

Lembaga Keuangan Mikro Pertanian

Mengubah Kegagalan Menjadi Keberhasilan



TRIANE WIDYA ANGGRIANI

Lembaga Keuangan Mikro Pertanian

Mengubah Kegagalan Menjadi Keberhasilan

Lembaga Keuangan Mikro Pertanian

Mengubah Kegagalan Menjadi Keberhasilan

Triane Widya Anggriani

**Pertanian Press
2024**

Lembaga Keuangan Mikro Pertanian
Mengubah Kegagalan menjadi Keberhasilan

©Triane Widya Anggriani

Penulis : Triane Widya Anggriani
Editor : Eni Kustanti
Heryati Suryantini
Penelaah Substansi : Jaenal Effendi
Edit Pruf : Johanes Hutabarat
Desain sampul : Muhamad Ade Nurdiansyah
Penata Isi : Hidayat Raharja

Katalog Dalam Terbitan (KDT):

ANGGRIANI, Triane Widya/ Lembaga keuangan mikro pertanian: mengubah kegagalan menjadi keberhasilan/. -- Jakarta: Pertanian Press, 2024

xvi, 132 hlm. : ilus. ; 21 cm.

ISBN 978-979-582-300-1

E-ISBN 978-979-582-301-8 (PDF)

AGROINDUSTRIAL SECTOR 2. FINANSIAL INSTITUTIONS

3. MICROECONOMICS

UDC 334.72/.73

Penerbit :

Pertanian Press

Sekretariat Jenderal, Kementerian Pertanian
Jl. Harsono RM No.3, Ragunan, Jakarta Selatan

Alamat Redaksi :

Pusat Perpustakaan dan Literasi Pertanian
Jln. Ir. H. Juanda No. 20 Bogor 16122
website : <https://epublikasi.pertanian.go.id/pertanianpress>

HAK CIPTA DILINDUNGI OLEH UNDANG-UNDANG

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga buku berjudul “Lembaga Keuangan Mikro: Mengubah Kegagalan Menjadi Keberhasilan” ini dapat hadir di tengah-tengah kita.

Sebagai Kepala Balai Besar Pelatihan Manajemen dan Kepemimpinan Pertanian, saya sangat mengapresiasi upaya penulis dalam menyusun buku ini. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) memainkan peran strategis dalam mendorong pembangunan sektor pertanian, terutama dalam memberikan akses pembiayaan bagi petani kecil dan pelaku usaha di perdesaan. Namun, kita juga tidak dapat menutup mata terhadap berbagai tantangan yang membuat banyak LKM mengalami kegagalan operasional.

Buku ini menjadi kontribusi yang sangat penting bagi pengembangan kapasitas para pengelola dan pemangku kepentingan LKM. Melalui kajian yang mendalam, penulis telah menguraikan secara sistematis beberapa aspek kunci, mulai dari alasan banyaknya LKM pertanian yang tumbang, konsep dasar LKM, hingga strategi keberlanjutan usaha.

Saya percaya, buku ini tidak hanya bermanfaat bagi kalangan akademisi, pengelola LKM, dan pembuat kebijakan, tetapi juga bagi para petani dan pelaku usaha yang terlibat dalam sektor pertanian. Dengan memahami isi buku ini, diharapkan para pembaca dapat mengambil pelajaran dari pengalaman, membangun strategi yang lebih baik, dan mengantarkan LKM menuju keberhasilan yang berkelanjutan.

Akhir kata, saya mengucapkan selamat kepada penulis atas terbitnya buku ini. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat besar bagi perkembangan sektor pertanian di Indonesia dan memberikan inspirasi bagi lahirnya solusi inovatif untuk memperkuat LKM di masa depan.

Kepala Balai Besar Pelatihan Manajemen
dan Kepemimpinan Pertanian,

Sukim Supandi

PRAKATA

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) telah berkembang sebagai alat pembangunan ekonomi yang bertujuan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Tujuan LKM, yaitu melayani kebutuhan finansial dari pasar yang tidak terlayani atau tidak dilayani dengan baik untuk mencapai tujuan-tujuan pembangunan seperti menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, mengembangkan usaha-usaha yang telah ada, memberdayakan perempuan atau kelompok masyarakat lainnya yang kurang beruntung (masyarakat miskin atau orang-orang yang berpenghasilan rendah), serta mendorong pengembangan usaha-usaha baru.

Sektor pertanian merupakan sumber pendapatan bagi sebagian masyarakat Indonesia. Di mana lebih dari 38 juta penduduk bekerja di sektor pertanian. Namun, jika ditelaah lebih lanjut, masyarakat miskin sebagian besar bekerja di sektor pertanian dan tinggal di perdesaan. Oleh karena itu, perlu terobosan untuk mengurangi kemiskinan di daerah perdesaan yang bekerja di sektor pertanian.

Salah satu permasalahan yang dihadapi petani di perdesaan dalam pengembangan usaha adalah adanya keterbatasan modal. Oleh karena itu, perlu kiranya pemerintah mengoptimalkan layanan keuangan mikro di perdesaan. Kementerian Pertanian telah berupaya mengisi keterbatasan akses permodalan dengan membuat Program Pengembangan Usaha Agribisnis di Perdesaan, yang mana salah satu kegiatannya adalah penumbuhan dan pembentukan Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA).

LKMA merupakan salah satu LKM yang memberikan layanan keuangan mikro kepada petani di perdesaan. Diharapkan keberadaan LKMA di perdesaan ini menjadi salah satu solusi dalam kemudahan akses permodalan sektor pertanian. Kelembagaan keuangan mikro ini mencakup pelayanan jasa pinjaman/kredit dan penghimpunan dana masyarakat yang terkait dengan sektor pertanian. Dengan demikian, pinjaman modal usaha yang tersedia diharapkan dapat menjangkau seluruh petani di wilayah kerja LKM.

Hal yang perlu diingat bahwa aktivitas keuangan mikro hanya akan dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap rakyat miskin apabila pelayanan yang diberikan dapat berlanjut. Peran LKM untuk mendukung masyarakat di perdesaan, menuntut LKM memiliki kinerja yang baik secara kelembagaan agar tujuan sebagai lembaga pendukung fungsi intermediasi perbankan akan tercapai dengan baik.

Tujuan dari penulisan buku ini, yaitu sebagai upaya agar LKM, baik yang akan atau sudah terbentuk dapat dikelola dengan baik. Harapannya, keberlanjutan LKM akan terus bertahan dan berdampak pada peningkatan akses keuangan bagi masyarakat di perdesaan.

Tulisan dalam buku ini menjelaskan tentang lembaga keuangan mikro yang dilengkapi dengan konsep LKM, kunci sukses keberlanjutan LKM, pengelolaan kredit, manajemen risiko kredit, pengelolaan sumber daya manusia, serta digitalisasi LKM. Penulis berharap buku ini dapat memberikan kontribusi kepada siapa saja yang membacanya, terkhusus kepada pengelola LKM, petani dan pegiat keuangan mikro.

Penulis merasa masih banyak kekurangan dalam penulisan buku ini. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat saya harapkan untuk meningkatkan kualitas buku ini. Harapannya, semoga buku ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan layanan keuangan mikro. Tidak lupa saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung serta memotivasi penulisan buku ini.

Bogor, September 2024

Penulis,

Triane Widya Anggriani

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii

BAB 1

MENGAPA BANYAK LKM PERTANIAN BERTUMBANGAN?.....	1
A. Pentingnya Keberadaan LKM	1
B. Kendala LKM	9

BAB 2

MEMAHAMI KONSEP LEMBAGA KEUANGAN MIKRO	17
A. Konsep Keuangan Mikro	17
B. Jenis –Jenis LKM	20
C. Prinsip-Prinsip Keuangan Mikro	22
D. Keunggulan LKM	24

BAB 3

MENGUNGKAP PERAN LKM DALAM PEMBANGUNAN PERTANIAN ..	29
A. Peran LKM	29
B. Layanan Kredit Mikro	32

BAB 4

KUNCI SUKSES KEBERLANJUTAN USAHA LEMBAGA KEUANGAN

MIKRO	37
A. Konsep Keberlanjutan LKM.....	37
B. Solusi Keberlanjutan LKM.....	43

BAB 5

LKM PERTANIAN DI SEJUMLAH NEGARA	49
A. Grameen Bank	49
B. Rabobank	53
C. ICICI Bank	56
D. Bank for Agricultural and Agricultural Cooperatives (BAAC)...	58
E. Agricultural Bank Of China	61

BAB 6

PENGELOLAAN KREDIT LKM	65
A. Konsep Kredit	65
B. Nasabah	68
C. Jenis-Jenis Kredit	69
D. Cara Menghitung Bunga Pinjaman Kredit	72
E. Agunan	80
F. Mekanisme Pengajuan Kredit	82

BAB 7

MINIMALISASI RISIKO KREDIT MENUJU LKM SEHAT.....	87
A. Klasifikasi Kelancaran Kredit.....	88
B. Denda Kredit Macet	89
C. Cara Mengatasi Kredit Macet.....	91
D. Manajemen Risiko Kredit	93

BAB 8

SDM SEBAGAI TULANG PUNGGUNG OPERASIONAL LKM	97
A. Manajemen Sumber Daya Manusia	98
B. Perencanaan Sumber Daya Manusia	99
C. Penyediaan Sumber Daya Manusia	102
D. Pengembangan Sumber Daya Manusia	105

BAB 9

DARI KONVENSIONAL MENUJU DIGITALISASI LKM.....	111
A. Layanan Keuangan Digital	112
B. Pemberdayaan LKM Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK)	115
DAFTAR PUSTAKA	121
BIODATA PENULIS	129

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Konsep keberlanjutan LKM <i>"The Triangle of Microfinance"</i>	38
Gambar 2.	Masalah dan solusi dalam Pinjaman Tanggung Renteng (<i>Joint Liability Lending</i>)	46
Gambar 3.	Tampilan website Grameen Bank.....	50
Gambar 4.	Tampilan website Rabobank	54
Gambar 5.	Tampilan website ICICI Bank	57
Gambar 6.	Tampilan website BAAC	59
Gambar 7.	Tampilan website ABChina.....	62

BAB 1

MENGAPA BANYAK LKM PERTANIAN BERTUMBANGAN?

A. Pentingnya Keberadaan LKM

Pesatnya perkembangan sektor keuangan dewasa ini membuka peluang lebih besar kepada individu untuk mengakses produk layanan keuangan. Tentunya hal ini akan membantu para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2022 menunjukkan indeks literasi keuangan sebesar 49,68% dan indeks inklusi keuangan sebesar 85,10% (OJK, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia secara umum masih belum memahami dengan baik karakteristik berbagai produk dan layanan jasa keuangan yang ditawarkan oleh lembaga jasa keuangan formal. Hal ini menjadi masalah tersendiri karena literasi keuangan merupakan keterampilan yang penting dalam rangka pemberdayaan masyarakat, kesejahteraan individu, perlindungan konsumen, dan peningkatan inklusi keuangan.

Lembaga keuangan dan masyarakat saling membutuhkan satu sama lain sehingga semakin tinggi tingkat literasi keuangan masyarakat, maka semakin banyak yang akan memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan. Jadi semakin banyak masyarakat yang sadar terkait produk dari jasa keuangan, maka akan semakin meningkat pula transaksi keuangan untuk meningkatkan pergerakan roda perekonomian.

Produk layanan keuangan juga dibutuhkan oleh masyarakat pertanian di pedesaan. Sektor pertanian merupakan sumber pendapatan bagi sebagian besar masyarakat di Indonesia. Pada triwulan pertama tahun 2024, jumlah penduduk yang bekerja di sektor pertanian di Indonesia mencapai 28,64% dari total penduduk yang bekerja (BPS, 2024). Sumbangan sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada triwulan IV tahun 2023 mencapai 11,53% (BPS, 2024). Sektor pertanian memberikan kontribusi signifikan terhadap PDB Indonesia. Hal ini mengingat luasnya lahan pertanian yang dimiliki dan juga sebagian besar desa di Indonesia masih tergolong pedesaan yang menitikberatkan pada sektor pertanian terutama padi dan sayuran. Peran sektor pertanian, yang terdiri dari padi, sayuran, perkebunan, peternakan, dan perikanan, telah mendukung pertumbuhan di sektor industri dan jasa lainnya.

Berdasarkan Hasil Survei Pertanian Antar Sensus (SUTAS) tahun 2018, luas lahan pertanian yang dikuasai rumah tangga usaha pertanian kurang dari 0,5 hektare sebanyak 15,89 juta rumah tangga atau 59,07% dari total rumah tangga petani. Rumah tangga petani yang kepemilikan lahannya kurang dari 0,5 hektare meningkat dari 14,62 juta rumah tangga pada tahun 2013 menjadi 15,89 juta rumah tangga pada tahun 2018 (BPS, 2018). Kepemilikan aset yang rendah juga menyebabkan rendahnya produktivitas dan pendapatan masyarakat desa, sehingga masyarakat petani miskin sulit keluar dari lingkaran kemiskinan. Selain itu, penyebab lainnya adalah infrastruktur yang terbatas, aksesibilitas rendah terhadap modal, teknologi, informasi dan pasar, serta rendahnya kapasitas petani (Anantanyu, 2011).

Banyaknya tantangan yang dihadapi oleh petani, pembiayaan dan modal pertanian merupakan masalah klasik bagi pembangunan sektor pertanian di Indonesia. Permasalahan yang dihadapi dalam pembiayaan pertanian terkait dengan kondisi lemahnya sistem organisasi petani

dan prosedur penyaluran kredit yang rumit, birokratis, serta kurang memerhatikan kondisi lingkungan sosial budaya perdesaan sehingga sulit menyentuh kebutuhan petani yang sebenarnya.

Kemampuan petani dalam mengakses sumber-sumber permodalan sangat terbatas karena lembaga perbankan menerapkan prinsip 5C (*Capital, Condition, Capacity, Character, dan Collateral*) dalam menilai usaha pertanian, sehingga tidak semua persyaratan yang diminta tersebut dapat dipenuhi oleh petani. Sektor pertanian masih dianggap sebagai usaha yang berisiko tinggi, sedangkan pembiayaan/kredit masih terbatas untuk usaha produksi serta belum menyentuh kegiatan pra dan pasca produksi. Sampai saat ini belum ada lembaga keuangan khusus yang menangani sektor pertanian.

Kontribusi perbankan dalam pembangunan sangat penting untuk menggerakkan roda perekonomian. Perbankan sebagai lembaga finansial akan menarik dunia bisnis sebagai mitra untuk meningkatkan investasinya sehingga saling memperoleh keuntungan. Tahun 2022 jumlah kredit bank umum di Indonesia mencapai Rp. 18.944.733 miliar di mana 15,6 persen diberikan kepada sektor pertanian (BPS, 2023). Ketimpangan kredit pada sektor pertanian menunjukkan bahwa akses sektor pertanian di layanan keuangan formal masih terbatas.

Dari sisi perbankan, pemberian layanan terhadap masyarakat berpendapatan rendah biayanya terlalu mahal karena tingginya biaya transaksi dan informasi. Perbankan membutuhkan investasi yang tinggi untuk membuka kantor cabang dan penyediaan tenaga kerja. Kondisi ini tidak sebanding dengan keuntungan yang akan diperoleh karena masyarakat yang berpenghasilan rendah ini hanya menabung dan meminjam dana dengan nilai nominal yang kecil. Pinjaman yang kecil inilah yang menyebabkan pihak perbankan segan untuk memberikan kredit pada kelompok ini karena biaya operasional yang dikeluarkan oleh pihak bank jauh lebih besar mengingat jauhnya lokasi pertanian dari perkotaan.

Banyaknya masyarakat yang belum mendapat layanan keuangan mendorong pemerintah membuat program keuangan inklusif. Keuangan inklusif, yaitu akses terhadap layanan keuangan formal dengan biaya yang tersedia yang diperuntukkan bagi seluruh anggota masyarakat terutama bagi masyarakat pendapatan rendah (Diniz *et al.*, 2012).

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) merupakan salah satu solusi untuk memberikan layanan keuangan bagi masyarakat pertanian di perdesaan. Keunggulan LKM adalah jumlah pinjaman yang disesuaikan dengan kemampuan petani, lokasi berada dekat dengan kawasan perdesaan, proses singkat tanpa banyak prosedur, dan adanya keterkaitan sosial kultural untuk mengurangi kesalahan dalam menilai kapasitas petani dalam memberikan pinjaman. Oleh karena itu, untuk mengatasi keterbatasan modal bagi petani, perlu dioptimalkan potensi lembaga keuangan mikro yang menjadi alternatif sumber dana bagi petani dan masyarakat perdesaan.

Keuangan mikro menjadi kata kunci di pasar kredit sebagai alat yang efektif untuk pengurangan kemiskinan dan pengembangan sosial ekonomi. Keuangan mikro secara luas dikenal sebagai penyediaan jasa keuangan seperti kredit, tabungan, deposito, asuransi, dan layanan pembayaran bagi mereka yang tidak bisa mengakses layanan keuangan konvensional karena mereka miskin dan tidak mempunyai jaminan (Ledgerwood, 1999; Littlefield *et al.*, 2003; Robinson, 2001). Logika yang mendasarinya, bahwa dengan memperluas layanan keuangan, masyarakat yang berpenghasilan rendah akan memiliki kemampuan untuk berpartisipasi dalam pasar ekonomi dan memanfaatkan peluang kewirausahaan dengan memulai bisnis baru dan memperluas bisnisnya. Selanjutnya masyarakat yang berpenghasilan rendah akan dapat memerangi kemiskinan dan memenuhi kebutuhan mereka secara independen.

LEMBAGA KEUANGAN MIKRO PERTANIAN



LEMBAGA KEUANGAN MIKRO ADALAH PENYEDIAAN JASA KEUANGAN SEPERTI KREDIT, TABUNGAN, DEPOSITO, ASURANSI, DAN LAYANAN PEMBAYARAN KEPADA MEREKA YANG TIDAK BISA MENGAKSES KE LAYANAN KEUANGAN KONVENSIONAL KARENA MEREKA MISKIN DAN TIDAK MEMPUNYAI JAMINAN.

Kondisi LKM saat ini

Program-program keuangan inklusif muncul sebagai respons terhadap masih banyaknya kelompok masyarakat yang tidak memiliki akses ke layanan keuangan, seperti kelompok yang tinggal di daerah terpencil, buruh yang tidak memiliki dokumen identitas legal, dan masyarakat pinggiran. Bentuk program keuangan inklusif salah satunya pemerintah memberikan dana bergulir kepada masyarakat melalui LKM. Lembaga ini semakin meningkat dan telah menjadi intervensi yang populer melawan kemiskinan di berbagai negara berkembang. Pemberian akses pembiayaan mikro yang luas kepada masyarakat di perdesaan, bahkan telah dianggap sebagai suatu program kunci bagi upaya dalam pemberantasan kemiskinan.

Program keuangan mikro yang dibentuk pemerintah telah banyak dilakukan melalui program pemberdayaan masyarakat berupa dana bergulir. Program pemerintah yang sudah dilaksanakan terkait perguliran dana adalah UES-SP (Unit Ekonomi Desa-Simpan Pinjam), Kelompok Usaha Bersama (KUBE), Pengembangan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP), PNPM Mandiri (perdesaan/perkotaan), Kelompok Program Peningkatan Petani-Nelayan Kecil (KP4NK), Kelompok Unit Program Pelayanan Keluarga Sejahtera (UPPKS), Lembaga Pemberdaya Ekonomi Desa, dan Unit Pengelola Keuangan Desa.

Pada tahun 2017 pemerintah pusat juga telah mengeluarkan program Pembiayaan Ultra Mikro. Pembiayaan ini merupakan salah satu kebijakan pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui pelaksanaan program fasilitas pembiayaan kepada usaha mikro dengan memberikan pinjaman maksimal Rp10 juta per debitur/nasabah. Pemerintah Provinsi Jawa Barat juga telah memberikan program keuangan mikro berupa program kredit Masyarakat Sejahtera (kredit Mesra). Program ini memberikan pinjaman kepada jemaah melalui tempat ibadah yang tersebar di Jawa Barat.

Adapun program keuangan mikro bagi petani adalah pembentukan Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA). LKMA merupakan salah satu program terobosan dari Kementerian Pertanian untuk mengurangi kemiskinan petani di perdesaan. Lembaga ini sebagai sebuah usaha permodalan di bawah naungan Gapoktan (Gabungan Kelompok Tani). Penumbuhan dan pengembangan LKMA di dalam Gapoktan merupakan salah satu langkah strategis untuk menyelesaikan persoalan pembiayaan petani mikro dan buruh tani. Selama ini, pelayanan keuangan sulit didapatkan melalui lembaga keuangan formal. Padahal sebagian besar masyarakat miskin berada di perdesaan dan bekerja sebagai petani.

LKMA merupakan kelembagaan usaha yang mengelola jasa keuangan untuk membiayai usaha agribisnis skala kecil di perdesaan. Kelembagaan ditumbuhkembangkan berdasarkan semangat untuk memajukan usaha tani. Bentuk usaha tani lembaga ini mencakup pelayanan jasa pinjaman/kredit dan penghimpunan dana masyarakat yang terkait dengan persyaratan pinjaman atau bentuk pembiayaan lainnya.

Dengan demikian, pinjaman modal usaha yang tersedia diharapkan dapat menjangkau seluruh petani anggota yang membutuhkan di wilayah kerja Gapoktan/LKMA. Oleh karena itu, Gapoktan bersama pengelola LKMA harus merangkul semua petani menjadi anggota, agar terjadi pemerataan kesempatan memanfaatkan pinjaman modal usaha dari LKMA setempat.



Keberadaan LKMA di perdesaan berfungsi sebagai lembaga ekonomi yang memfasilitasi pembiayaan usaha tani. Selain itu, LKMA mempunyai peran sebagai penghubung aktivitas perekonomian masyarakat petani sehingga mendorong dalam pengembangan ekonomi dan lembaga ekonomi perdesaan.

Berdasarkan data dari Kementerian Pertanian, Gapoktan yang telah diberikan bantuan modal untuk pembentukan LKMA tahun 2008–2015 sebanyak 52.186 desa/Gapoktan sebagai pusat pertumbuhan usaha agribisnis di perdesaan yang tersebar di seluruh Indonesia. Setiap Gapoktan menerima anggaran sebesar 100 juta rupiah sebagai modal LKMA. Modal tersebut dipinjamkan kepada petani untuk mengembangkan usaha pertaniannya dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani (pemilik dan atau penggarap), buruh tani, serta rumah tangga tani, sehingga pada akhirnya para petani Gapoktan dapat meningkatkan hasil produksinya.



Namun dari hasil evaluasi, perkembangan jumlah LKMA dan Koperasi Pertanian yang masih berlanjut dari tahun 2017–2023 atau dalam 7 tahun terakhir ini jumlah LKMA hanya berkisar antara 7.000-an LKMA, seperti tergambar pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1 Perkembangan Jumlah LKMA dan Koperasi Pertanian

No.	Kegiatan	Jumlah						
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA)	6.887	7.040	7.183	7.524	7.703	7.790	7.901
2	Koperasi Pertanian	607	743	792	869	889	914	949

Sumber : Direktorat Pembiayaan Pertanian, 2024

Data tersebut memperlihatkan bahwa peningkatan pertumbuhan jumlah LKMA relatif lambat. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan oleh beberapa peneliti terkait pembiayaan LKMA, terdapat beberapa faktor yang menghambat tumbuh dan berkembangnya LKMA serta menghambat proses menuju kemandirian.

B. Kendala LKM

Kendala yang dihadapi LKM dalam melaksanakan pelayanan keuangan di perdesaan adalah masalah sumber daya manusia (SDM) yang masih belum profesional, kurangnya modal dan tingkat kepercayaan yang rendah dari masyarakat. Selain itu, masalah infrastruktur yang terbatas, belum ada rumusan platform untuk mengembangkan LKMA tersebut, serta beberapa LKMA belum memiliki payung hukum ataupun legalitas.

Martowijoyo (2002) menjelaskan bahwa rendahnya kinerja lembaga keuangan mikro dapat dilihat dari rendahnya beberapa aspek berikut : (1) tingkat pelunasan kredit; (2) moralitas aparat pelaksana; (3) tingkat

mobilisasi dana masyarakat. Kelemahan tersebut membawa konsekuensi, yaitu ketidakberlanjutan LKM yang terbentuk setelah program kegiatan selesai.

Hal ini seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Effendi (2013), menunjukkan bahwa masalah utama LKM syariah dan konvensional adalah terkait keberlanjutan karena mereka berusaha mempertahankan kinerja keuangan dan meningkatkan basis klien dalam konteks regional.

Tinambunan (2017) mengemukakan setidaknya ada dua bentuk penyimpangan terhadap penggunaan dana Pengembangan Usaha Agribisnis (atau disingkat PUAP) pada LKMA. Penyimpangan pertama adalah penyaluran bantuan PUAP ke Gapoktan belum tepat sasaran, yaitu kepada Gapoktan yang belum/tidak siap dan mampu untuk menerima program PUAP. Penyimpangan yang kedua adalah pada tahap penggunaan/pengelolaan dana PUAP, yakni ketidakmampuan dan minimnya pengetahuan pengurus dalam pengelolaan dana PUAP sehingga menyebabkan dana yang disalurkan tidak berkembang.

Pendapat lain dari Maharani dan Ammatillah (2015) menyatakan bahwa kendala pengembangan LKMA terletak pada aspek organisasi, pengelolaan dana PUAP, tingginya tingkat pembiayaan yang bermasalah (kredit macet), terbatasnya sarana dan prasarana penunjang yang dimiliki gapoktan serta belum optimalnya peran Penyelia Mitra Tani (PMT) dan penyuluh pendamping gapoktan. Selain itu, beberapa LKMA masih belum memiliki payung hukum ataupun legalitas. Beberapa kendala tersebut membawa konsekuensi pada tidak berlanjutnya Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang terbentuk.

Kendala dalam pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA) mencakup berbagai aspek yang saling berkaitan. Dalam aspek organisasi, hambatan yang sering muncul meliputi lemahnya struktur kelembagaan, kurangnya kapasitas sumber daya manusia, dan rendahnya koordinasi antar anggota yang mengakibatkan proses pengambilan keputusan menjadi lamban dan tidak efektif. Di sisi lain, pengelolaan dana PUAP (Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan) sering kali menemui masalah, seperti ketidakmampuan dalam merencanakan alokasi dana secara tepat, minimnya transparansi, serta lemahnya pengawasan terhadap penggunaan dana, sehingga tujuan program tidak tercapai secara optimal.

Tingginya tingkat pembiayaan bermasalah, yang ditandai dengan banyaknya kredit macet, menjadi tantangan serius akibat lemahnya analisis kelayakan pemberian pinjaman, kurangnya pendampingan kepada penerima manfaat, serta rendahnya kemampuan masyarakat dalam membayar kembali pinjaman yang diberikan. Selain itu, keterbatasan sarana dan prasarana penunjang yang dimiliki oleh Gapoktan, seperti fasilitas administrasi, teknologi, dan alat pendukung kegiatan agribisnis, semakin memperburuk situasi dan menghambat efisiensi kerja organisasi tersebut.

Kendala keberlanjutan LKM selanjutnya adalah terletak pada kualitas SDM yang belum profesional. Hal ini mencakup kurangnya kompetensi dalam manajemen keuangan, administrasi, dan pengelolaan lembaga secara keseluruhan. Banyaknya pengurus dan staf yang belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam bidang keuangan mikro mengakibatkan rendahnya efisiensi operasional serta lemahnya kemampuan dalam menghadapi tantangan yang muncul, seperti kredit macet, perubahan pasar, dan regulasi baru.

Selain itu, keterbatasan pengalaman kerja dan minimnya pelatihan pengembangan kapasitas juga memperburuk situasi, sehingga pengambilan keputusan strategis sering kali tidak tepat sasaran. Rendahnya profesionalisme SDM ini tidak hanya memengaruhi kinerja jangka pendek LKM, tetapi juga menghambat upaya untuk menciptakan keberlanjutan jangka panjang. Upaya peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan, sertifikasi, dan penguatan budaya kerja profesional menjadi langkah penting yang perlu diambil agar LKM dapat berkembang secara berkelanjutan dan memenuhi kebutuhan masyarakat.

Secara keseluruhan, kombinasi kendala ini menghambat pengembangan LKMA dan implementasi program agribisnis perdesaan secara efektif. Solusi yang diperlukan mencakup penguatan organisasi, pelatihan manajemen dana, peningkatan peran pendamping, serta pengadaan fasilitas yang memadai.



Berbicara mengenai dampak LKMA bagi petani, Rusbina (2010) melakukan evaluasi pelaksanaan program PUAP di Kabupaten lima Puluh Kota, Sumatra Barat. Hasilnya menunjukkan bahwa tidak ada peningkatan pendapatan yang bermakna bagi penerima dana PUAP. Namun, petani merasakan manfaat sosial, yakni mudah dalam mendapatkan skema pinjaman yang jauh lebih ringan daripada pinjaman melalui rentenir. Anggriani (2012) mengkaji dampak pelaksanaan program PUAP terhadap peningkatan pendapatan petani di Kabupaten Bogor, dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa program PUAP memberikan dampak positif pada penerima manfaat, yakni meningkatnya pendapatan sebesar 12,86 persen dan penurunan tingkat kemiskinan sebesar 7,67 persen. Studi komparasi PUAP syariah dan konvensional dilakukan oleh Junaedi *et al.* (2013), berdasarkan analisis kualitatif (deskriptif) disampaikan bahwa mayoritas responden, baik LKMA syariah maupun konvensional mengakui keberadaan LKMA dan berhasil membuat mereka terbebas dari jeratan rentenir.

Sebagian besar lembaga keuangan mikro yang dibangun oleh program pemerintah menghadapi persoalan mengenai keberlanjutan aktivitas mereka. Penyebab ketidakmampuan menjaga keberlanjutan oleh LKM dapat bermacam-macam mulai dari 1) ketergantungan terhadap dukungan, baik dari pemerintah dan donor (hanya merupakan proyek yang memang didesain untuk sementara waktu saja), 2) ketiadaan sistem keuangan mikro yang memadai, serta 3) ketidakmampuan beradaptasi dengan situasi pasar keuangan mikro yang ada.

Menghadapi masalah ini, kiranya perlu diingat bahwa aktivitas keuangan mikro hanya akan dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap rakyat miskin manakala pelayanan keuangan mikro yang diberikannya dapat berlanjut. Peran LKM mendukung masyarakat di perdesaan menuntut adanya kinerja yang baik secara kelembagaan agar tujuan memerankan LKM sebagai lembaga pendukung fungsi intermediasi perbankan akan tercapai dengan baik. Oleh karena itu, tujuan dari penulisan

buku ini adalah sebagai upaya memberikan pengetahuan agar LKM dapat dikelola dengan baik, sehingga akan terus bertahan dan berdampak pada peningkatan akses keuangan bagi masyarakat di perdesaan.

BAB 2

MEMAHAMI KONSEP LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

A. Konsep Keuangan Mikro

Keuangan mikro telah diidentifikasi sebagai alat penting dalam meningkatkan produktivitas masyarakat miskin dan meningkatkan pembangunan ekonomi. Ide keuangan mikro didasarkan pada konsep bahwa ketidakmampuan masyarakat miskin dalam mengakses layanan keuangan merupakan hambatan serius bagi perbaikan ekonomi mereka, perubahan kehidupan dan mendapatkan sumber daya untuk memulai usaha atau mengembangkan usaha yang sudah ada untuk memperbaiki kondisi ekonomi mereka.

Menurut Mersland dan Strøm (2010), Arsyad (2008), Bakhtiari (2006), Usman *et al.* (2004) dan Morduch (1998), keuangan mikro merupakan layanan keuangan untuk usaha mikro dan rumah tangga yang berpenghasilan rendah. Keuangan mikro dianggap sebagai elemen penting bagi strategi pengurangan kemiskinan yang efektif. Lembaga keuangan mikro dicirikan oleh serangkaian aturan yang dinamis, inovatif, dan lentur yang dirancang sesuai kondisi lingkungan sosial dan ekonomi lokal (Adams dan Fitchett 1992 dalam Arsyad 2008) LKM merupakan fenomena kompleks yang berdimensi ekonomi dan sosio-kultural.

Bank Pembangunan Asia (*Asian Development Bank*/ADB) mendefinisikan keuangan mikro sebagai penyediaan jasa-jasa keuangan dalam ragam yang luas seperti tabungan, pinjaman, jasa pembayaran,

pengiriman uang dan asuransi untuk rumah tangga miskin dan berpenghasilan rendah serta usaha-usaha mikro (ADB 2000). Definisi *Asian Development Bank* (ADB) tersebut mencakup rumah tangga berpenghasilan rendah dan juga rumah tangga yang berada di bawah garis kemiskinan karena ada cukup banyak rumah tangga berpenghasilan rendah yang tidak berada di bawah garis kemiskinan, tetapi memiliki akses terbatas terhadap jasa keuangan, terutama di daerah perdesaan.

Ledgerwood (1999) menegaskan bahwa tujuan LKM sebagai organisasi pembangunan adalah untuk melayani kebutuhan finansial dari pasar yang tidak terlayani dengan baik sebagai salah satu upaya untuk mencapai tujuan-tujuan pembangunan seperti menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, membantu usaha-usaha yang telah ada untuk meningkatkan atau mendiversifikasikan kegiatannya, memberdayakan perempuan atau kelompok masyarakat lainnya yang kurang beruntung (masyarakat miskin atau orang-orang yang berpenghasilan rendah), dan mendorong pengembangan usaha baru. Singkatnya, LKM diharapkan dapat mengurangi kemiskinan yang dianggap sebagai tujuan pembangunan yang paling penting.

Konsep keuangan mikro dipelopori oleh Muhammad Yunus dengan mendirikan Bank Grameen di Bangladesh pada tahun 1970-an. Pengalaman sukses Bank Grameen dalam memberantas kemiskinan dan meningkatnya kesejahteraan ekonomi masyarakat miskin telah menarik banyak organisasi pemerintah dan non pemerintah terhadap kemungkinan mereplikasi pengalaman ini. Lonjakan pertumbuhan lembaga keuangan mikro di negara-negara berkembang meningkat sejak suksesnya Bank Grameen di Bangladesh pada tahun 1975.

Kuangan mikro merupakan alternatif yang dapat diandalkan masyarakat miskin untuk memiliki akses ke jasa keuangan dengan biaya rendah. Keuangan mikro merupakan alat pembangunan yang memberikan atau menyediakan jasa keuangan seperti tabungan, kredit mikro, asuransi mikro dan pengiriman uang yang bertujuan membantu masyarakat miskin



dalam membangun dan memperluas usaha mereka. Keuangan mikro dianggap sebagai penyedia jasa keuangan bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang telah berkembang sebagai pembangunan ekonomi yang ditujukan untuk kepentingan rakyat marginal dan miskin, terutama para wanita.

Secara umum, keuangan mikro adalah penyediaan jasa keuangan yang sebagian besar berbentuk tabungan dan kredit untuk masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak memiliki akses terhadap layanan keuangan sektor formal. Bentuk lain dari layanan ini, termasuk asuransi dan intermediasi sosial dan pelatihan kewirausahaan, sehingga melekat finansial dan manajemen.

Menurut Brandsma dan Burjorjee (2004), keuangan mikro merupakan penyedia layanan keuangan seperti kredit, tabungan/simpanan, transfer uang untuk masyarakat miskin dan berpenghasilan rendah dengan ciri-ciri sebagai berikut:

1. Menyediakan layanan yang berorientasi pada wirausaha miskin dan nasabah yang memiliki penghasilan rendah, baik itu perempuan maupun laki-laki, yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan lainnya;
2. Memberikan kemudahan akses pinjaman dengan jangka waktu yang pendek, pinjaman berulang dan agunan yang ringan seperti jaminan kelompok atau simpanan wajib untuk mengontrol pembayaran. Penilaian peminjam secara informal berdasarkan karakter usaha. Selain itu, memberikan pinjaman jangka panjang dengan jumlah yang lebih besar untuk pembiayaan usaha dengan arus kas yang masih sederhana;
3. Penyediaan layanan yang aman, simpanan sukarela, memberikan fasilitas deposito dalam jumlah kecil, serta menyediakan dana yang siap diakses, baik secara perorangan maupun lembaga.

Becker (2010) menunjukkan bahwa dalam pasar kredit negara berkembang, ada tiga jenis kredit utama yang disediakan oleh lembaga keuangan mikro. Pertama adalah kredit konsumsi, ditujukan untuk membiayai pembelian barang tidak tahan lama. Kedua adalah kredit produktif (kredit mikro) yang membantu nasabah mengembangkan atau memulai bisnis baru, dan umumnya dengan jaminan yang sedikit atau tidak sama sekali. Ketiga adalah kredit korporasi, jenis yang paling umum diberikan pada usaha kecil, menengah, selalu dengan agunan.

B. Jenis –Jenis LKM

Berdasarkan bentuknya, menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, bentuk badan hukum LKM adalah Koperasi atau Perseroan Terbatas. Sementara Usman *et al.* (2004) membagi LKM di Indonesia menjadi 4 golongan besar, yaitu 1) LKM formal, lembaga yang berbadan hukum dan secara formal diakui oleh perundangan yang berlaku saat ini sebagai lembaga keuangan. Lembaga formal dapat dibedakan menjadi dua, yaitu bank dan nonbank. Contohnya, BRI Unit Desa, BPR, BPD (Bank Kredit Desa), koperasi kredit, perusahaan pegadaian. 2) LKM non formal, lembaga yang telah memiliki dasar legalitas sebagai badan hukum, tetapi belum memiliki izin dan belum diakui sebagai lembaga keuangan formal oleh perundangan yang berlaku saat ini. Sebagai contoh, yaitu Usaha Simpan Pinjam (USP) dan Lembaga Swadaya Masyarakat yang menyediakan jasa layanan keuangan mikro. 3) LKM yang dibentuk melalui program pemerintah, contohnya ada di Surat Keputusan bersama LKM. 4) LKM informal, lembaga yang tidak berbadan hukum seperti rentenir ataupun arisan. Dalam pengkategorian LKM, maka LKMA masuk dalam kategori LKM nonformal yang dibentuk oleh pemerintah.



Bentuk Badan Hukum LKM :

- *Koperasi*
- *Perseroan Terbatas*

Bentuk Badan Hukum

C. Prinsip-Prinsip Keuangan Mikro

Keuangan mikro telah menjadi salah satu solusi inovatif untuk mengatasi kesenjangan akses layanan keuangan, terutama di kalangan masyarakat berpenghasilan rendah. Melalui penyediaan layanan keuangan yang sederhana, terjangkau, dan sesuai kebutuhan, keuangan mikro tidak hanya mendukung aktivitas ekonomi masyarakat kecil tetapi juga mendorong pemberdayaan sosial dan peningkatan kesejahteraan.

Agar tujuan ini tercapai, keuangan mikro harus berdasarkan prinsip-prinsip yang mencakup inklusivitas, di mana layanan keuangan harus menjangkau masyarakat yang tidak memiliki akses ke bank tradisional; keberlanjutan yang menekankan pentingnya kelangsungan lembaga keuangan mikro melalui operasional yang sehat; serta pemberdayaan yang bertujuan mendorong penerima manfaat untuk meningkatkan kesejahteraan mereka melalui penggunaan kredit produktif. Selain itu, keuangan mikro juga mengedepankan prinsip transparansi dalam pengelolaan dana, akuntabilitas pada pemangku kepentingan, dan pendekatan berbasis komunitas yang memperkuat solidaritas serta tanggung jawab bersama.

Menurut Consultative Group to Assist the Poor (CGAP, 2004), prinsip-prinsip keuangan mikro adalah sebagai berikut:

1. Keuangan mikro tidak hanya memberikan layanan kredit namun juga tabungan, transfer uang, dan asuransi;
2. Keuangan mikro merupakan alat yang ampuh untuk mengurangi kemiskinan, karena masyarakat miskin memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan, taraf hidup serta mengurangi kerentanan terhadap faktor eksternal;
3. Sistem keuangan mikro yang fokus melayani masyarakat miskin;

4. Keberlanjutan keuangan mikro diperlukan untuk memperluas jangkauan kepada masyarakat miskin. Dengan kinerja yang baik, keberlanjutan memberikan pelayanan keuangan ke masyarakat miskin semakin meningkat;
5. Keuangan mikro bertujuan membangun lembaga keuangan lokal permanen, yakni meningkatkan simpanan, menyediakan kredit serta berbagai layanan keuangan sehingga dapat mengurangi ketergantungan pada bantuan pemerintah;
6. Tidak hanya fokus pada kredit mikro, namun perlu perbaikan infrastuktur, program dan pelatihan lapangan kerja, pengembangan jasa keuangan lainnya yang juga memiliki potensi untuk mengurangi kemiskinan;
7. Tingginya tingkat suku bunga dapat membatasi akses masyarakat miskin ke jasa keuangan;
8. Kebijakan pemerintah pada peningkatan lembaga keuangan mikro bagi masyarakat miskin;
9. Program pemerintah yang saling melengkapi, di mana dana bantuan berdasarkan dana hibah, pinjaman dan instrumen ekuitas bertujuan membangun kapasitas kelembagaan dan mengembangkan infrastruktur pendukung. Dana bantuan orientasi jangka panjang dapat menjangkau daerah-daerah terpencil;
10. Masih kurangnya kapasitas kelembagaan dan sumber daya manusia;
11. Pentingnya pengelolaan keuangan yang lebih transparansi baik tentang kinerja keuangan maupun sosial karena bank pengawas, regulator, donor, investor dan klien dari lembaga keuangan mikro membutuhkan informasi lengkap dan komprehensif tentang kinerja keuangan dan sosial mereka.

Kegiatan keuangan mikro umumnya mencakup beberapa elemen utama yang dirancang untuk melayani kebutuhan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah secara efektif. Pertama, layanan ini menyediakan pinjaman kecil, khususnya untuk mendukung modal kerja usaha kecil. Penilaian terhadap peminjam dan potensi investasi dilakukan secara informal yang memungkinkan lembaga keuangan mikro menjangkau kelompok yang sering kali tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal.

Sebagai pengganti agunan tradisional, digunakan mekanisme seperti jaminan kelompok dan simpanan wajib, yang mendorong tanggung jawab kolektif dan disiplin keuangan. Selain itu, peminjam dapat memperoleh akses ke pinjaman yang lebih besar di masa depan, bergantung pada kinerja pelunasan mereka sebelumnya, sehingga menciptakan insentif untuk memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu.

Kegiatan keuangan mikro juga menekankan penyaluran dan pemantauan pinjaman yang efisien, guna memastikan bahwa dana yang diberikan digunakan sesuai tujuan. Selain layanan kredit, lembaga keuangan mikro juga menyediakan fasilitas untuk penyimpanan dana yang aman, sehingga mendorong budaya menabung di kalangan masyarakat kecil. Prinsip-prinsip ini bersama-sama mendukung keberlanjutan keuangan mikro dan manfaatnya bagi penerima layanan.

D. Keunggulan LKM

LKM memiliki keunggulan yang relatif tidak dimiliki oleh bank umum, yaitu lokasinya yang dapat dijangkau nasabah petani, pengusaha kecil dan mikro, memiliki fleksibilitas/keluwesannya dalam melakukan transaksi dengan nasabah yang oleh masyarakat dianggap tidak *bankable*, dan lebih memahami budaya masyarakat setempat karena keberadaannya secara psikologis seperti kekeluargaan antara pengelola LKM dengan anggotanya.

Salah satu keunggulan utama LKM adalah lokasinya yang dekat dengan masyarakat sasaran, biasanya berada di wilayah pedesaan atau lingkungan komunitas. Hal ini mempermudah akses masyarakat, terutama mereka yang tinggal jauh dari pusat kota atau kantor bank formal untuk mendapatkan layanan keuangan tanpa harus mengeluarkan biaya tambahan untuk transportasi atau menghadapi kendala geografis.

Selain itu, LKM dikenal memiliki sistem transaksi yang lebih fleksibel dibandingkan lembaga keuangan formal. Fleksibilitas ini dapat berupa penyesuaian jadwal pembayaran pinjaman, metode pencairan dana, atau persyaratan administrasi yang lebih sederhana. Pendekatan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan unik masyarakat setempat yang sering kali memiliki kondisi keuangan dan jadwal kerja yang tidak teratur.

LKM memiliki keunggulan dalam memahami budaya, kebiasaan, dan karakteristik komunitas lokal tempat mereka beroperasi. Pemahaman ini memungkinkan LKM untuk merancang produk keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai, kebutuhan, dan preferensi masyarakat sehingga meningkatkan penerimaan dan kepercayaan terhadap lembaga tersebut.



Keunggulan LKM

1. Mudah Dijangkau
2. Fleksibel dalam Transaksi
3. Memahami Budaya Setempat
4. Lebih Efisien



Keuangan mikro mengurangi biaya informasi dan transaksi yang biasanya dihadapi sektor keuangan formal dalam melayani masyarakat miskin di perdesaan sehingga dengan adanya keuangan mikro biaya informasi dan transaksi ini menjadi lebih efisien. Alasan mengapa LKM memerlukan biaya transaksi yang lebih rendah daripada bank-bank modern, yaitu pertama, LKM memiliki informasi yang lebih baik tentang para nasabahnya dibanding bank-bank komersial. Pemberi pinjaman/LKM memiliki informasi cukup baik tentang peminjam yang diperoleh dari hubungannya dengan lingkungan sekitar dan komunitasnya atau dari transaksi-transaksi kredit sebelumnya. Hal tersebut dapat mengurangi biaya informasi bagi LKM.

Kedua, biaya administrasi yang harus dikeluarkan oleh LKM lebih rendah daripada bank-bank komersial karena pegawai LKM dibayar relatif lebih rendah karena kurang terdidik, skala usaha yang tidak besar, dan pekerjaan administrasi yang lebih sederhana. Ketiga tingkat bunga LKM tidak diatur secara khusus sehingga dapat disesuaikan dengan kehendak pasar. Keempat, LKM memberikan akses kepada masyarakat yang selama ini kurang terlayani oleh perbankan konvensional. Hal ini memungkinkan individu atau kelompok yang tidak memiliki agunan atau riwayat kredit yang kuat untuk memperoleh fasilitas pembiayaan guna memulai atau mengembangkan usaha. Keunggulan-keunggulan ini menjadikan LKM sebagai solusi keuangan yang inklusif dan relevan, khususnya bagi masyarakat yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal.

BAB 3

MENGUNGKAP PERAN LKM DALAM PEMBANGUNAN PERTANIAN

A. Peran LKM

Dalam pembangunan sektor pertanian, akses terhadap pembiayaan menjadi salah satu kunci untuk meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan petani. Di tengah tantangan yang dihadapi oleh petani kecil, seperti keterbatasan modal, risiko cuaca, dan akses pasar, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) hadir sebagai solusi yang strategis. Peran LKM tidak hanya sekadar menyediakan pinjaman, tetapi juga menjadi mitra petani dalam mengelola risiko, meningkatkan kapasitas, dan menciptakan keberlanjutan dalam usaha pertanian.

Gambaran konkret mengenai peran lembaga keuangan mikro penting diketahui untuk mendukung perancangan dan pelaksanaan program lembaga keuangan mikro agar lebih bermanfaat sesuai dengan kebutuhan ekonomi perdesaan. Bahasan dalam bab ini bertujuan untuk menggali lebih dalam bagaimana LKM berkontribusi terhadap transformasi sektor pertanian, khususnya dalam mendukung kelompok petani kecil di pedesaan.

Secara spesifik dalam konteks pembangunan ekonomi perdesaan yang masih didominasi oleh sektor pertanian, potensi yang dapat diperankan LKM dalam memacu pertumbuhan ekonomi sangat besar. Setidaknya ada lima alasan untuk mendukung argumen tersebut. Pertama, LKM umumnya berada atau minimal dekat dengan kawasan perdesaan sehingga dapat dengan mudah diakses oleh petani/pelaku ekonomi di desa. Kedua, petani/masyarakat desa lebih menyukai proses yang singkat dan tanpa banyak prosedur. Ketiga, karakteristik usaha tani umumnya membutuhkan platform kredit yang tidak terlalu besar sehingga sesuai dengan kemampuan finansial LKM. Keempat, dekatnya lokasi LKM dan petani memungkinkan pengelola LKM memahami betul karakteristik usaha tani sehingga dapat mengucurkan kredit secara tepat waktu dan jumlah, dan kelima adanya keterkaitan sosio-kultural serta hubungan yang bersifat personal-emosional diharapkan dapat mengurangi sifat *moral hazard* dalam pengembalian kredit.

Kredit mikro sangat efektif dalam upaya mengurangi kemiskinan (Bakhtiari 2006; Imai *et al.* 2012; Khandker 2003; Nader 2008). Studi dampak berbagai bentuk program mikro kredit berbasis kelompok terkait dengan perilaku rumah tangga dan lembaga usaha tersebut seperti konsumsi per kapita, penawaran tenaga kerja dan sekolah anak (Morduch 1998; Pitt dan Khandker 1998) menunjukkan bukti-bukti kesuksesan program mikro kredit. Kredit mikro juga bisa diartikan sebagai alat pembangunan ekonomi karena mempromosikan usaha baru *start up*, mengurangi kemiskinan, dan menciptakan lapangan kerja. Al-Mamun *et al.* (2014) meyakinkan pentingnya kredit mikro pada pengembangan bisnis dan lapangan kerja di keuangan mikro Malaysia.

Sementara Ganle *et al.* (2015) serta Weber dan Ahmad (2014) menunjukkan bahwa kredit mikro memiliki dampak positif bagi pemberdayaan wanita melalui stimulasi pembentukan bisnis baru dan mengurangi kemiskinan. Dampak positif akses keuangan mikro dalam pengentasan kemiskinan juga dibuktikan dalam penelitian (Ali dan Alam

2010; Samer *et al.* 2015) . Selain itu, keuangan mikro berperan dalam adaptasi perubahan iklim (Fenton *et al.* 2017) . Becchetti dan Castriota (2011) menganalisis dampak keuangan mikro dengan berfokus pada efektivitas sebagai alat pemulihan setelah bencana alam. Hasilnya menunjukkan bahwa akses keuangan mikro berperan positif terhadap pemulihan korban bencana.

Akses ke layanan perbankan formal sulit bagi orang miskin. Masalah utama yang dihadapi orang miskin ketika mencoba mengajukan pinjaman dari lembaga keuangan formal adalah adanya permintaan agunan. Selain itu, proses perolehan pinjaman yang memerlukan banyak prosedur birokrasi, menyebabkan tambahan biaya transaksi bagi orang miskin. Di sisi lain, akses ke pinjaman informal relatif lebih mudah. Pemilik modal atau rentenir memiliki informasi lokal yang membantu mereka untuk menilai kebutuhan kredit dan kelayakan kredit peminjam. Selain itu, pinjaman yang kecil dan adanya sanksi sosial menyebabkan peminjam akan segera membayar pinjaman mereka. Keterbatasan dari keuangan informal adalah dari tingginya bunga, informasi akses ke layanan keuangan terbatas pada kelompok-kelompok tertentu. Keuangan mikro diyakini mampu mengurangi kekurangan yang dimiliki oleh lembaga keuangan formal dan informal (Bakhtiari, 2006) .

Studi yang dilakukan oleh Bakhtiari (2006) menunjukkan bahwa akses dan penyediaan kredit mikro yang efisien dapat membantu masyarakat miskin untuk memperlancar konsumsi mereka, mengelola risiko mereka dengan lebih baik, secara bertahap membangun aset mereka, mengembangkan usaha mikro mereka, meningkatkan kapasitas pendapatan mereka, dan menikmati kualitas hidup yang lebih baik. Layanan keuangan mikro dapat juga berkontribusi terhadap peningkatan alokasi sumber daya, promosi pasar, dan adopsi teknologi yang lebih baik. Dengan demikian keuangan mikro membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pembangunan.

Peran lembaga keuangan mikro dalam pembangunan pertanian secara ekonomi tidak hanya membantu peminjam miskin, tapi juga komunitas pertanian (Khandker, 2003) . Selain itu, akses terhadap keuangan mikro dapat memberi dampak positif terhadap kelestarian lingkungan. Zeller *et al.* (2000) menemukan bahwa di Madagaskar, akses ke lembaga keuangan berdampak positif pada hasil padi sawah dan kesuburan tanah dataran tinggi, dan menyimpulkan bahwa mempromosikan lembaga keuangan mikro berdampak positif terhadap produktivitas, kemiskinan, dan sumber daya alam pertanian. Menurut Anderson *et al.* (2002) pemberian pinjaman kepada orang miskin dan wanita dengan menggunakan teknik pemberian pinjaman kelompok, memengaruhi penggunaan sumber daya kolam secara berkelanjutan, sehingga kredit mikro dapat meningkatkan kesadaran lingkungan. Lembaga keuangan mikro yang mengalokasikan layanan keuangan mereka ke masalah lingkungan dianggap melakukan “keuangan mikro hijau” yang berkontribusi positif terhadap pembangunan berkelanjutan lingkungan (Allet dan Hudon, 2013).

B. Layanan Kredit Mikro

Layanan kredit merupakan salah satu bentuk dukungan keuangan yang dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat, baik individu maupun pelaku usaha. Kredit mikro merupakan salah satu upaya yang ampuh dalam menangani kemiskinan.

Program kredit mikro bagi masyarakat miskin dirancang untuk mengatasi hambatan akses keuangan yang sering kali mereka hadapi. Perbedaannya dibandingkan dengan program kredit konvensional terletak pada tujuan, syarat, mekanisme, dan pendampingan yang diberikan. Berikut adalah beberapa aspek pembeda:

1. Tujuan

Program kredit untuk masyarakat miskin lebih berfokus pada pemberdayaan, seperti meningkatkan pendapatan, menciptakan

peluang usaha kecil, dan mengurangi kemiskinan. Sementara itu, kredit konvensional biasanya bertujuan untuk mendukung kegiatan bisnis skala besar atau kebutuhan konsumtif.

2. Syarat Pemberian Kredit

Kredit bagi masyarakat miskin cenderung memiliki syarat yang lebih fleksibel, seperti tidak memerlukan agunan besar karena kelompok ini sering kali tidak memiliki aset untuk dijaminkan. Sebaliknya, kredit konvensional biasanya membutuhkan agunan yang bernilai tinggi.

3. Bunga dan Subsidi

Kredit untuk masyarakat miskin sering kali diberikan dengan bunga rendah atau bahkan tanpa bunga, berkat subsidi dari pemerintah atau lembaga sosial. Sebaliknya, kredit konvensional biasanya mengikuti suku bunga pasar yang lebih tinggi.

4. Mekanisme Penyaluran

Program kredit bagi masyarakat miskin sering disalurkan melalui kelompok, seperti koperasi, LKM, atau program berbasis komunitas. Pendekatan ini mempermudah pengawasan dan pemberian pendampingan. Kredit konvensional lebih banyak disalurkan melalui bank dengan mekanisme individual.

5. Pendampingan dan Edukasi

Kredit bagi masyarakat miskin sering kali disertai dengan program pendampingan, seperti pelatihan keterampilan atau manajemen usaha. Tujuannya adalah memastikan bahwa dana yang diberikan dapat dikelola dengan baik. Kredit konvensional, umumnya, tidak disertai program pendampingan.

Dengan pendekatan yang berbeda ini, program kredit bagi masyarakat miskin bertujuan untuk menciptakan dampak sosial dan ekonomi yang signifikan, sekaligus membuka jalan menuju kemandirian finansial.

Menurut Robinson (2001), pelayanan kredit kepada masyarakat ini diklasifikasikan menjadi 3 (tiga) kategori yang berbeda: pertama, masyarakat yang sangat miskin (*the extreme poor*), yakni mereka yang tidak berpenghasilan dan tidak memiliki kegiatan produktif; kedua, masyarakat yang dikategorikan miskin namun memiliki kegiatan ekonomi (*economically active working poor*); dan ketiga, masyarakat yang berpenghasilan rendah (*lower middle income*), yakni mereka yang memiliki penghasilan meskipun tidak banyak. Kategori ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Klasifikasi Pelayanan Keuangan dalam Program Pengurangan Kemiskinan

Tingkat Pendapatan	Layanan Keuangan Komersial			Program Pengentasan Kemiskinan Bersubsidi
Pendapatan berpenghasilan rendah	Pinjaman bank komersial standar dan berbagai layanan tabungan	Pinjaman mikro komersial	Rekening tabungan bunga untuk penabung kecil	
Masyarakat miskin namun memiliki kegiatan ekonomi				
Masyarakat yang sangat miskin				Program pengentasan kemiskinan seperti makanan dan air, obat-obatan dan nutrisi, penciptaan lapangan pekerjaan, pelatihan keterampilan, dan relokasi

Sumber : Robinson (2001)

Pendekatan yang diterapkan dalam rangka pengentasan kemiskinan harus disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik dari setiap kelompok masyarakat karena masing-masing memiliki tantangan dan potensi yang berbeda. Pada kelompok pertama, yang umumnya terdiri dari masyarakat dengan tingkat kemiskinan ekstrem, pendekatan langsung seperti penyediaan program pangan, subsidi, atau penciptaan lapangan kerja menjadi pilihan yang lebih tepat. Pendekatan ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka secara langsung sehingga dapat meningkatkan taraf hidup dalam jangka pendek.

Sementara itu, untuk kelompok kedua dan ketiga, yang cenderung memiliki tingkat kemandirian lebih tinggi, pendekatan tidak langsung dinilai lebih efektif. Sebagai contoh, dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM), memperluas akses terhadap berbagai jenis pinjaman mikro, atau mendorong sinergi antara UKM dengan pelaku usaha menengah dan besar. Strategi ini dirancang untuk memberikan dukungan yang lebih berkelanjutan melalui peningkatan kapasitas ekonomi dan pemberdayaan mereka.

Melalui pemahaman yang mendalam terhadap klasifikasi kelompok masyarakat ini, kita dapat melihat bagaimana setiap jenis kredit atau intervensi ekonomi dapat berperan secara optimal dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, mendukung pengembangan usaha, dan membantu pemenuhan kebutuhan konsumsi. Dengan demikian, pendekatan yang tepat sasaran ini diharapkan mampu memberikan dampak yang signifikan dalam upaya pengentasan kemiskinan secara menyeluruh dan berkelanjutan.

BAB 4

KUNCI SUKSES

KEBERLANJUTAN USAHA

LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

A. Konsep Keberlanjutan LKM

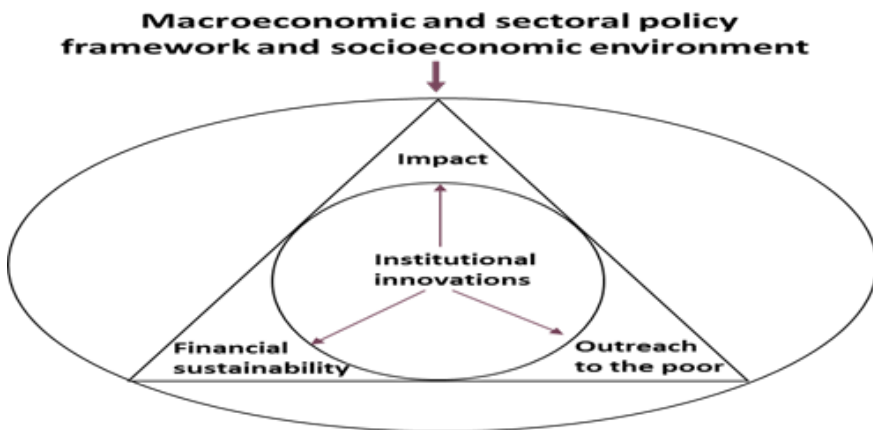
Pelayanan keuangan mikro dianggap sebagai salah satu strategi kunci dalam penanggulangan kemiskinan. Manfaat pelayanan keuangan mikro dalam meningkatkan taraf kehidupan masyarakat miskin telah banyak diungkapkan oleh studi di berbagai negara. Namun, masyarakat miskin bukanlah komunitas yang homogen, dan strategi serta bentuk pelayanan keuangan mikro terus-menerus berkembang sejalan dengan perkembangan pemikiran dan pemahaman mengenai masyarakat miskin.

Keberlanjutan lembaga keuangan mikro sangat penting karena dapat melanjutkan dan memperluas layanan dalam jangka panjang. Mencapai keberlanjutan berarti menurunkan biaya transaksi, menawarkan layanan yang lebih bermanfaat kepada klien, dan menemukan cara baru untuk memberikan layanan perbankan kepada orang miskin.

Pada awalnya, pemberian kredit kepada masyarakat miskin adalah melalui pemberian subsidi kredit. Namun, dalam pelaksanaannya terjadi kredit macet dan berdampak pada ketidakberlanjutan LKM. Keberlanjutan LKM diukur berdasarkan peningkatan aset dan keuntungan pada LKM.

Pada tahun 1990-an, terjadi pergeseran paradigma LKM di mana konsep keberlanjutan LKM harus memiliki 3 unsur indikator keberlanjutan,

yakni mencapai tujuan keberlanjutan keuangan (*financial sustainability*), jangkauan layanan bagi masyarakat miskin (*outreach to the poor*), dan dampaknya terhadap kesejahteraan (*welfare impact*). Ketiga tujuan tersebut dikenal dengan sebutan “*The Triangle of Microfinance*”. Zeller & Meyer (2002) memperkenalkan konsep *The Triangle of Microfinance* di mana ketiga indikator keberlanjutan LKM saling berkaitan satu sama lain sehingga untuk dapat dikatakan berhasil, LKM harus dapat memenuhi ketiga indikator tersebut.



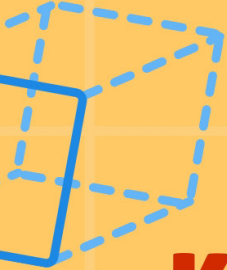
Gambar 1 Konsep keberlanjutan LKM “*The Triangle of Microfinance*”

Sumber : Zeller dan Meyer (2002)

Keberlanjutan LKM dijabarkan pada Gambar 1, di mana keberlanjutan LKM terdiri atas lingkaran dalam dan luar. Lingkaran dalam mewakili berbagai jenis inovasi kelembagaan dan teknologi serta berkontribusi terhadap peningkatan keberlanjutan keuangan, dampak, dan menjangkau secara luas kepada masyarakat miskin.

Peningkatan keberlanjutan keuangan seperti penggunaan sistem informasi yang mengurangi biaya. Kontribusi terhadap dampak seperti merancang layanan keuangan yang berorientasi pada kebutuhan masyarakat miskin dan pelatihan yang lebih efektif untuk pengembangan usaha. Kontribusi terhadap penjangkauan kepada orang miskin seperti mekanisme penargetan yang lebih efektif dan mudah atau dengan mengenalkan teknologi pinjaman yang menarik kelompok klien yang lebih miskin.

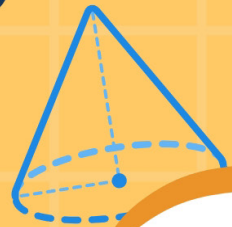
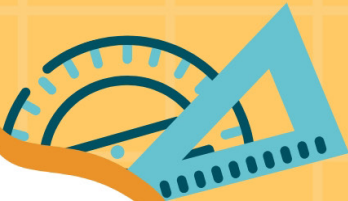
Lingkaran luar merupakan lingkungan eksternal termasuk kebijakan makro-ekonomi dan sektoral yang memengaruhi secara langsung maupun tidak langsung kinerja lembaga keuangan. Inovasi di tingkat kelembagaan (lingkaran dalam) dan perbaikan dalam lingkungan kebijakan (lingkaran luar) berkontribusi pada peningkatan keseluruhan kinerja sistem keuangan dan institusinya.



KONSEP KEBERLANJUTAN LKM

“THE TRIANGLE OF MICROFINANCE”

1. Keberlanjutan Keuangan
2. Keberlanjutan dalam menjangkau layanan bagi masyarakat miskin
3. Berdampak terhadap kesejahteraan



Kunci sukses keberlanjutan usaha Lembaga Keuangan Mikro (LKM) meliputi 3 aspek, yakni keberlanjutan finansial, peningkatan jangkauan kepada masyarakat miskin, dan berdampak terhadap kesejahteraan masyarakat. Keberlanjutan finansial LKM dalam hal ini disebut *financial self-sufficiency* adalah kondisi di mana LKM dapat sepenuhnya menutupi semua biaya operasionalnya serta biaya lainnya seperti biaya pinjaman dari bank dan biaya inflasi dari bunga.

LKM mandiri secara finansial ketika dapat menumbuhkan modal dan menjadikannya independen dari subsidi pemerintah. Menjadi LKM yang mandiri secara keuangan adalah cara lembaga keuangan dapat tumbuh dan berkelanjutan.

Efisiensi akan membantu mengetahui bagaimana LKM menggunakan input, seperti tenaga kerja dan modal untuk dapat memproduksi output seperti pinjaman dan deposit (Hartarska *et al.*, 2013). LKM harus berusaha meminimalkan biayanya dan menjangkau sebanyak mungkin nasabah yang dihadapkan pada keterbatasan modal. Hal tersebut disebabkan mobilisasi dana masyarakat yang rendah karena nilai tabungannya kecil. Berdasarkan kondisi tersebut, tuntutan efisiensi diperlukan LKM agar dapat berkelanjutan dan bersaing dengan pasar.

Keberlanjutan selanjutnya adalah peningkatan jangkauan kepada masyarakat miskin. Maksud dari keberlanjutan ini adalah LKM harus dapat memberikan layanan keuangan bagi masyarakat miskin. Perhatian terhadap penjangkauan sangat penting karena ada jutaan rumah tangga dan usaha mikro yang tidak memiliki akses terhadap layanan keuangan.

Paxton dan Cuevas (2002) mengemukakan bahwa *the depth outreach* mengindikasikan seberapa besar kelompok yang selama ini tidak memperoleh layanan dapat terjangkau oleh layanan lembaga. Pada beberapa negara berkembang, kebanyakan institusi keuangan, baik formal maupun semiformal secara konsisten tidak melayani beberapa kategori masyarakat, yaitu masyarakat miskin, perempuan, masyarakat perdesaan, dan tidak berpendidikan.

Berkaitan dengan jangkauan (*outreach*), yaitu manfaat sosial dari keuangan mikro untuk masyarakat miskin, menurut Schreiner (2002) aspek-aspek dalam keterjangkauan meliputi 1) Nilai/manfaat bagi nasabah, 2) Biaya yang dikeluarkan nasabah, 3) *Dept* (kedalaman), 4) *Breadth* (luas) 5) *Lenght* (jangka waktu), 6) *Scope* (jangkauan). Nilai/Manfaat bagi nasabah tergantung pada beberapa faktor seperti akad (kontrak) kredit hingga kendala dan peluang yang dihadapi nasabah. Biaya yang dikeluarkan nasabah merupakan jumlah biaya bunga dan biaya transaksi. Dalam hal ini, biaya bunga (*fee*) menjadi pendapatan bagi LKM. Sedangkan biaya transaksi seperti waktu yang diperlukan untuk pengajuan kredit dan pengeluaran tunai tidak langsung seperti biaya transportasi, dokumen, konsumsi, dan pajak yang diperlukan untuk menggunakan kontrak kredit.

Dept (kedalaman), merupakan manfaat yang diperoleh masyarakat secara umum. Pengukuran dilakukan melalui pendapatan dan kesejahteraan. Pengukuran lain dari kedalaman dilihat dari jenis kelamin, lokasi, pendidikan, tipe rumah, dan akses terhadap layanan publik. Bagi usaha mikro kriteria ini disesuaikan berdasarkan aset maupun omset usaha, status kepemilikan, jumlah dan kualitas tenaga kerja.

Breadth (luas), merupakan jumlah nasabah. Indikator ini sangat erat kaitannya dengan kendala anggaran yang dimiliki LKM. Hal ini dikarenakan bahwa selain dapat meningkatkan profitabilitas LKM, perluasan jangkauan operasional maupun nasabah akan membawa konsekuensi pada penambahan biaya.

Lenght (jangka waktu), mengacu pada durasi atau waktu yang diperlukan oleh LKM dalam menyediakan layanan keuangan mikro, seperti pinjaman kepada nasabahnya. Selain itu, pengukuran indikator jangka waktu adalah keuntungan. Keuntungan di sini digunakan sebagai indikator (*proxy*) untuk mengukur atau mewakili jangka waktu tersebut. Hal ini berarti keberlanjutan layanan LKM dianggap tergantung pada kemampuannya menghasilkan keuntungan. Semakin baik LKM menghasilkan keuntungan, semakin besar kemampuan mereka untuk

menyediakan layanan keuangan mikro secara berkelanjutan. Keuntungan di sini menjadi ukuran tidak langsung dari kapasitas LKM untuk bertahan dan melayani nasabahnya.

Scope (jangkauan) adalah jumlah berbagai pelayanan yang ada di LKM. Dalam hal ini jangkauan dapat dibagi dalam dua hal, yaitu produk pinjaman dan simpanan. Bagi produk pinjaman, jangkauan dapat dilihat dari jumlah pinjaman individu dan kelompok. Semakin banyak masyarakat miskin dilayani keuangan mikro maka akan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan pada akhirnya akan memberikan dampak terhadap pengentasan kemiskinan.

B. Solusi Keberlanjutan LKM

Model pinjaman tanggung renteng atau dikenal dengan istilah *Joint Liability Lending* (JLL) biasanya digunakan oleh LKM karena memberikan solusi yang inovatif untuk mengatasi tantangan dalam pemberian kredit kepada masyarakat miskin. Model ini memanfaatkan kekuatan kolektivitas dan tanggung jawab sosial untuk menciptakan kepercayaan, mengurangi risiko, dan meningkatkan efisiensi operasional. Selain menjadi alat keuangan, model ini juga memiliki dimensi sosial yang memperkuat hubungan dalam komunitas, menjadikannya salah satu pendekatan paling efektif dalam layanan keuangan mikro.

Pinjaman tanggung renteng adalah mekanisme pemberian pinjaman yang mengedepankan tanggung jawab kolektif dalam kelompok peminjam. Dalam konsep ini, setiap anggota kelompok bertanggung jawab secara bersama-sama atas pelunasan pinjaman, baik pinjaman individu maupun kelompok. Model ini sering digunakan dalam program pemberdayaan masyarakat dan keuangan mikro, terutama untuk kelompok masyarakat dengan akses terbatas ke kredit formal.

Ciri utama pinjaman tanggung renteng yaitu sebagai berikut:

1. Tanggung Jawab Kolektif:

Jika salah satu anggota kelompok tidak mampu membayar cicilan, anggota lain dalam kelompok bertanggung jawab untuk menutup kekurangan tersebut;

2. Kelompok Kecil:

Pinjaman tanggung renteng biasanya diterapkan dalam kelompok kecil (5–20 orang) yang saling mengenal, sehingga memudahkan pengawasan dan membangun kepercayaan;

3. Tanpa Agunan:

Pinjaman ini biasanya tidak memerlukan agunan, tetapi mengandalkan mekanisme kepercayaan kelompok sebagai jaminan;

4. Pengawasan Internal:

Anggota kelompok saling mengawasi penggunaan dan pengembalian pinjaman, sehingga mengurangi risiko kredit macet;

5. Fokus pada Komunitas Rentan:

Program ini sering diarahkan kepada kelompok masyarakat miskin atau usaha mikro yang tidak dapat memenuhi syarat kredit dari bank konvensional;

Keuntungan pinjaman tanggung renteng yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan Akses ke Kredit:

Memberikan kesempatan kepada kelompok masyarakat yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal;

2. Membangun Solidaritas Kelompok:

Memupuk rasa tanggung jawab bersama yang dapat meningkatkan kedisiplinan dalam pembayaran pinjaman;

3. Mengurangi Risiko Kredit Macet:

Tanggung jawab kolektif mendorong anggota kelompok untuk saling mendukung agar pinjaman dapat dilunasi tepat waktu.

Namun, pinjaman tanggung renteng juga memiliki tantangan yaitu

1. Tekanan Sosial:

Anggota yang tidak mampu membayar dapat menghadapi tekanan dari kelompok yang terkadang menimbulkan konflik;

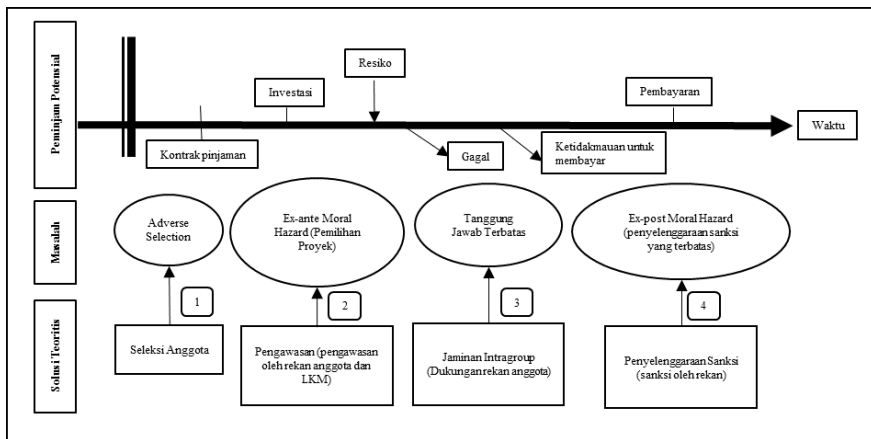
2. Ketergantungan pada Solidaritas:

Jika solidaritas kelompok rendah, sistem ini dapat gagal, terutama jika banyak anggota tidak mampu membayar pinjaman.

Pinjaman tanggung renteng banyak digunakan oleh lembaga keuangan mikro, koperasi, atau program seperti Grameen Bank di Bangladesh. Di Indonesia, model ini sering diterapkan oleh koperasi simpan pinjam, kelompok tani, atau lembaga pemberdayaan masyarakat.

Model tanggung renteng cocok untuk kelompok masyarakat kecil yang memiliki kepercayaan tinggi, namun keberhasilannya memerlukan pendampingan dan pengawasan yang baik dari lembaga penyalur.

Keberlanjutan LKM juga dikemukakan Simtowe dan Zeller (2006) menyatakan bahwa ketidakberlanjutan LKM dalam sistem pinjaman tanggung renteng disebabkan oleh asimetri informasi setidaknya ada empat masalah dalam pasar kredit, yaitu *adverse selection*, *moral hazard*, kurangnya asuransi, dan kurangnya penegakan hukum. Hubungan antara permasalahan yang timbul pada setiap kredit yang disalurkan dengan solusi teoretis ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2 Masalah dan solusi dalam Pinjaman Tanggung Renteng (*Joint Liability Lending*)

Sumber : Simtowe dan Zeller (2006)

Gambar 2 menjelaskan hubungan antara permasalahan yang timbul pada setiap kredit yang disalurkan dengan solusi teoretis yang diajukan dalam periode waktu tertentu. Pada tanggung jawab bersama, tahap pertama adalah tahapan yang dilalui sebelum pengadaan kontrak. Tahapan tersebut mencakup seleksi anggota. Masalah yang timbul pada tahapan ini adalah *adverse selection*. *Adverse selection* dalam keuangan mikro mengacu pada situasi di mana lembaga keuangan mikro (LKM) secara tidak sengaja menarik peminjam yang memiliki risiko lebih tinggi untuk gagal membayar pinjaman. Masalah ini terjadi karena asimetri informasi, yaitu ketika peminjam memiliki informasi lebih baik tentang kemampuan mereka untuk membayar pinjaman daripada yang dimiliki LKM. Masalah *adverse selection* tersebut dapat diatasi dengan mengadakan seleksi secara ketat terhadap pemilihan anggota dalam kelompok.

Tahap kedua, yaitu pada periode investasi, para peminjam dihadapkan pada masalah *ex-ante moral hazard*. Hal ini terjadi ketika peminjam memutuskan untuk berinvestasi dalam proyek yang berisiko atau

menyalahgunakan dana. *Ex-ante moral hazard* terjadi sebelum pinjaman diberikan, ketika peminjam tidak memberikan informasi yang akurat atau lengkap mengenai rencana penggunaan dana pinjaman. Selain itu, peminjam berpotensi menyalahgunakan dana pinjaman untuk tujuan yang berbeda dari yang disepakati, seperti menggunakan dana pinjaman untuk usaha produktif dalam praktiknya digunakan untuk konsumtif.

Karena LKM tidak dapat sepenuhnya mengawasi tindakan peminjam sebelum pinjaman diberikan, risiko moral ini menjadi tantangan dalam memastikan bahwa pinjaman digunakan sesuai tujuan. Oleh karena itu, harus dilakukan pengawasan antara anggota dan petugas dari lembaga keuangan mikro.

Tahap ketiga, mengenai hasil investasi dari dana yang telah diberikan, investasi ini mungkin gagal karena beberapa alasan atau diakibatkan oleh hal-hal yang di luar kendali peminjam. Masalah yang dihadapi pada tahap ini adalah tanggung jawab terbatas. Berdasarkan kewajiban dan tanggung jawab pinjaman bersama (tanggung renteng), maka setiap anggota yang tidak mengalami kesulitan dapat membantu membayar anggota lain yang mengalami kegagalan bayar (intra-group asuransi).

Masalah terakhir adalah tahap keempat berkaitan dengan *ex-post moral hazard*. Hal ini terjadi ketika usaha telah dilakukan dan keuntungan hasil investasi telah terwujud, bila peminjam menemukan jalan untuk menyimpangkan dana yang seharusnya untuk pembayaran pinjaman tetapi ditujukan untuk tujuan lain. Dalam kewajiban pinjaman bersama (tanggung renteng), maka penerapan tekanan sesama dan sanksi sosial dapat memecahkan masalah *ex-post moral hazard*.

Dengan meningkatkan mekanisme evaluasi, memberdayakan pengawasan kelompok, dan memberikan pendampingan yang memadai, LKM dapat memitigasi risiko ini dan memastikan dana pinjaman digunakan secara produktif, sehingga mendukung keberlanjutan usaha dan kelangsungan layanan keuangan mikro. Langkah-langkah tersebut tidak hanya membantu mengurangi risiko kredit macet, tetapi juga memperkuat

kepercayaan antara peminjam dan lembaga, menciptakan hubungan yang saling menguntungkan. Dengan demikian, LKM dapat mencapai tujuan utamanya, yaitu memberdayakan masyarakat berpenghasilan rendah, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, dan memperluas inklusi keuangan secara berkelanjutan.

BAB 5

LKM PERTANIAN DI SEJUMLAH NEGARA

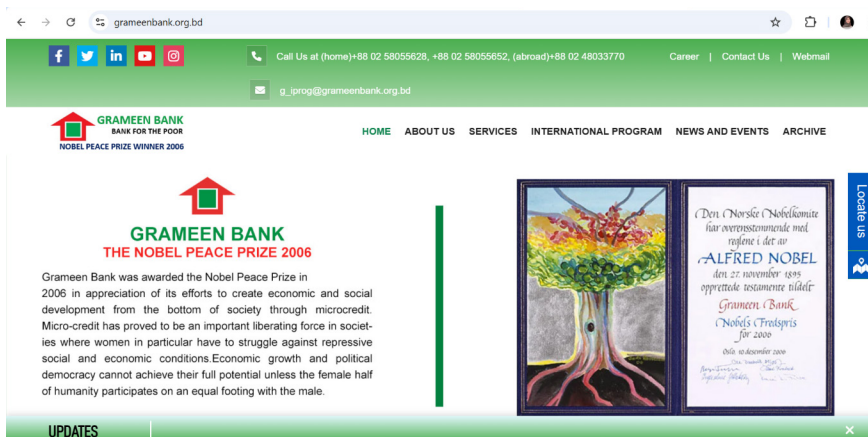
Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dicirikan oleh serangkaian aturan yang dinamis, inovatif dan lentur yang dirancang sesuai kondisi lingkungan sosial dan ekonomi lokal. LKM merupakan suatu fenomena kompleks yang berdimensi ekonomi dan sosio-kultural.

Pada bab ini, dibahas mengenai beberapa LKM yang bergerak di bidang pertanian di sejumlah negara. Pada beberapa negara, LKM sudah berjumlah banyak dan secara keseluruhan melayani sejumlah besar nasabah serta mengelola pinjaman dalam jumlah besar. Lebih jelasnya disampaikan sebagai berikut.

A. Grameen Bank

Grameen Bank merupakan organisasi keuangan mikro di Bangladesh yang didirikan oleh Muhammad Yunus. Awal kebangkitan Grameen Bank, yaitu saat mereka menciptakan skim kredit mikro yang diberikan kepada ibu-ibu rumah tangga dari keluarga termiskin. Kredit mikro diberikan setelah mereka membentuk kelompok yang terdiri dari lima orang. Kredit tersebut tidak diberikan kepada perorangan untuk menghindari kerugian individu. Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua yang bertugas sebagai penanggung jawab dan pemegang dana langsung dari Grameen sebelum dibagikan kepada anggotanya. Pihak Grameen mendesain sistem kredit sedemikian fleksibel, tergantung situasi dan kondisi para peminjam. Oleh karena itu, persyaratan antara kelompok satu dengan lainnya

berbeda-beda. Pada awal tahun 2005, bank tersebut telah memberikan kredit sebesar USD 4,7 miliar dan di akhir tahun 2008 sebesar USD 7,6 miliar kepada masyarakat miskin.



Gambar 3 Tampilan Website Grameen Bank

Sumber : <https://grameenbank.org.bd/>

Grameen Bank menyalurkan tiga jenis kredit dan membebani masing-masing kredit tersebut dengan tingkat suku bunga berbeda, yaitu 1) pinjaman dasar (*basic loan*) 2) Pinjaman usaha mikro (*microenterprise loan*) 3) Pinjaman pertanian (*Crop loan*) 4) pinjaman peternakan (*Livestock loan*) dan 5) Pinjaman Jembatan (*Bridge loan*).

Grameen memiliki nasabah yang 97 persennya adalah wanita. Penelitian yang dilakukan oleh World Bank menyatakan bahwa akses wanita kepada kredit mikro dapat memberdayakan mereka melalui akses yang lebih bagus dan kontrol pengambilan keputusan yang lebih bijaksana. Beberapa ahli ekonomi mengatakan bahwa terdapat hubungan yang sejalan antara kredit mikro dengan pemberdayaan wanita.

Grameen sempat diprediksi oleh banyak kalangan akan bangkrut. Memberi kredit kepada orang miskin dianggap tidak realistis karena bertentangan dengan model bisnis bank pada umumnya. Belum lagi

penetapan indikator kinerja kuncinya yang menggabungkan antara aspek sosial dan aspek finansial. Penggabungan tersebut diyakini oleh sejumlah pihak berpotensi terjadinya *trade off* antarvariable tujuan. Namun faktanya sangat bertolak belakang. Pada tahun pertama saja Grameen berhasil mencatat pengembalian kredit sebesar 99%. Tahun kedua Grameen berhasil menjadi bank yang independen dengan kepemilikan 40 berbanding 60, 40% milik Grameen sendiri dan 60% milik pemerintah. Baru saja pada tahun ketiga Grameen berhasil mengakuisisi kepemilikan menjadi 70 berbanding 30 di mana pemerintah sudah tidak lagi turut campur dalam kepemilikan.

Keunikan Grameen Bank adalah tidak diperlukannya agunan untuk mendapatkan kredit dari bank. Tidak seperti bank komersial pada umumnya, Grameen Bank menyediakan layanannya di tempat yang nyaman, yaitu di depan pintu rumah nasabahnya.

Grameen Bank telah menginspirasi para perempuan dan masyarakat yang lebih lemah untuk bergabung dengan persaudaraan Grameen. Semua transaksi perbankan, kecuali pencairan pinjaman, dilakukan dalam pertemuan para peminjam di pusat-pusat tingkat desa yang diselenggarakan oleh para manajer pusat. Kehadiran Grameen Bank yang kuat di daerah-daerah terpencil di negara tersebut menjadi saksi fakta ini. Grameen Bank selalu memprioritaskan pemberdayaan perempuan dan melibatkan mereka dalam kegiatan ekonomi. Hasilnya, Grameen Bank dapat dengan bangga mengatakan bahwa 97% peminjamnya adalah perempuan. Lebih dari dua pertiga dari perempuan ini telah beralih ke kehidupan yang lebih baik melalui pengentasan kemiskinan.

Grameen Bank telah melakukan sejumlah inisiatif lain termasuk pengembangan sumber daya manusia, kegiatan keuangan, dan program digitalisasi dengan tujuan untuk memastikan layanan maksimal kepada masyarakat miskin yang terpinggirkan di Bangladesh. Program pinjaman khusus baru dengan cicilan bulanan juga telah diperkenalkan tahun ini.

Lembaga pelatihan telah direnovasi dengan fasilitas mutakhir dan laboratorium komputer yang lengkap telah didirikan untuk menawarkan pelatihan dan membantu staf memperoleh pemahaman dasar tentang komunikasi digital. Dengan demikian, kapasitas Bank Grameen meningkat untuk melayani masyarakat miskin dengan lebih efisien dan efektif.

Grameen Bank kini beroperasi di 40 kantor Zona, 40 kantor Audit Zona, 240 Kantor Wilayah, dan 2568 kantor Cabang dan jumlah karyawan per September 2024 mencapai 23.319. Grameen Bank saat ini hadir di 81.678 (94%) desa di negara ini dan menyediakan layanan kepada hampir 45 juta orang (termasuk anggota keluarga) melalui 10,64 juta anggota peminjam. Program kredit mikro Grameen Bank sedang dilaksanakan sebagai model yang berhasil dalam mengurangi kemiskinan di banyak negara di dunia. Grameen Bank dianugerahi Penghargaan Nobel Perdamaian pada tahun 2006 sebagai apresiasi atas upayanya untuk menciptakan pembangunan ekonomi dan sosial dari dasar masyarakat melalui kredit mikro.

Grameen Bank bekerja tidak hanya untuk mengurangi kemiskinan anggota peminjamnya, tetapi juga untuk memastikan bahwa generasi masa depan mereka tidak tertinggal. Mereka menawarkan pinjaman pendidikan, pinjaman kewirausahaan baru, dan beasiswa kepada anak-anak anggota peminjam. Program Grameen Bank yang paling manusiawi dan luar biasa adalah Program Anggota Perjuangan (Pengemis). Selain itu, juga menawarkan pinjaman tanpa bunga untuk membantu pengemis membangun kapasitas finansial sehingga mereka tidak perlu mengemis lagi. Sebanyak 21.383 anggota telah berhenti mengemis dan menjadi mandiri.

Hingga September 2024 (Grameen Bank, 2024), jumlah kumulatif penyaluran pinjaman oleh Grameen Bank, sejak awal berdiri, mencapai US\$ 38.950,56 juta (BDT 3.162.374,19 juta) kepada 10,64 juta anggota peminjam, 97% di antaranya adalah anggota perempuan. Dengan praktik perbankan yang luar biasa, Grameen Bank telah memastikan tingkat pengembalian yang menguntungkan sebesar 96,29% (per September

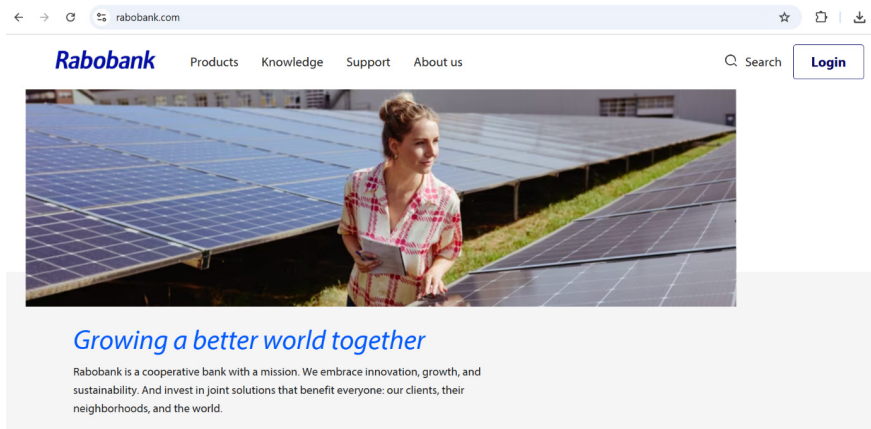
2024) yang relatif lebih tinggi daripada sistem perbankan lainnya. Hingga September 2024, pinjaman bank yang beredar adalah US\$ 1.386,50 juta (BDT 164,6055 juta) dan saldo simpanan adalah US\$ 1.894,44 juta (BDT 224,907,61 juta).

Indikator keberhasilan Grameen Bank kini jauh lebih tinggi daripada sebelumnya karena kepemimpinan yang karismatik dan dinamis dari Dewan Direksi dan Tim Manajemennya saat ini. Grameen Bank telah secara aktif berkontribusi terhadap pembangunan di Bangladesh.

B. Rabobank

Rabobank adalah sebuah lembaga keuangan dengan kantor cabang di seluruh dunia. Kantor pusatnya terletak di Belanda. Visi Rabobank ini adalah merangkul inovasi, pertumbuhan, dan keberlanjutan serta berinvestasi dalam solusi bersama yang menguntungkan semua pihak: klien kami, lingkungan, dan dunia. Bank ini adalah pemain utama dalam pendanaan bahan pangan dan pertanian serta perbankan berkelanjutan. Akar bisnis dari Rabobank adalah pertanian.

Rabobank bermula dari federasi *credit union local* (semacam koperasi simpan pinjam) yang melayani pasar lokal. Bank ini merupakan produk dari gagasan Friedrich Wilhelm Raiffeisen, pendiri Gerakan koperasi kredit union yang pada tahun 1864 menciptakan Bank Pertanian pertama di Jerman. Sebagai kepala daerah di wilayah perdesaan, Raiffeisen berhadapan dengan masalah kemiskinan dan ketertinggalan. Ia menyadari bahwa aktivitas yang sifatnya pemberian atau hibah kurang bermanfaat dalam jangka panjang dibandingkan dengan kegiatan yang sifatnya membangun kemandirian. Oleh karena itu, ia mengubahnya dari Lembaga keuangan nonbank yang berorientasi sosial menjadi bank pada tahun 1864 untuk melayani petani dan masyarakat pedesaan pada umumnya.



Gambar 4 Tampilan website Rabobank

Sumber : www.rabobank.com

Model ini diminati di Belanda pada akhir abad ke-19. Gerlacus van den Elsen merupakan orang pertama yang menerapkan gagasan Raiffeisen dan mendirikan bank pertanian pertama di Belanda. Model ini mendapat tempat di hati para pekerja dan petani serta elit pedesaan. Bank ini merupakan bentuk ideal bagi petani tetapi menerapkan prinsip yang sangat ketat. Model koperasi yang menjadi landasan Rabobank membangun ikatan yang kuat antara modal dan Masyarakat.

Kantor pusat bank pada mulanya berlokasi di Utrecht dan Eindhoven. Pada tahun 1989 dua konglomerasi bank koperasi dibentuk, yaitu Cooperatieve Centrale Raiffeisen Bank di Utrecht dan Cooperatieve Centrale Boerenleenbank di Eindhoven. Bank di Utrecht terbentuk dari konglomerasi 6 bank lokal dan bank di Eindhoven merupakan konglomerasi dari 22 bank lokal. Sesuai dengan perkembangan zaman, pada tahun 1972 kedua polar bank tersebut menyatu menjadi Rabobank sebagai singkatan dari Raiffeisen-Boerenleenbank dengan memilih Amsterdam sebagai kantor pusatnya.

Pada awalnya, Rabobank sebagai bank pertanian menguasai 85-90 persen pangsa pasar pertanian di Belanda. Pada pertengahan 1970-an pangsa pasar menurun hingga 30 persen dan pada tahun 1987 perubahan substansial terjadi, yaitu pinjaman untuk sektor non-pertanian melebihi pinjaman untuk sektor pertanian. Pada tahun 2005 kredit pertanian tinggal 8 persen dari total kredit yang diberikan Rabobank, dan per 30 Juni 2010, bank tersebut sudah berubah menjadi bank berskala global dan bersifat universal dengan aset mencapai USD 675 miliar, merupakan bank ranking ke-14 di dunia dari sisi aset, memiliki 950 kantor cabang, di mana lebih dari 630 cabang terletak di luar Belanda dan didukung oleh lebih dari 59 ribu karyawan tersebar di mancanegara.

Rabobank adalah bank yang unik, dengan akar koperasi yang kuat. Bank ini mengaktifkan jaringan lokal, berkontribusi pada masyarakat, dan mendukung transisi masyarakat. Dari posisi yang solid ini, Rabobank telah memperkuat strategi kami agar lebih mampu menghadapi dunia yang berubah cepat, persaingan yang ketat (termasuk pendatang baru), dan digitalisasi yang meningkat. Berdasarkan misi nya “Menumbuhkan dunia yang lebih baik bersama, memperkuat posisi terdepan di Belanda, menjadi bank Pangan & Pertanian pilihan secara global, dan menjadi pemimpin pasar dalam pembiayaan vendor secara global”.

Empat kunci Rabobank (2024) dalam melaksanakan layanan jasa keuangannya sebagai berikut:

1. Fokus pada pelayanan kepada pelanggan: memperdalam hubungan klien dan menawarkan pengalaman klien digital yang lancar sambil mempertahankan sentuhan humanis;
2. Koperasi yang bermakna: menanamkan keberlanjutan dalam semua yang dilakukan dan mengandalkan transisi utama untuk bertindak sebagai kekuatan positif bagi klien, anggota, dan Masyarakat;
3. Bank yang kokoh: tumbuh secara menguntungkan dan berkelanjutan, membangun keunggulan operasional, kepatuhan terhadap peraturan, dan berjuang untuk efisiensi dan risiko/imbalance yang sehat;

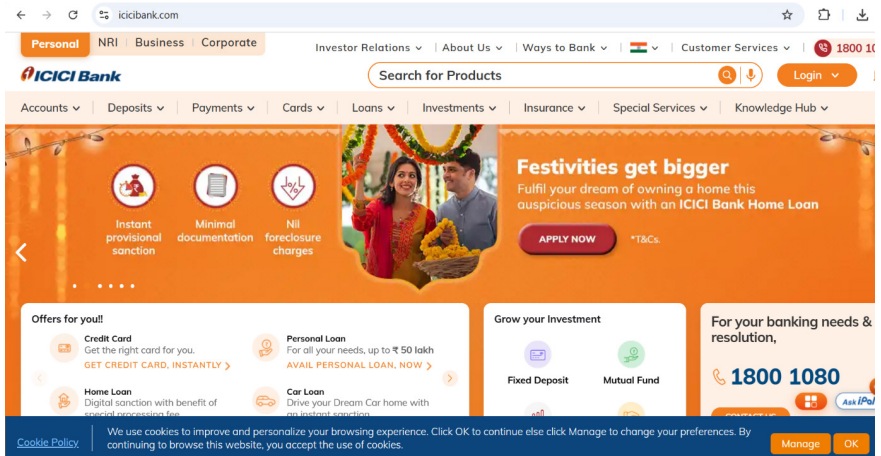
4. Karyawan yang berdaya: mengembangkan tenaga kerja yang siap menghadapi masa depan dengan menarik, menumbuhkan, dan mempertahankan orang-orang yang bekerja dalam tim yang inklusif dan berusaha untuk memberikan dampak yang berarti.

C. ICICI Bank

ICICI Bank atau *Industrial Credit and Investment Corporation of India* adalah bank swasta terbesar dalam hal kapitalisasi pasar di bursa efek dan terbesar kedua dalam hal asetnya. Terkait dengan komitmennya dalam mengembangkan pembiayaan ke sektor pertanian, ICICI mendefinisikan sejumlah permasalahan utama di antaranya

1. kurangnya pengetahuan petani pada teknologi pertanian yang baik, pengetahuan petani terbatas dan masih menerapkan sistem tradisional dan konvensional;
2. petani tidak punya sumber informasi dan kapasitas untuk menganalisis atau mengkaji tren harga dan hanya menggantungkan pada siklus panen semata;
3. keputusan menjual tidak selalu efisien secara geografis (rantai suplai yang terlalu panjang);
4. petani merasa kehilangan daya tawar-menawar secara sistematis pada proses lelang;
5. para petani tidak dapat memasarkan produk pertanian dengan baik.

Permasalahan lainnya yang muncul juga karena susahny para masyarakat mendapatkan bantuan modal kredit untuk usaha kecil mereka. Permasalahan di atas mereka carikan solusinya dan dikembangkan suatu model pembiayaan melalui jaringan yang inovatif, yaitu dengan menggabungkan jaringan bank nonbank, distributor hingga ke sektor informal (rentenir) dengan pola *franchise*. Oleh karena itu, hadirnya ICICI Bank menciptakan terobosan baru bagi pembiayaan mikro di India.



Gambar 5 Tampilan website ICICI Bank

Sumber : <https://www.icicibank.com/>

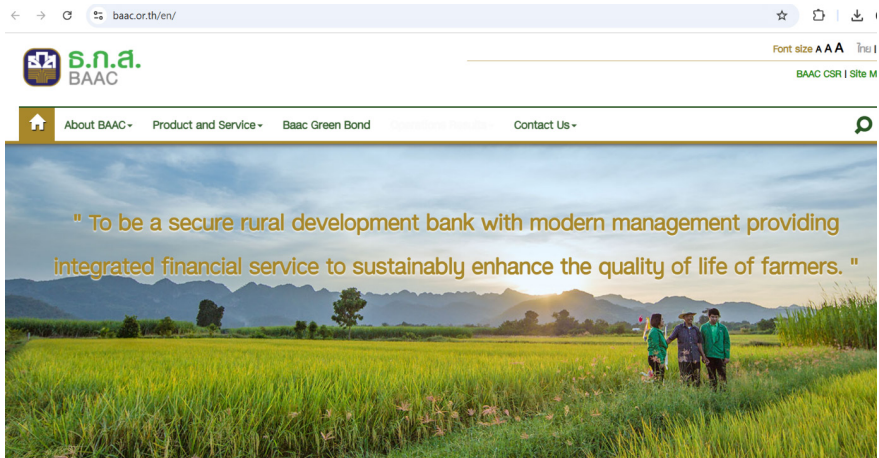
ICICI Bank muncul di India sebagai Lembaga keuangan yang fokus ke pembiayaan mikro dan melahirkan beberapa inisiatif untuk menyediakan layanan perbankan dengan biaya terjangkau bagi orang miskin. Lembaga ini menjalin kemitraan dengan memanfaatkan teknologi informasi yang telah diterapkan di pedesaan seperti ITC e-Choupal dan EID Parry.

Kegiatannya melakukan co-lokasi ATM dengan kios internet pedesaan, dan mengeksploitasi teknologi SmartCard untuk memberikan keamanan transaksi, biaya transaksi yang rendah dan manajemen pinjaman yang efisien. Dengan demikian ICICI Bank tidak lagi memerlukan pembangunan cabang-cabang di pedesaan. Lebih penting lagi, ICICI Bank telah menciptakan jaringan delapan ribu bantuan kelompok mandiri yang biasa disebut dengan SHG (*Self Help Group*), yang masing-masing dengan dua puluh perempuan, untuk melayani pendanaan usaha mikro. Pada proses tersebut, ICICI Bank telah memberikan para wanita ini cara untuk mengubah kehidupan sosial dan ekonomi keluarga dan desa mereka.

ICICI Bank mengidentifikasi dua model inovatif untuk melayani BOP (*Bottom of Pyramid*), yaitu : 1) Model akses langsung yang dipimpin bank yang diwujudkan dengan merger dengan institusi perbankan perdesaan, 2) Model kemitraan berupa saluran tidak langsung untuk memanfaatkan dan memberdayakan hubungan (*relationship*), pengetahuan (*knowledge*), dan jaringan perdesaan (*network*) untuk menghindari pembangunan jaringan dalam bentuk ekspansi fisik yang mahal.

D. Bank for Agricultural and Agricultural Cooperatives (BAAC)

Bank for Agricultural and Agricultural Cooperatives (BAAC) adalah bank yang aktivitas nya berfokus pada upaya untuk menyalurkan dan meningkatkan pinjaman kepada petani, kelompok tani atau koperasi. BAAC juga berperan sebagai penjamin bagi petani, kelompok tani atau koperasi untuk melakukan transaksi dengan pihak ketiga, serta menyediakan jasa deposito, maupun jasa-jasa transaksi dengan pihak ketiga; serta menyediakan jasa deposito; maupun jasa-jasa yang terkait dengan pasar uang maupun pasar modal. Meskipun bentuk produk dan jasa yang dilayani telah berkembang luas namun kebijakan bank, baik untuk jasa maupun pengembangan kredit kepada sektor pertanian tetap menjadi tujuan utama BAAC. Berdasarkan sifatnya yang khusus ini, BAAC disebut juga sebagai SFI (*Specialized Financial Institution*) dengan mandat pemerintah untuk membiayai sektor pertanian.



Gambar 6 Tampilan website BAAC

Sumber : <https://www.baac.or.th/en/>

BAAC dibentuk pada tahun 1966 sebagai Bank Pembangunan Pertanian milik Pemerintah Thailand yang berfungsi memberikan pelayanan kredit sektor pertanian kepada rumah tangga petani. Keberhasilan BAAC didasarkan kepada dua tujuan utama, yaitu memaksimalkan jangkauan pelayanan (*outreach*) kredit terhadap 3,5 juta rumah tangga tani, dan dalam waktu yang bersamaan harus menjaga keberlanjutan finansial serta keberlangsungan pelayanan serta proses operasional bank. Pada taraf *pilot project*-nya, BAAC menetapkan kredit mikro adalah kredit dengan jumlah maksimum Bath 100,00/nasabah atau setara dengan US\$2,500. Dengan demikian, kredit mikro pada dasarnya didesain untuk memenuhi kebutuhan pengusaha kecil lapis bawah yang memiliki usaha dengan perputaran cepat.

Tujuan BAAC adalah sebagai berikut:

1. Memberikan bantuan keuangan kepada petani perseorangan, kelompok tani, dan koperasi pertanian yang menjalankan usahanya di bidang pertanian dan juga kegiatan nonpertanian;

2. Memberikan pengetahuan dan teknologi yang dibutuhkan petani dan keluarganya untuk meningkatkan taraf hidup mereka;
3. Agar dapat berkolaborasi dengan instansi terkait lainnya, baik pemerintah maupun swasta untuk mendukung kegiatan bisnis dan pertanian mereka sehingga mereka dapat memperoleh lebih banyak pendapatan dan pada akhirnya memberikan standar hidup yang lebih baik.

Produk pelayanan perbankan untuk masyarakat yang berpendapatan rendah BAAC Thailand adalah sebagai berikut (1) skim kredit modal kerja, (2) kredit bantuan pendidikan, (3) penerbitan *check cashing*, (4) *passbook savings*, (5) deposito berjangka, (6) simpanan untuk kegiatan tertentu, (7) tabungan usia lanjut, (8) tabungan anak-anak, (9) *certificate deposits*, (10) asuransi kesehatan, (11) proteksi bencana alam, dan (12) asuransi jiwa.

Pada tahun 1997, BAAC memiliki jaringan perdesaan yang luas dengan 535 cabang dan subcabang dan lebih dari 850 kantor tersebar di seluruh negeri. BAAC memiliki fungsi dalam menyediakan pinjaman dengan bunga rendah bagi petani melalui koperasi pertanian dan himpunan tani. Jangka waktu peminjaman tersebut biasanya untuk jangka waktu yang pendek ataupun sedang, walaupun untuk pinjaman jangka panjang membutuhkan portofolio dengan usaha yang sudah cukup matang atau sudah lebih dari tiga tahun juga bertambah banyak. Pada bulan Mei 1993, BAAC diberi hak untuk meminjamkan kepada petani untuk aktivitas yang berhubungan dengan pertanian dan juga sekarang ini sudah diperluas untuk aktivitas nonpertanian. Sebagai bank milik pemerintah BAAC juga sering dikaitkan dalam menyokong beberapa proyek pemerintah dalam kapasitasnya sebagai lembaga pemberi pinjaman.

Selama dekade terakhir, pemberian kredit kepada sektor pertanian oleh sistem perbankan komersil di Thailand sudah sangat luas. Jenis klien yang menjadi nasabah BAAC adalah produsen pertanian dalam skala kecil dan menengah. Kenaikan pinjaman kredit pertanian di industri perbankan Thailand sangat beralasan didorong oleh beberapa faktor berikut:

1. Bank of Thailand (BOT) sebagai Bank Sentral memandatkan target minimal alokasi pinjaman terhadap total portfolio ke sektor pertanian kepada seluruh bank komersil
2. BOT juga menetapkan tingkat suku bunga pinjaman untuk pertanian tidak boleh lebih tinggi dari pinjaman kredit nonpertanian.
3. Aktivitas BAAC yang cukup agresif dan ditopang sepenuhnya oleh Pemerintah (BAAC dibuat sebagai the leading bank untuk sektor pertanian).

Market share yang dikelola BAAC kini mencapai 5,37 juta rumah tangga petani atau mencapai sekitar 93 persen populasi, dengan rasio ketergantungan atas sumber pendanaan dari pemerintah atau lembaga donor lain yang semakin rendah. Saat ini kisaran dana petani dengan jumlah pembiayaan berada pada kisaran 80-90 persen. Jumlah jaringan yang dimiliki mencapai 13.000 lebih yang terbagi ke dalam empat jenjang vertikal mulai tingkat lapangan (*field*), cabang, provinsi dan kantor pusat, dan masing-masing kantor bersifat desentralisasi dengan jenjang kewenangan yang berbeda (Sathakam, 2004).

E. Agricultural Bank Of China

Pendahulu bank ini adalah *Agricultural Cooperative Bank* yang didirikan pada tahun 1951. Sejak dimulainya kembali pendirian pada bulan Februari 1979. Bank ini telah berevolusi dari bank khusus milik negara menjadi bank komersial milik negara dan selanjutnya menjadi bank komersial yang dikendalikan negara. Selanjutnya direstrukturasikan menjadi perseroan terbatas saham gabungan pada bulan Januari 2009. Pada bulan Juli 2010, bank ini terdaftar di Bursa Efek Shanghai dan Bursa Efek Hong Kong.

Lembaga keuangan ini merupakan salah satu penyedia layanan keuangan terpadu utama di Tiongkok yang bertujuan untuk pengembangan berkualitas tinggi, menyoroti dua posisi sebagai bank terkemuka yang

melayani revitalisasi pedesaan dan bank utama yang melayani ekonomi riil. Tiga strategi di Sannong dan keuangan inklusif, keuangan hijau, dan operasi digital sepenuhnya diterapkan pada bank ini. Dengan memanfaatkan portofolio bisnisnya yang komprehensif, jaringan distribusi yang luas, dan platform TI yang canggih, bank ini menyediakan portofolio produk dan layanan perbankan korporat dan ritel yang beragam untuk berbagai macam nasabah dan melakukan operasi perbendaharaan dan manajemen aset.



Gambar 7 Tampilan website ABChina

Sumber : <https://www.abchina.com/en/>

Ruang lingkup bisnisnya mencakup perbankan investasi, pengelolaan dana, sewa guna usaha, dan asuransi jiwa. Pada akhir tahun 2023, bank memiliki total aset sebesar RMB39.872.989 juta, total pinjaman dan uang muka kepada nasabah sebesar RMB22.614.621 juta, dan simpanan dari nasabah sebesar RMB28.898.468 juta. Rasio kecukupan modal adalah 17,14%. Bank mencapai laba bersih sebesar RMB269.820 juta pada tahun 2023.

Hingga akhir tahun 2023, lembaga ini memiliki 22.843 kantor cabang domestik, termasuk kantor pusat, departemen bisnis kantor pusat, empat lembaga khusus yang dikelola oleh kantor pusat, empat lembaga

pelatihan, 37 kantor cabang tingkat 1, 409 kantor cabang tingkat 2, 3.316 kantor cabang pembantu tingkat 1, 19.025 kantor cabang tingkat dasar, dan 46 kantor lainnya. Kantor cabang luar negeri kami terdiri dari 13 kantor cabang luar negeri dan empat kantor perwakilan luar negeri. Kami memiliki 16 anak perusahaan utama, termasuk 11 anak perusahaan dalam negeri dan lima anak perusahaan luar negeri.

Agricultural Bank of China (ABC) didirikan pada tahun 1949 dan memiliki kantor pusat di Beijing. Bank ini memiliki cabang-cabang yang tersebar di daratan Cina, juga Hongkong dan Singapura. Bank ini mempekerjakan lebih dari 300.000 orang. Pada akhir tahun 2008, Agricultural Bank of China menjadi bank terbesar kedua di Cina dalam hal total asetnya yang mencapai 7,01 triliun yuan. Peringkat kedua setelah Industrial and Commercial Bank of China (ICBC).

Saat ini ABC memiliki cabang yang secara langsung berafiliasi dan 32 lainnya tersebar di beberapa provinsi. ABC juga memiliki satu departemen perbankan di kantor pusat, tiga sekolah pelatihan dan cabang di Singapura dan Hongkong. Dengan adanya perkembangan teknologi, ABC telah ditetapkan sebagai bank dengan jaringan elektronik terbesar di dalam negeri. Perbankan online dan interkoneksi ATM dengan fitur lainnya telah membuat Agricultural Bank of China teridentifikasi sebagai salah satu bank terbesar dan yang paling ramah di Cina. Kinscard, kartu kredit resmi yang dikeluarkan oleh Agricultural Bank of China telah membuat banyak keuntungan baik untuk perusahaan dan perbankan yang sarana transaksi yang mudah bagi para nasabahnya termasuk petani.

Agricultural Bank of China menyediakan berbagai macam produk dan jasa untuk pelanggan sampai ke luar negeri. Spesialisasi ABC dalam pembiayaan dan penyediaan jasa untuk pertanian, industry, komersil, dan Perusahaan transportasi di daerah perdesaan. Bank juga menawarkan perbankan bagi pribadi (personal), kartu kredit, dan jasa penukaran valuta asing.

BAB 6

PENGELOLAAN KREDIT LKM

Pengelolaan kredit di lembaga keuangan mikro merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat. Sebelum memulai proses pengelolaan kredit, penting bagi pengelola untuk memahami konsep dasar kredit; jenis-jenis kredit yang tersedia; metode perhitungan bunga atau jasa kredit; pentingnya agunan dalam memberikan perlindungan terhadap risiko; jenis-jenis agunan yang dapat digunakan; serta mekanisme penyaluran kredit yang efektif dan efisien.

Pemahaman mendalam terhadap elemen-elemen ini tidak hanya akan meningkatkan kepercayaan nasabah, tetapi juga memastikan keberlanjutan operasional lembaga keuangan mikro dalam menjalankan perannya sebagai katalisator pemberdayaan ekonomi.

A. Konsep Kredit

Kata kredit berasal dari kata *crede* (Yunani) atau *creditum* (Latin) yang berarti kepercayaan. Oleh karena itu, dasar dari kredit adalah kepercayaan (*truth* atau *faith*). Abdullah dan Tantri (2014) dalam bukunya berjudul “Bank dan Lembaga Keuangan” menyatakan bahwa seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) pada masa yang akan datang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan berupa barang, uang, atau jasa.

Beberapa pengertian kredit secara luas sebagai berikut:

1. Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (UU Nomor 10 Tahun 1998);
2. Sebagai penundaan pembayaran karena pengembalian atas penerimaan uang dana atau suatu barang tidak dilakukan bersamaan pada saatnya menerima, melainkan pengembaliannya dilakukan pada masa tertentu yang akan datang (Ibrahim, 2014);
3. Pembiayaan atau *financing* yang merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Rivai dan Arifin, 2010).

Setidaknya ada lima unsur yang harus terkandung dalam pemberian fasilitas kredit sebagai berikut:

1. Kepercayaan adalah keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan akan diterima kembali di masa yang akan datang;
2. Kesepakatan terjadi antara pihak pemberi kredit dan penerima kredit yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang berisi hak dan kewajiban masing-masing pihak;
3. Jangka waktu setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati;
4. Risiko penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar risikonya, demikian pula

sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan perusahaan, baik risiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai maupun risiko yang tidak disengaja;

5. Balas jasa atau bunga merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut.

Kredit pada umumnya digunakan petani sebagai penambah modal untuk meningkatkan produksi pada tingkat yang lebih tinggi dan diharapkan akan berdampak pada peningkatan pendapatan petani. Kredit penting dilakukan guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Kredit dapat menjadi solusi dalam membantu permasalahan masyarakat yang membutuhkan modal cepat dan mudah untuk membantu masalah ekonomi yang dihadapi.

Dalam pengajuan kredit, tidak semua permohonan kredit yang diajukan oleh masyarakat akan diterima begitu saja. Ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi dalam mengajukan kredit. Meskipun semua syarat sudah terpenuhi, namun tidak secara langsung disetujui karena pengajuan kredit akan dianalisis terlebih dahulu. Banyak faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan kelayakan nasabah untuk mendapatkan kredit. Prinsip analisis ini dilakukan guna mengetahui secara lebih mendalam personal pengajuan kredit supaya terhindar dari masalah dalam pelunasan pembayaran yang nantinya akan berdampak bagi lembaga keuangan itu sendiri.

B. Nasabah

Menurut Otoritas Jasa Keuangan, nasabah adalah perseorangan atau badan yang menggunakan atau menerima fasilitas bank, baik dalam bentuk produk maupun jasa. Istilah nasabah sendiri tidak hanya merujuk kepada pelanggan bank, namun perusahaan asuransi juga menggunakan istilah nasabah sebagai orang yang menjadi pembayar premi asuransi. Nasabah menurut Pasal 1 ayat (17) UU No. 10 Tahun 1998 adalah pihak yang menggunakan jasa bank.

Beberapa pengertian lain nasabah, di antaranya yang disampaikan oleh Pardede (2004), nasabah adalah orang yang memercayakan pengurusan uangnya kepada bank untuk digunakan dalam operasional bisnis perbankan yang dengan hal tersebut mengharap imbalan berupa uang atas simpanan tersebut, sedangkan Kasmir (2004) menyatakan nasabah merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan bank. Secara umum, nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yang merupakan individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan, dan layanan jasa.

Nasabah mempunyai peran penting dalam industri perbankan karena dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang terpenting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya. Nasabah harus mendapatkan perhatian dan kepedulian secara sungguh-sungguh dalam hal organisasi berorientasi kepadanya sehingga mampu bertahan pada era persaingan mutu yang semakin lama semakin tinggi.

Pelanggan perbankan secara umum terbagi menjadi dua jenis, yakni penyimpan dan debitur. Nasabah penyimpan adalah pelanggan bank yang menempatkan dananya di bank ke simpanan biasa atau simpanan berjangka berdasarkan perjanjian antara pihak bank dan pelanggan bank yang bersangkutan. Sementara, nasabah debitur adalah jenis pelanggan

bank yang mendapatkan fasilitas kredit atau fasilitas pembiayaan dari bank setelah melewati proses pengajuan, persetujuan, dan perjanjian dengan pihak perbankan.

Pelanggan bank bukan saja individu yang menyimpan atau meminjam dana dari bank, tapi ada pula institusi atau badan hukum. Nasabah individu bank terdiri atas pelanggan dewasa dan belum dewasa yang masing-masing memiliki kewenangan sendiri. Fasilitas kredit dan giro hanya diperbolehkan untuk pelanggan dewasa. Sementara, pelanggan yang belum dewasa hanya boleh mendapatkan layanan tabungan dan/atau lepas untuk transfer dan sebagainya. Nasabah badan hukum adalah pelanggan bank yang berasal dari institusi atau organisasi yang telah memiliki status atau berbadan hukum. Pelanggan bank dari badan hukum terdiri atas perusahaan swasta, BUMN, BUMD, koperasi, organisasi massa, lembaga milik pemerintah, dan badan-badan lainnya.

C. Jenis-Jenis Kredit

Dalam konteks Lembaga Keuangan Mikro (LKM), jenis-jenis kredit yang ditawarkan dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah dan pelaku usaha kecil di tingkat lokal. Kredit pada LKM biasanya bersifat fleksibel dan mudah diakses dengan tujuan utama mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat. Dengan memahami karakteristik dan tujuan dari masing-masing jenis kredit, fasilitas pembiayaan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Jenis-jenis kredit yang didasarkan pada kegunaan sebagai berikut:

1. Kredit Modal Kerja. Kredit ini biasanya dimanfaatkan sebagai modal kerja atau modal untuk membangun dan mengembangkan usaha. Kredit modal kerja bersifat produktif, artinya kredit ini diharapkan mampu menciptakan sebuah barang produk atau jasa dari kegiatan usaha sehingga dapat menghasilkan keuntungan untuk membayar tiap angsuran kredit setiap bulan.

2. Kredit Investasi. Hampir sama dengan kredit modal kerja, kredit investasi juga bersifat produktif. Kredit ini dimanfaatkan sebagai bentuk investasi atau penanaman modal untuk menghasilkan keuntungan. Namun, kredit investasi ini membutuhkan waktu yang cukup lama dalam memberikan keuntungan.
3. Kredit Konsumtif, merupakan kredit yang pada dasarnya digunakan untuk keperluan atau kebutuhan yang sifatnya pribadi.

Jenis-jenis kredit yang didasarkan pada jangka waktu pengembalian sebagai berikut:

1. Kredit Jangka Pendek. Kredit berdasarkan jangka waktu pengembalian yang pertama adalah kredit jangka pendek. Sesuai dengan namanya, kredit jangka pendek memiliki jangka waktu pengembalian rata-rata kurang dari satu tahun. Biasanya kredit jangka pendek ini sesuai digunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja yang dalam kurun waktu kurang dari satu tahun sudah bisa terlihat keuntungannya;
2. Kredit Jangka Menengah. Sedikit lebih lama dengan kredit jangka pendek, kredit jangka menengah ini membutuhkan waktu kurang lebih tiga tahun untuk bisa melakukan pengembalian kredit. Seringkali kredit jangka menengah ini digunakan oleh pengusaha yang bergerak di sektor usaha kecil menengah atau yang dikenal sebagai UKM.
3. Kredit Jangka Panjang. Jangka waktu pengembalian dari kredit jangka panjang ini cukup lama, yaitu bisa sampai lima tahun bahkan lebih. Kredit jenis ini biasanya lebih sesuai digunakan untuk kredit investasi pada pembelian mesin-mesin atau alat-alat berat perusahaan.

Jenis-jenis Suku Bunga Kredit

Suku bunga kredit merupakan salah satu elemen penting dalam menentukan biaya pinjaman dan daya tarik produk kredit bagi peminjam. Dalam dunia perbankan dan lembaga keuangan, termasuk Lembaga Keuangan Mikro (LKM), terdapat berbagai jenis suku bunga kredit yang diterapkan berdasarkan tujuan, kebutuhan, dan kondisi pasar.

Setiap jenis suku bunga memiliki kelebihan dan risiko masing-masing, baik bagi pemberi maupun penerima kredit. Memahami karakteristik dari berbagai jenis suku bunga kredit ini sangat penting untuk memastikan bahwa pembiayaan yang diperoleh sesuai dengan kemampuan pembayaran serta mendukung tujuan finansial yang diinginkan.

Menurut sifatnya, jenis suku bunga terbagi menjadi tiga, yaitu suku bunga tetap (*fixed rate*), suku bunga mengambang (*floating rate*), dan suku bunga campuran (*hybrid rate*), dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Bunga Tetap (*Fixed*)

Sesuai namanya, bunga tetap (*fixed*) merupakan jenis suku bunga pinjaman yang nilai persennya bersifat tetap. Dengan kata lain, jumlah bunga tersebut tidak akan berubah selama masa pinjaman bahkan hingga jatuh tempo tiba. Umumnya, bank akan memberikan informasi mengenai hal ini pada saat melakukan perjanjian. Sebagai contoh, jika bunga yang ditetapkan oleh bank sebesar 10%, bunga pinjaman per bulan tersebut akan tetap 10% selama jangka waktu angsuran.

Kelebihan dari bunga tetap, yaitu nasabah tidak perlu khawatir terkait peningkatan suku bunga di masa mendatang sebab nasabah hanya akan melakukan kewajiban pembayaran angsuran dengan nilai yang sama. Akan tetapi, apabila suku bunga ternyata menurun di pasaran, maka mau tidak mau nasabah tetap harus melunasi cicilan tersebut walau jumlahnya lebih tinggi. Contoh pinjaman dengan jenis suku bunga tetap, yaitu kredit pemilikan rumah (KPR), kredit tanpa agunan (KTA), dan tipe kredit berjangka pendek lainnya;

2. Bunga Mengambang (*Floating*)

Bila nilai bunga tetap tidak akan berubah, tipe bunga *floating* adalah sebaliknya. Jumlah persen bunga ini akan terus berubah-ubah selama periode pembayaran angsuran. Hal tersebut dipengaruhi

oleh dinamika suku bunga yang ada di pasaran. Jika nilai suku bunga di pasaran sedang naik, bunga pinjaman pun akan ikut naik pula. Begitu juga sebaliknya, jika nilai suku bunga di pasaran sedang turun, bunga pinjaman akan ikut turun. Dengan begitu, nasabah tidak perlu merisaukan risiko bunga terlalu tinggi ataupun rendah. Sayangnya, suku bunga *floating* membuat nasabah tidak dapat menikmati keuntungan kompetitif layaknya bunga tetap. Salah satu contoh pinjaman dengan bunga *floating*, yakni produk KPR, kredit modal usaha, dan jenis kredit jangka panjang lainnya;

3. Suku Bunga Campuran (*Hybrid Rate*)

Suku bunga campuran adalah kombinasi dari suku bunga tetap dan suku bunga mengambang. Biasanya, suku bunga ini dimulai dengan periode suku bunga tetap untuk beberapa tahun pertama, kemudian berubah menjadi suku bunga mengambang untuk sisa masa pinjaman. Pendekatan ini memberikan perlindungan terhadap fluktuasi suku bunga di awal periode, sambil tetap memberikan fleksibilitas untuk menyesuaikan dengan kondisi pasar di kemudian hari. Suku bunga campuran sering digunakan pada kredit dengan tenor menengah hingga panjang.

D. Cara Menghitung Bunga Pinjaman Kredit

Dalam proses pengajuan kredit, memahami cara menghitung bunga pinjaman merupakan langkah penting bagi peminjam untuk mengetahui total biaya yang harus dibayarkan selama masa pinjaman. Perhitungan bunga pinjaman dapat bervariasi tergantung pada jenis suku bunga yang diterapkan. Setiap metode perhitungan memiliki karakteristik dan dampaknya masing-masing terhadap besaran angsuran bulanan

maupun total pembayaran. Dengan memahami cara menghitung bunga pinjaman, peminjam dapat membuat keputusan yang lebih bijaksana dan merencanakan keuangan dengan lebih baik selama masa kredit.

Menurut jenis bunga kredit, ada beberapa sistem perhitungan bunga kredit sebagai berikut:

1. Bunga Flat

Bunga flat ialah sistem perhitungan suku bunga dengan mengacu pada besaran pokok awal pinjaman (bukan saldo pinjaman yang tersisa). Jumlah angsuran bulanan akan sama selama periode pinjaman.

Umumnya, jenis perhitungan ini digunakan pada kredit konsumtif, seperti KTA, mobil, *handphone*, dan lain sebagainya. Bunga flat juga termasuk cara menghitung bunga pinjaman di bank paling mudah dibandingkan lainnya. Sebab, besaran nilai bunga dan pokok dalam cicilan bulanan akan tetap sama dan tidak berubah.

Berikut langkah-langkah menghitung bunga pinjaman per bulan dengan metode bunga flat:

Rumus perhitungan bunga flat

a. Cicilan pokok

$$\text{Cicilan pokok} = \text{Pokok pinjaman} \div \text{Tenor (bulan)}$$

b. Bunga per bulan

$$\text{Bunga per bulan} = \text{Pokok pinjaman} \times \text{Suku bunga per tahun} \div 12$$

c. Angsuran bulanan

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Cicilan pokok} + \text{Bunga per bulan}$$

Contoh

- Pokok pinjaman: Rp12.000.000,00
- Suku bunga flat: 12% per tahun
- Tenor: 12 bulan

Cara menghitung

a. Hitung cicilan pokok

$$\text{Cicilan pokok per bulan} = \text{Rp}12.000.000,00 \div 12 = \text{Rp}1.000.000,00$$

b. Hitung bunga per bulan

$$\text{Bunga per bulan} = \text{Rp}12.000.000,00 \times (12\% \div 12)$$

$$= \text{Rp}12.000.000,00 \times 0,01$$

$$= \text{Rp}120.000,00$$

c. Hitung angsuran bulanan

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Cicilan pokok} + \text{Bunga per bulan}$$

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Rp}1.000.000,00 + \text{Rp}120.000,00$$

$$= \text{Rp}1.120.000,00$$

d. Jumlah total pembayaran

Selama 12 bulan, total pembayaran adalah

$$\text{Total} = \text{Rp}1.120.000,00 \times 12 = \text{Rp}13.440.000,00$$

e. Total bunga yang dibayar

$$\text{Total Bunga} = \text{Total pembayaran} - \text{Pokok pinjaman}$$

$$= \text{Rp}13.440.000,00 - \text{Rp}12.000.000,00$$

$$= \text{Rp}1.440.000,00$$

$$\text{Total Bunga} = \text{Rp}13.440.000,00 - \text{Rp}12.000.000,00$$

$$= \text{Rp}1.440.000,00$$

Kesimpulan

- Angsuran per bulan: Rp1.120.000,00
- Total bunga: Rp1.440.000,00
- Total pembayaran: Rp13.440.000,00

Bunga flat sederhana karena perhitungannya tetap dan tidak berubah setiap bulan.

2. Bunga Efektif

Secara umum bunga efektif merupakan kebalikan dari bunga flat. Sistem perhitungan ini membuat angsuran semakin mengecil setiap bulannya. Hal ini karena perhitungan besaran bunga efektif didasarkan pada sisa pokok utang atau jumlah yang belum dibayarkan. Sehingga, pembayaran bunga pun akan terus berkurang dari waktu ke waktu. Umumnya, bunga efektif digunakan pada jenis kredit jangka panjang, seperti investasi atau KPR.

Berikut langkah-langkah menghitung bunga pinjaman per bulan dengan metode bunga efektif:

Rumus perhitungan bunga efektif

a. Cicilan pokok

$$\text{Cicilan pokok} = \text{Pokok pinjaman} \div \text{Tenor (bulan)}$$

b. Bunga per bulan

$$\text{Bunga per bulan} = \text{Saldo pokok} \times \text{Suku bunga per tahun} \div 12$$

c. Angsuran per bulan

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Cicilan pokok} + \text{Bunga per bulan}$$

Contoh

- Pokok pinjaman: Rp12.000.000,00
- Suku bunga efektif : 12% per tahun
- Tenor: 12 bulan

Cara menghitung

a. Hitung cicilan pokok

$$\text{Cicilan pokok per bulan} = \text{Rp}12.000.000,00 \div 12 = \text{Rp}1.000.000,00$$

b. Hitung bunga per bulan (berdasarkan saldo pokok)

Bunga dihitung dari saldo pokok yang tersisa setiap bulan.

Bulan ke-1

$$\text{Bunga bulan ke-1} = \text{Rp}12.000.000,00 \times (12\% \div 12)$$

$$= \text{Rp}12.000.000,00 \times 0,01$$

$$= \text{Rp}120.000,00$$

$$\text{Angsuran bulan ke-1} = \text{Cicilan pokok} + \text{Bunga bulan ke-1}$$

$$= \text{Rp}1.000.000,00 + \text{Rp}120.000,00$$

$$= \text{Rp}1.120.000,00$$

Saldo pokok setelah bulan ke-1

$$\text{Saldo pokok} = \text{Rp}12.000.000,00 - \text{Rp}1.000.000,00$$

$$= \text{Rp}11.000.000,00$$

Bulan ke-2

$$\text{Bunga bulan ke-2} = \text{Rp}11.000.000,00 \times 0,01$$

$$= \text{Rp}110.000,00$$

$$\text{Angsuran bulan ke-2} = \text{Rp}1.000.000,00 + \text{Rp}110.000,00$$

$$= \text{Rp}1.110.000,00$$

Saldo pokok setelah bulan ke-2

$$\text{Saldo pokok} = \text{Rp}11.000.000,00 - \text{Rp}1.000.000,00$$

$$= \text{Rp}10.000.000,00$$

Seterusnya, lakukan perhitungan serupa hingga saldo pokok menjadi Rp0.

Ringkasan

- Angsuran bulanan akan semakin kecil karena bunga dihitung berdasarkan saldo pokok yang tersisa.
- Total bunga yang dibayar lebih rendah dibanding metode bunga flat karena bunga berkurang seiring waktu.
- Metode ini lebih adil bagi peminjam karena bunga dihitung berdasarkan saldo pinjaman yang sebenarnya.

3. Bunga Anuitas

Bunga anuitas adalah metode perhitungan bunga dengan jumlah angsuran bulanan (pokok + bunga) tetap, tetapi proporsi bunga dan pokok dalam angsuran tersebut berubah setiap bulan. Di awal tenor, porsi bunga lebih besar, sementara porsi pokok meningkat seiring waktu.

Bunga anuitas merupakan modifikasi dari bunga efektif yang jumlah cicilan per bulannya sama. Namun, cara perhitungan bunganya akan tetap dikalkulasikan dari saldo pokok pinjaman. Dalam perhitungan bunga anuitas, besaran cicilan pokok pinjaman akan meningkat, sementara besaran bunga menurun.

Berikut langkah-langkah menghitung bunga pinjaman per bulan dengan metode bunga anuitas:

Rumus perhitungan bunga anuitas

a. Bunga per bulan

Bunga bulan ke- i = Saldo pokok bulan ke- i $\times$ r

b. Angsuran bulanan

$$A = P \times \frac{r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}$$

- A : Angsuran per bulan (pokok + bunga)
 - P : Pokok pinjaman
 - r : Suku bunga per bulan ($r = \text{Suku bunga per tahun} \div 12$)
 - n : Jumlah bulan (tenor pinjaman)
- c. Pokok per bulan

Pokok bulan ke-i = A – Bunga bulan ke-i

Contoh Perhitungan

- Pokok pinjaman (PPP) : Rp12.000.000,00
- Suku bunga anuitas per tahun: 12%
- Tenor: 12 bulan

Cara Menghitung

- Hitung suku bunga per bulan
 $r = 12\% \div 12 = 1\% = 0,01$
- Hitung angsuran per bulan (A)

Gunakan rumus berikut:

$$A = P \times \frac{r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}$$

$$A = 12.000.000 \times \frac{0,01(1+0,01)^{12}}{(1+0,01)^{12} - 1}$$

$$A = 12.000.000 \times \frac{0,01(1,01)^{12}}{(1,01)^{12} - 1}$$

$$A = 12.000.000 \times \frac{0,0101268}{0,126825}$$

$$A = 12.000.000 \times 0,079796$$

$$A = \text{Rp. } 957.552$$

Jadi, angsuran per bulan adalah Rp957.552,00.

- Hitung bunga dan pokok setiap bulan

Bulan ke-1

- Bunga

$$\begin{aligned}\text{Bunga} &= \text{Saldo pokok} \times r \\ &= \text{Rp}12.000.000,00 \times 0,01 \\ &= \text{Rp}120.000,00\end{aligned}$$

- Pokok

$$\begin{aligned}\text{Pokok} &= A - \text{Bunga} \\ &= \text{Rp}957.552,00 - \text{Rp}120.000,00 \\ &= \text{Rp}837.552,00\end{aligned}$$

- Saldo pokok baru

$$\begin{aligned}\text{Saldo pokok baru} &= 12.000.000 - 837.552 \\ &= \text{Rp}11.162.448\end{aligned}$$

Bulan ke-2

- Bunga

$$\begin{aligned}\text{Bunga} &= \text{Rp}11.162.448,00 \times 0,01 \\ &= \text{Rp}111.624,00\end{aligned}$$

- Pokok

$$\begin{aligned}\text{Pokok} &= \text{Rp}957.552,00 - \text{Rp}111.624,00 \\ &= \text{Rp}845.928,00\end{aligned}$$

- Saldo pokok baru:

$$\begin{aligned}\text{Saldo pokok baru} &= \text{Rp}11.162.448,00 - \text{Rp}845.928,00 \\ &= \text{Rp}10.316.520,00\end{aligned}$$

Lakukan perhitungan serupa untuk bulan-bulan berikutnya.

Kesimpulan

1. Angsuran bulanan tetap (A): Rp957.552,00
2. Komposisi bunga dan pokok berubah setiap bulan.
 - a. Bunga semakin kecil
 - b. Pokok semakin besar
3. Total pembayaran bunga selama tenor lebih rendah dibanding bunga flat.
4. Metode ini sering digunakan oleh lembaga keuangan karena memberikan angsuran tetap yang mudah dipahami oleh peminjam.

E. Agunan

Secara garis besar, ada dua jenis kredit berdasarkan jaminan/agunan, yaitu kredit beragunan dan tanpa agunan. Biasanya agunan dipersyaratkan kepada kreditur yang melakukan pinjaman dalam jumlah besar.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan, **agunan** adalah aset atau barang berharga yang dititipkan oleh peminjam dana (debitur) ke pemberi pinjaman (kreditur) sebagai jaminan. Agunan ini dapat berpindah hak kepemilikannya kepada pemberi pinjaman apabila peminjam gagal memenuhi kewajibannya dalam membayar pinjamannya sesuai perjanjian (penyitaan). Pinjaman dengan agunan biasanya memiliki bunga yang lebih rendah daripada pinjaman tanpa agunan karena kreditur memiliki risiko kerugian yang lebih rendah.

Aset haruslah memiliki beberapa kriteria sehingga tidak semua aset bisa menjadi agunan. Beberapa kriteria agunan, di antaranya sebagai berikut:

1. Berharga dan memiliki nilai ekonomis. Aset harus dapat dinilai dengan uang dan dapat ditukar dengan uang;
2. Dapat diperjualbelikan. Kepemilikan barang dapat dipindahtangankan ke pihak lain; dan

3. Memiliki nilai yuridis, yaitu dapat diikat secara sempurna berdasarkan ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku. Dari hasil likuidasi aset tersebut, bank memiliki hak didahulukan.

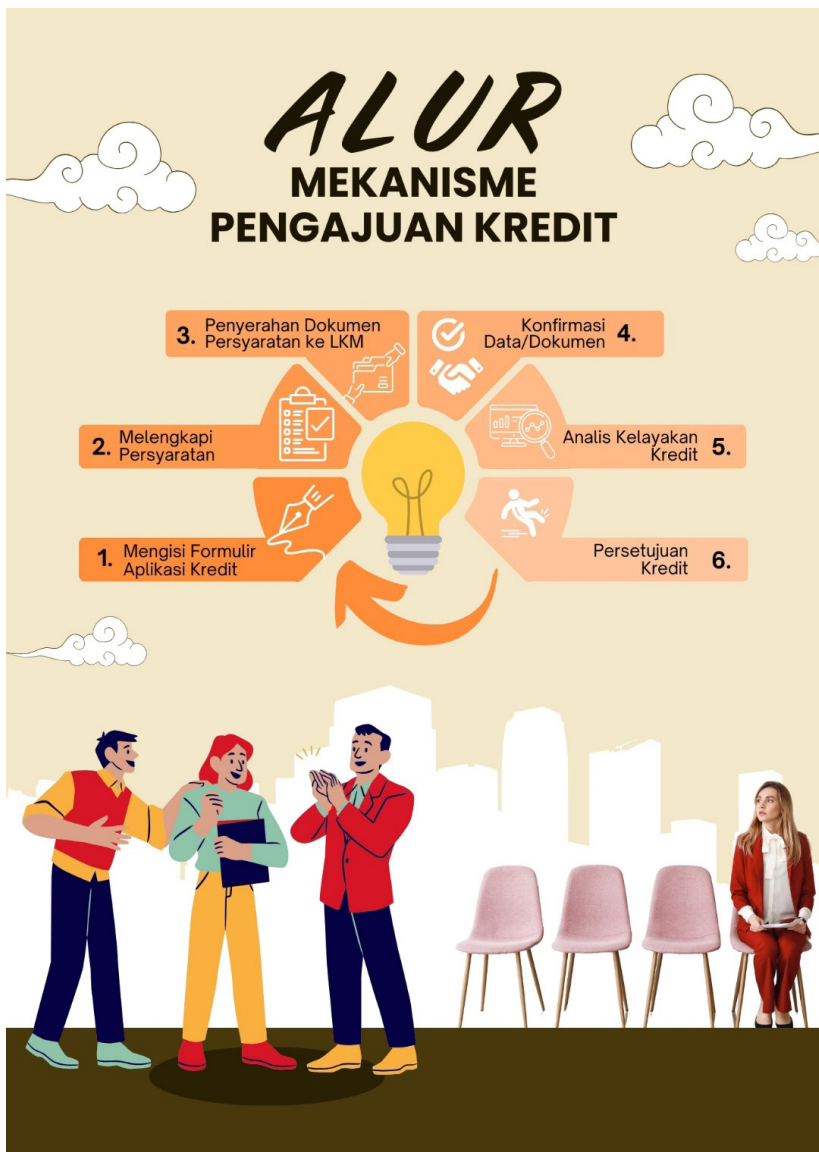
Jenis-Jenis Agunan

1. **Properti** merupakan agunan yang biasanya diperlukan apabila jumlah pinjamannya besar. Pihak peminjam tinggal menyerahkan sertifikat tanah, rumah, ruko, atau gedung kepada pihak bank. Walaupun sertifikat diserahkan, peminjam masih bisa menggunakan properti yang dimilikinya.
2. **Kendaraan bermotor.** Agunan kendaraan, baik berupa mobil dan sepeda motor juga merupakan agunan yang sudah umum dalam peminjaman dana ke bank. Plafon pinjaman untuk mobil dapat mencapai hingga Rp100.000.000,00, sedangkan untuk sepeda motor bisa mencapai hingga Rp5.000.000,00 tergantung dari nilai dan kondisi kendaraan tersebut. Dalam mengagunkan kendaraan, peminjam hanya perlu menyerahkan surat BPKB sebagai jaminan.
3. **Logam mulia.** Logam mulia seperti emas sering menjadi agunan, terutama saat meminjam uang ke pegadaian milik pemerintah. Proses peminjaman dengan agunan logam mulia ini cukup mudah karena emas memiliki nilai yang pasti dan mudah diuangkan.
4. **Hasil kebun/ternak.** Walaupun terdengar tidak lazim, agunan hasil kebun dan ternak benar-benar ada. Sesuai namanya, pinjaman dengan agunan ini dikhususkan bagi para peternak dan petani.
5. **Mesin produksi.** Mesin pabrik untuk produksi juga bisa dijadikan sebagai agunan. Pihak bank akan menilai mesin produksi berdasarkan umur dan juga kelayakan teknis.

F. Mekanisme Pengajuan Kredit

Mekanisme pengajuan kredit dirancang sebagai panduan bagi calon peminjam untuk memahami setiap tahapan dalam memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan. Alur ini mencakup proses mulai dari pengajuan awal, evaluasi dokumen, penilaian kelayakan kredit, hingga persetujuan, dan pencairan dana. Setiap langkah memiliki peran penting dalam memastikan bahwa kredit yang diajukan sesuai dengan kebutuhan peminjam serta kebijakan lembaga keuangan. Dengan mengikuti alur ini, calon peminjam dapat menjalani proses pengajuan secara terstruktur dan meningkatkan peluang keberhasilan.

Secara umum mekanisme pengajuan kredit digambarkan sebagai berikut:



Dari gambar di atas, ada beberapa prosedur yang harus dilewati dalam mekanisme pengajuan kredit sebagai berikut:

1. Mengisi formulir aplikasi kredit

Prosedur pertama adalah calon peminjam mengisi formulir aplikasi kredit. Setelah mendatangi LKM, calon peminjam dipastikan mendapatkan formulir pengajuan pinjaman. Kemudian calon peminjam harus mengisi beberapa data yang diminta pada formulir dengan lengkap.

2. Melengkapi persyaratan

Sebelum menyerahkan formulir ke LKM, beberapa hal perlu dilengkapi sebagai persyaratan dalam pengajuan kredit berupa

- a. Data historis usaha yang terdiri dari perkembangan finansial (dapat dilihat pada neraca dan rugi laba), jenis, jumlah, dan penggunaan kredit dan baki debet (bagi yang pernah memperoleh kredit). Selain itu, administrasi dan laporan-laporan, konsistensi dengan syarat kredit, sumber dan penggunaan dana, arus kas (*cash flow*) data penerimaan dan pengeluaran kas dilengkapi faktor-faktor yang memengaruhinya, pembelian, produksi dan penjualan/ekspor, serta sumber daya/*resources* (manusia, modal, dan material).
- b. Data proyeksi (*future performance*) yang berwujud data mengenai rencana yang akan direalisasikan oleh nasabah, terutama yang berkaitan dengan kredit. Data proyeksi ini terdiri atas data kapasitas usaha, pembelian dan produksi, data penjualan dan ekspor, sumber dan penggunaan dana, biaya proyek dan rencana pembiayaan. Selain itu, proyeksi kas (anggaran pengeluaran dan penerimaan) dan kredit, proyeksi neraca dan rugi laba, penyerahan dokumen ke lembaga keuangan, konfirmasi data/dokumen, analisis kelayakan kredit, analisis keuangan, serta persetujuan kredit.

- c. Data jaminan/agunan merupakan catatan dan penguasaan dokumen atau jaminan fisik yang ada kaitannya dengan kredit yang diminta. Data ini terdiri dari daftar jaminan, jenis jaminan, lokasi, pemilikan, pasar, nilai yuridis dan nilai ekonomis, serta cara pengikatan.

3. Penyerahan dokumen ke LKM

Setelah formulir terisi dan dokumen persyaratan sudah dilengkapi, kemudian diserahkan ke pihak LKM untuk dilakukan konfirmasi dan analisis.

4. Konfirmasi data/dokumen

Pihak LKM akan melakukan konfirmasi data dari beberapa dokumen dan formulir yang telah diserahkan. Jika data dinyatakan sudah lengkap, dilanjutkan ke tahap analisis kelayakan kredit dan analisis keuangan.

5. Analisis kelayakan kredit

Pihak LKM biasanya akan menggunakan kriteria 5 C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*) dalam melakukan analisis kelayakan kredit. Berikut uraian tentang kriteria 5 C:

a. *Character* (Karakter atau watak nasabah)

Character artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan/kredit. Agar dapat memperoleh gambaran tentang karakter nasabah dapat ditempuh langkah-langkah sebagai berikut: meneliti riwayat hidup dan reputasi calon *customer*; meminta *bank to bank information*; meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon pengelola dana atau nasabah (mudharib) berada; dan mencari informasi apakah calon *customer* suka berjudi atau memiliki hobi berfoya-foya.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity merupakan kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman/pembiayaan dari laba yang dihasilkan.

c. *Capital* (Modal)

Capital adalah besarnya modal atau kekuatan finansial yang dimiliki oleh calon peminjam. Hal ini termasuk struktur modal, kinerja hasil modal bila debeturnya merupakan perusahaan, dan dari segi pendapatan jika debeturnya perorangan. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan lembaga keuangan merasa yakin memberikan pembiayaan/kreditnya. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat bagi usahanya tatkala ada goncangan dari luar, misalnya karena tekanan inflasi.

d. *Collateral* (Jaminan)

Collateral adalah jaminan/agunan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi, yaitu ekonomis (nilai ekonomis dari barang yang digunakan) dan yuridis (apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan). *Collateral* berfungsi sebagai pengaman bagi pemberi pinjaman apabila peminjam gagal memenuhi kewajibannya (gagal bayar). Jika hal ini terjadi, LKM berhak mengambil alih atau menjual agunan tersebut untuk menutupi kerugian akibat kredit macet.

e. *Condition of economy* (Keadaan ekonomi)

Condition of economy artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, dan budaya yang memengaruhi perekonomian. Faktor ini dipertimbangkan oleh lembaga keuangan untuk menilai risiko yang dapat memengaruhi kemampuan peminjam dalam memenuhi kewajiban kreditnya. Dengan mempertimbangkan kondisi ekonomi, LKM dapat menilai dampak faktor makroekonomi terhadap kemampuan peminjam untuk memenuhi kewajibannya. Penilaian ini membantu LKM mengambil keputusan kredit yang lebih bijaksana dan memitigasi risiko yang mungkin timbul.

6. Persetujuan kredit

Setelah semua prosedur di atas dilalui dan tidak ditemukan masalah, maka pengajuan kredit akan disetujui dan dana akan ditransfer dengan ketentuan yang diberlakukan pada masing-masing lembaga keuangan mikro.

Pengelolaan kredit di lembaga keuangan mikro merupakan aspek vital yang harus dilakukan dengan prinsip kehati-hatian dan transparansi. Dengan menerapkan analisis kredit yang cermat berdasarkan kriteria 5 C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*), lembaga keuangan mikro dapat memastikan keberlanjutan operasional sekaligus memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat. Pengelolaan yang baik tidak hanya membantu mengurangi risiko kredit macet, tetapi juga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, meningkatkan kesejahteraan, dan memperkuat hubungan antara lembaga keuangan dan nasabah.

BAB 7

MINIMALISASI RISIKO KREDIT MENUJU LKM SEHAT

Kredit macet adalah kondisi debitur, baik perorangan maupun badan usaha yang tidak mampu membayar cicilan atau utang yang dimilikinya kepada pemberi pinjaman dengan tepat waktu. Kondisi tersebut dapat disebabkan oleh banyak hal, seperti debitur kehilangan penghasilan utamanya, mangkir secara terencana dalam melakukan pembayaran, dan lain-lain.

Banyak hal yang menyebabkan kredit tidak dapat dilunasi nasabah pada waktunya. Tidak ada keputusan pemberian kredit tanpa risiko. Tidak akan ada lembaga keuangan mikro yang mampu mengembangkan bisnisnya jika LKM tersebut selalu menghindar dari risiko. Tetapi tidak semua risiko dapat diterima. Risiko yang dapat diterima adalah risiko yang dapat diukur dengan tepat. Jadi, dalam menentukan apakah akan memberikan suatu pinjaman atau tidak, seorang pengelola LKM harus bisa memperkirakan atau mengukur risiko pinjaman macet. Jika kondisi kredit macet tidak segera terselesaikan, akan memperburuk riwayat atau skor kredit debitur tersebut. Adanya riwayat kredit yang buruk akan berdampak pada debitur saat akan mengajukan pembiayaan di tempat lain. Debitur dengan riwayat kredit yang kurang baik akan kesulitan mendapatkan persetujuan pengajuan pembiayaan.

Bagi lembaga keuangan, seperti perusahaan pembiayaan dan bank, kredit macet juga akan berefek negatif pada performa perusahaan. Dalam industri keuangan, kredit macet disebut juga sebagai *non-*

performing loan (NPL). Jika persentase NPL tidak dijaga dan berada di luar batas yang direkomendasikan, akan berefek kepada reputasi perusahaan tersebut saat akan melakukan pendanaan kepada pihak eksternal dan memperbesar biaya cadangan penghapusan piutang.

A. Klasifikasi Kelancaran Kredit

Sebelum membahas mengenai penyebab terjadi dan ilustrasi kredit macet, terlebih dahulu perlu diketahui klasifikasi kelancaran atau kolektabilitas suatu kredit. Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35 Tahun 2018 Pasal 92, kelancaran atau kolektabilitas suatu kredit dapat dibagi menjadi 5 klasifikasi, yaitu:

1. Klasifikasi Lancar. Debitur membayar cicilan yang termasuk pembayaran pokok dan/atau bunga dengan tepat waktu, tidak lebih dari 10 hari kalender;
2. Klasifikasi Dalam Perhatian Khusus (DPK). Debitur yang cicilannya termasuk pembayaran pokok dan/atau bunga, mengalami keterlambatan pembayaran di atas 10 hari tetapi tidak lebih dari 90 hari;
3. Klasifikasi Kurang Lancar. Debitur yang cicilannya termasuk pembayaran pokok dan/atau bunga, mengalami keterlambatan pembayaran di atas 90 hari tetapi tidak lebih dari 120 hari;
4. Klasifikasi Diragukan. Debitur yang cicilannya termasuk pembayaran pokok dan/atau bunga, mengalami keterlambatan pembayaran di atas 120 hari tetapi tidak lebih dari 180 hari;
5. Klasifikasi Macet. Debitur yang cicilannya termasuk pembayaran pokok dan/atau bunga, mengalami keterlambatan pembayaran di atas 180 hari.

Jika debitur telat membayarkan cicilannya lebih dari tenggat waktu yang ditentukan, akan dikenakan biaya denda yang besarnya tergantung dari kebijakan masing-masing lembaga keuangan. Denda ini bertujuan untuk mendorong debitur agar lebih disiplin dalam membayar angsuran tepat waktu dan sebagai kompensasi atas ketidaknyamanan yang disebabkan oleh keterlambatan pembayaran.

Klasifikasi kelancaran kredit sangat penting dalam manajemen risiko di lembaga keuangan. Dengan mengklasifikasikan kredit berdasarkan kelancarannya, lembaga keuangan dapat mengidentifikasi potensi masalah sejak dini dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengurangi risiko kerugian. Selain itu, hal ini juga membantu lembaga keuangan untuk menyusun kebijakan pencadangan kerugian sesuai dengan tingkat risiko yang ada pada kredit yang diberikan.

B. Denda Kredit Macet

Denda kredit macet merupakan salah satu langkah yang diterapkan oleh lembaga keuangan sebagai bentuk sanksi bagi debitur yang tidak dapat memenuhi kewajiban dalam membayar cicilan tepat waktu. Denda ini bertujuan untuk mendorong disiplin pembayaran, sekaligus mengompensasi kerugian yang mungkin timbul akibat keterlambatan.

Besaran denda yang dikenakan umumnya bergantung pada kebijakan masing-masing lembaga keuangan dan perjanjian yang telah disepakati antara debitur dan kreditur. Dengan adanya denda, diharapkan debitur lebih memahami pentingnya pengelolaan keuangan yang baik agar terhindar dari risiko gagal bayar yang dapat berdampak negatif pada keuangan pribadi atau usaha mereka.

Rumus denda kredit macet umumnya dihitung berdasarkan persentase tertentu dari jumlah angsuran atau saldo tunggakan yang belum dibayar. Besaran denda ini tergantung pada kebijakan lembaga keuangan dan perjanjian kredit yang telah disepakati.

Berikut adalah rumus umum untuk menghitung denda kredit macet:

$$\text{Denda} = \text{Jumlah tunggakan} \times \text{Persentase denda per hari} \times \text{Jumlah hari terlambat}$$

Keterangan:

1. Jumlah tunggakan yaitu total angsuran atau pokok pinjaman yang belum dibayar pada saat jatuh tempo.
2. Persentase denda per hari yaitu persentase yang ditentukan oleh lembaga keuangan untuk menghitung denda, biasanya berkisar antara 0,1% hingga 1% per hari.
3. Jumlah hari terlambat yaitu jumlah hari di luar tenggat waktu yang ditentukan oleh lembaga keuangan untuk pembayaran angsuran.

Sebagai ilustrasi, berikut contoh kasus mengenai perhitungan kredit macet:

Pada tanggal 1 Agustus 2021, seorang debitur dengan jaminan BPKB mobil telat membayar angsuran selama 30 hari karena kesulitan membayar angsuran yang disebabkan hilangnya mata pencaharian utama. Angsuran per bulan termasuk pokok hutang dan suku bunga yang harus dibayar adalah Rp3.500.000,00. Jatuh tempo pembayaran angsuran setiap bulan adalah tanggal 1. Perusahaan pembiayaan mengenakan denda sebesar 0,3% per hari dari angsuran per bulannya, jika debitur mengalami keterlambatan bayar.

Dari kasus tersebut, secara kolektabilitas kredit, debitur sudah masuk ke dalam klasifikasi debitur dalam perhatian khusus (DPK) karena telat membayar angsuran di atas 10 hari dan tidak melebihi 90 hari. Debitur tersebut sudah dikenakan denda yang harus dibayar sebesar Rp315.000,00 dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Denda} &= \text{Jumlah tunggakan} \times \text{Persentase denda per hari} \times \text{Jumlah hari terlambat} \\ &= \text{Rp3.500.000,00} \times 0,3\% \times 30 \\ &= \text{Rp315.000,00}\end{aligned}$$

Dari kasus tersebut, jika angsuran tidak segera dibayarkan, debitur akan dikenakan denda yang semakin besar dan menimbulkan skor kolektabilitas kredit yang semakin buruk.

Persentase denda dan cara perhitungannya bisa berbeda-beda tergantung pada kebijakan masing-masing lembaga keuangan. Beberapa lembaga keuangan juga memberlakukan denda yang dihitung secara kumulatif, misalnya denda dikenakan atas jumlah tunggakan pokok dan bunga secara terpisah.

C. Cara Mengatasi Kredit Macet

Kredit macet merupakan salah satu tantangan yang dihadapi oleh debitur dan lembaga keuangan dan dapat berdampak serius pada stabilitas keuangan. Mengatasi kredit macet membutuhkan pendekatan yang bijaksana dan terstruktur, baik dari pihak peminjam maupun pemberi pinjaman.

Jika debitur mengalami kondisi kredit macet atau sedang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran, sebenarnya masih dapat merundingkannya dengan baik dengan lembaga keuangan tempat debitur mengajukan kredit atau pembiayaan. Berikut adalah tiga cara yang dapat dilakukan oleh debitur untuk merelaksasi kredit macet:

1. Penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

Langkah pertama yang dapat dilakukan debitur untuk meringankan kredit macet adalah dengan cara melakukan penjadwalan kembali atau *rescheduling*. Penjadwalan kembali adalah kondisi di mana kreditur memberikan perpanjangan tenor (jangka waktu angsuran) kepada debitur. Penyesuaian panjang tenor juga disesuaikan dengan kemampuan bayar debitur. Semakin panjang tenor harapannya akan memperkecil jumlah angsuran yang dibayarkan setiap bulan.

Sebagai contoh, seorang debitur memiliki tenor pinjaman awal yaitu 2 tahun. Namun, debitur tersebut mengalami hambatan pembayaran karena dampak pengurangan gaji oleh perusahaan saat pandemi Covid-19. Setelah pengajuan *rescheduling* kepada pihak kreditur dan mendapat persetujuan, maka tenor pinjaman menjadi 3 tahun.

2. Persyaratan kembali (*Restructuring*)

Cara kedua yang dapat dilakukan debitur kredit macet, yaitu dengan mengajukan persyaratan kembali atau *restructuring*. Persyaratan kembali atau *restructuring* adalah kondisi kreditur yang dapat mengubah jadwal pembayaran, jangka waktu, serta persyaratan lainnya, dengan syarat tidak mengubah maksimum *plafond* kredit.

3. Penataan kembali (*Reconditioning*)

Cara terakhir, yaitu dengan mengajukan penataan kembali atau *reconditioning*. Dalam kondisi ini, kreditur dapat memberikan relaksasi kredit dengan cara mengubah tunggakan menjadi pokok kredit baru, hingga penjadwalan dan persyaratan kembali. Selain itu, kreditur juga dapat menurunkan suku bunga yang dibebankan kepada debitur. Bahkan, jika debitur sudah dianggap tidak dapat membayar hutangnya lagi setelah berbagai upaya yang dilakukan, kreditur dapat mempertimbangkan untuk tidak membebankan suku bunga, sehingga debitur yang mengalami kredit macet hanya akan membayar sisa pokok hutangnya saja.

Dengan demikian, meskipun debitur mengalami kredit macet, masih ada sejumlah solusi yang dapat ditempuh untuk meringankan beban pembayaran dan memperbaiki kondisi keuangan. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*restructuring*), dan penataan kembali (*reconditioning*) adalah langkah-langkah yang dapat diambil untuk memberikan kelonggaran bagi debitur dengan tujuan menjaga agar kewajiban pembayaran tetap terlaksana. Hal yang terpenting adalah

komunikasi yang baik antara debitur dan kreditur, serta kesepakatan yang saling menguntungkan, sehingga masalah kredit macet dapat diselesaikan dengan cara yang konstruktif dan tidak merugikan kedua belah pihak.

D. Manajemen Risiko Kredit

Risiko kredit merupakan suatu masalah besar bagi dunia perbankan dan lembaga keuangan pada umumnya. Risiko kredit yang dihadapi LKM adalah debitur yang secara kredit tidak dapat membayar utang maupun angsuran serta memenuhi kewajiban seperti tertuang dalam kesepakatan atau menurunkan kualitas debitur sehingga persepsi tentang kemungkinan gagal bayar semakin tinggi. Risiko kredit dapat timbul baik dari kinerja nasabah maupun faktor dari luar nasabah.

Manajemen risiko kredit adalah proses yang dilakukan oleh lembaga keuangan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, mengelola, dan memantau risiko yang terkait dengan pemberian kredit. Tujuan utama dari manajemen risiko kredit adalah meminimalkan kemungkinan terjadinya kerugian finansial akibat gagal bayar atau kredit macet yang dilakukan oleh debitur. Proses ini melibatkan berbagai strategi dan kebijakan untuk memastikan bahwa pemberian kredit dilakukan dengan hati-hati dan sesuai dengan profil risiko yang telah ditetapkan.

Berikut langkah-langkah dalam melaksanakan manajemen risiko kredit:

1. Identifikasi risiko kredit. Langkah pertama adalah mengidentifikasi semua jenis risiko kredit yang mungkin terjadi, termasuk risiko gagal bayar, penurunan nilai agunan, atau perubahan ekonomi yang dapat memengaruhi kemampuan peminjam untuk membayar. Identifikasi ini melibatkan analisis historis data kredit, pemantauan pasar, dan evaluasi lingkungan ekonomi;

2. Evaluasi risiko kredit. Setelah mengidentifikasi risiko, langkah selanjutnya adalah mengevaluasi seberapa besar potensi dampak dari risiko tersebut terhadap lembaga keuangan. Penilaian ini melibatkan analisis rasio keuangan, analisis kredit, dan penilaian terhadap kualitas peminjam dan agunan;
3. Pengukuran risiko kredit. Risiko yang telah diidentifikasi dan dievaluasi perlu diukur untuk menentukan seberapa besar potensi kerugian yang dihadapi. Pengukuran dapat menggunakan berbagai alat, seperti skor kredit, analisis nilai agunan, atau simulasi untuk memperkirakan potensi kerugian;
4. Pengendalian risiko kredit. Setelah risiko diukur, lembaga keuangan dapat mengambil langkah-langkah untuk mengendalikan risiko. Langkah ini dapat meliputi menetapkan batasan untuk jumlah kredit yang dapat diberikan, menetapkan tingkat bunga, atau memantau kondisi ekonomi dan faktor lainnya yang dapat memengaruhi risiko kredit
5. Pemantauan risiko kredit. Manajemen risiko kredit tidak berhenti setelah pemberian kredit. Lembaga keuangan terus memantau risiko kredit secara berkala untuk memastikan bahwa risiko yang terlibat tetap dalam batas yang dapat diterima. Pemantauan ini melibatkan pemeriksaan terhadap pembayaran angsuran, kondisi keuangan peminjam, dan perubahan lingkungan yang dapat memengaruhi kemampuan peminjam untuk membayar.

Pengendalian dan monitor kredit dilakukan untuk memastikan kredit yang sudah diberikan dipergunakan sesuai dengan peruntukannya, yakni untuk pengembangan usaha. Monitoring kredit sebaiknya dilakukan langsung ke lokasi dengan melihat data laporan keuangan dan data-data pendukung lainnya. Berdasarkan data tersebut, pengelola LKM bisa memberikan masukan ataupun saran terbaik untuk kelangsungan usaha debitur demi kelancaran pembayaran kredit.

Siklus Manajemen Risiko

01

Identifikasi Risiko

02

Evaluasi Risiko
Kredit

03

Pengukuran Risiko
Kredit

04

Pengendalian Risiko
Kredit

05

Pemantauan Risiko
Kredit

Manajemen risiko kredit adalah elemen penting dalam operasi lembaga keuangan. Dengan mengelola risiko kredit secara efektif, lembaga keuangan dapat menghindari kerugian yang besar dan menjaga kestabilan finansial. Penting bagi lembaga keuangan untuk memiliki kebijakan dan prosedur yang kuat dalam mengelola risiko kredit, serta untuk terus memantau dan mengevaluasi risiko tersebut secara berkala.

Manajemen risiko kredit adalah elemen penting dalam operasi lembaga keuangan. Dengan mengelola risiko kredit secara efektif, lembaga keuangan dapat menghindari kerugian yang besar dan menjaga kestabilan finansial. Penting bagi lembaga keuangan untuk memiliki kebijakan dan prosedur yang kuat dalam mengelola risiko kredit, serta untuk terus memantau dan mengevaluasi risiko tersebut secara berkala.

BAB 8

SDM SEBAGAI TULANG PUNGGUNG OPERASIONAL LKM

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) merupakan lembaga yang memberikan pelayanan bagi masyarakat pedesaan. Namun dalam perkembangannya, banyak LKM yang tidak bisa bertahan. Salah satunya disebabkan masih terbatasnya kualitas sumber daya manusia (SDM) pengelola LKM. Sumber daya manusia dalam lembaga keuangan mikro juga perlu direncanakan dengan baik dalam rangka menjamin keberlanjutan ketersediaan tenaga kerja LKM yang terampil, berkemampuan, dan berpengalaman.

Dalam perspektif manajemen sumber daya manusia, karyawan atau orang-orang yang bekerja dalam suatu organisasi merupakan salah satu sumber keunggulan bersaing dan elemen kunci yang penting untuk meraih kesuksesan dalam organisasi. Berbagai organisasi terkemuka dunia juga telah membuktikan bahwa sumber daya manusia adalah kunci keberhasilan dalam memenangkan pasar global. Hal ini dapat dipahami karena sistem manajemen dan strategi bisnis apapun yang diterapkan akan sulit efektif tanpa dukungan SDM yang memadai.

Demikian pula dengan Lembaga Keuangan Mikro, seperti halnya organisasi-organisasi lainnya, dalam rangka menjamin kelancaran operasionalisasi kegiatan usahanya, hendaknya didukung oleh SDM yang berkualitas. Memiliki SDM berkualitas yang mampu berkontribusi sesuai dengan sasaran strategis yang hendak dicapai organisasi merupakan harapan bagi semua organisasi. SDM pengelola LKM harus mampu

merespon dengan cepat apa yang menjadi tuntutan lingkungannya, baik dalam bentuk inovasi produk baru, inovasi proses, maupun peningkatan kualitas pelayanan, yang tentunya berkorelasi sangat erat.

Sumber daya manusia di sini mencakup keseluruhan manusia yang ada di dalam organisasi, yaitu mereka yang secara keseluruhan terlibat dalam operasionalisasi bisnis organisasi, dari level yang paling bawah sampai pada level teratas dalam bisnis organisasi. Sekalipun berbeda level, semua sumber daya manusia tersebut memiliki peran yang sama dan signifikan bagi tercapainya tujuan organisasi. Pengabaian terhadap salah satu bagian dari SDM tersebut akan berimplikasi serius terhadap terhambatnya pencapaian tujuan organisasi.

A. Manajemen Sumber Daya Manusia

Konsep manajemen sumber daya manusia dapat didefinisikan sebagai proses serta upaya untuk merekrut, mengembangkan, memotivasi, dan mengevaluasi keseluruhan SDM yang diperlukan organisasi dalam pencapaian tujuannya. Pengertian ini mencakup mulai dari memilih siapa saja yang memiliki kualifikasi serta pantas untuk menempati posisi dalam organisasi (*the man on the right place*) seperti yang disyaratkan organisasi hingga bagaimana agar kualifikasi ini dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan serta dikembangkan dari waktu ke waktu.

Proses manajemen SDM dibagi ke dalam lima fungsi utama yang terdiri dari

1. Perencanaan SDM (*human resource planning*). Merencanakan kebutuhan dan pemanfaatan SDM bagi organisasi;
2. Penyediaan SDM (*personnel procurement*). Mencari dan mendapatkan sumber daya manusia, termasuk di dalamnya rekrutmen, seleksi dan penempatan serta kontrak tenaga kerja;

3. Pengembangan SDM (*personnel development*). Mengembangkan sumber daya manusia, termasuk di dalamnya program orientasi tenaga kerja, pendidikan, dan pelatihan;
4. *Personnel maintenance*. Memelihara sumber daya manusia, termasuk di dalamnya pemberian insentif, jaminan kesehatan dan keselamatan tenaga kerja, pemberian penghargaan, dan lain-lain;
5. *Personnel utilization*. Memanfaatkan dan mengoptimalkan sumber daya manusia, termasuk di dalamnya promosi, demosi, transfer, dan separasi.

Tidak hanya terbatas pada tahap seleksi awal, manajemen SDM juga berfokus pada upaya untuk mempertahankan, meningkatkan, serta mengembangkan kompetensi dan kualifikasi karyawan secara berkelanjutan, melalui pelatihan, pengembangan karier, dan pemberian insentif yang sesuai. Hal ini dilakukan guna memastikan organisasi memiliki tenaga kerja yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga siap menghadapi tantangan dan perubahan di masa depan.

Dengan demikian, manajemen SDM tidak hanya berperan dalam pengelolaan tenaga kerja, tetapi juga sebagai faktor kunci dalam menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan inovatif, yang mendukung kesuksesan organisasi secara keseluruhan.

B. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Perencanaan sumber daya manusia (SDM) atau istilahnya *Human Resource Planning* pada lembaga keuangan mikro (LKM) merupakan bagian integral dari strategi organisasi untuk memastikan bahwa lembaga tersebut memiliki tenaga kerja yang kompeten, terampil, dan siap menghadapi dinamika pasar serta kebutuhan layanan yang terus berkembang. Perencanaan SDM yang efektif akan memungkinkan LKM untuk merencanakan dan mengelola kebutuhan karyawan dengan lebih baik, mulai dari perekrutan hingga pengembangan kompetensi.

Pengelolaan SDM yang baik tidak hanya mendukung kelancaran operasional LKM, tetapi juga dapat meningkatkan kualitas layanan kepada nasabah, meningkatkan produktivitas, serta membantu mencapai tujuan jangka panjang lembaga keuangan mikro. Oleh karena itu, perencanaan SDM dalam pengelolaan LKM harus dilakukan secara strategis, mencakup analisis kebutuhan SDM yang sesuai dengan visi dan misi LKM, serta mempertimbangkan faktor-faktor eksternal seperti perkembangan teknologi, regulasi, dan kebutuhan pasar.

Menurut Komarudin dkk. (2018), beberapa langkah strategis dalam perencanaan sumber daya manusia pengelola LKM sebagai berikut:

1. Representasi dan refleksi dari rencana strategis LKM

Perencanaan SDM merupakan representasi dan refleksi dari keseluruhan rencana strategis organisasi. Artinya, kualifikasi sumber daya manusia yang nantinya dirumuskan sudah semestinya memenuhi kriteria sebagaimana yang disyaratkan dalam perencanaan strategis organisasi secara keseluruhan, serta terintegrasi dengan bagian-bagian organisasi lainnya. Oleh karena itu, pengelola SDM LKM harus memastikan bahwa sumber daya manusia yang direkrut dan dikembangkan mampu menunjang rencana LKM ke depan.

2. Analisis kualifikasi tugas yang akan diemban oleh tenaga kerja

Langkah ini merupakan upaya pemahaman atas kualifikasi kerja yang diperlukan untuk pencapaian rencana strategis organisasi. Pada tahap ini, ada tiga hal yang biasanya dilakukan, yaitu analisis kerja atau analisis jabatan (*job analysis*), deskripsi kerja (*job description*), dan spesifikasi kerja atau lebih dikenal dengan spesifikasi jabatan (*job specification*).

Analisis jabatan merupakan persyaratan detail mengenai jenis pekerjaan yang diperlukan serta kualifikasi tenaga kerja yang diperlukan untuk mampu menjalankannya. Deskripsi jabatan meliputi rincian pekerjaan yang akan menjadi tugas tenaga kerja tersebut. Sebagai contoh tugas pokok ketua LKM, yaitu

- a. merumuskan dan menetapkan kebijakan serta aturan main (termasuk sanksi) secara demokratis dan partisipatif mengenai hal-hal yang bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan nasabah;
- b. merumuskan visi, misi, rencana strategis, dan rencana program penanggulangan kemiskinan (Pronangkis);
- c. memonitor, mengawasi, dan mengendalikan pelaksanaan keputusan-keputusan yang telah diambil LKM; dan
- d. membangun akuntabilitas kepada masyarakat dengan mengauditkan diri melalui auditor eksternal/independen serta menyebarluaskan hasil auditnya kepada seluruh lapisan masyarakat.

Spesifikasi jabatan merupakan rincian karakteristik atau kualifikasi yang diperlukan bagi tenaga kerja yang dipersyaratkan. Pada kualifikasi seorang manajer, secara umum, selain kemampuan akademik dan keahlian konseptual, juga dibutuhkan orang yang berdedikasi tinggi, memiliki jiwa kepemimpinan yang kuat, kemampuan berkomunikasi, dan memiliki jiwa wirausaha. Kualifikasi staf pendukung lainnya, termasuk petugas pemasaran, petugas kredit, dan staf administratif, diperlukan orang yang jujur dan ulet, serta melalui pelatihan secara rutin diharapkan dapat meningkatkan kemampuan teknis mereka.

3. Analisis ketersediaan tenaga kerja

Langkah ini merupakan sebuah perkiraan tentang jumlah tenaga kerja beserta kualifikasinya yang ada dan diperlukan bagi perencanaan organisasi di masa yang akan datang. Termasuk di dalam langkah

ini adalah berapa jumlah tenaga kerja yang perlu dipromosikan, ditransfer, dan lain-lain. Mengingat model pengelolaan organisasi LKM masih sangat sederhana, maka penentuan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan termasuk kualifikasinya, dapat dilakukan dengan metode peramalan. Sekalipun disadari bahwa hal tersebut bukanlah sesuatu yang mudah karena relatif bersifat subjektif dan banyak faktor yang memengaruhinya. Untuk menjaga agar peramalan dapat dilakukan secara akurat oleh perencana SDM LKM, metode *expert estimate* bisa menjadi pilihan di antara beberapa metode peramalan SDM.

Expert estimate adalah model peramalan yang dilakukan dengan melibatkan para pakar yang memiliki kemampuan keilmuan untuk meramal kebutuhan SDM masa depan. Dalam organisasi, umumnya mereka termasuk dalam level manajer lini, yaitu orang-orang yang mengetahui kegiatan operasional perusahaan sehari-hari, termasuk beban kerja, tanggung jawab, dan kemampuan yang diperlukan untuk satu bidang penugasan.

C. Penyediaan Sumber Daya Manusia

Salah satu aktivitas yang termasuk dalam kategori penyediaan sumber daya manusia (*Personnel Procurement*) , yaitu proses rekrutmen, seleksi, dan penempatan tenaga kerja. Perusahaan berharap dapat merekrut kandidat terbaik. Kompetisi semakin ketat untuk memperoleh kandidat terbaik. Agar dapat menemukan dan memiliki sumber daya terbaik, maka organisasi harus membangun sistem rekrutmen dan seleksi yang efektif serta terintegrasi dalam rangka memperoleh orang-orang potensial dan memiliki kompetensi yang dibutuhkan untuk menduduki posisi tertentu. Tahapan yang digunakan dalam proses ini pun berbeda-beda tergantung pada kebutuhan organisasi yang bersangkutan dan bersifat sistematis, sehingga harus dipersiapkan dengan baik.

Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan organisasi dalam memilih dan menentukan strategi pelaksanaan rekrutmen, yaitu kebijakan organisasi di bidang SDM, seperti kebijakan promosi, pengembangan, kompensasi, status karyawan, dsb. dan rencana kebutuhan karyawan (*man power planning*), meliputi kuantitas, kualitas, dan waktu pemenuhan kebutuhan, ketersediaan sumber daya (anggaran biaya, waktu) serta sumber daya manusia organisasi yang akan melaksanakan proses rekrutmen.

Menurut Cascio (2003) dan Munandar (2001), rekrutmen adalah suatu proses penerimaan calon tenaga kerja untuk memenuhi kebutuhan akan tenaga kerja (lowongan pekerjaan) pada suatu unit kerja dalam suatu organisasi atau perusahaan. Sementara, proses seleksi adalah proses pemilihan calon tenaga kerja yang paling memenuhi syarat untuk mengisi lowongan pekerjaan. Rekrutmen dapat dilakukan melalui pemasangan iklan dalam media massa, pengajuan permohonan pada institusi-institusi pendidikan, dan sebagainya.

Setelah calon kandidat yang kompeten ditemukan, serangkaian tahapan kegiatan digunakan untuk memutuskan apakah kandidat diterima atau tidak. Beberapa prinsip yang perlu diperhatikan dalam menjalankan proses seleksi, yaitu transparan, dapat diperhitungkan, dan adil.

Seleksi adalah upaya untuk memperoleh tenaga kerja yang memenuhi syarat kualifikasi dari sekian banyak pendaftar atau calon tenaga kerja yang dimiliki oleh organisasi dari proses rekrutmen tadi. Setelah calon karyawan yang diputuskan diterima melalui proses seleksi karena dinilai tepat dan sesuai dengan ekspektasi organisasi, tahap selanjutnya adalah tahap penerimaan dan penempatan pegawai, termasuk di dalamnya program orientasi pegawai baru. Sehubungan dengan kompetensi yang harus dimiliki oleh setiap pengelola LKM, maka penilaian terhadap kompetensi SDM perlu dilakukan dengan menggunakan metode yang tepat agar hasil yang diperoleh lebih objektif, akurat, dan dapat dipercaya.

Metode yang cukup tepat dalam menentukan kompetensi karyawan dalam organisasi adalah metode *organizational assessment*. Metode ini umumnya disinkronkan dengan uraian tugas dan jabatan masing-masing pengelola LKM, tentunya dengan mempertimbangkan 4 hal, yaitu *experience*, *knowledge*, *motivation*, dan *behavior*. *Experience* merupakan pengalaman serta kesempatan pengembangan yang pernah dilakukan dalam kaitannya dengan tugas dan pekerjaan yang pernah dilakukannya. *Knowledge* adalah kemampuan dan keterampilan teknis yang dimiliki dalam kaitannya dengan pekerjaan yang dilakukan pada posisi yang diduduki. *Motivation* menggambarkan keinginan untuk menampilkan perilaku-perilaku, sedangkan *behavior* merupakan sikap dan perilaku yang mendasari adanya kepemilikan atas kemampuan dan keterampilan saat ini yang memunculkan kemampuan teknis yang ditampilkan.

Penempatan adalah proses pemilihan tenaga kerja yang disesuaikan dengan kualifikasi yang dipersyaratkan serta menempatkannya pada tugas yang telah ditetapkan. Perlu digarisbawahi bahwa adaptasi merupakan hal yang alamiah untuk dilakukan oleh tenaga kerja di perusahaan manapun. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa tenaga kerja yang baru direkrut benar-benar siap untuk bergabung dengan perusahaan, tidak saja dilihat dari sisi kualifikasinya, akan tetapi juga dari kesiapannya untuk bekerja secara tim. Umumnya, perusahaan melakukan semacam program pelatihan orientasi (*orientation training*) yang bertujuan untuk mengadaptasikan tenaga kerja dengan lingkungan perusahaan. Beberapa perusahaan besar mencoba mengantisipasi proses adaptasi ini dengan membuat departemen atau posisi khusus yang dinamakan sebagai *management trainee*.

D. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengembangan sumber daya manusia (*Personnel Development*) merupakan langkah kelanjutan dari proses penyediaan tenaga kerja yang pada dasarnya bertujuan untuk memastikan dan memelihara tenaga kerja yang tersedia tetap memenuhi kualifikasi yang dipersyaratkan sehingga selaras dengan perencanaan strategis organisasi serta tujuan organisasi.

Pendidikan dan pelatihan memegang peranan yang sangat penting sebagai landasan utama kualitas SDM guna mendukung perkembangan LKM di masa mendatang. Upaya penguatan kapasitas SDM pengelola LKM sangat diperlukan melalui program pendidikan manajemen dan pelatihan teknis yang sesuai.

Program-program pembinaan bagi tenaga kerja yang lama juga perlu dilakukan. Selain itu, studi banding ke lembaga keuangan dalam maupun luar negeri yang berhasil dapat dilakukan untuk mengambil pembelajaran atau *best practices* yang bisa diadaptasikan di LKM.

Program-program pelatihan yang bisa dilakukan untuk penguatan LKM di antaranya sebagai berikut:

1. Pelatihan Literasi Keuangan

Program pelatihan Literasi keuangan ini merupakan dasar bagi penyuluh/pendamping dan para petani/usaha kecil menengah dalam memahami layanan keuangan. Perlu ditekankan adanya kesadaran bagi para debitur untuk melaksanakan pembayaran pembiayaannya sesuai kontrak yang disepakati.

Materi yang disampaikan pada Pelatihan Literasi Keuangan, yaitu

- a. Pengelolaan keuangan rumah tangga. Materi ini membekali peserta dengan kemampuan untuk selalu bijak dalam mengelola keuangan rumah tangga yang mendahulukan kebutuhan bukan keinginan. Selain itu, konsep pentingnya menabung dan perencanaan keuangan keluarga;

- b. Pengenalan produk dan jasa lembaga keuangan. Materi ini membekali peserta dengan kemampuan memahami dan mengetahui produk-produk dan jasa lembaga keuangan. Selain itu, diperkuat dengan penjelasan mengenai konsep kredit dan risikonya;
- c. Pencatatan keuangan rumah tangga. Materi ini membekali peserta dengan kemampuan melakukan pencatatan setiap pemasukan dan pengeluaran rumah tangga, pencatatan pengelolaan tabungan, pendapatan rumah tangga, pencatatan pengeluaran rumah tangga, dan pencatatan realisasi dibandingkan perencanaan;
- d. Pencatatan keuangan usaha pertanian. Materi ini membekali peserta dengan kemampuan melakukan pencatatan keuangan usaha pertanian. Pada materi ini ditekankan untuk membedakan antara pencatatan keuangan rumah tangga dengan pencatatan usaha pertanian. Pencatatan usaha pertanian dimulai dengan catatan transaksi uang masuk dan keluar dalam usaha pertanian, pencatatan input produksi, pencatatan upah tenaga kerja, pencatatan biaya produksi lainnya, pencatatan biaya panen, dan pencatatan produksi dan pendapatan;
- e. Penyusunan proposal usaha. Materi ini membekali peserta dengan kemampuan dalam membuat proposal usaha. Proposal usaha ini diperlukan sebagai bahan pendukung dalam pengajuan pinjaman ke LKM. Proposal usaha meliputi nama usaha, alamat lokasi, produk yang dihasilkan, rincian jumlah pinjaman yang diajukan dan peruntukannya, serta laporan keuangan, baik berupa laporan laba rugi, laporan neraca, dan laporan arus kas;
- f. Kredit/Pembiayaan agribisnis. Materi ini membekali peserta dengan pemahaman terkait kredit, jenis kredit, jenis bunga dan penghitungannya, risiko kredit, dan mitigasi risiko kredit. Dalam

materi ini ditekankan setiap nasabah yang akan mengajukan pinjaman harus mengetahui risiko terburuk jika terjadi gagal bayar. Selain itu, ditekankan kesadaran pentingnya nasabah untuk melunasi kreditnya sebagai tanggung jawab yang harus dituntaskan.

2. Pelatihan Administrasi dan Pembukuan Keuangan LKM

Program pelatihan administrasi dan pembukuan keuangan LKM merupakan pelatihan lanjutan bagi para pengelola LKM untuk meningkatkan pemahamannya terkait administrasi dan pembukuan keuangan LKM. Materi yang disampaikan pada Pelatihan Administrasi dan Pembukuan Keuangan meliputi

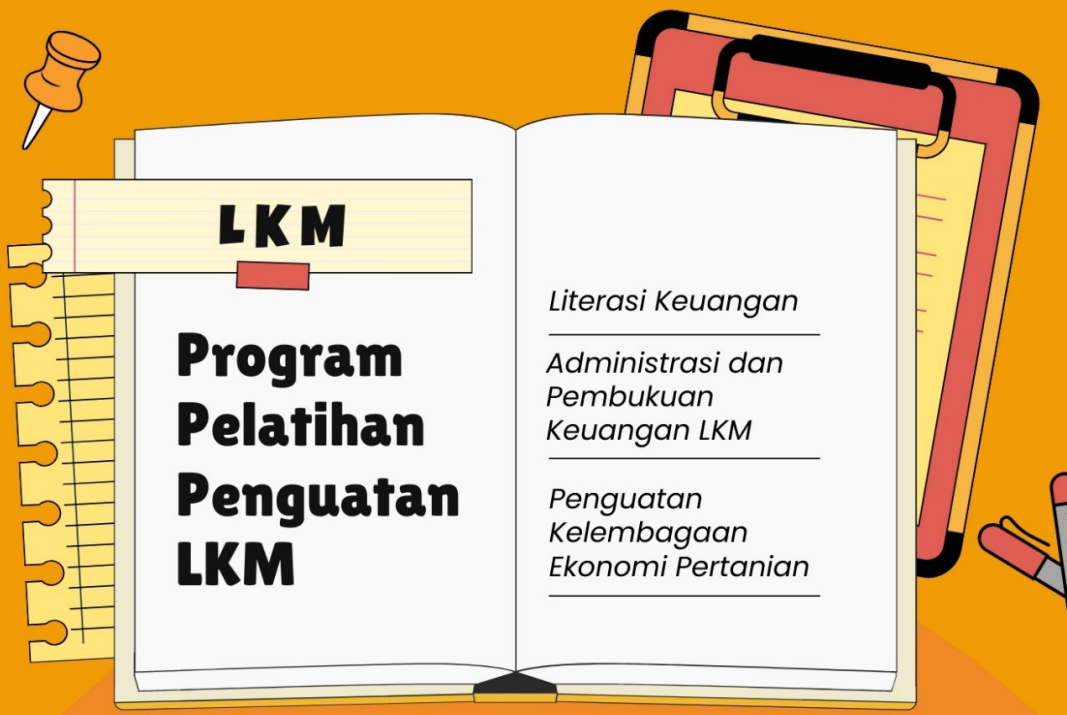
- a. Pembukuan keuangan, terkait dengan pemahaman dasar-dasar pembukuan, bukti transaksi, tata cara menjurnal, buku besar, dan laporan keuangan;
- b. Administrasi keuangan, materi tentang pemahaman kegiatan perencanaan, penggunaan, pencatatan data, pelaporan, dan pertanggung jawaban dana yang dikelola LKM;
- c. Pengelolaan kredit, mencakup materi tentang pemahaman konsep pengelolaan kredit, prosedur pengajuan dan pengembalian, mitigasi risiko kredit, dan manajemen kelembagaannya;
- d. Penyusunan proposal usaha, materi ini membekali peserta dengan pemahaman konsep penyusunan proposal usaha dan langkah-langkah penyusunannya.

3. Pelatihan Penguatan Kelembagaan Ekonomi Pertanian

Program pelatihan penguatan kelembagaan ekonomi pertanian bertujuan untuk meningkatkan pemahaman para pelaku pertanian mengenai pengelolaan kelompok tani dalam upaya pengelolaan usaha tani yang efisien berbasis informasi teknologi, pasar, dan sumber permodalan.

Materi yang disampaikan pada pelatihan ini sebagai berikut:

- a. Manajemen kelompok tani. Materi ini membekali peserta dalam memahami pentingnya pembentukan kelompok tani, unsur-unsur pengikat dalam kelompok tani, peran kelompok tani, struktur dan pembagian tugas kelompok tani, serta kelengkapan administrasi kelompok tani;
- b. Korporasi petani. Materi ini memberikan pemahaman tentang korporasi petani, legalitas, syarat-syarat yang harus dipenuhi, dan pengelolaan korporasi petani;
- c. Pengembangan usaha pertanian. Materi ini membekali peserta dalam membangun jiwa kewirausahaan, memahami prospek bisnis pertanian, tantangan dan hambatan dalam sektor pertanian, serta karakter-karakter yang harus dimiliki sebagai wirausaha pertanian;
- d. *Digital marketing*. Materi ini membekali peserta mengenai konsep dasar pemasaran, pemanfaatan informasi dan teknologi, serta strategi pemasaran usaha pertanian;
- e. Strategi akses kredit. Materi ini mengenai program-program bantuan kredit bagi pengembangan usaha agribisnis beserta strategi untuk mendapatkan akses kredit;
- f. Regulasi dan prosedur ekspor bidang pertanian. Materi ini terkait dengan regulasi dan prosedur ekspor di bidang pertanian. Diharapkan petani mampu meng-*upgrade* level usahanya menjadi lebih tinggi menjadi eksportir pertanian.



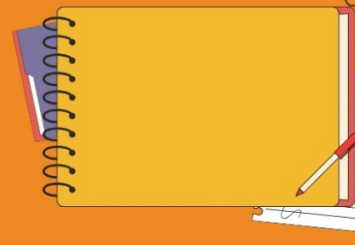
LKM

Program Pelatihan Penguatan LKM

Literasi Keuangan

*Administrasi dan
Pembukuan
Keuangan LKM*

*Penguatan
Kelembagaan
Ekonomi Pertanian*



Manajemen sumber daya manusia yang efektif di LKM merupakan faktor kunci untuk mencapai kesuksesan dan keberlanjutan lembaga tersebut. Dengan perencanaan, pengelolaan, serta pengembangan SDM yang tepat, LKM dapat memastikan bahwa karyawan memiliki kompetensi yang diperlukan untuk memberikan layanan terbaik kepada nasabah, sekaligus menjaga stabilitas operasional dan memenuhi tuntutan pasar. Oleh karena itu, investasi dalam pengembangan SDM yang berkualitas akan memberikan dampak positif tidak hanya pada pertumbuhan lembaga keuangan mikro, tetapi juga pada peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat yang dilayani.

BAB 9

DARI KONVENSIONAL MENUJU DIGITALISASI LKM

Dalam beberapa dekade terakhir, sektor jasa keuangan telah berkembang pesat dan memberikan peluang lebih besar kepada individu untuk mengakses produk dan/atau layanan keuangan. Namun, pada saat yang sama, sektor jasa keuangan menjadi lebih kompleks, terlebih lagi pada masa pandemi Covid-19 yang mendorong adanya inovasi layanan keuangan digital dan menimbulkan tantangan serta risiko baru. Oleh karena itu, kebijakan yang ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan tentang produk/layanan keuangan dan risiko terkait, kebijakan yang memperkuat kompetensi keuangan konsumen, ketahanan, dan kesejahteraan keuangan secara keseluruhan, menjadi penting dalam mewujudkan kerangka perlindungan konsumen keuangan yang kuat.

Krisis pandemi Covid-19 telah membawa dampak positif berupa percepatan transformasi digital di semua aspek kehidupan termasuk sektor jasa keuangan. Pembatasan yang terjadi hampir di seluruh belahan dunia telah membuat masyarakat semakin mampu beradaptasi dengan berbagai teknologi digital termasuk dalam sistem pembayaran dan berbagai layanan keuangan yang tersedia secara *online*.

Digitalisasi telah memberikan kemudahan kepada berbagai pihak khususnya pada sektor rumah tangga untuk dapat melakukan pembayaran atau akses layanan keuangan secara *online*. Literasi keuangan digital akan membantu meningkatkan inklusi keuangan masyarakat ke sektor jasa keuangan secara cepat dan mudah. Dalam jangka panjang diperkirakan semua transaksi keuangan akan

beralih ke teknologi digital dan menuju *cashless transactions*. Oleh karena itu, hal tersebut harus diimbangi dengan kemampuan LKM dalam transformasi digital yang sesuai dengan tuntutan perkembangan zaman.

A. Layanan Keuangan Digital

Layanan keuangan digital adalah layanan keuangan yang mengandalkan teknologi digital untuk penyampaian dan penggunaannya oleh konsumen. Keuangan digital mencakup semua produk, layanan, teknologi, dan infrastruktur yang memungkinkan individu atau perusahaan memiliki akses ke pembayaran, tabungan, dan fasilitas kredit secara daring tanpa perlu mengunjungi cabang bank atau tanpa berurusan langsung dengan penyedia layanan keuangan.

Perkembangan layanan keuangan digital tidak dapat lepas dari perkembangan teknologi finansial (*fintech*). *Fintech* mengacu pada teknologi digital yang memiliki potensi untuk mengubah penyediaan layanan keuangan yang mendorong pengembangan model bisnis, aplikasi, proses, dan produk baru atau yang sudah ada.

Istilah inovasi keuangan digital (IKD) merupakan aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital (Otoritas Jasa Keuangan, 2018). Beberapa kriteria IKD, di antaranya bersifat inovatif dan berorientasi ke depan; menggunakan teknologi informasi dan komunikasi sebagai sarana utama pemberian layanan kepada konsumen di sektor jasa keuangan dan mendukung inklusi dan literasi keuangan. Selain itu, juga bermanfaat dan dapat dipergunakan secara luas; dapat diintegrasikan pada layanan keuangan yang telah ada; menggunakan pendekatan kolaboratif; dan memperhatikan aspek perlindungan konsumen dan perlindungan data.

Layanan keuangan digital dianggap sebagai cara yang efektif untuk memberikan peluang dalam mendorong inklusi keuangan. Penyedia layanan keuangan digital beroperasi melalui platform daring dengan menyediakan akses ke layanan tersebut dan membuatnya selalu tersedia melalui akses internet, sehingga memberikan kenyamanan yang lebih bagi pengguna.

Hal ini memungkinkan penyedia layanan keuangan membantu konsumen agar tidak perlu pergi ke tempat khusus untuk melakukan transaksi keuangan. Layanan keuangan digital di satu sisi juga berdampak pada biaya transaksi keuangan menjadi lebih murah karena dapat memangkas jaringan kantor dan biaya operasional kantor.

Meskipun lembaga keuangan tradisional mampu memberikan fungsi yang sama, tetapi keuangan digital mampu memberikan pelayanan dengan proses yang lebih mudah. Konsekuensi dari proses yang lebih mudah memberi arti bahwa ada risiko yang lebih tinggi juga. Pemanfaatan layanan keuangan digital oleh masyarakat perlu diimbangi dengan pemahaman terhadap fungsi, manfaat, dan risiko layanan keuangan digital, sehingga masyarakat memiliki kesadaran secara penuh terhadap layanan yang dimaksud meliputi produk atau jasa keuangan, keamanan siber (*cyber-security*), perlindungan privasi konsumen, pencurian uang (*fraud*), pencucian uang, dan pembiayaan terorisme. Pemahaman tersebut penting bagi konsumen termasuk cara dan proses penyelesaian pengaduan. Oleh sebab itu, diperlukan regulasi yang mengatur aspek perlindungan konsumen terhadap pengguna layanan keuangan digital.

Beberapa contoh layanan keuangan digital sebagai berikut:

1. *Digital payment system*

Layanan keuangan digital ini menyediakan layanan pembayaran tanpa menggunakan uang tunai (*cashless*). Kedua belah pihak baik pembayar maupun penerima pembayaran menggunakan media elektronik untuk menukar uang. Beberapa contoh pembayaran tersebut, misalnya token listrik, pulsa, transportasi, makanan, serta hiburan.

2. *Peer to peer lending*

Peer to peer (P2P) *lending* adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam-meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet (Otoritas Jasa Keuangan, 2016). Perusahaan yang bergerak di bidang *P2P lending* ini berada pada posisi perantara secara digital melalui suatu platform tanpa melakukan penghimpunan dana secara fisik yang mempertemukan orang yang memberikan dana atau menginvestasikan dana yang dimiliki (investor) dengan orang yang membutuhkan dana (peminjam). Peminjam bukan hanya perseorangan namun juga banyak berasal dari usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang memerlukan pendanaan secara cepat untuk jangka pendek.

3. *Branchless banking*

Branchless banking merupakan penyediaan layanan perbankan atau layanan keuangan lainnya melalui kerja sama dengan pihak lain (agen bank) dan didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi. *Branchless banking* menjadi solusi untuk anggota masyarakat yang belum mengenal, menggunakan, dan/atau mendapatkan layanan perbankan dan layanan keuangan lainnya, antara lain karena bertempat tinggal di lokasi yang jauh dari kantor bank dan/atau adanya biaya atau persyaratan yang memberatkan.

Layanan keuangan digital diharapkan mampu meningkatkan inklusi keuangan sampai ke pelosok Indonesia, sehingga seluruh masyarakat Indonesia mampu meningkatkan kesejahteraannya melalui pemanfaatan produk dan layanan jasa keuangan. Segala aktivitas berupa pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru dalam layanan keuangan sangat dibutuhkan agar transformasi layanan keuangan digital mampu memainkan perannya sebagai katalisator peningkatan inklusi keuangan di Indonesia.

B. Pemberdayaan LKM Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK)

Permasalahan umum yang dihadapi oleh LKM dalam pengembangan LKM berbasis teknologi informasi dan komunikasi (TIK) adalah sebagian besar LKM yang terdapat di perdesaan masih mengelola administrasinya secara manual atau belum memanfaatkan TIK (komputer) karena lemahnya permodalan dan sumber daya manusia. Kendala utama dalam masalah LKM yang belum memanfaatkan teknologi informasi adalah keterbatasan modal untuk investasi di bidang teknologi informasi, di samping adanya kendala kualitas sumber daya manusia pengelola LKM.

Upaya pemberdayaan LKM di bidang teknologi informasi tidak mungkin dilaksanakan oleh LKM itu sendiri dengan cepat. Namun, harus dilakukan secara bertahap tergantung pada tingkat perkembangannya. Apabila tidak ada perkembangan, maka penggunaan TIK sangat mahal dan tidak tepat Sasarannya.

Pemberdayaan LKM yang berbasis pada TIK dapat ditempuh melalui berbagai upaya. Pertama, adanya standarisasi sistem dalam implementasi teknologi informasi dengan menganut prinsip murah, sederhana, dan aman, serta dapat menyelesaikan permasalahan administrasi guna mempermudah kontrol secara transparan untuk kelancaran kegiatan operasional. Kedua, perlu ditunjuk lembaga yang berkompeten dalam melakukan tugas-tugas pendampingan kepada LKM, yang meliputi bimbingan manajerial, operasional, dan pengembangan SDM.

Pemanfaatan TIK dalam layanan keuangan memungkinkan LKM untuk memberikan solusi yang lebih efisien, mudah diakses, dan terjangkau bagi nasabah, terutama di daerah yang sulit dijangkau secara fisik. Berikut ini adalah beberapa contoh pemanfaatan teknologi informasi yang bisa dikembangkan pada lembaga keuangan mikro:

1. Aplikasi *mobile* untuk layanan keuangan

Contoh pemanfaatan TIK yang sangat umum adalah penggunaan aplikasi *mobile* untuk memberikan layanan keuangan kepada nasabah. Misalnya, LKM dapat mengembangkan aplikasi *mobile* yang memungkinkan nasabah untuk mengakses berbagai layanan keuangan, seperti

- a. pengajuan pinjaman. Nasabah dapat mengajukan pinjaman secara *online* melalui aplikasi, tanpa perlu datang langsung ke kantor LKM. Aplikasi ini memungkinkan nasabah untuk mengisi formulir pengajuan, melampirkan dokumen pendukung, dan menunggu proses persetujuan kredit;
- b. pengecekan saldo dan pembayaran angsuran. Nasabah dapat mengecek saldo tabungan atau pinjaman serta melakukan pembayaran angsuran pinjaman melalui aplikasi *mobile* dengan mudah dan cepat;
- c. transaksi keuangan. Aplikasi *mobile* juga memungkinkan nasabah untuk melakukan transfer dana, pembayaran tagihan, atau pembelian produk (misalnya pulsa dan token listrik) langsung dari perangkat mereka.

2. Penggunaan sistem manajemen kredit

LKM dapat menggunakan sistem manajemen kredit berbasis teknologi untuk memudahkan proses evaluasi dan pemberian pinjaman. Sistem ini membantu untuk

- a. mengevaluasi kelayakan kredit. Dengan menggunakan data yang terkumpul, lembaga keuangan mikro dapat menggunakan algoritma berbasis TI untuk menilai kelayakan kredit nasabah. Misalnya, dengan menganalisis riwayat transaksi dan pembayaran nasabah di platform digital, sistem dapat memberikan rekomendasi apakah pinjaman layak diberikan atau tidak;

- b. memantau pembayaran angsuran. Sistem manajemen kredit memungkinkan LKM untuk memonitor pembayaran angsuran nasabah secara otomatis dan memberi peringatan jika ada keterlambatan pembayaran;

3. Pembayaran digital

Teknologi pembayaran digital, seperti sistem transfer uang atau dompet digital (*e-wallet*), sangat penting dalam layanan keuangan mikro. Berikut ini sebagai contoh:

- a. Transfer dana antar nasabah. Dengan menggunakan sistem pembayaran digital, nasabah dapat mentransfer dana antar rekening LKM dengan cepat, meskipun berada di lokasi yang berbeda. Teknologi ini membantu mengurangi biaya transfer dan memudahkan transaksi.
- b. Pembayaran melalui *QR Code*. LKM dapat mengadopsi teknologi *QR code* untuk pembayaran. Nasabah cukup memindai kode *QR* menggunakan aplikasi *mobile* mereka untuk melakukan pembayaran angsuran atau transaksi lainnya tanpa perlu menggunakan uang tunai.

4. *SMS Banking*

Bagi nasabah yang tidak memiliki akses internet atau *smartphone*, layanan *SMS banking* masih sangat relevan. Dengan, nasabah bisa

- a. memeriksa saldo. Nasabah dapat mengecek saldo mereka melalui SMS;
- b. pembayaran angsuran. Pembayaran angsuran pinjaman dapat dilakukan dengan mengirimkan kode tertentu melalui SMS;
- c. pemberitahuan jatuh tempo. LKM dapat mengirimkan notifikasi pengingat kepada nasabah melalui SMS tentang tanggal jatuh tempo pembayaran atau informasi penting lainnya.

5. *Big data* dan analitik untuk analisis risiko

LKM juga dapat menggunakan teknologi *big data* dan analitik untuk memproses informasi dari berbagai sumber (misalnya, data transaksi, profil nasabah, perilaku keuangan) guna mengevaluasi risiko kredit. Dengan analisis data, LKM dapat

- a. mengidentifikasi nasabah berisiko. Sistem berbasis *big data* dapat membantu LKM mendeteksi pola-pola perilaku nasabah yang berisiko tinggi terhadap gagal bayar, sehingga tindakan preventif dapat diambil lebih awal;
- b. meningkatkan penilaian kredit: Analitik data memungkinkan LKM untuk memberikan penilaian kredit yang lebih akurat berdasarkan lebih banyak faktor daripada hanya riwayat kredit tradisional. Selain itu, dapat meningkatkan inklusi keuangan bagi nasabah yang sebelumnya tidak memiliki akses ke layanan keuangan formal.

6. Sistem pembukuan dan pelaporan otomatis

Sistem TI yang digunakan oleh LKM juga dapat mengotomatisasi proses pembukuan dan pelaporan keuangan, misalnya

- a. otomatisasi pembukuan. Teknologi memungkinkan pembukuan yang lebih tepat dan cepat sehingga LKM dapat memantau aliran kas dan pendapatan lebih efisien;
- b. pelaporan keuangan. Dengan menggunakan sistem TI, LKM dapat menghasilkan laporan keuangan secara otomatis yang lebih akurat dan transparan, mempermudah proses audit, serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

7. Sistem keamanan dan perlindungan data

Agar dapat menjaga kepercayaan nasabah, LKM perlu menerapkan teknologi untuk melindungi data nasabah. Teknologi enkripsi dan otentikasi dua faktor adalah contoh TI yang digunakan untuk

meningkatkan keamanan data transaksi dan informasi pribadi nasabah. Dengan sistem ini, nasabah merasa lebih aman dalam melakukan transaksi keuangan digital.

Pemanfaatan teknologi informasi dalam layanan keuangan mikro membuka berbagai peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan layanan, dan meningkatkan inklusi keuangan. Dengan memanfaatkan aplikasi *mobile*, sistem manajemen kredit, pembayaran digital, dan analitik data, LKM dapat memberikan layanan yang lebih cepat, aman, dan terjangkau bagi masyarakat, bahkan yang berada di daerah terpencil. Teknologi menjadi alat yang penting dalam memperkuat keberlanjutan lembaga keuangan mikro dan mendukung pencapaian tujuannya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdelkader IB, Salem AB. (2013). Islamic VS Conventional Microfinance Institutions : Performance Analysis in MENA Countries. *International Journal of Business and Social Research*. 3(5):218-233.
- Abdullah, T., & Tantri, F. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Ali A, Alam MA. (2010). Role and Performance of Microcredit In Pakistan [Thesis]. London (GB). University West.
- Allet M, Hudon M. (2013). Green Microfinance : Characteristic of Microfinance Institutions Involved in Environmental Management. *CEB Working Paper*. 13(5):1-35.
- Al Mamun A, Mohiuddin M, Mariapun S. (2014). Investigating The Effect of Amanah Ikhtiar Malaysia's Microcredit Programmes Employment in Rural Malaysia. *Journal of Southeast Asian Economies*. 31(3):471-483.
- Anantanyu S. (2011). Kelembagaan Petani: Peran dan Strategi Pengembangan Kapasitasnya. *Sosial Economic and Agribusiness Journal (SEPA)*. 7(2):102-109.
- Anderson CL, Locker L, Nugent R. (2002). Microcredit, Social Capital and Common Pool Resources. *World Development*. 30(1):95-105.
- Anggriani TW. (2012). Analisis Dampak Pelaksanaan Program Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan (PUAP) Studi Kasus Gapoktan Rukun Tani, Desa Citapen Kecamatan Ciawi, Kabupaten Bogor [Tesis]. Jakarta. Universitas Indonesia.

- Anggriani TW. (2020). Analisis Keberlanjutan Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis di Kabupaten Bogor. [Disertasi]. Bogor. Institut Pertanian Bogor.
- Arsyad L. (2008). *Lembaga Keuangan Mikro. Institusi, Kinerja, Dan Sustainability*. Yogyakarta. Penerbit ANDI.
- Ashari. (2006). Potensi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Dalam Pembangunan Ekonomi Pedesaan dan Kebijakan Pengembangannya. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*. 4(2):146-164.
- [ADB] Asian Development Bank. (2000). Finance for The Poor: Microfinance Development Strategy. Asian Development Bank.
- Bachtiari S. (2006). Microfinance and Poverty Reduction : Some International Evidence. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. 5(12).
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2024). Data Statistik Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Tahun 2024. <https://www.bps.go.id/id>.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2018). Hasil Survei Pertanian Antar Sensus Sutas 2018. © Badan Pusat Statistik.
- [BI] Bank Indonesia. (2023). Posisi Kredit Investasi Perbankan Menurut Sektor Ekonomi (Miliar Rupiah). Sumber Url: <https://www.bps.go.id/indicator/13/633/2/posisi-kredit-investasi-perbankan-menurut-sektor-ekonomi-format-baru-.html> Diakses Pada Tanggal 28 September 2023.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. (2023). PDB Menurut Lapangan Usaha Tahun 2014. Sumber Url: <https://www.bps.go.id/indicator/11/8/1/pdb-menurut-lapangan-usaha.html>. Diakses Pada Tanggal 28 September 28, 2023.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. (2013). Sensus Pertanian 2023. Jakarta. BPS Pusat.

- Becchetti L, Castriota S. (2010). Post Tsunami Intervention and The Socioeconomic Wellbeing of Microfinance Borrowers. World Development.
- Becker PM. (2010). Investing In Microfinance: Integrating New Asset Classes Into an Asset Location Framework Applying Scenario Methodology. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.
- Brandsma J And Burjorjee D. (2004). *Microfinance in The Arab States*. United Nations Capital Development Fund.
- Boediono B. (2003). *Pelayanan Prima Perpajakan*. Jakarta. PT Rineka Cipta.
- [CGAP] Consultative Group to Assist The Poor. (2004). *Key Principle of Microfinance*. Washington DC (US). The World Bank.
- Djohanputro, Bramantyo. (2004). *Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi*. Jakarta. PPM Fatwa Dewan Syariaah Nasional MUI.
- Diniz E, Birochi R, Pozzebon M. (2012). Triggers And Barriers to Financial Inclusion: The Use of ICT-Based Branchless Banking in An Amazon Country. *Electronic Commerce Research And Applications*. 11(2012):484-494.
- Direktorat Pembiayaan Pertanian. (2024). Laporan Kinerja Direktorat Pembiayaan Pertanian. Direktorat Pembiayaan Pertanian. Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian. Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Effendi J. (2013). The role of Islamic microfinance in poverty alleviation and environmental awareness in Pasuruan, East Java, Indonesia [disertasi]. (DE): Universitatsdrucke Gottingen.
- Fenton A, Paavola J, Tallontire A. (2017). The Role of Microfinance In Household Livelihood Adaptation in Satkhira District, Southwest Bangladesh. *World Development*. Vol. 92:192-202. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.12.004>.

- Ganle J, Kumuori, Kwadwo A, Segbefia AY. (2015). Microcredit: Empowerment and Disempowerment of Rural Women In Ghana. *World Development*. 335–45.
- Grameen Bank. (2024). About Grameen Bank. Bangladesh. Diakses di <https://grameenbank.org.bd/about/introduction>.
- Hartarska V, Shen X, Mersland R. (2013). Scale Economies and Input Price Elasticities in Microfinance Institutions. *Journal of Banking & Finance*. (37): 118-131.
- Hartono R. (2013). Model Kelembagaan Kredit Usaha Pertanian Perdesaan. Disertasi. Institut Pertanian Bogor. Bogor. IPB.
- Hermes N, Lensink R. (2011). Microfinance: Its Impact, Outreach, and Sustainability. *World Development*. 39(6):875-881.
- Hermes N, Lensink R, Meesters A. (2011). Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions. *World Development*. 39(6):938-948.
- Hulme D, Mosley P. (1996). *Finance Against Poverty*. Volume 2. London (GB): Routledge.
- Ibrahim J. (2014). *Cross Default & Cross Collateral dalam Upaya Penyelesaian Kredit Bermasalah*, PT Refika Aditama, Bandung, 2004, hlm. 17.
- Imai KS, Gaiha R, Thapa G, Annim SK. (2012). Microfinance and Poverty a Macro Perspective. *World Development*. 40(8):1675-89.
- Junaedi D, Huda N, Wiliasih R, Irianto SG. (2013). Studi Komparasi Kinerja Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan Syariah Dan Konvensional Di Jawa Tengah. Pusat Studi Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Kementerian Pertanian.
- Kasmir. (2004). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.

- Khandker SR. (2003). Microfinance and Poverty : Evidence Using Panel Data from Bangladesh. Policy Research Working Paper. The World Bank. <http://econ.worldbank.org>.
- [Kementan] Kementerian Pertanian. (2016). Pedoman Pemberdayaan dan Penguatan LKMA. Jakarta. Direktorat Pembiayaan Pertanian Kementerian Pertanian.
- [Kementan] Kementerian Pertanian. (2011). Pedoman Umum Program Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan (PUAP). Jakarta . Direktorat Pembiayaan Pertanian Kementerian Pertanian.
- [Kementan] Kementerian Pertanian. (2004). Kelembagaan dan Pola Pelayanan Keuangan Miro untuk Sektor Pertanian (Pedoman Dan Kebijakan). Jakarta. Direktorat Pembiayaan Pertanian Kementerian Pertanian.
- Komarudin dkk. (2018). Manajemen Sumber Daya Manusia Pengelola LKM. *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA)* No.1 Tahun XII Januari 2018, 94-101.
- Kuntjoro. (1983). Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembayaran Kembali Kredit Bimas Padi: Studi. Kasus di Kabupaten Subang Jawa Barat. Bogor. Institut Pertanian Bogor.
- Ledgerwood J. (1999). *Microfinance Handbook: an Institutional and Financial Perspective*. Washington (US). The World Bank.
- Littlefield E, Morduch J, Hashemi S. (2003). Is Microfinance an Effective Strategy to Reach The Millennium Development Goals?. CGAP Fokus Note 24. Washington DC. CGAP.
- Maharani WS, Ammanilah CS. (2015). Pengembangan Program PUAP di DKI Jakarta : Peluang dan Tantangan. *Buletin Pertanian Perkotaan*. 5(30):7-17
- Martowijoyo S. (2002). Dampak Pemberlakuan Sistem Bank Perkreditan Rakyat Terhadap Kinerja Lembaga Pedesaan. *Jurnal Ekonomi Rakyat*.

- Mersland R, Strom R. (2010). Microfinance Mission Drift?. *World Development*. 38:28-36.
- Morduch J. (1998). Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Program in Bangladesh. Research Program in Development Studies. Woodrow School Of Public and International Affairs.
- Nader YF. (2008). Microcredit and The Socio-Economic Wellbeing of Women And Their Families In Cairo. *The Journal of Socio-Economics*. 37:644-656.
- [OJK] Otoritas Jasa Keuangan. (2021). Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia 2021-2025. Jakarta. Otoritas Jasa Keuangan.
- Paxton J, Cuevas CE. (2002). Outreach and Sustainability of Member-Based Rural Financial Intermediaries at The Triangle of Microfinance. The International Food Policy Research Institute.
- Pitt MM, Khandker SR. (1998). The Impact of Group Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh : Does The Gender of Participants Matter?. *Journal of Political Economy*. 106(5):958-96.
- Pusat Data dan Informasi Pertanian (Pusdatin). (2023). Statistik Ketenagakerjaan Sektor Pertanian Februari 2023. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, Sekretariat Jenderal - Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2022). Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2022.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35/POJK.05/2018 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.
- Rabobank. (2024). <https://www.rabobank.com/about-us/in-short>.
- Rivai H, Veithzal AP. (2007). *Credit Management Handbook : Teori, Konsep, Prosedur, Dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir, Dan Nasabah*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.

- Robinson M. (2001). *The Microfinance Revolution Sustainable Finance for The Poor*. Washington (US). The World Bank.
- Rusbina E. (2010). Analisis Komparatif Sistem Usaha Tani Padi Sawah Antara Pra PUAP Dan Masa PUAP Anggota Gapoktan Sinamar Sungai Rimbang, Suliki, Kabupaten Lima Puluh Kota. Padang. Padang. Universitas Andalas.
- Samer S, Majid I, Rizal S, Muhamd MR, Halim S, Rashid N. (2015). The Impact of Microfinance on Poverty Reduction: Empirical Evidence from Malaysian Perspective. *World Conference on Technology, Innovation, and Entrepreneurship*. 195(2015):721-728.
- Schreiner M. (2002). Aspects Of Outreach : A Framework for The Discussion of The Social Benefits of Microfinance. *Journal of International Development*. 14:1-13.
- Simtowe F, Zeller M. (2006). Determinant of Moral Hazard in Microfinance : Empirical Evidence From Joint Liability Lending Programs In Malawi. *MPRA Paper No. 461*.
- Syahyuti. (2007). Kebijakan Pengembangan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Sebagai Kelembagaan Ekonomi di Pedesaan. *Analisis Kebijakan Pertanian*. 5(1):15-35.
- Tampubolon R. (2004). *Risk Management: Manajemen Risiko Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. Cetakan Pertama. Jakarta. Elex Media Komputindo.
- Tinambunan A. (2017). Kepastian Hukum Penyaluran Dana Dan Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan (PUAP) Dalam Rangka Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA). *Jurnal Living Law* 9(1): 218-231.
- The World Bank. (2021). *Bukan Sekedar Unicorn : Pemanfaatan Teknologi Digital Untuk Inklusi Di Indonesia*. Washington DC. The World Bank.

Ubay FA dan Indra AP. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Hasanah Card Sebagai Kartu Kredit Study Kasus BSI KCP Krakatau. *Maslahah: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Syariah* 2(1) Januari 2024 e-ISSN : 2988-2230; p-ISSN : 2988-2249, Hal 299-308 DOI: <https://doi.org/10.59059/maslahah.v2i1.713>.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas *Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992* tentang Perbankan.

Usman S, Suharyo WI, Sulaksono B, Mawardi MS, Toyaman N Dan Akhmadi. (2004). *Keuangan Mikro Untuk Masyarakat Miskin: Pengalaman Nusa Tenggara Timur*. Lembaga Penelitian SMERU. Jakarta.

Weber O, Ahmad A. (2014). Empowerment Through Microfinance : The Relation Between Loan Cycle and Level of Empowerment. *World Development*. 62:75-87.

Zeller M, Meyer RL. (2002). *The Triangle of Microfinance : Financial Sustainability, Outreach, and Impact*. Washinton DC (US). The International Food Policy Research Institute.

Zeller M, Lapenu C, Minten B, Ralison E, Randrianaivo D, Randrianariso C. (2000). *Pathways of Rural Development In Madagascar : an Investigation of The Critical Triangle of Environmental Sustainability, Economic Growth, and Poverty Alleviation*. FCND Discussion Paper 82.

<http://www.ifpri.cgiar.org/sites/default/files/publications/fcnd82.pdf>

BIODATA PENULIS



Triane Widya Anggriani bekerja di Balai Besar Pelatihan Manajemen dan Kepemimpinan Pertanian (BBPMKP) Ciawi, Bogor sejak tahun 2006 sampai dengan saat ini. Penulis bertugas sebagai Widyaiswara di kantor BBPMKP. Penulis menamatkan pendidikan program S-1 di Institut Pertanian Bogor pada tahun 2004 dengan program studi Manajemen Agribisnis. Kemudian penulis menyelesaikan program studi S-2 di Universitas Indonesia pada tahun 2013 dengan program studi Ilmu Perencanaan dan Kebijakan Publik. Penulis melanjutkan pendidikan S-3 pada program studi Ilmu Perencanaan Pembangunan Wilayah dan Perdesaan di Institut Pertanian Bogor dan lulus pada tahun 2020.

Penulis tertarik menulis di bidang Lembaga Keuangan Mikro. Karya tulis yang telah dipublikasikan, di antaranya berjudul *Efficiency and Sustainability of Microfinance: Study Case Agribusiness Microfinance Institutions in Bogor* pada Jurnal Keuangan dan Perbankan (JKP) Volume 24 issue 1 (Januari 2020). Karya tulis lainnya adalah berjudul *Sustainability of Agribusiness Microfinance Institutions in Bogor* dipublikasikan pada *International Journal of Social Science and Economic Research (IJSSER)* Volume 4 No. 11 (November 2019).

Selain itu, penulis menjadi pengajar pada berbagai pelatihan terkait lembaga keuangan mikro, literasi keuangan, kredit usaha pengembangan usaha agribisnis, kewirausahaan, dan pengembangan lembaga ekonomi pertanian. Penulis juga menjadi tutor di Universitas Terbuka dengan mata kuliah Matematika Ekonomi dan Bisnis, Teori Ekonomi Mikro dan Perekonomian Indonesia. Selain itu, penulis aktif dalam organisasi Dewan Pengurus Pusat Asosiasi Profesi Widyaiswara Indonesia (DPP APWI) pada Departemen Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, juga sebagai penggiat Koperasi. Untuk memberikan masukan terkait buku ini mohon dapat mengirim email ke trianewidya@gmail.com atau mengikuti saya di Instagram dengan akun [@trianewidya](https://www.instagram.com/trianewidya). Jangan ragu untuk mengirim pesan atau meninggalkan komentar.

Lembaga Keuangan Mikro Pertanian

Mengubah Kegagalan Menjadi Keberhasilan

Salah satu permasalahan yang dihadapi petani di perdesaan dalam pengembangan usaha adalah adanya keterbatasan modal. Kementerian Pertanian telah berupaya mengisi keterbatasan akses permodalan dengan membuat Program Pengembangan Usaha Agribisnis di Perdesaan, yang mana salah satu kegiatannya adalah penumbuhan dan pembentukan Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA).

Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKMA) merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang memberikan layanan keuangan mikro kepada petani di perdesaan. Diharapkan keberadaan LKMA di perdesaan ini menjadi salah satu solusi dalam kemudahan akses permodalan sektor pertanian. Kelembagaan keuangan mikro ini mencakup pelayanan jasa pinjaman/kredit dan penghimpunan dana masyarakat yang terkait dengan sektor pertanian.

Sebagai salah satu upaya melengkapi pengetahuan terkait pembiayaan usaha pertanian, buku ini menjelaskan tentang lembaga keuangan mikro yang dilengkapi dengan konsep LKM, kunci sukses keberlanjutan LKM, pengelolaan kredit, manajemen risiko kredit, pengelolaan sumber daya manusia, serta digitalisasi LKM.



Redaksi Pertanian Press

Pusat Perpustakaan dan Literasi Pertanian

Jalan Ir. H. Juanda No. 20, Bogor 16122

<https://epublikasi.pertanian.go.id/pertanianpress>

ISBN 978-979-662-300-1

