

JANGKAUAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO
DI PROVINSI SUMATERA BARAT

Disertasi



Oleh:

Hesi Eka Puteri
1430512014

Promotor:

Prof. Dr. Herri, SE, MBA
Endrizal Ridwan, SE, M.Ec, Ph.D
Efa Yonnedi, Ph.D, CA

PROGRAM STUDI S3 ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ANDALAS
TAHUN 2017

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis persoalan *trade-off* antara kinerja finansial dan kinerja sosial di Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Studi ini juga menganalisis faktor-faktor penentu tingkat jangkauan BPR yang meliputi faktor komersialisasi, kebijakan sosial-ekonomi-budaya dan kepatuhan syariah, serta mengkomparasi perbedaan jangkauan pada BPR konvensional dan BPR syariah. Penelitian ini dilakukan dengan teknik survei menggunakan pendekatan kuantitatif pada 38 BPR di Provinsi Sumatera Barat. Analisis kausalitas dengan metode *Structural Equation Modeling-Partial Least Square* (SEM-PLS), digunakan untuk mengukur pengaruh variabel-variabel penentu jangkauan pinjaman dan untuk mengidentifikasi *trade-off* fungsi sosial dan finansial di BPR. Sedangkan untuk menguji perbedaan jangkauan BPR konvensional dan BPR Syariah digunakan analisis komparatif non-parametrik.

Temuan penelitian ini mengungkap bahwa kedalaman jangkauan pinjaman di BPR dipengaruhi oleh faktor profitabilitas, regulasi, sosial ekonomi, budaya lokal dan kepatuhan syariah. Sedangkan keluasan jangkauan pinjaman dipengaruhi oleh faktor profitabilitas, kebijakan sosial ekonomi, budaya organisasi dan budaya lokal. Tidak terdapat perbedaan jangkauan pinjaman antara BPR konvensional dengan BPR Syariah, sehingga keberadaan kedua BPR ini bukanlah sebuah dikotomi. Perbedaan pola konvensional atau syariah dalam operasional tidak membedakan kedalaman dan keluasan jangkauan pinjaman. Beberapa pendekatan syariah yang diaplikasikan di BPR Syariah juga diterapkan sebagai kearifan lokal di BPR konvensional. Permasalahan *trade-off* antara fungsi finansial dan fungsi sosial yang diprediksi eksis di Lembaga Keuangan Mikro juga terlihat di BPR. Semakin baik performa finansial, yang ditandai dengan semakin meningkatnya profitabilitas, maka semakin menurun performa sosial yang dilihat dari menurunnya kedalaman jangkauan.

Kebaharuan studi ini terlihat pada temuan bahwa untuk dapat memperdalam dan memperluas jangkauan pinjaman di BPR diperlukan peningkatan kebijakan manajemen terhadap faktor-faktor non komersialisasi berbasis sosial ekonomi, budaya organisasi dan budaya lokal. Kebijakan berbasis sosial ekonomi ini meliputi komitmen BPR untuk fokus pada peningkatan nasabah di segmen pasar utama, nasabah berpendidikan SLTA kebawah dan nasabah perempuan. Kebijakan berbasis budaya lokal dalam manajemen meliputi aspek jaminan non tradisional, tenaga pemasaran dari masyarakat lokal dan layanan pendampingan kredit. Lebih lanjut, untuk memperluas jangkauan maka BPR perlu memperkuat dimensi stabilitas dan orientasi hasil pada budaya organisasi. Adapun penerapan dimensi-dimensi kepatuhan syariah dalam manajemen operasional, tidak memiliki pengaruh berarti untuk memperdalam maupun memperluas jangkauan. Lebih lanjut, temuan studi ini memperlihatkan bahwa profitabilitas hanya efektif dalam memperluas jangkauan pinjaman, namun bukan untuk memperdalamnya. Fungsi sosial di BPR akan terlaksana jika BPR profitabel dan memiliki komitmen dalam melakukan kebijakan manajemen berbasis sosial ekonomi dan budaya.

Kata Kunci: *Keuangan Mikro, Jangkauan, Bank Perkreditan Rakyat*

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the issue of trade-off between financial performance and social performance in rural bank. This study also analyze the determinants of the outreach of rural bank, including commercialization factors, socio-economic-cultural policy and sharia compliance, and then comparing the difference of the outreach between Conventional Rural Bank and Islamic Rural Bank. This research was conducted by survey technique using quantitative approach at 38 Rural Bank in West Sumatera Province. The

analysis of causality with the method of Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS), is used to measure the effect of determinants of outreach and to identify the trade-off between social function and financial functions in Rural Banks. Meanwhile, for examining the differences of outreach between Conventional Rural Bank and Islamic Rural Bank, non-parametric comparative analysis is used.

These findings reveal that the depth of outreach in Rural Bank is influenced by profitability, regulation, socioeconomic, local culture and sharia compliance. While the breadth of outreach is influenced by profitability, socioeconomic factors, organizational culture and local culture. There is no difference in the outreach of Conventional Rural Bank and Islamic Rural Bank, so the existence of these two types of rural banks is not a dichotomy. The differences in the patterns of operational management, conventional or sharia, not distinguish the depth and the breadth of the outreach. Some of the sharia approaches are also applied as local wisdom in Conventional Rural Banks. The problem of trade-off between the financial function and the social function also appears to exist in Rural Bank. More better the financial performance, which is reflected by profitability, more declining the social performanc (outreach).

The novelty of the study can be found at the findings that in order to deepen and expand the outreach, it is necessary to improve the policies on non-commercialization factors, based on socio-economic, organizational culture and local culture. This socio-economic-based policy includes the Rural Bank's commitment to focus on improving client relationship in major market share, low educated and and female clients. Local culture-based policies in management include aspects of non-traditional guarantees, local marketing personnel and credit advisory services. Further, in order to expand the breadth of outreach, Rural Banks need to strengthen the dimensions of stability and result orientation in organizational culture. The application of the dimensions of sharia compliance in operational management, has no significant effect to deepen or expand the outreach. Further, the findings showed that the profitability is only effective in expanding the outreach, but not to deepen it. The social function of the Rural Bank will be accomplished if the Rural Bank is profitable and have the commitment in implementing socio-economic-cultural based management.

Keywords: microfinance, outreach, rural bank

