

ISLAMIC MICROFINANCE INSTITUTION TOWARD OPEN COMPETITION “OPPORTUNITY & CHALLENGES”



Seminar Regional

“ Peluang dan Strategi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Menghadapi MEA 2015 “

STAIN Pekalongan - September 16, 2015

Ahmad Subagyo



AGENDA

1. Permasalahan Ekonomi dan Sosial
2. Tantangan Nasional dan Regional
3. Rencana Strategik Regulator
4. Tantangan dan peluang
5. Conclusion

Chapter

1

KONDISI EKONOMI DAN MASALAH SOSIAL EKONOMI INDONESIA

KONDISI EKONOMI DAN SOSIAL

Jumlah penduduk miskin masih cukup tinggi (29,9 juta jiwa-12,6% dari total penduduk)

Angka pengangguran terbuka masih sekitar 15,54 juta orang (6,56% dari total penduduk)

Distribusi pendapatan yang belum merata

40 juta orang Indonesia belum terlayani oleh perbankan.

27 juta usaha mikro dari 54 juta UMKM belum mendapatkan kredit perbankan.

KONDISI EKONOMI DAN SOSIAL

Ekses likuiditas berupa penempatan dana di Bank Indonesia tercatat sekitar Rp300-500 triliun

Badan Pusat Statistik (BPS) menemukan rasio M2/PDB hanya 38% oleh karena:

- (i) rendahnya intermediasi sektor keuangan;
- (ii) rendahnya pemanfaatan pasar modal dan;
- (iii) terbatasnya instrumen investasi di pasar keuangan

Rasio kredit bank per GDP Indonesia yang hanya 26% adalah paling rendah dibandingkan Malaysia (106%), Thailand (57%), Singapura (95%) dan Philipina (33%)

WHAT DO WE NEED TO DO?

Peningkatan fungsi intermediasi sektor keuangan kepada sektor riil

Integrasi lembaga keuangan bank dan nonbank

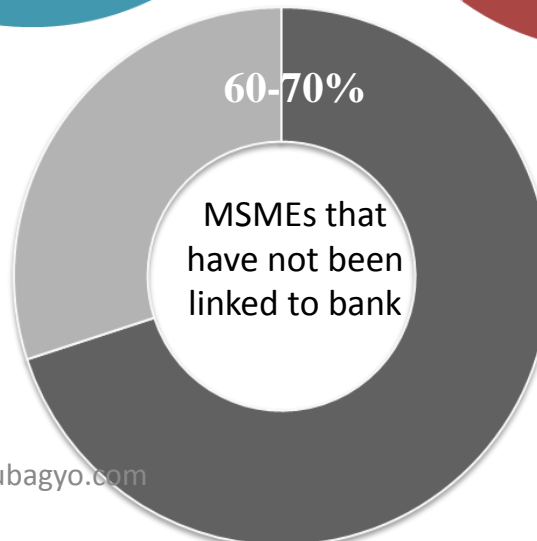
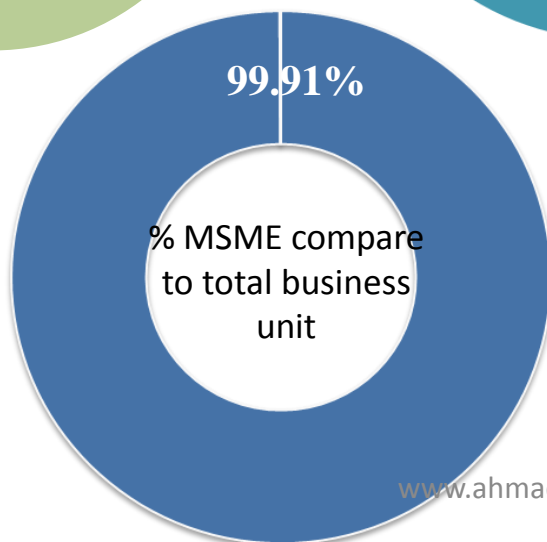
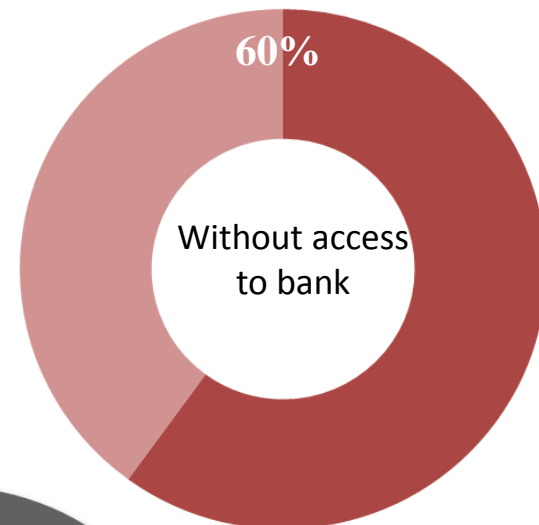
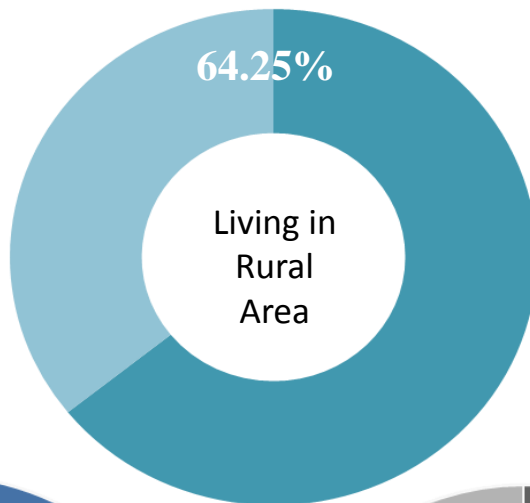
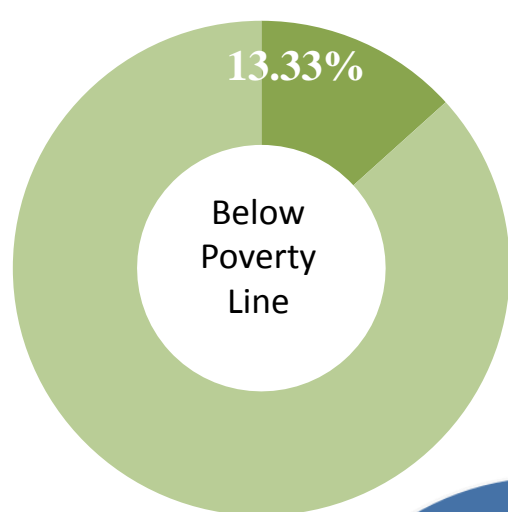
Penurunan biaya dana (*cost of fund*)

Financial inclusion

Social safety net

Monetary Policies, Fiscal Policies dan Financial Sector Policies yang pro Growth, Pro Distribution of income, Increase Social Welfare, Mitigate the Pooors

ACCESS TO FINANCE IN INDONESIA



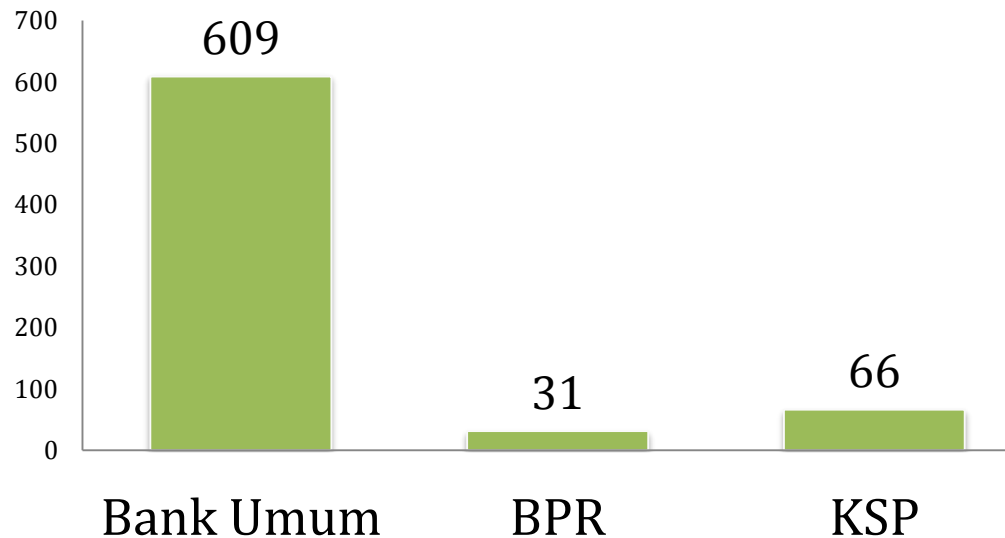
Chapter

3

TANTANGAN NASIONAL & REGIONAL

❖ Kontribusi Simpan Pinjam Oleh Koperasi

Penyaluran Kredit oleh Bank dan KSP 2013 (Triliun Rupiah)



Sumber: BI dan Kementerian Koperasi dan UKM, 2013

- KSP/USP Koperasi dan KJS/UJKS yang memiliki kemampuan penyaluran pinjaman kepada anggotanya & calon anggota melebihi kemampuan BPR.
- Namun, KSP/USP Koperasi & KJKS/UJKS memiliki keragaman kesehatan, keuangan, teknologi, dan bisnis (usaha) yang sangat variatif.

❖ Simpan Pinjam Oleh Koperasi

Kondisi KSP/USP Koperasi dan KJKS/UJKS per Juni 2014

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Anggota (Orang)	Aset (Rp Triliun)	Simpanan Diterima (Rp Triliun)	Modal Pinjaman (Rp Triliun)	Pinjaman Diberikan (Rp Triliun)
1	KSP	10,838.00	3,052,641.00	24.20	10.65	3.47	17.23
2	USP Koperasi	95,881.00	15,409,283.00	57.63	8.48	17.39	44.84
3	KJKS	1,197.00	136,710.00	4.28	2.37	0.40	3.15
4	UJKS Koperasi	2,163.00	333,282.00	1.16	0.63	0.27	0.91
	Total	110,079.00	18,931,916.00	87.27	22.13	21.53	66.13

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM, 2014

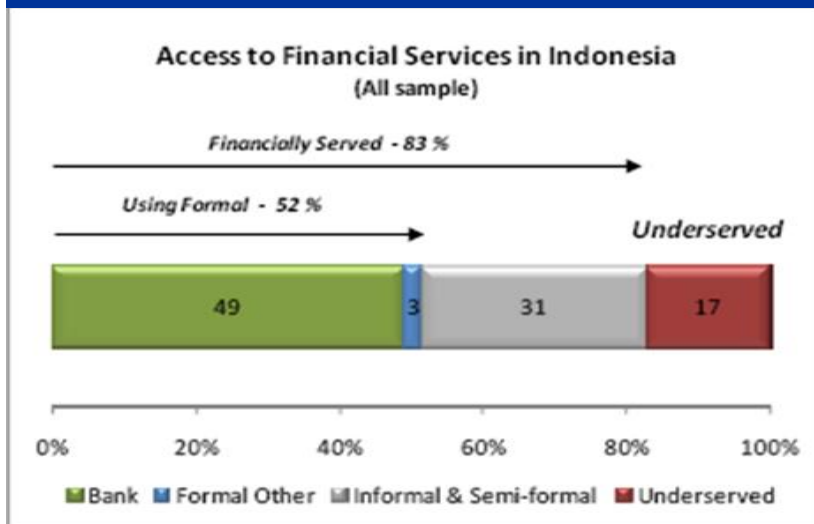
KSP/USP Koperasi & KJKS/UJKS sebagai penyedia layanan simpan pinjam bagi masyarakat yang tidak terjangkau oleh jasa keuangan formal ditunjukkan oleh Survei Pengurus KSP/USP Koperasi (Bank Dunia, 2015):

- 72% responden menyatakan memiliki nasabah yang belum pernah meminjam di lembaga keuangan lain
- Responden menyatakan bahwa 71% pinjaman dari KSP/USP Koperasi adalah untuk pinjaman produktif berskala mikro.

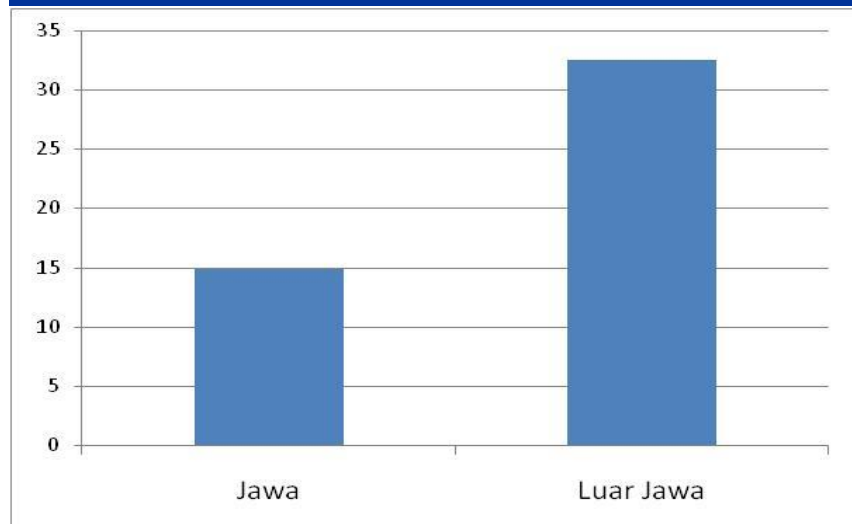
RISET BANK DUNIA

- Jumlah UMKM 52,76 juta unit usaha atau 99,99% dari total pelaku usaha (52,76 juta) membutuhkan akses keuangan;

Akses Masyarakat Kepada Jasa Sektor Keuangan



Porsi Penduduk Yang Tidak memiliki Akses



Sumber: World Cooperative (2009)

Financial Services : Comparison

No	Indikator	Indonesia	Malaysia	Thai	Phil	Brazil
1	Financial Services Utilization*) (Percentage of Total Population)					
	Account at Formal Financial Institution	20%	66%	73%	27%	56%
	Adults saving in the past year (using Formal Account)	15%	35%	43%	15%	10%
	Adults Originating a new loan in the past year (Formal Financial Institution)	9%	11%	19%	11%	6%
	Adults With Mortgage	1%	13%	5%	4%	1%
	Adults paying personally for health insurance	1%	16%	24%	5%	8%
2	Banking Services Access**)					
	Number of Bank Branch per 1.000 km2	7,71	6,18	11,59	15,69	2,33
	Number of Bank's Branch per 100.000 adult population	8,32	10,48	11,16	7,69	13,76
	Number of ATM per 1.000 km2	12,39	33,12	80,68	30,35	20,46
	Number of ATM's per 100.000 adult population	13,37	56,18	77,69	14,88	120,62

Source :

*) WorldBank Policy Research Working Paper, April 2012

**JIMF & WorldBank, 2010

ASEAN Economic Community (AEC)

Establishment

The Bali Concord II Statement was announced in the 8th ASEAN Summit in 2003 after the completion of ASEAN Free Trade (AFTA). To be the next level of AFTA, **ASEAN Economic Community (AEC)** was established.

In the 13th ASEAN Summit in 2007 in Singapore, ASEAN leaders adopted the ASEAN Economic Blueprint as a master plan guiding the establishment of the ASEAN Economic Community 2015

What Is ASEAN Economic Community (AEC)?



Economic Integration



Transformation of ASEAN into a single market and production base



Elimination of tariffs
Free professional movement, capital and faster customs clearance procedure

Source: www.asean.org

FIVE PILLARS

Four Pillars ASEAN Economic Community (AEC)

Pillar 1 Single Market and Production Base

- Free flow of goods
- Free flow of service
- Free flow of investment
- Free flow of capital
- Free Flow of skilled labor

Pillar 2 Competitive Economic Region

- Competition policy
- Consumer protection
- Intellectual Property right
- Infrastructure development
- Taxation & E-commerce

Pillar 3 Equitable Economic Development

- SME development
- Initiative for ASEAN integration

Pillar 4 Integration into the Global Economy

- Coherent approach towards external economic relation
- Enhanced participation in global supply networks

Source: www.asean.org

Chapter

4

TANTANGAN DAN PELUANG

LEMBAGA KEUANGAN MIKRO VS MOBILE PAYMENT SERVICE

So, Bagaimana Peran & Nasib lembaga-lembaga keuangan mikro?:

- BPR / BPRS
- Koperasi (KSP, BMT, BQ, ...)
- Lembaga Keuangan Mikro non-koperasi (LPD - Lembaga Perkreditan Desa Bali...)

MPS (Branchless Banking) VS LKM (Koperasi, BPR, ...)

- Coverage: Bank akan ber-operasi sampai ke pelosok, yang selama ini menjadi area kerja Koperasi.
- Services: Fitur layanan MPS pada kenyataannya bukan merupakan produk yang sederhana / basic feature; tentunya tidak bisa ditandingi oleh Koperasi yang hanya terbatas pada fitur basic.
- Low Cost. Menggunakan rekening ponsel, tanpa adanya biaya operasional kantor, tanpa biaya investasi kantor: mengakibatkan biaya transaksi yang sangat murah yang tidak mungkin ditandingi oleh Koperasi.
- Trust. Tingkat kepercayaan ke Bank hampir pasti tidak mungkin lebih kecil daripada ke Koperasi.



DSP, Mandiri Mikro: Tidak bisa
dibendung

MPS
MENGANCAM
Eksistensi dan
Bisnis LKM

Pendekatan Alternatif: Telco - Micro Finance Institution

- Telkom, sebagai perusahaan telco yang "well-known" dengan resources yang tidak terbatas, memberikan rasa aman kepada para calon pengguna: faktor sukses kunci pertama elemen pertama.
- Lembaga Keuangan Mikro yang tersebar sampai ke pelosok desa, memberikan kemudahan akses tunai kepada para pengguna.
- Pencapaian massa kritikal mengingat jumlah anggota / nasabah LKM yang secara akumulatif jauh lebih besar daripada jumlah nasabah Bank Umum, dan secara sosiologis lebih mudah di-kondisikan dikarenakan sifat keanggotaan / nasabah yang berbasis komunitas: faktor sukses kunci kedua.
- Chicken-and-Egg Trap: melalui lembaga-lembaga keuangan mikro, sangat mudah untuk membangun ekosistem-ekosistem merchant-customer dalam skala mikro, berbasis komunitas, basis layanan, basis produk dan basis area.

Assumptions & Requirements

Assumptions

- Koperasi boleh menyelenggarakan layanan transaksi pembayaran dan pembelian non-tunai menggunakan HP untuk anggotanya.
- Koperasi boleh menyelenggarakan layanan transfer antar anggota koperasi

Requirements

- Perlu adanya lembaga / badan usaha yang dipercaya oleh koperasi yang berfungsi untuk melakukan settlement untuk transaksi antar koperasi.
- *Perlu adanya lembaga / badan usaha yang mempunyai izin KUPU untuk penyelenggaraan layanan remittance.*
- *Perlu adanya lembaga / badan usaha yang mempunyai izin mobile money.*

Rural AREAS

- Nasabah lembaga financial diluar kota besar, sangat potensial untuk dikembangkan menjadi pengguna layanan ini.
- Dengan populasi yang sangat besar, merupakan satu kunci pengembangan produk ini



Cost Effective Solution

- Produk MFI harus berteknologi, dengan biaya investasi yang rendah, produk layanan berbasis teknologi ini adalah satu solusi yang sangat efektif untuk dapat mengembangkan penambahan nasabah/anggota.



Bright & expected in the future

- Pasar yang belum menggunakan layanan keuangan masih sangat luas, maka akan sangat diyakinkan pengguna layanan ini akan bertambah dan menyebar luas dengan sangat signifikan dimasa mendatang.



Chapter

5

CONCLUSION

Conclusions

1. MFI *is* reaching the poor and unbanked
2. But also attractive to large numbers of the underbanked
3. Primarily used in very narrow ways, particularly sending money to friends and family
4. Uptake driven by quality of competition

Questions

1. How do MFI products compare against the informal?
2. Why do clients tolerate problems accessing cash with some MFI services?
3. What do we know about financial product that could make MFI more accessible?
4. Are there exploitable links to social networking?