

A grayscale photograph of a person wearing large headphones, looking intently at a laptop screen. The person's hands are clasped together near their chin. The background is blurred, suggesting an office or home workspace. The entire image is framed by a thin white border.

# EKOSISTEM LKM

Oleh

Dr. Ahmad Subagyo (Ketua umum IMFEA)

Disiapkan untuk acara FGD Ekosistem LKM yang diselenggarakan oleh  
Badan Kebijakan fiskal Kemenkeu  
RI, pada tanggal 13,14,18 Juli 2022.

# Outline

**#1**

PENGANTAR

**#2.**

URGENSI

**#3.**

KEGIATAN MATCHING

**#4.**

NOTA KESEPAHAMAN

**#5.**

RENCANA TINDAK LANJUT

# PENGANTAR

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) menghadapi tantangan besar, terutama yang disebabkan oleh disrupsi teknologi informasi dan kondisi ekonomi pasca pandemic.

Risiko yang dihadapi LKM makin meningkat, baik risiko kredit, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko pasar, maupun risiko strategis.

Mitigasi risiko membutuhkan resources yang besar, baik kapasitas SDM maupun budget yang memadai.

Probalitas yang paling mungkin dilakukan adalah KOLABORASI. Untuk mendapatkan resources yang murah, efektif dan berkinerja tinggi diperlukan media untuk bertemu antara stakeholder (pihak terkait) baik dari sisi pelaku (industry LKM), Penyedia jasa IT, Lembaga Pendukung Pembiayaan dan Asuransi serta Penjaminan.





# URGENSI

- Menurut survei Harvard Business Review, 79% pelanggan mengatakan pertemuan tatap muka adalah cara paling efektif untuk mempertemukan supply-demand ke klien baru, dan 89% setuju bahwa *deal business* membutuhkan pertemuan tatap muka.



# DEMAND SIDE

## Sisi Kebutuhan

- LKM ingin mengendalikan kredit/pembiayaan bermasalahnya dengan tingkat risiko yang rendah;
- **LKM ingin mendapatkan jaminan atas risiko gagal bayar para debiturnya**
- LKM ingin memastikan bahwa jaminan kredit/pembiayaan dalam kondisi aman. Tidak mengalami penurunan nilai.
- **LKM ingin memastikan terhindar dari FRAUD dan Human error dalam kegiatan operasionalnya.**
- LKM ingin mendapatkan AKSES PERMODALAN yang murah dan mudah agar mampu bersaing dengan LK lain.

# RISIKO LEMBAGA KEUANGAN MIKRO



Risiko Kredit

Risiko akibat kegagalan debitur dan/atau pihak lain dalam memenuhi kewajibannya kepada LKM/LKMS



Risiko Likuiditas

Risiko akibat ketidakmampuan LKM untuk memenuhi kewajiban atas DPK/hutang yang telah jatuh tempo.



Risiko Operasional

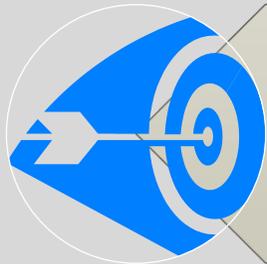
Risiko kerugian yang diakibatkan oleh kegagalan atau tidak memadainya proses internal, manusia, sistem atau faktor eksternal.

# RISIKO LEMBAGA KEUANGAN MIKRO



Risiko Pasar

Risiko kerugian yang timbul akibat pergerakan harga pasar termasuk didalam: perubahan tingkat suku bunga, dll.



Risiko Strategik

Risiko akibat ketidaktepatan dalam pengambilan / pelaksanaan suatu keputusan stratejik.

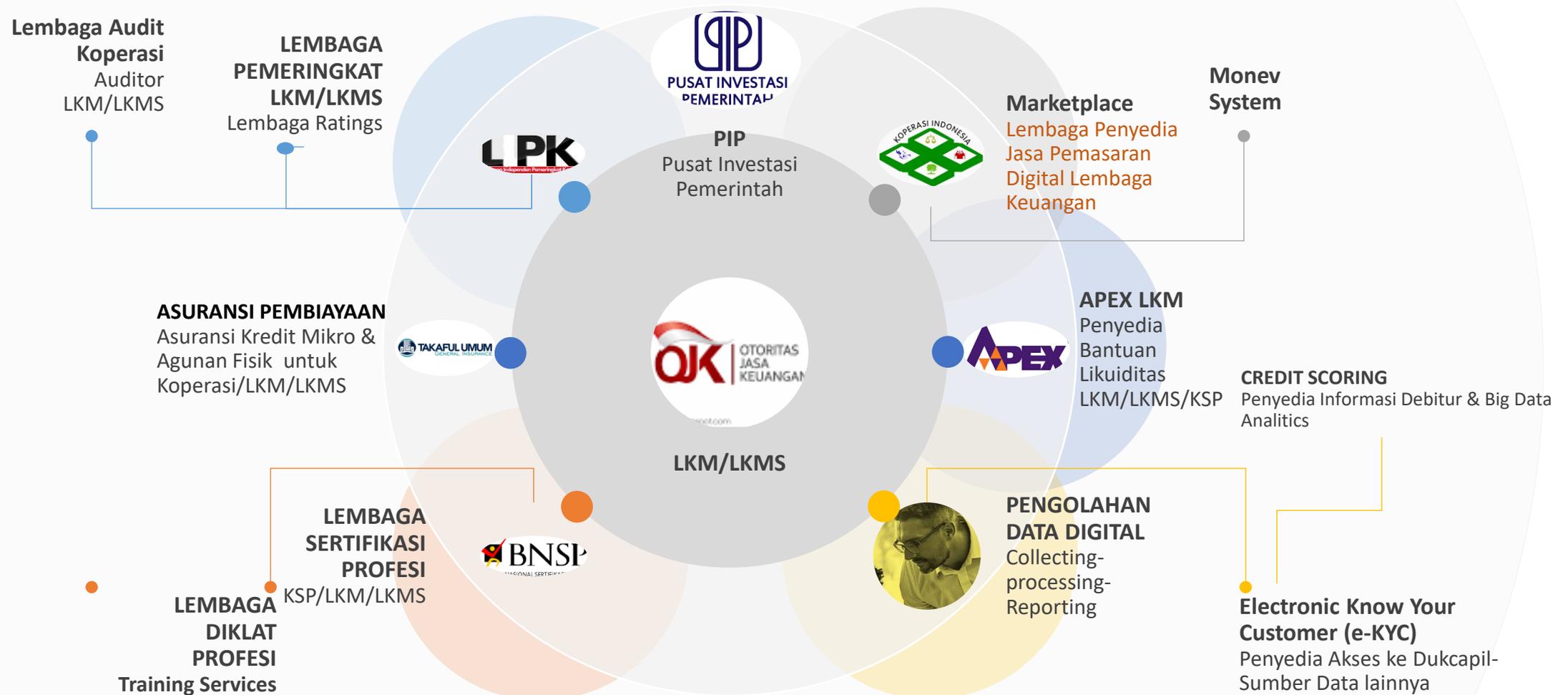


# SUPPLY SIDE

## Sisi Penawaran:

- Ada marketplace Lembaga Keuangan yang mempertemukan antara LK dengan Calon Debitur dalam Platform Aplikasi, sehingga Calon Debitur dapat memilih LK yang diinginkan?
- Ada Penyedia Jasa Credit Scoring berbasis digital yang dapat memberikan informasi secara lengkap tentang kelayakan calon debitur?
- Ada Penyedia Jasa electronic-Know Your Customer (eKYC) yang mampu memastikan keaslian data dan dokumen identitas calon Debitur?
- Ada Asuransi Pembiayaan Mikro yang dapat meng-cover risiko jaminan dan pembiayaannya?
- Ada Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) yang melakukan standarisasi kompetensi profesi Pelaku Keuangan Mikro?
- Ada Lembaga Pembiayaan milik Pemerintah (PIP) yang menyediakan Dana Pinjaman kepada Lembaga keuangan Mikro (non-Bank)?

# INFRASTRUKTUR LEMBAGA KEUANGAN MIKRO



# Jenis Business Matching



Matching Rantai Bisnis



Matching Sektor Bisnis

# MATCHING RANTAI BISNIS

## Pemasok

Ada kebutuhan mendapatkan peluang pasar baru (produsen) yang membutuhkan pasokan bahan baku/tenaga kerja/teknologi, dsb.

## Produsen

Produsen memerlukan sumber pasokan (dari pemasok) dan kebutuhan mendapatkan pasar baru melalui pedagang (distributor).

## Distributor

Distributor memerlukan sumber pasokan dari para produsen dan memerlukan para grosir di daerah-daerah (tingkat provinsi) untuk memperluas volume usahanya

## Grosir

Grosir memerlukan sumber pasokan dari para distributor dan memerlukan para pengecer (toko-toko pengecer) yang umumnya ada di kota-kota kabupaten

## Pengecer

Toko-toko pengecer memerlukan para pemasok, pada umumnya pengecer berlokasi di daerah-daerah kecamatan/kelurahan/desa