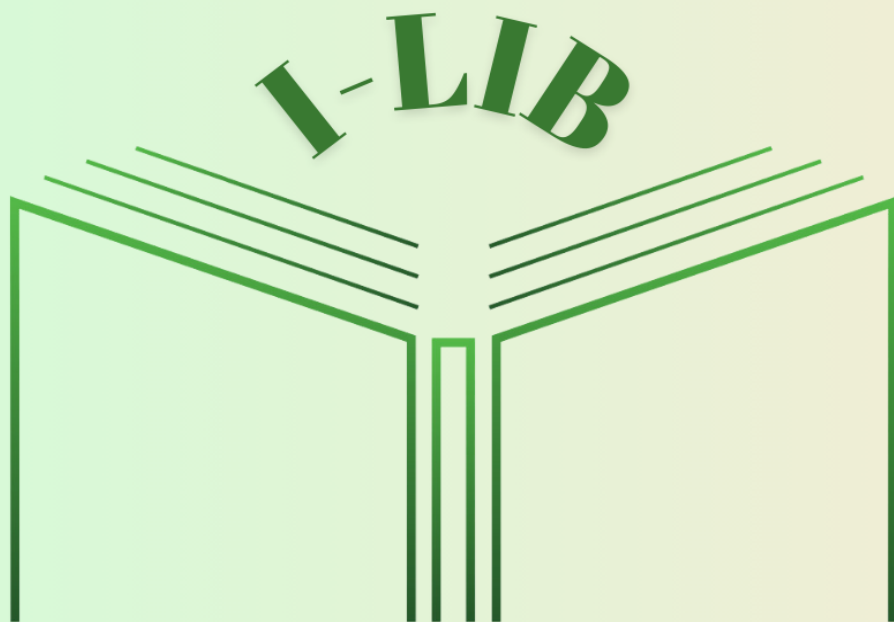


Pertemuan 1: Munculnya Keuangan Mikro

RANGKUMAN

KEUANGAN MIKRO ISLAM



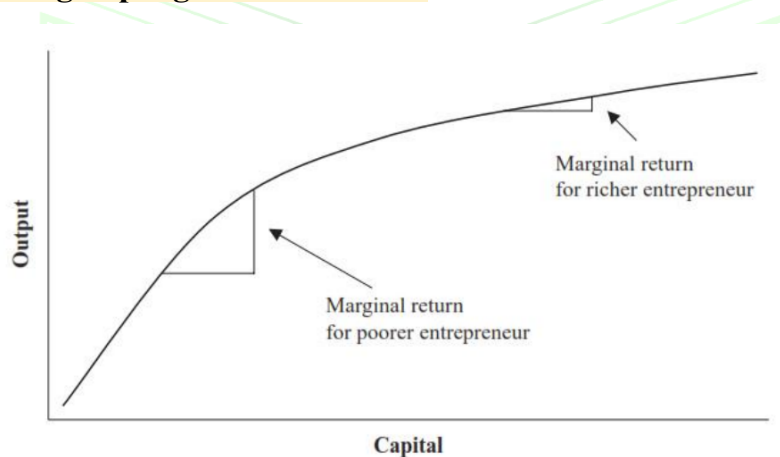
**KESMA IBEC FEB UI
2025**

Pertemuan 1: Munculnya Keuangan Mikro

Memikirkan Kembali Perbankan

- Bank: lembaga perantara yang menyalurkan SFU ke DFU
- Mengapa bank tidak menyalurkan ke DFU yang khususnya masyarakat miskin?
- Bank umumnya berasumsi bahwa memberikan pinjaman kecil dan layanan simpanan akan memberikan manfaat menjadi tidak menguntungkan.
- biaya untuk menyediakan layanan keuangan skala kecil di tingkat daerah terlalu tinggi
nonsubsidized institutions
- LSM dan lembaga keuangan nonbank lainnya telah memimpin perkembangan ini metodologi kredit yang tepat untuk peminjam berpenghasilan rendah.
- lembaga-lembaga ini hanya mampu beroperasi dalam skala yang sangat kecil.
- Karena tidak adanya akses kredit, maka kredit banyak tersedia rentenir komersial informal namun biasanya dengan biaya yang sangat tinggi bagi mereka peminjam—terutama peminjam miskin.

Prinsip pengurangan pengembalian modal



- Berasal dari asumsi kecekungan fungsi produksi
- Concavity menyiratkan bahwa pengusaha miskin memiliki pengembalian modal marjinal yang lebih tinggi (sehingga kemampuan membayar kembali pinjaman kepada pemberi pinjaman) lebih tinggi dibandingkan pengusaha kaya.
- Ekonom pemenang Nobel Robert Lucas Jr. (1990) telah mengukur sejauh mana perbedaan keuntungan yang diharapkan antar negara (dengan asumsi bahwa keuntungan marjinal terhadap modal hanya bergantung pada jumlah modal relatif terhadap input produktif lainnya).
- Temukan bahwa peminjam di India harus bersedia membayar modal 58 kali lipat dibandingkan peminjam di Amerika Serikat.
- Dengan demikian, uang harus mengalir dari New York ke New Delhi.

Alasan mengapa bank tidak berinvestasi pada peminjam miskin:

1. Mempertaruhkan
 - Berinvestasi di Kenya, India, atau Bolivia memiliki prospek yang lebih berisiko dibandingkan berinvestasi di AS atau Eropa, terutama bagi investor global yang tidak memiliki waktu dan sumber daya untuk selalu mengikuti perkembangan kondisi lokal.
 - Namun dengan return yang lebih tinggi, maka risikonya harus dikompensasi, mengapa masih tetap ada?
2. Informasi bank yang tidak lengkap mengenai peminjam miskin
 - Seleksi yang merugikan → bank tidak dapat dengan mudah menentukan nasabah mana yang cenderung lebih berisiko dibandingkan nasabah lainnya.
 - Bank membebankan biaya lebih besar kepada nasabah yang berisiko dibandingkan nasabah yang lebih aman untuk mengimbangi kemungkinan tambahan gagal bayar.
 - Solusinya: menaikkan suku bunga rata-rata untuk semua orang sering kali membuat nasabah yang lebih aman keluar dari pasar kredit.
 - Bahaya moral → bank tidak dapat memastikan bahwa nasabah melakukan upaya penuh yang diperlukan agar proyek investasi mereka berhasil.
 - Moral hazard juga muncul ketika nasabah mencoba melarikan diri dengan membawa uang bank.
3. Kurangnya jaminan yang dapat diberikan oleh peminjam miskin sebagai jaminan kepada bank.
4. Sulitnya menegakkan kontrak di daerah dengan sistem peradilan yang lemah.
5. Biaya tinggi untuk mengevaluasi informasi pada klien mereka
6. Bank menghadapi biaya transaksi yang relatif tinggi ketika bekerja di komunitas miskin
 - Karena menangani banyak transaksi kecil jauh lebih mahal dibandingkan melayani satu transaksi besar bagi peminjam yang lebih kaya.
 - Solusi Potensial (bagi bank namun tidak bagi peminjam miskin) → peminjam memiliki aset yang dapat dipasarkan untuk dijadikan jaminan sehingga bank dapat memberikan pinjaman tanpa risiko, karena mengetahui bahwa pinjaman bermasalah ditutupi oleh aset
 - Akhirnya kurangnya bank membuat peminjam miskin beralih ke sumber informal seperti rentenir, tetangga, saudara, dan pedagang lokal → menjadi informal

Kegagalan Bank Pembangunan Milik Negara dalam menawarkan program kredit pemerintah

- program kredit pemerintah di Afrika, Timur Tengah, Amerika Latin, Asia Selatan, dan Asia Tenggara berakhir dengan tingkat gagal bayar sebesar 40 - 95 %. (Braverman dan Guasch, 1986)
- Ada bank pemerintah yang disubsidi, tapi gagal karena:
 1. bank-bank yang disubsidi mendorong keluarnya pemasok kredit informal yang menjadi andalan masyarakat miskin
 2. tingkat bunga pasar merupakan mekanisme penjatahan—mereka yang bersedia membayar untuk kredit hanyalah mereka yang mempunyai proyek yang paling layak.
 - Namun karena subsidi mendorong tingkat suku bunga di bawah pasar, mekanisme penjatahan menjadi rusak.
 - Kredit tidak lagi dialokasikan kepada penerima yang paling produktif, namun sering kali dialokasikan atas dasar kepentingan politik atau sosial.
 - Proyek-proyek yang bagus tidak mendapat pendanaan.
 - Insentif para bankir untuk mengumpulkan simpanan tabungan berkurang karena aliran modal yang terus menerus dari pemerintah, sehingga rumah tangga miskin tidak memiliki cara yang menarik dan efisien untuk menabung.
 - bank-bank pemerintah menimbulkan tekanan untuk mengampuni pinjaman sebelum pemilu (karena alasan politik), menghilangkan insentif bagi manajemen untuk membangun lembaga-lembaga yang efisien dan ketat.

Awal Mula Keuangan Mikro

- Banco Caja Social di Kolombia memobilisasi tabungan dari rumah tangga miskin pada tahun 1911.
- Bank Dagang Bali di Indonesia pada tahun 1970—adalah lembaga perantara keuangan formal yang mandiri secara finansial dan memberikan pinjaman dalam jumlah kecil dan layanan tabungan sukarela yang menguntungkan masyarakat miskin yang aktif secara ekonomi.
- Grameen Bank, Bangladesh:
 - Bangladesh 80% penduduknya hidup dalam kemiskinan pada tahun 1973–1974
 - Tahun 1976, M Yunus mulai memberikan pinjaman kepada rumah tangga miskin di desa sekitar Jobra tanpa agunan
 - Dari kantong sendiri warga desa bisa menjalankan usaha sederhana seperti sekam padi & anyaman bambu.
 - Hasilnya: mendapat untung besar, membayar kembali dengan andal
 - Meyakinkan bank sentral untuk mendirikan cabang khusus yang melayani masyarakat miskin di Jobra

- Inovasi: pinjaman kelompok → sebuah mekanisme yang pada dasarnya memungkinkan peminjam miskin untuk bertindak sebagai penjamin satu sama lain.
- Pendanaan: Dana Internasional untuk Pertanian dan Pembangunan, Ford Foundation, dan pemerintah Bangladesh, Swedia, Norwegia, dan Belanda

Revolusi Keuangan Mikro? Dari “Kredit Mikro” menjadi “Keuangan Mikro”

- Kredit mikro berfokus pada memberikan pinjaman kepada masyarakat yang sangat miskin.
- “keuangan mikro” hadir dengan kesadaran bahwa rumah tangga dapat memperoleh manfaat dari akses terhadap layanan keuangan yang didefinisikan secara lebih luas (pada awalnya fokusnya terutama pada tabungan) dan bukan hanya kredit untuk usaha mikro
 - tabungan mikro, asuransi mikro
- Dengan adanya perubahan bahasa maka terjadi pula perubahan orientasi,
 - menuju rumah tangga yang “kurang miskin”.
 - menuju pembentukan entitas keuangan yang berorientasi komersial dan diatur sepenuhnya.

Apa itu Keuangan Mikro?

- Program yang memberikan pinjaman kecil kepada masyarakat sangat miskin untuk proyek wirausaha yang menghasilkan pendapatan sehingga mereka dapat mengurus diri sendiri dan keluarga mereka (Microcredit Summit, 1997)
- Jasa keuangan skala kecil—kredit & tabungan—diberikan kepada masyarakat yang bertani, menangkap ikan, atau beternak; yang menjalankan usaha kecil atau mikro di mana barang diproduksi, didaur ulang, diperbaiki, atau dijual; siapa yang memberikan layanan; yang bekerja untuk mendapatkan upah atau komisi; yang memperoleh penghasilan dari menyewakan sejumlah kecil tanah, kendaraan, hewan penarik, atau mesin dan peralatan; dan kepada individu dan kelompok lain di tingkat lokal di negara-negara berkembang, baik di pedesaan maupun perkotaan.
- Alat penting dalam meningkatkan produktivitas masyarakat miskin dan meningkatkan pembangunan ekonomi.
- Sebuah alat pembangunan ekonomi yang dimaksudkan untuk memberi manfaat bagi ‘klien berpendapatan rendah’ dan pekerja mandiri untuk menyediakan tidak hanya ‘intermediasi keuangan’ (termasuk kredit, tabungan, asuransi, pembayaran, dll.), tetapi juga ‘layanan intermediasi sosial’, (seperti “pembentukan kelompok, pengembangan kepercayaan diri, pelatihan literasi keuangan dan kemampuan manajemen di antara anggota kelompok)

Keuangan mikro dapat membantu masyarakat berpenghasilan rendah untuk:

- mengurangi risiko,
- meningkatkan manajemen,

- meningkatkan produktivitas,
- memperoleh pengembalian investasi yang lebih tinggi,
- meningkatkan pendapatan mereka,
- meningkatkan kualitas hidup mereka dan tanggungan mereka.

Tujuan Keuangan Mikro:

- untuk mengurangi kemiskinan;
- untuk memberdayakan perempuan atau kelompok kurang beruntung lainnya;
- untuk mempromosikan lapangan kerja;
- untuk membantu klien mengembangkan atau memperluas bisnisnya;
- untuk mendukung peningkatan perusahaan yang inovatif.
- Meningkatkan akses perusahaan kecil terhadap layanan keuangan dan teknis.
- Tujuan jangka panjang keuangan mikro adalah keberlanjutan dan penjangkauan
 - 'Keberlanjutan' → kemampuan untuk memberikan pinjaman secara berkala, untuk menutupi biaya operasional dan menghasilkan keuntungan yang cukup
 - 'Penjangkauan'
 - 'kedalaman', yang mengacu pada tingkat kemiskinan klien,
 - 'luasnya', yang berkaitan dengan jumlah total klien

	Conventional MFI	Islamic MFI
Liabilities (Sources of Funds)	External Funds, Savings of clients	External funds, Savings of clients, Islamic Charitable Sources
Assets (Mode of Financing)	Interest-based	Islamic Financial Instruments
Financing the Poorest	Poorest are left out	Poorest can included by integrating <i>zakah</i> with microfinancing
Funds transfer	Cash given	Good transferred
Deductions at inception of contract	Part of the funds deducted at inception	No deductions at inception
Target group	Women	Family
Objective of targeting Women	Empowerment of women	Ease of availability
Liability of the loan (when given to women)	Recipient	Recipient and spouse
Work incentive of employees	Monetary	Monetary and religious
Dealing with Default	Group/center pressure and threats	Group/center/spouse guarantee, and Islamic ethics
Social Development Program	Secular (or un-Islamic) behavioral, ethical, and social development.	Religious (includes behavior, ethics, and social)

Kategori	Keuangan Mikro Konvensional	Keuangan Mikro Islam
----------	-----------------------------	----------------------

Kategori Miskin	Satu Kategori	Dua tingkat: 1. Sangat miskin yang tidak membutuhkan pinjaman tetapi jaring pengaman dan dana amal (zakah) 2. Kelompok miskin yang akan menjadi lebih baik jika mereka memperoleh kredit untuk menjalankan usaha mikro
Dasar Pembiayaan	Basis Utang dan pendekatan berbasis bunga	Pendekatan bagi hasil (PLS), bebas bunga (riba) dan ketidakpastian (gharar)
Pendekatan/target pemberdayaan	Masyarakat miskin dan perempuan	Yang termiskin dan keluarga
Sumber dana	Dana Eksternal Tabungan nasabah	Dana eksternal, simpanan nasabah dan dana amal syariah
Berurusan dengan bawaan	Tekanan dan ancaman kelompok/pusat	Jaminan kelompok dan etika Islam
Program Pembangunan Sosial	sekuler	Keagamaan

Penawaran dan Permintaan Keuangan Mikro: Memperkirakan Permintaan Keuangan Mikro

- Laporan Pembangunan Dunia Bank Dunia 1999/2000: Memasuki Abad ke-21:
- Pada tahun 1998, sekitar 1,2 miliar orang (24% populasi di negara berkembang dan negara dalam transisi) hidup dengan pendapatan kurang dari \$1 per hari.
- Pada tahun 1999, 4,5 miliar orang (atau 75% populasi dunia), tinggal di negara berpendapatan rendah dan menengah ke bawah.
 - Dari jumlah tersebut, 2,4 miliar berasal dari negara berpendapatan rendah dengan rata-rata GNP per kapita tahunan sebesar \$410,
 - Sementara 2,1 miliar orang tinggal di negara berpendapatan menengah ke bawah dengan rata-rata GNP per kapita tahunan sebesar \$1,200 (Bank Dunia, Laporan Pembangunan Dunia 2000/2001: Menyerang Kemiskinan).

- Pada tahun 2010 jumlah penduduk dunia berjumlah sekitar 6,974 juta jiwa,
 - 1.259,7 juta (18,6%) tinggal di negara miskin berdasarkan HDI, sebagian besar di Afrika Sub-Sahara & Asia Selatan (UNDP, 2011: 165).
- Terkait dengan negara-negara Muslim→sekitar 22% populasi dunia, HDI-nya masih rendah (kebanyakan berada di bawah 100) dibandingkan negara-negara non-Muslim lainnya dalam kelompok yang sama (UNDP, 2011).
 - Berdasarkan kategori UNDP mengenai jumlah individu yang hidup dengan pendapatan di bawah US\$ 1,25 per hari, terdapat sekitar 410,6 juta Muslim yang hidup dalam kondisi tersebut pada tahun 2010, yaitu sekitar 27,08% dari total populasi di negara-negara Muslim.

Mereka miskin dan membutuhkan bantuan

- Sekitar 80 persen dari 4,5 miliar penduduk dunia yang hidup di negara berpendapatan rendah dan menengah ke bawah tidak memiliki akses terhadap layanan keuangan sektor formal.
- Di antara 3,6 miliar jiwa ini, rata-rata jumlah anggota rumah tangga adalah lima orang (720 juta rumah tangga).
- Separuh dari rumah tangga tersebut (360 juta) mengalami belum terpenuhinya permintaan akan layanan tabungan atau kredit komersial dari lembaga keuangan. (UNDP, 2010).

Sisi Permintaan yang perlu dipertimbangkan

- terdapat pergeseran dari target tradisional ‘yang termiskin dari yang miskin’, khususnya perempuan, ke usaha mikro, yang sebagian besar merupakan wiraswasta dan bisnis keluarga yang tidak dapat mengakses layanan pembiayaan dari bank komersial
- dengan demikian mereka dapat dikategorikan sebagai ‘sektor yang tidak diatur’ dan ‘sektor informal’ dalam perekonomian makro dalam menargetkan usaha mikro sebagai kliennya,
- LKM harus mempertimbangkan tiga jenis usaha mikro karena masing-masing jenis mempunyai kebutuhan dan karakteristik yang berbeda:
 - (i) yang sudah ada, yang membutuhkan modal kerja, atau start-up;
 - (ii) tingkat pembangunan;
 - (iii) bidang usaha: produksi, perdagangan, atau jasa,
- kebutuhan mereka tidak terbatas pada jasa keuangan saja, namun juga membutuhkan pelatihan keterampilan atau bantuan lainnya.

Sisi Pasokan

- Adapun lembaga yang memberikan layanan keuangan mikro, dapat dikategorikan menjadi:
 - (i) penyedia berbasis komunitas, yang meliputi:
 - ‘penyedia pribumi’ seperti pemberi pinjaman uang dan ROSCA (Rotating Savings and Credit Association)

- 'penyedia yang difasilitasi' seperti Kelompok Swadaya,
- Kelebihan & kekurangan:
 - Keuntungan:
 1. menawarkan beberapa seperti layanan fleksibel,
 2. aksesibilitas yang lebih luas karena prosedur administrasi yang minimal dan persyaratan yang fleksibel
 - Kekurangan:
 1. memiliki produk/layanan yang terbatas
 2. cenderung tidak dapat diandalkan dan lebih tidak dapat dipertahankan terhadap keruntuhan atau penipuan
- (ii) institusi penyedia
 - lembaga formal, terdaftar dan diatur, termasuk LSM, LKM, koperasi keuangan, dll,
 - menawarkan layanan keuangan yang lebih luas.

Perusahaan informal

- Kelangkaan modal,
- kepemilikan keluarga,
- operasi skala kecil,
- Bukan status hukum
- kurangnya keamanan lokasi usaha,
- operasi di pasar yang tidak diatur,
- relatif mudah masuk ke pasar,
- cara produksi padat karya,
- Pendidikan non formal dan tingkat keterampilan rendah,
- jam kerja tidak teratur,
- persediaan kecil,
- penggunaan sumber daya asli,
- penjualan produk dalam negeri, sering kali kepada pengguna akhir.
- tidak tersedianya bentuk standar agunan,
- ukuran transaksi yang kecil (dan biaya per transaksi yang tinggi),
- Persepsi risiko dari bisnis tersebut.

ciri-ciri usaha kecil

- pengelolaan yang relatif sederhana;
- sebagian besar dimiliki oleh satu pemilik atau kemitraan;
- cenderung tidak tergantung pada kendali pihak lain;
- mengirimkan produk dan jasanya ke pasar atau komunitas lokal;
- modal yang ditanamkan biasanya berasal dari pemiliknya, yang jarang sekali mencoba mendapatkan tambahan modal dari pasar keuangan.
- biasanya dijalankan oleh keluarga, padat karya, dan membutuhkan

UMKM

- UMK menurut KMK No. 40/KMK/.06/2003 → usaha produktif milik keluarga atau perorangan WNI dan memiliki hasil penjualan (omzet) paling banyak Rp 100.000.000,00 per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,-
- UU No. 20/2008 tentang UMKM: Usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Karakteristik UMKM

Secara umum:

- Manajemen pengelolaan masih sederhana,
- Rendahnya akses terhadap lembaga kredit,
- Belum memiliki status badan hukum terkonsentrasi pada kelompok usaha tertentu.

Secara spesifik:

- Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- Tempat usahanya tidak selalu menetap atau sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- Sebagian besar belum memiliki akses terhadap perbankan sebagian sudah mempunyai akses ke lembaga keuangan non bank;
- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Kelebihan UMKM

- Perputaran usaha (turnover) cukup tinggi,
- Kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang;
- Tidak sensitive terhadap suku bunga;
- Serta pada umumnya berkarakter ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Pertemuan 2: Informasi Asimetris dalam Keuangan Mikro

Paradigma Informasi yang Tidak Sempurna

Berdasarkan asumsi bahwa bank tidak dapat membedakan secara efektif biaya antara pemohon kredit yang berisiko rendah dan yang berisiko tinggi, sehingga berdampak pada:

1. Bank dapat menaikkan suku bunga untuk mengkompensasi risiko yang berkaitan dengan ketidakmampuan mereka membedakan antara pemohon pinjaman yang berisiko tinggi dan yang berisiko rendah.
2. Suku bunga yang lebih tinggi dapat mendorong peminjam berisiko rendah keluar dari pasar, sehingga meningkatkan rata-rata risiko kelompok pemohon pinjaman.
3. Peminjam dengan kewajiban terbatas yang dikenakan suku bunga lebih tinggi sebagai akibat dari penilaian bank terhadap risiko informasi asimetris dapat terbujuk untuk memilih proyek berisiko yang meningkatkan kemungkinan gagal bayar pinjaman.
4. Sebagai respons terhadap penurunan imbal hasil yang diperkirakan akibat tingginya rata-rata risiko pemohon pinjaman, bank mungkin memilih untuk mempertahankan suku bunga cukup rendah untuk menghindari profil risiko tinggi dan mungkin melakukan penjataan kredit.
5. Jaminan dapat memberikan sinyal kelayakan kredit peminjam dan membantu bank menarik peminjam berisiko rendah, dan hal ini dapat menurunkan penjataan kredit (Bester 1985).
6. Namun analisis lain menyimpulkan bahwa agunan mungkin mempunyai dampak seleksi yang merugikan, meningkatkan risiko pinjaman dan menurunkan ekspektasi keuntungan bagi pemberi pinjaman; kemungkinan penjataan kredit tetap ada (Stiglitz dan Weiss 1981, 1986, 1987).

1. Informasi asimetris secara teori

- Informasi asimetris → situasi di mana satu pihak dalam suatu transaksi memiliki lebih banyak informasi tentang transaksi tersebut dibandingkan pihak lainnya.
- Oleh George Akerlof (1970), “The Market for Lemons,” yang menganalisis pasar bergaya untuk mobil bekas.
- Seleksi yang merugikan → produk dengan kualitas berbeda dijual kepada pembeli yang, karena informasi asimetris, tidak dapat mengamati kualitas barang yang mereka beli.
- Pada contoh mobil bekas, penjual mengetahui kualitas setiap mobil yang ditawarkan untuk dijual; pembelinya tidak.
 - Ketika pembeli tidak dapat membedakan, dalam jenis mobil bekas tertentu, antara mobil berkualitas tinggi dan mobil berkualitas rendah (“lemon”), penjual—yang mengetahui kualitas setiap mobil—dapat menawarkan lemon dengan harga yang sama dengan mobil berkualitas tinggi.

2. Informasi yang tidak sempurna di perbankan

- Stiglitz dan Weiss (1981) mengembangkan model sistem perbankan kompetitif di mana bank serupa dengan pembeli mobil bekas Akerlof yang kurang informasi; peminjam, seperti halnya dealer mobil, adalah pihak yang mendapat informasi.

- Kualitas (profil risiko) peminjam—pilihan investasi, kejujuran, toleransi risiko, kapasitas dan kemauan membayar kembali pinjaman, dan sebagainya—tidak diketahui oleh bank.
- Akibatnya, bank mungkin mengenakan suku bunga yang lebih tinggi untuk mengimbangi risiko yang disebabkan oleh informasi asimetris (peminjam mengetahui lebih banyak tentang penggunaan pinjaman dan niat pembayarannya dibandingkan bank).
- Meskipun tingkat suku bunga yang lebih tinggi meningkatkan keuntungan dari pinjaman yang berhasil, tingkat risiko rata-rata pemohon pinjaman dapat meningkat karena peminjam yang berisiko rendah mungkin memilih untuk tidak meminjam pada tingkat suku bunga yang lebih tinggi (efek seleksi yang merugikan dari suku bunga 3).

3. Seleksi yang merugikan dan bahaya moral

- Seleksi yang merugikan → jika suku bunga dinaikkan untuk mengkompensasi risiko dan risiko rendah peminjam keluar sehingga meningkatkan risiko rata-rata pemohon pinjaman
- Bahaya moral → ketika suku bunga yang lebih tinggi dibebankan oleh bank (prinsipal)—dapat mengakibatkan investasi berisiko tinggi oleh peminjam yang tanggung jawabnya terbatas dan mungkin akan gagal bayar atas pinjaman mereka jika investasi mereka gagal
- Saya meningkatkan kemungkinan gagal bayar dalam portofolio pinjaman bank
- Jadi perlu penjatahan kredit → bank memutuskan untuk memberikan kredit kepada beberapa orang tetapi tidak kepada orang lain di antara pemohon pinjaman yang sama;
- Mereka yang tidak diterima sebagai peminjam tidak dapat memperoleh kredit dari bank dengan tingkat bunga berapapun
- Bank menolak memberikan kredit kepada calon debitur bukan karena kekurangan dana namun karena persepsi risiko terkait dengan informasi asimetris dan moral hazard.rate).

Arus Informasi di Komunitas Pedesaan di Negara Berkembang

- Skelinci kumpulan pengetahuan lokal umum dan mempunyai akses berkelanjutan terhadap sejumlah informasi tentang semua orang yang tinggal di wilayah tersebut.
- Beberapa informasi baru menyebar dengan cepat dan luas, Contoh: kecelakaan & kematian lokal
- Namun jika informasi bernilai, maka informasi tersebut cenderung tersegmentasi dan diedarkan dalam kelompok dan jaringan tertentu.
- Arus informasi mungkin dibatasi oleh gender, pekerjaan, identitas etnis, afiliasi politik, agama, usia, dan sejenisnya.
- Beberapa informasi mungkin langka, berharga, dan dimiliki secara pribadi oleh individu atau kelompok dalam masyarakat; itu dapat dibeli, dijual, diperdagangkan, dan diwariskan.

- Informasi cenderung mengalir sesuai kepentingan

Ciri-ciri Umum Daerah Pedesaan di Negara Berkembang

- Banyak jenis informasi tidak mengalir dengan bebas.
- Para pemberi pinjaman informal hanya mempunyai akses terhadap informasi yang dapat dipercaya mengenai beberapa orang dan beberapa kegiatan dalam komunitas mereka.
- Sehingga diperlukan model untuk mengatasi ketidaksempurnaan informasi
- Berdasarkan pengalaman, sistem unit desa BRI dan BancoSol dapat membedakan pemohon yang berisiko tinggi dan yang berisiko rendah dengan tingkat akurasi yang tinggi, dan tingkat suku bunga dipertahankan pada tingkat yang menarik bagi peminjam yang berisiko rendah.
 - Peminjam baru diberikan pinjaman kecil; besaran pinjaman meningkat seiring dengan terlihatnya kapasitas dan kemauan untuk membayar kembali dengan cepat.
 - Penjatahan kredit—baik karena risiko atau kekurangan dana—tidak diperlukan.
 - Semua pinjaman dibiayai secara komersial, dan kedua bank memperoleh keuntungan tanpa subsidi

Mengapa informasi tidak mengalir dengan bebas di banyak daerah pedesaan di negara-negara berkembang?

- Ada pula yang disalurkan dan dibatasi oleh kelompok dan faksi
- Orang yang menguasai informasi berharga dalam bentuk pengetahuan atau keterampilan khusus dapat mengajari ahli warisnya untuk menjual atau memperdagangkan informasi tersebut kepada murid, peserta magang, inisiat, atau pihak lain.
 - seperti spesialis ritual,
 - pembuat obat-obatan lokal,
 - ahli dalam kerajinan lokal,
 - orang-orang dengan keterampilan komputer lokal yang langka atau pengetahuan bahasa Inggris
- Rekening tabungan sukarela yang buruk di bank memerlukan janji kerahasiaan dari bank.
 - Penabung miskin—yang membutuhkan tabungannya untuk keadaan darurat, kelancaran konsumsi, biaya sekolah anak, dan lain-lain—seringkali tidak ingin keluarga besarnya, tetangganya, dan terkadang bahkan anggota rumah tangga lainnya mengetahui informasi mengenai kondisinya.

Alasan mengapa penyaluran informasi relevan bagi MF:

- rentenir informal, sebagai bagian dari komunitasnya, berafiliasi dengan faksi, kelompok, aliansi, dan jaringan;
 - sehingga mereka memiliki akses yang hemat biaya terhadap arus informasi yang dapat diandalkan

- namun hanya untuk beberapa segmen masyarakat setempat.
- Di kalangan masyarakat berpendapatan rendah yang hanya mempunyai sedikit harta benda atau kepemilikan keuangan, harta tak berwujud yang mereka miliki, seperti informasi dan utang sosial, bisa menjadi sangat berharga.

Bagaimana dengan pasar kredit pedesaan?

- lembaga formal mungkin tidak berhasil bersaing dengan pemberi pinjaman komersial informal karena pemberi pinjaman tersebut memiliki akses terhadap informasi yang lebih baik tentang pemohon kredit dibandingkan lembaga formal yang dapat memperolehnya dengan biaya yang efektif (Braverman dan Guasch 1986; Herath 1996).
- Akan sulit bagi bank untuk beroperasi secara menguntungkan di pasar kredit negara berkembang dan untuk mencapai jangkauan yang luas.

Informasi yang Tidak Sempurna dan Pasar Kredit Pedesaan

- Bukan pasar yang kompetitif
- Meminjam kepada saudara, tetangga, dan teman tanpa bunga atau bunga rendah untuk keadaan darurat atau keperluan tertentu; tidak cocok untuk modal kerja
- Lembaga-lembaga keuangan formal tidak tertarik bersaing untuk mendapatkan klien-klien pedesaan yang berpendapatan rendah secara komersial karena para operator mengenakan tingkat bunga yang sangat tinggi
- Operator lain: pegadaian, asosiasi simpan pinjam, koperasi, credit unions, perusahaan pembiayaan, dan badan keuangan lainnya

Fitur pemberi pinjaman komersial informal

- Bentuk Tradisional:
 - Hubungan keluarga, perkumpulan lingkungan, afiliasi keagamaan, jaringan bisnis, aliansi politik, dan sebagainya—dan mereka memiliki akses terhadap arus informasi yang terkait dengan hal-hal tersebut.
 - Gagal bayar yang tinggi, menurunkan kualitas portofolio pinjaman mereka.
- Pemberi pinjaman memberikan kredit dengan mereka yang mempunyai transaksi yang saling terkait di pasar lain: kepada pemasok atau pembeli komoditas mereka, karyawan, petani bagi hasil, penyewa, dll & juga dihubungkan oleh kerabat (keluarga), lingkungan, atau hubungan politik.
 - Mereka mempunyai informasi yang dapat diandalkan dan kendali atas peminjam → tingkat gagal bayar yang rendah
 - Batasan jumlah peminjam per pemberi pinjaman dan tingginya suku bunga karena tidak mempunyai insentif untuk menurunkan suku bunga guna meningkatkan keuntungan pasarnya.
- Kendalanya bukan pada ketersediaan dana, melainkan pada jumlah peminjam

- Untuk meminimalkan tingkat gagal bayar → pemberi pinjaman dapat memperoleh informasi yang dapat diandalkan dan mempertahankan kontrol yang memadai.

Mengapa Lembaga Keuangan Formal. Dapat Memperoleh Akses Lebih Luas terhadap Informasi Lokal dibandingkan dengan Pemberi Pinjaman

- Tidak ada kendala ekonomi politik lokal
- Staf cabang BPR seringkali merupakan masyarakat lokal yang menjaga hubungan sosial dan politik; masing-masing memiliki akses ke serangkaian arus informasi tertentu.
- Kebanyakan pemberi pinjaman informal mempunyai usaha lain, dan mereka seringkali menjadi nasabah bank yang beroperasi di wilayah tempat mereka tinggal dan bekerja.
 - Mereka menganggap bank bukanlah pesaing dalam bisnis pemberian pinjaman, melainkan sebagai sumber jasa keuangan.
 - Para pemberi pinjaman tahu bahwa bank pada umumnya tidak melakukan transaksi yang saling terkait.
- Perbankan penuh dengan layanan → termasuk penabung dan peminjam,
 - Pencatatan rekening tabungan sukarela dapat memberikan bank data deret waktu yang baik tentang arus pendapatan, aset, dan transaksi keuangan setiap penabung.
 - Pola simpanan penabung, penarikan, jumlah yang terlibat dapat dianalisis
 - Membantu mengidentifikasi calon peminjam berisiko rendah di antara para penabung.

Model Kredit Informasi yang Tidak Sempurna dan Bank Mikro yang Menguntungkan (BRI & BancoSol)

- Kurangi asimetri untuk terus mendapatkan tingkat pengembalian yang tinggi dan keuntungan yang tinggi.
- Membedakan secara hemat biaya antara peminjam berisiko tinggi dan rendah
 - a. Berisiko rendah → tertarik dengan insentif (produk, harga, dan layanan bank)
 - b. Berisiko tinggi → disaring dengan mengevaluasi kelayakan kredit peminjam
 - unit desa BRI → pinjaman perorangan, agunan;
 - BancoSol → individu-individu dibentuk menjadi kelompok solidaritas, jaminan atas pinjaman satu sama lain menggantikan agunan.
- Jadi mereka tidak menaikkan suku bunga untuk mengkompensasi risiko terkait informasi asimetris karena pemohon dibedakan, peminjam berisiko rendah yang dipilih tidak diusir, menekankan metode pengumpulan

- Insentif:

1. Peminjam baru-pinjaman kecil
2. Meningkatkan jumlah pinjaman dengan menunjukkan pembayaran yang cepat (insentif)
3. Mereka dapat meminjam kembali di masa depan jika mereka membayar kembali tepat waktu dan jika usaha mereka tetap ada
4. Layak dikreditkan

Model Kredit Informasi yang Tidak Sempurna dan Bank Mikro yang Menguntungkan (BRI & BancoSol) (lanjutan)

- Peminjam memilih proyek berisiko?
Hal ini tidak terjadi karena insentif hemat biaya yang diberikan kepada peminjam dapat mencegah bahaya moral → peminjam ingin mampu membayar kembali pinjamannya agar tetap mempunyai pilihan untuk meminjam kembali
- Suku bunga jauh lebih rendah dibandingkan suku bunga yang dikenakan oleh rentenir informal?
Pinjaman yang ditawarkan oleh bank-bank ini banyak diminati karena merupakan produk yang teruji dengan prosedur, jumlah, jangka waktu, rencana pembayaran kembali, dan izin penggunaan yang telah dirancang untuk kebutuhan peminjam berpenghasilan rendah → mengimbangi kewajiban terbatas, dan dampak moral hazard yang kecil → tingkat pengembalian yang tinggi.
- Penjatahan kredit? (Kredit dibatasi karena persepsi peningkatan risiko, bukan karena pemberi pinjaman kekurangan dana) Hal ini tidak terjadi karena metode penyaringan mereka efektif dan produk pinjaman mereka dirancang untuk meminimalkan risiko, dan karena peminjam berisiko rendah tertarik dengan insentif bank.
- Mereka dibiayai secara komersial dan tidak dibatasi modal, tidak perlu menjatah kredit karena kekurangan dana.
- Agunan (kelayakan kredit)?
 - Bancosol: tanpa agunan, pinjaman peer group, tingkat pengembalian yang tinggi
 - BRI: noncollateralized small loans to individuals through the Kredit Umum Pedesaan (KUPeDES)

Pengalaman terbaik BRI & BancoSol sebuah kesimpulan

- Mereka memperoleh informasi ekstensif tentang pemohon pinjaman dan peminjam berulang
- Mereka mengatasi masalah seleksi merugikan dan bahaya moral
- Mereka tidak perlu menjatah kredit untuk menghindari risiko tinggi.
- Mengatasi arus informasi asimetris di pasar kredit pedesaan
- Bersaing dengan sukses dengan rentenir komersial informal.

Keduanya lebih sukses dibandingkan pemberi pinjaman informal karena 3 alasan:

1. Bank mempunyai akses terhadap arus informasi yang lebih luas

2. Berbeda dengan kebanyakan pemberi pinjaman uang, bank mempunyai insentif untuk menjangkau nasabah secara luas → mendapatkan pangsa pasar
3. Karena kedua bank melayani sejumlah besar klien di berbagai wilayah di negaranya, mereka memperoleh keuntungan:
 - mulai dari intermediasi keuangan,
 - dari skala ekonomi,
 - dari perlindungan yang lebih baik terhadap guncangan kovarian
- Bank dapat (dan memang) memberikan kredit mikro secara menguntungkan dalam skala besar.
- Lebih banyak bank dan pembuat kebijakan perlu mengetahui hal ini, sehingga perlu intervensi untuk menghindari eksploitasi

Alasan Intervensi di Pasar Kredit

1. Efisiensi → “seberapa besar kuenya”
 - Memaksimalkan efisiensi tidak berarti bahwa setiap orang di suatu desa harus memiliki akses terhadap kredit untuk mendapatkan keuntungan yang besar
 - Hanya penduduk desa yang paling produktif yang berhak mendapatkan akses; mereka yang memiliki prospek biasa-biasa saja harus dikecualikan
2. Distribusi → “bagaimana pai diiris.”
 - Asumsi para ekonom: trade-off antara mencapai tujuan distribusi dan mengalokasikan sumber daya secara efisien belum tentu merupakan trade-off: memperluas akses terhadap jasa keuangan dapat membuka peluang bagi masyarakat miskin dan meningkatkan efisiensi produktif secara agregat.
 - Tidak ada diskriminasi atas dasar ras, gender, etnis, kelas sosial, atau agama.

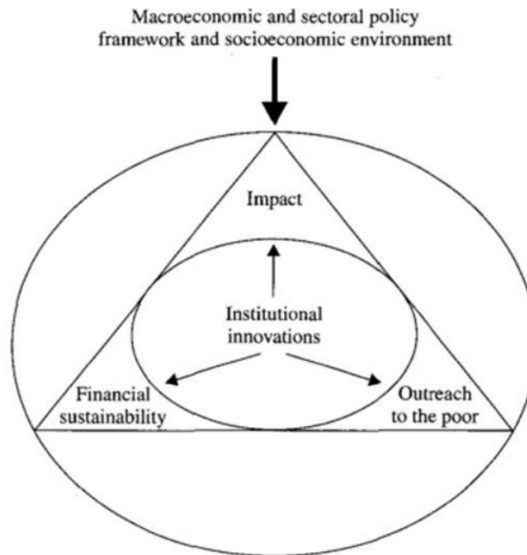
Pertemuan 3: The Triangle of Microfinance

Pengantar segitiga

LKM berbeda dengan lembaga lain jika melihat tujuan, ukuran, dan segmen pasar.

- Tujuan → profit + berorientasi sosial untuk mengurangi kemiskinan di wilayah atau wilayah operasi.
- Ukuran → bukan LKM yang besar + banyak cabang, tetapi yang berukuran kecil + hanya fokus pada bidang tertentu.
- Segmen pasar sasaran → hanya masyarakat miskin.
- Jadi, kinerja keuangan saja tidak cukup untuk menilai kinerja LKM tetapi juga perlu menambahkan beberapa dampak sosialisasi dan kesejahteraan.
- Seluruh LKM yang sukses dinilai dari tiga ukuran dengan hasil maksimal, artinya memiliki jangkauan, keberlanjutan keuangan, dan dampak kesejahteraan yang baik → segitiga keuangan mikro

Kerangka Konseptual: Segitiga Keuangan Mikro



Lingkaran dalam

- jenis inovasi kelembagaan yang akan meningkat:
- keberlanjutan finansial (seperti penggunaan sistem informasi yang mengurangi biaya),
- dampaknya (seperti merancang layanan yang berorientasi pada permintaan bagi masyarakat miskin dan pelatihan klien yang lebih efektif),
- penjangkauan terhadap masyarakat miskin (seperti mekanisme penargetan yang lebih efektif atau memperkenalkan teknologi pinjaman yang menarik kelompok nasabah tertentu).

Lingkaran luar

- Lingkungan sosial ekonomi eksternal → kebijakan makroekonomi dan sektoral yang secara langsung/tidak langsung mempengaruhi kinerja LKM.
- Inovasi di tingkat kelembagaan (lingkaran dalam) + perbaikan lingkungan kebijakan (lingkaran luar) → meningkatkan kinerja LKM secara keseluruhan

1-Penjangkauan

- Upaya LKM dalam menyalurkan pinjaman dan jasa keuangan lainnya kepada masyarakat miskin dan menjangkau seluruh masyarakat yang berada di bawah garis kemiskinan.
- Digunakan untuk menilai kinerja LKM dengan menggunakan data nasabah dalam perhitungannya. dua bagian penjangkauan:
 1. Luasnya jangkauan adalah jumlah nasabah yang telah diberikan pinjaman
 2. Kedalaman penjangkauan adalah tingkat kemiskinan nasabah berdasarkan gender, lokasi, dan besaran pinjaman

Dalam mengukur kedalaman penjangkauan merupakan hal yang paling sulit, sehingga digunakan rata-rata besaran pinjaman

$$\text{Outreach (Average Loan Size)} = \frac{\text{Average Annual Dollar Outstanding}}{\text{Number of Loans Disbursed in a year}}$$

6 Pengukuran penjangkauan:

Kedalaman (social performance) diukur dengan rata-rata ukuran pinjaman atau Average Loan Size (ALS),

1. proporsi jumlah nasabah perempuan,
2. lokasi (pedesaan),
3. pendidikan (pendidikan dasar),
4. etnis (minoritas),
5. perumahan (ukuran kecil),
6. akses ke layanan publik (kurangnya akses).
 - Luas : jumlah peminjam aktif (NAB)
 - Worth: services vs client's need (loan, interest rate, jangka waktu sesuai WTP)
 - Biaya bagi klien: Biaya harga (pendapatan bunga) + biaya transaksi (biaya non-harga misalnya: waktu untuk mendapatkan pinjaman, transportasi, dokumen, makanan, pajak, dll)
 - Length: durasi layanan LKM diukur dengan profit (mampu bertahan tanpa subsidi)
 - Scope: diversifikasi produk layanan keuangan → makin banyak produk maka LKM lebih menjangkau berbagai kebutuhan nasabah mikro

Table 1
Characteristics of Select Microfinance Institutions

	Grameen Bank, Bangladesh	Banco Sol, Bolivia	Compartamos, Mexico	Enterprise Development Group, Washington, D.C.
Established	1983	1992	1990	1993
Membership	6,948,685	103,786	616,528	250
Average loan balance (US\$)	\$69	\$1,571	\$440	\$22,285**
Percent female	96.70%	46.40%	98.40%	30.00%
Group lending contracts?	Yes	Yes	Yes	No
Collateral required?	No	No	No	No
Portfolio at risk >30 days ratio	1.92%	2.91%	1.13%	N/A
Return on equity	1.95%*	22.81%	57.35%	N/A
Operational self-sufficiency	102.24%*	120.09%	181.22%	53%**

NOTE: *12/31/2005; **2004.

SOURCE: Data for this table come from the Microfinance Information Exchange (MIX) Network, which is a web-based platform: www.mixmarket.org. Information was provided for the Enterprise Development Group because it is the only U.S.-based MFI that reports data on the MIX network. Some of the information for EDG was taken from their 2003/2004 annual report, available at www.entdevgroup.org. Comparable information is not available for the Southern Good Faith Fund, as the scope of their mission has changed and expanded to more training-based programs. A more comprehensive summary chart exists in Morduch (1999).

Jangkauan Keuangan Mikro Islam

Table 3.4: Outreach of Islamic Microfinance by Country

Region	Included Institutions	% Female (Avg.)	Total of clients (2008)	Total clients (2013)	Total Outstanding Loan Portfolio	Avg. Loan Balance
Afghanistan	4	22	53,011	26,000	10,347,29	162
Bahrain	1	n/a	323		96,565	299
Bangladesh	2	90	111,837	445,153	34,490,490	280
Indonesia	105	60	74,698	181,508	122,480,000	1,640
Jordan	1	80	1,481	15,000	1,619,909	1,094
Lebanon	1	50	26,000	70,000	22,500,000	865
Mali	1	12	2,812		273,298	97
Pakistan	1	40	6,060	30,000	246,004	123

Table 3.5: Outreach of Islamic Microfinance, by Institution Type

Institution Type	# of Institution	Total # of Clients		Total Outstanding Loan Portfolio (Islamic)		Avg. Loan Size (Islamic)
		#	% of Total	US\$	Total	
Cooperative	1	6,671	2	926,251	<1	132
Village Bank (Syria)	1	2,298	1	1,838,047	<1	800
NGO	14	125,793	42	41,421,580	21	303
Rural Bank (Indonesia)	105	74,698	25	122,475,158	62	1,640
NBFI	3	4,293	1	1,893,207	<1	598
Commercial Bank	2	87,56	29	29,030,997	15	305
TOTAL	126	305,237	100	198,090,268	100	629

Source: Karim (2008: 9)

Penjangkauan IMF

- total jangkauan keuangan mikro Islam di semua negara Muslim sangat kecil dibandingkan dengan total jangkauan keuangan mikro nasional, misalnya di negara-negara Islam. 3% di Suriah dan 2% di Indonesia, sementara rata-rata penjangkauan hanya 2.400 klien per institusi
 - menunjukkan bahwa keuangan mikro syariah masih belum bisa memberikan layanan keuangan dalam skala besar
 - Namun memberikan optimisme bahwa masih ada ruang untuk tumbuh bagi keuangan mikro Islam
- jenis pemasok LKM Islam: pemain utamanya adalah LSM (42% dari total penjangkauan), dengan hanya 14 LSM sebagai responden CGAP pada survei tahun 2007; mereka diikuti oleh bank komersial
- di Indonesia, dengan 105 BPRS yang mencakup 25% dari total nasabah, portofolio pinjaman yang belum dilunasi berjumlah besar (62%) karena rata-rata jumlah pinjaman yang jauh lebih tinggi, karena BPRS berfokus pada penyediaan pembiayaan untuk UKM

3 Prinsip LKM harus mempunyai jangkauan yang signifikan

- Memahami kebutuhan klien dan merancang produk yang sesuai

- memandang klien sebagai pelanggan – bukan penerima manfaat atau objek amal
- Produk yang disesuaikan untuk memenuhi permintaan klien → jangka waktu pinjaman lebih pendek, penyelesaian permohonan pinjaman yang cepat, dan layanan tabungan yang sangat likuid.
- Kelola risiko bagi institusi dan tingkatkan nilai bagi klien.
 - bukan dengan menganalisis pinjaman dengan meminta lebih banyak agunan tetapi dengan memberikan motivasi yang kuat kepada klien untuk membayar kembali, teknik:
 - a. pinjaman kelompok sejawat (beberapa orang menjamin pinjaman satu sama lain,)
 - b. janji akan terus – dan semakin meningkat – akses terhadap kredit bagi peminjam yang membayar kembali tepat waktu.
 - LKM harus menjaga tingkat tunggakan (keterlambatan pembayaran angsuran pinjaman) di bawah 10% dan tingkat gagal bayar (tidak membayar pinjaman) di bawah 5% agar operasinya dapat berjalan.
- Jaga agar biaya administrasi tetap rendah.
 - Melalui operasi yang efisien seperti proses pengajuan pinjaman, persetujuan dan pengumpulan yang sangat disederhanakan dan terdesentralisasi.
 - Faktanya: biaya untuk mendapatkan pinjaman > biaya bunga dan biaya
 - a. Seperti ongkos bus, waktu keluar dari tempat usaha untuk rapat, biaya pengisian lamaran, biaya dokumen legal

2-Keberlanjutan

- kemampuan LKM untuk mengulangi pinjaman dari waktu ke waktu (keberlanjutan finansial yang substansial), terlepas dari bagaimana stabilitas finansial proyek atau lembaga tersebut dicapai
- Keberlanjutan keuangan yang substansial → kemampuan untuk menutup biaya yang diperlukan untuk memulai dan mengelola kegiatan keuangan mikro, baik melalui keuntungan dari layanan yang ditawarkan, khususnya layanan keuangan, atau melalui hibah dan pinjaman lunak.
- agar suatu proyek atau lembaga dapat berkelanjutan secara finansial:
 - harus menerima aliran sumbangan dan keuntungan, dari bunga dan komisi,
 1. yang menutupi biaya operasional,
 2. biaya inflasi,
 3. biaya yang terkait dengan devaluasi portofolio,
 4. biaya finansial,
 5. premi risiko
 6. dan pengembalian modal yang dibawa oleh investor proyek atau pemegang saham LKM

Keberlanjutan Finansial

- Bagaimana LKM beroperasi secara terus menerus tanpa bergantung pada subsidi pemerintah atau bantuan keuangan (hibah) dari lembaga lain

- tantangan ganda
 - → tidak hanya memberikan pinjaman kepada masyarakat miskin (outreach)
 - namun juga harus mampu membayar biaya untuk menghindari kebangkrutan (sustainability).
- banyak LKM yang sulit mencapai kesinambungan finansial → menanggung kerugian akibat kredit macet.
- LKM yang memiliki tata kelola perusahaan yang baik akan mencapai keberlanjutan finansial.

Alasan Keberlanjutan Finansial

- banyak LKM yang sukses awalnya didirikan dengan pendanaan yang signifikan dari lembaga donor, dimana pasokan dana sangat terbatas.
 - Donor ingin melihat LKM mencapai keberlanjutan dalam jangka waktu yang wajar.
- Penelitian di bidang LKM juga menunjukkan bahwa hanya jasa keuangan berkelanjutan yang dapat memberikan dampak kesejahteraan yang lebih besar pada masyarakat miskin.
- mencapai keberlanjutan finansial menjadi kriteria penting dalam menilai keberhasilan program keuangan mikro.

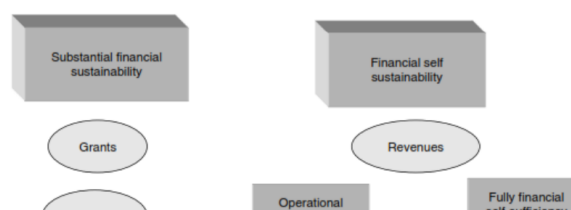
Pengukuran keberlanjutan

- pengukuran menggunakan indikator berbasis akuntansi, menggunakan ROA dan/atau operasional mandiri (OSS)
- Peneliti lebih memilih OSS dibandingkan ROA, karena OSS menunjukkan seberapa baik LKM menanggung seluruh biaya pendapatan yang diperoleh.
- OSS: indikator keberlanjutan keuangan yaitu rasio yang mengukur kemampuan LKM dalam beroperasi dan menutupi biayanya melalui pendapatan operasional tanpa subsidi/donasi, termasuk pinjaman dan hibah → pendapatan dari suku bunga, hasil investasi dan asuransi

$$\text{Operational Self-Sustainability} = \frac{\text{Operating Revenue}}{(\text{financial expense} + \text{loan loss provision expense} + \text{operating expense})}$$

4 Prinsip untuk menghilangkan ketergantungan dan mencapai keberlanjutan

1. tingkat suku bunga yang cukup tinggi untuk menutupi biaya keuangan non-subsidi serta biaya administrasi, dan menjaga nilai ekuitas secara riil;
2. membayar suku bunga simpanan yang memadai untuk memastikan bahwa tabungan sukarela menjadi faktor yang semakin penting dalam membiayai pinjaman mereka;
3. menurunkan biaya administrasi melalui teknik dan prosedur yang efisien dalam menilai rencana investasi, menyaring peminjam, memproses pinjaman, mengumpulkan pembayaran kembali dan memobilisasi tabungan untuk memastikan bahwa suku bunga pinjaman tidak menjadi penghalang;
4. menjaga transparansi laporan keuangan melalui audit eksternal dan penerbitan laporan yang telah diaudit



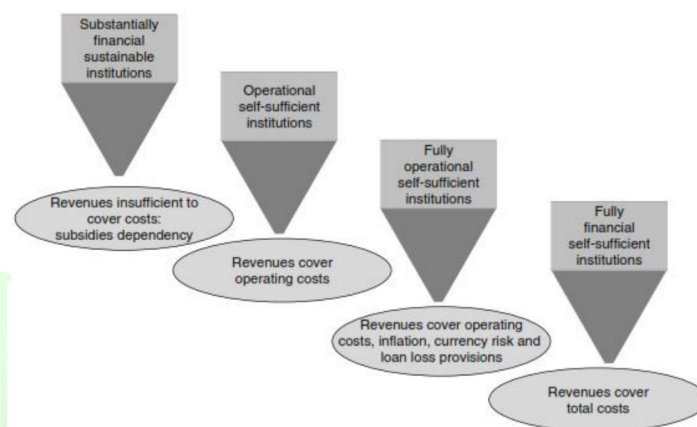


Figure 4.4 Four degrees of sustainability for MFIs

Penjangkauan dan Keberlanjutan di IMF

- potensi permintaan global terhadap keuangan mikro syariah → dari mereka yang tidak dapat menerima produk pembiayaan yang tidak sesuai dengan nilai-nilai Islam.
- saat ini 80% klien keuangan mikro Islam terkonsentrasi di Bangladesh, Indonesia dan Pakistan, dan total jangkauan keuangan mikro Islam global sangat kecil, hanya sekitar 1% dari total jangkauan keuangan mikro.
- Survei CGAP (2007) melaporkan bahwa LKM Islam terbesar di Bangladesh hanya menjangkau 100.000 peminjam aktif, jumlah ini masih terbilang kecil dibandingkan dengan LKM konvensional yang dapat menjangkau 22 juta peminjam aktif; Keuangan mikro Islam di dunia Arab menghadapi situasi yang sama
- Kritik terhadap produk keuangan Islam menunjukkan bahwa harga beberapa produk yang ditawarkan sesuai syariah terlalu mirip (atau bahkan melebihi) harga produk konvensional.
 - Misalnya, beberapa lembaga yang menawarkan Murabaha nampaknya menyamakan bunga sebagai markup biaya atau biaya administrasi.

Keberlanjutan IMF

- masalah keberlanjutan dalam keuangan mikro Islam mungkin timbul dari sumber dana dan efisiensi operasi LKM Islam.
- pemanfaatan dana zakat dapat menimbulkan isu keberlanjutan;
 - LKM Islam didorong untuk memanfaatkan lebih banyak dana wakaf dan sumber komersial lainnya dari dana publik dan perbankan Islam daripada dana zakat.
 - Berfokus pada Rural Development Scheme (RDS), sebuah program yang dikelola oleh IBBL Bangladesh
 - RDS telah terbukti sangat berkelanjutan dalam melayani masyarakat yang sangat miskin, dalam hal keberlanjutan keuangan, kelangsungan kelembagaan, kepemimpinan, desentralisasi, gaya manajemen, dll. RDS juga menghadapi tingkat putus sekolah yang tinggi.
- Berdasarkan pengalaman memberikan pembiayaan pada sektor pertanian, Elhiraika (2003) berpendapat bahwa pertimbangan risiko dan return mempengaruhi bank dalam operasionalnya.
- Saling eksklusivitas antara keberlanjutan finansial dan penyediaan pembiayaan skala besar kepada petani menempatkan mereka dalam situasi bermasalah, bank-bank yang mencapai keberlanjutan finansial melakukannya dengan membatasi akses pembiayaan kepada petani yang memiliki kelayakan finansial.

Masalah Lainnya

- isu-isu umum dalam keuangan mikro Islam: pembiayaan bagi masyarakat miskin yang aktif secara ekonomi, tingginya biaya pembiayaan, dan pendekatan khusus perempuan. Isu pertama berkaitan dengan pemanfaatan dana amal;
 - dana wakaf dapat dimanfaatkan untuk keuangan mikro bagi masyarakat miskin yang aktif secara ekonomi,
 - dana zakat hanya dapat disalurkan kepada masyarakat miskin sebagai jaring pengaman sosial untuk memenuhi kebutuhan dasarnya
- Perlu ditegaskan kembali bahwa keuangan mikro konvensional cenderung membebankan suku bunga yang lebih tinggi, berdasarkan asumsi bahwa usaha mikro mempunyai keuntungan yang tinggi, dengan tujuan untuk menutupi biaya administrasi dan pemantauan serta risiko yang lebih tinggi.
 - Berdasarkan studi etnografi besar-besaran di Bolivia menemukan bahwa tingkat suku bunga yang tinggi dapat menimbulkan masalah pembayaran kembali dan menghambat pengembangan usaha mikro.
 - Namun, asumsi ini mungkin tidak benar di semua kasus, dan tidak menjadi dasar untuk mendukung pendekatan berbasis kepentingan; oleh karena itu, Islam menawarkan pendekatan alternatif bagi hasil dan kerugian.

3 Dampak Kesejahteraan

- Masyarakat miskin kesulitan meningkatkan kesejahteraannya karena tidak mampu meningkatkan pendapatannya selama mereka masih kesulitan memperoleh dana untuk membiayai usaha baru atau usaha yang sedang berjalan.
- Dampak kesejahteraan dari LKM adalah masyarakat miskin dapat meningkatkan kesejahteraannya melalui usaha yang mapan dengan bantuan dana dari LKM.

- Dampak kesejahteraan dapat menjadi salah satu ukuran penting untuk menilai kinerja LKM secara keseluruhan.
- Dampak kesejahteraan LKM ditentukan oleh tingkat pendapatan nasabah, jika semakin tinggi pendapatan nasabah maka LKM mempunyai dampak kesejahteraan pada nasabahnya.
- Untuk mengukur dampak kesejahteraan LKM menggunakan pengeluaran rumah tangga nasabah menggunakan data nasabah yang ditandai dengan peningkatan pendapatan → peningkatan total konsumsi rumah tangga setiap bulannya.

Lingkungan Kebijakan

- Pemerintah harus memfasilitasi, bukan mengatur secara berlebihan operasi keuangan mikro.
- Memastikan lingkungan yang mendukung keuangan mikro.
 1. menjaga tingkat stabilitas politik yang wajar,
 2. lingkungan makroekonomi yang stabil,
 3. tingkat inflasi yang rendah
 4. Tidak ada batas atas suku bunga.
- Memastikan bahwa peraturan keuangan tidak mengakibatkan penindasan keuangan, yang menyulitkan LKM untuk beroperasi:
 1. memberlakukan plafon suku bunga,
 2. kredit bersubsidi,
 3. struktur pajak yang menghambat investasi dalam keuangan mikro.

Standar global: CGAP

- Kelompok Konsultatif untuk Membantu Masyarakat Miskin
- Pusat kebijakan & penelitian independen untuk memajukan akses keuangan bagi masyarakat miskin di dunia
- Didukung oleh lebih dari 30 lembaga pembangunan & yayasan swasta
- Menyediakan:
 1. intelijen pasar
 2. mempromosikan standar
 3. mengembangkan solusi inovatif
 4. menawarkan layanan konsultasi kepada pemerintah, penyedia keuangan mikro, donor & investor

Standar global: Pasar CAMPURAN

- Pertukaran Informasi Keuangan Mikro www.themix.org
- Data 1400 LKM, lebih dari 100 investor & 200 mitra
- Mempromosikan transparansi keuangan di industri
- Informasi yang andal, dapat dibandingkan, dan tersedia untuk umum mengenai kinerja keuangan dan dampak sosial dari LKM
- Cocokkan investor & donor dengan LKM
- Benchmarking - menerbitkan Buleti MicroBanking

Hasil Masa Depan

PERGESERAN PENDEKATAN		
Peran Pasar Keuangan	Merangsang Produksi & Transfer Sumber Daya	Intermediasi yang Efisien
Tampilan Pengguna	Penerima Manfaat (Didorong oleh Pasokan)	Klien (Didorong oleh Permintaan)
Sumber Dana	Dana bersubsidi dari donor pemerintah	Harga & Sumber Beragam
Kinerja Keuangan	Merugi: Menipisnya Modal	Keberlanjutan: Kapitalisasi
Akuntabilitas & Evaluasi	Berbasis Kegiatan (Berkonsentrasi pada tujuan donor)	Kinerja institusi & sistem

Pertemuan 4: MICRO SAVING AND MICRO INSURANCE

Tabungan & keuangan mikro

- transisi dari kredit mikro ke keuangan mikro → manfaat dari akses terhadap layanan keuangan yang lebih luas selain kredit, misalnya:
 - a. SafeSave (koperasi yang bekerja di daerah kumuh Dhaka) → anggota staf mengunjungi pelanggan untuk melakukan penyetoran, membayar pinjaman, atau tidak melakukan transaksi sama sekali. Pada tahun 2008 total klien 13.000, transaksi lebih dari 100.000.
 - b. BRI, Indonesia → 2007 pelanggan lebih dari 21 juta, 4100 kantor cabang kecil
 - c. Bank Pertanian dan Koperasi Pertanian (BAAC) milik negara Thailand telah mengikuti jejak BRI
 - d. Institut Bank Tabungan Dunia (WSBI) yang berbasis di Brussels sedang mempromosikan lebih dari 2.000 lembaga tabungan regional di 92 negara.

Mengapa menabung penting bagi keuangan mikro?

- Berdasarkan asumsi ekonomi perilaku bahwa masyarakat selalu memiliki pandangan ke depan yang sempurna dan dapat menjalankan strategi tabungan mereka dengan andal
- Namun orang sering kali mempunyai masalah dengan disiplin diri (kita menunda-nunda, menyerah pada godaan, dan menghindari kerumitan)
- Ketidakkonsistenan waktu (dan konflik pengendalian diri) dapat menjelaskan mengapa begitu banyak orang—kaya dan miskin—menabung lebih sedikit daripada yang ingin mereka tabung.

- Jadi perlu komitmen diri misalnya: mekanisme disiplin ROSCAs (Rotating Savings and Credit Associations) --> sekelompok individu yang setuju untuk secara teratur menyumbangkan uang ke “pot” umum yang dialokasikan kepada satu anggota kelompok setiap periode.
- Penelitian baru menunjukkan bahwa mekanisme penting: kecenderungan untuk menabung banyak atau sedikit bergantung pada kualitas alat keuangan yang tersedia.
- Menurut definisinya, keadaan miskin berarti mempunyai uang lebih sedikit dibandingkan rumah tangga kaya.

Hemat mikro

- Grameen mempraktikkan program tabungan wajib → sebagian kecil dari pinjaman yang dicairkan harus disetorkan ke rekening, dan hanya ditarik setelah keluar dari program
 - Kelebihannya: program tabungan wajib dimaksudkan untuk membantu nasabah membangun aset seiring berjalannya waktu dan mengembangkan disiplin menabung.
 - Kekurangannya: merupakan cara bagi bank untuk memperoleh modal yang relatif murah dan mendapatkan jaminan dari peminjam karena pemberi pinjaman mikro dapat menyita akumulasi simpanan jika peminjam mencoba keluar dari program saat gagal bayar.
- “Grameen Bank II” pada tahun 2001 memperkenalkan produk pinjaman dan tabungan baru yang fleksibel untuk jangka panjang, yaitu Skema Pensiun Grameen.

Fungsi Tabungan

1. membangun aset untuk digunakan sebagai jaminan,
2. kebutuhan konsumsi musiman yang lebih lancar,
3. membiayai pengeluaran besar seperti biaya sekolah,
4. mengasuransikan diri terhadap guncangan besar,
5. investasi pembiayaan mandiri.

Fig 24. Reasons for Saving (%)

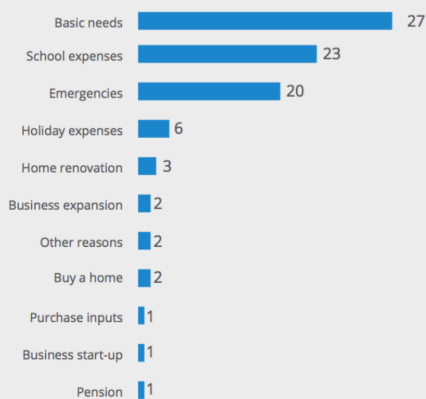
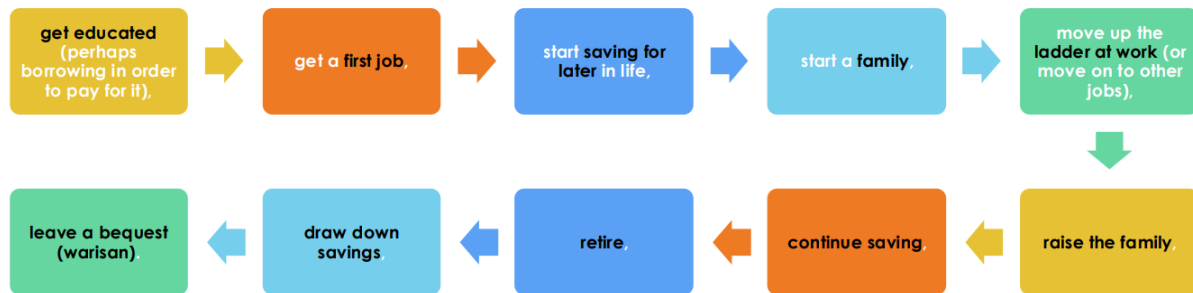


Table 6.1
Reported uses for savings

	Percentage reporting as primary use
<i>Business uses</i>	16
Working capital	13
Finance new business	0
Buy building, equipment	2
Buy vehicle	1
<i>Nonbusiness consumption</i>	35
School fees	14
Medical expenses	3
Household consumption	13
Purchase jewelry	0
Wedding/funeral/etc.	2
Religious holiday	3
<i>Finance and assets</i>	6
Purchase land	1
Purchase housing	5
Pay loan	0
Other use or not applicable	39

Source: 2000 survey of 201 BRI clients. Calculations by Jonathan Morduch. The sample was drawn from representative regions; results are not weighted to reflect different population levels across sampling units.

Perilaku Optimal bagi “Rakyat Biasa”



- Menyiratkan bahwa rumah tangga harus:
 - meminjam ketika masih sangat muda,
 - menabung secara agresif ketika berada di usia paruh baya,
 - hilangkan ketika lebih tua.
- konsumsi yang cukup datar dari waktu ke waktu, dibandingkan naik turunnya pendapatan dan masa pensiun
- Kompatibel untuk negara-negara berpendapatan menengah dan tinggi
- Bagaimana dengan keluarga yang kompleks (kakek-nenek, orang tua, dan cucu-cucu yang semuanya tinggal di bawah satu atap), rumah tangga multigenerasi yang sering tinggal dan makan bersama di perekonomian yang lebih tradisional (berpendapatan rendah)?

Penghematan “Frekuensi Rendah” (akumulasi stabil dan jangka panjang)

- Plot pendapatan rumah tangga antargenerasi adalah satu rumah tangga yang hidup tanpa batas dengan pendapatan tetap dari waktu ke waktu
- Mereka menyusun kembali anggotanya seiring bertambahnya dan kehilangan anggota, dengan cara yang meminimalkan variasi dalam usia rata-rata dan struktur demografi rumah tangga.
- memperlancar konsumsi dengan tidak meminjam dan menabung, namun dengan melakukan rebundling;
 - jika rumah tangga hanya menghabiskan seluruh pendapatannya pada setiap periode, maka pola konsumsi juga akan lancar.
 - jika sebuah rumah tangga dapat memperlancar pendapatannya, maka motivasinya untuk menabung untuk keperluan siklus hidup akan berkurang; → tidak perlu meminjam dan menabung untuk membuat konsumsi lebih lancar.
- Transfer sederhana dalam rumah tangga (misalnya, dari seorang anak dewasa ke orangtuanya yang lanjut usia) seharusnya menjadi cara terbaik untuk mencapai pola konsumsi yang optimal.
- **motif penyelamatan siklus hidup lemah**

Skema Pensiun Grameen (GPS)

- Diperkenalkan pada tahun 2001, dapat digunakan oleh orang-orang dari segala usia
- setiap peminjam Grameen dengan pinjaman lebih besar dari 8.000 taka (sekitar \$138) Harus menyumbang setidaknya 50 taka (86 sen) per bulan
- sepuluh tahun kemudian, peminjam akan menerima hampir dua kali lipat jumlah tersebut,
 - menghasilkan bunga majemuk sebesar 12% per tahun
 - pada akhirnya mendapatkan kembali 187% simpanan mereka pada akhir dekade ini
- pengembalian yang tinggi harus diimbangi dengan pembatasan penarikan.
- Fitur menarik:
 - angsuran bulanan minimum yang rendah
 - sebuah mekanisme yang dibangun berdasarkan komitmen tetap dan terstruktur untuk menabung
- Sisi positifnya: Grameen akan mendapatkan akses terhadap sejumlah dana baru dengan tagihan yang belum jatuh tempo selama bertahun-tahun
- Sisi negatifnya: Rumah Tangga harus mampu memenuhi kewajibannya di saat-saat penuh tekanan

Penghematan “Frekuensi Tinggi”.

- perilaku perataan konsumsi --> mengurangi perubahan konsumsi dari tahun ke tahun dengan menabung dan tidak menabung menunjukkan bahwa perataan konsumsi yang efektif dan aktif dapat dicapai bahkan dengan tingkat rata-rata aset yang rendah.
- contoh: pada akhir tahun 2000, klien BURO (Unit Dasar untuk Sumber Daya dan Peluang Bangladesh) menyeter lebih dari 62 mio taka dan menarik lebih dari 60 mio taka sepanjang tahun.
- rumah tangga yang berhati-hati harus menyimpan kenaikan sementara, dan mengantisipasi penurunan di kemudian hari.
 - ketika kemerosotan sementara terjadi, rumah tangga yang rasional akan memanfaatkan tabungan atau pinjaman untuk mempertahankan tingkat konsumsi yang cukup stabil dari waktu ke waktu.
- hal-hal yang perlu dipertimbangkan berapa banyak yang harus dipinjam dan berapa banyak yang harus ditabung:
 - (a) tingkat bunga pinjaman dan tabungan;
 - (b) tingkat diskonto dimana konsumsi di masa depan kurang berharga dibandingkan konsumsi saat ini;
 - (c) fakta bahwa ketika Anda membuat pilihan hari ini, Anda tidak tahu apa yang akan terjadi besok → Anda hanya punya tebakan terbaik.

Menabung dan Disiplin Diri: Pelajaran dari Ekonomi Perilaku

- Umumnya orang menginginkan uang sekarang dibandingkan nanti walaupun jumlahnya lebih besar dari sekarang, namun kebanyakan orang rela menunggu untuk mendapatkan hasil yang jauh lebih besar.

- Jadi perlu perangkat komitmen, pengingat untuk menabung dan mental akun.
 - a. Perangkat komitmen: menabung itu wajib
 - b. Pengingat untuk menyimpan:

Karlan dkk. (2009) menemukan bahwa pengingat menyebabkan peningkatan sebesar 6% pada jumlah total uang yang ditabung, dan peningkatan sebesar 3% pada proporsi individu yang memenuhi tujuan menabungnya.
 - c. akuntansi mental: kecenderungan untuk memperlakukan dana secara berbeda berdasarkan sumber dan tujuan penggunaannya
- pengingat tersebut menarik perhatian individu pada tujuan tabungan yang mereka identifikasi sendiri,
 - misalnya dengan menyertakan foto tujuan mereka menabung.
- insentif untuk menabung—tingkat bunga yang lebih tinggi sebagai imbalan atas setiap penyeteroran yang dijadwalkan—meningkatkan tabungan sebesar hampir 16 %.

Membangun Bank Tabungan yang Lebih Baik

- Pinjaman → moral hazard pada klien, tabungan → moral hazard pada bank
- Kendala dalam melayani deposan skala kecil:
 - Biaya peraturan
 - Biaya transaksi lebih tinggi dibandingkan mengumpulkan simpanan dalam jumlah besar
- banyak bank menyatakan bahwa tidak mungkin mendapatkan keuntungan dari rekening deposito yang lebih kecil dari \$500, sehingga banyak penabung kecil bergantung pada mekanisme informal (Dewan Serikat Kredit Dunia)
- Faktanya: BRI berhasil (dan menguntungkan) menghimpun simpanan dengan saldo awal hanya Rp 10.000, dengan saldo minimum 57 sen, saldo rata-rata pada akhir tahun 2002 adalah \$75.
 - Dengan menyederhanakan mekanismenya, BRI mampu melayani rata-rata lebih dari 1.200 nasabah per staf dan menjaga biaya operasional di bawah 3%.
- Inovasi: teknologi baru seperti penggunaan telepon seluler untuk perbankan dan “branchless banking”

Membangun Bank Tabungan yang Lebih Baik: tantangan

1. imbal hasil yang cukup tinggi atas dana yang disetorkan
 - Cara yang paling jelas dalam menggunakan simpanan adalah dengan menambah modal pemberi pinjaman mikro untuk memberikan pinjaman kepada nasabah lain, namun hal ini tidak banyak membantu program yang mengalami defisit besar pada sisi peminjaman.
 - Meningkatkan kinerja keuangan dalam penyaluran kredit.
2. Pengendalian biaya vs kenyamanan itu penting
 - untuk mengurangi waktu perjalanan dan kerepotan bagi pelanggan dan anggota staf
 - SafeSave --> merekrut staf dari daerah kumuh tempat mereka bekerja
→biaya gaji relatif rendah dan tidak ada biaya perjalanan.
3. Sumber biaya lainnya adalah permintaan likuiditas

- BRI SIMPEDES VS TABANAS → SIMPEDES lebih populer karena menawarkan penarikan tanpa batas bahkan tanpa bunga sama sekali untuk deposit kecil
-

Asuransi mikro: mengapa?

- Karakter serupa dengan kredit mikro:
 1. tidak banyak akses oleh rumah tangga miskin,
 2. penyedia layanan pemerintah yang tidak efisien mengalami kerugian besar,
 3. mekanisme informal yang seringkali sangat mahal
- Masalah serupa:
 1. bahaya moral dan seleksi merugikan,
 2. biaya transaksi tinggi;
 3. penegakan kontrak sulit dilakukan.
- Portofolio Masyarakat Miskin, peneliti menemukan bahwa 50% responden di Bangladesh dan 42% responden di India menderita setidaknya satu kali kehilangan kesehatan dalam jumlah besar sepanjang tahun

Fig 49. Events that create additional expense burdens, experienced in the last year (%)

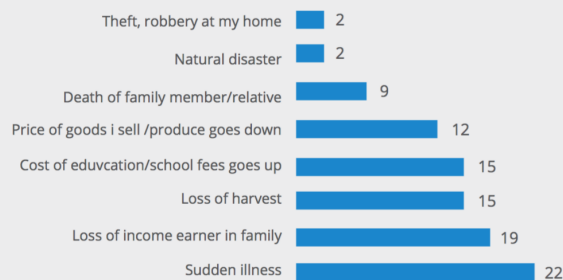
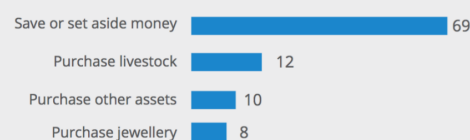


Fig 50. How people provision for sudden expenses (%)



1. Asuransi Jiwa

- adalah kontrak kehidupan kredit yang melunasi semua pinjaman yang belum dibayar dan memberikan pembayaran tetap kepada keluarga jika terjadi kematian.
- Contoh: program oleh FINCA Uganda
 - memberikan sekitar \$700 kepada tanggungan klien jika klien meninggal karena kecelakaan; saldo pinjaman mereka juga telah dilunasi.
 - Jika kematiannya bukan karena kecelakaan (misalnya karena sakit), tanggungan hanya mendapat \$175 dan pinjaman telah dilunasi.
 - Jika pasangan klien meninggal karena kecelakaan, klien menerima \$350.
 - Dan jika ada anak klien yang meninggal karena kecelakaan, pembayarannya adalah \$175 per anak (maksimal 4 anak).
 - Sebagai imbalan atas pertanggungan tersebut, klien membayar tambahan 1 persen di luar bunga untuk setiap pinjaman yang dicairkan.
 - Mereka senang dengan pengaturan tersebut karena hal ini memastikan bahwa kematian mereka tidak menimbulkan beban yang tidak semestinya pada keluarga mereka.
 - Namun biayanya tidak terlalu murah dan cakupannya terbatas—misalnya, tidak ada pembayaran jika pasangan atau anak meninggal karena sakit.

- Manfaat untuk FINCA

- produk tersebut menghasilkan keuntungan
- Cakupan sebenarnya disediakan oleh American International Group (AIG)
- pinjaman dilunasi ketika klien meninggal, sehingga mereka tidak kesulitan mengejar kerabatnya
- selama masa berkabung.
- Ketegangan program ini:
 - seiring dengan meningkatnya jumlah pinjaman, premi juga meningkat.
 - Namun peningkatan tunjangan tidak sebesar proporsinya, karena sebagian besar tunjangan mencakup pembayaran dalam jumlah tetap
 - peristiwa kematian (nilai bagian lainnya, pelunasan saldo terutang, tumbuh sebanding dengan jumlah pinjaman).
 - pertanggungan hanya berlangsung selama jangka waktu pinjaman;

- jadi jika Anda mengambil jeda di antara pinjaman, pertanggungan Anda akan berakhir.
- pembelian asuransi di FINCA Uganda adalah wajib

2. Asuransi Kesehatan

- kurang berhasil dibandingkan asuransi jiwa karena program sukarela ini
- Masalah:
 1. seleksi yang merugikan → rumah tangga yang kurang sehat cenderung lebih banyak ditemukan di antara mereka yang mencari asuransi;
 2. informasi yang tidak sempurna dari perusahaan asuransi, tidak dapat menetapkan harga yang tepat untuk klien yang berbeda.
 3. Bahaya moral:
 - a. setelah diasuransikan, pelanggan mungkin cenderung tidak melakukan tindakan pencegahan
 - b. pelanggan mungkin menggunakan fasilitas secara berlebihan, mencari pertolongan medis untuk penyakit ringan dan dapat diobati tanpa intervensi dokter
 3. asuransi hanya membantu mereka membayar perawatan medis berkualitas rendah
 - a. menghalangi beberapa rumah tangga untuk mendaftar program asuransi

Solusi:

1. mekanisme pembagian risiko (walaupun sulit dilakukan)
 - dapat dikurangkan (sehingga pasien hanya mendapat penggantian biaya melebihi jumlah minimum tertentu),
 - pembayaran bersama (sehingga pasien juga membayar sebagian dari keseluruhan tagihan).
 - Contoh: Grameen Kalyan (skema asuransi kesehatan Grameen Bank)
2. Sistem koperasi: program pinjaman paralel untuk membantu pembayaran bersama
 - Contoh: Persatuan Teknis Mutualitas di Mali
3. perusahaan asuransi memberlakukan pembatasan pada penyakit yang ingin mereka tanggung
 - MicroCare Health Plan of Uganda, mencakup pembedahan, sinar-X, analisis laboratorium, dan obat resep,
 - tidak ada jaminan untuk masalah umum (dan terus berkembang) seperti tekanan darah tinggi, diabetes, dan maag, atau untuk alkoholisme atau perawatan jangka panjang yang terkait dengan penyakit kronis
 - program asuransi kesehatan dari Self-Employed Women's Association (SEWA) di Ahmedabad, India, telah mengendalikan biaya dengan membatasi cakupan dan mengandalkan perawatan di rumah sakit umum.
4. seiring dengan semakin banyaknya orang yang membeli asuransi kesehatan, permintaan akan layanan medis berkualitas tinggi dan kemampuan baru untuk membayar asuransi mendorong penyedia layanan untuk melakukan perbaikan kualitas (tersedianya

obat-obatan, dokter dan perawat yang lebih terlatih, dan akses yang lebih mudah ke fasilitas kesehatan)

- Di BASIX di India Selatan, skala program asuransi memungkinkan untuk disertifikasi dan dikontrak dengan dokter berkualitas tinggi

3. Asuransi Curah Hujan

- untuk menghindari bahaya moral dan masalah seleksi merugikan yang terkait dengan asuransi tanaman
- Bukan untuk menjamin terhadap hasil panen yang buruk, melainkan untuk menjamin terhadap cuaca buruk secara langsung
- Mekanisme:
 - alat pengukur hujan anti rusak dipasang di suatu wilayah;
 - kontrak kemudian ditulis yang menjamin pembayaran jika terjadi peristiwa cuaca buruk tertentu (misalnya, kurangnya curah hujan pada tanggal tertentu atau, dalam kasus lain, terlalu banyak curah hujan).
- Ide ini berhasil karena para petani tidak berdaya dalam mengubah cuaca, sehingga menghilangkan kekhawatiran terhadap bahaya moral dan seleksi yang merugikan.
- Biaya juga berkurang karena tidak ada yang perlu memverifikasi kerugian pada bidang tanah tertentu; sebaliknya, yang dibutuhkan hanya keakuratan alat pengukur curah hujan.
- Contoh: di Andhra Pradesh, India Selatan, kemitraan antara BASIX (MFI) dan ICICI Lombard (perusahaan asuransi).
- Pada tahap panen, kebijakan ini memberikan manfaat ketika curah hujan > 70 mm dan tidak memberikan imbalan apa pun jika curah hujan di bawah ambang batas.
- Keterbatasan dari asuransi curah hujan, jika dibandingkan dengan asuransi tanaman tradisional, adalah bahwa asuransi tersebut hanya mencakup kerugian akibat curah hujan. Asuransi pertanian berbasis indeks memberikan hasil yang lebih baik karena asuransi ini mengukur rata-rata hasil panen di suatu wilayah, sehingga menghilangkan kekhawatiran akan bahaya moral dan seleksi yang merugikan.
 - Masalahnya adalah hasil risiko dasar masih harus diukur, meskipun sampel yang diacak mungkin sudah cukup.

4. Jalur Asuransi Lainnya

- jaminan layanan, suatu bentuk asuransi properti di Amerika Selatan
- produk asuransi properti di SEWA di Ahmedabad India
 - klien membayar premi tahunan sebesar \$1,50 untuk perlindungan terhadap kehilangan properti karena keadaan bencana.
 - SEWA membayar 630 klaim kerugian akibat banjir bandang (total \$5.000), diikuti pada tahun berikutnya dengan 2.000 klaim setelah gempa besar di Gujarat pada bulan Januari 2001 (total \$48.000).
 - Asuransi memberikan \$10 kepada anggota untuk setiap tembok yang runtuh di rumah mereka, dan \$60 jika rumah anggota tidak dapat diperbaiki.

- Pengalaman menunjukkan bahwa asuransi properti bisa berhasil, namun juga menyoroti pentingnya memiliki kebijakan cadangan dan reasuransi yang memadai sebelum bencana besar terjadi.

Pinjaman Mikro dan Risiko (1)

- pinjaman mikro itu sendiri sebenarnya bisa menjadi sumber risiko → utang mikro berubah menjadi utang yang membengkak
 - Klien Grameen lari ke rentenir untuk meminta bantuan, meminjam lebih banyak dari Grameen untuk membayar rentenir, dan seterusnya hingga tumpukan utang yang belum terbayar.
 - Pemberi pinjaman uang lebih fleksibel dibandingkan LKM → nasabah membayar lebih untuk memperpanjang jangka waktu pinjaman jika kesulitan membuat mereka sulit membayar kembali tepat waktu, dan seringkali tanpa biaya bunga tambahan
- Perlu perlakuan yang seragam terhadap klien dan upaya yang gigih untuk memastikan bahwa peminjam membayar kembali pinjamannya
 - Grameen II: “pinjaman fleksibel” yang dapat dijadwal ulang dengan relatif mudah.
 - “bebas ketegangan” dengan memberikan staf cara untuk mengakomodasi klien dalam krisis sementara.
 - penjadwalan ulang digunakan sebagai upaya terakhir, disiplin peminjam menghadapi sedikit ancaman pelemahan.
 - fasilitas isi ulang yang meniru jalur kredit yang diberikan oleh bank formal.
 - Klien dapat memperbarui pinjaman ke jumlah aslinya kapan saja selama siklus pembayaran, sehingga mereka dapat mengakses kredit saat mereka membutuhkannya

Pinjaman Mikro dan Risiko (2)

- SKS Microfinance di India, memberikan “pinjaman darurat” tanpa bunga setiap tahun fiskal untuk setiap krisis serius, yang berkaitan dengan kesehatan ibu, pemakaman, dan rawat inap.
- Jumlah dan jadwal pembayaran ditentukan berdasarkan kasus per kasus.
- hubungan asuransi timbal balik dalam kontrak pinjaman kelompok tradisional dimana anggota kelompok mengatasi masalah bersama sebelum petugas pinjaman terpaksa melakukan intervensi.
- peminjam bisa mendapatkan bantuan dari sesama anggota kelompok—sebagai imbalan karena membantu orang lain di kemudian hari, peminjam akan lebih baik ketika kelompoknya lebih terdiversifikasi (perhatian terhadap risiko moral hazard)
- Pinjaman mikro dapat membantu mengurangi risiko dengan memberikan kesempatan kepada nasabah sebagai individu untuk mengurangi paparan terhadap fluktuasi pendapatan dengan mendiversifikasi aliran pendapatan dan memfasilitasi pinjaman untuk tujuan konsumsi.

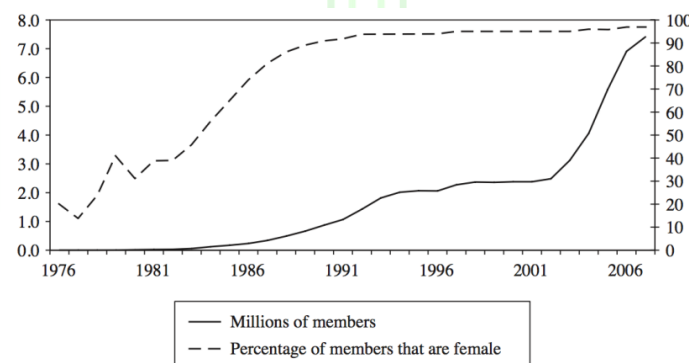
Pertemuan 5: Gender Issues in Microfinance

Mengapa Fokus pada Wanita? -Pengalaman Grameen

- M. Yunus menyadari pentingnya perempuan dalam menghadapi kemiskinan.
- Namun norma-norma budaya, terutama praktik purdah dalam Islam (yang menjaga kesopanan perempuan dan membatasi mobilitas dan interaksi sosialnya), mempersulit pendekatan terhadap calon klien perempuan.
- dimulai pada bulan Oktober 1983 → sebagian besar peminjam adalah laki-laki; 44 % adalah perempuan, 2008 lebih dari 95 % perempuan
- Dibandingkan dengan peminjam laki-laki, perempuan mempunyai catatan pembayaran cicilan yang lebih baik.
- melayani perempuan dapat memberikan dampak yang lebih besar terhadap rumah tangga → memiliki tujuan ganda yaitu mempertahankan tingkat pengembalian yang tinggi dan memenuhi tujuan sosial - Khandker (2005)

100 % increase in the volume of borrowing	WOMEN	MEN
increase in per capita HH nonfood expenditure	5%	2%
increase in per capita HH food expenditure	1%	-

Grameen dan Wanita



Perempuan dalam

Figure 7.1
Female membership of Grameen Bank, 1985–2007.

Falling fertility and female illiteracy rates, selected countries 1970–2000

	Bolivia	Bangladesh	Indonesia	All low-income
<i>Fertility rate</i>				
1970	6.5	7.0	5.5	5.9
1980	5.5	6.1	4.3	5.3
1990	4.8	4.1	3.0	4.4
2000	3.9	3.1	2.5	3.6
<i>Female adult illiteracy rate</i>				
1970	54	88	56	73
1980	42	83	41	65
1990	30	77	27	56
2000	21	70	18	47

Source: World Bank World Indicators 2002b, CD-ROM. Fertility rate is average number of births per woman. Illiteracy is the percentage of women fifteen years and older who cannot read or write.

- Penurunan jumlah anak → perempuan mempunyai lebih banyak waktu dan sumber daya untuk berwirausaha
- Menurunnya buta huruf → cara memperluas dan mengembangkannya

Komersialisasi vs Fokus Gender?

Percent of poorest clients that are women in 2007, as reported to the Microcredit Summit Campaign 2009

Region	Number of institutions	Percent of poorest clients that are women
Sub-Saharan Africa	935	63%
Asia and the Pacific	1,727	85%
Latin America & Caribbean	613	66%
Middle East & North Africa	85	78%
<i>Developing World Totals</i>	3,360	83%
<i>Industrialized World Totals</i>	192	60%
<i>Global Totals</i>	3,552	83%

Source: Daley-Harris, *State of the Microcredit Summit Campaign Reports 2009*.

Penelitian terkait:

- Catatan Fokus Perbankan Dunia Perempuan,
- Frank (2008) → transformasi komersial (dari LSM ke LSM lain) vs penurunan jangkauan terhadap perempuan
- Cull, Demirgüç-Kunt, dan Morduch (2009) dengan data MIX → klien perempuan
 1. >50% LSM → 85 %
 2. 25% LSM → 100%
 3. LKNN → 66 %
 4. bank keuangan mikro → 52 %
- Baughet dan Morduch (2010) → korelasi negatif antara kemandirian operasional / OSS (rasio proksi profitabilitas) vs persentase peminjam perempuan yang dilayani.

Apakah Perempuan Peminjam yang Lebih Baik?

- Bank-bank komersial sektor formal cenderung memihak laki-laki, karena laki-laki menjalankan bisnis yang lebih besar yang disukai bank-bank komersial. Laki-laki cenderung mengendalikan aset-aset yang dijadikan jaminan oleh bank.
- Berbeda dengan usaha mikro yang paling sering melibatkan wirausaha di sektor informal, perempuan merupakan segmen usaha sektor informal yang besar dan terus berkembang.
- Permintaan terhadap pinjaman mikro oleh perempuan juga dipengaruhi oleh
 - a. kendala kredit mereka dibandingkan laki-laki.

- Perempuan memiliki akses terhadap sumber kredit alternatif yang lebih sedikit dibandingkan dengan kontrak kredit mikro dengan segala jenis ikatan (pinjaman kecil, sesi pelatihan, pertemuan mingguan, tanggung jawab bersama).
- b. Kendala kredit yang dialami perempuan juga memberikan keuntungan bagi pemberi pinjaman.
 - Insentif dinamis akan lebih kuat ketika peminjam tidak bisa begitu saja beralih ke tempat lain untuk mendapatkan pinjaman di masa depan; Jadi, ketika perempuan hanya punya sedikit alternatif pinjaman, cakupan bahaya moral ex ante dan ex post akan berkurang.
 - ketika perempuan tidak memiliki akses yang memadai terhadap pasar tenaga kerja, perempuan akan lebih menghargai peluang wirausaha dan akan memiliki insentif yang lebih kuat untuk ketekunan dalam membayar kembali pinjaman.

Alasan Mengapa Perempuan Lebih Baik dalam Bisnis Keuangan Mikro? -1

1. Perempuan lebih miskin dibandingkan laki-laki

- Laporan Pembangunan Manusia UNDP (1996), 70 % dari masyarakat miskin dunia, sekitar 900 juta adalah perempuan. Misi pengentasan kemiskinan dari sejumlah besar lembaga keuangan mikro berfokus pada perempuan
- Dengan demikian, memberi perempuan lebih banyak modal pada prinsipnya dapat meningkatkan pertumbuhan.
- Berdasarkan asumsi standar neoklasik mengenai fungsi produksi: jika perempuan memiliki akses yang lebih kecil terhadap modal dibandingkan laki-laki → keuntungan modal bagi perempuan harus lebih tinggi dibandingkan laki-laki.
- argumen peningkatan efisiensi oleh ahli teori neoklasik perempuan memiliki keunggulan komparatif dalam kegiatan usaha mikro skala kecil bukti dari Bangladesh → kredit yang ditujukan kepada perempuan mungkin akan diarahkan kembali ke kepala rumah tangga laki-laki (yang merupakan kepala rumah tangga yang sebenarnya melaksanakan proyek investasi mereka sendiri, dengan sumber daya yang dipinjam oleh perempuan)

2. Perempuan lebih bergantung pada mobilitas tenaga kerja dibandingkan laki-laki

- Perempuan cenderung kurang mobile dibandingkan laki-laki dan lebih cenderung bekerja di dalam atau di dekat rumah sehingga manajer Bank memantau mereka dengan biaya yang lebih rendah.
- mobilitas yang lebih sedikit memfasilitasi pemantauan yang didelegasikan berdasarkan metodologi pinjaman kelompok.
- peminjam sejawat yang melakukan aktivitas investasi di rumah—dan sering kali tinggal di rumah—dapat lebih mudah memantau satu sama lain.

- mobilitas yang lebih rendah mengurangi terjadinya kegagalan strategis karena ketakutan akan sanksi sosial.

3. Wanita lebih menghindari risiko dibandingkan pria

- perempuan kurang memiliki mobilitas dan lebih takut terhadap sanksi sosial, mereka cenderung lebih menghindari risiko dibandingkan laki-laki dan lebih konservatif dalam memilih proyek investasi.
- Hal ini membantu perempuan menciptakan reputasi yang dapat diandalkan sehingga memudahkan bank untuk mengamankan pembayaran utang,
- menjadikan perempuan sebagai taruhan yang lebih dapat diandalkan bagi bank yang peduli dengan keuntungan finansial mereka

4. perempuan membayar pinjaman lebih baik dibandingkan laki-laki

- kesulitan pembayaran: 15,3% laki-laki, 1,3% perempuan
- kelompok peminjam perempuan paling jarang menyalahgunakan dana dibandingkan dengan kelompok peminjam laki-laki yang kinerjanya lebih baik.

5. Petugas pinjaman LKM juga perempuan

- lembaga keuangan mikro mungkin mempunyai alasan keuangan untuk mempekerjakan perempuan sebagai petugas pinjaman atau untuk tugas-tugas lain seperti pencatatan rekening, promosi produk dan layanan baru, dan pengorganisasian kelompok
- tingkat gagal bayar lebih rendah untuk pinjaman yang ditangani oleh petugas pinjaman perempuan (Beck, Behr, dan Güttler 2009)

6. Upah perempuan umumnya lebih rendah dibandingkan upah laki-laki di negara-negara berpendapatan rendah

- Dengan demikian, mempekerjakan perempuan dapat mengurangi biaya operasional lembaga melalui dua jalur berbeda:
 - a. melalui peningkatan produktivitas
 - b. melalui upah rendah dibandingkan pekerja laki-laki.

Kesimpulan: perempuan bagi LKM adalah nasabah yang baik + karyawan yang baik.

Mengapa Dampaknya Lebih Besar ketika Memberikan Pinjaman kepada Perempuan? Berbasis penelitian

- perempuan terlalu banyak terwakili di kelompok termiskin dari kelompok miskin.
 - Laporan Pembangunan Dunia tahun 1990, Bank Dunia menyatakan bahwa dibandingkan dengan laki-laki, perempuan di negara-negara berpenghasilan rendah menghadapi hambatan sosial, hukum, dan ekonomi yang jauh lebih besar.
- perempuan sebagai pengambil kebijakan mempunyai kekuasaan dalam pengambilan keputusan di tingkat makro, keputusan mereka cenderung bias dan berpihak pada penyediaan barang publik yang bermanfaat bagi keluarga dan masyarakat
- Dibandingkan dengan laki-laki, keputusan yang diambil perempuan cenderung bias dan berpihak pada pengeluaran dalam rumah tangga,
 - mencerminkan bahwa perempuan kemungkinan besar menjadi anggota rumah tangga yang paling bertanggung jawab atas kesehatan dan pendidikan anak

- Perbaikan sosial: penurunan kemiskinan, peningkatan partisipasi sekolah, peningkatan pengeluaran makanan, peningkatan kesehatan + peningkatan asupan nutrisi, tambahan pendapatan non-tenaga kerja, dampak pendapatan ibu 20 kali lebih tinggi dibandingkan ayah,
 - Pendapatan non-tenaga kerja yang dimiliki perempuan cenderung lebih menurunkan fertilitas dibandingkan pendapatan non-tenaga kerja yang dimiliki laki-laki
- peningkatan daya tawar perempuan dikaitkan dengan peningkatan porsi anggaran rumah tangga yang dibelanjakan untuk kesehatan, pendidikan dan perumahan serta peningkatan kesehatan anak.
- Para pembuat kebijakan cenderung sangat berasumsi bahwa ada manfaat jika menargetkan perempuan
 - a. bukti mengenai dampak pemberian bantuan bagi rumah tangga kurang beruntung terhadap perempuan
 - b. Stempel makanan di Inggris & Sri Lanka; pengiriman makanan pokok & uang tunai di bawah program PROGRESA (sekarang disebut Oportunidades) di Meksiko
 - c. Ketakutannya adalah jika bantuan tersebut diberikan kepada laki-laki, mereka mungkin akan menjual kupon makanan dan menyalahgunakan sumber dayanya (untuk perjudian, tembakau, dan/atau alkohol).

Studi Khusus Wilayah tentang Bias Gender

- krisis “perempuan hilang” → tingginya angka kematian perempuan karena kelalaian orang tua terhadap bayi perempuan mereka, kematian dini, aborsi janin perempuan → awal tahun 90an mencapai lebih dari 100 juta.
- gadis-gadis muda didiskriminasi → mereka tidak dipandang sebagai sumber pendapatan penting dan dianggap sebagai beban karena kewajiban mahar
- Bentuk diskriminasi yang tidak terlalu ekstrim juga terlihat dalam kehidupan sehari-hari → Perempuan miskin cenderung bekerja lebih lama dengan upah lebih rendah.
 - Bank Dunia (1990) melaporkan: “Perempuan biasanya bekerja dengan jam kerja yang lebih panjang, dan jika mereka dibayar, mereka akan mendapatkan upah yang lebih rendah.”
 - Studi yang dilakukan di banyak negara berkembang menekankan bahwa ketika kegiatan produksi rumah tangga yang tidak dibayar dimasukkan, perempuan tampaknya bekerja dengan jam kerja yang lebih panjang dibandingkan laki-laki.

Implikasi Bias Gender

- Ketimpangan akses terkait produktivitas dan pendapatan rumah tangga
 - Akses terhadap kesehatan, gizi, dan status pendidikan bagi perempuan di rumah tangga berpenghasilan rendah telah dikaitkan dengan tingginya tingkat kesuburan, rendahnya partisipasi angkatan kerja, rendahnya standar kebersihan, dan meningkatnya kejadian penyakit menular.

- trade-off antara pemberian pinjaman kepada perempuan (pengentasan kemiskinan) dan pemberian pinjaman kepada laki-laki (pertumbuhan ekonomi).
 - pengusaha laki-laki mungkin akan lebih agresif mengembangkan usahanya jika diberi akses terhadap kredit.
- pengembalian modal lebih besar pada laki-laki dibandingkan perempuan, alasannya adalah:
 - a. penghindaran risiko,
 - b. preferensi yang berbeda dalam prioritas pengeluaran,
 - c. konvensi sosial (membatasi kemampuan perempuan untuk melakukan perjalanan mencari tempat yang lebih baik untuk memasarkan produk mereka),
 - d. daya tawar yang lebih tinggi bagi laki-laki dalam rumah tangga → memberi laki-laki akses yang lebih besar terhadap pekerjaan tidak berbayar yang dilakukan oleh anak-anak dan pasangan mereka.
- terbatasnya akses terhadap peluang investasi dibandingkan laki-laki
 - memiliki kecenderungan untuk berinvestasi di sektor-sektor dengan tingkat pengembalian yang lebih rendah dan kemungkinan pertumbuhan yang terbatas.
 - sebagian besar berinvestasi pada peralatan untuk aktivitas rumah tangga seperti oven dan mesin jahit, dll
 - studi tentang perangkat tabungan komitmen di Filipina → produk tabungan komitmen menyebabkan peningkatan tabungan yang pada gilirannya menyebabkan pengeluaran yang lebih besar pada barang-barang konsumen tahan lama yang “berorientasi perempuan”: mesin cuci, mesin jahit, setrika listrik, peralatan dapur, AC, kipas angin, dan kompor. Tidak ada dampak signifikan yang ditemukan terhadap konsumsi “barang tahan lama lainnya” seperti sepeda motor atau televisi.

Pemberdayaan Gender

- keuangan mikro dapat meningkatkan daya tawar perempuan dalam rumah tangga.
 - Perempuan akan menjadi “berdaya” dan menikmati kendali lebih besar atas keputusan dan sumber daya rumah tangga.
- keuangan mikro kemungkinan besar akan memberikan perlindungan kepada perempuan dalam rumah tangga mereka
 - tindakan kekerasan dan penganiayaan yang dilakukan laki-laki terhadap perempuan kini dapat diawasi oleh pihak ketiga,
 - sebagai peminjam sejawat ingin mencari tahu mengapa seorang perempuan dalam kelompok mereka berhenti menghadiri pertemuan pembayaran kembali,
- bertindak sebagai pencegah terhadap kekerasan dalam rumah tangga,
 - sebagai instrumen bagi perempuan untuk memperjuangkan hak-haknya
 - meningkatkan daya tawar mereka terhadap suami atau anggota keluarga laki-laki lainnya.

- Motif penting keterlibatan perempuan di LKM adalah pertimbangan tabungan dan perlindungan aset yang bergabung dengan ROSCA adalah untuk menjauhkan uang dari suami
- Meningkatnya pendapatan rumah tangga secara umum juga dapat mengurangi konflik antara suami dan istri dengan melonggarkan batasan-batasan yang ada.

LKM & pemberdayaan perempuan: penggunaan alat kontrasepsi

- keuangan mikro telah dipromosikan sebagai cara untuk membatasi jumlah anak, dan dampak positif telah ditemukan pada penggunaan kontrasepsi
- meningkatkan opportunity cost atas waktu perempuan → efek substitusi:
- Efek substitusi ini diperkuat oleh tekanan teman sebaya ketika perempuan didesak untuk mengurangi jumlah anggota keluarga untuk:
 - a. meningkatkan belanja pendidikan dan kesehatan,
 - b. untuk lebih mengelola kemampuan membayar kembali.
- Efek substitusi ini mungkin lebih kecil dibandingkan dengan efek pendapatan penyeimbang.
 - keuangan mikro akan berhubungan secara positif dengan tingkat kesuburan yang lebih tinggi karena akses terhadap keuangan mikro akan meningkatkan pendapatan, dan jika semua hal lainnya konstan, hal ini akan meningkatkan permintaan akan anak.
 - hal ini mungkin hanya sedikit meningkatkan biaya peluang karena, tidak seperti pekerjaan di pabrik, perempuan dapat melakukan kegiatan wirausaha dari rumah sambil sekaligus mengasuh anak.

Alasan Menargetkan Perempuan Selain Pemberdayaan

- laki-laki lebih kecil kemungkinannya untuk berbagi pinjaman dengan perempuan dibandingkan perempuan yang membagi pinjaman dengan laki-laki;
- pinjaman kepada perempuan lebih besar manfaatnya bagi seluruh keluarga dibandingkan pinjaman kepada laki-laki;
- Pinjaman kepada laki-laki mempunyai dampak yang kecil terhadap ketidaksetaraan gender dalam rumah tangga sehingga memberikan laki-laki dasar untuk mencegah istri melakukan pekerjaan mandiri yang menghasilkan pendapatan.
- Kesimpulan sebaliknya: 70 % peminjam Grameen menyatakan bahwa kekerasan di rumah tangga meningkat akibat keterlibatan mereka dengan keuangan mikro. karena laki-laki merasa semakin terancam peran mereka sebagai pencari nafkah utama dalam masyarakat tradisional. menimbulkan perselisihan dengan suaminya:
- Pengecualian laki-laki dapat menimbulkan konsekuensi negatif → pinjaman mereka mungkin dibajak. Perlawanan dari laki-laki yang melihat partisipasi eksklusif mereka sebagai hal yang tidak adil dan mengancam
- Pendekatan baru: MIX GROUP
- Perspektif bahwa akses universal mungkin lebih baik daripada program yang bias terhadap perempuan misalnya Grameen Trust Chiapas A.C. (GTC) di Meksiko termasuk laki-laki dalam kelompok solidaritas khusus perempuan pada tahun 2003.

- kelompok campuran yang dihasilkan telah membantu organisasi ini berkembang pesat dan menginspirasi lembaga keuangan mikro terkemuka di negara tersebut, Banco Compartamos, untuk mempertimbangkan pendekatan serupa.

Kelompok campuran: Menyelesaikan Masalah pada Kelompok Khusus Perempuan

- hal ini menghilangkan ambiguitas mengenai jumlah pinjaman yang diterima perempuan dan konflik terkait.
 - a. Suami cenderung melebih-lebihkan jumlah uang yang ditangani perempuan dan bereaksi dengan memberikan kontribusi yang lebih kecil terhadap pengeluaran rumah tangga.
 - b. Hal ini tidak hanya menimbulkan gesekan, namun dalam beberapa kasus menyebabkan perempuan mengalihkan dana pinjaman untuk belanja makanan, kesehatan, dan pendidikan.
 - c. Ketika para suami bergabung dalam kelompok, mereka memperoleh pemahaman yang akurat tentang jumlah pinjaman, serta pemahaman terhadap syarat-syarat pemberian pinjaman.
- karena mereka bertanggung jawab bersama atas pembayaran kembali pinjaman, petugas pinjaman melaporkan bahwa pasangan dalam kelompok solidaritas lebih banyak bekerja sama:
 - a. para suami tidak terlalu mengeluh mengenai waktu yang dialihkan dari pekerjaan rumah tangga atau mencuri uang dari istri mereka untuk kesenangan pribadi.
 - b. Berkurangnya konflik dalam rumah tangga yang disebabkan oleh dimasukkannya suami ke dalam kelompok solidaritas telah mempermudah perempuan untuk membayar kembali pinjaman tepat waktu.
- Kelompok campuran juga dianggap berhasil menarik klien baru, dan khususnya klien wanita baru.
 - a. Biasanya, perempuan percaya bahwa mereka akan menghadapi pilihan antara mandiri secara finansial melalui kredit dari GTC dan menikah.
 - b. Karena GTC menerima laki-laki, menurut argumen tersebut, perempuan tidak lagi menghadapi trade-off tersebut, dan karena itu tidak terlalu ragu untuk menjadi klien.
- Penelitian eksperimental di Filipina yang dilakukan oleh Nava Ashraf (2009) memperkuat pentingnya arus informasi dan komunikasi antar pasangan dalam menentukan pengambilan keputusan keuangan dalam keluarga.

Indeks Pemberdayaan Kredit Mikro

- tanggapan perempuan terhadap pertanyaan tentang otonomi perempuan dan hubungan gender dalam rumah tangga
- menemukan bahwa kredit mikro yang ditargetkan pada perempuan menghasilkan peningkatan otonomi yang signifikan secara statistik
 1. untuk membeli aset rumah tangga,
 2. akses dan kendali atas sumber daya ekonomi,
 3. kemampuan untuk mengumpulkan dana darurat,

4. berperan dalam memutuskan dan melaksanakan pinjaman rumah tangga,
 5. kekuasaan untuk mengawasi dan melakukan transaksi ekonomi rumah tangga yang besar,
 6. mobilitas dan jaringan,
 7. kesadaran dan aktivisme,
 8. diskusi seputar keluarga dan perencanaan.
- pertanyaan survei tentang kegiatan ekonomi mereka; reaksi mereka terhadap pelecehan verbal, fisik dan emosional; dan tingkat partisipasi politik mereka.
 - keanggotaan di SHG dan Grameen meningkatkan pemberdayaan perempuan di India dan Bangladesh. Tiga Dimensi Penting yang Harus Dilakukan

Penelitian tentang Perempuan dan LKM

Bukti empiris tersebar dan tidak lengkap:

- hubungan gender dan modal sosial dalam keuangan mikro;
- dampak keuangan mikro terhadap perolehan keterampilan, pendidikan, dan akses perempuan terhadap sektor formal;
- keterbatasan yang dihadapi perempuan dalam mengembangkan usahanya;
- pengaruh keuangan mikro terhadap alokasi sumber daya intrarumah tangga.
- Keterkaitan yang lebih luas antara gender dan kelas juga patut dipertimbangkan dalam konteks keuangan mikro.

Pertanyaan selanjutnya:

- bagaimana penekanan pada gender mempengaruhi desain lembaga keuangan mikro?
- Jika layanan keuangan digabungkan dengan penyediaan masukan pelengkap dan pelatihan oleh LSM, pemerintah, dan/atau lembaga donor?
- Bagaimana kontrak pinjaman atau perangkat tabungan harus dimodifikasi untuk meningkatkan peluang perempuan dalam sektor ini
- rumah tangga dan masyarakat luas?

Sejauh mana keuangan mikro dapat berkontribusi terhadap perubahan norma-norma sosial, dibandingkan menjadi sarana untuk memperkuat norma-norma yang sudah ada.

Kesimpulan

- Perempuan mempunyai peran yang baik dalam hal efisiensi dan kesetaraan dalam rumah tangga
- perempuan adalah perantara utama kesehatan dan pendidikan anak → meningkatkan pembangunan jangka panjang
- potensi keuangan mikro untuk berperan dalam meningkatkan skala dan cakupan peluang wirausaha dan perolehan keterampilan, melindungi hak-hak perempuan melalui pemantauan oleh pihak ketiga, memfasilitasi tabungan, dan meningkatkan modal sosial.

Pertemuan 6: KOMERSIALISASI & REGULASI

1. Pengantar komersialisasi

- masalah "penyimpangan misi".
- BRI terdaftar di Bursa Efek Jakarta pada tahun 2003, dan Equity Bank Kenya menjadi perusahaan publik pada tahun 2006.
- penawaran saham publik Banco Compartamos (Meksiko) - LKM Amerika Latin terbesar, pada bulan April 2007
 1. investor untuk memperoleh keuntungan yang mengesankan atas investasi awal mereka
 2. Hibah USAID senilai \$1 juta yang diinvestasikan oleh jaringan keuangan mikro ACCION meningkat menjadi \$300 juta
 3. Secara total, investasi ekuitas sebesar \$6 juta yang diluncurkan bank tersebut pada tahun 2000—yang dipegang oleh International Finance Corporation (Grup Bank Dunia), ACCION Gateway Fund, Profund, LSM pendiri dan para pemimpinnya, serta investor swasta Meksiko lainnya—bernilai \$2,2 miliar pada bulan Juni 2007
 4. Tingginya harga saham disebabkan oleh tingginya tingkat keuntungan dan pilihan untuk berekspansi dengan cepat → tingginya suku bunga yang dibebankan kepada peminjam.
 5. Suku bunga di Meksiko relatif tinggi dibandingkan negara-negara lain di dunia, namun nasabah Banco Compartamos membayar rata-rata sekitar 100% per tahun untuk pinjaman—sementara tingkat inflasi di Meksiko sekitar 4 % per tahun.

Gelombang baru keuangan mikro komersial

Perdebatan M. Yunus vs M. Chu

- M. Yunus → itu adalah reinkarnasi peminjaman uang, bahwa memperoleh keuntungan besar dengan melayani masyarakat miskin pada dasarnya salah, dan bahwa keuangan mikro dapat berkembang tanpa investasi yang memaksimalkan keuntungan
- Michael Chu (mantan Presiden ACCION—Organisasi Nirlaba Internasional) → LKM tidak dapat memenuhi permintaan layanan keuangan di seluruh dunia tanpa modal swasta yang berorientasi pada keuntungan.
- Persaingan di pasar keuangan mikro pada akhirnya akan menurunkan tingkat suku bunga dan keuntungan.
- pembiayaan komersial melalui utang telah lama menjadi bagian dari bauran pendanaan keuangan mikro
- Banco Compartamos adalah LSM yang didanai donor dengan misi pro-masyarakat miskin berupa pembiayaan lunak, memutuskan untuk melakukan reorganisasi menjadi perusahaan nirlaba
- sumber pendanaan komersial → memperluas jangkauan

- a. 2000: 60.000
- b. 2007: 800.000
- c. Mei 2009: 1,2 juta klien

Permintaan yang besar vs komersialisasi

- 40 - 80 % penduduk di sebagian besar negara miskin tidak memiliki akses terhadap layanan perbankan sektor formal
- LKM membutuhkan \$30 miliar per tahun untuk menjangkau masyarakat yang tidak memiliki rekening bank di seluruh dunia, dan menyarankan agar pasar modal, jika dibiarkan berkembang, dapat menyediakannya → menjangkau lebih dari 1 miliar orang
- Komersialisasi?
 - a. lembaga tersebut berupaya untuk beroperasi menggunakan sumber pendanaan komersial (yaitu, tanpa unsur subsidi langsung).
 - b. menunjukkan penerapan prinsip-prinsip bisnis berbasis pasar pada pengelolaan LKM
 - c. investasi komersial, perubahan struktur tata kelola
- LKM komersial merupakan inti dari proposisi “win-win”: bahwa dengan mengadopsi prinsip dan praktik komersial, lembaga dapat berbuat lebih banyak untuk mengurangi kemiskinan.

Pergeseran ke institusi yang dikomersialkan

- Kelebihan: Dengan beralih dari ketergantungan subsidi, LKM akan mampu tumbuh melampaui batas anggaran donor, memperluas jangkauan mereka untuk melayani lebih banyak masyarakat miskin di dunia.
 - jalur keuangan mikro dapat diperluas dengan memanfaatkan pendapatan bunga dan memobilisasi tabungan.
- Kekurangan: keuntungan yang diperoleh LSM tidak dapat didistribusikan kepada pemegang saham → keuntungan diinvestasikan kembali pada lembaga tersebut.
 - Dengan transformasi menjadi bisnis komersial yang diatur sepenuhnya, keuntungan dapat diperoleh investor memberikan peluang untuk menarik pemegang saham yang hanya memiliki tujuan sosial terbatas (atau tidak sama sekali)—memberikan LKM komersial akses ke kumpulan modal yang besar.
- “penyimpangan misi” → LKM komersial menyasar nasabah yang relatif lebih kaya dan menghadapi trade-off antara tujuan profitabilitas dan penjangkauan masyarakat termiskin dari masyarakat miskin

2. Lima Rasio Keuangan

Lima Rasio Keuangan: OSS

- Swasembada Operasional (OSS) → mengukur sejauh mana pendapatan operasional suatu LKM menutupi biaya operasionalnya.
 - a. Pendapatan: bunga dan biaya yang dibayarkan oleh peminjam, pendapatan dari investasi + jasa lainnya (dari penjualan asuransi)

- b. Pengeluaran finansial: biaya peningkatan modal + bunga & biaya yang dibayarkan LKM kepada bank komersial, pemegang saham, investor+bunga yang dibayarkan kepada deposan (jika layanan tabungan ditawarkan).
- c. Biaya penyisihan kerugian pinjaman: jumlah yang disisihkan untuk menutupi biaya pinjaman yang LKM tidak harapkan dapat diperoleh kembali.
- d. biaya operasional: antara lain sewa, gaji staf, dan biaya transportasi
- e. operating revenues & operating expenses dihitung setelah dikurangi subsidi.

$$OSS = \frac{\text{Operating revenue}}{\text{Financial expense + loan-loss provision expense} + \text{operating expense}}$$

- Arti dari rasio adalah:
 - a. Nilai 100 % untuk rasio OSS → swasembada operasional penuh,
 - b. nilai di bawah 100 → harus bergantung pada pendanaan dari luar untuk mempertahankan tingkat operasinya saat ini.
 - c. lebih besar dari 100 → terus beroperasi pada skala yang ada saat ini tanpa memerlukan subsidi tambahan → diberi label “swasembada”.
- Subsidi atau strategi pendanaan lain akan diperlukan jika kerugian pinjaman meningkat atau jika lembaga ingin melakukan ekspansi.

Lima Rasio Keuangan: FSS

$$FSS = \frac{\text{Adjusted operating revenue}}{\text{Financial expense + loan-loss provision expense} + \text{operating expense} + \text{expense adjustments}}$$

- Swasembada keuangan (financial self-sufficiency/FSS): LKM dapat menutupi biaya-biaya jika operasionalnya tidak disubsidi dan jika LKM mendanai ekspansinya dengan kewajiban dengan harga “pasar” → lembaga dapat melakukan ekspansi tanpa subsidi.
- Jika FSS di bawah 100 → jika pendapatan yang disesuaikan di bawah biaya yang disesuaikan, maka lembaga tersebut bergantung pada subsidi.
- Rasio FSS digunakan sebagai ukuran kemampuan untuk beroperasi secara komersial, dan pada akhirnya dikaitkan dengan kemampuan untuk mengubah strategi sesuai kebutuhan. akses lembaga terhadap dana konsesi dan hibah semakin berkurang; lembaga tersebut kemudian dapat mengubah strategi dan mengalokasikan kembali sumber daya sesuai kebutuhan.
- Mengurangi ketergantungannya pada subsidi dengan melakukan penghematan dan menjadi lebih efisien

Lima Rasio Keuangan: ROA

$$ROA = \frac{\text{Net operating income – taxes}}{\text{Average assets}}$$

- Mengukur seberapa baik suatu institusi menggunakan total asetnya untuk menghasilkan keuntungan
- Pendapatan operasional bersih: total pendapatan operasional dikurangi biaya operasional, beban keuangan, dan biaya penyisihan kerugian pinjaman.
- Suatu lembaga dapat memotong pajak atas pendapatan atau laba ketika menghitung pendapatan operasional bersih, atau dapat memperlakukan pajak secara terpisah.
- Aset mungkin dirata-ratakan dalam satu tahun, namun rata-rata triwulanan atau bulanan lebih bermakna karena dapat memitigasi distorsi akibat peningkatan pesat portofolio pinjaman dan fluktuasi musiman.

Lima Rasio Keuangan: PAR

$$\text{PAR (30 days)} = \frac{\text{Portfolio at risk (after 30 days)}}{\text{Gross loan portfolio}}$$

- Rasio portofolio berisiko (PAR) → ukuran kualitas portofolio yang paling banyak digunakan
- Portofolio berisiko: “nilai seluruh pinjaman yang belum dibayar yang mempunyai satu atau lebih angsuran pokok yang telah jatuh tempo lebih dari beberapa hari tertentu”.
- Sistem ini mencakup seluruh saldo pokok yang belum dibayar, termasuk angsuran yang telah jatuh tempo dan yang akan datang, tetapi belum termasuk bunga yang masih harus dibayar. Ini juga tidak termasuk pinjaman yang telah direstrukturisasi atau dijadwal ulang” (CGAP 2003, 6).
- Misalnya: pinjaman \$1000, yang harus dilunasi dalam sepuluh kali angsuran bulanan masing-masing \$100.
 - Dua angsuran pertama dibayar tepat waktu, angsuran ketiga bermasalah dan tidak dapat melakukan pembayaran.
 - Jika angsuran ketiga masih belum dibayar sebulan kemudian, seluruh saldo yang belum dibayar sebesar \$800 kemudian diklasifikasikan sebagai bagian dari PAR
- Dengan membaginya dengan portofolio pinjaman bruto, ukuran portofolio berisiko memberikan persentase pinjaman yang belum dibayar yang memiliki risiko gagal bayar yang besar sebagaimana ditandai dengan kesulitan yang telah muncul.
- Selain mempertimbangkan PAR 30 hari, bank mikro juga memperhatikan rasio 60 hari dan 90 hari.
 - Rasio-rasio ini kurang konservatif: dampak dari cicilan yang terlewat dan akhirnya terlambat dibayar dua bulan akan terlihat pada PAR 30 hari, namun tidak pada PAR 60 hari.

Lima Rasio Keuangan: YGLP

$$\text{Yield on gross loan portfolio} = \frac{\text{Cash financial revenue from loan portfolio}}{\text{Average gross loan portfolio}}$$

- “Hasil portofolio” atau “hasil portofolio pinjaman kotor,” adalah rasio yang digunakan untuk menilai pendapatan.
- Ini mengukur pendapatan dari portofolio pinjaman, dan juga merupakan ukuran tingkat bunga rata-rata yang dibebankan kepada peminjam.
- Ini sebenarnya merupakan tingkat bunga rata-rata (termasuk biaya terkait pinjaman), dengan bobot yang diberikan berdasarkan volume pinjaman pada harga yang berbeda.
- “Imbal hasil riil” juga disesuaikan dengan inflasi.

3. Kinerja Keuangan Lintas Lembaga Keuangan Mikro

Nongovernmental organizations versus nonbank financial institutions and banks
Return on equity is adjusted net income divided by total equity. Subsidy per borrower numbers are donations from prior years plus donations to subsidize financial services plus an in-kind subsidy adjustment plus an adjustment for subsidies to the cost of funds.

	Nongovernmental organizations				Nonbank financial institutions				Banks			
	25th ptile (1)	Median (2)	75th ptile (3)	Median if profitable (4)	25th ptile (5)	Median (6)	75th ptile (7)	Median if profitable (8)	25th ptile (9)	Median (10)	75th ptile (11)	Median if profitable (12)
1. Portfolio at risk, 30 days (%)	0.74	3.54	7.59	0.81	0.91	2.06	6.91	1.20	0.39*	2.43*	5.23*	4.42*
2. Average loan size/ income at 20th percentile (%)	27	48	135	60	71	160	247	164	110	224	510	294
3. Active borrowers (thousands)	3.1	7.4	23.0	11.1	4.1	9.9	23.0	9.4	1.9	20.3	60.7	10.4
4. Women as a share of all borrowers (%)	63	85	100	86	47	66	94	67	23	52	58	49
5. Operating cost/loan value (%)	15	26	38	21	13	17	24	16	7	12	21	11
6. Operating cost/active borrower (PPPS)	84	156	309	157	135	234	491	278	118	299	515	299
7. Real portfolio yield (%)	15	25	37	26	12	20	26	20	9	13	19	14
8. Financial self-sufficiency ratio	0.78	1.03	1.17	1.14	0.86	1.04	1.22	1.16	0.99	1.04	1.15	1.10
9. Return on equity (%)	-10.5	3.4	13.8	11.4	-7.9	3.6	17.8	14.4	1.6	10.0	22.9	15.1
10. Return on assets (%)	-6.0	0.7	4.7	4.1	-2.7	0.9	4.3	3.5	-0.1	1.4	3.2	2.1
11. Subsidy/borrower (PPPS)	72	233	659	199	0	32	747	8	0	0	136	0
12. Noncommercial funding ratio	0.31	0.74	1.00	0.53	0.16	0.46	0.83	0.41	0.00	0.11	0.22	0.03

*Based on fewer than 10 observations.

Source: Cull, Demingü-Kunt, and Morduch (2009b), table 3. Data are from the *MicroBanking Bulletin* database (2002–2004, 315 observations).

- PAR: di bawah 4% (median)
- ALS: indikator tingkat kemiskinan pelanggan
- ALS yang lebih kecil menunjukkan jangkauan yang lebih luas kepada masyarakat miskin.
- Perempuan → LSM median 85%
- Biaya operasional → ALS LSM yang relatif kecil → biaya unit yang relatif tinggi. Pinjaman MFB yang lebih besar mampu menyebarkan biaya tetap pinjaman.
- Biaya LSM sebesar \$26 untuk setiap \$100 yang dipinjamkan, MFB \$12 untuk setiap \$100 yang dipinjamkan
- Hasil portofolio riil (YGLP) → nasabah di median LSM membayar tingkat bunga yang jauh lebih tinggi dibandingkan nasabah di median MFB.

- NGO: 25%/year, MFB: 13%/year
- FSS → LSM di bawah 100 → korelasi antara profitabilitas dan jumlah pinjaman lemah → semakin tinggi biaya untuk melayani masyarakat miskin cenderung dibebankan kepada nasabah.
- Masalah utamanya adalah perlunya mengkompensasi tingginya biaya tetap dengan memberikan pinjaman dalam jumlah kecil.
- Penyimpangan misi tidak bisa dihindari.

4. Suku Bunga, Struktur Pendanaan, & Leverage

- Komersialisasi adalah kemampuan untuk memperluas skala dengan memanfaatkan aset.
 - a. Akses terhadap pendanaan komersial mendorong kemandirian finansial dengan mengurangi ketergantungan pemberi pinjaman pada subsidi dan pendapatan dari suku bunga dan biaya.
 - b. Hanya institusi yang mampu secara finansial yang dapat mengaksesnya.
 - c. Keberlanjutan --> menjaga biaya tetap rendah dan menghasilkan pendapatan yang cukup dari pembayaran bunga pinjaman untuk menutupi biaya tersebut.
- Suku Bunga
 - a. Peminjam miskin relatif tidak sensitif terhadap suku bunga dengan membongkar teori keuntungan modal yang semakin berkurang.
 - b. Rumah tangga yang kurang kaya tampaknya lebih sensitif terhadap tingkat suku bunga dibandingkan rumah tangga yang relatif kaya.
 - c. Pemberi pinjaman mungkin perlu menetapkan tingkat suku bunga yang cukup tinggi untuk menutupi biaya, dan mereka juga harus memperhatikan bagaimana suku bunga mempengaruhi pola permintaan kredit.

Suku Bunga

- Lebih rendah dibandingkan dengan yang dikenakan oleh rentenir, perkiraan global untuk lembaga-lembaga yang berkelanjutan menyebutkan tingkat bunga rata-rata sekitar 26% (di atas harga yang harus dibayar oleh orang-orang kaya untuk mendapatkan kredit).
- Suku bunga terdiri dari 3 komponen utama: biaya dana, biaya kerugian pinjaman, & keuntungan.
- Biaya dana yang tinggi mendorong tingkat suku bunga naik karena LKM membayar lebih banyak uang pinjaman dibandingkan bank tradisional
- Biaya kerugian pinjaman yang dikeluarkan oleh pemberi pinjaman mikro relatif tidak signifikan dan berdampak kecil terhadap keuntungan suku bunga, merupakan faktor yang paling dapat dikendalikan oleh manajer.
- Pada tahun 2006, rata-rata ROA untuk LKM berkelanjutan adalah 0,7 % lebih tinggi dibandingkan dengan yang diperoleh bank. Namun perbankan mempunyai rata-rata ROA 4,7% lebih tinggi dibandingkan LKM yang mempunyai keuntungan besar
- Karena bank biasanya mempunyai leverage yang lebih tinggi dibandingkan LKM.

Suku bunga: perspektif S/T

- Masalah dari sisi permintaan: pinjaman jangka pendek (durasi bulan) suku bunga → dianggap sebagai biaya tetap dan bukan bunga per tahun
- Menghitung suku bunga tersebut secara tahunan untuk menghitung APR (tingkat persentase tahunan) dapat memutarbalikkan gambaran bahwa nasabah akan menolak membayar bunga tersebut untuk pinjaman jangka panjang (satu tahun).
- Permasalahan serupa juga terjadi di sisi pasokan
- Contoh: Pinjaman 4 bulan (Banco Compartamos), nampaknya sangat tinggi bila disetahunkan.
- Biaya absolut pinjaman mungkin cukup masuk akal dalam konteks anggaran pelanggan
- Persentase tinggi yang dibebankan mungkin diperlukan bagi pemberi pinjaman untuk memulihkan biaya tetap dalam memberikan pinjaman kecil dengan jangka waktu pendek.

Sumber Pendanaan Komersial

A survey of microfinance funds, 2007

	Fixed Income			Mixed: Blended-value funds	Equity	
	Registered mutual funds	Commercial investment funds	Structured finance vehicles		Private equity funds	Holding companies
Number of funds surveyed	6	5	4	7	4	6
Total assets (US\$ millions)	391	437	279	146	62	84
Total microfinance investments (US\$ millions)	293	280	268	111	44	70
Equity as % of microfinance portfolio	6%	1%	0%	28%	93%	76%
Debt as % of microfinance portfolio	93%	93%	100%	67%	7%	24%
Return in US\$	5.8%	4.8% (euro)	5.3% (AA)	1.5%	NA	NA
Average total expense ratio	2.7%	2.0%	1.3%	6.1%	8.4%	4.1%

Source: CGAP 2008a, "Foreign Capital Investment in Microfinance."

- Investasi dalam keuangan mikro telah meningkat.
- Pada bulan Desember 2008, Microfinance Information eXchange (MIX) mencatatkan 103 dana yang berinvestasi di keuangan mikro.
- Jumlah dana swasta meningkat dari 74 pada tahun 2006 menjadi 91, dengan aset sebesar \$5,4 miliar pada tahun 2007 (CGAP 2008b).
- Uang dari investor swasta terkonsentrasi di beberapa lembaga komersial besar, sebagian besar di Eropa Timur, Asia Tengah, Amerika Latin, dan Karibia.

- Pertumbuhan jumlah dana yang berinvestasi pada LKM telah meningkatkan pasokan kredit yang tersedia bagi LKM terkemuka, yang pada gilirannya meningkatkan persaingan antar MIV.
- Investasi pemain besar menghasilkan pinjaman yang lebih besar dan berjangka panjang yang disesuaikan untuk memenuhi permintaan LKM yang lebih besar.
- Memperluas basis klien mereka dengan memberikan pinjaman kepada LKM kecil yang belum menarik investor swasta, dan para donor telah membantu menciptakan dana lokal di negara-negara seperti India dan Maroko.

Manfaat

Table 8.3
Shares of total funding by institutional type

Institution type	Shares of total funding					Median noncommercial funding ratio
	Donations	Noncommercial borrowing	Equity	Commercial borrowing	Deposits	
Bank (24 obs)	0.02 [0.09]	0.01 [0.037]	0.13 [0.16]	0.13 [0.19]	0.71 [0.30]	0.11
Credit union (30 obs)	0.11 [0.22]	0.03 [0.11]	0.16 [0.15]	0.06 [0.10]	0.64 [0.29]	0.21
NBFI (88 obs)	0.23 [0.30]	0.11 [0.20]	0.18 [0.24]	0.28 [0.30]	0.21 [0.29]	0.45
NGO (134 obs)	0.39 [0.34]	0.16 [0.25]	0.08 [0.20]	0.26 [0.29]	0.10 [0.18]	0.74
Total (289 obs)	0.26 [0.33]	0.11 [0.21]	0.13 [0.20]	0.23 [0.27]	0.27 [0.34]	0.43

Means [standard deviations in brackets]. Rural banks omitted.
Source: Cull, Demirgüç-Kunt, and Morduch (2009b), table 4.

- Prospek pendanaan komersial meningkatkan kemungkinan peningkatan leverage, yaitu kemampuan untuk menggunakan aset institusi yang ada untuk mendapatkan akses terhadap jumlah modal yang lebih besar.
- Struktur keuangan yang berbeda antara MFB dan LSM:
 - a. LSM: 39% sumbangan, 16% pinjaman nonkomersial (lunak).
 - b. MFB: 3% sumbangan dan pinjaman lunak, 84% pinjaman & simpanan komersial.
 - c. LSM: Portofolio pinjaman tidak didukung oleh agunan, sehingga membuat investor yang mencari keuntungan menjadi ragu dalam mengambil risiko.
- MFB: Menjaminkan jaminan dan menawarkan pinjaman yang lebih besar.
- Jaminan dan pengawasan oleh regulator meningkatkan peluang MFB untuk memanfaatkan aset yang ada dan meminjam terhadap portofolio pinjaman, sehingga mendukung keuangan mikro yang bersifat komersial.
- Profitabilitas, yang dicapai oleh banyak LSM, tidak cukup untuk memaksimalkan leverage.

5. Transformasi, Regulasi, dan Perlindungan Konsumen

- LSM, Yayasan Promosi dan Pengembangan Usaha Keuangan Mikro (PRODEM) bertransformasi menjadi bank formal BancoSol Bolivia (merintis MFB komersial di Amerika Latin),
- Transformasi (formalisasi) memerlukan:

- a. Modal baru dari investor luar,
- b. Persetujuan peraturan oleh otoritas perbankan lokal,
- c. Peningkatan tata kelola dan pengendalian internal.
- Peralihan menjadi teregulasi memungkinkan LKM untuk memobilisasi simpanan dan menawarkan layanan di luar pinjaman
- Formalisasi → beradaptasi dengan seperangkat aturan yang lebih ketat yang mengatur apa yang bisa dan tidak bisa dilakukan oleh LKM.
- Peraturan merupakan hal yang penting, namun memerlukan biaya besar bagi lembaga untuk mematuhi dan bagi regulator untuk memantau kepatuhan.
- Tantangannya: mengatur secara efektif tanpa terlalu membebani lembaga atau pembuat kebijakan.
- Nasabah keuangan mikro tidak memiliki akses terhadap jenis surat identitas (dan hak milik, dll.) Biasanya dipegang oleh pelanggan yang lebih kaya membuat pengaturan keuangan mikro menjadi lebih sulit.

Peraturan Kehati-hatian

- Ditujukan secara khusus untuk melindungi sistem keuangan secara keseluruhan serta melindungi keamanan simpanan kecil di masing-masing lembaga
- Lembaga penyimpan simpanan menjaga simpanan nasabahnya, yang banyak diantaranya adalah masyarakat miskin, dan lembaga yang tidak sehat membahayakan simpanan nasabahnya.
- Ketika lembaga ingin menawarkan layanan tabungan, formalisasi dan peraturan yang hati-hati pada tingkat tertentu tidak dapat dihindari
- Peraturan kehati-hatian menetapkan pedoman untuk intermediasi keuangan, atau penggunaan dana yang dapat dibayar kembali (misalnya deposito) untuk memberikan pinjaman → tantangan intermediasi keuangan yang sebenarnya.
- Mematuhi peraturan kehati-hatian dan mengatasi pengawasan terkait menimbulkan biaya yang tidak sepele.
- Peraturan yang berhati-hati → mencakup persyaratan cadangan dan langkah-langkah lain untuk memastikan stabilitas dan likuiditas lembaga.
- Biaya peraturan tinggi karena skala ekonomi yang terbatas --> biaya untuk LKM: 5% dari aset (tahun 1) & 1 % atau lebih.
- Dibandingkan dengan asetnya, bank-bank kecil menghadapi biaya yang lebih tinggi dibandingkan bank-bank besar dalam mematuhi peraturan, LKM biasanya lebih kecil dibandingkan jenis bank lainnya.
- Lembaga-lembaga perlu mempekerjakan tenaga kerja terampil yang mahal untuk menangani persyaratan hukum dan pelaporan peraturan kehati-hatian.

Regulasi Nonprudensial

- Spektrum masalah yang luas → perlindungan konsumen, pencegahan penipuan, penyediaan layanan informasi kredit, transaksi yang aman,

batasan suku bunga, batasan kepemilikan asing, serta masalah perpajakan dan akuntansi

- Perlindungan konsumen:
 - a. Kebenaran dalam pemberian pinjaman sehingga nasabah dapat memahami kontrak dan kewajibannya.
 - b. Melindungi pelanggan dari praktik penyalahgunaan.
 - c. Pendidikan keuangan konsumen & mekanisme mediasi untuk menangani keluhan atau perselisihan.
- Batasan suku bunga
 - a. Pemerintah telah membatasi suku bunga di bawah tingkat yang memungkinkan pinjaman mikro berkelanjutan.
 - b. Untuk melindungi masyarakat miskin dari eksploitasi
- Peraturan “KYC” → terkait dengan penipuan & pencegahan kejahatan keuangan, transaksi aman, biro kredit.
- Biro kredit: memecahkan masalah seleksi merugikan dan biayanya lebih murah dibandingkan alternatif lainnya.

Bukti Empiris: Regulasi vs Kinerja

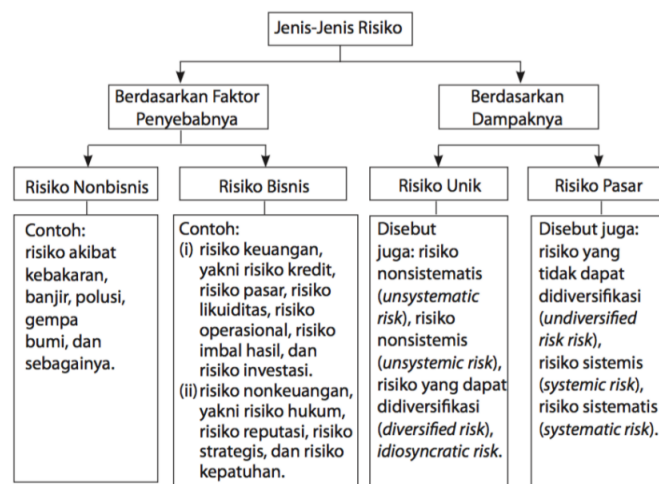
- Dampak peraturan terhadap profitabilitas LKM → trade-off antara penjangkauan kepada nasabah miskin dan peraturan serta pengawasan yang hati-hati.
- Peraturan ini tidak secara langsung mempengaruhi kinerja LKM baik dari segi OSS maupun sosialisasi.
- LKM yang menghimpun tabungan menjangkau lebih banyak peminjam
- LKM yang menjalani pengawasan lebih ketat dan teratur juga tidak kalah menguntungkannya, meskipun biaya pengawasannya lebih tinggi.
- Pengawasan peraturan dikaitkan dengan ALS yang lebih besar & lebih sedikit pinjaman kepada perempuan
- Pergeseran dari segmen populasi yang lebih mahal untuk dilayani.
- pengawasan dikaitkan dengan memiliki porsi staf yang lebih tinggi yang terkonsentrasi di kantor pusat, respons alami terhadap persyaratan dan formalisasi pelaporan
- Manfaat pengawasan dalam hal perlindungan yang lebih baik terhadap dana simpanan dan peningkatan stabilitas di sektor keuangan mikro lebih besar dibandingkan dengan kemungkinan berkurangnya jangkauan terhadap masyarakat miskin dan perempuan (misi sosial)
- LKM di negara-negara dengan tingkat pertumbuhan makroekonomi yang lebih tinggi → tingkat FSS yang lebih tinggi dan tingkat gagal bayar yang lebih rendah.
- Hasilnya menunjukkan bahwa konteks makroekonomi mempengaruhi kinerja LKM (dari faktor kelembagaan).

Pertemuan 7 : Risk Management in Microfinance

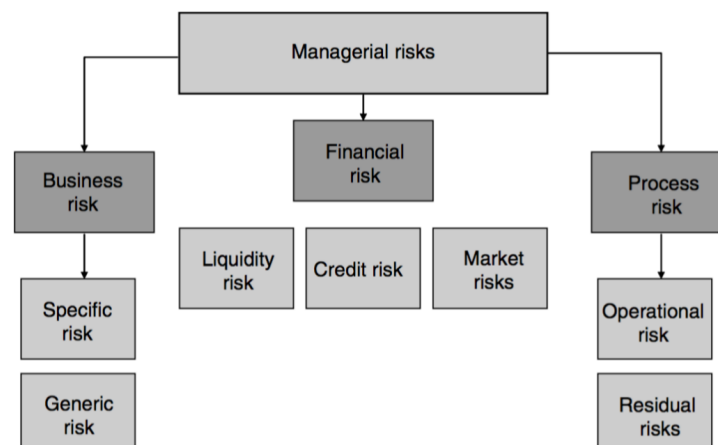
Taksonomi risiko keuangan mikro

- 'Risiko' → bahasa Latin 'rescum', 'risiko' atau 'bahaya' → ketidakpastian terkait kejadian/hasil di masa depan.
- Manajemen risiko → pengukuran dan pengendalian risiko (perubahan yang diharapkan dan tidak terduga) untuk menentukan harga investasi dengan tepat dan untuk mengurangi kerugian yang disebabkan oleh perubahan peristiwa atau hasil di masa depan.
- 3 risiko manajerial keuangan mikro:
 1. Risiko bisnis mengacu pada aktivitas itu sendiri;
 2. Risiko keuangan berasal dari portofolio aset dan kewajiban yang terkait dengan proyek atau disimpan dalam neraca lembaga;
 3. Risiko proses mencakup semua risiko yang ditentukan oleh proses yang dirancang untuk melaksanakan aktivitas.

Klasifikasi Risiko yang dihadapi Bank Islam



Risiko dalam Keuangan Mikro



Risiko bisnis

Hasil dari sifat unik keuangan mikro, dibagi menjadi dua komponen:

1. Risiko Spesifik (risiko produk)

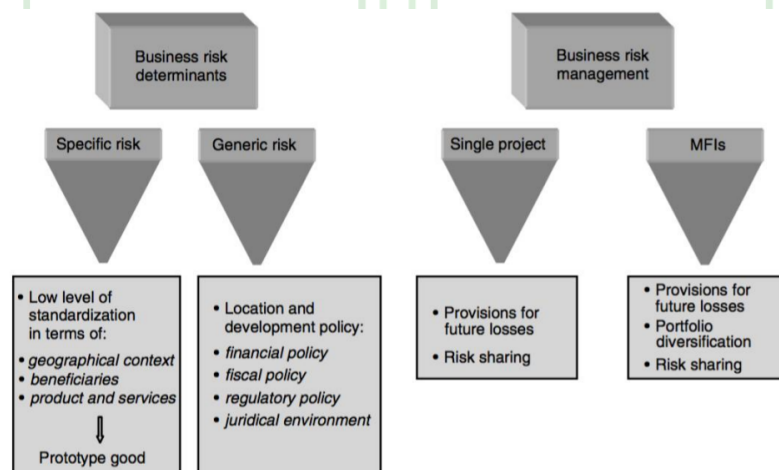
→ dari produk dan layanan yang ditawarkan

- Dari sudut pandang ekonomi: Setiap program dikembangkan untuk menjangkau berbagai kategori penerima manfaat, berlokasi di wilayah berbeda, dengan budaya dan adat istiadat yang berbeda, dan seringkali, tanpa pengalaman manajerial atau latar belakang kewirausahaan.
- Menciptakan struktur keuangan baru dan menyesuaikan pasokan dengan kebutuhan spesifik pelanggan.
- Dari sudut pandang manajemen risiko, risiko bisnis terutama ditentukan oleh ketidakmungkinan mencapai standarisasi produk pada tingkat yang lebih tinggi, sebuah fakta yang ditekankan oleh tujuan etis keuangan mikro, yang memprioritaskan kebutuhan penerima manfaat, dibandingkan strategi kelembagaan.

2. Risiko generik

→ dari lokasi program tidak ada kaitannya dengan risiko negara tetapi mengacu pada kebijakan pembangunan yang dilaksanakan di bidang kegiatan

- Faktor penentu risiko: kemungkinan terjadinya konflik antara lingkungan keuangan, fiskal, yuridis dan peraturan serta program itu sendiri, terutama yang disebabkan oleh perubahan kebijakan pembangunan pemerintah dan badan-badan lokal, serta lembaga-lembaga internasional dan donor, untuk bidang tertentu.



Alasan mengapa pengelolaan risiko bisnis merupakan tugas yang rumit:

1. Risiko bisnis tidak dapat dihindari

- konsekuensi dari esensi keuangan mikro, beroperasi dalam konteks sulit dengan membantu orang-orang yang hidup dalam kemiskinan & korban eksklusi keuangan.
- LKM tidak mempunyai pilihan untuk memilih bentuk investasi yang tidak melibatkan risiko bisnis yang besar (yang kemungkinannya relatif tinggi)
- 2. Sangat sulit untuk dievaluasi, karena dihasilkan oleh variabel kualitatif dan tidak dapat diprediksi.
 - Mengambil pendekatan yang sangat hati-hati ketika menghadapi risiko bisnis dan memastikan mereka selalu melakukan penyisihan atas potensi kerugian di masa depan.
- 3. Risiko bisnis dikelola melalui diversifikasi atau melalui pembagian
 - Pembagian risiko memungkinkan risiko bisnis dibagi antara pemberi pinjaman dan pihak ketiga (perusahaan asuransi).
 - Cara membagi risiko ini memungkinkan pemberi pinjaman untuk membatasi eksposurnya terhadap risiko bisnis yang melekat pada proyek, atau dalam kumpulan pinjaman, pada tingkat minimum.
 - Perusahaan asuransi tidak menawarkan produk yang disesuaikan untuk kebutuhan spesifik ini dan ketika mereka menawarkannya, mereka melakukannya dengan harga yang sangat tinggi.
- 4. Ketersediaan produk keuangan tertentu dan biaya peluang yang terkait dengannya merupakan hambatan utama dalam manajemen risiko bisnis di bidang keuangan mikro. Oleh karena itu, peran pemerintah dan otoritas lokal, serta donor internasional, dapat sangat membantu dengan mengalokasikan sebagian dana yang diberikan kepada donor ke dana jaminan usaha.
 - Hal ini akan menghasilkan penghematan, karena peristiwa risiko tidak akan pernah terjadi.
 - Pada saat yang sama, dana jaminan akan memfasilitasi penarikan dana swasta.
 - Dengan cara ini, investor akan dapat memilih bentuk investasi yang tidak melibatkan risiko bisnis yang besar.

1. Risiko Likuiditas

- Risiko yang timbul dari perubahan arus kas, terdiri dari komponen yang diharapkan dan tidak terduga
- Risiko tidak mempunyai uang tunai untuk memenuhi kewajiban, serta harga atau biaya peluang atau kerugian yang harus ditanggung untuk memperoleh uang tunai.
- Dampak risiko terhadap pengelolaan likuiditas mempunyai dampak kuantitatif dan kualitatif:
 - a. Elemen kuantitas berfokus pada ada atau tidaknya likuiditas untuk memenuhi kewajiban;
 - b. Faktor kualitatif berhubungan dengan harga dimana likuiditas dapat diperoleh, atau dengan biaya peluang dimana likuiditas dapat disimpan dalam B/S.
- Kebutuhan akan bantalan likuiditas berasal

- a. perlunya memenuhi kebutuhan likuiditas nasabah (penarikan simpanan atau permintaan pinjaman baru), dan biaya operasional.
- b. Perubahan yang tidak terduga pada kedua variabel inilah yang menghasilkan risiko likuiditas.
- Bank dan perantara keuangan harus memperkirakan kebutuhan likuiditas, dan perubahan kebutuhan ini (yang diharapkan dan tidak diharapkan).
 - a. Jika bank dapat memperkirakan waktu dan jumlah penggunaan dana secara tepat, maka akan lebih mudah untuk melakukan sinkronisasi dengan sumber dana.
- Tujuan pengelolaan likuiditas adalah untuk menghindari krisis likuiditas.
 - a. kebutuhan likuiditas harus dipenuhi tanpa gangguan yang merugikan.

MPengelolaan Risiko Likuiditas

- Untuk menganggarkan arus kas masa depan harus mengidentifikasi variabel utama yang dapat menentukan arus masuk dan arus keluar yang diharapkan dan tidak terduga.
- Arus kas dapat dihasilkan
 - a. dengan konversi aset dan liabilitas menjadi uang tunai secara non-diskresioner (bila tidak ada keputusan eksplisit dari lembaga)
 - b. dengan konversi dana secara diskresi.
- Arus kas masuk dari non-diskresioner → pinjaman dan surat berharga yang jatuh tempo dan bank menerima pembayaran pokok dan bunga (aset yang dapat dilikuidasi sendiri), dan dari diskresi → konversi aset likuid menjadi uang tunai (cadangan, obligasi, saham, pinjaman) atau penerbitan kewajiban baru.
- Arus kas keluar dari non-diskresioner → penarikan simpanan atau penarikan pinjaman dan dari tindakan diskresi → pemberian pinjaman baru, pembayaran utang dan biaya operasional.
- risiko likuiditas dapat dinyatakan dengan:

$$CCF_t = (ENC + EDC) + (UNC + UDC)$$

Di mana:

CCF_t = perubahan arus kas pada periode t

ENC = perubahan non-diskresioner yang diharapkan

EDC = perubahan kebijakan yang diharapkan

UNC = perubahan non-diskresioner yang tidak terduga

UDC = perubahan kebijaksanaan yang tidak terduga

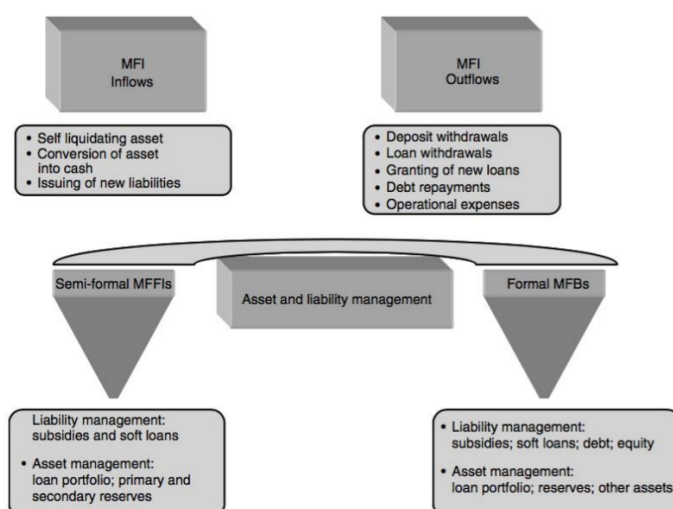
- Satu proyek → penyedia informal atau lembaga semi-formal (LSM), yang melaksanakan sejumlah kecil program dengan sistem akuntansi terpisah vs LKM formal yang mengadopsi pendekatan pembiayaan proyek.

- Dalam kedua situasi tersebut, arus kas masuk ditentukan oleh dana yang dikumpulkan untuk mendirikan dan mengembangkan proyek serta pembayaran kembali pinjaman. Arus kas keluar dihasilkan dari biaya operasional dan pinjaman yang diberikan

Manajemen risiko likuiditas: aplikasi proyek tunggal → LSM

- UNC tidak mempengaruhi likuiditas.
- Tingkat gagal bayar pinjaman lebih rendah dibandingkan bank komersial.
- Pembayaran kembali pinjaman tidak ditujukan untuk menutupi biaya operasional; pengeluaran ini dibiayai oleh persentase tertentu dari dana yang mengatur program.
- Perubahan pembayaran pinjaman hanya mempengaruhi portofolio pinjaman: likuiditas yang lebih sedikit berarti jumlah pinjaman baru yang lebih sedikit.
- Pertumbuhan biaya operasional yang tidak terduga akan ditutupi oleh sumbangan yang diperoleh, sehingga mencegah kekurangan uang tunai namun mengurangi jumlah uang yang tersedia untuk pinjaman baru.
- Perubahan tak terduga dalam pembayaran pinjaman dan biaya operasional akan mempunyai dampak yang lebih besar terhadap keberlanjutan dan jangkauan proyek dibandingkan pada likuiditasnya. EDC: Berasal dari sumber pendanaan, pinjaman, dan biaya operasional.
- Dari sisi pendanaan, satu proyek yang didukung oleh subsidi atau pinjaman lunak mempunyai jumlah yang disepakati dan tersedia pada awal proyek.
 - Perubahan yang diharapkan dalam pendanaan biasanya mudah diprediksi.
- Mengacu pada arus keluar, jumlah pinjaman dan jasa keuangan yang akan diberikan, serta jumlah biaya operasional, ditetapkan pada tahap perencanaan proyek.
- Pemberian pinjaman baru selama proyek berlangsung sangat berkorelasi dengan besarnya dana bergulir, yang bergantung pada kinerja proyek.
 - Jika tidak ada uang yang dikembalikan dari portofolio pinjaman pertama, tidak ada pinjaman baru yang akan diberikan, dan tidak ada kebutuhan likuiditas yang timbul.
- Jika diperkirakan terjadi perubahan biaya operasional, maka akan didanai melalui donasi.
- Oleh karena itu, risiko likuiditas hanya dapat timbul jika donasi tidak tersedia pada awal program atau jika cadangan biaya operasional yang diperkirakan akan berubah di masa depan tidak mencukupi.

Manajemen risiko likuiditas: aplikasi proyek pembiayaan → LKM



- Lebih kompleks dan mirip dengan manajemen likuiditas bank.
- Beralih dari lembaga semiformal ke lembaga formal.
- Manajemen likuiditas melibatkan:
 - A. Praktik penyimpanan cadangan primer (tunai) atau cadangan sekunder (treasury bills jangka pendek) untuk menghindari kekurangan kas.
 - B. Pendekatan ini didukung oleh doktrin tradisional yang dikenal sebagai 'pendekatan kumpulan dana', yang mengalokasikan dana ke berbagai tingkat cadangan.
 - C. Tujuannya tidak hanya untuk menyimpan likuiditas tetapi juga untuk menyusun neraca (B/S) untuk meminimalkan mismatch antara arus masuk dan arus keluar.
- Menurut manajemen aset dan liabilitas (ALMA), perubahan pada item nondiscretionary (seperti berkurangnya simpanan atau peningkatan permintaan pinjaman) dapat diimbangi dengan:
 - A. Mengurangi aset diskresioner.
 - B. Meningkatkan kewajiban diskresi.
 - C. Kombinasi dari dua alternatif tersebut.
- Sinkronisasi sumber dan penggunaan dana dengan memanfaatkan aliran pembayaran non-diskresioner yang berasal dari aset non-diskresioner, seperti aliran bunga dan pembayaran dari pinjaman dan surat berharga jangka panjang.

Lembaga Semi-Formal vs Formal: Perbedaannya

- Pertama, lembaga semi formal tidak dapat menawarkan layanan simpanan dan tunduk pada pembatasan investasi.
- manajemen liabilitas difokuskan pada strategi bauran pendanaan yang berorientasi terutama pada subsidi, dan pinjaman lunak, manajemen aset difokuskan pada portofolio pinjaman dan cadangan primer & sekunder.
- Kedua, lembaga semi-formal tidak selalu diwajibkan oleh otoritas pengawas untuk memenuhi kebutuhan likuiditas dan, jika demikian, persyaratan ini berupa rasio likuiditas yang menunjukkan tingkat cadangan kas.
- Ketika berada di bawah peraturan perbankan, LKM formal di sebagian besar negara maju tunduk pada peraturan yang memastikan kesesuaian antara jatuh tempo aset dan jatuh tempo kewajiban yang disimpan dalam B/S, tidak hanya dengan rasio likuiditas.
- LKM, baik semi-formal maupun formal, harus menerapkan pendekatan aset & liabilitas dalam mengelola risiko likuiditas.
- persamaan memastikan kecocokan antara aset dan liabilitas:

$$LTA = LTL + \% MTL + \% STL$$

$$MTA = H + (1 - \% MLT) + (1 - \% SLT)$$

Di mana:

LTA = aset jangka panjang

LTL = kewajiban jangka panjang

MTL = kewajiban jangka menengah

STL = kewajiban jangka pendek

MTA = aset jangka menengah

$$D = LTA - (LTL + \% MTL + \% STL)$$

2. Risiko kredit

- risiko peminjam tidak membayar kembali bunga dan/atau pokok pinjaman.
- adalah risiko perubahan tak terduga dalam kelayakan kredit peminjam yang dapat menyebabkan rendahnya nilai pinjaman atau kerugian.
- risiko kerugian tidak hanya mengacu pada eksposur tertentu tetapi juga merujuk pada penurunan peringkat peminjam.
- Dampak risiko kredit:
 - a. pengembalian yang lebih rendah yang disebabkan oleh penurunan peringkat peminjam, tidak dikompensasi oleh spread yang lebih tinggi dari yang dibutuhkan pasar (efek biaya peluang),
 - b. atau kerugian yang ditentukan baik oleh kebangkrutan peminjam (efek kerugian insolvensi) atau karena pengalihan pinjaman secara diskonto (efek kerugian penjualan).
- dampak kerugian insolvensi merupakan elemen risiko kredit yang paling relevan karena dua alasan utama:
 - a. kredit mikro tidak memiliki pasar sekunder yang dapat menimbulkan efek kerugian penjualan,
 - b. Penetapan harga kredit mikro tidak berkorelasi erat dengan harga pasar, sehingga efek biaya peluang menjadi tidak relevan.

Mengelola risiko kredit

- Kembali ke EKI: penjataan kredit (kuantitas bukan harga) karena suku bunga yang lebih tinggi menciptakan seleksi yang merugikan → bagi Bank, bukan bagi LKM karena kelayakan kredit nasabah relatif lemah. Hal ini dapat mengarah pada dua pendekatan berbeda:
 - a. memilih tingkat pengembalian yang diharapkan lebih rendah
 - b. atau menerapkan suku bunga yang sangat tinggi → pendekatan non-penjataan
- Risiko kredit ditentukan oleh dua komponen: kerugian yang diperkirakan (EL) dan kerugian yang tidak terduga (UL).
 - a. EL : nilai rata-rata distribusi kerugian untuk kategori pinjaman tertentu;
 - b. UL: variabilitas di sekitar mean tersebut.

- bank dan perantara keuangan → aturan pengawasan perbankan menggunakan persyaratan modal terhadap risiko kredit, sedangkan LKM tidak
- EL dan UL merupakan variabel yang signifikan untuk memperkirakan potensi kerugian kredit. Memperkirakan nilai EL dan UL di masa depan berguna untuk memperkirakan kemungkinan nilai kerugian di masa depan.

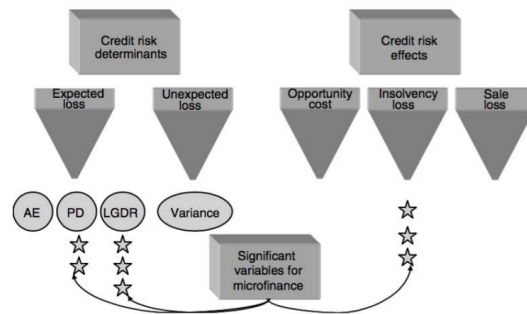


Figure 5.5 Credit risk determinants and effects

Note: * indicates degree of relevance.

default (PD) and the loss given default rate (LGDR):

$$EL = AE \times PD \times LGDR \quad (5.4)$$

- EL: perkiraan kerugian
- AE: eksposur yang disesuaikan → eksposur efektif pada default
- PD: probabilitas gagal bayar → nilai rata-rata distribusi kerugian untuk kategori pinjaman tertentu
- LGDR: tingkat kerugian yang diberikan secara default → tingkat kerugian yang diharapkan dihitung dalam persentase tingkat pemulihan (tingkat pemulihan 1%)

Untuk LKM

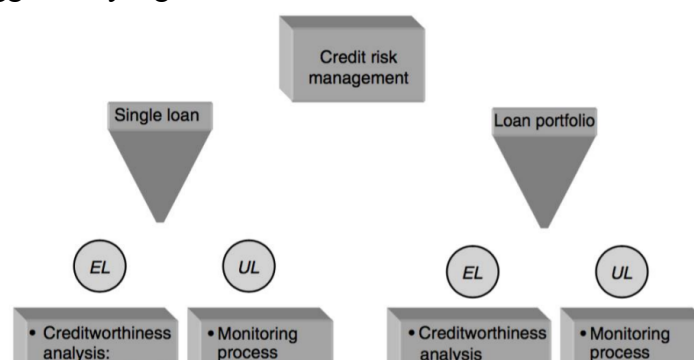
- AE lebih mudah diprediksi bagi LKM dibandingkan bank karena AE pada dasarnya bergantung pada produk pinjaman spesifik dan fleksibilitas yang dimiliki peminjam dalam menarik uang dari fasilitas kredit yang diberikan.
- Semakin besar fleksibilitas ini → semakin tinggi pula eksposur risiko pemberi pinjaman, dan semakin sulit untuk memprediksi AE.
- pemberi pinjaman harus memperkirakan bagian pinjaman yang belum ditarik yang akan ditarik pada saat gagal bayar

$$AE = DP + ATAS \times UGD$$

DP = bagian yang ditarik

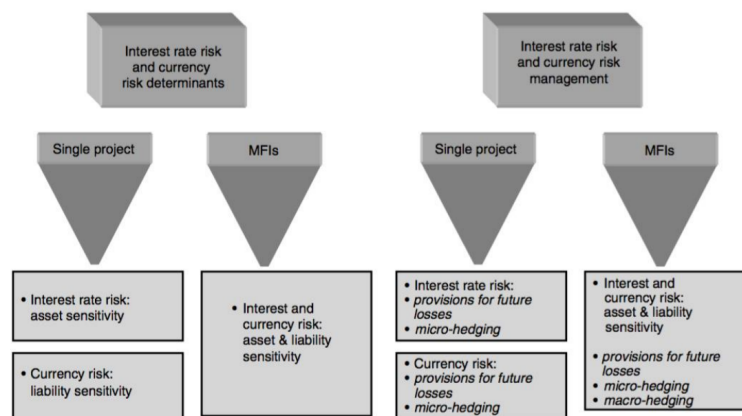
ATAS = bagian yang belum ditarik

UGD = penggunaan yang diberikan secara default



3. Risiko pasar

- risiko yang timbul dari perubahan variabel pasar (suku bunga & nilai tukar), yang dapat berdampak negatif atau positif terhadap profitabilitas bersih suatu proyek atau lembaga.
- dalam kasus sebuah proyek yang dipromosikan oleh lembaga informal atau semi-formal, risiko suku bunga dikaitkan dengan suku bunga yang akan diterima dari kredit mikro (sensitivitas aset).
- satu proyek didanai oleh donor dan tidak menyajikan biaya keuangan yang timbul dari dana pinjaman.
- Risiko mata uang muncul ketika proyek didanai dalam mata uang asing (sensitivitas kewajiban), sedangkan kredit mikro dan produk keuangan lainnya menggunakan mata uang lokal.
- Dalam hal ini, manajemen risiko harus mengikuti pendekatan lindung nilai mikro, yang bertujuan untuk mengelola eksposur keuangan tunggal (terkait dengan portofolio pinjaman & donasi) untuk risiko suku bunga dan risiko mata uang.
- Kesederhanaan program keuangan mikro, dan terbatasnya/sedikitnya jumlah uang yang biasanya diinvestasikan, mengarah pada dua pilihan alternatif dalam evaluasi biaya-peluang:
 - a. untuk menanggung risiko, cukup dengan membuat penyisihan kerugian di masa depan,
 - b. atau melakukan lindung nilai mikro yang sangat sederhana dan tidak mahal.

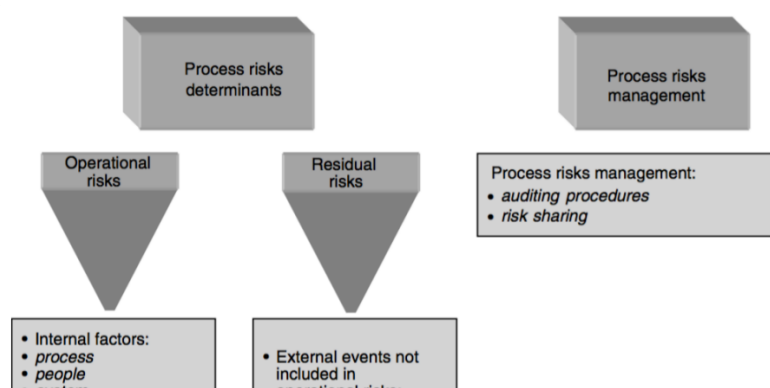


- dalam kasus proyek tunggal, risiko bunga hanya berdampak pada portofolio pinjaman.

- a. Suku bunga pinjaman tidak digunakan untuk menutupi biaya keuangan (tidak ada dana pinjaman) atau biaya operasional (yang ditanggung oleh persentase tertentu dari sumbangan) namun digunakan untuk mendanai pinjaman di masa depan: jumlah bunga yang diterima lebih rendah, karena perubahan suku bunga, berarti jumlah kredit masa depan yang diberikan lebih rendah.
 - b. ketika suatu proyek didanai oleh donor, perubahan suku bunga pasar biasanya tidak berarti perubahan suku bunga yang diterapkan kepada peminjam.
 - c. tidak ada perubahan tak terduga dalam aliran bunga yang diterima karena perubahan suku bunga pasar → tidak ada risiko suku bunga.
 - d. Sehubungan dengan risiko mata uang, mata uang lokal biasanya lebih lemah dibandingkan mata uang donor; apresiasi nilai tukar akan berdampak positif terhadap biaya operasional dalam mata uang lokal dan jumlah uang yang awalnya dialokasikan untuk portofolio pinjaman.
- LKM, khususnya LKM formal, mempunyai struktur yang lebih kompleks.
 - a. portofolio pinjaman besar dan investasi lain di sisi aset; dana pinjaman dan ekuitas di sisi kewajiban.
 - b. risiko pasar dapat dikelola dengan lebih baik melalui pendekatan lindung nilai mikro dan lindung nilai makro, yang memperhatikan eksposur keseluruhan neraca.
 - c. tidak jauh berbeda dengan bank, sebaiknya mengadopsi model yang sama yang dikembangkan oleh bank untuk mengukur & mengendalikan risiko pasar.

Risiko proses: risiko operasional & risiko sisa lainnya

- risiko operasional: sebagai 'risiko kerugian akibat tidak memadai atau gagalnya proses internal, manusia dan sistem atau kejadian eksternal' (Basel Committee on Banking Supervision, 2001b). Definisi ini, yang disesuaikan untuk bank, juga dapat diterapkan pada LKM dan proyek keuangan mikro.
- 2 komponen utama risiko operasional:
 - a. risiko yang timbul dari faktor internal
 - proses produksi (dalam perspektif efisiensi dan kemanjuran),
 - kepada orang-orang dan perilaku mereka (pekerja, kontraktor, pelanggan),
 - terhadap sistem dan jalannya (infrastruktur teknologi).
 - b. risiko yang timbul dari faktor-faktor penentu eksternal.
 - semua kejadian (terutama risiko hukum) yang tidak dapat dikaitkan langsung dengan proses atau institusi.
- Risiko sisa: menjelaskan semua risiko yang tidak sesuai dengan definisi risiko operasional Basel.
- Risiko ini sebagian besar mengacu pada semua peristiwa eksternal yang tidak termasuk dalam risiko operasional, seperti risiko bencana, risiko teroris, dan risiko reputasi.



Ciri umum risiko operasional dan risiko sisa

- itu adalah risiko negatif yang tidak disengaja → risiko ini tidak dapat dihindari, untuk menghindarinya, satu-satunya pilihan adalah tidak melakukan aktivitas tersebut.
- dampak dari risiko proses hanya berupa kerugian karena risiko proses bukanlah risiko spekulatif: tingkat risiko proses yang lebih tinggi tidak berarti, ex ante, tingkat keuntungan yang lebih tinggi.
- 3 alasan pengelolaan risiko proses dalam keuangan mikro menjadi lebih signifikan.
 1. LKM dan proyek keuangan mikro dicirikan oleh fleksibilitas yang tinggi dalam struktur organisasi dan operasionalnya. terkait dengan lemahnya pengendalian pada proses produksi, yang merupakan area yang berpotensi menimbulkan risiko operasional.
 2. Keterlibatan besar organisasi nirlaba umumnya disebabkan oleh lemahnya pengendalian terhadap perilaku manusia, sehingga memberikan ruang besar bagi risiko penipuan, yang merupakan faktor penentu risiko operasional dan reputasi lainnya.
 3. LKM dan proyek keuangan mikro sering kali berbasis di wilayah geografis yang memiliki tingkat risiko bencana dan teroris yang tinggi, sehingga secara alamiah mereka juga rentan terhadap risiko-risiko yang tersisa.
- 2 cara utama mengelola risiko proses:
 1. pelaksanaan prosedur audit internal
 - a. menghadapi kesulitan dalam menyusun prosedur pengendalian yang tidak memenuhi fleksibilitas yang dibutuhkan oleh praktisi keuangan mikro.
 2. pengalihan risiko kepada entitas eksternal.
 - a. solusi ini hanya dapat dicapai jika, dan ketika, pasar keuangan menawarkan produk yang dirancang khusus untuk risiko proses keuangan mikro
 - b. dan ketika analisis biaya-peluang menyarankan tindakan ini.