



KONSTRUKSI MODEL BISNIS BARU LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI ERA 4.0

Ade A. Terminanto

Anggota IMFEA

Pengantar

- Jumlah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia semakin banyak, dari segi jumlah maupun ragamnya.
- Produk dan pelayanan yang ditawarkan oleh LKM pun juga semakin bervariasi.
- Persaingan dalam bisnis jasa keuangan, khususnya pelayanan oleh LKM kepada nasabahnya juga semakin tajam.

Model Bisnis LKM Di Indonesia

1. Koperasi Primer dan Sekunder (UU No. 25 Tahun 1992)
2. LKM Berbasis Prinsip Agama
 - i. BMT / BWM
 - ii. Credit Union (CU)
 - iii. Lembaga Perkreditan Daerah (LPD)
3. LKM berbasis Individual dan Kelompok
4. LKM berbasis Prinsip Adat
 1. Lumbung Pith Nagari (LPN) di Padang
 2. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Bali
5. LKM berbasis Milik Pemerintah
6. LKM Berbasis Teknologi

Lingkungan Bisnis LKM di Indonesia

- Karakter Sosial Budaya Masyarakat
- Karakter Bisnis Usaha Mikro dan Kecil
- Dukungan Pemerintah
- Lembaga Pendukung LKM
- Potensi Pengembangan LKM
 - Bonus Demografi
 - Prospek Pertumbuhan Ekonomi
 - Potensi Pasar UMKM
 - Kekuatan Dalam Industri
 - Pengembangan LKM Kedepan

Produk LKM

- Produk Generik
 - Simpanan / Tabungan
 - Pinjaman / Kredit
- Produk Pelengkap
 - Jasa-jasa (Kirim Uang. Point Payment, etc.)

Kesamaan Harapan Stakeholders

- **Harapan Nasabah :**
 - Produk yang fleksible
 - Program pembinaan dan pendampingan
 - Pelayanan yang fleksibel serta cepat
 - Benefit yang menarik
- **Harapan Praktisi :**
 - Lingkungan usaha yang kondusif
 - Harmonisasi peraturan
 - Kelengkapan infrastruktur
 - Efisiensi operasional
 - Pengawasan dan regulasi yang sederhana dan tepat sasaran
 - Insentif
- **Harapan Regulator :**
 - Kinerja keuangan yang sehat dan berkelanjutan
 - Kebersamaan dengan masyarakat secara luas
 - Mendukung UMKM secara optimal
 - Financial Inclusion
- **Harapan Akademisi :**
 - Fokus kepada masyarakat miskin
 - Memanfaatkan sosial budaya setempat
 - Regulasi yang kondusif
 - Pembiayaan untuk hal produktif
 - Memiliki produk yang original sesuai kondisi masyarakat setempat
 - Bisnis yang berkelanjutan (sustainable)

Konstruksi Model Bisnis Baru LKM

- Dari harapan stakeholders tersebut, ada 3 hal yang memiliki kesamaan :
 1. Produk dan pelayanan yang fleksibel, sederhana, cepat, dan mudah
 2. Dibutuhkan kepatuhan LKM untuk melayani UMKM dan melayani kaum miskin secara baku
 3. Regulasi dari otoritas yang mendukung.

Konstruksi Model Bisnis Baru LKM

- Harus diingat bahwa bisnis LKM secara umum adalah menggabungkan aktivitas bisnis atau komersial dengan aktivitas sosial (double bottom line).
- Diharapkan kita dapat belajar dari cerita sukses dari LKM-LKM yang ada di Indonesia, dan mencoba melakukan replikasi dengan pertimbangan adat, sosial budaya setempat.
- Peran Pemerintah dan regulator untuk LKM harus tanggap terhadap kondisi LKM dan produknya.

Potensi dan Peluang LKM Kedepan

- Potensi Sumber Dana
- Alokasi dan Bentuk Pembiayaan
- Dukungan Teknologi
- Peluang Pengembangan
 - Akses permodalan
 - Sumberdaya Manusia
 - Regulasi dari Pemerintah

Penutup

- LKM saat pandemi covid-19 ini dituntut untuk “bertahan” dengan segala keterbatasan pelayanan operasionalnya.
- Dukungan teknologi di era industri 4.0 sangat membantu dan mendukung jalannya operasional LKM.
- Diperlukan penyesuaian dan model pelayanan serta produk yang baru yang mendukung kinerja LKM dengan dukungan teknologi yang saat ini berkembang dan maju.
- Meski kemajuan teknologi dengan dukungan “internet think” sangat cepat, namun LKM harus kembali dan memperhatikan aspek sosial dan budaya masyarakat setempat dengan target pemberdayaan kaum miskin dan UMKM. (back to basic)

TERIMA KASIH