



USAID
DARI RAKYAT AMERIKA



STUDI:

NASABAH LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DAN PENERIMA HIBAH PEMERINTAH DI SEKTOR AIR MINUM DAN SANITASI

Laporan studi ini dibuat atas dukungan Rakyat Amerika melalui United States Agency for International Development (USAID). Isi dari dokumen ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab DAI Global LLC dan tidak selalu mencerminkan pandangan USAID atau Pemerintah Amerika.

Foto Sampul Foto: Seorang anggota masyarakat di Kabupaten Tangerang yang memperoleh kredit mikro untuk sanitasi dari Koperasi Syariah Benteng Mikro Indonesia. Dari kredit mikro ini, dia sekarang memiliki toilet dan tangki septik di rumahnya.

Foto oleh Pritta Basuki/USAID IUWASH PLUS

USAID INDONESIA URBAN WATER, SANITATION AND HYGIENE
PENYEHATAN LINGKUNGAN UNTUK SEMUA (IUWASH PLUS)

STUDI: NASABAH LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DAN PENERIMA HIBAH PEMERINTAH DI SEKTOR AIR MINUM DAN SANITASI

Judul Proyek:	USAID IUWASH PLUS: Indonesia Urban Water, Sanitation and Hygiene <i>Penyehatan Lingkungan untuk Semua</i>
Sponsor Kantor USAID:	USAID/Indonesia Office of Environment
Nomor Kontrak:	AID-497-TO-16-00003
Pelaksana:	DAI Global, LLC
Tanggal Publikasi:	April 2018
Penulis:	DAI Global, LLC

Laporan studi ini dibuat atas dukungan Rakyat Amerika melalui United States Agency for International Development (USAID). Isi dari dokumen ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab DAI Global LLC dan tidak selalu mencerminkan pandangan USAID atau Pemerintah Amerika.

Daftar Isi

Daftar Isi	ii
Daftar Gambar	iii
Daftar Singkatan.....	iv
1. Ringkasan Eksekutif.....	1
1.1. Ringkasan Eksekutif.....	1
1.2. Latar belakang studi	2
2. Demografi Responden dan Profil Program	3
2.1. Demografi Profil Responden LKM dan Hibah	3
2.2. Responden LKM Berdasarkan Kota/Kabupaten	3
3. Metodologi	4
3.1. Profil Pasar WASH.	4
a. Studi kuantitatif.....	4
b. Area sampling & definisi kriteria	5
c. Studi Kualitatif.....	6
3.2. Pemetaan Pasar Produk WASH yang Potensial bagi Lembaga Keuangan Mikro	6
a. Latihan Pemetaan Pasar LKM Menggunakan Data sekunder dan Tinjauan Literatur	6
b. Profil dan Kebijakan Hibah.....	6
c. Studi Kualitatif	6
4. Temuan & Analisis.....	8
4.1. Karakteristik Responden.....	8
a. Status & Kegiatan Ekonomi KK	8
b. Aspek Akses ke Layanan Keuangan (A2F)	9
c. Koneksi/Keterlibatan Bantuan Sosial dari Pemerintah	10
4.2. Distribusi Kuintil Nasabah LKM dan Penerima Manfaat Hibah Pemerintah di Perkotaan	11
4.3. Penilaian pasar LKM untuk pembiayaan produk WASH yang potensial	15
a. Perbandingan Kebiasaan BABS di 4 Provinsi	16
b. Potensi Pembiayaan Mikro di Kota/Kabupaten yang Terpilih	17
c. Permintaan Pasar di Kota/Kabupaten Terpilih	17
d. Penetrasi Pasar untuk Layanan Pembiayaan Mikro	18
4.4. Proses Hibah dari Tingkat Nasional ke Pelaksanaan di Lapangan.....	21
5. Kesimpulan & Rekomendasi	23
5.1. Kesimpulan:	23
5.2. Rekomendasi:	24
a. Untuk Program Pemerintah.....	24
b. Bagi LKM:	24

Daftar Gambar

Gambar 1. Profil Demografi Responden Penerima Hibah dan Nasabah LKM	3
Gambar 2. Profil Demografi Responden LKM Berdasarkan Kota/Kabupaten	3
Gambar 3. Kategori KK Berdasarkan Tingkat Kekayaan.....	4
Gambar 4. Kriteria Sampel Hibah dan MFI.....	5
Gambar 5. Struktur Sampling Survei Kuantitatif.....	5
Gambar 6. Jumlah Wawancara Mendalam dengan Responden yang Dilakukan Selama Survei Lapangan	6
Gambar 7. Tujuan Utama Wawancara Mendalam dengan Responden	7
Gambar 8. Status semua responden: Penerima Hibah dan Nasabah LKM.....	8
Gambar 9. Pendapatan dan Kemampuan Menabung Berdasarkan Kegiatan Ekonomi Responden	9
Gambar 10. Penerima Manfaat Hibah yang juga merupakan Nasabah LKM	10
Gambar 11. Kesadaran Nasabah LKM dan koneksi ke program hibah pemerintah	10
Gambar 12. Rumah tangga yg terdaftar sebagai penerima hibah program pemerintah	11
Gambar 13. Jenis Hibah yang diterima oleh Nasabah LKM	11
Gambar 14. Kuantil Kekayaan Penerima Hibah dan Nasabah LKM di semua kota/kabupaten	12
Gambar 15. Jenis Lembaga Finansial yang melayani Penerima Manfaat Hibah.....	13
Gambar 16. Alasan Tidak Mengambil Layanan Pinjaman	13
Gambar 17. Kuantil Responden Penerima Hibah Berdasarkan Kota/Kabupaten	14
Gambar 18. Kuantil Responden Nasabah LKM Berdasarkan Kota/Kabupaten.....	15
Gambar 19. Kondisi BABS di Provinsi Terpilih.....	16
Gambar 20. Kondisi Kebiasaan BABS di Kota/Kabupaten di Jawa Barat dan Banten	16
Gambar 21. Populasi BABS di Kota/Kabupaten yang Terpilih.....	17
Gambar 22. Portofolio Pembiayaan Mikro yang Masih Berjalan di Jawa Barat dan Banten.....	17
Gambar 23. Perluasan Jasa Pembiayaan Mikro (Bank Perkreditan Rakyat).....	18
Gambar 24. Potensi Pasar di 5 Kabupaten Tertinggi dan Persentase BABS & Rasio Keuangan di Jawa Barat	18
Gambar 25. Profil MFI yang Diamati dan Diwawancarai	20

Daftar Singkatan

A2F	<i>Access to Finance</i> (akses ke layanan keuangan)
APBN	Anggaran Pendapatan Belanja Negara
B20	<i>Bottom 20</i> (masyarakat yang berada dalam 20% tingkat kesejahteraan terendah)
B40	<i>Bottom 40</i> (masyarakat yang berada dalam 40% tingkat kesejahteraan terendah)
BABS	Buang Air Besar Sembarangan
BPR	Bank Perkreditan Rakyat
CAR	Capital Access Ratio
CSR	<i>Corporate Social Responsibility</i> (Tanggung Jawab Sosial Perusahaan)
DHS	<i>Demographic Health Survey</i> (Survei Demografi Kesehatan)
GL	<i>Group Lending</i> /Pinjaman Kelompok
GOI	<i>Government of Indonesia</i> /Pemerintah Indonesia
KBMI	Koperasi Syariah Benteng Mikro Indonesia
KOMIDA	Koperasi Mitra Dhuafa
IDB SANIMAS	Islamic Development Bank – Sanitasi Berbasis Masyarakat
IPAL	Instalasi Pengolahan Air Limbah
JSP	Jamban Sehat Permanen
JSSP	Jamban Sehat Semi Permanen
KBMI	Koperasi Syariah Benteng Mikro Indonesia
LDR	Loan-to-Deposit Ratio
LKM	Lembaga Keuangan Mikro
MCK	Mandi, Cuci, Kakus
NPL	Non-Performing Loan
OJK	Otoritas Jasa Keuangan
P2KP	Program Penanggulangan Kemiskinan di Perkotaan
PDAM	Perusahaan Daerah Air Minum
PUPR	Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat
ROA	Return on Asset
ROE	Return on Equity
RT	Rukun Tetangga
STBM	Sanitasi Total Berbasis Masyarakat
TPB	Tujuan Pembangunan Berkelanjutan/ <i>Sustainable Development Goals</i>
USAID IUWASH PLUS	U.S. Agency for International Development Indonesia Urban Water Sanitation and Hygiene Penyehatan Lingkungan untuk Semua
WASH	<i>Water, Sanitation, and Hygiene</i> (Air, Sanitasi, dan Praktik Higiene)

I. Ringkasan Eksekutif

I.1. Ringkasan Eksekutif

USAID IUWASH PLUS melakukan studi untuk mengamati distribusi pembiayaan sanitasi yang dilakukan oleh pemerintah dalam bentuk hibah dan oleh Lembaga Keuangan mikro (LKM) dalam bentuk pinjaman kepada masyarakat. Analisis studi nasabah LKM dan penerima manfaat hibah air minum dan sanitasi menyoroiti dan merekomendasikan beberapa poin penting sebagai berikut:

- Kesadaran masyarakat, terutama di kalangan lembaga keuangan, tentang sektor sanitasi masih terbatas. Sektor WASH belum akrab bagi sektor keuangan. Meskipun beberapa lembaga dan program donor mulai memperkenalkan sektor sanitasi sebagai pasar potensial untuk lembaga keuangan, namun sektor sanitasi masih dianggap terbatas dan dalam tahap sangat awal. Hingga saat ini belum ada upaya resmi dan terstruktur di pasar untuk memperkenalkan dan memberikan gambaran yang jelas tentang sektor sanitasi serta potensi jasa lembaga keuangan untuk melayani sektor ini.
- Sebagian besar lembaga keuangan tidak menyadari adanya kegiatan sosialisasi pemerintah tentang pentingnya sanitasi. Upaya pemerintah selama ini ternyata berdampak minimal kepada lembaga keuangan, bahkan bagi LKM yang sehari-hari berurusan dengan pelanggan yang juga ditargetkan oleh pemerintah untuk bekerja di sektor sanitasi. Bahkan ketika LKM sudah menyadari kebutuhan sanitasi yang layak untuk rumah tangga, mereka tidak memiliki kapasitas untuk memahami cara terbaik melayani kebutuhan ini dari sisi pembiayaan. Saat ini tidak ada panduan langkah demi langkah dan model bisnis pendekatan khusus bagi LKM yang dapat mereka adopsi dan implementasikan.
- Berdasarkan pengamatan mendalam, sebagian besar responden penerima manfaat hibah serta responden pembiayaan mikro di Kabupaten Deli Serdang, Sumatra Utara tidak mengetahui adanya fasilitas pinjaman produk sanitasi dari LKM. Bahkan nasabah LKM mengatakan bahwa mereka tidak pernah diberitahu tentang adanya fasilitas pinjaman sanitasi sebelum mengambil pinjaman. Hal ini menunjukkan bahwa persentase kesadaran masyarakat secara umum tentang fasilitas pinjaman sanitasi masih sangat rendah. Oleh karena itu, pemasaran LKM penting dan mendesak untuk dilakukan karena para nasabah di kalangan masyarakat berpenghasilan rendah ternyata tidak mengenal baik tentang bagaimana jasa LKM dalam menawarkan produk terkait sanitasi. Situasi ini memberika peluang besar untuk mencapai target Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB) di luar model atau pendekatan hibah.
- Ada tumpang tindih antara nasabah LKM dan target penerima manfaat hibah. Meskipun program hibah pemerintah tidak secara khusus menargetkan masyarakat berpenghasilan rendah, sebagian besar KK yang masih memiliki kebiasaan Buang Air Besar Sembarangan (BABS) adalah masyarakat berpenghasilan rendah. Namun, tumpang tindih itu tampaknya tidak mengganggu langsung dengan potensi pasar.
- Sebelum terlibat dengan LKM, para nasabah LKM, terutama sebagai kelompok peminjam dana, tidak dilayani oleh lembaga keuangan formal manapun. Oleh karena itu, kebutuhan layanan pembiayaan bagi mereka jauh melampaui pinjaman sanitasi sehingga lembaga keuangan formal manapun tidak melayani mereka karena tidak ingin ada masalah dengan pembayaran pinjaman mereka. Tantangan yang dihadapi beberapa LKM ketika menghadapi tumpang tindih dengan

pelaksanaan hibah di tingkat masyarakat adalah nasabah menunda untuk mengambil pinjaman karena mereka sedang menunggu apakah mereka layak mendapatkan hibah.

- Di kelompok masyarakat yang berada dalam 20% tingkat kesejahteraan terbawah (B20) dan 40% tingkat kesejahteraan terbawah (B40), jasa pembiayaan mikro juga mengklasifikasikan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah tersebut dalam beberapa tingkat, yaitu miskin produktif dan miskin tidak produktif. Kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang dianggap tidak produktif merupakan kelompok yang paling sulit dilayani. LKM memahami target pasar mereka berdasarkan pengetahuan situasi lokal yang membuat suatu bisnis pembiayaan mikro dapat bertahan dan melayani pasar secara berkelanjutan. Oleh karena itu, setiap hibah harus bersifat strategis agar tidak mengganggu keberlanjutan pasar MFI.
- Masyarakat yang masuk kategori B20 dan B40 tidak mempunyai agunan cukup untuk menjadi jaminan bagi pinjaman mereka. Layanan yang paling sesuai untuk mengakomodasi kelompok ini adalah LKM dengan pinjaman kelompok yang tidak mensyaratkan agunan. Jenis pinjaman ini berbeda dengan pinjaman individual yang mensyaratkan agunan. Untuk lembaga keuangan yang mengharuskan adanya jaminan, mekanisme jaminan dapat membantu mengganti persyaratan agunan. Skema jaminan harus disediakan oleh perusahaan yang diatur di bawah Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

1.2. Latar belakang studi

Tujuan

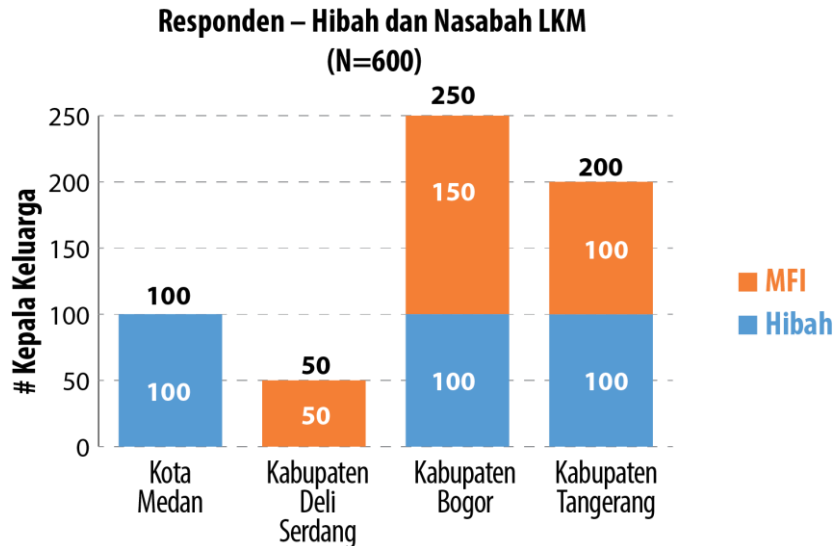
Studi ini bertujuan untuk menyajikan profil pasar pembiayaan mikro di sektor WASH dan hibah WASH atau target program subsidi kepada USAID IUWASH PLUS dan mitranya di Pemerintah Indonesia sehingga mereka mempunyai gambaran yang lebih baik tentang segmen yang dilayani di setiap intervensi. Studi ini juga bertujuan untuk mengetahui apakah ada tumpang tindih antara pasar pembiayaan mikro WASH dan target hibah jika ada, serta untuk menilai dampaknya. Studi ini terbatas dan secara spesifik melihat LKM dan pemerintah (program yang ditunjuk) sebagai penyedia jasa di pasar. Oleh karena itu, studi ini akan:

- Mengidentifikasi segmen populasi yang paling tepat menjadi nasabah pembiayaan mikro WASH berdasarkan kuintil
- yang paling tepat menjadi pelanggan pembiayaan mikro sanitasi (berdasarkan kuintil tingkat kekayaan, dan/atau kriteria lain).
- Menilai bagaimana program hibah dan subsidi selama ini yang berasal dari pemerintah Indonesia atau sektor swasta melalui program *Corporate Social Responsibility (CSR)* menentukan target mereka di masa lalu, dan bagaimana program tersebut berdampak terhadap pasar pembiayaan mikro sanitasi. Jika program hibah berdampak negatif pada pembiayaan mikro WASH, maka USAID IUWASH PLUS akan mengusulkan rekomendasi perbaikan seperti melakukan pengenalan kriteria penargetan yang lebih ketat.

2. Demografi Responden dan Profil Program

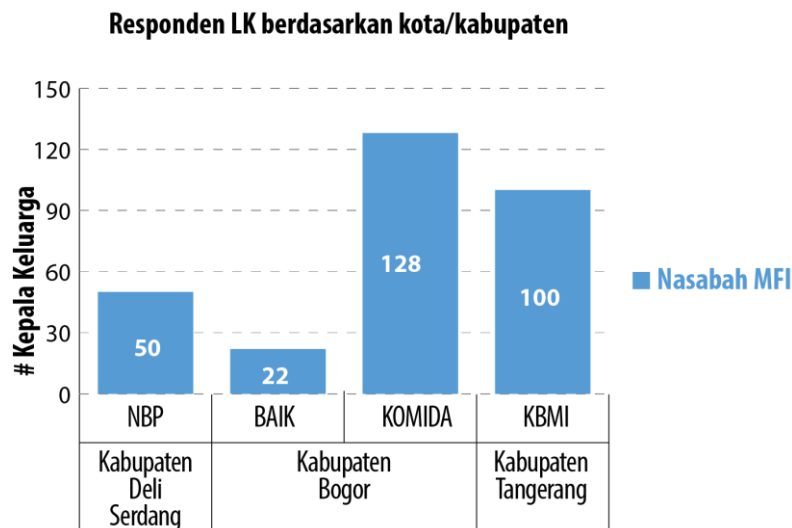
2.1. Demografi Profil Responden LKM dan Hibah

Gambar 1. Profil Demografi Responden Penerima Hibah dan Nasabah LKM



2.2. Responden LKM Berdasarkan Kota/Kabupaten

Gambar 2. Profil Demografi Responden LKM Berdasarkan Kota/Kabupaten



3. Metodologi

Studi ini menghasilkan 2 analisis pasar, yaitu profil pasar sektor WASH dan gambaran potensi pasar air minum dan sanitasi yang potensial digarap oleh LKM.

3.1. Profil Pasar WASH.

a. Studi kuantitatif

Survei ini menguji bidang-bidang di mana program subsidi pemerintah dan pembiayaan mikro sudah hadir selama ini dan sudah melayani pasar. Metode survei kuantitatif digunakan untuk mengumpulkan informasi inti tentang profil saat ini tentang pasar WASH yang teridentifikasi.

Data yang dikumpulkan selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode *Demographic Health Survey* (DHS), yaitu survei di tingkat rumah tangga yang secara representatif menyediakan data untuk berbagai indikator pemantauan dan dampak di bidang populasi, kesehatan dan gizi. Indeks yang dihasilkan DHS menjadi ukuran gabungan dari standar kehidupan kumulatif rumah tangga. Indeks ini dibangun menggunakan informasi yang mudah dikumpulkan tentang kepemilikan rumah tangga atas aset terpilih (seperti televisi, kulkas, atau telepon seluler), jenis bahan yang digunakan untuk pembangunan perumahan (apakah dinding rumah dibuat dari batu bata atau kayu), dan jenis akses air bersih dan fasilitas sanitasi yang digunakan oleh rumah tangga tersebut. Data yang digunakan dalam pembangunan Indeks Kekayaan Indonesia saat ini berasal dari survei tingkat negara tahun 2012 yang telah dilakukan melalui kemitraan dengan Badan Pusat Statistik (BPS).

Survei terhadap sekelompok populasi tertentu dilakukan menggunakan alat survei yang dikembangkan oleh USAID IUWASH PLUS untuk memperoleh informasi tentang tingkat kekayaan KK. Informasi ini selanjutnya digunakan untuk mengategorikan KK tersebut ke dalam beberapa kelompok berdasarkan tingkat kekayaan mereka. Berikut adalah lima kategori rumah tangga berdasarkan kekayaan mereka:

Gambar 3. Kategori KK Berdasarkan Tingkat Kekayaan

Q1 (Kuantil 1) = Kuantil Bawah (0% – 20%)
Q2 (Kuantil 2) = Kuantil Kedua (20% – 40%)
Q3 (Kuantil 3) = Kuantil Menengah (40% – 60%)
Q4 (Kuantil 4) = Kuantil Keempat (60% – 80%)
Q5 (Kuantil 5) = Kuantil Tertinggi (80% – 100%)

Jumlah KK yang memiliki tingkat kekayaan 20% dan 40% terendah masuk dalam Q1 + Q2, dan dapat didefinisikan sebagai jumlah KK miskin (B40) di daerah tersebut.

b. Area sampling & definisi kriteria

Area sampling dalam studi kuantitatif ditentukan berdasarkan pemasok produk sanitasi yang tumpang tindih, yaitu dimana terdapat program hibah atau program/produk LKM. Survei dilakukan di tiga wilayah survei yang telah ditentukan, yaitu: 1) Medan & sekitarnya; 2) Bogor; 3) Tangerang.

Kriteria sampel didefinisikan sebagai berikut:

Gambar 4. Kriteria Sampel Hibah dan MFI

Penerima Bantuan Pemerintah	LKM
Rumah tangga tersebut sebelumnya telah menerima hibah untuk fasilitas WASH, menerima infrastruktur sanitasi dengan rata-rata biaya konstruksi dibawah Rp10 juta per rumah tangga	<p>LKM telah menerapkan pembiayaan produk sanitasi</p> <p>Contoh LKM yang digunakan adalah nasabah saat ini dengan pinjaman yang masih berjalan (belum lunas) > 6 bulan (sebagai salah satu cara untuk mengidentifikasi kualitas dari portofolio pinjaman air minum dan sanitasi)</p> <p>Di Medan & sekitarnya, LKM yang menjadi sampel adalah Bank Perkreditan Rakyat yang melayani pinjaman mikro di daerah tersebut, meskipun belum melayani pinjaman khusus sanitasi.</p> <p>Kategori Pinjaman untuk produk WASH dan pinjaman mikro berkisar Rp1 juta sampai Rp10 juta</p>

- Bogor dan Tangerang dipilih sebagai lokasi pengamatan khusus sampel kecamatan di mana tumpang tindih penerima hibah dan nasabah LKM yang menerima pinjaman sanitasi terjadi, dan untuk memeriksa dinamika di pasar tersebut.
- Sumatra Utara dipilih untuk melihat pendekatan pembiayaan mikro terutama yang dilakukan oleh BPR yang tidak/belum akrab dengan pinjaman WASH, tapi telah menawarkan pinjaman mikro dengan dana pinjaman sebesar Rp10 juta per rumah tangga. Pengamatan ini bertujuan untuk melihat apakah LKM tersebut juga melayani nasabah mikro dengan kondisi kekayaan yang sama sebagai penerima manfaat hibah.

Berdasarkan kriteria di atas, struktur pengambilan sampel survei kuantitatif adalah sebagai berikut:

Gambar 5. Struktur Sampling Survei Kuantitatif

Daerah	LKM		Hibah
	Nama LKM	Populasi	Populasi
Tangerang	KBMI	5300	2071
Bogor	KOMIDA	10.113	609
	Koperasi BAIK	2000	
Medan & sekitarnya	BPR NBP	1241	351
Total		18.654	3031

Jumlah dataset LKM merupakan jumlah total pinjaman yang dicairkan dari tahun 2014 sampai dengan Juni 2017. Sedangkan data set hibah adalah jumlah penerima hibah sanitasi sampai dengan Desember 2016. Dataset hibah yang digunakan adalah laporan akhir pencairan hibah dari pemerintah daerah.

c. Studi Kualitatif

Metode kualitatif juga digunakan untuk melengkapi survei kuantitatif ini untuk menggali lebih mendalam alasan dan latar belakang pemilihan produk sanitasi di daerah sasaran.

Berikut ini jumlah wawancara mendalam dengan responden yang dilakukan selama survei lapangan:

Gambar 6. Jumlah Wawancara Mendalam dengan Responden yang Dilakukan Selama Survei Lapangan

Sumber Pendanaan	# responden	Petugas LKM
Hibah	20	-
LKM	20	4

3.2. Pemetaan Pasar Produk WASH yang Potensial bagi Lembaga Keuangan Mikro

a. Latihan Pemetaan Pasar LKM Menggunakan Data sekunder dan Tinjauan Literatur

Latihan pemetaan pasar tentang potensi memperkenalkan produk WASH ke lembaga pembiayaan mikro dilakukan dengan menggunakan analisis data sekunder. Dalam pengamatan ini, latihan pemetaan pasar diperluas ke Jawa Barat dan Banten. Pemetaan ini menghasilkan gambaran area di mana pembiayaan mikro berpotensi untuk masuk dan menawarkan jasa mereka.

b. Profil dan Kebijakan Hibah.

Tinjauan literatur tentang profil dan kebijakan hibah di Indonesia untuk sektor WASH akan menggunakan data dari buku berjudul “Skema Pedoman Program Hibah APBN” dan “Buku JukNis Sanimas IDB”.

c. Studi Kualitatif

Setelah analisis pasar dilakukan, survei kualitatif akan dilakukan dengan melibatkan para pemangku kepentingan melalui wawancara mendalam dan tinjauan literatur yang ada. Studi kualitatif ini dilakukan untuk mengeksplorasi dan memeriksa potensi yang mungkin ada di setiap area survei dan melibatkan LKM untuk menguji dan memperkuat hasil latihan tersebut.

Tujuan utama wawancara mendalam dengan para pemangku kepentingan utama disajikan di tabel 5.

Gambar 7. Tujuan Utama Wawancara Mendalam dengan Responden

Pemangku Kepentingan	Permasalahan Utama	Institusi
LKM	<p>Identifikasi dan analisis persepsi LKM terhadap pemangku kepentingan lainnya di sektor pembiayaan mikro WASH.</p> <p>Memeriksa sejauh mana upaya mereka untuk mempromosikan pembiayaan mikro WASH telah dipengaruhi oleh program hibah atau subsidi yang ada di daerah tersebut</p> <p>Identifikasi kriteria nasabah produk WASH bagi bisnis pembiayaan berkualitas yang sukses.</p>	<p>KOMIDA</p> <p>Koperasi BAIK</p> <p>NBP Group</p>
Pemerintah	<p>Bagaimana program hibah dan subsidi (dari pemerintah Indonesia atau sumber-sumber sektor swasta seperti program-program CSR) telah ditargetkan di masa lalu (bagaimana kriteria ditentukan) dan bagaimana penerapannya.</p> <p>Identifikasi dan analisis tantangan dan peraturan tentang program hibah & subsidi</p>	PUPR

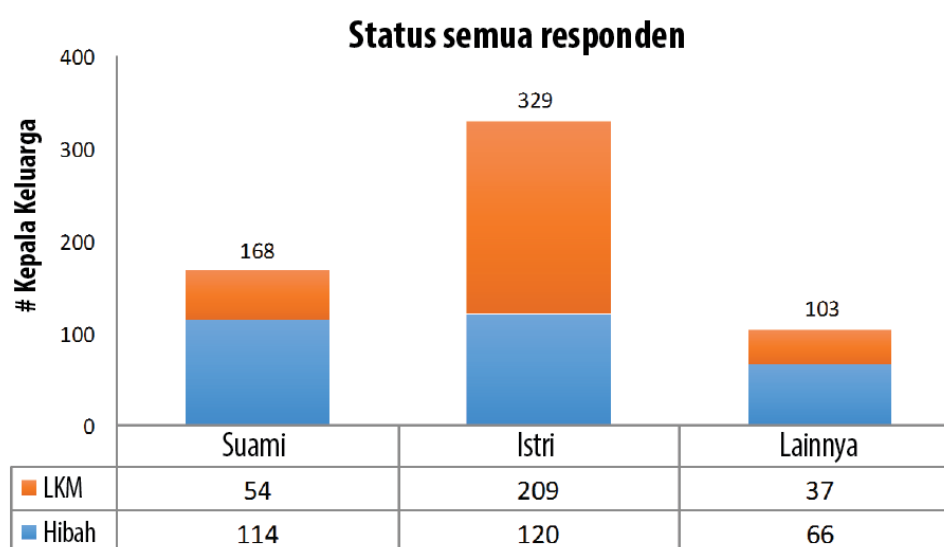
4. Temuan & Analisis

4.1. Karakteristik Responden

a. Status & Kegiatan Ekonomi KK

Mayoritas (54%) responden survei kuantitatif adalah istri dan 28% nya adalah suami. Jumlah istri dan suami yang diwawancarai sebagai responden penerima manfaat hibah sama. Responden LKM yang merupakan kepala rumah tangga hanya sekitar 20%, sedangkan responden penerima manfaat hibah yang merupakan kepala rumah tangga mencapai 38%.

Gambar 8. Status semua responden: Penerima Hibah dan Nasabah LKM



Kegiatan ekonomi yang umumnya diungkapkan para responden selama wawancara mendalam adalah:

- Di Deli Serdang, mayoritas pencari nafkah (para suami) memiliki penghasilan harian atau mingguan dari kegiatan mereka. Kegiatan harian mereka bervariasi misalnya sopir, buka warung, pedagang kecil di sepanjang jalan, atau petugas keamanan.
- Sedangkan di daerah Bogor, mayoritas responden mencari nafkah dengan bekerja di sawah (dengan model bagi hasil). Sebagian responden tidak bekerja tapi mendapat bantuan keuangan dari anak-anaknya. Sebagian responden lainnya adalah istri nasabah LKM yang menerima pinjaman usaha mikro (pinjaman dari koperasi).
- Studi mendalam dengan nasabah LKM di Deli Serdang dan Bogor mengungkapkan pendapatan dan kemampuan menabung berdasarkan jenis kegiatan ekonomi yang dilakukan responden (lihat tabel 6):

Gambar 9. Pendapatan dan Kemampuan Menabung Berdasarkan Kegiatan Ekonomi Responden

Kegiatan Bisnis		Pendapatan (Penjualan)/Pemasukan	Kemampuan Menabung/net profit
Dagang	Baju & Kosmetik;	Rp 2,5 juta/bulan	Rp200.000/bulan
	Warung	Rp 200.000/hari	Rp 50.000/hari
	Sayuran & Kios	Rp1,2 juta/hari	Rp100.000/hari
	Sayuran dan Rempah	Rp 500.000 -750.000/minggu (selama musim panen)	
Jasa	Sopir Becak	Rp 50.000 – 70.000/hari	
	Mencetak Merchandise	Rp10 juta/bulan (kotor)	Rp 3 juta/bulan
	Mencetak Stiker Outboard untuk Kendaraan	Rp 200.000 – 300.000/hari	

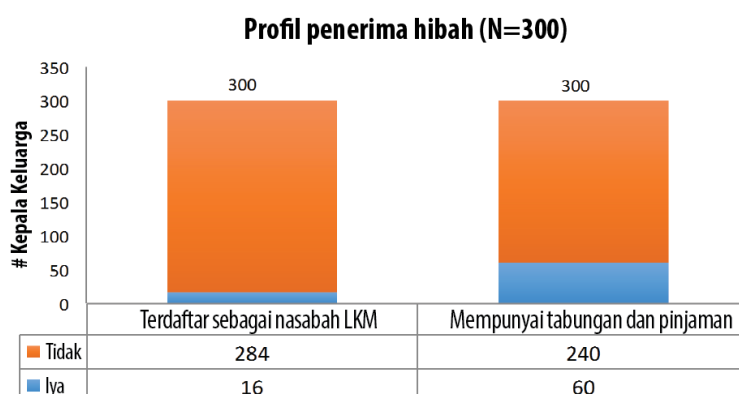
Terkait persepsi tentang kebutuhan sanitasi yang layak, responden di Deli Serdang dan Bogor sudah memiliki persepsi kuat tentang pentingnya memiliki sistem sanitasi yang layak di rumah mereka masing-masing karena hal ini terkait dengan masalah kesehatan dan tidak memiliki toilet dianggap dapat memalukan keluarga. Selain itu, mereka memiliki dorongan kuat untuk mengambil pinjaman sanitasi karena masalah keamanan.

Rata-rata responden tertarik untuk menerima hibah karena mereka belum memiliki sistem sanitasi yang layak di rumah mereka masing-masing dan masih tergantung atau menggunakan fasilitas MCK umum di kampung, jika ada. Sebagian responden ingin mengganti tangki septik mereka yang lama mereka, yang didapatkan dari program hibah pemerintah sebelumnya, yang telah rusak atau sudah terlalu penuh. Responden tersebut enggan membayar jasa sedot tinja karena mereka menganggap biasa jasa sedot tinja mahal, yaitu Rp1,5 juta per layanan dan harus diulang setiap 4 tahun. Oleh karena itu, mereka lebih suka membangun tangki septik baru ataupun membuat tangki cubluk daripada harus membayar layanan setiap tahun atau dua tahun.

b. Aspek Akses ke Layanan Keuangan (A2F)

Terkait aspek A2F, 5% atau 16 dari 300 responden penerima manfaat hibah di lokasi survei menyatakan diri mereka sebagai nasabah LKM. Tapi, 20% atau 60 orang lainnya mengatakan telah atau pernah mendapatkan layanan pinjaman.

Gambar 10. Penerima Manfaat Hibah yang juga merupakan Nasabah LKM



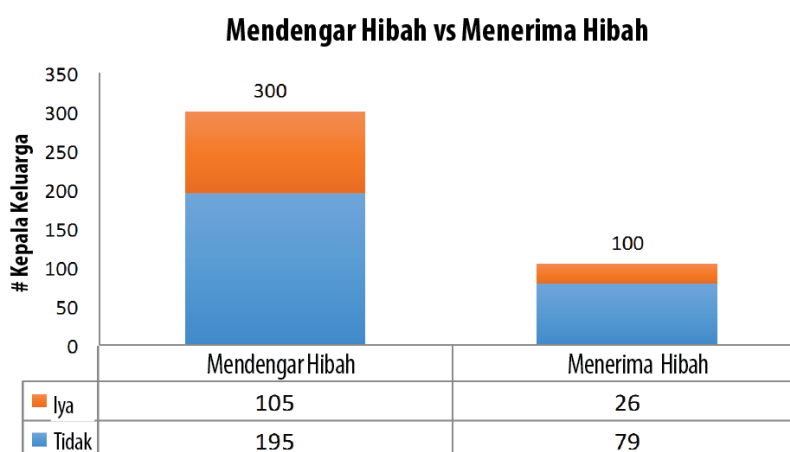
Multi-finance seperti Adira Finance, FIF, OTO dan WOM adalah perusahaan jasa layanan pembiayaan sepeda motor yang memberikan pinjaman layanan kepada responden penerima manfaat hibah sebagaimana disebutkan di atas.

c. Koneksi/Keterlibatan Bantuan Sosial dari Pemerintah

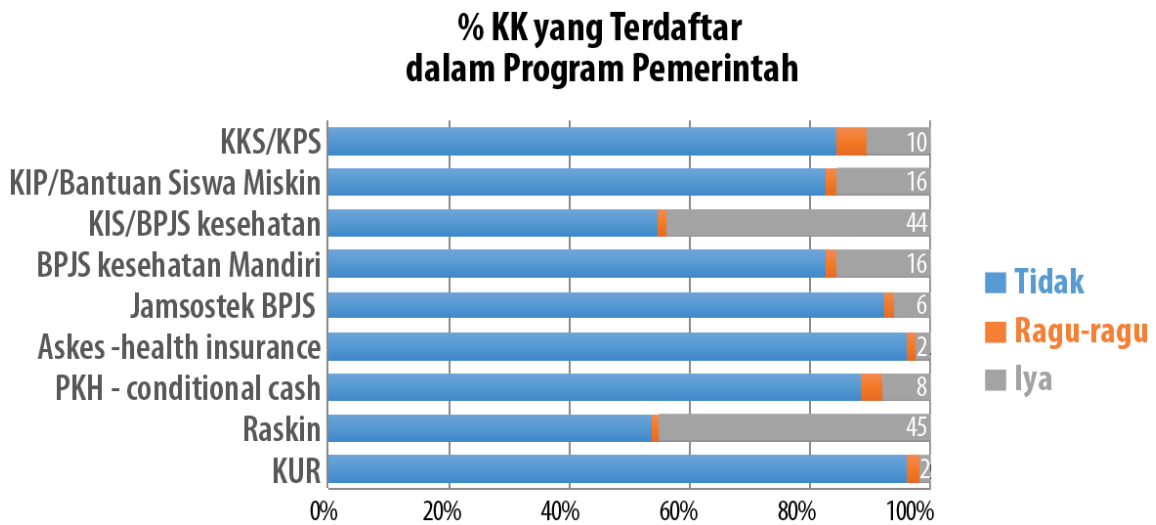
Terkait kesadaran dan koneksi untuk program bantuan sosial, 105 atau 35% dari 300 responden nasabah LKM mengatakan pernah mendengar tentang beberapa jenis program bantuan sosial pemerintah, dan 26 orang diantaranya telah menerima bantuan tersebut. Tujuh puluh sembilan responden lainnya tidak pernah menerima bantuan karena beberapa alasan, misal hanya tetangga mereka yang menerima bantuan sosial atau mereka dianggap tidak layak sebagai penerima bantuan yang memenuhi syarat.

Hasil pengamatan mendalam USAID IUWASH PLUS menemukan bahwa sebagian besar responden penerima manfaat hibah sanitasi termasuk responden pembiayaan mikro di Deli Serdang Sumatra Utara tidak mengetahui adanya layanan pinjaman produk WASH dari LKM. Bahkan nasabah LKM menyatakan tidak pernah mendengar tentang pinjaman sanitasi sebelum mengambil pinjaman. Temuan ini menunjukkan rendahnya kesadaran masyarakat tentang pinjaman produk WASH. Oleh karena itu, promosi LKM diperlukan karena nasabah tidak terbiasa dengan pinjaman untuk membangun sarana sanitasi.

Gambar 11. Kesadaran Nasabah LKM dan koneksi ke program hibah pemerintah

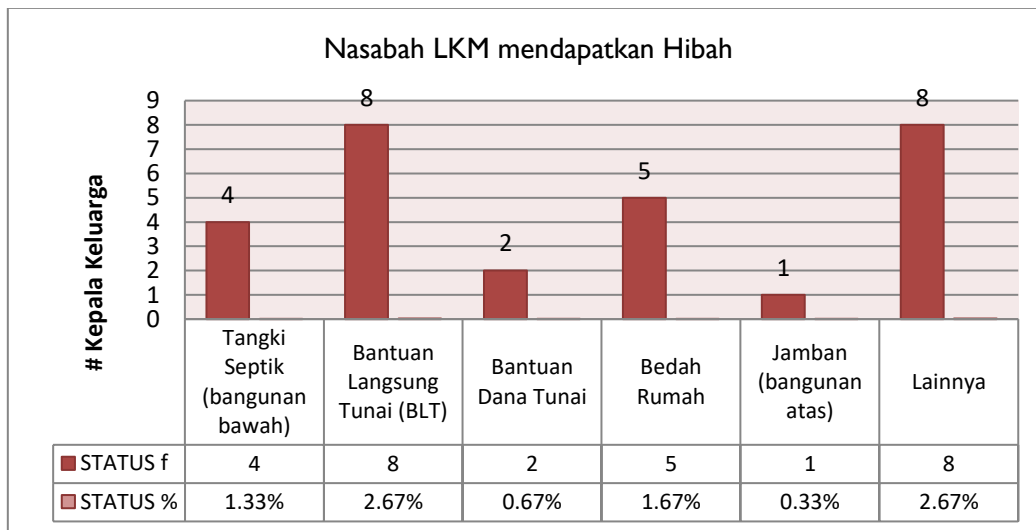


Gambar 12. Rumah tangga yg terdaftar sebagai penerima hibah program pemerintah



Dua puluh enam dari 30 responden LKM yang disurvei menyatakan bahwa mereka telah menerima program hibah pemerintah, seperti program hibah tunai, renovasi rumah dan tangki septik sebagai jenis-jenis bantuan yang mereka terima.

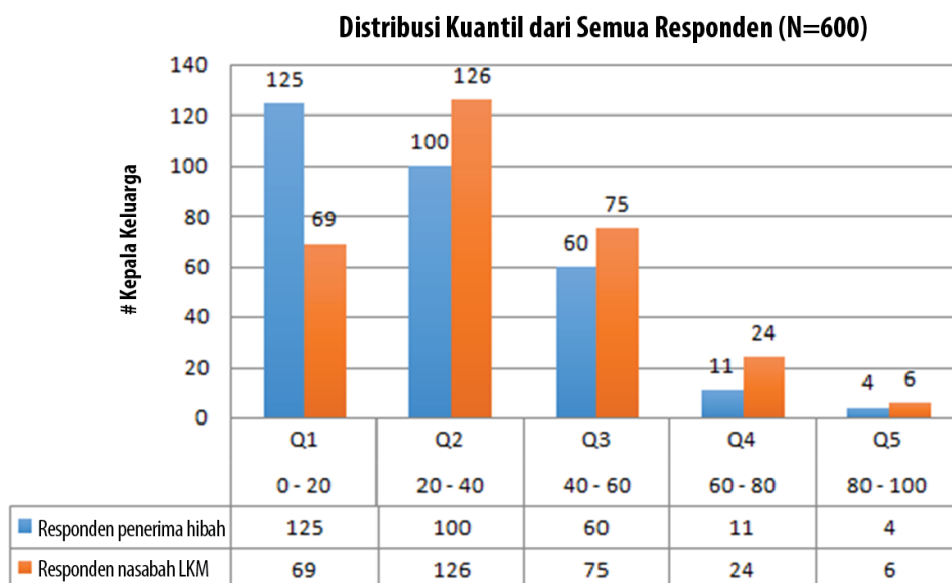
Gambar 13. Jenis Hibah yang diterima oleh Nasabah LKM



4.2. Distribusi Kuintil Nasabah LKM dan Penerima Manfaat Hibah Pemerintah di Perkotaan

Secara total, penerima manfaat hibah yang berasal dari kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (Q1 + Q2) lebih banyak (75%) dari nasabah LKM (65%). Persentase ini menunjukkan bahwa target program hibah pemerintah sudah tepat.

Gambar 14. Kuantil Kekayaan Penerima Hibah dan Nasabah LKM di semua kota/kabupaten

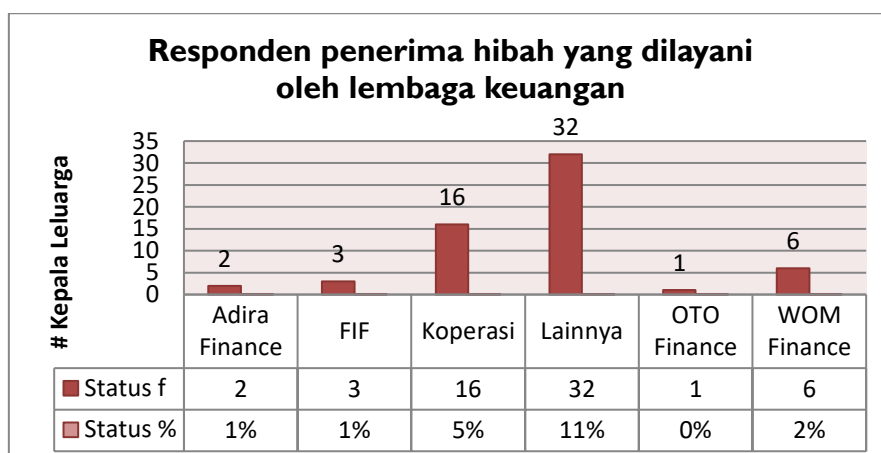


Secara umum, sosialisasi hibah telah dilakukan oleh kepala desa dan staf mereka. Beberapa responden mendapatkan informasi tentang hibah ketika mengikuti sosialisasi di kantor desa, dan mendengar dari tetangga atau dari mulut ke mulut di desa. Responden tersebut telah mengerti bahwa mereka tidak perlu mengeluarkan uang untuk menerima hibah, tapi mereka tidak cukup memahami proses hibah. Mereka memahami bahwa KK yang akan menerima hibah harus menyerahkan salinan kartu, seperti KTP dan Kartu Keluarga, kepada ketua RT setempat. Di beberapa daerah, selain menerima bantuan fisik berupa tangki septik, KK yang menerima hibah juga mendapatkan uang sebesar Rp200.000, - untuk membantu biaya konstruksi tangki septik.

Namun, distribusi LKM juga mengungkapkan penargetan nasabah yang signifikan di kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (Q1 + Q2). Temuan ini menunjukkan bahwa kelompok ini dapat menjadi target potensial bagi LKM bergantung pada strategi penentuan target pasar setiap LKM.

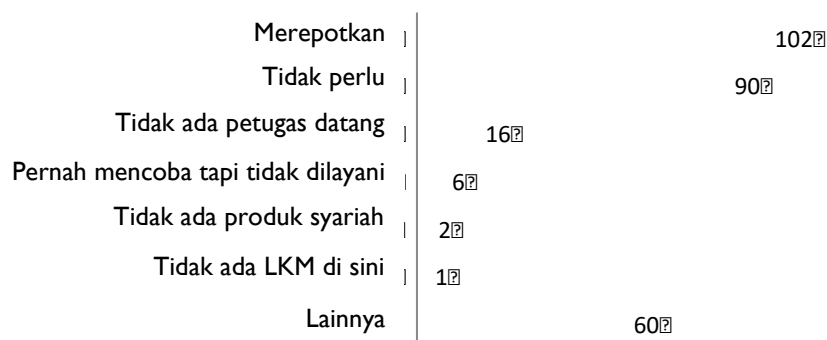
Selain itu, seperti penjelasan di Gambar 3, 20% penerima manfaat hibah menyatakan juga memiliki hubungan dengan lembaga keuangan yang berbeda-beda seperti ditunjukkan di Gambar 9. Persentase ini mungkin lebih besar daripada yang dilaporkan karena mayoritas responden penerima manfaat hibah yang disurvei adalah istri, dan 40% di antaranya mungkin tidak mengetahui hubungan suami mereka dengan jasa keuangan yang ada.

Gambar 15. Jenis Lembaga Finansial yang melayani Penerima Manfaat Hibah



Sekitar 64% penerima hibah yang tidak mendapatkan fasilitas tabungan dan/atau pinjaman mengatakan bahwa mereka tidak nyaman berurusan dengan lembaga keuangan, dan tidak membutuhkan pinjaman (lihat Gambar 10). Masyarakat yang berpenghasilan rendah rata-rata mempunyai tingkat pendidikan rendah dan takut untuk berhubungan dengan lembaga keuangan formal. Di Deli Serdang dan Bogor, penerima manfaat hibah takut atau khawatir tidak dapat membayar cicilan pinjaman sehingga mereka tidak mengambil pinjaman. Penerima hibah berminat untuk mendapatkan pinjaman sanitasi jika pinjaman tersebut juga dapat digunakan untuk merenovasi rumah. Oleh karena itu, pendekatan renovasi rumah sebagai bagian dari pembangunan sanitasi dapat digunakan untuk meningkatkan kesadaran penerima hibah tentang pinjaman sanitasi.

Gambar 16. Alasan Tidak Mengambil Layanan Pinjaman



Dibandingkan kota/kabupaten lain, responden penerima manfaat hibah di Kabupaten Tangerang menempati porsi terbesar kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (Q1 + Q2), yaitu 90%. Pengamatan kualitatif USAID IUWASH PLUS menegaskan bahwa banyak penerima manfaat hibah di Kabupaten Tangerang yang masuk kategori sangat miskin (Q1) dianggap tidak layak menjadi target pembiayaan mikro sehingga memerlukan bantuan menyeluruh dari pemerintah. Distribusi hibah sanitasi di Kabupaten Tangerang dilaksanakan dalam bentuk “Bedah Rumah” yang lebih cocok dan layak untuk program penerima karena beberapa rumah memang kondisinya sudah sangat tidak layak huni.

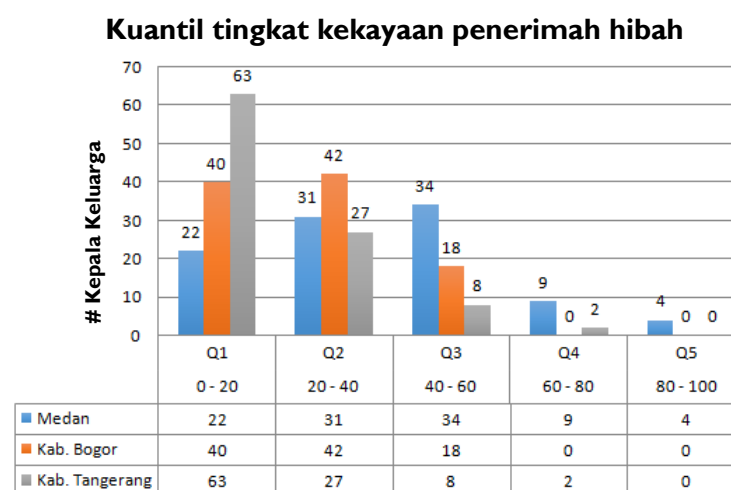
Di sektor air minum, sumber air utama rumah bagi tangga di Deli Serdang dan Bogor adalah sumur bor dan membeli air dari depo, atau PDAM, dengan cara berbagi biaya dengan tetangga yang sudah

memiliki akses. Rumah tangga di Deli Serdang enggan memasang sambungan rumah ke PDAM karena biayanya besar. Beberapa responden menyebutkan biaya untuk terhubung ke jaringan PDAM mencapai Rp600.000, dan tidak terjangkau bagi mereka. Tapi, cicilan sebesar Rp 200,000 dengan kapasitas volume penggunaan air bersih sebesar Rp 50,000 per dua minggu dan biaya pemasangan pipa PDAM masih dianggap wajar. Responden yang sebenarnya mampu membayar sambungan rumah PDAM secara tunai masih lebih memilih membayar secara angsuran ketika ditawarkan pinjaman.

Sama halnya dengan sanitasi, responden menganggap fasilitas pinjaman sanitasi bisa sangat bermanfaat. Namun, mereka tidak mengetahui adanya lembaga keuangan yang menawarkan pinjaman jenis ini. Jika produk ini ditawarkan, responden menganggap **angsuran** sekitar Rp 25.000-Rp 50.000 per minggu sebagai jumlah yang wajar dan dapat diterima.

Selama kunjungan ke Kabupaten Bogor, responden LKM mengatakan fasilitas umum Mandi, Cuci, Kakus (MCK) sudah tersedia di dekat rumah mereka, namun keluarga mereka dan keluarga yang lain enggan untuk menggunakan fasilitas tersebut dan lebih suka menggunakan kanal atau sungai sebelum mengambil pinjaman sanitasi dari koperasi.

Gambar 17. Kuantil Responden Penerima Hibah Berdasarkan Kota/Kabupaten



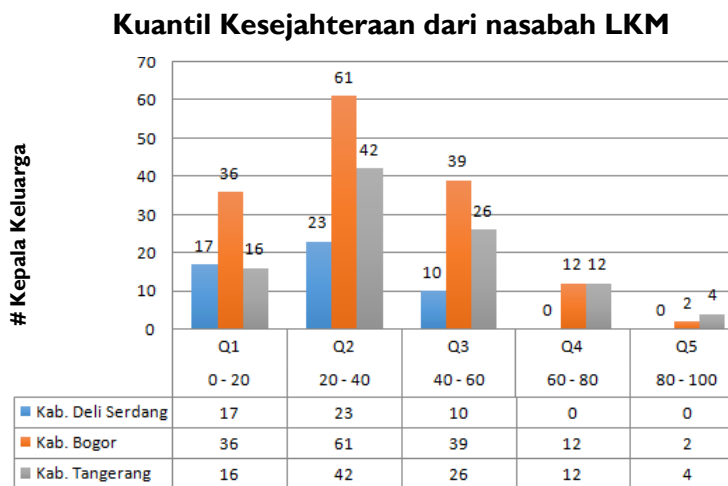
Bank Perkreditan Rakyat yang diwakili oleh para nasabah mereka di Deli Serdang juga menyatakan berminat terhadap pinjaman sanitasi dan menunjukkan kapasitas bank dalam mengakomodir KK yang masuk kategori masyarakat berpenghasilan rendah melalui skema pinjaman mikro, di mana 80% dari total portofolio BPR NBP di Deli Serdang masuk kategori MBR.

Terlepas dari kondisi tumpang tindih dan rendahnya kesadaran nasabah LKM tentang hibah sanitasi, beberapa rumah tangga enggan menggunakan fasilitas MCK komunal yang tersedia di sekitar rumah mereka. Hal ini memberi peluang bagi LKM untuk menawarkan pembiayaan sanitasi rumah tangga. Ukuran pinjaman pembiayaan sanitasi untuk membangun sanitasi dasar rumah tangga yang ditawarkan setiap LKM bervariasi mulai dari Rp 1,5 juta hingga Rp 5 juta. Di Koperasi Baytul Ikhtiar di Bogor, cicilan nasabah yang dapat diterima adalah Rp 72.100, -/minggu dengan periode pinjaman 2 tahun.

Produk LKM diterima dengan baik oleh nasabah karena mereka tidak memiliki cukup uang tunai. Ketika produk sanitasi terutama ditawarkan kepada anggota koperasi atau peminjam saat ini, hubungan jangka panjang mereka dengan LKM mempengaruhi keputusan mereka dalam mengambil

pinjaman. LKM juga melengkapi petugas mereka dengan pemahaman tentang pentingnya sanitasi di rumah tangga yang pada gilirannya mendorong keputusan nasabah untuk membangun toilet di rumah mereka. Beberapa LKM menawarkan pembiayaan sanitasi di atas pinjaman modal kerja nasabah.

Gambar 18. Kuantil Responden Nasabah LKM Berdasarkan Kota/Kabupaten



Gambar di atas menunjukkan 65% nasabah LKM masuk kategori masyarakat berpenghasilan rendah. Meskipun dikategorikan sebagai masyarakat berpenghasilan rendah, nasabah LKM tersebut masuk kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang produktif, yaitu mempunyai sumber pendapatan.

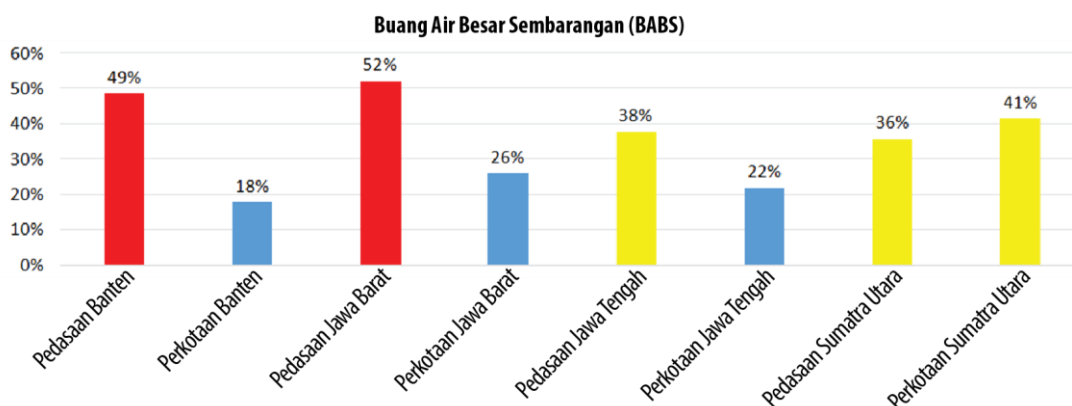
4.3. Penilaian pasar LKM untuk pembiayaan produk WASH yang potensial

Agar LKM dapat melaksanakan pembiayaan sanitasi, mereka perlu mendapatkan pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang WASH, termasuk situasi rumah tangga yang berkaitan dengan perilaku sanitasi; pemasok produk sanitasi dan situasi rantai pasokan; pemangku kepentingan yang relevan terlibat dan peraturan/kebijakan yang membimbing pemerintah dan setiap upaya publik. Dengan dasar tersebut, LKM kemudian akan menganalisis lebih lanjut potensi permintaan untuk sanitasi, yang akan melibatkan analisis pasar pembiayaan mikro dan persaingan sebelum mengembangkan produk pembiayaan dan proses bisnis yang sesuai dengan operasi bisnis LKM. Proses ini sangat penting untuk keberhasilan pelaksanaan pembiayaan WASH dan/atau perluasannya.

Latihan penilaian pasar telah dilakukan di provinsi Banten dan Jawa Barat untuk mendapatkan pemahaman tentang peluang LKM sebelum memasuki wilayah tersebut. Dalam memahami karakteristik sektor WASH, LKM perlu memiliki data dasar tentang situasi rumah tangga setempat terkait dengan perilaku sanitasi mereka. Data publik yang tersedia untuk tujuan ini agak terbatas. Data publik terkait kondisi sanitasi yang digunakan dalam studi ini dan dapat dimanfaatkan oleh LKM adalah profil STBM <http://stbm-indonesia.org> yang sesuai kriteria, antara lain kebiasaan berbagi dan BABS. Gambar 13 dan 14 di bawah menunjukkan kondisi sanitasi di beberapa provinsi yang dipilih untuk pengamatan ini.

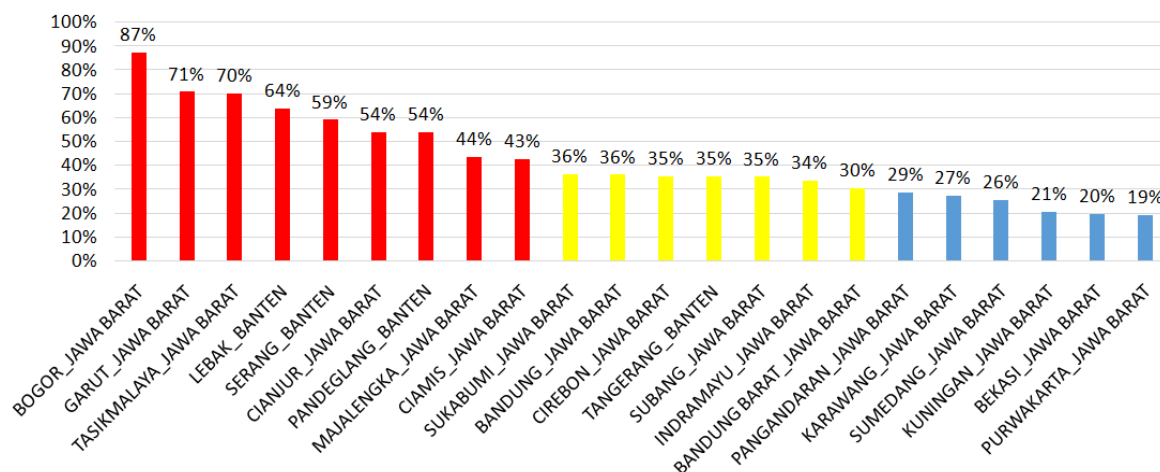
a. Perbandingan Kebiasaan BABS di 4 Provinsi

Gambar 19. Kondisi BABS di Provinsi Terpilih



Dari informasi di atas, LKM harus memfokuskan analisis pasar di Banten dan Jawa Barat, sebagai kabupaten prioritas, dimana kebiasaan BABS masyarakatnya masih lebih dari 40%.

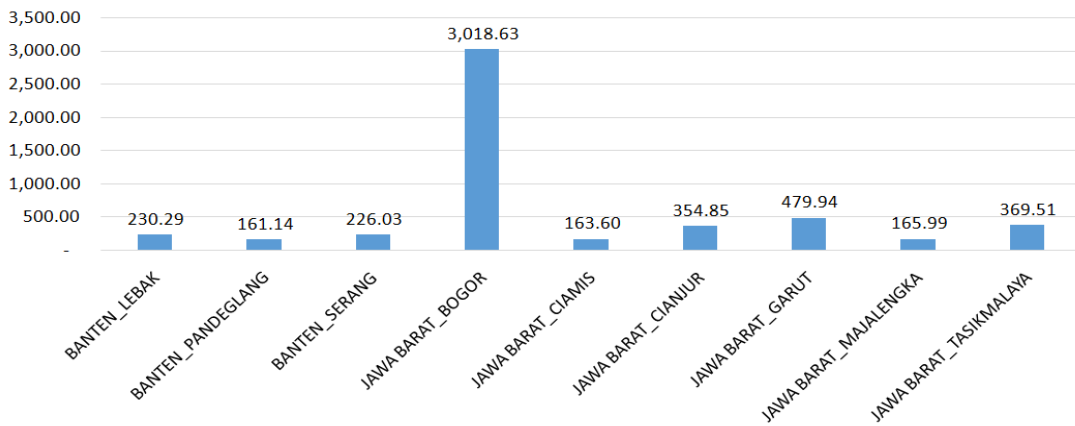
Gambar 20. Kondisi Kebiasaan BABS di Kota/Kabupaten di Jawa Barat dan Banten



Di kabupaten yang dipilih, LKM akan menilai potensi pasar dengan melihat jumlah populasi BABS tertinggi di daerah tersebut. Gambar 15 menunjukkan potensi pasar secara terinci.

b. Potensi Pembiayaan Mikro di Kota/Kabupaten yang Terpilih

Gambar 21. Populasi BABS di Kota/Kabupaten yang Terpilih



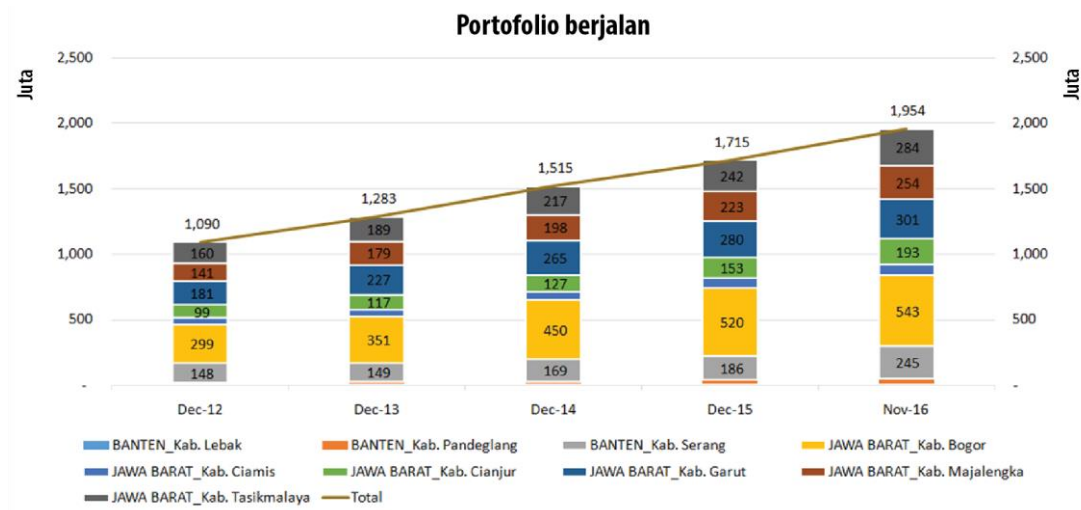
Bogor, Jawa Barat memiliki populasi dengan pendapatan rendah yang tertinggi dan angka BABS tertinggi.

c. Permintaan Pasar di Kota/Kabupaten Terpilih

Untuk lebih memahami permintaan pasar, LKM perlu pembuatan profil lanskap kompetitif dalam industri pembiayaan mikro di kota/kabupaten terpilih menggunakan data sekunder yang tersedia. Karena informasi terpercaya tentang koperasi sebagai salah satu penyedia layanan pembiayaan mikro saat ini tidak tersedia, analisis permintaan untuk pembiayaan mikro biasanya menggunakan industri BPR sebagai patokan.

Dalam hal portofolio pinjaman, data portofolio berjalan menunjukkan bahwa pertumbuhan portofolio pinjaman di Provinsi Banten dan Jawa Barat tidak jauh berbeda. Selama lima tahun terakhir, peningkatan portofolio di Jawa Barat mencapai 80%, dan peningkatan portofolio di Banten sebesar 79%.

Gambar 22. Portofolio Pembiayaan Mikro yang Masih Berjalan di Jawa Barat dan Banten



d. Penetrasi Pasar untuk Layanan Pembiayaan Mikro

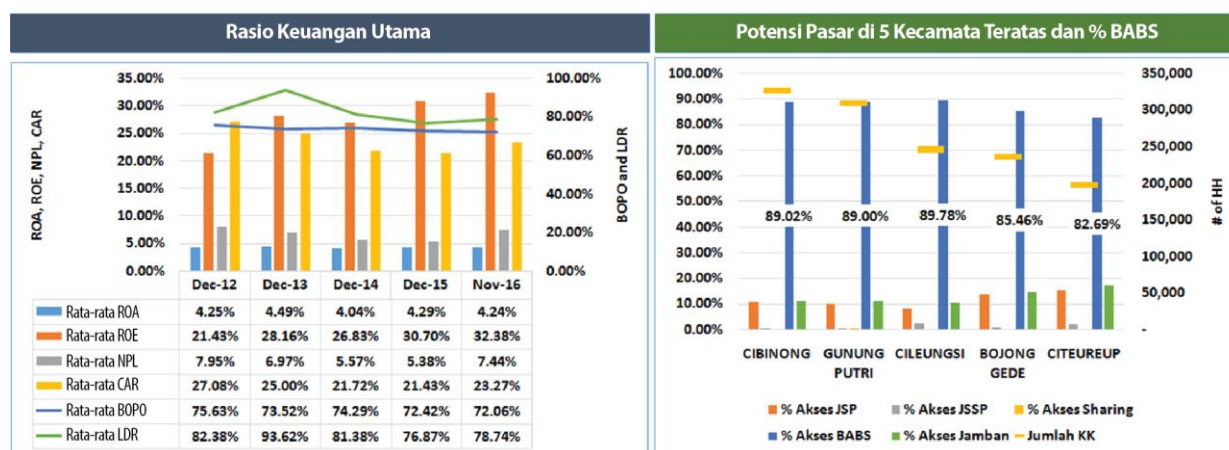
Jumlah kantor pembiayaan mikro yang sudah ada menunjukkan tanda-tanda gambaran persaingan yang lebih tinggi di Jawa Barat, sementara persaingan di Banten masih relatif rendah.

Gambar 23. Perluasan Jasa Pembiayaan Mikro (Bank Perkreditan Rakyat)

Provinsi_kabupaten	Des -12	Des -13	Des -14	Des -15	Des -16
BANTEN_Kab. Lebak	4	4	4	4	4
BANTEN_Kab. Pandeglang	3	3	3	3	3
BANTEN_Kab. Serang	8	8	8	8	8
JAWA BARAT_Kab. Bogor	41	41	44	43	43
JAWA BARAT_Kab. Ciamis	9	9	10	10	11
JAWA BARAT_Kab. Cianjur	24	24	25	25	24
JAWA BARAT_Kab. Garut	22	22	22	22	22
JAWA BARAT_Kab. Majalengka	18	19	19	19	19
JAWA BARAT_Kab. Tasikmalaya	22	22	23	23	23
Grand Total	151	152	158	157	157

Kabupaten Bogor di Jawa Barat menunjukkan potensi yang tinggi untuk LKM dan perlu dilakukan analisis lebih lanjut terhadap kinerja lembaga pembiayaan mikro di daerah ini dengan melihat 6 indikator utama.

Gambar 24. Potensi Pasar di 5 Kabupaten Tertinggi dan Persentase BABS & Rasio Keuangan di Jawa Barat



Peluang:

- Potensi Pasar Tinggi
- Return on Equity (ROE) tinggi
- LKM punya *Capital Adequacy Ratio (CAR)* yg bagus untuk menutupi pertumbuhan portfolio pinjaman
- *Loan-to-Deposit Ratio (LDR)* yg bagus untuk terus meningkatkan pendanaan eksternal
- Populasi daerah yang tinggi

Tantangan:

- *Non-Performing Loan (NPL)* tinggi dan cenderung menurun.
- Kompetisi tinggi relatif.
- *Return on Asset (ROA)* relatif stabil, sementara *ROE* meningkat. Rasio tersebut menunjukkan profitabilitas meningkat karena dukungan pendanaan eksternal dari pertumbuhan portofolio kredit.

Dari perspektif pemangku kepentingan, latihan di atas menunjukkan peluang bagi program eksternal untuk mendukung pembiayaan mikro yang dikombinasikan dengan dana investasi misalnya lewat kolaborasi dengan LKM melalui penempatan deposito berjangka atau pembiayaan. Sebelum berinvestasi ke LKM, penilaian skala penuh harus dilakukan untuk mendapatkan indikasi yang jelas tentang kinerja dan kapasitas LKM. Penempatan atau pembiayaan harus cukup besar untuk dapat memengaruhi LDR atau CAR LKM.

Untuk mengembangkan produk lebih lanjut, setelah mengikuti latihan tentang proses pemetaan yang mengindikasikan kinerja umum LKM yang melayani area tersebut, LKM akan diminta untuk melakukan analisis pasar institusionalnya pada target kecamatan terpilih sebagai berikut:

- Pemindaian pasar. Proses untuk memeriksa lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, mengantisipasi tindakan kompetitif, dan mengidentifikasi perubahan teknis yang akan memberikan peluang pasar baru atau gangguan di pasar. Khususnya untuk sektor sanitasi, diperlukan ketersediaan pemasok fisik atau konstruksi produk sanitasi, yang membuat intervensi sektor ini lebih kompleks.
- Persepsi perilaku dan sikap nasabah potensial. Diskusi dengan nasabah dan nasabah potensial LKM akan menangkap pemahaman sumber pendanaan populer untuk mereka. Khususnya untuk penerapan sanitasi, kegiatan ini sangat penting untuk mengembangkan cara terbaik melakukan perubahan perilaku yang efektif yang dapat ditanamkan dalam alat pemasaran. Ini membantu untuk mendapatkan perspektif pelanggan tentang ide-ide untuk program atau produk baru dan pola perilaku mereka dalam meminjam dan menabung yang sangat penting untuk menentukan karakteristik produk WASH yang potensial dikembangkan.
- Memahami harapan layanan keuangan nasabah potensial. Ini penting untuk menangkap informasi dan belajar tentang kegiatan pesaing (perkiraan tingkat penawaran, proses, poin layanan, dan lain-lain), persyaratan pelanggan, dan perubahan pasar lainnya. Ini juga tunduk pada harapan pada pengiriman produk sanitasi infrastruktur yaitu pembangunan toilet
- Memahami aktivitas ekonomi yang khas dan menjadi pendorong utama sumber pendapatan rumah tangga potensial, misalnya karakteristik ekonomi pertanian di masyarakat, perputaran ekonomi, laju arus kas rata-rata dan bagaimana masyarakat terlibat dalam rantai nilai sektor agribisnis di skala yang lebih luas.
- LKM dapat memanfaatkan kecerdasan tim tenaga penjual internalnya karena mereka selalu ada di pasar.

Catatan penting yang dapat dikumpulkan dari diskusi dengan para petugas LKM yang menerapkan pinjaman sanitasi adalah:

- Peluang untuk melayani pinjaman sanitasi di Jawa Barat menjadi lebih tinggi karena tingginya persaingan yang mendorong LKM untuk membedakan produk mereka. Terlebih jika ada intervensi dari organisasi non pemerintah yang mendorong produk ini berhasil.
- Adanya informasi tentang sektor WASH dan pemangku kepentingan kunci di pasar ini.
- Komitmen pemegang saham sangat diperlukan untuk mendukung pengembangan produk WASH. Selain menugaskan orang yang khusus mendukung pengembangan produk WASH, komitmen ini juga akan tercermin pada kebijakan manajemen seperti pemberian insentif, alokasi tambahan biaya untuk promosi, dan lainnya.

Profil LKM yang telah diamati dan diwawancarai untuk penelitian ini disajikan di tabel 7.

Gambar 25. Profil MFI yang Diamati dan Diwawancarai

Nama Lembaga	Profil Produk Keuangan	Daerah Operasi
Baytul Ikhtiyar (BAIK) Koperasi Syariah	Pinjaman Kelompok Total Portfolio : # nasabah WASH: 4.052 (s/d December 2017) Jumlah Pinjaman : Rp 2,5 – Rp 3 juta Tingkat Bunga: Sama dengan 24 % <i>flat</i> /Tahun Termin : 50 minggu	Kota Bogor, Cianjur, Kabupaten Bogor, Sukabumi, Bandung Selatan(Jawa Barat)
Mitra Dhuafa Koperasi Syariah	Pinjaman Kelompok Total Portfolio: N/A # nasabah WASH: 2017 client Jumlah Pinjaman : Rp1 juta – Rp 5 juta Tingkat Bunga: 22 %/Tahun Termin: 6 bulan sampai 2 tahun	Beroperasi di 11 provinsi di Sumatra, Jawa, Kalimantan Sulawesi , NTT dan Indonesia Timur
Benteng Mikro Indonesia Koperasi Syariah	Pinjaman Kelompok Total Portfolio (s/d December 2018): Rp 42,124 milyar (Sanitasi dan Air Minum); # nasabah WASH: 7.258 Sanitasi & Air Minum) Jumlah Pinjaman : maksimal Rp 10 juta Tingkat Bunga: 12% <i>flat</i> /bulan Termin : sampai 10 tahun	Provinsi Banten

4.4. Proses Hibah dari Tingkat Nasional ke Pelaksanaan di Lapangan

Program IDB SANIMAS dilaksanakan oleh Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) yang menargetkan 1.) Pemerintah Kabupaten/Kota dan 2.) Masyarakat Berpenghasilan Rendah di daerah pemukiman dengan minimum 50 rumah tangga dan rawan sanitasi. Program ini dipimpin oleh pemerintah nasional dan dilaksanakan secara bertahap hingga 1.800 lokasi sasaran di 13 provinsi terpilih yang sebelumnya melaksanakan program PNPM Mandiri Perkotaan (P2KP). Pedoman Pelaksanaan dikembangkan oleh kantor nasional dan dilaksanakan secara struktural dari kabupaten ke tingkat Kelurahan/Desa. Di Tingkat Kelurahan, program ini menggunakan lembaga swadaya masyarakat (LKM) yang ada di daerah tersebut.

Pemerintah kabupaten/kota diharuskan untuk menyumbangkan pendanaannya sebagai komitmen mereka untuk mereplikasi program tersebut, memberikan bantuan teknis dan bertanggung jawab untuk persiapan masyarakat, perencanaan dan pasca konstruksi. Pemilihan penerima manfaat hibah dilakukan oleh masyarakat dan difasilitasi oleh pemerintah provinsi atau kabupaten. Pada pilihan teknologi, masyarakat diberikan pendidikan tentang infrastruktur desain untuk memungkinkan masyarakat memilih teknologi yang sesuai dengan kondisi setempat. Selain itu, partisipasi masyarakat merupakan aspek penting dalam pemilihan penerima manfaat. Program SANIMAS juga mengakui pentingnya pendanaan potensial lainnya untuk membiayai bersama pelaksanaan dan terbuka untuk dukungan pihak lain termasuk swasta, bisnis, koperasi, perorangan, dan kelompok.

Di tingkat pelaksanaan, Lurah/Kepala Desa mengkoordinasi partisipasi masyarakat dan memastikan keberhasilan pelaksanaan.

Tujuan dari hibah adalah untuk infrastruktur sanitasi pembangunan baru dengan opsi:

1. Konstruksi Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL) Komunal dengan sistem pemipaan
2. Kombinasi IPAL Komunal dengan sistem perpipaan dan MCK.

Jumlah maksimal alokasi hibah untuk setiap proyek konstruksi di lokasi target adalah Rp 425.000.000 (empat ratus dua puluh lima juta rupiah).

Mekanisme seleksi dan penetapan lokasi target dilakukan menggunakan pemilihan titik lokasi partisipatif. Metode ini adalah penilaian cepat dan terstruktur yang digunakan untuk memilih lokasi terbaik yang mengikuti aturan panduan umum dan mengadopsi prinsip keberlanjutan. Penilaian dilakukan oleh sekelompok kecil calon penerima dari desa/kelurahan sasaran. Variabel dan bobot yang digunakan dalam penilaian metode ini:

1. Tingkat partisipasi masyarakat (50% dari bobot);
2. Kerapatan populasi (30% dari bobot);
3. Kondisi sanitas yang buruk (20% dari bobot);

Indikator penilaian yang diterapkan oleh hibah dan LKM mengkonfirmasi pendekatan yang berbeda yang diterapkan oleh masing-masing. Implementasi hibah memerlukan diskusi ekstensif di masyarakat sebagai kelompok desa/kelurahan, di mana penilaian LKM berdasarkan pada setiap kapasitas nasabah.

Selain itu, Pemerintah terutama mendistribusikan sistem komunal, yang berbeda dari konstruksi untuk KK yang dibiayai oleh LKM.

Meskipun program pemerintah tidak secara khusus menargetkan masyarakat berpenghasilan rendah, sebagian besar KK yang masih mempraktikkan BABS merupakan masyarakat berpenghasilan rendah, sehingga ini menciptakan potensi tumpang tindih dengan profil nasabah LKM. Namun, terbatasnya ketersediaan dana pemerintah secara tidak langsung juga memungkinkan LKM untuk masuk dan melayani pasar.

Ketika hibah pemerintah diberikan di wilayah MFI, hibah tersebut memiliki dampak minimal karena LKM melayani pasar yang besar. Hibah pemerintah dapat mempengaruhi operasi LKM jika LKM telah berinvestasi di wilayah tersebut dengan melakukan promosi, dan nasabah mungkin batal mengambil pinjaman ketika mereka mengetahui ada hibah yang didistribusikan di wilayah mereka. Tapi, sebagian besar nasabah LKM, terutama yang melayani pinjaman kelompok, telah terlibat dengan LKM dalam waktu lama dan pinjaman sanitasi hanya sebagian dari layanan LKM yang mereka terima. Oleh karena itu, jika nasabah tetap memutuskan mengambil pinjaman sanitasi dari LKM yang ditunjuk, nasabah masih tetap membayar pinjaman tersebut karena adanya tekanan kelompok dan tekanan sosial. Situasi ini mungkin berbeda dengan LKM yang menerapkan metode pinjaman individual di mana tekanan kelompok dan tekanan sosial untuk nasabah kurang. Salah satu tantangan yang dihadapi LKM ketika terjadi tumpang tindih dengan hibah adalah nasabah mungkin menunda mengambil pinjaman untuk berjaga-jaga bahwa mereka dapat menerima hibah dalam waktu dekat.

5. Kesimpulan & Rekomendasi

5.1. Kesimpulan:

- Seleksi dan kriteria utama nasabah oleh LKM dan hibah pemerintah menggunakan indikator, alat, dan proses yang berbeda. Keterlibatan masyarakat diperlukan dalam proses hibah sementara penilaian LKM didasarkan pada kebutuhan dan kapasitas KK dan peminjam potensial untuk terlibat dengan LKM dalam jangka waktu lebih lama daripada satu kali aktivitas.
- Namun, pengetahuan pihak-pihak yang bekerja di sektor keuangan secara umum tentang sektor sanitasi masih terbatas dan masih pada tahap yang sangat awal.
- Sebagian besar lembaga keuangan, termasuk LKM yang sehari-hari berurusan dengan pelanggan yang juga ditargetkan oleh pemerintah di sektor sanitasi, tidak menyadari adanya sosialisasi pemerintah tentang pentingnya sanitasi dan program hibah untuk sanitasi. Hal ini mengimplikasikan pasar yang sangat besar dan meskipun dengan potensi tumpang tindih.
- LKM pada umumnya belum dapat melihat peluang pembiayaan sanitasi. Selain itu, belum ada upaya resmi dan terstruktur di pasar untuk memperkenalkan dan memberikan gambaran yang jelas tentang sektor ini.
- Untuk mempercepat program sanitasi (pemberantasan BABS), kerja sama dengan LKM diperlukan karena ada permintaan yang tinggi untuk sanitasi/produk toilet. Semakin tinggi persentase populasi yang melakukan BABS, semakin besar permintaan untuk produk sanitasi, yang mencerminkan kesadaran akan pentingnya sanitasi dalam kehidupan sehari-hari mereka.
- LKM dan hibah pemerintah berpotensi tumpang tindih di pasar dalam melayani B20 dan 40. Hal ini menunjukkan kelayakan KK dalam kelompok yang akan dibiayai oleh lembaga keuangan formal.
- Upaya lembaga donor dan pengenalan program ke pasar dianggap sangat kecil dibandingkan dengan potensi mereka dan keterbatasan dukungan mereka di sektor keuangan (LKM) untuk meningkatkan kapasitas LKM agar dapat lebih memahami cara terbaik untuk membiayai sektor WASH karena saat ini tidak ada panduan langkah demi langkah dan model bisnis pendekatan yang dapat diadopsi dan diimplementasikan oleh LKM.
- LKM berpeluang besar untuk memperkenalkan pembiayaan sanitasi untuk membedakan layanan mereka di pasar terutama bagi sebagian besar KK berpenghasilan rendah yang tidak memiliki agunan yang cukup sebagai jaminan atas pinjaman mereka. Lembaga pembiayaan mikro khususnya dengan model pinjaman kelompok merupakan lembaga yang paling cocok melayani Pinjaman Tanpa Jaminan.
- Beberapa LKM menghadapi tantangan ketika terjadi tumpang tindih dengan hibah di masyarakat. Salah satunya adalah nasabah MFI menunda pengambilan pinjaman karena mereka menunggu apakah mereka layak mendapatkan hibah.
- USAID IUWASH PLUS menyarankan pemerintah untuk agar stratei yang sekarang terus bergerak maju dan memasukkan pembiayaan alternatif melalui sektor pembiayaan mikro (MF) sebagai bagian dari solusi.
- Data pemerintah STBM yang lengkap, andal, dan berkelanjutan <http://stbm-indonesia.org/> sangat diperlukan.

5.2. Rekomendasi:

a. Untuk Program Pemerintah

1. Tingkatkan dampak hibah dengan berfokus pada QI yang mungkin kurang mendapatkan prioritas layanan LKM.
2. Fokus pada infrastruktur di daerah di mana KK tidak mungkin membangun tangki septik individu sendiri karena ketersediaan lahan terbatas sehingga perlu teknologi terapan yang berbeda atau bahkan lebih kompleks terkait sistem pembuangan limbah komunal. LKM akan kesulitan membuat model pembiayaannya.
3. Strategi pemerintah untuk memasukkan pembiayaan mikro sebagai bagian dari strategi besar untuk mencapai tujuan akses universal. Karena beroperasi secara berbeda sehingga memungkinkan LKM bekerja dalam karakteristik dan aturannya. Sistem per
4. Sistem komunikasi, pertukaran informasi dan koordinasi penting untuk dikembangkan.
5. Menyediakan informasi tentang hibah sanitasi pemerintah kepada sektor keuangan untuk menghindari tumpang tindih pasar di lapangan.

b. Bagi LKM:

1. Harus ada stimulus untuk mendorong LKM melayani produk pinjaman Sanitasi. Pengamatan menunjukkan LKM lain yang saat ini tidak melayani, atau tidak dapat memberikan layanan karena tidak mempunyai informasi dan pengetahuan cukup dan tidak kekurangan minat.
2. Skema pinjaman kelompok (GL) cocok untuk melayani program sanitasi, karena GL dirancang untuk melayani pinjaman yang dianggap kurang/tidak aman. Pemangku kepentingan harus mendukung lingkungan yang kondusif bagi LKM untuk melaksanakan pembiayaan WASH.
3. Mengembangkan pedoman untuk menyediakan alat praktis bagi LKM untuk memetakan pasar sehingga mereka dapat membuat keputusan yang kuat untuk mengembangkan produk WASH di tingkat nasional.
4. Jika pembiayaan mikro menjadi bagian dari strategi nasional, maka setiap kabupaten/kota di Indonesia dapat mereplikasi/melaksanakan pembiayaan mikro untuk sektor WASH. Oleh karena itu, mekanisme terbuka untuk berbagi informasi tentang program hibah pemerintah menjadi penting. Hal ini akan membantu LKM mengumpulkan informasi yang dapat memandu dan mendukung mereka dalam membuat keputusan strategis tentang bidang yang menjadi prioritas dan menentukan kapan mereka akan masuk. Data STBM yang terpercaya dan berlanjut diperlukan oleh LKM sebagai data dasar pasar WASH yang potensial.
5. Mekanisme jaminan untuk mengganti persyaratan agunan. Karena ukuran pinjaman sanitasi rata-rata kurang dari Rp 5 Juta. Pinjaman ini ditandai sebagai pinjaman tanpa jaminan. Skema jaminan harus disediakan oleh perusahaan yang diatur oleh OJK.
6. Pengenalan sektor sanitasi diperpanjang menjadi pembiayaan sanitasi di bawah payung regulator keuangan, OJK. Penting bagi regulator keuangan untuk membentuk jaringan kerja strategis melibatkan kementerian pemerintah yang mengurus sektor sanitasi.

**USAID INDONESIA URBAN WATER, SANITATION AND HYGIENE
PENYEHATAN LINGKUNGAN UNTUK SEMUA (IUWASH PLUS)**

Mayapada Tower I, Lantai 10
Jl. Jend. Sudirman Kav. 28
Jakarta 12920
Indonesia

Tel. +62-21 522 - 0540

Fax. +62-21 522 – 0539

 @airsanitasi

 facebook.com/iuwashplus

 www.iuwashplus.or.id