman relatif kecil, biaya administrasi untuk mengatur dan mengelola sejumlah besar transaksi juga bisa signifikan.

- Lembaga keuangan perlu melibatkan pendekatan pendidikan keuangan lebih lanjut untuk membantu pemilik usaha mikro dan kecil memahami pentingnya manajemen keuangan yang baik.
- Meskipun jumlah pinjaman yang diminta mungkin relatif kecil, lembaga keuangan tetap perlu melakukan analisis kredit yang mendalam untuk menilai kemampuan usaha mikro dan kecil dalam membayar kembali pinjaman. Ini melibatkan pengumpulan dan verifikasi informasi finansial, yang bisa memakan waktu dan biaya

Semua faktor di atas berkontribusi pada biaya yang lebih tinggi untuk menyalurkan pembiayaan ke sektor UMK. Adanya kolaborasi diharapkan mampu mengurangi biaya yang dikeluarkan dan mampu memberikan dampak yang lebih baik dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Berdasarkan kondisi tersebut dan terkait dengan kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas serta dikaitkan dengan teori segitiga kritis (*the critical triangle*), terdapat 4 (empat) alternatif skema sumber pendanaan untuk kolaborasi antara lembaga keuangan dengan universitas.

Pertama *sharing cost* (dana bersama) antara lembaga keuangan dan perguruan tinggi. Dana bersumber dari dua institusi yaitu lembaga keuangan dan perguruan tinggi. Besaran dana sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Universitas dapat menggunakan dana internal untuk mendukung kerjasama dengan lembaga keuangan beberapa diantaranya dana dari biaya pendidikan mahasiswa, pendapatan dari riset, donasi, atau keuntungan yang dihasilkan dari kegiatan lain di dalam universitas. Lembaga keuangan dapat menggunakan dana operasional dan atau dana CSR untuk mendukung aktivitas dalam kolaborasi. Saat ini kerjasama yang dilakukan umumnya satu arah yaitu dana yang digunakan adalah dana yang bersumber dari lembaga keuangan. Adanya *sharing cost* tersebut masing-masing lembaga yaitu lembaga keuangan dan universitas mengeluarkan biaya sesuai dengan kesepakatan. Pada skema ini juga terdapat potensi pengurangan biaya yang dikeluarkan yaitu dengan mengintegrasikan aktivitas yang diperlukan dengan program/aktivitas rutin yang ada di lembaga keuangan dan universitas. Misalkan aktivitas-aktivitas pada kolaborasi dapat diintegrasikan dengan kurikulum/program rutin universitas seperti *internship*, *case study*, riset dan aktivitas lain yang rutin dilakukan. Begitu pun sebaliknya lembaga keuangan yang memiliki praktisi keuangan, *network* dan fasilitas yang baik untuk juga mendukung universitas dalam menjalankan aktivitas dalam kolaborasi tersebut. Hal ini dapat mengurangi biaya yang seharusnya dikeluarkan oleh universitas dan lembaga keuangan.

Kedua, dana bersumber dari program pemerintah. Pemerintah dapat memberikan dana untuk mendukung kerjasama antara universitas dan lembaga keuangan melalui berbagai program dan insentif. Hal ini bisa berupa hibah penelitian atau program kemitraan dengan sektor keuangan yang dibiayai oleh pemerintah. Dana juga dapat bersumber dari dana pada program-program pemerintah yang diperuntukkan untuk pengembangan pembiayaan atau pendampingan UMK. Program-program pemerintah dikementerian pendidikan, kementerian koperasi dan UKM, kementerian keuangan seperti program KUR, Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), Kedai Reka (*matching fund*), program pendampingan dan program sejenis lainnya dapat diintegrasikan dengan aktivitas pada kolaborasi ini. Dana program pemerintah ini dapat dimanfaatkan oleh lembaga keuangan dan universitas untuk menjalankan aktivitas kolaborasi dalam



meningkatkan akses pembiayaan dan kinerja UMK. Program pemerintah juga dapat dikombinasikan dengan dana yang dimiliki oleh lembaga keuangan sehingga potensi pendanaan untuk kolaborasi akan lebih besar. Insentif juga dapat diberikan oleh pemerintah kepada universitas dan lembaga keuangan yang melakukan kolaborasi sehingga memberikan motivasi yang lebih besar kepada para pelaku kolaborasi.

Ketiga, dana filantropi dan donasi. Universitas dan lembaga keuangan dapat mencari dukungan dari individu, yayasan, atau perusahaan yang bersedia menyumbangkan dana untuk mendukung kolaborasi ini. Sumber pendanaan ini dapat berasal dari donasi tunggal, dana amal, atau kemitraan jangka panjang dengan mitra filantropi. Dana filantropi dan donasi baik dari perusahaan dalam bentuk dana CSR dan sejenisnya maupun dana yang bersumber dari lembaga-lembaga donor yang ada di Indonesia dapat dimanfaatkan bersama untuk implementasi dari kolaborasi dalam meningkatkan akses layanan keuangan dan kinerja UMK di Indonesia.

Keempat, pendanaan eksternal. Universitas dan lembaga keuangan dapat mencari pendanaan eksternal melalui berbagai sumber seperti hibah dari lembaga internasional, lembaga keuangan internasional, atau program pembiayaan yang didukung oleh pemerintah atau lembaga multilateral. Dana internasional baik dari lembaga-lembaga internasional seperti IMF, World Bank, ADB, maupun dana universitas internasional dalam aktivitas riset dan pengembangan UMK bersama dapat dimanfaatkan untuk menjalankan aktivitas didalam kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas.

Dalam konteks teori biaya transaksi (*transaction cost theory*) adanya alternatif skema pembiayaan sebagaimana disebutkan di atas, kolaborasi dapat mengurangi biaya transaksi lembaga keuangan dalam melakukan penelitian, pendidikan, inovasi, dan aktivitas lainnya. Melalui kolaborasi yang baik, lembaga keuangan dan universitas dapat saling menguntungkan dengan mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan efisiensi operasional, sekaligus mendorong inovasi dan pengembangan lebih lanjut dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK. Disamping itu beberapa universitas memiliki inkubator atau program akselerator yang mendukung pengembangan ide-ide inovatif di bidang keuangan. Dengan menyediakan fasilitas, mentor, dan sumber daya lainnya, universitas dapat membantu mengurangi biaya transaksi lembaga keuangan melalui pengembangan solusi baru yang lebih efisien dan hemat biaya. Biaya yang seharusnya dikeluarkan oleh lembaga keuangan bisa lebih lebih efisien dan lebih tepat sasaran.

Sumber pendanaan akan sangat tergantung pada jenis kerjasama yang direncanakan, tujuan kolaborasi, dan kapasitas keuangan yang tersedia baik di universitas maupun di lembaga keuangan. Dalam setiap kasus, sangat penting untuk melakukan analisis dan perencanaan yang cermat serta menjalin hubungan yang baik antara kedua belah pihak untuk mencari dan memastikan pendanaan yang tepat untuk kerjasama tersebut.

4.7 Implikasi Manajerial

Penelitian ini menunjukkan bahwa akses layanan keuangan mikro untuk UMK terhambat oleh permasalahan yang dihadapi oleh UMK (sisi *demand*) maupun dari lembaga keuangan (sisi *supply*). Kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan Bank Indonesia juga belum optimal sebagaimana diharapkan.

Kendala yang dihadapi oleh pelaku UMK dan lembaga keuangan dapat diminimalisir dengan mengoptimalkan peran masing-masing *stakeholder*. Kolaborasi antar *stakeholder* menjadi sebuah upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja dari UMK. Kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas menjadi salah satu alternatif solusi untuk menjawab permasalahan yang dihadapi oleh UMK dan lembaga keuangan. Beberapa implikasi manajerial yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan dan mengakselerasi kolaborasi antar *stakeholder* antara lain sebagai berikut:

1. Penelitian ini menunjukkan bahwa pada sisi UMK permasalahan yang dihadapi dalam mengakses layanan keuangan dan peningkatan kinerja UMK adalah adanya hambatan *socio-culture*, sulitnya UMK memenuhi persyaratan lembaga keuangan, rendahnya literasi keuangan, prosedur lembaga keuangan yang rumit, rendahnya pemahaman dan penggunaan teknologi bagi UMK, tingginya suku bunga pinjaman dan lemahnya sosialisasi skema pembiayaan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut upaya yang dapat dilakukan diantaranya dengan melakukan sosialisasi dan edukasi tentang pembiayaan secara baik yang dilanjutkan dengan kegiatan *need assessment* dan *mapping* kebutuhan UMK disertai dengan program pelatihan dan pendampingan serta memberikan akses pasar. Untuk mengoptimalkan upaya tersebut diperlukan peran dari *stakeholder* antara lain:
 - a. Lembaga keuangan dan universitas dapat secara bersama-sama melakukan sosialisasi dan edukasi kepada UMK terhadap program-program pembiayaan dari lembaga keuangan terkait prosedur, manfaat dan konsekuensi dari pembiayaan maupun terkait literasi keuangan. Instrumen sosialisasi dan edukasi dibuat secara sederhana dan menggunakan *channel* yang bervariasi baik media masa, media televisi maupun sosial media. Perlu adanya upaya berbagi peran antar pihak sesuai dengan tugas dan fungsi dari masing-masing lembaga.
 - b. Aktivitas *need assessment* dan *mapping*, pelatihan dan pendampingan untuk UMK perlu dirancang secara berstruktur, komprehensif dan terintegrasi. Universitas dapat berperan lebih besar dengan memasukkan didalam kurikulum pendidikan sehingga pola pengajaran dapat diintegrasikan dengan program/aktivitas peningkatan akses pembiayaan dan peningkatan kinerja UMK tersebut. Universitas dapat menyusun modul-modul pelatihan dan pendampingan yang aplikatif sesuai dengan kebutuhan UMK dan lembaga keuangan serta merancang dan melakukan penelitian-penelitian dan program pengabdian kepada masyarakat yang terintegrasi dengan program peningkatan akses pembiayaan dan peningkatan kinerja UMK.
 - c. Lembaga keuangan, universitas dan terintegrasi dengan program-program lembaga terkait membantu akses pasar bagi UMK misalkan dengan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar membina UMK dan menerima barang/produk hasil UMK. Lembaga keuangan dan universitas dapat turut berperan dalam memberikan jaringan dan perantara akses ke pasar untuk produk UMK.
 - d. Program-program pemerintah (antar kementerian/antar dinas) yang ada juga perlu dikoordinasikan baik koordinasi data, sasaran maupun aktivitas dengan aktivitas pada kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas



sehingga tidak terjadi tumpang tindih antara satu instansi dengan instansi yang lain. Mekanisme koordinasi perlu ditetapkan secara jelas, terarah dan rutin dilakukan.

- e. Diperlukan *data based* UMK yang baik dan komprehensif. Peran aktif dari berbagai pihak yang terkait sangat diperlukan untuk menciptakan suatu *data based* UMK yang terpadu dan *up-to-date*. Pihak-pihak tersebut perlu lebih proaktif untuk menginformasikan, mengunggah, atau memperbarui data UMK binaan mereka, sehingga *data based* tersebut dapat menjangkau pelaku UMK secara lebih luas. Data based akan sangat bermanfaat pada proses *need assessment* dan *mapping* UMK ditahap awal.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa pada sisi lembaga keuangan permasalahan yang dihadapi dalam menyalurkan pembiayaan untuk UMK yaitu tingginya resiko *non-performing loan* (NPL) dari UMK sehingga lembaga keuangan sangat berhati-hati memberikan pembiayaan untuk UMK, terbatasnya SDM yang dimiliki, keterbatasan pengetahuan dan kompetensi mengenal UMK serta ketatnya pemenuhan persyaratan perbankan khusus nya dalam pemenuhan 5C. Untuk mengatasi permasalahan tersebut upaya dapat dilakukan yaitu dengan melakukan kolaborasi dengan pihak lain yang salah satunya dengan universitas. Untuk mengoptimalkan upaya tersebut beberapa hal yang dapat dilakukan diantaranya:

- a. Lembaga keuangan bersama-sama dengan universitas dan pihak lainnya membangun pola dan skema kolaborasi terintegrasi. Sinergi dilakukan dengan mensinkronkan antara keunggulan dan kemampuan yang dimiliki oleh para *stakeholder* dengan kebutuhan dalam pembiayaan UMK.
- b. Lembaga keuangan mengalokasikan dana untuk menjalankan kolaborasi antar *stakeholder* untuk membantu pembiayaan UMK. Dana dapat menjadi bagian dari biaya operasional atau dana CSR yang diperuntukkan untuk kolaborasi.
- c. Perlunya perubahan *mindset* dari lembaga keuangan bahwa orientasi pembiayaan UMK tidak hanya untuk kepentingan profit namun peningkatan kualitas UMK menjadi hal penting untuk keberlanjutan program pembiayaan untuk UMK yang pada akhirnya mengurangi tingkat NPL. UMK harus dijadikan subjek untuk melakukan perubahan dan peningkatan kinerja usahanya.
- d. Perlunya diselenggarakan pelatihan dan atau pendidikan gelar untuk SDM lembaga keuangan terkait penguatan kompetensi dalam mendampingi UMK. Kegiatan ini dapat dijalankan melalui kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas.
- e. Lembaga keuangan memberikan akses kepada universitas baik nasabah maupun jejaring yang dimiliki untuk keberjalanan kolaborasi. Akses terhadap nasabah dapat membantu universitas dalam menjalankan aktivitasnya sekaligus membantu lembaga keuangan untuk meningkatkan akses layanan keuangan dan kinerja dari UMK.
- f. Lembaga penjamin yang merupakan mitra kerja sama dari lembaga keuangan dapat dioptimalkan perannya dengan menyarankan untuk bekerja sama dengan universitas atau pihak lain yang dapat menjalankan peran yang sama membantu pemberdayaan UMK.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kolaborasi antar *stakeholder* khususnya antara lembaga keuangan dan universitas menjadi sebuah keniscayaan untuk keberhasilan program peningkatan akses layanan keuangan dan kinerja UMK. Beberapa hal ini dapat dilakukan untuk mengakselerasi kolaborasi tersebut yang antara lain:
 - a. Gerakan bersama dari lembaga keuangan dan seluruh universitas untuk menginisiasi kolaborasi merupakan sebuah keniscayaan yang dapat dilakukan. Aktivitas dapat diawali dengan melibatkan asosiasi/perkumpulan yang ada di lingkungan lembaga keuangan dan asosiasi yang ada di universitas. Unit-unit terkait lain pada universitas seperti program studi, unit penelitian dan pengabdian atau pun unit kerjasama dengan unit di lembaga keuangan seperti bagian pembiayaan, R&D dan unit yang terkait dengan pembiayaan UMK dapat membentuk pola dan skema kolaborasi terintegrasi antar pelaku terkait program pembiayaan kepada UMK, sehingga program-program yang dilakukan dapat lebih terstruktur, komprehensif dan terintegrasi.
 - b. Lembaga keuangan dan universitas dan *stakeholder* terkait dapat mencari dan menggunakan skema-skema pendanaan yang ada dari berbagai sumber untuk mendukung kolaborasi. Misalkan universitas dapat memanfaatkan dana Kemendikbudristek untuk melakukan kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi khususnya terkait program-program membantu UMK dalam akses pembiayaan dan peningkatan kinerjanya. Skema pendanaan seperti kedai reka (*matching fund*), hibah penelitian dapat digunakan untuk menjalankan kolaborasi antara universitas dengan lembaga keuangan. Lembaga keuangan atau para pihak dapat memanfaatkan dana seperti dana operasional, dana CSR, dana hibah untuk menjalankan kolaborasi. Pemerintah juga dapat mendukung dengan mengalokasikan dana yang secara khusus diperuntukkan untuk menjalankan kolaborasi terintegrasi antar pihak ini.
 - c. Universitas dapat mengalokasikan dan melibatkan SDM (dosen, mahasiswa dan alumni) untuk melaksanakan kolaborasi dengan program yang terarah. Beberapa keterlibatan SDM dapat dilakukan dalam aktivitas, proses *need assessment & mapping*, penelitian, *case study*, penyusunan kurikulum, pelatihan, pendampingan, seminar, *internship* maupun perluasan akses pasar.
 - d. Pemerintah dapat mendukung kolaborasi ini dengan mencantumkan secara langsung model/mekanisme kolaborasi terintegrasi yang melibatkan para pihak didalam berbagai regulasi/kebijakan untuk pembiayaan UMK. Kolaborasi terintegrasi sangat penting untuk mengurangi resiko bagi lembaga keuangan, efektif dan efisiensi program serta keteraturan aktivitas dan peran. Kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas dan atau kolaborasi yang setara dengan perannya dapat menjadi salah satu alternatif model kolaborasi yang dapat dicantumkan pada regulasi/kebijakan.
 - e. Perlunya kebijakan yang mewajibkan lembaga keuangan untuk menjalankan program pendampingan kepada UMK yang menyalurkan pembiayaan khususnya untuk program kredit murah dari pemerintah. UMK penerima pembiayaan juga diwajibkan untuk mengikuti pendampingan dari lembaga pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kapasitas

UMK dan mengurangi terjadi penyimpangan pemanfaatan kredit yang diberikan oleh lembaga pembiayaan.

- f. Peraturan Bank Indonesia tentang rasio pembiayaan untuk UMKM yang dibebankan kepada lembaga keuangan perlu didukung oleh petunjuk teknis dan relaksasi kebijakan agar tataran implementasinya mudah dilakukan diantaranya memasukkan komponen dana pendampingan UMK kedalam bagian dari porsi kewajiban kredit yang harus disalurkan oleh lembaga keuangan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Hasil analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini dapat diringkas sebagai berikut:

1. Indonesia telah banyak memiliki program pembiayaan untuk UMK baik dari program pemerintah maupun dalam bentuk layanan keuangan komersial. Hambatan dalam program pembiayaan dapat dilihat dari dua sisi yaitu dari sisi UMK (*demand side*) dan lembaga keuangan (*supply side*). Hambatan dari *demand side* diantaranya *socio-culture*, tidak memenuhi persyaratan, rendahnya literasi keuangan, prosedur perbankan yang rumit, rendahnya pemahaman dan penggunaan teknologi bagi UMK, rendahnya sosialisasi pembiayaan dan tingginya suku bunga pinjaman. Hambatan dari *supply side* diantaranya tingginya resiko *non performing loan* (NPL), terbatasnya SDM lembaga keuangan dalam menyediakan layanan keuangan bagi UMK, ketatnya pemenuhan persyaratan 5C dan SDM tidak memiliki kompetensi, mengenal dan akses ke UMK.
2. Lembaga keuangan di dalam negeri seperti BRI, BTPN dan BPR Dana Mandiri telah berhasil memberikan layanan keuangan mikro untuk UMK di Indonesia. Keberhasilan dan kegagalan dari lembaga keuangan tersebut dapat dijadikan pembelajaran untuk meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja dari UMK di Indonesia.
3. Terdapat 4 (empat) indikator keberhasilan utama dalam meningkatkan akses layanan keuangan mikro dan kinerja UMK yaitu terselesaikannya permasalahan, berperannya masing-masing *stakeholder* terkait, dijalankannya strategi dengan baik dan tercapainya tujuan yang diharapkan. Indikator ini akan tercapai melalui program kolaborasi yang komprehensif dan terintegrasi. Permasalahan pada *demand side* dan *supply side* dapat diatasi melalui model konseptual dengan 7 (tujuh) aktivitas utama (1) sosialisasi dan edukasi (2) *need assessment* UMK (3) *listing* dan *mapping* terhadap UMK (4) akses pembiayaan bagi UMK (5) pelatihan, (6) pendampingan dan (7) peningkatan akses pasar. Semua aktivitas dijalankan melalui kolaborasi terintegrasi antar semua pihak terkait yaitu OJK, BI, Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Lembaga Keuangan, Lembaga Penjamin, Universitas, Komunitas, Media dan UMK. Aktivitas dimonitoring dan dievaluasi serta terus dilakukan perbaikan.
4. Kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas menjadi salah satu alternatif solusi untuk memperkuat akses layanan keuangan mikro dan kinerja usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia. Universitas dapat menjalankan fungsinya sebagai *center of excellence* melalui berbagai aktivitas dengan melakukan kolaborasi dengan lembaga keuangan untuk mendapatkan akses layanan keuangan dan sekaligus membantu penguatan kinerja UMK. Masing-masing aktor dapat saling berperan dengan baik agar kolaborasi dapat berjalan secara optimal.
5. Terdapat 4 (empat) alternatif skema sumber pendanaan untuk kolaborasi antara lembaga keuangan dengan universitas yaitu dana yang bersifat *sharing cost*, dana yang bersumber dari program pemerintah, dana yang bersumber dari filantropi dan donasi dan dana yang bersumber dari eksternal (dari luar negeri).

Sumber pendanaan akan sangat tergantung pada jenis kerjasama yang direncanakan, tujuan kolaborasi, dan kapasitas keuangan yang tersedia baik di universitas maupun di lembaga keuangan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil temuan dari penelitian ini, maka beberapa hal yang dapat disarankan diantaranya:

1. Pemerintah dapat memfasilitasi kolaborasi yang lebih luas yaitu antara universitas seluruh Indonesia dan lembaga keuangan dengan menggunakan kebijakan atau insentif agar menjadi gerakan besar dalam upaya peningkatan akses keuangan bagi UMK di Indonesia.
2. Skema-skema pendanaan untuk mengakselerasi program kolaborasi perlu dirancang secara terkoordinasi dan terintegrasi baik itu program pemerintah, swasta maupun pendanaan dari luar negeri.
3. Pada penelitian ini pendalaman kolaborasi banyak pada kolaborasi antara lembaga keuangan dan universitas. Kolaborasi yang lebih detail dapat dilakukan pada para pemangku kepentingan lainnya sehingga diperoleh kolaborasi yang lebih komprehensif.
4. Penelitian ini tidak mengkaji terkait peran lembaga-lembaga non-formal seperti lembaga berbasis komunitas, berbasis prinsip adat atau agama dan lembaga sejenis lainnya yang memberikan kontribusi dalam memberikan pembiayaan bagi UMK. Oleh karena itu penelitian selanjutnya dapat melakukan kajian terkait lembaga-lembaga tersebut agar dapat lebih memperkaya khasanah keilmuan.

@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR PUSTAKA

- ADB. 2015. *Asia SME's Finance Monitor 2014*. Philippines (PH): Asian Development Bank.
- Agranoff R, McGuire M. 2003. *Collaborative Public Management: New Strategies For Local Governments*. Washington DC (US): Georgetown University Press
- Agus R, Widia R, Segarahati E. 2019. Sharia financial inclusion solutions and strategies. *Case of Management*. 7(2):1-11. doi:10.20472/BM.2019.7.2.001
- Ahuja K, Phatak SS. 2017. Financial inclusion in India and its impact on development and poverty. *Vidyasagar University Journal of Economics*. 22 (18):29-39.
- Ain N, Sabir S, Asghar N. 2020 Financial inclusion and economic growth: empirical evidence from selected developing economies. *Review of Economics and Development Studies*. 6(1): 179-203.
- Ajzen I, Cote NG. 2008. *Attitudes and The Prediction of Behavior*. New York (US): Psychology Press.
- Allen F, Demircuc-Kunt A, Klapper L, Peria MSM. 2016. The foundations of financial inclusion: understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*. 27(2016): 1-30
- Anggraeni D, Herlinawati E. 2019. Analisis model pembiayaan UMKM melalui peran lembaga keuangan mikro. *Jurnal Riset Manajemen*. 8(1): 21-27 doi:https://doi.org/10.17509/image.v8i1.23117
- Ansell C, Gash A. 2007. Collaborative governance in theory and practice. *Journal of Public Administration Research and Theory*. Berkeley (US): University of California
- Arifin B. 2005. *Ekonomi Kelembagaan Pangan*. Jakarta (ID): LP3ES.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2019. *Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*. Jakarta (ID): Badan Pusat Statistik.
- Bahao L. 2019. Research on the direction and strategy of financial science and technology to promote the development of financial inclusion. *Advances in Economics, Business and Management Research*. 118:86-91.
- Bandura A. 1997. Editorial: the science of health promotion. *American Journal of Health Promotion*. 12(1): 8- 10.
- Beck T, Kunt AD, Peria MSM. 2008. Banking services for everyone? barriers to bank access and use around the world. *The World Bank Economic Review*. 22(3): 397-430.
- [BI] Bank Indonesia. 2013. *Statistik perbankan indonesia*. Tersedia pada <http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/indonesia/Default.aspx>. Jakarta (ID): BI.
- [BI] Bank Indonesia. 2019. Laporan Perkembangan Kredit Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. Jakarta (ID): Bank Indonesia.
- [BI] Bank Indonesia. 2021. Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/13/PBI/2021 Tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial Bagi Bank Umum. Jakarta (ID): BI.
- [BI] Bank Indonesia. 2022. Peraturan Bank Indonesia Nomor 24/ 3 /PBI/2022 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/13/PBI/2021 Tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial Bagi Bank Umum

Konvensional, Bank Umum Syariah, dan Unit Usaha Syariah. Jakarta (ID): Publikasi Bank Indonesia. Jakarta (ID): BI.

Konvensional, Bank Umum Syariah, Dan Unit Usaha Syariah. Jakarta (ID): Publikasi Bank Indonesia.

Beck T, Kunt AD, and Peria, MSM. 2008. Banking services for everyone? barriers to bank access and use around the world. *The World Bank Economic Review*. 22 (3): 397-430.

Bhagwan. 2019. Empirical study on relationship between financial inclusion and financial literacy and its impact on consumer financial behaviour: a theoretical framework of unbanked people. *Journal of Commerce & Accounting Research*. 8(1): 61-67.

Brau JC, Woller GM. 2004. Microfinance institutions: A comprehensive review of the existing literature and an outline for future research. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures* 9 (1): 1-26.

Cahyadi Y, Windirah N. 2021. Efektivitas program KUR mikro untuk UMKM di Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Bangkahulu. *Jurnal AGRISTAN*. 3(1): 54-70

Checkland P, Poulter J. 2006. *Learning For Action: A Short Definitive Account Of Soft Systems Methodology And Its Use For Practitioners, Teachers, And Students*. Wiley Chichester

Cuéllar LIP. 2019. International financial inclusion: Multidimensional determinants of access to saving and credit. *Zb. rad. Ekon. fak. Rij*. 37 (2): 401-425. doi: 10.18045/zbefri.2019.2.401

Danisman GO, Tarazi A. 2020. Financial inclusion and bank stability: evidence from Europe. *The European Journal of Finance*. 1842-1855 doi: 10.1080/1351847X.2020.1782958.

Darsono, Ali S, Ferry S, Enny TS. 2019. *Model Bisnis Keuangan Mikro Syariah Indonesia*. Jakarta (ID): Tazkia Publishing dan Bank Indonesia.

Duvendack M. 2010. Smoke and mirrors: Evidence of microfinance impact from an evaluation of SEWA Bank in India. Page 1-50. *DEV Working paper 24*. Norwich: The School of International Development, University of East Anglia

Eriyatno. 1999. *Ilmu Sistem. Meningkatkan Mutu Dan Efektivitas Manajemen*. Bogor (ID): IPB Press.

Eriyatno, Sofyar F. 2007. *Riset Kebijakan: Metode Penelitian Untuk Pascasarjana*. Bogor (ID): IPB Press.

Febriyanto GT, Ahmad FG, Arifin I. 2020. Peran komunitas dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan syariah G. *Al-Mutharahah*. 17(1):130-150.

Fishbein M, Ajzen I. 2011. *Predicting And Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*. Psychology Press.

Gopalaswamy AK, Babu MS, Dash U .2015. *Systematic Review Of Quantitative Evidence On The Impact Of Microfinance On The Poor In South Asia' Protocol*. London (UK): EPPICentre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University College London.

Gulbitten M, Taymaz E. 2020. Are small farm inefficient? A schumpeterian analysis of productivity differentials. Ankara (TR): Departement of Economics Middle East Technical University Ankara.

- Harefa M. 2015. Masalah dan tantangan implementasi program kredit usaha rakyat di Provinsi Sulawesi Selatan dan Jawa Tengah. *Jurnal Kajian*. 20(4): 343-366
- Hartarto A. 2021. *Pembiayaan UMKM*. Depok (ID): PT RajaGrafindo Persada.
- Helms B. 2006. *Access For All: Building Inclusive Financial System*. Washington DC (US): The World Bank.
- Holle M. 2019. Inklusi keuangan; solusi pengentasan kemiskinan guna daya saing perekonomian bangsa. *Journal of Islamic Economic And Business (JIEB)*. 1(2):163-176.
- Horispon. 2019. Pendekatan inklusi keuangan dan teori perilaku terencana dalam analisis perilaku utang. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*. 4(2):193-209.
- Huda B, Sukidin S, Wahyuni S. 2019. Pengaruh kualitas pelayanan, prosedur kredit, dan tingkat suku bunga terhadap keputusan nasabah dalam mengambil kredit pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Sukowono Arthajaya Jember. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial*. 13(1): 87-93. <https://doi.org/10.19184/jpe.v13i1.1042>
- Ibrahim SA, Roslan SNM, Salleh NBM, Theam TS, Lai KY. 2018. Islamic micro financing: crowd-funding as a drive to improve financial inclusion in Malaysia. *International Journal of Engineering & Technology*. 7 (29):18-20.
- Idris U. 2016. Impact of microfinance institutions on empowerment, performance, and living standards of farmers' group: a case study on microfinance institution on South Sumatra Indonesia). *Journal of Internet Banking and Commerce*. 21-28
- ILO. 2019. Financing small businesses in Indonesia. *International Labour Organization*. 2019 ISBN 978- 92-2- 132842-1
- Johnson S, Williams R. 2016. The political economy of financial inclusion: tailoring donor policy to fit. *Development Policy Review*. 34(5): 721-743.
- Jubaya S, Wulandari E. 2020. Peran rumah pembiayaan pertanian KSM Jaya Amanah dalam mengimplementasikan inklusi keuangan petani. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. 6(1): 190-200.
- Kanwal N, Raju V, Zreen A, Farooq M, Shehzadi S. 2019. Financial inclusion, financial stability and sustainable economic development in Pakistan. *Global Journal of Emerging Sciences*. 1(2):174-182.
- Kasmir. 2006. *Manajemen Perbankan*. Jakarta (ID): PT. Raja Grafindo Persada.
- [Kemendag] Kementerian Perdagangan. 2013. *Analisis peran lembaga pembiayaan dalam pengembangan UMKM*. Jakarta (ID): Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan.
- [Kemenko] Kementerian Koordinator Perekonomian. 2018. Apresiasi kinerja KUR untuk UMKM, Menko Perekonomian beri penghargaan bagi penyalur, Penjamin, dan Pemda Berkinerja Terbaik. Tersedia pada: <https://www.ekon.go.id/berita/print/apresiasi-kinerja-kur-untuk.4377.html>. Jakarta (ID): Kementerian Koordinator Perekonomian.
- [Kemenkumham] Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia. 2016. Peraturan Presiden Republik Indonesia No 82 tahun 2016 tentang *Strategi Nasional Keuangan Inklusif*. Jakarta (ID): Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia.

[KemenkopUKM] Kementerian Koperasi dan UKM. 2020. Laporan Tahunan Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta (ID): Kementerian Koperasi dan UKM.

Khafifah1 A, Dianta K, Saparuddin. 2022. Peranan kredit usaha rakyat (KUR) pada perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Manajemen Bisnis Digital*. 1 (1): 2022: 79 – 93.

Khek S, Sophatb P, Mengc V. 2020. Financial inclusion: assessing innovative technology's impact financial inclusion and profitability of financial institutions in Cambodia. Cambodia. *HAL Cambodia*.

Kitchenham B, Charters S. 2007. Guidelines for performing systematic literature reviews in software engineering. *EBSE Technical Report Version 2.3*.

Knoepfel P, Larrue C, Varone F, Hill M. 2007. *Public policy analysis*. Bristol (GB): The Policy Press University of Bristol UK.

Kostov P, Arun T, Annim A. 2015. Access to financial services: the case of the 'mzansi' account in South Africa. *Review of Development Finance*. 5:34-42.

Kotler P, Amstrong G. 2007. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta (ID): PT Indeks.

Kusmuljono BS. 2009. *Menciptakan Kesempatan Rakyat Berusaha, Sebuah Konsep Baru Tentang Hybrid Microfinancing*. Bogor (ID): IPB Press.

Lal T. 2018. Measuring impact of financial inclusion on rural development through cooperatives. *International Journal of Social Economics*. 46(3): 352-376. doi: 10.1108/IJSE-02-2018-0057.

Laut LT, Hutajulu DM. 2019. Kontribusi financial technology dalam meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Universitas Tidar*.

Liani HHA, Prawihatmi, CY. 2017. Dampak pinjaman dan bantuan modal kerja terhadap kinerja usaha studi kasus UMKM binaan KADIN Jawa Tengah. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*. 10: 15-28.

Le TH, Chuc AT, Hesary FT. 2019. Financial inclusion and its impact on financial efficiency and sustainability Empirical evidence from Asia. *Borsa Istanbul Review*. 19(4): 310-322. doi: 10.1016/j.bir.2019.07.002.

Levie J, Autio E, Acs Z, Hart M. 2014. Global entrepreneurship and institutions: an introduction. *Small Business Economics*. 42(3): 437-444

Lyman EJ. 2015. The man who invented microfinance. *Exceptional*. 6–11.

Mahat F, Zannah M. 2017. The role of microfinance bank on the smes performance in Nigeria. *Proceedings of the Global Conference on Business and Economics Research (GCBER)* 2017 14-15 August 2017, Universiti Putra Malaysia, Malaysia.

Martowidjoyo S. 2007. Indonesian microfinance at the crossroads. Caught between popular & populist policies. *Essay on Regulation and Supervision*. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). 1-16.

Mago S, Hofisi C. 2016. Microfinance as a pathway for smallholder farming in Zimbabwe. *Environmental Economics*. 7 (3).60-66.

Matthews A. 2022. The idea and becoming of a university across time and space: ivory tower, factory and network. *Postdigital Science and Education*. 1-29. doi: ://doi.org/10.1007/s42438-022-00341-0.

Mattaini M, Meyer C. 2002. *The ecosystems perspective: implications for practice*. The Foundations of Social Work Pracice, 3rd edn. Washington DC: NASW Press.

- Mexhuani F, Ribaj A. 2018. National financial inclusion strategy for fighting against poverty and enhancing sustainable economic development in Albania. *European Journal of Marketing and Economics*. 1(2):57-65
- Mia MDA, Lee HW, Chandran VGR, Rasiah R, Mahfuzur R. 2017. History of microfinance in Bangladesh: A life cycle theory approach. *Business History*. 703-733.
- Muloyono S. 1996. *Teori Pengambilan Keputusan*. Jakarta (ID): Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Muthia F, Raneo AP, Andayani S. 2019. Financial inclusion and bank efficiency in Indonesia. *Journal of Advanced Research in Law and Economics* 10 (2):595-602. doi: org/10.14505/jarle.v10.2(40).21
- Naceur SB, Barajas A, Massara A. 2015. Can Islamic banking increase financial inclusion? *IMF Working Paper WP/15/31*.1-41.
- Nasution S, Dwilita. 2013. Determinan keuangan inklusif di Sumatera Utara. *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan*. 14(1): 58-66.
- Natalia MA, Kurniasari F, Hendrawaty E, Oktaviani VM. 2020. Pengaruh literasi keuangan terhadap inklusi keuangan dengan menggunakan social capital sebagai variabel mediator. *ULTIMA Management*. 12 (1):16-33.
- Nawaz T. 2018. Lifting the lid on financial inclusion: evidence from emerging economies. *Int. J. Financial Stud*. 1-8. doi:10.3390/ijfs6020059.
- Ngo ALN. 2019. Index of financial inclusion and the determinants: an investigation in Asia. *Asian Economic and Financial Review*. 9(12): 1368-1382. doi: 10.18488/journal.aefr.2019.912.1368.1382.
- Nugroho AE. 2020. *Kontradiksi Daya Saing Dan Inklusifitas Keuangan: Perspektif Ekonomi Politik*. Jakarta (ID): Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Nuryan I, Maulina E, Chan A, Rizal M. 2020. The impact of Brilink agent market penetration on inclusive financial growth in Indonesia. *Review of Integrative Business and Economics Research*. 9(3): 130-138.
- Octasyilva A. 2021. Pengembangan UMKM Tangerang Selatan melalui pendekatan soft system methodology. *Jurnal IPTEK*. 5(1): 11-17.
- O'Hara PA. 2009. *The Principle of Circular and Cumulative Causation, Myrdal, Kaldor and Contemporary Heterodox Political Economy*. London (UK): London and New York. In S. Berger (ed). *The Foundation of Non Equilibrium Economics*.
- [OJK] Otoritas Jasa Keuangan. 2022. Siaran pers: survei nasional literasi dan inklusi keuangan tahun 2022 [Internet] Tersedia pada: <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Tahun-2022.aspx>. Jakarta (ID): OJK.
- [OJK] Otoritas Jasa Keuangan. 2023. Statistik perbankan Indonesia. Edisi Maret 2023. Jakarta (ID): Otoritas Jasa Keuangan.
- Okoye KU, Adetiloye KA, Erin O, Modebe NJ. 2017. Financial inclusion as a strategy for enhanced economic growth and development. *JIBC*. 22(S8):1-14.
- Ozili PK. 2020. Theories of financial inclusion. *SSRN Electronic Journal*: 1-23. doi: 10.2139/ssrn.3526548
- Paré, Guy, Marie CT, Mirou J, Spyros K. 2015. Synthesizing information systems knowledge: a typology of literature reviews. *Information & Management*. 52:183-99

- Puspasari D, Hakim L. 2020. Pengaruh literasi keuangan dan inklusi keuangan terhadap keputusan pengambilan kredit petani jagung desa Jotang pada BRI. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*. 5(1): 1-3.
- PwC. 2019. Survei PwC: 74% UMKM belum dapat akses pembiayaan, Pricewaterhouse Coopers. [Internet] Tersedia pada: <https://www.pwc.com/id/en/media-centre/pwc-in-news/2019/indonesian/survei-pwc-74-umkm.html>
- Ramdhansyah, Silalahi SA. 2013. Pengembangan model pendanaan umkm berdasarkan persepsi UMKM. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*. 5 (1): 30-40.
- Reddy CV. 2017. Overall financial inclusion across 55 countries: 12 financial inclusion enabling variables. *SCMS Journal of Indian Management*. 16: 14-29.
- Robinson MS. 2001. *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C (US): The World Bank.
- Rosenhead J. 1989. *Rational Analysis for a Problematic World*. Chichester England (UK): John Wiley & Sons.
- Rugamba A, Kapoor R. 2013. *Financial Inclusion and Integration through Mobile Payments and Transfer*. India (IN). India-Africa Economic Cooperation Fund.
- Safari A. 2016. Perancangan sistem pembinaan usaha mikro dan kecil dalam penjaminan keamanan pangan jajanan anak sekolah. [disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Safitri RW, Nurhadi, Zulkarnain. 2017. Pemberdayaan masyarakat melalui program desa siaga aktif inklusi keuangan. *Jurnal Pendidikan Nonformal*. 12(2): 102-109.
- Salam A. 2018. Inklusi keuangan perbankan syariah berbasis digital-banking: optimalisasi dan tantangan. *Al-Amwal*. 10(1): 63-80. doi: 10.24235/amwal.v10i1.2813.
- Saptono IT. 2011. Rekayasa model lembaga pembiayaan pertanian nasional sektor tanaman pangan (studi kasus komoditi beras). [Disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Saragih JFS, Adi IR. 2020. Pemberdayaan perempuan berpendapatan rendah melalui strategi keuangan inklusif oleh Koperasi Mitra Dhuafa (KOMIDA) Cabang Cileungsi, Bogor, Jawa Barat. *Jurnal PKS*. 19 (2):93-106.
- Sarma M. 2012. Index of financial inclusion – A measure of financial sector inclusiveness. *Berlin Working papers on money, finance, trade development*. Working paper No.07/2012.
- Sekretariat Kabinet. 2020. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 82 Tahun 2016 Tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif. [Internet] [Diakses pada 2020 Juni] Tersedia pada: <https://jdih.setkab.go.id/PUUdoc/175013/Perpres%20Nomor%2082%20Tahun%202016.pdf>
- Scott WR. 2008. *Institution and Organizations*. 3rd ed. New York (US): SAGE Publication Inc.
- Soetara A, Macfud, Affandi MJ, Maulana A. 2019. Rancang bangun model strategi operasional implementasi lean manufacturing berkesinambungan untuk peningkatan produktivitas industri pengolahan kayu di Indonesia. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM)*. 5(2):187-199.

- Soumaré I, Tchana FT, Kengne TM. 2016. Analysis of the determinants of financial inclusion in Central and West Africa. *Journal of Transnational Corporations Review*. 8(4): 231-249.
- Srinivias H. 2015. So, what is “microcredit”? [Internet]. [Diakses pada 5 September 2015]. Tersedia pada: <http://www.gdrc.org/icm/what-is-ms.html>
- Sriyana J. 2010. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Studi Kasus di Kabupaten Bantul*. Universitas Islam Indonesia. Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif:79-103.
- Stiglitz JE. 2002. *There is no Invisible Hand*. London (GB): The guardian Comment London.
- Sumarwan U. 2014. *Metode Riset Bisnis dan Konsumen*. Bogor(ID): PT Penerbit IPB Press.
- Swamy V. 2019. Financial inclusion and the resilience of poor households. *The Journal of Developing Areas*. 53 (4):179-192
- Tambunan TTH. 2018. The performance of Indonesia’s public credit guarantee scheme for MSMEs a regional comparative perspective. *Journal of Southeast Asian Economies*. 35 (2): 319–32
- Tambunan T. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia Isu-isu Penting*. Jakarta (ID): LP3ES.
- Templier, Mathieu, Guy P. 2015. A framework for guiding and evaluating literature reviews. *Communications of the Association for Information Systems* 37, Article 6. 112-137.
- Tri DD, Darwanto. 2013. Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang. *Diponegoro Journal of Economics*. 2(4): 1-13.
- Uddin AA, Chowdhury MAF, Islam N. 2017. Determinants of financial inclusion in Bangladesh: Dynamic GMM and quantile regression approach. *Journal of Developing Areas*. 51(2): 221-237.
- Wahid N. 2014. *Keuangan Inklusif: Membongkar Hegemoni Keuangan*. Jakarta (ID): KPG (Kepustakaan Populer Gramedia).
- Wahono RS. 2015. A systematic literature review of software defect prediction: research trends, datasets, methods and frameworks. *Journal of Software Engineering*. 1(1):1-16
- Watson G. 1997. *The benchmarking workbook: adapting best practices for performance improvement*. Portland(US: Productivity Press.
- Williams B. 2005. *Soft system methodology*, The Kellogg Foundation, diakses melalui <http://users.actrix.co.nz/bobwill>.
- World Bank Group. 2018. *The Global Findex Database 2017*. Wasington, DC (US): World Bank Group.
- World Bank. 2006. *Access For All: Building Inclusive Financial Systems*. Washington DC (US):World Bank.
- Widyatini IR. 2019. Financial inclusion for economic sustainability through the implementation of good corporate governance. *Review of Integrative Business and Economics Research*. 8(3): 122-130.
- Xiao Y, Watson M. 2017. Guidance on conducting a systematic literature review. *Journal of Planning Education and Research*. 1–20. doi: 10.1177/0739456X177239



- Xiang C, Jia X, Huang J. 2014. Microfinance through non-governmental organizations and its effects on formal and informal credit: Evidence from rural China. *China Agricultural Economic Review*. 6(2): 182-197. doi: 10.1108/CAER-04-2013-0062.
- Yahya DR, Rahayu R. 2020. Inovasi financial technology terhadap peningkatan inklusi keuangan. *Media Mahardhika*. 18 (2):155-164.
- Yang L, Zhang Y. 2020. Digital financial inclusion and sustainable growth of small and micro enterprises—evidence based on china's new third board market listed companies. *Sustainability* 12:1-21: doi:10.3390/su12093733
- Yin X, Xu X, Chen Q, Peng J. 2019. The sustainable development of financial inclusion: how can monetary policy and economic fundamental interact with it effectively?. *Sustainability*.11: 2-14 doi:10.3390/su11092524
- Yunus M. 1999. *Banker to The Poor: Micro-Lending And The Battle Against World Poverty*. New York (US): Public Affairs.
- Yunus M. 1981. *Credit for Self Employment : A Fundamental Human Right*. [Internet] Tersedia pada: <http://www.worldfooddayusa.org/Object.File/Master/17/331/>
- Zainuddin M, Yasin IMd. 2020. Resurgence of an ancient idea? a study on the history of microfinance. *FIIB Business Review*. 9(2): 1-11. Fortune Institute of International Business.
- Zeller M, Meyer RL. 2002. *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*. IFRI. The Johns Hopkins University Press Baltimore and London.



RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan pada tanggal 25 Juli 1981 di Pondok Cabe Ilir Pamulang-Tangerang, Provinsi Banten. Penulis merupakan anak ke-9 dari 10 bersaudara pasangan H. Anan dengan Hj. Nawiyah. Memulai pendidikan dasar di Madrasah Ibtidaiyah (MI) Miftahul Huda, Cipayung-Ciputat pada tahun 1989 dan selesai tahun 1995. Penulis melanjutkan ke jenjang SMP Al-Hidayah Ciputat-Tangerang tahun 1995 dan selesai tahun 1998, kemudian melanjutkan ke jenjang SMU pada SMUN 1 Pamulang-Tangerang pada tahun 1998 dan selesai tahun 2001. Tahun 2001 Penulis melanjutkan pada jenjang sarjana (S1) yaitu pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian IPB dan selesai pada tahun 2005. Pada tahun 2010-2012 Penulis melanjutkan pada jenjang S2 yaitu pada Program Magister Manajemen dan Bisnis IPB dengan konsentrasi bidang Manajemen Strategik dan selanjutnya pada tahun 2017 penulis melanjutkan pendidikan ke program doktor pada Program Studi Doktor Manajemen dan Bisnis Institut Pertanian Bogor dengan konsentrasi bidang Manajemen Strategik.

Selain pendidikan formal penulis juga pernah memiliki kesempatan mengikuti program dan berhasil memiliki sertifikasi profesi bidang Wealth Management and Investment (*Certified Wealth Managers*) dari *The Certified Wealth Managers Association* (CWMA) dan sertifikasi pendamping UMKM dari BNSP. Sejak tahun 2006 berkarya di IPB sebagai peneliti dan dosen. Selama mengikuti program doktoral, penulis telah menulis karya ilmiah berjudul “Exploring The Impact of ABCG Collaboration on Community-Based Financial Inclusion and MSMEs Performance in Indonesian” diterbitkan pada jurnal Seybold, Edisi Juni V18. 106, Hal 276-288, 2023. Di samping itu, karya ilmiah berjudul “Model Kolaborasi Lembaga Keuangan dan Universitas Dalam Memperkuat Akses Layanan Keuangan Mikro dan Kinerja Usaha Mikro dan Kecil di Indonesia” pada Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM) Vol. 9 No. 3, September 2023 yang diterbitkan oleh SB-IPB. Karya ilmiah tersebut merupakan bagian dari penelitian disertasi.