

DISERTASI

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN DAN MODAL SOSIAL
DENGAN MEDIASI JANGKAUAN LEMBAGA KEUANGAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO DI KOTA
MAKASSAR**

***THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY AND SOCIAL CAPITAL
USING THE REACH OF FINANCIAL INSTITUTIONS ON THE
EFFECTIVENESS OF ULTRA MICRO FINANCING IN MAKASSAR CITY***

SAOR SILITONGA



**PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
2023**

LEMBAR PENGESAHAN DISERTASI

PENGARUH LITERASI KEUANGAN DAN MODAL SOSIAL DENGAN MEDIASI JANGKAUAN LEMBAGA KEUANGAN TERHADAP EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh

SAOR SILITONGA
A013181005

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka
Penyelesaian Studi Progam Doktor Program Studi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas Hasanuddin
pada tanggal **28 Agustus 2023**
dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui

Promotor,



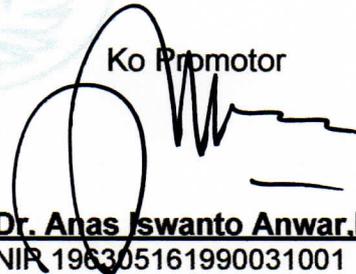
Prof. Dr. Djabir Hamzah, M.A
NIP 194701151975031001

Ko Promotor



Prof. Dr. Hj. Rahmatia, M.A
NIP 196306251987032001

Ko Promotor



Dr. Anas Iswanto Anwar, M.A
NIP 196305161990031001

Ketua Program Studi
Doktor Ilmu Ekonomi



Dr. Madris, SE., DPS., M.Si
NIP 196012311988111002

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Prof. Dr. Abdul Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM
NIP 196402051988101001

ABSTRAK

SAOR SILITONGA. *Pengaruh Literasi Keuangan dan Modal Sosial dengan Mediasi Jangkauan Lembaga Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro* (dibimbing oleh Djabir Hamzah, Rahmatia, dan Anas Iswanto Anwar).

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh literasi keuangan dan modal sosial dengan dimediasi jangkauan lembaga keuangan terhadap efektivitas pembiayaan ultra mikro. Penelitian dilakukan dengan pendekatan survei. Sampel penelitian sebanyak 308 pelaku usaha ultra mikro di Kota Makassar. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode nonprobabilitas dengan teknik penyampelan purposif eksplanatori. Data diolah menggunakan perangkat lunak WrapPls 7.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jangkauan lembaga keuangan pada pelaku usaha ultra mikro di Kota Makassar; (2) modal sosial pengaruh positif dan signifikan terhadap jangkauan lembaga keuangan pada pelaku usaha ultra mikro di Kota Makassar; (3) literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pembiayaan pada usaha ultra mikro di Kota Makassar (4) modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap jangkauan efektivitas pembiayaan pada usaha ultra mikro di Kota Makassar; (5) jangkauan lembaga keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pembiayaan pada usaha ultra mikro di Kota Makassar, (6) literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pembiayaan pada usaha ultra mikro di Kota Makassar melalui mediasi jangkauan lembaga keuangan; dan (7) modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pembiayaan yang dimediasi jangkauan lembaga keuangan. Penelitian ini menegaskan bahwa jangkauan lembaga keuangan mengambil peran yang baik menjadi pemediasi modal sosial terhadap efektivitas pembiayaan ultra mikro yang memberikan suatu pemahaman bahwa jangkauan lembaga keuangan yang dikelola, secara baik akan mampu menumbuhkan iklim wirausaha sebagai suatu pilar perekonomian Indonesia

Kata kunci: literasi keuangan, modal sosial, jangkauan lembaga keuangan, efektivitas pembiayaan



ABSTRACT

SAOR SILTONGA, The Effect of Financial Literacy and Social Capital with Mediation of Financial Institution Outreach on Effectiveness of Ultra-Micro Financing (supervised by Djabir Hamzah, Rahmatia and Anas Iswanto Anwar).

The research aims to elaborate the effect of the financial literacy and social capital mediated by the reach of financial institutions on the effectiveness of the ultra- micro financing. The research was conducted using the survey method. The research samples were 308 ultra-micro business actors in Makassar City. The samples were selected using the non-probability sampling technique with purposive sampling explanatory technique. Data were processed using WrapPis 7.0 Software. The research results indicate that 1) the financial literacy has the positive and significant effect on the outreach of the financial institutions for the ultra-micro enterprises, 2) the social capital has the positive and significant influence on the outreach of the financial institutions for the ultra-micro business actors, 3). The financial literacy has the positive and significant effect on the financing effectiveness for ultra-micro enterprises, 4) the social capital has the positive and significant influence on the effectiveness of financing for the ultra- micro enterprises, 5) the outreach of the financial institutions has the positive and significant effect on the financing effectiveness for the ultra-micro enterprises, 6) the financial literacy has the positive and significant influence on the financing effectiveness for the ultra-micro enterprises, through the mediation of the financial institution outreach, 7) the social capital has the positive and significant effect on the financing effectiveness mediated by the outreach of the financial institutions. The research confirms that the outreach of the financial institutions takes the good role as the mediator for the social capital on the effectiveness of the ultra-micro financing which provides an understanding that the outreach of financial institutions that is well managed will be able to foster the entrepreneurial climate as the pillar of the Indonesian economy

Keywords: financial literacy, social capital, outreach of financial institution, financing effectiveness.



PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : Saor Silitonga
NIM : A013181005
Jurusan/Program Studi : Ilmu Ekonomi Konsentrasi Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa disertasi berjudul:

PENGARUH LITERASI KEUANGAN DAN MODAL SOSIAL DENGAN MEDIASI JANGKAUAN LEMBAGA KEUANGAN TERHADAP EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah disertasi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan/ditulis/diterbitkan sebelumnya, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata di dalam naskah disertasi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU NO. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, Agustus 2023
Yang membuat pernyataan



Saor Silitonga

PRAKATA

Dengan memanjatkan puji dan syukur atas segala rahmat dan karunia dari TUHAN Semesta Alam, penyusunan disertasi yang berjudul **PENGARUH LITERASI KEUANGAN DAN MODAL SOSIAL DENGAN MEDIASI JANGKAUAN LEMBAGA KEUANGAN TERHADAP EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO DI KOTA MAKASSAR** ini dapat dirampungkan secara baik.

Gagasan yang melatar belakangi masalah yang dibahas dalam disertasi ini adalah karena terdapat fenomena pada perhatian terhadap pembiayaan ultra mikro sebagai suatu upaya untuk menjangkau masyarakat yang tidak memiliki akses permodalan secara langsung kepada Lembaga Keuangan Bank. Kalangan *unbankable* ini tentu saja menjadi perhatian pemerintah secara khusus sehingga diluncurkan suatu program untuk membuka akses mereka mendapatkan tambahan modal usaha yang disediakan oleh pemerintah. Pembiayaan Ultra Mikro melibatkan beberapa Lembaga Keuangan Bukan Bank yang bertindak sebagai pemediasi antara pemerintah dan masyarakat.

Penulis menyadari bahwa disertasi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran untuk perbaikan dan penyempurnaan disertasi ini akan sangat berguna untuk pengembangan penelitian selanjutnya.

Ucapan terima kasih yang tulus dan tak terhingga kami haturkan kepada **Prof. Dr. Djabir Hamzah, M.A.** selaku Promotor, **Prof. Dr. Rahmatia, S.E., M.A.** selaku KoPromotor 1 dan **Dr. Anas Iswanto Anwar, S.E., M.A.** selaku KoPromotor 2 yang telah memberikan bimbingan secara cermat sehingga penulisan disertasi ini dapat dirampungkan.

Penulisan disertasi ini telah melibatkan banyak pihak di Universitas Hasanuddin yang memberi dukungan baik moril maupun materil, dorongan semangat dan doa dari semua pihak. Untuk itulah pada kesempatan ini Penulis dengan segala kerendahan hati menyampaikan terimakasih yang tulus dan ihklas kepada :

1. **Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa, M.Sc.** selaku Rektor Universitas Hasanuddin yang telah memberikan kesempatan kepada Penulis untuk menempuh Pendidikan Pasca Sarajana Universitas Hasanuddin.
2. **Prof. Dr. Abd. Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin dan Jajaran Pimpinan Fakultas Ekonomi UNHAS, seluruh Guru Besar, dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan izin, kesempatan, fasilitas dan terutama ilmu pengetahuan yang sangat berharga dan tak ternilai kepada Penulis selama mengikuti pendidikan Program Doktor (S3) Pascasarjana Universitas Hasanuddin.
3. **Dr. Madris, S.E., DPS, M.Si.** selaku Ketua Program Studi (KPS) Program Doktor Manajemen Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin bersama seluruh pejabat/pegawai Sekretariat Sekolah Pasca Sarjana FEB Universitas Hasanuddin.
4. Tim Penguji/Penilai internal dan eksternal yakni **Prof. Dr. Basri Hasanuddin, M.A.** sebagai Penguji/Penilai internal, **Prof. Dr. I Made Benyamin, M.Ec.** sebagai Penguji/Penilai internal, **Prof. Dr. Muhammad Asdar, S.E., M.Si.** sebagai Penguji/Penilai internal, **Dr. Paulus Uppun, S.E., M.A.** sebagai Penguji/Penilai internal, **Dr. Nurdwiana Sari Saudi, S.E., M.Si.** sebagai Penguji/Penilai internal, dan **Dr. Rudi Kurniawan, S.E., M.Si.** sebagai Penguji/Penilai eksternal.

5. Keluarga Besar Ompu Gumonggom yakni kepada Ayah Bunda **Amintas Silitonga (Alm)/Keseria Simanjuntak (Alm)** terkasih yang selalu berjuang untuk anak-anaknya. Kakanda Keluarga Saidi Simanjuntak (Alm)/Nurmaya br. Silitonga (Op. Torang), Pungu Miduk Silitonga (Alm)/Ruhyati br. Sitorus (Nai Yanti Gumonggom), Joni Lubis/Nesti br. Silitonga (Op. Binar Parrona), Oloan Silitonga/Mutiara br. Hutasoit (Nai Daniel), dan seluruh Adinda/Ipar Tohap Simanjuntak/ Ito br. Silitonga (Op. Berlian), Jhonson Nababan (Alm)/Bertha Silitonga (Nai Monika), Nixon Sitorus/Endang br. Silitonga (Nai Kembar), Bintoro Simangunsong/Adi Tiarna br. Silitonga (Nai Bona), Rudi Simanjuntak (Alm)/Rut Lija br. Silitonga (Nai Raphon) dan Tunggul Silitonga/Niar br. Manurung (Nai Lidya).
6. Kepala Kanwil Ditjen Perbendaharaan Provinsi Sulawesi Selatan Bapak Saiful, Kepala Kanwil Ditjen Perbendaharaan Provinsi DKI Jakarta Ibu Mei Ling, Kepala Kanwil Dijen Pajak Riau Bapak Ahmad Djamhari, rekan rekan para pegawai di KPPN Makassar I, KPPN Makassar II, KPPN Jakarta IV, dan Kanwil DJP Riau.
7. Rekan-rekan mahasiswa dan alumni yakni Dr. Mahdalena, Dr. Abdul Rahman, Dr. Fikry, Dr. Andry, Dr. Suryani Basri, Dr. Rezki Arianty, Dr. Dhiba Nas, Dr. Takim dan seluruh pihak yang belum sempat tertulis pada kesempatan ini.

Akhirnya Penulis berharap semoga dengan keberadaan disertasi ini kiranya dapat bermanfaat praksis dan bagi pengembangan ilmu Manajemen Semoga TUHAN Yang Maha Kuasa senantiasa memberkahi dan merahmati kita sekalian.

Makassar, Agustus 2023



Saor Silitonga

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	v
PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	28
1.3 Tujuan Penelitian	31
1.4 Kegunaan Penelitian	32
1.4.1 Kegunaan Teoritis	32
1.4.2 Kegunaan Praktis	33
1.5 Batasan Penelitian	33
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	34
2.1 Tinjauan Teoritis	34
2.1.1 Pembiayaan Ultra Mikro (UMi)	34
2.1.2 Lembaga Keuangan Penyalur Pembiayaan Ultra Mikro	38
2.1.3 Masalah Pembiayaan Mikro	42
2.1.4 Efektivitas Pembiayaan Mikro	46
2.1.5 Literasi Keuangan	50
2.1.6 Jangkauan Pembiayaan Ultra Mikro	55
2.1.7 Modal Sosial	62
2.1.8 Hubungan Literasi Keuangan, Jangkauan Lembaga	

Keuangan, dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	70
2.1.9 Hubungan Modal Sosial, Jangkauan Lembaga Keuangan, dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	73
2.1.10 Hubungan Jangkauan Lembaga Keuangan dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	76
2.2 Tinjauan Empiris	79
BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	91
3.1 Kerangka Konseptual	91
3.1.1 Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan	91
3.1.2 Pengaruh Modal Sosial terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan	94
3.1.3 Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	96
3.1.4 Pengaruh Modal Sosial terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	98
3.1.5 Pengaruh Jangkauan Lembaga Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	101
3.1.6 Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro melalui Jangkauan Lembaga Keuangan	104
3.1.7 Pengaruh Modal Sosial terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro melalui Jangkauan Lembaga Keuangan	106
3.2 Hipotesis	112
BAB IV METODE PENELITIAN	113
4.1 Rancangan Penelitian	113
4.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	113
4.3 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	114
4.3.1 Populasi	114
4.3.2 Sampel	114

4.3.3	Teknik Pengambilan Sampel	115
4.4	Jenis dan Sumber Data	116
4.4.1	Jenis Data	116
4.3.2	Sumber Data	117
4.5	Metode Pengumpulan Data	117
4.6	Instrumen Penelitian	118
4.6.1	Literasi Keuangan	118
4.6.2	Modal Sosial	118
4.6.3	Jangkauan Lembaga Keuangan	119
4.6.4	Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro	121
4.7	Teknik Analisis Data	127
4.8	Defenisi Operasional Variabel	134
BAB V	HASIL PENELITIAN	137
5.1	Gambaran Umum Hasil Penelitian	137
5.2	Karakteristik Responden	139
5.3	Analisis Deskripsi Variabel	142
5.3.1	Literasi Keuangan	142
5.3.2	Modal Sosial	144
5.3.3	Jangkauan Lembaga Keuangan	147
5.3.4	Efektivitas Pembiayaan	150
5.4	Hasil Analisis SEM-PLS (<i>Partial least square</i>)	153
5.4.1	Uji Validitas dan Realibilitas Variabel	153
5.4.1.1	<i>Outer Model</i>	153
5.4.1.2	<i>Inner Model</i>	161
5.4.1.3	Koefisien Determinasi	161
5.4.1.4	Uji Kecocokan Model (<i>Model Fit</i>)	164
5.4.2	Pengujian Hipotesis (<i>Inner Model</i>)	166
5.4.2.1	Pengaruh Langsung (<i>Direct Effects</i>)	166
5.4.2.2	Pengujian Pengaruh Tidak Langsung	169
BAB VI	PEMBAHASAN	172
6.1	Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan	

terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar	172
6.2 Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar.	175
6.3 Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar	180
6.4 Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar	183
6.5 Jangkauan Lembaga Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar	187
6.6 Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar yang melalui Jangkauan Lembaga Keuangan	190
6.7 Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar melalui Jangkauan Lembaga Keuangan	196
BAB VII PENUTUP	211
7.1 Kesimpulan	201
7.2 Implikasi Penelitian	204
7.2.1 Implikasi Teoritis	204
7.2.2 Implikasi Empiris	205
7.2.3 Implikasi Manajerial	206
7.3 Keterbatasan Penelitian	209
7.4 Saran	210
DAFTAR PUSTAKA	213
DAFTAR LAMPIRAN	226

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Jumlah UMKM yang Belum Memperoleh Fasilitas KUR (dalam ribuan)	4
1.2 Penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro (2 April 2018)	9
1.3 Target dan Realisasi Pembiayaan Ultra Mikro (2017 s.d. 2020)	10
2.1 Perbedaan KUR dan Ultra Mikro	36
2.2 Tinjauan Empiris Hubungan Antar Variabel Endogen dan Eksogen	79
3.1 Kedudukan Variabel Penelitian, Prediksi Sifat Pengaruh antar Variabel, dan Fakta Empiris yang Mendukung	110
4.1 Konstruksi, Dimensi, Indikator, dan Sumber	122
4.2 Hasil Uji Validitas Instrumen	125
4.3 Hasil Uji Realibilitas Instrumen	126
4.4 Ringkasan <i>Rule of Thumbs</i> Evaluasi Model Pengukuran	131
4.5 Ringkasan <i>Rule of Thumbs</i> Evaluasi Model Struktural	133
5.1 Karakteristik Profil Responden	140
5.2 Karakteristik Usaha Responden	141
5.3 Tanggapan Responden (Variabel Literasi Keuangan)	142
5.4 Tanggapan Responden (Variabel Modal Sosial)	145
5.5 Tanggapan Responden (Variabel Jangkauan Lembaga Keuangan)	148
5.6 Tanggapan Responden (Variabel Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro)	150
5.7 <i>Combined Loading and Cross Loading</i>	155
5.8 Hasil Dari Uji Realibilitas Konstruksi	156
5.9 Hasil Dari Uji Validitas Konvergen	158
5.10 Hasil Uji Validitas Diskriminan Konstruksi	159
5.11 <i>Average Variant Extracted (AVE)</i>	161
5.12 Nilai R Square, Adjusted R Square, Q Square dan f Square	162

5.13 Model fit and quality indices	164
5.14 Pengaruh Langsung dan Uji Hipotesis	166
5.15 Pengaruh Tidak Langsung	169

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 Diagram Kuadran Indeks Modal Sosial dan Persentase Penduduk Miskin 2017	19
1.2 Jangkauan KUR dan Pembiayaan Ultra Mikro	22
1.3 <i>Trade Off</i> antara Pengurangan Kemiskinan dan Profitabilitas	25
2.1 Skema Pembiayaan Ultra Mikro	41
2.2 Variabel Efektivitas Pembiayaan Mikro	49
2.3 Skema Kerjasama Penyaluran Ultra Mikro Melalui Usaha Besar	57
2.4 The Critical Triangle of Microfinance	59
2.5 Jaringan Keterikatan Sosial	65
2.6 Dimensi Modal Sosial	68
2.7 Kohesi (Kerapatan) Sosial dalam Modal Sosial	70
3.1 Kerangka Konseptual Penelitian	109
4.1 Model Kerangka Analisis	129
5.1 Tampilan Output Evaluasi Model Pengukuran	154
5.2 Model Struktural Penelitian <i>Direct Effect</i>	165

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Penelitian	226
2. Data Uji Instrumen Variabel Literasi Keuangan (X1) dan Modal Sosial (X2)	235
3. Hasil Uji Validitas dan Realibel	238
4. Tabulasi Karakteristik Responden	245
5. Tabulasi Karakteristik Usaha	263
6. Karakteristik Responden	282
7. Hasil Deskriptif Variabel	288
8. Hasil Olah Data	294

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan urgensi atau pentingnya penelitian ini dilakukan. Bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian baik secara teoritis maupun secara praktis, dan batasan penelitian

1.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu tugas pemerintah Republik Indonesia yang diamanahkan dalam pembukaan UUD 1945 sebagai dasar pembentukan Negara Kesatuan Republik Indonesia ialah memajukan kesejahteraan umum. Hal tersebut kemudian dipertegas oleh Undang-Undang Otonomi Daerah Nomor 23 Tahun 2014 yang mengamanahkan kepada daerah untuk meningkatkan kesejahteraan sosial.

Hingga kini masih terdapat empat persoalan utama yang perlu mendapat perhatian yaitu *Financial Inclusion Index* sebesar 36persen, *Inequality Index (Gini Ratio)* sebesar 0,40, *Unemployment Rate* sebesar 6persen, dan *Poverty Rate* sebesar 11 persen pada tahun 2014. Sesungguhnya angka tersebut bergerak menunjukkan arah yang positif meskipun masih belum memadai untuk dikatakan pada tingkatan yang cukup ideal.

Data BPS Maret 2019 menunjukkan tingkat kemiskinan masih tinggi sebesar 9.41 persen, Rasio Gini sebesar 0,38, tingkat inklusi keuangan sebesar 40 persen yang menunjukkan tingkat akses langsung sektor keuangan menunjukkan *gap* indeks literasi keuangan 29.66 persen.

Dalam konteks Provinsi Sulawesi Selatan penduduk miskin di daerah ini meski berada di bawah persentase kemiskinan secara nasional yaitu 9,22 persen, sesungguhnya masih tergolong tinggi yakni pada September 2019 sebesar 759,58 ribu jiwa atau 8,56 persen dari jumlah penduduk.

Persentase penduduk miskin ini mengalami penurunan baik daerah perkotaan maupun perdesaan selama periode tersebut. Penurunan angka kemiskinan di Sulawesi Selatan dikontribusikan oleh 4 sektor yaitu pertanian (3,19 persen), perdagangan (8,03 persen), konstruksi (10,8 persen), dan akomodasi dan transportasi (4,9 persen). Sektor-sektor tersebut menunjukkan bahwa masyarakat kelas menengah dan bawah patut untuk terus diberi perhatian sehingga akan semakin besar dalam memberi kontribusi mendorong perekonomian daerah ini.

Untuk upaya itu Pemerintah Indonesia telah menempuh berbagai cara dan dalam berbagai bentuk Bantuan Sosial (*Aid*), Kredit Usaha Rakyat atau KUR (*soft loan*), dan puluhan skema yang ternyata kurang efektif untuk mengurangi tingkat kemiskinan, kesenjangan, dan meningkatkan inklusi keuangan. Hal ini terlihat pada sekitar 44 juta dari 62 juta (71persen) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) belum mendapat akses ke pembiayaan

perbankan karena persyaratan perbankan terlalu ketat terutama jaminan (*collateral*). Untuk itu pemerintah harus mencari skema pembiayaan yang lebih fleksibel (*Pembiayaan Taylor Made*).

Dalam keadaan sedemikian dibutuhkan suatu program yang kiranya mampu secara efektif mendorong perekonomian lebih maju secara khusus perekonomian kalangan masyarakat ekonomi lemah. Untuk itu peluncuran program Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro) menjadi penting karena efektivitas pembiayaan sedemikian dimaksudkan untuk mengawal perekonomian masyarakat khususnya pada sektor pertanian dan sektor perdagangan berskala mikro. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) selama ini dikenal mampu bertahan dalam badai krisis ekonomi global.

Kehadiran pembiayaan Ultra Mikro diharapkan menjadi salah satu solusi meningkatkan inklusifitas perekonomian yang secara signifikan mengurangi kehadiran berbagai pihak yang mengambil keuntungan atas keadaan kalangan *unbankable* ini. Sudah barang tentu dalam rangka perbaikan terus menerus implementasi program pembiayaan Ultra Mikro, perlu dilakukan kajian terhadap efektivitas pembiayaan ultra mikro dengan memerhatikan peningkatan pertumbuhan ekonomi inklusif yang terlihat dalam berbagai hal, sehingga dapat disempurnakan pada masa mendatang.

Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro) hadir untuk menyediakan fasilitas pembiayaan yang mudah dan cepat bagi Usaha Ultra Mikro sehingga menambah jumlah wirausaha yang difasilitasi oleh pemerintah menyasar

usaha mikro lapis bawah yang belum mendapatkan akses perbankan seperti program program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang bisa dilihat pada **Tabel 1.1**.

Tabel 1.1
Jumlah UMKM yang Belum Memperoleh Fasilitas KUR (dalam ribuan)

No.	UMKM	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1.	Jumlah UMKM	50.145	51.409	52.764	53.823	55.206	56.534	57.895	59.103	60.698	61.809
2.	UMKM sudah KUR	18,85	375	608	1.027	5.722	7.685	10.072	12.346	13.484	17.668
3.	UMKM belum KUR	50.127	51.035	52.157	52.797	49.483	52.019	47.824	46.757	47.125	44.140
4.	Persen Belum KUR	99,96	99,27	98,8	98,0	89,63	92,01	82,48	79,11	77,63	71,4

Sumber: TNP2K 2015, BPS, Kemenkop dan UKM (diolah)

Pada tahap awal Program Pembiayaan Ultra Mikro tahun 2017, terdapat 61.809.000 UMKM dan sebanyak 17.669.000 UMKM di antaranya sudah memperoleh fasilitas KUR. Artinya sejak semula Program Pembiayaan Ultra Mikro memang dimaksudkan untuk memberi akses pembiayaan kepada 44.140.000 UMKM yang belum mendapat fasilitas KUR karena pada umumnya dianggap sebagai UMKM yang *unbankable*. Tahun 2018 sebagian besar dari total UMKM Indonesia yang berjumlah 59 juta UMKM merupakan pengusaha ultra mikro, yang selama ini belum mendapatkan akses ke berbagai layanan keuangan. Hal mutakhir yang terjadi pada tahun 2020 adalah Pandemi Covid-19 telah mengakibatkan lebih dari 60 persen UMKM atau sebanyak 163.713 UMKM, koperasi sebanyak 1.785 unit, dan 45 persen atau sekitar 5,8 juta usaha ultra mikro mengalami permasalahan bisnis dalam berbagai bentuk (www.kemenkeu.go.id, 2021).

Tentang hal ini, Weni Hawariyuni (2016) menunjukkan bahwa keuangan mikro sebagai produk mikro original dinilai lebih berhasil dibandingkan dengan KUR dalam meningkatkan performa usaha kecil dengan indikator kesuksesan yang meliputi pemasukan, asset tetap, dan belanja rumah tangga.

Kisah sukses yang kurang lebih diadopsi oleh Pembiayaan Ultra Mikro adalah pendirian *Grameen Bank* oleh Muhammad Yunus di Bangladesh. Dengan bermodalkan semangat, keyakinan, kesabaran, dan konsistensi, pada tahun 2013 *Grameen Bank* sudah memiliki 2.914 cabang, hampir 22.000 orang karyawan, 8,54 juta anggota, dan total aset sekitar USD2,3 miliar. Tingkat pengembalian kreditnya pun dapat terus dijaga di atas 95 persen.

Melihat perjuangan dan pencapaiannya, sungguh wajar jika Komite Nobel Perdamaian Dunia menganugerahkan penghargaan Nobel Perdamaian 2006 atas hasil perjuangan pembangunan pembiayaan mikro. Pengakuan tersebut sangat membantu penyebaran lembaga keuangan mikro seperti *Grameen Bank* ke seluruh penjuru dunia.

Dengan anugerah Hadiah Nobel Perdamaian, Muhammad Yunus yang memulai pendekatan perintis dan upaya berkelanjutan dalam mengatasi masalah kemiskinan, program keuangan mikro terus meningkat dalam hal penggunaan dan popularitas. Ada banyak penelitian yang menunjukkan keberhasilan luar biasa dari program semacam itu di banyak negara terbelakang.

Namun efektivitas pembiayaan mikro yang secara universal dapat berlaku bagi lembaga keuangan mikro masih dipertanyakan dan tidak bebas dari perdebatan akademis. Begitu banyak bukti yang dikutip untuk menggambarkan keberhasilan keuangan mikro, namun sering hanyalah anekdotal atau melibatkan pendekatan studi kasus mendalam, yang memberikan contoh nyata dan rincian lengkap dari dampak dan efektivitas program tertentu di lokasi tertentu pada waktu tertentu, tetapi umumnya gagal mencapai standar yang lebih ketat yang memungkinkan dilakukannya temuan penelitian untuk digeneralisasi secara luas. Beberapa penelitian yang lebih ketat telah dilakukan dan masih banyak lagi yang harus diperbaiki sehingga pembuat kebijakan harus berhati-hati dan menahan diri dalam menerapkan pendekatan secara universal keuangan mikro.

Keyakinan bahwa UMKM adalah sektor yang harus diperhatikan dalam mendorong perekonomian sesungguhnya tidak pernah diragukan oleh para peneliti bidang ini. Mukras (2003) merekomendasikan kebijakan pengentasan kemiskinan melalui penguatan UMKM karena mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan pertumbuhan ekonomi melalui kewirausahaan dan inovasi. Gebremariam et. al. (2004) menemukan bahwa jika semakin sedikit sektor usaha kecil, maka semakin besar tingkat kemiskinan suatu daerah.

Sektor UMKM yang dinamis mampu menjadi *agent of change* (Audretsch, 2000) dan menjadi perhatian pembuat kebijakan di negara berkembang karena menjadi sumber utama peluang kerja bagi kelas

menengah ke bawah (Advani, 1997). Sektor UMKM juga tumbuh di daerah pinggiran dan terpencil sehingga mampu menghidupkan stabilitas ekonomi, pertumbuhan dan pekerjaan (Kayanula and Quartey, 2000; Abor and Quartey, 2010; Agyapong, 2010).

Mengingat KUR tidak menjangkau masyarakat paling miskin, terlihat dari rerata pembiayaan KUR sebesar Rp12 juta s.d. Rp 25 juta, maka Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro) maksimal Rp10 juta per nasabah dirancang sebagai komplementer terhadap program pembiayaan lain khususnya KUR. Pembiayaan Ultra Mikro bertujuan untuk menyediakan fasilitas pembiayaan yang mudah dan murah (*easy and cheap*), meningkatkan jumlah wirausaha baru dalam kerangka inklusi keuangan (*financial inclusion*), dan meningkatkan nilai tambah ekonomi para nasabah (*economic value of customers*).

Peraturan Menteri Keuangan nomor PMK No.22/2017 tentang Pembiayaan Ultra Mikro dan PMK No.91/2017 tentang Struktur Organisasi dan Tata Kelola Pusat Investasi Pemerintah (PIP). Pusat Investasi Pemerintah (PIP) berkedudukan di bawah Menteri Keuangan dan dimandatkan sebagai Koordinator Dana (*Coordinated Fund*) untuk membiayai usaha Ultra Mikro dengan sasaran 44 juta usaha. Peran PIP adalah sebagai pendorong (*booster*) lembaga-lembaga keuangan yang kompeten dan berpengalaman dalam menyalurkan pembiayaan kepada usaha mikro. Kemudian hal ini ditindaklanjuti dengan membuat beberapa *Memorandum of Understanding*

(MoU) antara Menteri Keuangan, Menteri Komunikasi dan Informatika, dan Menteri Koperasi dan UKM; Menteri Keuangan dan Ketua Nahdatul Ulama (NU), Ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan Ketua Muhammadiyah; Dirut PIP dan Dirut PT Pegadaian, Dirut PT PNM, dan Dirut PT BAV; Dirut PIP dan Dirut BP3TI; Dirut PIP dan Bupati/Wali Kota.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, ada tiga kategori bisnis di Indonesia yaitu mikro, kecil dan menengah. Satu entitas bisnis tergolong mikro jika memiliki laba bersih maksimal Rp50 juta atau penghasilan maksimal Rp300 juta per tahun. Tahun 2017 program Pembiayaan Ultra Mikro dimulai dengan Rp1,5 triliun, kemudian ditambah Rp2,5 triliun pada tahun 2018, dan ditambah lagi Rp3 triliun pada tahun 2019.

Dana tersebut disalurkan melalui berbagai Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) yang memang memiliki kapasitas untuk menyalurkan dana ultra mikro yaitu PT Pegadaian, PT Permodalan Nasional Madani, dan PT Bahana Arta Ventura (bekerjasama dengan koperasi). Agar tidak saling beririsan, setiap lembaga penyalur sudah memiliki pangsa pasar masing-masing. PT Pegadaian membiayai nasabah ke individual, PT PNM membiayai kelompok, dan BAV melalui linkage seperti koperasi. Terdapat 4.500 lebih cabang PT Pegadaian, PT PNM didukung 100 cabang, PT BAV sebanyak 26 cabang yang terbuka untuk *linkage* dengan ribuan koperasi di seluruh Indonesia.

Tabel 1.2 menunjukkan penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro masih belum efektif dalam mencapai target yang diharapkan yang terlihat dari jumlah pembiayaan dan jumlah nasabah Ultra Mikro yang masih cukup jauh dari jumlah kalangan yang membutuhkan pembiayaan Ultra Mikro.

Tabel 1.2
Penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro (2 April 2018)

LKBB	Penyaluran (Rp)	%	Debitur	%
Pegadaian	144.746.500.000	14.55	21.771	5.75
PNM	587.702.500.000	59.09	282.988	74.74
PT. BAV	262.172.882.236	26.36	73.860	19.51.
Jumlah	994.621.882.236	100	378.619	100

Sumber: Kemenkeu (2018)

Terhadap keadaan ini Menteri Keuangan, Sri Mulyani, mengakui bahwa kapasitas penyaluran Ultra Mikro memang perlu ditingkatkan. Sejak program pembiayaan Ultra Mikro digulirkan pada pertengahan 2017 hingga 27 Mei 2020, PIP telah menyalurkan kredit Ultra Mikro (Ultra Mikro) senilai Rp6,55 triliun bagi 2 juta lebih pelaku usaha ultra mikro di seluruh provinsi melalui 3 Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) dan 44 Koperasi/*linkage*.

Dana yang dianggarkan untuk pembiayaan Ultra Mikro sampai saat penelitian ini sebesar Rp7 triliun, namun anggaran ini ini belum pernah tersalurkan seluruhnya. Pemerintah menyiapkan dana APBN sebesar Rp3,24 triliun untuk pembiayaan ultra mikro (Ultra Mikro) sepanjang 2018 dengan target penerima dana lebih dari 800.000 debitur. Dana tersebut berasal dari

total dari alokasi dana 2018 sebesar Rp2,5 triliun ditambah sisa alokasi tahun anggaran 2017 sebesar Rp747 miliar (Tabel 1.3).

Tabel 1.3
Target dan Realisasi Pembiayaan Ultra Mikro (2017 s.d. 2020)

No.	Tahun	Anggaran Pembiayaan	Realisasi Pembiayaan
1.	2017	Rp1,50 triliun	Rp743 miliar
2.	2018	Rp3,24 triliun	Rp2,3 trilliun
3.	2019	Rp5 triliun	Rp2,6 triliun
4.	2020	Rp8 triliun	Rp5,9 triliun

Sumber: Kemenkeu R.I. (2020)

Dalam konteks penelitian ini, pada tahun 2019 jumlah masyarakat miskin di Kota Makassar sebanyak 63 ribu jiwa yang seyogianya menjadi sasaran program Pembiayaan Ultra Mikro. Namun kenyataannya sampai dengan tahun 2020 hanya terdapat 3.389 debitur.

Artinya masih terdapat *gap* yang besar antara pencapaian jumlah debitur tersebut dengan potensi jumlah debitur pembiayaan yang persis ada di tengah-tengah masyarakat miskin. Tingkat efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro memang masih perlu perhatian terlihat dari hanya 9.994 pelaku usaha ultra mikro penerima Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro) telah naik kelas menjadi penerima KUR masih berjarak jauh dengan jutaan debitur Pembiayaan Ultra Mikro tersebut.

Sampai akhir 2020, total alokasi akumulatif pembiayaan Ultra Mikro kurang lebih Rp8 trilyun, namun realisasi penyaluran baru mencapai Rp5,889 triliun bagi 1.731.582 debitur Ultra Mikro.

Terdapat hal menarik lainnya yaitu bahwa jumlah nasabah Pembiayaan Ultra Mikro pada setiap lembaga ternyata berbeda dalam jumlah yang signifikan. Di Kota Makasar, Kabupaten Maros, dan Kabupaten Pangkep sampai dengan tahun 2020 tercatat sebanyak 4.486 nasabah PT PNM, 753 nasabah PT Pegadaian, dan 1.062 nasabah PT Bahana Arta Ventura (bekerja sama dengan Koperasi). Kantor Wilayah VI Pegadaian Makassar menargetkan untuk menyalurkan Pembiayaan Ultra Mikro bagi 10.000 nasabah dengan nilai mencapai Rp16 miliar pada tahun 2020.

Pembiayaan Ultra Mikro sesungguhnya memberikan fasilitas pembiayaan yang sangat kompetitif yakni maksimal Rp10 juta per nasabah dengan tingkat bunga per bulan pada kisaran 2 persen s.d. 4 persen. Bandingkan dengan suku bunga sehari sampai 3 persen yang dikenakan oleh lembaga keuangan informal (rentenir dan *fintech*) yang banyak beredar di tengah masyarakat.

Faktor yang juga patut disorot sebagai pemicu masalah masih belum tercapainya efektivitas sasaran Pembiayaan Ultra Mikro adalah masih rendahnya indeks literasi keuangan masyarakat dewasa di Indonesia. Peningkatan indeks literasi dan inklusi keuangan menjadi hal yang perlu mendapat perhatian semua pihak. Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah meluncurkan *blueprint* Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) pada 2013 yang disempurnakan pada 2017.

Implementasi SNLKI perlu diwujudkan secara konkret, bersama-sama, dan berkesinambungan. Pemerintah, BI, OJK, Industri Jasa Keuangan, LSM,

dan seluruh unsur masyarakat dapat memperkuat sinergi dan koordinasi sehingga setiap kegiatan edukasi maupun sosialisasi dapat dilakukan secara komprehensif dan holistik. Masyarakat yang sudah melek keuangan akan dapat membedakan dengan sendirinya hal yang baik dan buruk, hal yang legal dan tidak legal. Literasi yang baik akan menjadi benteng utama penghambat gerak lembaga keuangan ilegal yang memang kontraproduktif dengan kemajuan perekonomian masyarakat.

Mencermati *gap* antara target dan realisasi penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro dibutuhkan berbagai upaya agar efektivitas pembiayaan tersebut dapat menjadi kenyataan. Untuk itu pemahaman masyarakat tentang produk-produk keuangan dalam berbagai bentuk tentu saja membutuhkan berbagai strategi literasi keuangan yang senantiasa perlu ditingkatkan.

Literasi keuangan secara ringkas dapat diartikan sebagai pengetahuan dan kecakapan untuk mengaplikasikan pemahaman tentang konsep dan risiko, keterampilan agar dapat membuat keputusan yang efektif dalam konteks finansial untuk meningkatkan kesejahteraan finansial, baik individu maupun sosial, dan dapat berpartisipasi dalam lingkungan masyarakat. Kenaikan tingkat literasi keuangan masyarakat akan mendorong peningkatan jumlah masyarakat yang dapat menentukan dan memanfaatkan produk dan/atau layanan jasa keuangan (tingkat inklusi keuangan) sehingga pada akhirnya akan mendorong kesejahteraan masyarakat. Kenaikan tingkat literasi keuangan yang berdampak pada kenaikan tingkat inklusi keuangan akan

mengurangi kesenjangan (*inequality*) dan *rigiditas low income trap*, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan.

Berdasarkan survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK), indeks literasi keuangan Indonesia pada tahun 2019 mencapai 38,03 persen meningkat dibanding hasil survei OJK 2016 sebesar 29,7 persen. Itu sebabnya sesuai Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 76/POJK.07/2016 setiap pelaku usaha jasa keuangan wajib melaksanakan kegiatan dalam rangka meningkatkan literasi keuangan. Pusat Penelitian Kebijakan Pendidikan dan Kebudayaan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan merilis indeks aktivitas literasi membaca Provinsi Sulawesi Selatan berada di urutan 11 dengan nilai indeks 38,82. Sementara itu untuk indeks dimensi budaya yang mencakup soal kebiasaan membaca, maka Provinsi Sulawesi Selatan juga berada di zona rendah dengan indeks 27,94.

Tercatat pada tahun 2019, tingkat literasi keuangan di Provinsi Sulawesi Selatan telah mencapai 32,46 persen. Angka tersebut terus merangkak naik setiap tahun. Pada tahun 2013, tingkat literasi keuangan di Provinsi Sulawesi Selatan hanya berada di angka 14,36 persen, lalu meningkat menjadi 28,36 persen pada tahun 2016. Dari data tersebut, indeks literasi keuangan di pedesaan sedikit lebih rendah yakni 26,32 persen dari daerah perkotaan yang mencapai 38,54 persen.

Indeks literasi keuangan Indonesia sesungguhnya masih rendah jika dibanding dengan Singapura sebesar 98 persen, Malaysia sebesar 85 persen,

dan Thailand sebesar 82 persen. Indeks inklusi keuangan Provinsi Sulawesi Selatan di perkotaan mencapai 93,8persen sedangkan di pedesaan mencapai 80persen.

Perkembangan serupa juga terlihat pada tingkat inklusi keuangan (akses kepada jasa lembaga keuangan) di Provinsi Sulawesi Selatan yang pada tahun 2013 hanya mencapai 52,5 persen, lalu meningkat menjadi 68 persen pada tahun 2016, dan pada tahun 2019 menunjukkan peningkatan positif yakni mencapai 86,91 persen. Angka tersebut bahkan melampaui melampaui pencapaian inklusi keuangan secara nasional yang hanya berada di angka 76,19 persen.

Data tersebut menunjukkan perbandingan antara indeks literasi dengan inklusi keuangan cukup signifikan. Artinya, masih banyak nasabah yang menggunakan produk industri jasa keuangan tanpa memahami produk tersebut dengan baik. Perbedaan tersebut terjadi karena kebutuhan masyarakat terhadap produk industri keuangan yang mengharuskan mereka membuka rekening tanpa memahami secara mendalam terkait produk lembaga keuangan tersebut. Sebagai contoh, ketika masyarakat yang hendak umrah atau melakukan ibadah haji diwajibkan membuka rekening dan menyetorkan sejumlah dana ke industri jasa keuangan, tetapi ketika penyetor ditanya cara menghitung bunga atas dana tersebut mereka tidak memahami secara jelas.

Jika pemerintah sudah berusaha menyediakan infrastruktur yang memadai dalam upaya mendorong perekonomian masyarakat miskin, maka sesungguhnya diperlukan suatu kondisi yang memadai pada masyarakat tersebut sehingga tercipta suatu resultante energi yang cukup untuk memecahkan masalah perekonomian masyarakat. Setiap insan dan suku bangsa di setiap sudut negeri ini sesungguhnya memiliki nilai-nilai yang kompatibel dengan kemajuan dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat yang kerap disebut dengan modal sosial.

Berbagai modal sosial yang bergerak dalam suatu masyarakat diyakini memegang peranan penting dalam memecahkan berbagai masalah dalam masyarakat termasuk dalam konteks permasalahan ekonomi. Dengan demikian nilai-nilai yang beredar dan berlaku pada masyarakat di Provinsi Sulawesi Selatan adalah suatu modal sosial yang amat berharga dalam mendukung efektivitas Program Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro). Suatu kelompok masyarakat tidak cukup hanya mengandalkan bantuan dari luar untuk mengatasi kesulitan ekonomi, tetapi mereka sendiri juga harus secara bersama-sama memikirkan dan melakukan langkah-langkah terbaik guna mengatasi masalah tersebut dengan mengerahkan segenap potensi dan sumberdaya yang dimiliki. Dengan demikian modal sosial menekankan perlunya kemandirian dalam mengatasi masalah sosial dan ekonomi, sementara bantuan dari luar dianggap sebagai pelengkap guna memicu inisiatif dan produktivitas yang muncul dari dalam masyarakat sendiri.

Lyda Judson Hanifan untuk memperkenalkan konsep modal sosial dalam tulisannya berjudul *'The Rural School Community Centre'* (Hanifan, 1916) dijelaskan bahwa modal sosial bukanlah modal dalam arti biasa seperti harta kekayaan atau uang, tetapi lebih mengandung arti kiasan, namun merupakan aset atau modal nyata yang penting dalam hidup bermasyarakat. Menurut Hanifan, dalam modal sosial termasuk kemauan baik, rasa bersahabat, saling simpati, serta hubungan sosial dan kerjasama yang erat antara individu dan keluarga yang membentuk suatu kelompok sosial.

Putnam menghubungkan modal sosial dengan demokrasi dan pembangunan: bahwa semakin tinggi modal sosial, akan semakin baik demokrasi berjalan, dan pembangunan (ekonomi) pun lebih maju. Dalam buku *Making Democracy Work* (1993), Putnam mencontohkan kontras modal sosial di bagian utara dan selatan Italia. Ia menyebutkan bahwa rendahnya keterlibatan sukarela (*civic engagement*) atau asosiasi warga di Italia selatan berbanding lurus dengan “keterbelakangan” dan rendahnya kualitas demokrasi, sedangkan di utara situasi sebaliknya terjadi.

Mengikuti tautologi di atas, tempat seperti Italia selatan yang “terbelakang” akan terperangkap dalam “lingkaran kejam” (*vicious cycle*): “Organisasi sosial diperlukan untuk kemajuan masyarakat, tapi kelemahan institusi sosial semacam itu membuat sebuah masyarakat sulit beralih menjadi lebih maju.”

Putnam melihat modal sosial sebagai “modal” (sesuatu yang bisa digunakan untuk menghasilkan sesuatu). Modal sosial bisa digunakan oleh kalangan miskin untuk keluar dari ketertinggalannya.

Warga miskin dapat menggunakan jaringan dan kesaling percaya, misalnya, untuk mendapatkan modal produksi atau akses terhadap lahan garapan. Karena itu, Putnam menyarankan pemerintah memfasilitasi terbentuknya kelompok-kelompok mandiri warga di kawasan-kawasan berpenduduk miskin untuk meningkatkan modal sosial mereka.

Gagasan semacam ini dengan cepat menarik perhatian lembaga-lembaga pembangunan Internasional seperti Bank Dunia. Modal sosial sebagai “mata rantai yang hilang” (*missing link*) dalam pembangunan, alasan pembangunan kurang berhasil, bahkan gagal di masa-masa sebelumnya. Tanpa organisasi-organisasi warga, kalangan miskin akan kekurangan modal sosial, yang kemudian melemahkan kegiatan politik dan ekonomi.

Kebijakan pemerintah sebaiknya diarahkan pada kerja-kerja mandiri di level lokal ketimbang melakukan redistribusi sumber daya ekonomi dan sosial secara merata. Gagasan ini kelak menjadi salah satu landasan program-program *good governance* (tata kelola pemerintahan yang baik) dan *participatory* (partisipatif) di negara-negara berkembang.

Dalam konteks masyarakat Makassar di Provinsi Sulawesi Selatan, terdapat nilai yang menjadi prinsip dalam kehidupan bersama, antara lain:

- 1) *Sipakatau*, artinya senantiasa saling menghargai, memanusiakan satu sama lain dan tidak ada pemisah antara pejabat, atasan, dengan masyarakat biasa.
- 2) *Sipakainge*, artinya yaitu saling mengingatkan satu sama lain karena kesadaran bahwa semua orang memiliki keterbatasan sehingga butuh saling mengingatkan dalam berbagai situasi.
- 3) *Sipakalebbi*, artinya saling menghargai, saling mengangkat, dan mengayomi.
- 4) *Siri' Na Pacce*, artinya memiliki rasa malu, harga diri, dan kepedulian sosial.

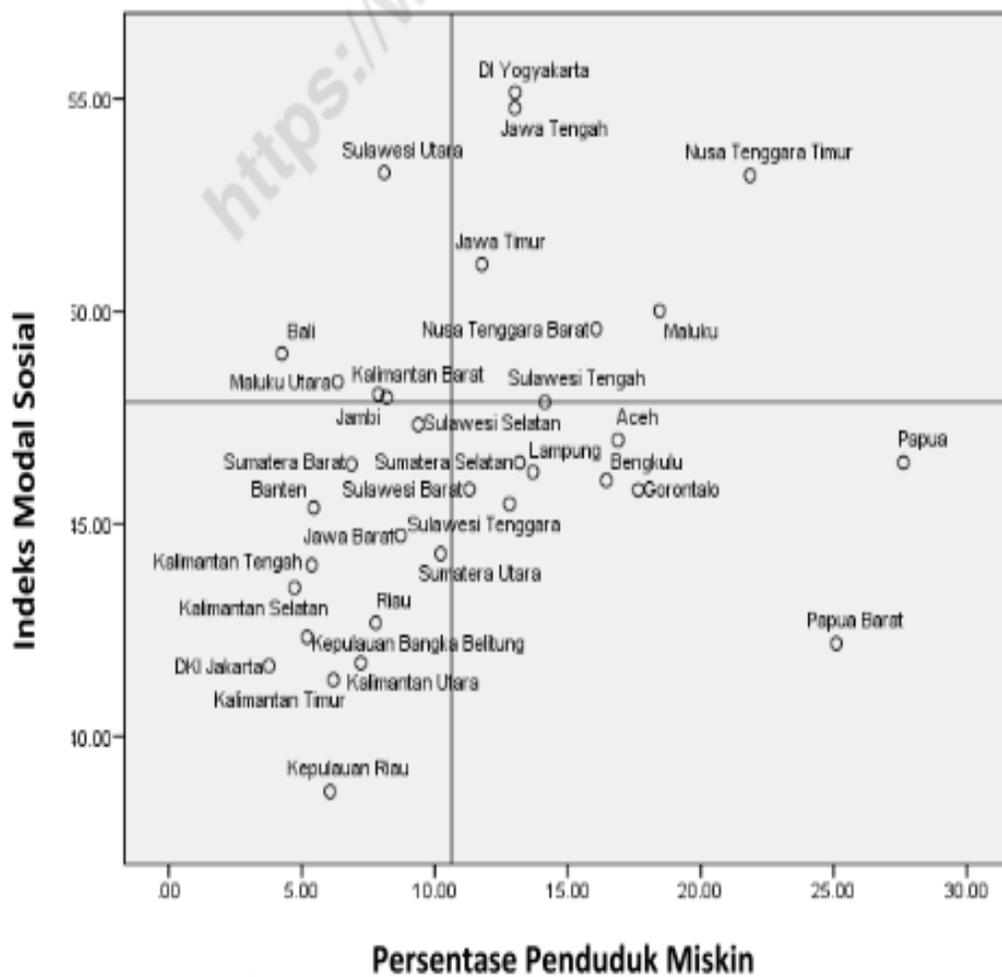
Modal sosial sedemikian selalu terdapat di kalangan masyarakat Indonesia yang sesungguhnya dalam berbagai penelitian mendapat perhatian di berbagai lokus penelitian yang secara umum menyimpulkan bahwa modal sosial kompatibel dengan semangat kemajuan ekonomi suatu masyarakat.

Bahkan modal sosial sedemikian rupa dihubungkan dengan persentasi penduduk miskin yang terdapat pada suatu daerah tertentu.

Untuk itu disusunlah suatu Indeks Modal Sosial Indonesia yang bersumber dari data Survei Pengukuran Tingkat Kebahagiaan (SPTK). Nilai Indeks Modal Sosial tahun 2017 sebesar 47,86 pada skala 0-100 sebagaimana disajikan pada Gambar 1.1.

Nilai Indeks Modal Sosial tahun 2017 Provinsi Sulawesi Selatan sebesar 47,33 masing-masing (1) Indeks Dimensi Sikap Percaya dan Toleransi sebesar 58,18; (2) Indeks Dimensi Aksi Bersama dan Resiprositas sebesar 52,15; dan pada (3) Indeks Dimensi Kelompok dan Jejaring sebesar 32,02.

Bangsa yang memiliki modal sosial yang tinggi cenderung lebih efisien dan efektif dalam menjalankan berbagai kebijakan untuk menyejahterakan dan memajukan kehidupan rakyatnya (Putnam, 2006). Selain itu, modal sosial juga mempunyai pengaruh kuat terhadap hasil pembangunan yang meliputi pertumbuhan, keadilan, dan pengentasan kemiskinan (Grootaert, 1996).



Sumber: BPS, Publikasi Statistik Modal Sosial 2017

Gambar 1.1
Diagram Kuadran Indeks Modal Sosial dan Persentase Penduduk Miskin 2017

Hal ini sesuai dengan pernyataan Hasbullah (2006) bahwa dengan modal sosial yang tinggi maka terdapat kecenderungan menjalankan kebijakan untuk menyejahterakan dan memajukan kehidupan rakyatnya lebih efisien dan efektif.

Dalam masyarakat yang memiliki modal sosial beragam sedemikian rupa kehadiran berbagai lembaga keuangan yang berperan sebagai intermediasi yang menghubungkan masyarakat dan produk-produk keuangan.

Pembiayaan menjadi persoalan serius bagi UKM di negara maju dan berkembang (Beck, Demirguc-Kunt, Laeven, dan Maksimovic, 2005). Keterbatasan akses produk keuangan, prosedur birokrasi yang rUltra Mikrot, *infrastruktur* yang buruk, serta kurangnya tenaga kerja potensial merupakan permasalahan umum yang melanda UKM.

Bukan kemalasan tetapi nihil jangkauan lembaga keuangan kepada kaum miskin. *The poor stay poor, not because they are lazy but because they have no access to capital*, adalah ungkapan terkenal ekonom terkemuka Amerika Serikat dan pemenang hadiah Nobel, Milton Friedman (Schwiecker, 2004).

Keberadaan suatu lembaga keuangan dalam program pembiayaan mikro sesungguhnya selalu berada pada suatu tegangan keberlanjutan usaha sebagai lembaga keuangan terkait dengan profit ekonomi di satu sisi dan jangkauan lembaga keuangan kepada masyarakat miskin sebagai nasabah

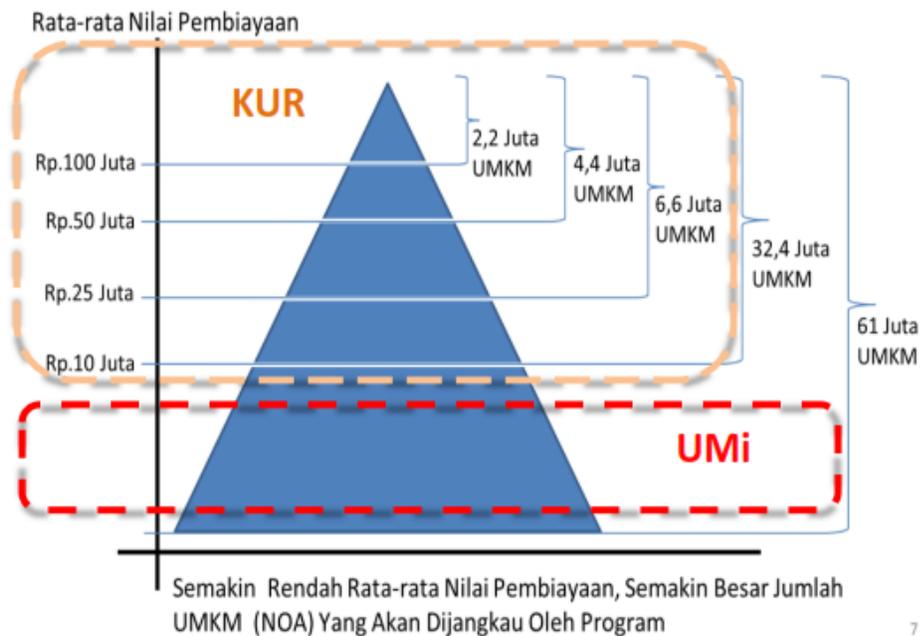
yang tidak *profitable* di sisi lain. Jangkauan (*outreach*) biasanya digunakan untuk merujuk pada upaya LKM untuk memberikan pinjaman dan layanan keuangan kepada masyarakat lebih luas (luas jangkauan) dan terutama terhadap masyarakat miskin (kedalaman jangkauan).

Hermes (2011) berpendapat bahwa jangkauan (*outreach*) adalah upaya untuk memberikan kredit kepada orang miskin yang tidak memiliki akses pada bank komersial.

Kata kunci dalam penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro adalah *empowerment* dan *enhancement*. Pembiayaan Ultra Mikro tidak disalurkan dengan membangun sebuah institusi Lembaga Keuangan Mikro (*microfinance*) yang baru dalam mendukung penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro, melainkan memanfaatkan lembaga-lembaga yang sudah ada melalui *empowerment* dengan penunjukan sebagai penyalur *linkage* untuk kemudian ditingkatkan kemampuannya melalui *enhancement* dengan pendampingan dari penyalur utama.

Pada Gambar 1.2 ditunjukkan bahwa jangkauan pembiayaan berbanding terbalik dengan rata-rata nilai pembiayaan. Program Pembiayaan Ultra Mikro menjangkau lebih luas dan lebih dalam dibanding KUR karena nilai Pembiayaan Ultra Mikro berada pada rata-rata nilai pembiayaan yang lebih rendah dibanding KUR. Artinya pembiayaan Ultra Mikro sesungguhnya dapat menjangkau lapisan masyarakat yang lebih luas yang berbanding lurus dengan jumlah masyarakat yang berada pada lapisan ini. Potensi jangkauan ini

sesungguhnya memiliki area yang demikian luas oleh karena kalangan masyarakat yang dapat didorong menjadi target pembiayaan Ultra Mikro masih lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah masyarakat yang dianggap mampu dan memenuhi syarat untuk mengelola Kredit Usaha Rakyat (KUR).



Sumber: Kemenkeu R.I. (2018)

Gambar 1.2
Jangkauan KUR dan Pembiayaan Ultra Mikro

Memilih lembaga keuangan yang mapan sebagai penyalur Ultra Mikro memiliki alasan tersendiri yaitu agar para lembaga keuangan tersebut dapat lebih fokus secara efektif pada jangkauan pembiayaan Ultra Mikro tanpa harus terlalu diusik oleh keberlangsungan usaha yang memang sudah dipandang baik.

Hal ini dapat terlihat pada penilaian Majalah Infobank yang menganugerahkan kepada PT Pegadaian (Persero) sebagai kategori BUMN Berpredikat Sangat Bagus Atas Kinerja Keuangan Selama Tahun 2018. Pada tahun 2019, PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dapat meraih pendapatan sebesar Rp4,92 triliun atau tumbuh 56,81 persen dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp3,14 triliun. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, hingga semester I pada tahun 2019, industri modal ventura mencatatkan pembiayaan meningkat 23,9 persen dari semester I pada tahun 2018 yang mencapai Rp 8,15 triliun.

Berdasarkan data Global Financial Inclusion tahun 2011 hanya 26,03 persen masyarakat perdesaaan negara yang berpendapatan menengah bawah (termasuk Indonesia) yang mempunyai rekening di keuangan formal (World Bank 2011). Total rekening simpanan per Desember 2019 mencapai 301.697.955 rekening, naik 111.228 rekening atau 0,04 persen (MoM) dibanding posisi November 2019 sebanyak 301.586.727 rekening. Jika dibandingkan dengan periode yang sama pada bulan Desember tahun sebelumnya, rekening simpanan tumbuh 9,40 persen secara YoY yaitu jumlah rekening simpanan pada Desember 2018 sebesar 275.764.037 rekening.

Perbankan membutuhkan investasi yang tinggi untuk membuka *outlet* atau kantor cabang, juga dalam penyediaan tenaga kerja. Kondisi ini tidak sebanding dengan keuntungan yang akan diperoleh karena masyarakat pada segmen ini hanya menabung dan meminjam dana dengan nilai nominal yang

kecil-kecil. Pinjaman yang relatif kecil ini menyebabkan perbankan segan untuk memberikan kredit pada segmen kelompok ini (Hulme et al. 1996).

Soal efisiensi dalam penyaluran kredit kepada masyarakat miskin ini sering menjadi pertimbangan utama bagi perbankan, di samping juga masalah ketiadaan jaminan bagi masyarakat miskin (Rahman et al 2015; Li X et al. 2011), sehingga diperlukan suatu lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi tersebut.

Fokus layanan bagi masyarakat miskin disebut sebagai *outreach* (Hermes et al, 2011). Ketika memfokuskan pada aspek jangkauan LKM bagi masyarakat miskin, maka dalam hal ini penekannya lebih ke aspek *depth of outreach*.

Paxton dan Cuevas (2002) mengemukakan bahwa *depth of outreach* mengindikasikan seberapa besar kelompok yang selama ini tidak memperoleh layanan dapat terjangkau oleh layanan lembaga. Salah satu kategori *depth of outreach* adalah masyarakat miskin.

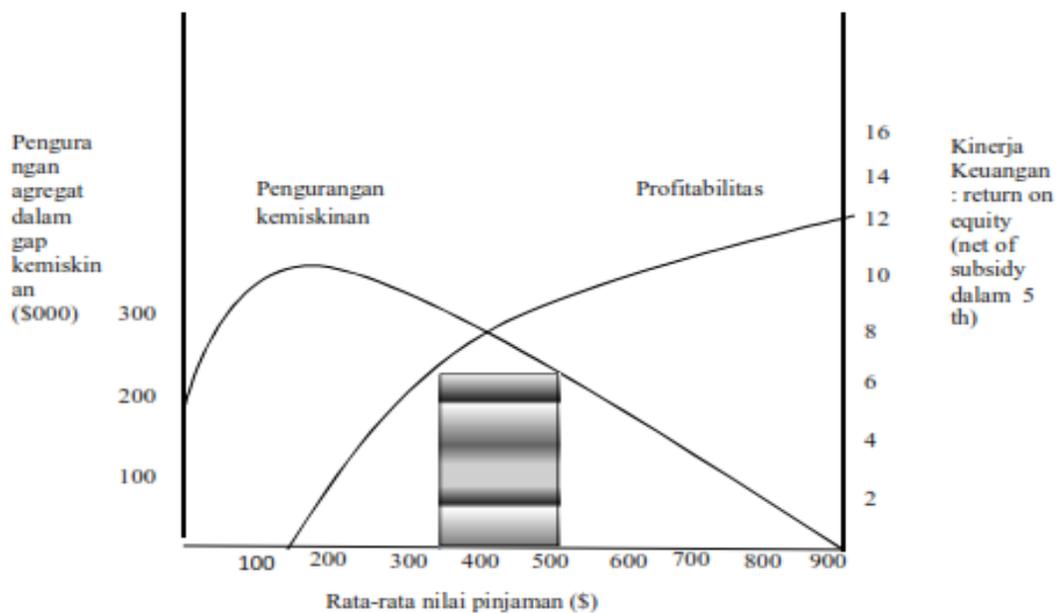
Dalam lingkup internasional, nilai kredit mikro sebesar \$100 (El-Komi dan Croson, 2012) diperuntukkan bagi masyarakat paling miskin. Karakteristik kemiskinan adalah bersifat multidimensional, dalam arti tidak bisa dihitung dari satu aspek seperti halnya dari nilai pinjaman rata-rata, namun mencakup beberapa aspek status sosial dan ekonomi rumah tangga.

Dengan berbagai inovasi, khususnya dengan upaya pengurangan biaya dalam penyediaan layanan dapat menghasilkan perbaikan dalam kinerja

keuangan sekaligus bisa menjalankan misi sosial, namun seringkali dalam jangka panjang bisa menimbulkan *trade-off* (Copestake, 2007).

Fokus mendirikan LKM dengan biaya yang efisien akan menjamin keberlanjutan LKM tersebut. Pergeseran paradigma terkait dengan LKM ini karena sejak era 1990-an banyak LKM harus bisa menghidupi dirinya sendiri tanpa bantuan donor atau pemerintah, sehingga terjadi hal yang disebut dengan komersialisasi LKM (Christen, 2000; Charitonenko et al, 2004).

Trade off antara pengurangan kemiskinan dan profitabilitas diinvestigasi oleh Hulme dan Mosley (1996) pada kasus Bolivia's BancoSol pada Gambar 1.3.



Sumber: Hulme & Mosley (1996)

Gambar 1.3.
Trade Off antara Pengurangan Kemiskinan dan Profitabilitas

Pengurangan kemiskinan berada pada garis vertikal dan nilai pinjaman rata-rata berada pada garis horizontal.

Slope yang menurun dari kurva pengurangan kemiskinan menunjukkan bahwa dampak terhadap pengurangan kemiskinan akan berkurang sejalan dengan meningkatnya nilai pinjaman rata-rata.

Di sisi lain, perbaikan kinerja keuangan dengan nilai pinjaman sebagai ukuran skala ekonomis semakin meningkat (ditunjukkan oleh *slope* kurva “profitabilitas” yang *upward*). Estimasi nilai pinjaman lebih dari \$400 akan semakin memperbaiki kinerja keuangan tetapi mengabaikan efek terhadap kemiskinan. Dengan demikian pilihan untuk melayani pembiayaan kepada orang miskin menjadi pilihan terakhir karena dipandang tidak efisien terhadap keterbatasan sumber modal lembaga keuangan

Berkaitan dengan hal di atas, penelitian ini bergerak dari suatu asumsi bahwa lembaga keuangan penyalur Ultra Mikro sesungguhnya tidak berada dalam *trade off* tersebut.

Asumsi sedemikian timbul tentu saja karena didasarkan pada anggapan bahwa lembaga keuangan ini tidak sedang berhadapan dengan keterbatasan sumber pembiayaan mengingat dana yang hendak disalurkan dalam Program Pembiayaan Ultra Mikro sepenuhnya berasal dari pemerintah melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN).

Dengan cara menggunakan skema tertentu diharapkan penyaluran pembiayaan Ultra Mikro bergerak dalam suatu sinergi antara pemerintah, lembaga penyalur, dan nasabah pembiayaan Ultra Mikro untuk menghasilkan dampak pembiayaan yang baik bagi peningkatan perekonomian para nasabah pembiayaan.

Hal ini didukung oleh karena potensi sekuritisasi Pembiayaan Ultra Mikro memang sangat kuat, yaitu:

- 1) Produk Pembiayaan Ultra Mikro berupa aset keuangan dalam bentuk piutang yang dijaminan telah melalui *safety mechanism*;
- 2) Skema Pembiayaan Ultra Mikro memiliki penjaminan Pemerintah (PIP) sebagai Koordinator yang ikut serta dalam monitoring pembiayaan;
- 3) Potensi pengembalian piutang Debitur Ultra Mikro yang tinggi (nilai NPL rendah);
- 4) Tingkat bunga Pembiayaan Ultra Mikro memadai (± 20 persen per annum);
- 5) Penyalur merupakan BUMN yang berpengalaman dalam Pembiayaan Ultra Mikro;
- 6) Potensi menjadi bagian capaian penyaluran kredit UMKM yang ditargetkan Bank Indonesia.

Dari uraian di atas, secara konseptual berbagai uraian tentang literasi keuangan, uraian tentang modal sosial, uraian tentang jangkauan lembaga keuangan penyalur Ultra Mikro dapat dijabarkan, demikian pula dengan uraian

tentang efektivitas program penyaluran pembiayaan Ultra Mikro dapat dijelaskan secara terstruktur.

Dengan demikian topik ini dipilih sebagai sebuah tema yang penting untuk diteliti secara memadai dalam satu judul disertasi:

“Pengaruh Literasi Keuangan dan Modal Sosial dengan Mediasi Jangkauan Lembaga Keuangan terhadap Efektivitas Program Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar”.

1.2 Rumusan Masalah

Perihal yang hendak dibahas dalam penelitian ini adalah peran lembaga keuangan yang bergerak dalam pembiayaan ultra mikro yang ternyata belum menunjukkan jangkauan pembiayaan yang memadai untuk secara efektif berperan dalam perekonomian masyarakat.

Demikian juga dengan tingkat literasi keuangan yang semakin baik dan modal sosial masyarakat yang kuat seharusnya dapat menghadirkan peran untuk mendorong efektivitas pembiayaan ultra mikro tersebut.

Alasan utama penelitian ini membahas perihal tersebut adalah karena jumlah realisasi pembiayaan ultra mikro ternyata masih sangat jauh di bawah jumlah dana yang dianggarkan dan masih rendahnya jumlah penerima Pembiayaan Ultra Mikro yang berhasil naik peringkat menjadi penerima pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) padahal jumlah penduduk miskin dan pelaku usaha mikro yang seharusnya adalah sasaran program ini masih

sangat banyak tersebar di seluruh penjuru tanah air yang mengharapkan dukungan modal dan pendampingan.

Persoalan yang dibahas dalam penelitian ini adalah ***upaya menciptakan efektivitas pembiayaan ultra mikro dengan cara memerhatikan aspek literasi keuangan dan modal sosial nasabah, sehingga jangkauan lembaga keuangan mikro (LKM) dapat mendorong penguatan peran pembiayaan ultra mikro.***

Tentu saja variabel yang menentukan efektivitas pembiayaan ultra mikro bisa jadi memang luas dan beragam. Namun selalu terlihat suatu hasil penelitian yang meyakini bahwa usaha hanya akan bisa berkembang dengan baik jika pengusaha memahami ilmu berusaha, memahami hal yang harus dilakukan, hal yang tidak boleh dilakukan, hal-hal yang menjadi risiko.

Jika seorang pengusaha memiliki pengetahuan berbisnis yang baik, maka kemampuan berbisnis akan meningkat dan keputusan yang diambil juga semakin tepat.

Dengan kemampuan berusaha yang baik, maka nasabah pembiayaan bisa membesarkan usaha, membeli *asset* tetap, membuat strategi bisnis, meningkatkan *omset* usaha, dll. Pengetahuan tersebut bisa didapatkan melalui pengalaman, pembelajaran, sekolah (Peng *et al.*, 2007) atau melalui kursus-kursus (Mandell dan Schmid, 2009).

Keyakinan-keyakinan pada penelitian tersebut ditegaskan oleh Kusumaningtuti S. Soetiono selaku anggota komisioner OJK Pada acara Citi

Microentrepreneur Award (15 Februari 2015) yang mengutarakan secara terang benderang bahwa permodalan sesungguhnya adalah masalah *klise* di lapangan keuangan mikro.

Masalah sesungguhnya adalah karena keterbatasan *literature* keuangan yang dapat dipelajari oleh debitur UMKM. Kurangnya *edukasi* keuangan menyebabkan banyak lembaga keuangan ragu dalam memberikan bantuan permodalan.

Berdasarkan fenomena pembiayaan ultra mikro, maka dapat dirumuskan masalah penelitian ini yakni **”bagaimana membangun sebuah model konseptual dan model penelitian empirik untuk peningkatan taraf literasi keuangan dan kekuatan modal sosial untuk menghasilkan efektifitas pembiayaan ultra mikro yang dimediasi oleh jangkauan lembaga keuangan penyalur pembiayaan ultra mikro?”**

Masalah yang dikemukakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Apakah Literasi Keuangan berpengaruh terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar ?
2. Apakah Modal Sosial berpengaruh terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar ?
3. Apakah Literasi Keuangan berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar ?
4. Apakah Modal Sosial berpengaruh terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar ?

5. Apakah Jangkauan Lembaga Keuangan berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar ?
6. Apakah Literasi Keuangan berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar melalui Jangkauan Lembaga Keuangan ?
7. Apakah Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar melalui Jangkauan Lembaga Keuangan ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan di atas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Literasi Keuangan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Modal Sosial terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Literasi Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Modal Sosial terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Jangkauan Lembaga Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar.

6. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Literasi Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan melalui Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
7. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Modal Sosial terhadap Efektivitas Pembiayaan melalui Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar

1.4 Kegunaan Penelitian

Apabila tujuan penelitian seperti di atas dapat dicapai, maka manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi, melalui metode induktif pada pengembangan teori manajemen keuangan, khususnya yang berkaitan dengan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro dan ilmu perilaku keuangan (*Financial Behaviour*). Dengan membangun model konseptual baru, diharapkan *gap Financial Literacy* dan *Jangkauan Lembaga Keuangan* bisa dikurangi sehingga mampu meningkatkan kinerja pembiayaan ultra mikro. Demikian juga dengan *gap Modal Sosial* dan *Jangkauan Lembaga Keuangan* dapat lebih didekatkan sehingga dapat mendukung suatu pembiayaan ultra mikro yang efektif. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai acuan penelitian selanjutnya yang dapat dikembangkan dengan menggunakan variabel tertentu atau penelitian pada lokasi yang lebih luas pada kurun waktu yang lebih panjang.

1.4.2 Kegunaan Praksis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan dan informasi bagi pemerintah dan pihak-pihak yang terkait untuk menentukan kebijakan fiskal tentang masalah Pembiayaan Ultra Mikro.

Penelitian ini kiranya dapat memberikan masukan dalam pengelolaan nasabah pembiayaan ultra mikro di Kota Makassar dengan cara meningkatkan literasi keuangan sehingga nasabah diharapkan dapat mengambil keputusan pembiayaan (kredit) dengan logis dan rasional, dengan memperhatikan risiko-risiko yang diketahui atau belum diketahui sebelumnya. Dengan demikian jangkauan pembiayaan ultra mikro dapat terus ditingkatkan secara meyakinkan sehingga Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro dapat terwujud.

1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini membatasi pembahasan pada aspek *literasi* keuangan (*Financial Literacy*) dan modal sosial (*Social Capital*) yang dimediasi oleh jangkauan LKM di kota Makassar yang memengaruhi Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro. Penelitian ini tidak membahas variabel lain khususnya faktor pandemi covid-19 yang dalam berbagai laporan dan berita sangat jelas memengaruhi kinerja dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Tujuan Bab ini menuraikan isu-isu teorities dan empiris. Untuk itu, bab ini menyajikan tinjauan teoritis dan konsep serta studi empiris yang relevan berdasarkan rumusan masalah dan metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini

2.1 Tinjauan Teoritis

2.1.1 Pembiayaan Ultra Mikro (UMi)

Pembiayaan Ultra Mikro dimaksudkan untuk menyediakan fasilitas pembiayaan yang mudah dan cepat bagi Usaha Ultra Mikro sehingga diharapkan akan secara signifikan menambah jumlah wirausaha yang difasilitasi oleh pemerintah.

Oleh karena pembiayaan Ultra Mikro (UMi) adalah komplementer pembiayaan mikro (Kredit Usaha Rakyat), sehingga dalam penelitian ini berbagai ulasan dan penelitian pembiayaan mikro juga digunakan sebagai dasar pembahasan pembiayaan ultra mikro karena kedua usaha ini, baik usaha mikro maupun usaha ultra mikro dapat menjadi penopang perekonomian yang menjaga pondasi dan pertumbuhan ekonomi yang sudah memberi peran signifikan dari masa ke masa.

Tidak semua jenis usaha Ultra Mikro dapat diberi fasilitas pembiayaan. Usaha Ultra Mikro yang dapat dibiayai oleh Pembiayaan Ultra Mikro harus memenuhi 3 kriteria, yakni:

- 1) tidak sedang dibiayai oleh lembaga keuangan dan/atau koperasi,
- 2) dimiliki oleh Warga Negara Indonesia yang dibuktikan dengan Nomor Induk Kependudukan Elektronik,
- 3) memiliki izin usaha/keterangan usaha dari instansi Pemerintah dan/atau surat pernyataan usaha dari Lembaga Penyalur.

Dengan kata lain Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro) merupakan program tahap lanjutan dari program bantuan sosial menjadi kemandirian usaha yang menasar usaha mikro yang berada di lapisan terbawah, yang belum bisa difasilitasi perbankan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Pembiayaan Ultra Mikro memberikan fasilitas pembiayaan maksimal Rp10 juta per nasabah dan disalurkan oleh Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB).

Pemerintah menunjuk Badan Layanan Umum (BLU) Pusat Investasi Pemerintah (PIP) sebagai *coordinated fund* Pembiayaan Ultra Mikro. Tahun 2018, Pembiayaan Ultra Mikro ditargetkan untuk menyentuh 800.000 pelaku usaha mikro yang tidak *bankable*.

Dengan kemudahan persyaratan dan ketersediaan layanan Pembiayaan Ultra Mikro diharapkan mampu menasar nasabah yang *unbankable* yang berbeda dengan KUR yang terlihat pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1
Perbedaan KUR dan Ultra Mikro

KRITERIA	KUR	Ultra Mikro
Segmen Pasar	Mikro, Kecil, dan Menengah	Mikro, terutama Ultra Mikro
Plafon Pembiayaan	>Rp 10 juta	< Rp 10 juta
Profil <i>End User</i>	Individual Lending	<i>Group Lending</i> dan <i>Individual Lending</i>
Subsidi Pemerintah	10persen	0persen
<i>Cost Of Fund</i>	6persen	2persen
Pendampingan	Tidak Ada	Ada (Oleh LKBB, Pemda)
Penyalur	Bank (<i>Executing dan Channeling</i>)	LKBB (<i>Executing</i>)
Sumber Dana	Masing-masing Bank	PIP sebagai <i>Coodinated Fund</i>
Jaminan	Askindo dan Jamkrindo	Fiducia Piutang
<i>Rate End User</i>	End User : 9persen Subsidi : 10persen Total Rate (Riil): 19persen	End User : 20persen Subsidi : 0persen Total Rate : 20persen Net Rate : 15persen (setelah dikurangi SHU)

Sumber: Kemenkeu R.I. (2017)

Pendekatan Pembiayaan Ultra Mikro memberi penekanan bahwa seorang debitur ketika akan menjadi debitur Ultra Mikro sesungguhnya tidak dipandang sedang punya hutang seperti kredit bank, tetapi lebih bersifat mitra yang bekerjasama dengan lembaga keuangan penyalur Pembiayaan Ultra Mikro. Dalam suasana dan kondisi sedemikian diharapkan seorang debitur bisa fokus menjalankan usaha sehingga ia mampu dan lancar menyetor cicilan atas pembiayaan tersebut.

Untuk menjamin keakuratan data, maka penyalur dan pemerintah merancang suatu Sistem Informasi Kredit Program (SIKP) yang akan menjadi *database* penerima Ultra Mikro. Dengan sistem ini maka data debitur terangkum secara akurat sehingga seorang debitur pada saat yang sama tidak akan menerima fasilitas pembiayaan ganda.

Perlu diketahui bahwa uang yang diterima oleh seorang debitur Ultra Mikro adalah uang penyalur alias bukan uang pemerintah. Akad perjanjian adalah antara pemerintah dengan penyalur bukan antara pemerintah dengan debitur ULTRA MIKRO. Itu sebabnya jika debitur Ultra Mikro tersebut gagal bayar, pemerintah akan menagih kepada penyalur. Seseorang memiliki hak untuk menjadi debitur Ultra Mikro kumulatif selama 48 bulan atau 4 tahun selama masih dalam kategori usaha mikro.

Oleh karena Pembiayaan Ultra Mikro (Ultra Mikro) merupakan program tahap lanjutan dari program bantuan sosial menjadi kemandirian usaha yang menasar usaha mikro yang berada di lapisan terbawah, yang belum bisa difasilitasi perbankan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), tentu saja diharapkan Pembiayaan Ultra Mikro dapat memberi dampak secara efektif yang terlihat pada skala usaha anggota kelompok yang meningkat untuk kemudian menjalankan usaha secara mandiri hingga memiliki aset yang dapat dijamin. Debitur yang lepas dari kelompok boleh mengambil skema pembiayaan individu yang mensyaratkan jaminan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR).

2.1.2 Lembaga Keuangan Penyalur Pembiayaan Ultra Mikro

Dalam pelaksanaan Pembiayaan Ultra Mikro, maka Kementerian Keuangan membentuk Badan Layanan Umum (BLU) Pusat Investasi Pemerintah (PIP) yang berwenang menunjuk Lembaga Penyalur yang berhubungan langsung dengan masyarakat pelaku usaha ultra mikro.

Lembaga Penyalur dapat menggunakan tenaga profesional dan/atau pertimbangan institusi yang berwenang membina Lembaga Penyalur dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki pengalaman dalam pembiayaan UMKM paling singkat 2 tahun;
- b. Mampu melakukan pendampingan atau pelatihan secara rutin;
- c. Sehat dan berkinerja baik;
- d. Memiliki *online system* dengan SIKP;
- e. Kriteria lain yang ditetapkan oleh PIP.

Pendanaan yang digunakan untuk membiayai Pembiayaan Ultra Mikro berasal dari berbagai sumber yakni APBN, kontribusi pemerintah daerah, dan lembaga-lembaga keuangan baik domestik maupun global.

Penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro dari Pusat Investasi Pemerintah (PIP) kepada Lembaga Keuangan Penyalur Pembiayaan Ultra Mikro melalui pembiayaan konvensional atau pembiayaan syariah. Koperasi syari'ah atau yang sering disebut Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI yaitu Fatwa No 119/DSNMUI/II/2018 tentang pembiayaan ultra mikro.

Syarat Lembaga Keuangan yang berperan sebagai penyalur Pembiayaan Ultra Mikro adalah :

- a. Sanggup menyalurkan pembiayaan sesuai target yang ditetapkan oleh PIP;
- b. Jangka waktu pembiayaan paling lama 5 tahun termasuk masa tenggang;
- c. PIP dapat mengenakan suku bunga/margin kepada Penyalur;
- d. Pembayaran bunga oleh Penyalur setiap bulan setelah penarikan dana;
- e. Penarikan dana: 1) Tahap pertama paling banyak sebesar 50persen dari plafon pembiayaan; 2) Tahap selanjutnya dilakukan dengan mempertimbangkan realisasi penyaluran atas penarikan sebelumnya.
- f. Penyalur menjaminkan piutang lancar dengan fidusia paling sedikit sebesar rencana penarikan pertahap;
- g. Penyalur wajib memperbaharui piutang yang dijaminkan dalam hal piutang yang dijaminkan macet atau jatuh tempo;
- h. Persyaratan lain yang ditetapkan oleh PIP.

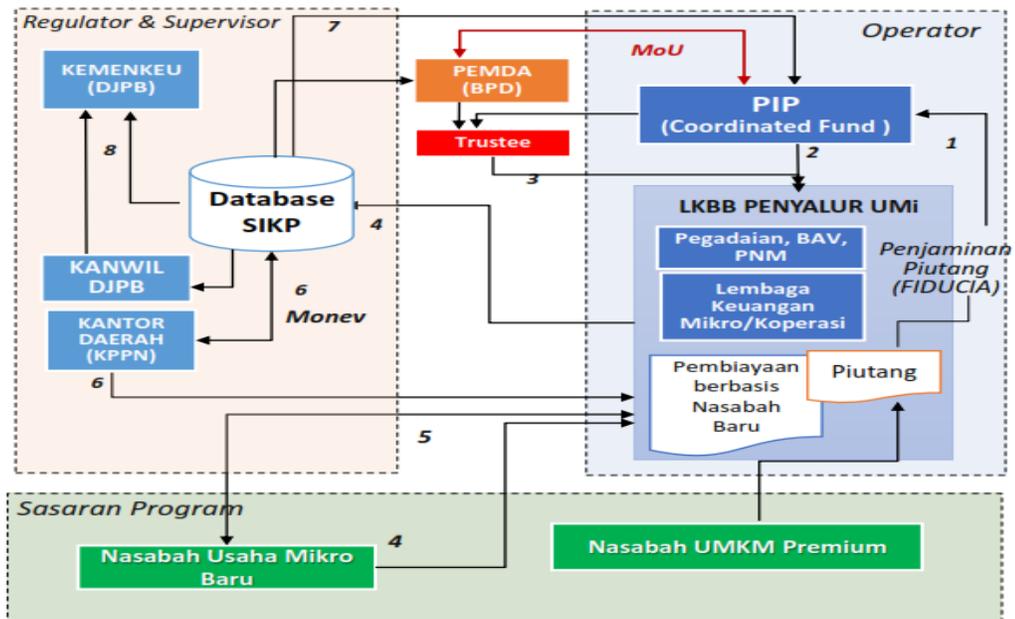
Lembaga Penyalur Pembiayaan Ultra Mikro dan Lembaga *Linkage* harus melakukan pendampingan kepada debitur dalam berbagai bentuk seperti pemberian motivasi, konsultasi usaha, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pengawasan terhadap debitur, dan bentuk pedampingan lainnya.

Lembaga Penyalur PT Pegadaian menamai program ini dengan Kreasi Ultra Mikro yang memberi keyakinan kepada masyarakat bahwa keuntungan menjadi nasabah Ultra Mikro melalui Pegadaian adalah bahwa pengajuan

kredit sangat cepat dan mudah, jangka waktu pinjaman fleksibel, pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu, dan hanya memerlukan satu jaminan yakni Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB).

Selanjutnya PT Permodalan Nasional Madani memberi nama Mekaar yang menawarkan keuntungan bagi nasabah ULTRA MIKRO karena Mekaar mengadopsi pola *Grameen Bank* di Bangladesh yang sudah mendunia, nasabah wanita prasejahtera secara berkelompok, pinjaman modal yang mendapat pembinaan untuk membuka usaha, dan disiplin hadir dalam setiap pertemuan dengan kelompok untuk mengangsur pinjaman.

Lembaga penyalur PT Bahana Artha Ventura memberi kemudahan bagi nasabah mengingat penyaluran dilakukan melalui lembaga *linkage* yang pada umumnya berbentuk badan usaha koperasi yang sudah cukup dikenal oleh masyarakat. Debitur dapat menerima Pembiayaan Ultra Mikro secara individu ataupun secara berkelompok. Debitur yang menerima Pembiayaan Ultra Mikro secara individu dapat dikenakan agunan sedangkan debitur yang menerima Pembiayaan ultra Mikro secara berkelompok tidak dikenakan agunan dan menerapkan mekanisme tanggung renteng (tanggung jawab bersama seluruh anggota). Dalam mekanisme tanggung renteng, jika seorang anggota kelompok tidak dapat mengembalikan cicilan pembiayaan maka cicilan pengembalian tersebut menjadi tanggung jawab kelompok. Proses penyaluran pembiayaan tersebut dapat terlihat pada pada Gambar 2.1.



Sumber: Kemenkeu R.I. (2017)

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Ultra Mikro

Keterangan:

- 1) Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) mengajukan pembiayaan dengan menjaminkan Piutang Lancar (Fiducia)
- 2) Pusat Investasi Pemerintah (PIP) mencairkan pembiayaan sesuai hasil seleksi kelayakan LKBB dan piutang yang disetujui untuk dijaminkan
- 3) Jika sumber dana berasal dari *sharing* dengan PEMDA, maka pencairan dapat dilakukan melalui lembaga *Trustee*
- 4) Nasabah yang baru mengajukan permohonan pembiayaan ke LKBB
- 5) LKBB mencairkan pembiayaan kepada nasabah usaha mikro dan melakukan *upload* dokumen kelengkapan ke Sistem Informasi Kredit Program (SIKP), a.l.: akad kredit dan SIUP
- 6) Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara (KPPN) Kemenkeu R.I. melakukan monitoring dan evaluasi terhadap pencairan pembiayaan oleh LKBB berdasarkan database SIKP. Hasil monev di *update*
- 7) PIP menggunakan hasil monev (pada data base SIKP) untuk tujuan pencairan pembiayaan LKBB tahap berikutnya
- 8) Berdasarkan data base SIKP, Kanwil Ditjen Perbendaharaan memonitor pelaksanaan tugas KPPN, dan menyampaikan laporan reuiu/ analisis penyaluran pembiayaan usaha mikro secara reguler kepada Direktorat Sistem Manajemen Investasi Direktorat Jenderal Perbendaharaan (DJPb).

2.1.3 Masalah Pembiayaan Mikro

Persoalan terbesar yang dihadapi UMKM berdasarkan pengamatan di negara maju dan berkembang adalah dalam hal pembiayaan (Beck *et al.*, 2006). Hasil ini konsisten dengan survei Bank Indonesia Indonesia tentang UMKM di Indonesia. Bank berpikir bahwa UMKM di Indonesia tidak *bankable* (Profil Bisnis UMKM, 2015).

Uraian yang dikembangkan oleh Antonio (2001) menjelaskan penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah selain dari pihak bank (lembaga keuangan) dan debitur, juga dipengaruhi oleh informasi-informasi yang diberikan pihak bank (lembaga keuangan) kurang dimengerti oleh nasabahnya.

Menurut data *Office of SME Promotion* di Thailand (OSMEP, 2007), secara garis besar permasalahan yang dihadapi UMKM adalah:

- (1). Kurangnya informasi dan saran dari Lembaga Keuangan,
- (2). Kompleksitas dan ketidaknyamanan terkait proses pinjaman,
- (3). Kualifikasi UMKM yang tidak memadai,
- (4). Biaya dan tingkat bunga yang dikenakan,
- (5). Kurangnya agunan.

Untuk menjelaskan berbagai ulasan dalam Pembiayaan Ultra Mikro tersebut digunakan beberapa dasar teori sebagai berikut:

1) Teori Asimetri Informasi (Hirschleifer dan Riley, 1979) menjelaskan bahwa akan terjadi ketidaksejajaran informasi jika salah satu pihak dari suatu transaksi memiliki informasi lebih banyak atau lebih baik dibandingkan pihak lainnya. Permasalahan dengan informasi yang tidak sempurna adalah bahwa informasi itu sendiri merupakan "*barang publik*".

Jika ada informasi "mahal" (susah) yang didapatkan kemudian digunakan oleh orang lain, maka akan ada motivasi investasi dalam jumlah yang optimal. Dalam konteks pembiayaan ultra mikro kepada UMKM, maka efektivitas pembiayaan dapat dipengaruhi oleh informasi asimetri atau terjadinya ketidakseimbangan informasi antara penerima pembiayaan dan lembaga keuangan penyalur pembiayaan, yang disebabkan oleh peristiwa *adverse selection* dan *moral hazard*.

Informasi asimetri *adverse selection* terjadi ketika pihak lembaga keuangan memberikan pembiayaan kepada nasabah sebelum transaksi selesai. Seharusnya yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan adalah menerima informasi yang lengkap tentang kondisi peminjam. Selanjutnya terdapat aspek teknis yang menghubungkan ketersediaan infrastruktur serta kemampuan bank untuk menjangkau prospek usaha pelaku peminjam. Untuk meminimalkan *adverse selection* pihak lembaga keuangan memperkuat informasi kondisi peminjam melalui lembaga lain yang pernah melakukan transaksi dengan pelaku peminjam. Informasi asimetri *moral hazard* terjadi ketika kecacatan moral setelah pelaku

peminjam mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan seharusnya yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan adalah memberlakukan jaminan (*collateral*) secara fisik untuk mengurangi *moral hazard* serta melakukan monitoring secara berkelanjutan. Leland dan Pyle (1977) menunjukkan bahwa pihak lembaga keuangan dapat mengomunikasikan informasi kepada investor tentang peminjam potensial dengan biaya lebih rendah daripada peminjam individu. Leland dan Pyle (1977) juga mengemukakan bahwa adanya *asimetris informasi* antara pemegang saham perusahaan dan dewan direksi (termasuk manajer perusahaan) mengenai keadaan perusahaan. Dewan direksi akan memberikan *corporate action* kepada investor.

- 2) Teori Sinyal (George Akerlof, 1970) menjelaskan bahwa ketika pembeli tidak memiliki informasi terkait spesifikasi produk dan hanya memiliki persepsi umum mengenai produk tersebut, maka pembeli akan menilai semua produk pada harga yang sama, baik produk yang berkualitas tinggi maupun yang berkualitas rendah, sehingga merugikan penjual produk berkualitas tinggi. Ketika penjual memiliki informasi lebih baik atas pembeli disebut *adverse selection* (Keown *et al.*, 2000).

Pengembangan pemikiran Akerlof (1970) tersebut oleh Spence (1973) mengemukakan model keseimbangan sinyal (*basic equilibrium signaling model*) dengan ilustrasi pada pasar tenaga kerja (*job market*) dengan mengemukakan bahwa perusahaan yang memiliki kinerja yang baik

(*superior performance*) akan menggunakan informasi *finansial* untuk mengirimkan *sinyal* ke pasar. Spence (1973) menemukan bahwa *cost of signal* pada *bad news* lebih tinggi dari pada *good news*. Perusahaan yang memiliki *bad news* akan mengirimkan *sinyal* yang tidak *kredibel*. Hal tersebut memotivasi manajer untuk mengungkapkan informasi *private* untuk mengurangi *asimetri* informasi dengan harapan dapat mengirimkan *sinyal* yang baik (*good news*) tentang kinerja perusahaan ke pasar.

- 3) Teori Intermediasi Finansial (Diamond, 1984) pada dasarnya memberi dukungan kepada posisi penjelasan asimetri informasi yang menyatakan bahwa pada dasarnya peminjam tidak dapat dipegang kepercayaannya untuk prospek bisnis ke depan, maka investor sebagai pemberi pinjaman akan memberikan informasi yang mahal atau membatasi akses kepada pelaku peminjam. Begitupun bagi perusahaan yang telah memberikan pinjaman, maka dapat melakukan monitoring atau pengawasan karakter pelaku yang telah diberi pembiayaan. Konsep *intermediasi* adalah pihak lembaga keuangan bisa menjadi perantara (*intermediasi*) dari pihak yang berlebihan dana (*surplus*) untuk kemudian disalurkan kepada pihak yang kekurangan dana (*deficit*). menyatakan adanya kesenjangan informasi antara pihak yang sanggup menanamkan dan yang membutuhkan modal.

Arti pentingnya sebuah lembaga keuangan dalam suatu sistem ekonomi mungkin tidak dapat dihilangkan karena mereka adalah institusi yang menyediakan *likuiditas* bagi *kreditur* dan peminjam (Kashyap *et al.*, 1999). Karena fungsi lembaga keuangan yang signifikan ini, maka pihak lembaga keuangan harus mengevaluasi risiko yang dihadapinya setiap hari dalam menjalankan usaha. Ross *et al.* (2010) berpendapat bahwa praktik manajemen risiko juga memastikan bahwa lembaga keuangan harus memiliki kerangka kerja yang kuat dan rasional untuk pengambilan keputusan pada tujuan perusahaan dapat dicapai.

García *et al.* (2013) berpendapat bahwa di sisi lain praktik pengelolaan risiko kredit yang efektif tidak pernah berhasil menghilangkan unsur manusia dalam mengambil keputusan tentang pengendalian risiko. Oleh karena itu pemahaman tentang risiko pembiayaan perlu dipahami secara baik.

2.1.4 Efektivitas Pembiayaan Mikro

Dalam manajemen keuangan, efektivitas berarti tingkat pencapaian tujuan atau sasaran. Sedangkan dalam kamus istilah ekonomi, efektivitas merupakan suatu besaran atau angka untuk menunjukkan sampai seberapa jauh sasaran (target) tercapai. Efektivitas terjadi pada suatu efek atau akibat yang dihendaki dalam suatu perbuatan dan untuk setiap program yang efisien. Dalam hal ini dapat dilihat pada hasil, tujuan, atau akibat yang dikehendaki dengan kegiatan program tersebut telah tercapai bahkan secara maksimal.

Dikhi Wahyudi Aras (2003) memaknai efektivitas sebagai suatu keadaan kemampuan suatu sistem sesuai dengan keinginan pengguna. Efektivitas digunakan sebagai tolak ukur untuk membandingkan antara rencana dan proses yang dilakukan dengan hasil yang dicapai. Sehingga untuk menentukan efektif atau tidaknya suatu program maka diperlukan ukuran-ukuran efektivitas.

Kalangan yang berada di tingkat sangat miskin memang bukan nasabah yang *bankable* sehingga pada sisi pandang sedemikian justru kelompok sangat miskin amat memerlukan efektivitas pembiayaan sebagaimana Proloy Barua et al (2014) yang menjelaskan bahwa masalah penargetan kepada kelompok sangat miskin dalam program keuangan mikro muncul karena partisipasi mereka dalam keuangan mikro secara konsisten sebenarnya kurang diinginkan.

Efektivitas pembiayaan mikro selalu terkait dengan aksesibilitas dan pemberdayaan kaum miskin dijelaskan oleh Yahaya, K. A (2011) yang mengatakan bahwa keuangan mikro akan mengurangi masalah orang miskin, berpenghasilan rendah untuk mengakses kredit sehingga memungkinkan mereka melakukan berbagai usaha kecil dan menengah, ini pada gilirannya akan memberdayakan orang miskin secara finansial untuk berwiraswasta sehingga mengurangi tingkat kemiskinan.

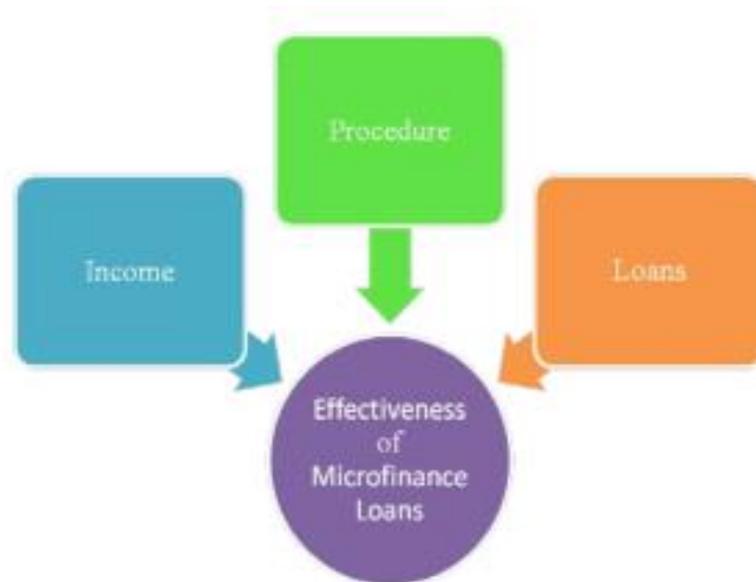
Untuk mendorong efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro, Direktur Jenderal Perbendaharaan Kemenkeu R.I., Andin Hadiyanto, mengatakan bahwa

Pembiayaan Ultra Mikro selain memberikan bantuan modal tanpa jaminan sebanyak maksimal Rp 10 juta, para penerima diberi pendampingan secara intensif. Meskipun maksimal pembiayaan sebesar Rp 10 juta, namun rata-rata pembiayaan yang diberikan sekitar Rp 2,5 juta per pelaku usaha, menunjukkan masih diperlukan upaya berkelanjutan untuk memperluas dan memperdalam jangkauan pembiayaan. Efektivitas pembiayaan Ultra Mikro juga terlihat dari nasabah Ultra Mikro secara konsisten bisa mengembalikan pinjaman yang tercermin dari tingkat rasio kredit bermasalah atau *non performing loan* (NPL) yang mendekati 0 persen.

Sebagai contoh yang banyak dikenal adalah Koperasi Abdi Kerta Raharja (AKR) yang memiliki lebih dari 36.000 orang anggota dengan 30.000 di antaranya adalah peminjam mikro kredit. Sejak Maret 2017, Koperasi AKR telah terdaftar sebagai mitra penyalur pinjaman (*lending partner*) Mekar. Setahun kemudian, program ini terbukti sukses yang terlihat pada 17 kecamatan di Banten yang mengadopsi program tersebut dengan tingkat pinjaman bermasalah (NPL) sebesar 0persen (Harian Kompas, 10 April 2019).

Pada penelitian Beenish Ameer dan Moazzam Jamil (2013) dijelaskan bahwa dalam berbagai studi-studi terdahulu menemukan terdapat tiga faktor yang dapat memengaruhi efektivitas pinjaman keuangan mikro yaitu prosedur, konsumsi pinjaman, dan pendapatan. Ketiga faktor ini secara bersama-sama memengaruhi Efektivitas pembiayaan.

Secara visual efektivitas pinjaman keuangan mikro yang tergantung pada tiga variabel meliputi prosedur, konsumsi pinjaman, dan pendapatan sebagaimana disajikan pada Gambar 2.2.



Sumber: *Global Journal of Management & Business Research Finance* (2013)

Gambar 2.2.
Variabel Efektivitas Pembiayaan Mikro

Dengan melihat kontribusinya yang besar terhadap ekonomi, penting untuk melakukan beberapa pengembangan UMKM di beberapa bidang, yakni:

- (1). memperbaiki kapasitas program pinjaman UMKM dengan prioritas pada masalah agunan, seperti penerimaan bentuk jaminan yang lebih *fleksibel*, aplikasi pinjaman yang mudah dan efektif, memperkenalkan lembaga pemeringkat kredit dan standar akuntansi sederhana;

- (2). mempromosikan kegiatan ekspor untuk meningkatkan pendapatan negara;
- (3). menyederhanakan proses pendaftaran dengan mengurangi biaya, waktu, dan persyaratan;
- (4). pelatihan karyawan dan mengembangkan infrastruktur terutama di daerah pedesaan (Profil Bisnis UMKM, 2015).

Dapat dikatakan bahwa untuk mendorong efektivitas pembiayaan maka perlu selalu memeriksa kelemahan UMKM seperti kurangnya kesadaran akan kualitas, kurangnya kekuatan *finansial* dan kurangnya *budaya kerja* industri yang bisa menjadi ancaman bagi maksud pembiayaan tersebut.

2.1.5 Literasi Keuangan

Literasi keuangan berdampak luas terhadap seluruh aspek kehidupan masyarakat. Menurut Jaringan Nasional untuk Mengakhiri Kekerasan Dalam Rumah Tangga, *National Network to End Domestic Violence (NNEDV)*, penyalahgunaan keuangan terjadi pada 99 persen kasus kekerasan dalam rumah tangga. Bagi pelaku kekerasan, uang adalah kekuatan.

Adele Atkinson (2012) menegaskan bahwa tujuan utama dari pendidikan keuangan untuk inklusi keuangan adalah untuk mendukung perubahan perilaku. Oleh karena itu pentingnya peningkatan inklusi keuangan, perlindungan konsumen dan pendidikan keuangan untuk stabilitas keuangan dan pengembangan inklusif diakui secara global.

Remund (2010) memberikan definisi *financial literacy* sebagai suatu ukuran pada seseorang dalam memahami konsep keuangan, serta memiliki kemampuan dan rasa kepercayaan diri dalam mengelola keuangan pribadi melalui pengambilan keputusan jangka pendek yang tepat.

Lusardi dan Mitchell (2008) menyatakan bahwa *financial literacy* adalah pengetahuan dan keterampilan pribadi tentang konsep keuangan (inflasi, instrumen keuangan, prinsip diversifikasi), berlawanan dengan gagasan pendidikan keuangan yang mengidentifikasi arah pengetahuan terstruktur. Pengetahuan ini juga dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan kemampuan membaca konteks keuangan.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan/OJK (2017) *financial literacy* adalah pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan, yang mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kesejahteraan. *Financial literacy* sangat erat kaitannya dengan pengetahuan keuangan (*financial knowledge*).

Melalui edukasi keuangan yang baik, pengetahuan keuangan akan meningkat. Edukasi keuangan memiliki tiga indikator utama yaitu meningkatnya *awareness*, terwujudnya perubahan perilaku, dan terwujudnya masyarakat yang *bank minded* (Kelompok Kerja Edukasi Perbankan, 2007).

Berdasarkan survei OJK pada 2013, tingkat literasi keuangan penduduk Indonesia dibagi menjadi empat tingkat, yakni:

1. *Well literate* (21,84 persen), memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan, serta memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa keuangan.
2. *Sufficient literate* (75,69 persen), memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan.
3. *Less literate* (2,06 persen), memiliki pengetahuan tentang lembaga jasa keuangan, produk dan jasa keuangan.
4. *Not literate* (0,41persen), tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan terhadap lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, serta tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa keuangan.

Selanjutnya OJK (2017) menjelaskan bahwa terdapat 2 tujuan *literasi keuangan*, yakni: (1). Meningkatnya kualitas pengambilan keputusan keuangan individu, dan (2). Perubahan sikap dan perilaku individu dalam pengelolaan keuangan menjadi lebih baik.

Ada beberapa faktor yang memengaruhi tingkat *Financial Literacy* yaitu lingkungan sosial, perilaku orang tua, pendidikan keuangan dan pengalaman individu terhadap keuangan (Shim, et al., 2010).

Dengan kata lain dapat dijelaskan bahwa literasi keuangan berkaitan erat pula dengan peran yang dimainkan oleh perbedaan sosio demografi setiap orang yang akan membentuk perilaku seseorang untuk menentukan keputusan keuangan.

Dalam pengambilan keputusan keuangan sangat mungkin terjadi suatu *missing link* karena investor (dalam hal ini adalah nasabah Pembiayaan Ultra Mikro) hanya mendapat suatu informasi yang sifatnya *normatif* yang disebabkan oleh informasi yang sangat kurang (Keown *et al.*, 2000) atau informasi tersebut hanya sesuai dengan aturan dan yang dijanjikan pada awal program oleh lembaga keuangan.

Ketika lembaga keuangan tidak menepati untuk memberikan informasi yang sudah dijanjikan sebelumnya, maka *link relasional* yang diharapkan akan hilang karena investor hanya dalam posisi menunggu untuk dilayani, bukan pada posisi aktif membangun *link* itu sendiri.

Untuk menjelaskan hubungan tersebut penelitian ini menggunakan beberapa teori, yakni:

- a. *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1985) memprediksi perilaku manusia. Alasan utama perilaku pengambilan keputusan merupakan hasil dari proses *reasoning* yang dipengaruhi oleh sikap, norma dan pengendalian

perilaku (Smith et al. 2007). Teori ini melanjutkan bahwa latar belakang seperti gender, usia, pengalaman, pengetahuan akan mempengaruhi keyakinan seseorang terhadap sesuatu yang pada akhirnya akan mempengaruhi perilaku seseorang (Sommer, 2011).

- b. *Rational Choice Theory* (Coleman, 1992) menjelaskan proses pembuatan keputusan atau pilihan yang akan digunakan, baik pada level mikro maupun makro. Pada level mikro pembuat keputusan adalah masyarakat yang memiliki pertimbangan rasional guna mencapai tujuan yang dapat dipandang maksimal didasarkan pada berbagai pengetahuan, informasi, serta data yang memberikan sumbangan kognitif.
- c. *Dual-Process Theory* (Evans, 2008) mengemukakan bahwa keputusan keuangan dapat didorong oleh proses intuitif dan kognitif yang berarti literasi keuangan tidak selalu menghasilkan keputusan keuangan yang optimal. Intuisi pada satu sisi akan lebih suka menggunakan jalan pintas karena keputusan cenderung berdasarkan emosi. Kognisi disisi lain adalah proses mental yang mencakup memahami, menghitung, menalar, memecahkan masalah dan mengambil keputusan.
- d. *Consumer Behavior Theory* (Solomon, 2007) menguraikan hal-hal yang menjadi alasan pada suatu individu, kelompok, organisasi untuk menolak atau menggunakan sebuah pelayanan, ide, atau pengalaman termasuk dalam hal ini produk dan layanan jasa keuangan untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan termasuk dalam keputusan keuangan.

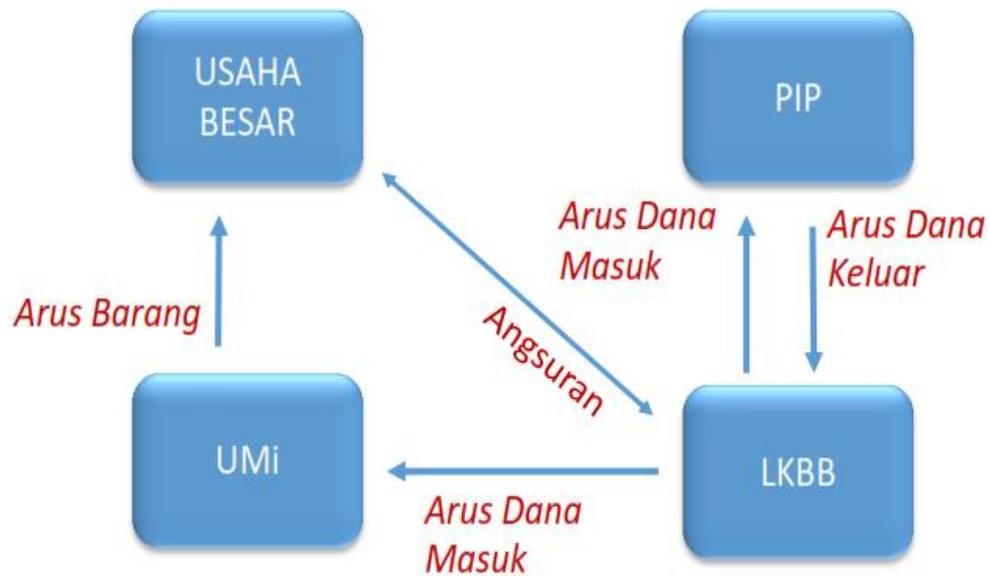
2.1.6 Jangkauan Pembiayaan Ultra Mikro

Keuangan mikro bukan hanya bermakna sebagai hal mengenai perbankan, namun lebih dari itu keuangan mikro adalah alat pembangunan masyarakat khususnya yang masih tertinggal oleh karena tidak terjangkau oleh layanan keuangan. Diperkirakan ada 500 juta orang miskin yang aktif secara ekonomi di dunia yang mengoperasikan usaha mikro dan usaha kecil. Sebagian besar dari mereka tidak memiliki akses ke layanan keuangan yang memadai (Joanna Ledgerwood, 1998).

Pada *Microcredit Summit* di Washington pada tahun 1997 telah disepakati bahwa lembaga keuangan mikro merupakan suatu metode yang efektif untuk menanggulangi kemiskinan, bahkan telah merumuskan empat kriteria utama keunggulan lembaga keuangan mikro dalam mengatasi masalah kemiskinan, yaitu mampu menjangkau masyarakat yang paling miskin, mampu menjangkau dan memberdayakan perempuan, dapat membangun kelembagaan yang berkelanjutan secara finansial, dan dampak kegiatannya dapat terukur jelas. Dalam aktivitas perekonomian, lembaga keuangan memegang peran strategis sebagai intermediasor keuangan, dimana lembaga keuangan menghimpun dana dari unit surplus baik rumah tangga, sektor usaha, maupun pemerintah, dan kemudian disalurkan kepada pelaku ekonomi yang mengalami defisit dana. Intermediasi keuangan adalah kegiatan pengalihan dana dari unit surplus dana (*ultimate lenders*) kepada unit defisit dana (*ultimate borrowers*).

Jika peran intermediasi dapat dilakukan dengan baik maka lembaga keuangan akan dapat mendorong terwujudnya nilai tambah dalam perekonomian, demikian juga halnya dengan lembaga keuangan mikro yang memberikan layanan keuangan pada masyarakat berpendapatan rendah dengan skala usaha ekonomi yang masih sangat terbatas. Peran LKM juga diharapkan dapat meningkatkan *financial inclusion*, sehingga semua lapisan masyarakat dapat memiliki akses terhadap jasa layanan keuangan. Karakteristik masyarakat Indonesia yang bersifat komunal atau gotong royong amat sesuai dengan ciri LKM yang merupakan sebuah *community bank*. Bahkan untuk menjangkau nasabah, Kemenkeu R.I. bersama Kemenkominfo dan Kementerian KUKM telah melakukan MoU dengan Organisasi Keagamaan PBNU dan PP Muhammadiyah.

Dalam rangka memperluas jangkauan, Kemenkeu beserta Kemenkominfo dan Kementerian KUKM, juga melakukan MoU dengan MUI sebagai Majelis tempat bernaung organisasi keagamaan Islam lainnya seperti PERSIS (Persatuan Islam), Al-Irsyad, Nahdlatul Wathan, Hidayatullah, DDII (Dewan Dakwah Islam Indonesia), PUI (Persatuan Umat Islam) serta lainnya yang tergabung dalam MUI. Bahkan kerjasama nasabah Pembiayaan Ultra Mikro dengan Usaha Besar (Gambar 2.3) sangat diharapkan sehingga jangkauan Pembiayaan Ultra Mikro dapat menjadi lebih luas dan lebih dalam. Usaha besar berperan sebagai *off taker* yang menyerap produk usaha mikro yang dibiayai oleh pembiayaan Ultra Mikro.



Sumber: Kemenkeu R.I. (2017)

Gambar 2.3.
Skema Kerjasama Penyaluran Ultra Mikro Melalui Usaha Besar

Dalam berbagai penelitian tentang keuangan mikro, lazim diketahui bahwa keberlanjutan keuangan (*financial sustainability*) dan jangkauan (*outreach*) layanan keuangan merupakan dua target (*double bottom line*) yang menjadi tujuan LKM.

Sustainability adalah kemampuan institusi untuk menutupi semua biaya termasuk biaya operasional dan keuangan. Keberlanjutan berarti keberadaan institusi dalam jangka panjang untuk mencapai tujuannya. Keberlanjutan LKM mempunyai dua bentuk yaitu keberlanjutan institusi dan keberlanjutan keuangan yang saling berkaitan (Rao dan Fitamo, 2015).

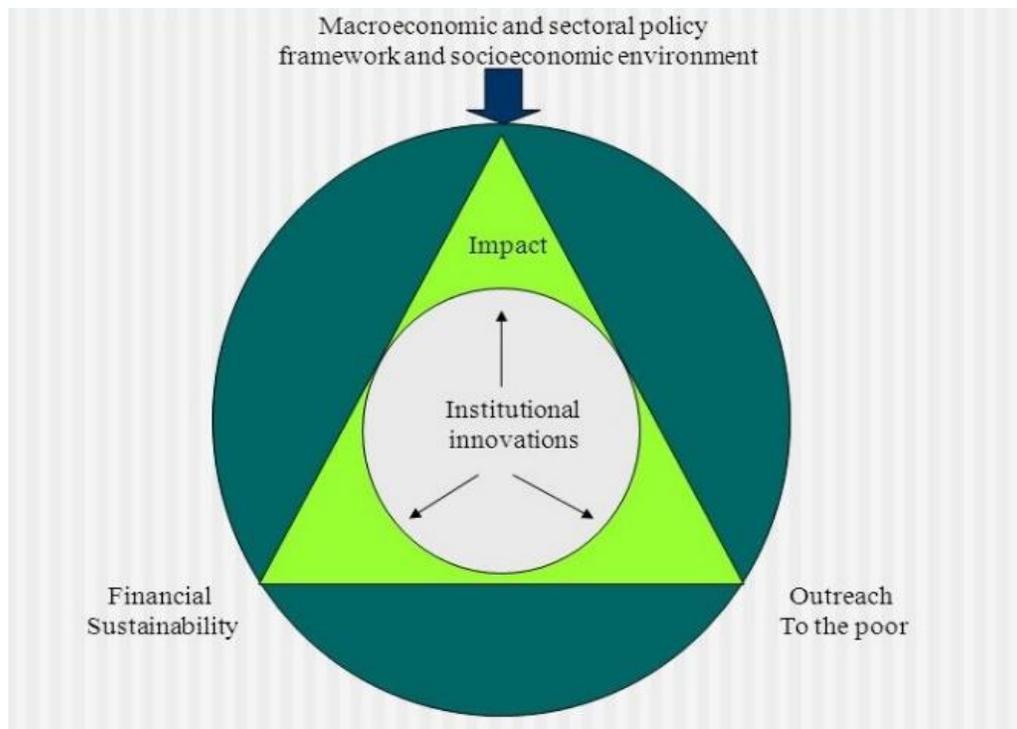
Keberlanjutan LKM menunjukkan kemampuan LKM untuk memberikan layanan keuangan kepada kelompok nasabah yang luas secara terus-menerus.

Outreach menggambarkan kemampuan LKM untuk secara efektif dapat menyediakan program layanan yang ditujukan bagi masyarakat miskin. Untuk tujuan ini, sangat penting bagi LKM untuk membuat keputusan yang tepat terkait alokasi dana untuk program-program atau produk-produk yang paling besar dampaknya terhadap pengurangan kemiskinan pada semua tingkatan.

Pencapaian target jangkauan (*outreach*) dapat diukur dalam dua dimensi yaitu keluasan jangkauan (*width of outreach*) dan kedalaman jangkauan (*depth of outreach*). Semakin banyak nasabah miskin yang mendapatkan layanan keuangan dari LKM maka akan semakin luas jangkauannya, dan semakin miskin nasabah yang mendapatkan layanan keuangan maka semakin dalam jangkauan LKM.

Penjelasan Zeller and Meyer (2002) memaparkan bahwa pada tahun 1990-an telah terjadi pergeseran paradigma, strategi, dan pengembangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), yaitu untuk mencapai tujuan keberlanjutan keuangan (*financial sustainability*), jangkauan layanan bagi masyarakat miskin (*outreach to the poor*), dan dampaknya terhadap kesejahteraan (*welfare impact*).

Paradigma, strategi, dan pengembangan LKM tersebut secara jelas direfleksikan pada Gambar 2.4 dengan sebutan yang lazim dikenal sebagai “*The Critical triangle of microfinance*”.



Sumber: The Triangle of Microfinance: financial sustainability, outreach, and impact by Manfred Zeller and Richard L. Meyer (2002)

Gambar 2.4
The Critical Triangle of Microfinance

Beberapa penelitian yang memperlihatkan terjadinya *trade-off* antara jangkauan dan keberlanjutan keuangan LKM termuat dalam Laporan World Bank (2006) yang menyatakan bahwa setiap LKM yang berkomitmen untuk tujuan sosial akan mempunyai kedalaman jangkauan yang lebih baik dibandingkan dengan LKM nirlaba yang bergantung pada subsidi.

Hal ini menjelaskan bahwa dukungan donor dan subsidi dari pihak lain tidak bisa menopang industri keuangan mikro. Sebaliknya, ketika LKM lebih mengutamakan keberlanjutan keuangannya maka kedalaman jangkauannya akan berkurang sebagai implikasi dari terjadinya *trade-off* di antara keduanya.

Selanjutnya Navajas et. al. (1998) menunjukkan bahwa biaya transaksi yang tinggi menjadi katalis terjadinya *trade-off* antara kinerja keuangan dan jangkauan layanan LKM pada masyarakat miskin, ketika LKM lebih memilih untuk memberikan pinjaman yang lebih besar, yang biasanya ditargetkan bagi nasabah miskin yang layak secara finansial daripada memberikan pinjaman kecil bagi nasabah yang lebih miskin, yang berbiaya mahal.

Sebaliknya Rhyne (1998), berpendapat bahwa keberlanjutan keuangan dan kedalaman jangkauan LKM adalah tujuan yang saling melengkapi sehingga belum tentu terjadi *trade-off* diantara tujuan-tujuan tersebut. Dengan melayani lebih banyak nasabah, biaya transaksi dapat dikurangi.

Secara keseluruhan masih lebih banyak penelitian yang memberikan kesimpulan terjadinya *trade-off* antara pencapaian target jangkauan layanan bagi nasabah miskin dengan tujuan LKM untuk menjaga keberlanjutan keuangannya. Namun, pada umumnya penelitian dilakukan pada LKM yang mempunyai skema produk keuangan berdasarkan tingkat bunga dan sebagai penganut paham institutionlist, LKM tersebut hanya berfokus pada fungsi bisnisnya (komersial).

Wry and Zhao (2018) mengakui bahwa *trade-off* sosial-finansial sangat bervariasi pada seluruh konteks pembiayaan mikro.

Matin (2000) merekomendasikan tiga cara membuat layanan LKM lebih fokus pada kemiskinan yakni dengan cara 1) mengidentifikasi dan menjangkau kaum miskin, 2) menarik perhatian miskin, dan 3) mengecualikan yang tidak miskin.

Bahkan pada penghujung 2018 teknologi digital yang memungkinkan terjadinya penetrasi terhadap kelompok ultra mikro ini diyakini dapat mengurangi *overhead cost* yang luar biasa tinggi telah diupayakan dengan melibatkan *Go-Pay* menjadi salah satu saluran dalam rangka penyaluran dana pembiayaan ultra mikro. Uang elektronik bagian dari ekosistem *Go-Jek* itu akan menjadi pilihan metode pencairan kredit ultra mikro kepada debitur yang sebelumnya tidak memiliki akses ke perbankan (non bankable).

Kementerian Keuangan R.I. sampai akhir 2017 telah menjangkau 307.032 debitur pembiayaan Ultra Mikro, dengan dana yang diserap hampir mencapai Rp1 triliun. Dalam suasana Pandemi Covid-19 yang mengimbas langsung kepada pelaku UMKM penerima Pembiayaan Ultra Mikro, maka untuk mempertahankan jangkauan Pembiayaan Ultra Mikro pemerintah memberikan relaksasi kepada sebanyak 1,02 juta debitur program kredit usaha ultra mikro (Ultra Mikro) akan mendapatkan fasilitas berupa penundaan pembayaran kewajiban pokok.

2.1.7 Modal Sosial

Setiap kesatuan sosial yang lazim disebut masyarakat mampu bertahan dan berkembang adalah oleh karena didukung oleh suatu tatanan nilai sosial yang hidup dan tumbuh persis di jantung interaksi anggotanya. Nilai-nilai tersebut menjadi modal bersama yang memberi pengaruh bagi masyarakat yang menghidupi nilai-nilai itu sendiri.

Pada awal abad ke-20 seorang pendidik di Amerika Serikat, Lyda Judson Hanifan, memperkenalkan konsep modal sosial dalam '*The Rural School Community Centre*' (Hanifan, 1916) yang mengatakan bahwa modal sosial bukanlah modal dalam arti biasa seperti harta kekayaan atau uang, tetapi lebih bermakna kiasan, merupakan aset atau modal nyata yang penting dalam hidup bermasyarakat.

Dalam modal sosial termasuk kemauan baik, rasa bersahabat, saling simpati, hubungan sosial, dan kerjasama yang erat antara individu dan keluarga (kelompok sosial).

Pierre Bourdieu, sosiolog Perancis, dalam "*The Forms of Capital*" (1983) menjelaskan bahwa untuk dapat memahami struktur dan cara berfungsinya dunia sosial perlu dibahas modal dalam segala bentuknya, tidak cukup hanya membahas modal seperti yang dikenal dalam teori ekonomi.

Bentuk-bentuk transaksi yang dalam teori ekonomi menjadi dianggap sebagai non-ekonomi karena tidak dapat secara langsung memaksimalkan keuntungan material, padahal pada setiap transaksi modal ekonomi selalu

disertai oleh modal immaterial dalam bentuk modal budaya dan modal sosial. Dibandingkan dengan modal sosial, maka modal ekonomi secara mudah dapat dikonversikan ke dalam bentuk uang dan dapat pula dilembagakan dalam bentuk hak kepemilikan.

Meskipun tidak semudah modal ekonomi, dalam kondisi tertentu modal budaya dapat dikonversikan menjadi modal yang memiliki nilai ekonomi, dan dapat dilembagakan, misalnya modal kualifikasi pendidikan dalam bentuk gelar akademik.

Bourdieu mendefinisikan modal sosial sebagai keseluruhan sumber daya baik yang aktual maupun potensial yang terkait dengan kepemilikan jaringan hubungan kelembagaan yang tetap dengan didasarkan pada saling kenal dan saling mengakui.

Ukuran modal sosial yang dimiliki seorang anggota dari suatu kelompok tergantung pada kuantitas, kualitas jaringan hubungan yang dapat diciptakannya, dan volume modal ekonomi, budaya, dan sosial yang dimiliki oleh setiap orang yang ada dalam jaringan hubungannya .

Coleman dalam *Social Capital in the Creation of Human Capital* (1988) memperkenalkan modal sosial sebagai sarana konseptual untuk memahami orientasi teoritis tindakan sosial dengan mengaitkan komponen-komponen dari perspektif sosiologi dan ekonomi.

Dalam *Foundations of Social Theory* (Coleman, 1990) Coleman mengatakan bahwa modal sosial bersifat produktif. Coleman sangat meyakini

bahwa tanpa modal sosial seseorang tidak akan bisa memperoleh keuntungan material dan mencapai keberhasilan lainnya secara optimal.

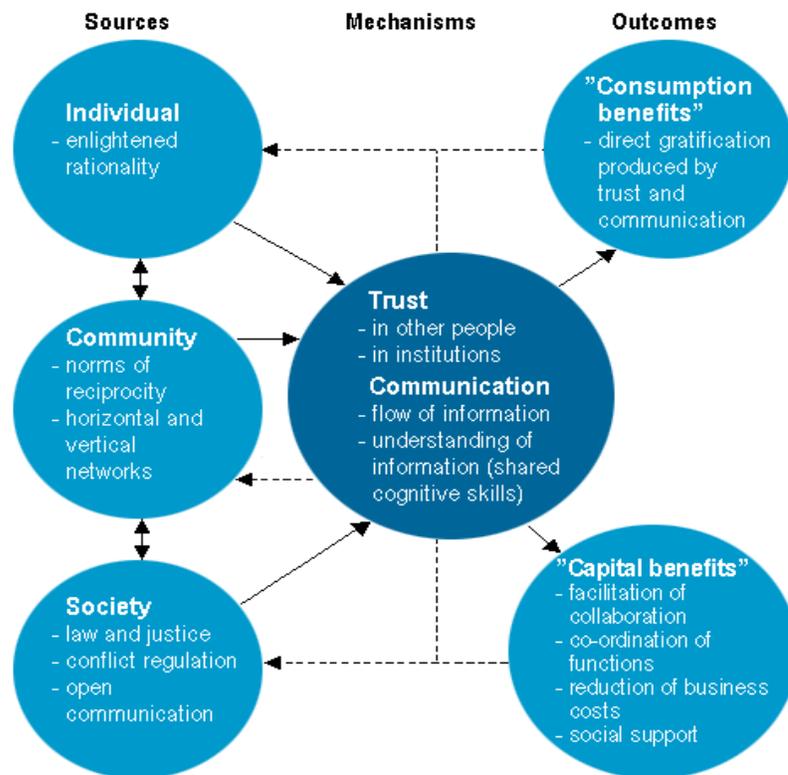
Robert Putnam (1993) dalam *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, menjelaskan dasar dan hasil modal sosial, yakni:

- 1) Jaringan sosial sebagai suatu sumber daya bermanfaat untuk koordinasi dan komunikasi menumbuhkan rasa saling percaya.
- 2) Kepercayaan (*trust*) memiliki implikasi positif dalam bermasyarakat.
- 3) Keberhasilan (*outcome*) melalui kerjasama pada waktu sebelumnya dalam jaringan ini akan mendorong keberlangsungan kerjasama selanjutnya

Francis Fukuyama (1995) dalam *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* mengatakan kondisi kesejahteraan dan demokrasi serta daya saing suatu masyarakat ditentukan oleh tingkat kepercayaan antara sesama warga. Fukuyama menganggap bahwa tingkat saling percaya dalam suatu masyarakat tidak terlepas dari nilai-nilai budaya yang dimiliki masyarakat bersangkutan. Fukuyama menemukan bahwa untuk mencapai keberhasilan ekonomi diperlukan keberadaan organisasi-organisasi ekonomi berskala besar dan korporasi yang demokratis. Namun, kelembagaan itu baru dapat berfungsi secara baik apabila terdapat cukup perhatian terhadap pentingnya peranan kebiasaan-kebiasaan dalam budaya tradisional. Oleh karena itu diperlukan keberadaan nilai-nilai resiprositas, tanggung jawab moral, kewajiban terhadap masyarakat dan kepercayaan yang lebih didasarkan pada adat kebiasaan daripada perhitungan rasional. Dalam

kerangka pemikiran tersebut Fukuyama membedakan bangsa-bangsa yang memiliki tingkat kepercayaan yang rendah (*low-trust society*) dan bangsa-bangsa yang memiliki nilai budaya kepercayaan yang tinggi (*high trust society*).

Putnam menjelaskan modal sosial terdiri dari jaringan keterikatan sosial yang diatur oleh norma-norma yang menentukan produktivitas suatu kelompok masyarakat atau komunitas dapat dilihat pada Gambar 2.5.



Sumber: Robert Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (1993).

Gambar 2.5
Jaringan Keterikatan Sosial

Putnam (1995) menyatakan bahwa bangsa yang memiliki modal sosial tinggi cenderung lebih efisien dan efektif dalam menjalankan berbagai kebijakan untuk mensejahterakan dan memajukan kehidupan rakyatnya. Modal sosial dapat meningkatkan kesadaran individu tentang banyaknya peluang yang dapat dikembangkan untuk kepentingan masyarakat.

Putnam (2000) menyajikan bahwa pada kelompok masyarakat yang memiliki modal sosial yang kuat, perkembangan keselamatan, pencapaian belajar, dan situasi kejiwaan mereka lebih baik dibandingkan dengan kelompok yang memiliki modal sosial yang relatif lemah.

Cullen at al (2000) menyebutkan bahwa ikatan kuat yang mengikat (*bonding*) banyak terjadi pada hubungan anggota keluarga, tetangga, dan teman-teman dekat.

Modal sosial yang bersifat *bonding* menjadi penting dalam difusi informasi, menetapkan norma-norma, mengendalikan penyimpangan, menciptakan kondisi saling membantu, dan melindungi kelompok yang rentan.

Jenis modal sosial ini juga dapat berfungsi sebagai sumber utama kesejahteraan ekonomi dan sosial bagi para anggotanya.

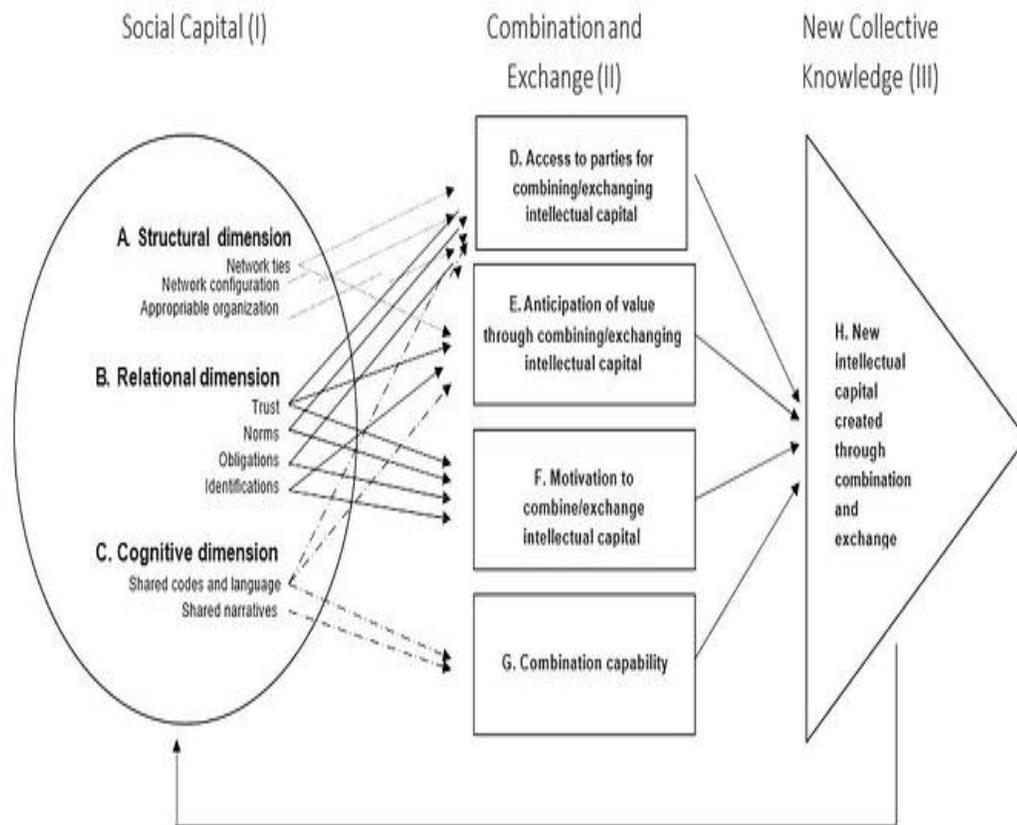
Namun ikatan yang kuat seperti ini dapat membatasi pertumbuhan ekonomi melalui pemberlakuan hambatan dalam menjalin hubungan eksternal.

Nahapiet dan Ghoshal (1998) mengajukan tiga dimensi modal sosial yang terlihat pada Gambar 2.6, yakni:

1. Dimensi kognitif: simbolik dari kesamaan tujuan, visi, dan nilai pihak-pihak yang berhubungan dalam sebuah sistem sosial (Tsai dan Ghoshal, 1998), yang memungkinkan mereka untuk mempersepsikan informasi dengan makna yang sama (Augoustinos dan Walker, 1995).
2. Dimensi struktural: konfigurasi jejaring antar orang atau organisasi (Nahapiet dan Ghoshal, 1998), yakni tentang siapa yang Anda kenal dan bagaimana Anda mengenalnya (Burt, 1992) yang mengacu pada interaksi yang dilakukan antar pihak, dalam hal ini *buyer* dan *supplier* (Tsai dan Ghoshal, 1998)
3. Dimensi relasional: kepercayaan, obligasi, dan identifikasi dalam hubungan antar individu dan organisasi (Nahapiet dan Ghoshal, 1998).

Sedangkan modal sosial yang bersifat mengait (*linking*), umumnya terbentuk dari interaksi individu atau kelompok dalam organisasi formal, seperti lembaga politik, bank, klinik kesehatan, sekolah, kelompok tani (*subak*), kelompok profesi, dan sebagainya.

Modal sosial mengait (*linking*) mengacu pada sifat dan tingkat hubungan vertikal antara kelompok-kelompok orang yang memiliki saluran dan akses terbuka, sumber daya, dan kekuasaan atau pemerintah.



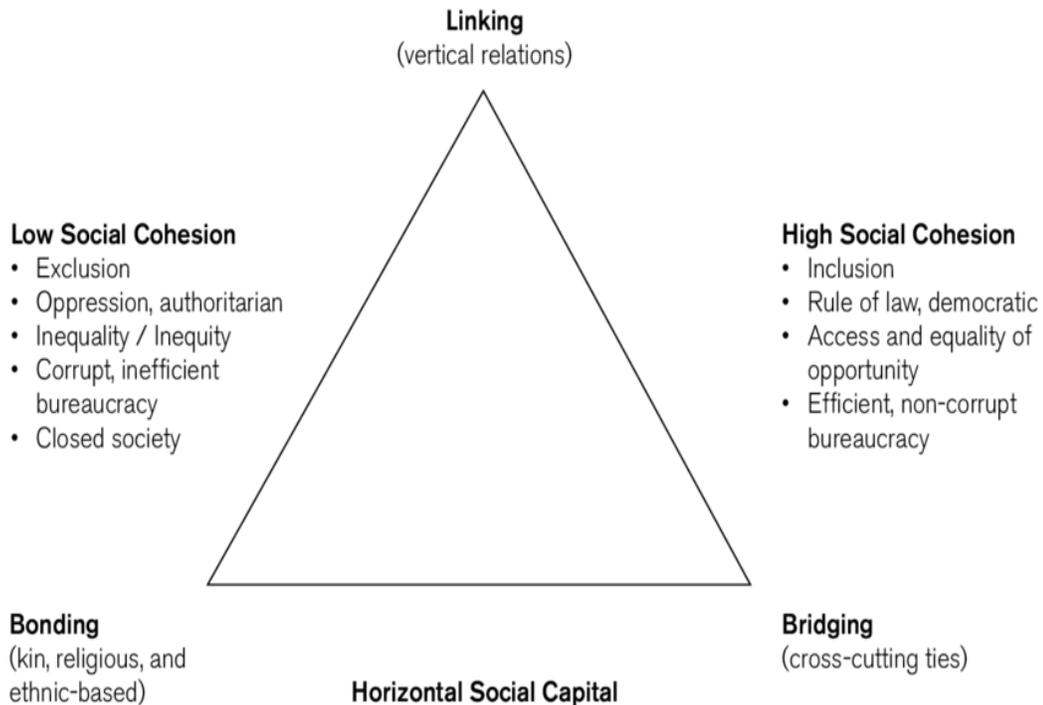
Sumber: Nahapiet dan Ghoshal (1998)

Gambar 2.6
Dimensi Modal Sosial

Hubungan dalam interaksi antar orang-orang dari latar belakang etnis dan pekerjaan yang berbeda membentuk modal sosial menyambung (*bridging*). Jenis modal sosial ini sangat penting bagi keberhasilan masyarakat sipil karena memberikan kesempatan untuk berpartisipasi, meningkatkan jaringan untuk pertukaran, dan saluran untuk menyuarakan keprihatinan kelompok yang mempengaruhi perubahan. Modal sosial ini adalah yang paling bermanfaat dalam hal pembangunan sosial dan ekonomi masyarakat secara

keseluruhan. Pembangunan ekonomi masyarakat dan pemerintah yang efektif, secara positif akan meningkatkan peran warga dikaitkan dengan solidaritas, integritas, dan partisipasi (jaringan keterlibatan masyarakat). Jaringan kerja masyarakat yang terjadi melalui ikatan dan norma asih-asuh timbal balik akan memperkuat sentimen kepercayaan dalam masyarakat dan juga berfungsi untuk meningkatkan efektivitas komunikasi dan organisasi sosial. Undang-undang dan peraturan pemerintah menentukan dimensi ruang yang tersedia untuk masyarakat sipil, yang memungkinkan untuk berkembang atau mati/layu. Kehadiran modal sosial tidak selalu berarti adanya hubungan inklusif.

Pendapatan dan kesenjangan kekayaan (*linking* yang lemah), ketegangan rasial dan etnis (*bridging* yang rendah), dan perbedaan dalam partisipasi politik serta keterlibatan masyarakat yang lemah (*bonding* yang lemah), semuanya berhubungan dengan kurangnya kohesi sosial. Kohesi sosial yang kuat dapat ditunjukkan dengan tingkat kepercayaan yang kuat dan norma timbal balik bagi kelompok dengan ikatan (*bonding*) yang kuat, *bridging* yang harmonis, dan adanya mekanisme pengelolaan konflik (demokrasi responsif, peradilan yang independen, dll) melalui hubungan antar kelompok termasuk pemerintah dan masyarakat. Dengan demikian, kohesi sosial mencerminkan adanya hubungan terintegrasi, baik hubungan horizontal (*bonding* dan *bridging*) maupun hubungan secara vertikal dengan modal sosial *linking* (Gambar 2.7).



Sumber: Cullen and Kratzmann (2000)

Gambar 2.7

Kohesi (Kerapatan) Sosial dalam Modal Sosial

2.1.8 Hubungan Literasi Keuangan, Jangkauan Lembaga Keuangan, dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

Menurut buku pedoman Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (OJK, 2013), yang dimaksud dengan literasi keuangan adalah rangkaian proses atau aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan (*Knowledge*), Keyakinan (*Confidence*) dan Keterampilan (*Skill*) konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan yang lebih baik.

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat dikatakan bahwa konsumen produk dan jasa keuangan maupun masyarakat luas diharapkan tidak hanya

mengetahui dan memahami lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, melainkan juga dapat mengubah atau memperbaiki perilaku masyarakat dalam pengelolaan keuangan sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan mereka.

Literasi keuangan ini sangat penting karena sebelum konsumen siap untuk mengadopsi produk dan layanan, mereka akan melalui berbagai proses meliputi pengetahuan, persuasi, keputusan dan konfirmasi (Rogers dkk, 2012).

Selain itu literasi keuangan yang baik akan memengaruhi kemampuan perilaku seseorang dalam pengambilan keputusan konsumsi termasuk investasi (Glaser dan Weber, 2007).

Aan Nasrullah (2015) menjelaskan bahwa peran aktif Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dalam membantu pemerintah dan otoritas untuk meningkatkan literasi lembaga keuangan syariah sangat dibutuhkan, guna menjangkau masyarakat yang berada diluar jangkauan pemerintah dan otoritas.

Tingkat literasi dan inklusi keuangan yang kurang baik membuat penetrasi industri menjadi kurang optimal. Semakin banyak transaksi keuangan mikro yang dilakukan masyarakat maka akan semakin banyak usaha dan produksi masyarakat yang dapat didanai oleh keuangan mikro.

Didasari oleh kesadaran bahwa tingkat literasi keuangan berhubungan erat dengan jangkauan dan efektivitas pembiayaan mikro mendorong diluncurkannya dua strategi nasional terkait pembiayaan mikro yang terdiri dari

Strategi Nasional Literasi Keuangan (SNLK) yang dikawal oleh OJK dan Strategi Nasional Inklusi Keuangan (SNIK) yang dikawal oleh Bank Indonesia. Keduanya merupakan strategi yang saling terintegrasi dan mendukung satu sama lain untuk mencapai sistem keuangan yang inklusif secara efektif.

Strategi Nasional Literasi Keuangan (SNLK) bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat pelaku usaha mikro terhadap berbagai produk keuangan, dan Strategi Nasional Inklusi Keuangan (SNIK) dimaksudkan untuk mendekatkan masyarakat pelaku usaha mikro kepada produk keuangan sehingga jangkauan lembaga keuangan semakin luas dan secara efektif memberi dampak pembiayaan yang lebih baik.

Oleh karena itu koordinasi pelaksanaan kedua strategi merupakan keniscayaan agar tujuan pengurangan angka kemiskinan, perbaikan distribusi pendapatan, pencapaian pertumbuhan ekonomi yang lebih berkualitas dan berkelanjutan, dan sekaligus mendorong peningkatan stabilitas sistem keuangan dapat dicapai.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa dalam suatu masyarakat yang memiliki tingkat literasi keuangan yang baik akan memengaruhi keyakinan lembaga keuangan mikro untuk menyalur dana sedemikian rupa karena masyarakat dengan tingkat literasi yang baik dipandang akan mampu pula mengelola pembiayaan sedemikian rupa sehingga efektivitas pembiayaan tercapai secara baik.

2.1.9 Hubungan Modal Sosial, Jangkauan Lembaga Keuangan, dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

Modal sosial yang berada persis di tengah-tengah masyarakat oleh Lembaga Keuangan penyalur pembiayaan mikro dipandang sebagai suatu jaminan (*collateral*) tersendiri sehingga tentu saja dapat menjadi bagian penilaian yang memberi keyakinan yang lebih memadai bagi Lembaga Keuangan untuk menyalurkan dana kepada masyarakat tersebut.

Isham et al. (2002) berpendapat bahwa masyarakat yang diberkahi dengan modal sosial yang tinggi berada dalam posisi lebih baik untuk mengatasi masalah kemiskinan dan kerentanan.

Fukuyama (2002) menemukan bahwa modal sosial yang kuat akan merangsang pertumbuhan berbagai sektor ekonomi karena adanya tingkat rasa percaya yang tinggi dan kerekatan hubungan dalam jaringan yang luas tumbuh antar sesama pelaku ekonomi.

Hasbullah (2006) memberikan contoh perkembangan ekonomi yang sangat tinggi di Asia Timur sebagai pengaruh pola perdagangan dan perekonomian yang dijalankan pelaku ekonomi Cina dalam menjalankan usahanya memiliki tingkat kohesifitas yang tinggi karena dipengaruhi oleh koneksi-koneksi kekeluargaan dan kesukuan. Pola ini mendorong pembentukan jaringan rasa percaya (*networks of trust*) yang dibangun melewati batas-batas keluarga, suku, agama, dan negara.

The World Bank Group (2011) menyatakan bahwa cakupan lingkungan sosial dan politik yang membentuk struktur sosial dan norma-norma lebih memungkinkan untuk berkembang. Analisis ini menegaskan pentingnya modal sosial dalam mengembangkan hubungan kelembagaan yang paling formal dan terstruktur, seperti: pemerintah, rezim politik, aturan hukum, sistem pengadilan, serta kebebasan sipil dan politik.

Dalam suatu masyarakat, maka kapasitas berbagai kelompok sosial untuk bertindak sesuai dengan kepentingan mereka sangat bergantung pada dukungan atau ketiadaan yang mereka terima dari negara serta sektor swasta. Pembangunan ekonomi dan sosial tumbuh subur ketika perwakilan dari negara, sektor korporasi, dan masyarakat sipil membuat forum, dan melalui forum diupayakan menjadi sarana untuk mengidentifikasi dan mengejar tujuan. Modal sosial baru dapat diimplementasikan bila telah terjadi interaksi dengan orang lain yang dipandu oleh struktur sosial.

Modal sosial berhubungan dengan norma atau jaringan yang memungkinkan orang untuk melakukan tindakan kolektif. Hal ini berimplikasi, bahwa modal sosial lebih memfokuskan kepada sumber (sources) daripada konsekuensi atas modal sosial itu sendiri. Deskripsi tentang modal sosial, seperti kepercayaan, norma dan hubungan timbal-balik, dikembangkan sebagai sebuah proses yang terus-menerus. Cullen at al (2000) menyatakan bahwa kehadiran modal sosial dapat membantu meningkatkan penggunaan manusia, alam, modal fisik, dan modal keuangan.

Hal ini ditandai oleh jejaring sosial yang luas, tingginya saling percaya sesama anggota masyarakat, dan jiwa kebersamaan yang tinggi. Modal sosial ini akan memerkecil biaya transaksi dan biaya kendali untuk suatu kegiatan pengembangan masyarakat. Suatu lembaga pembiayaan tidak hanya berorientasi untuk memperoleh modal finansial dan keuntungan ekonomi atau *economic profit* tetapi juga memerlukan suatu interaktif dan jaringan kehidupan sosial yang menjadi modal sosial.

Gomez (2001) mengemukakan bahwa modal sosial tersebut diperlukan bagi pembiayaan masyarakat mikro/kecil selain pinjaman individual karena akan lebih efektif apabila dilakukan dalam suatu komunitas. Hal itu disebabkan karena dalam suatu interaktif komunitas akan diperoleh informasi yang positif bagi pelaksanaan usaha bahkan secara signifikan hubungan koneksi tersebut dikatakan dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha dibandingkan melakukan pinjaman secara individual.

Modal sosial merupakan fasilitator penting dalam pembangunan ekonomi. Modal sosial yang dibentuk berdasarkan kegiatan ekonomi dan sosial dipandang sebagai faktor yang dapat meningkatkan kehidupan berekonomi secara luas. Jika digunakan secara tepat modal sosial serangkaian nilai-nilai atau norma-norma informal yang dimiliki bersama di antara para anggota suatu kelompok masyarakat yang memungkinkan terjalinnya kerja sama di antara mereka.

2.1.10 Hubungan Jangkauan Lembaga Keuangan dan Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

Kalangan yang berada di tingkat sangat miskin memang bukan nasabah yang *bankable* sehingga pada sisi pandang sedemikian menegaskan bahwa justru kelompok sangat miskin ini amat memerlukan efektivitas pembiayaan sebagaimana Proloy Barua (2006) yang menjelaskan bahwa masalah penargetan kepada kelompok sangat miskin dalam program keuangan mikro muncul karena partisipasi mereka dalam keuangan mikro secara konsisten sebenarnya kurang diinginkan. Oleh karena itu dibutuhkan suatu program layanan keuangan mikro yang dirancang untuk memiliki dampak positif pada yang termiskin yang secara khusus berusaha untuk menjangkau masyarakat miskin melalui desain produk yang sesuai dengan penargetan (Wright, 2000).

Dalam kondisi sedemikian, memang keberadaan lembaga keuangan mikro berperan sebagai intermediasi dalam aktifitas suatu perekonomian. Itu sebabnya jangkauan lembaga keuangan menjadi berkaitan erat dengan efektivitas pembiayaan tersebut.

Jika peran ini berjalan baik, maka lembaga keuangan tersebut dapat menghasilkan nilai tambah yang lebih baik bagi masyarakat miskin. Dengan memanfaatkan layanan dari keuangan mikro oleh masyarakat berpenghasilan rendah diharapkan akan mampu memberikan kenaikan nilai tambah, sehingga upaya meningkatkan pendapatan masyarakat.

Rhyne (1998) mengatakan bahwa untuk lembaga keuangan yang berkinerja baik, tidak ditemukannya korelasi antara tingkat kemiskinan nasabah dengan kesehatan keuangan kelembagaan. Sehingga lembaga keuangan mikro memiliki tantangan untuk melayani lebih banyak masyarakat dan jika jangkauan tersebut dapat dicapai dengan mengembangkan metode layanan yang disesuaikan dengan kondisi nasabahnya maka nasabah mampu membayar seluruh biaya jasa yang akan membuat lembaga keuangan menjadi sehat secara finansial.

Zeller dan Meyer (2002) menjelaskan bahwa indikator kinerja lembaga keuangan mikro dapat dikategorikan menjadi tiga yakni kesinambungan keuangan (*financial sustainability*), keterjangkauan (*outreach*), dan dampak keberadaannya dalam sebuah lingkungan (*impact*). Ketiga kategori tersebut selanjutnya disebut dengan segitiga keuangan mikro (*the triangle of microfinance*).

Dalam kerangka perspektif tersebut dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan mikro akan mampu bertahan dan bersaing apabila memenuhi ketiga indikator tersebut.

Jangkauan lembaga keuangan mikro sangat ditentukan oleh kemampuan lembaga tersebut dalam menjaga *financial sustainability*. Dengan *financial sustainability* yang terjaga baik maka lembaga keuangan mikro tersebut memberikan *impact* terhadap perkembangan ekonomi.

Kinerja keuangan mikro dapat dilihat pada jangkauan (*outreach*), yang ternyata masih sangat terbatas terbukti dari masih rendahnya tingkat penghasilan rumah tangga dan pengusaha mikro, karena hanya sebagian saja yang dapat dilayani dan memiliki akses terhadap layanan keuangan mikro. Oleh karena itu, penting bagi lembaga keuangan mikro untuk memerhatikan ukuran jangkauan (*outreach*) kepada usaha mikro/kecil dan masyarakat miskin.

Lembaga keuangan mikro yang berada pada tuntutan keberlanjutan usaha di satu sisi dan di sisi lain harus merealisasikan misi sosial yang terefleksikan pada jangkauan layanan (*outreach*) terhadap masyarakat miskin akan menimbulkan terjadinya *trade off* (Acharya dan Acharya 2006).

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan mikro yang bertahan dalam melaksanakan misi sosial untuk menjangkau masyarakat miskin adalah lembaga keuangan mikro yang memberi dampak yang signifikan yaitu suatu efektivitas pembiayaan yang terlihat pada peningkatan ekonomi para penerima pembiayaan.

Sudah barang tentu lembaga keuangan sedemikian diharapkan akan semakin dapat mengembangkan jangkauan pembiayaan sebagai salah satu bentuk dan dampak efektivitas yang semakin baik pula.

Bisa dikatakan bahwa efektivitas pembiayaan harus selalu menjadi pertimbangan utama para lembaga keuangan ketika menjalankan kegiatan pembiayaan di tengah-tengah masyarakat sehingga pembiayaan tersebut senantiasa berada pada jalur yang sejati.

2.2. Tinjauan Empiris

Berbagai penelitian tentang topik pembiayaan mikro telah banyak dilakukan di berbagai penjuru dunia akademis. Berikut disajikan Tabel 2.2 yang menjelaskan secara ringkas tentang tujuan, metode analisis, dan hasil penelitian sebagai tinjauan empiris yang menjadi dasar pendukung untuk pengembangan penelitian pada variabel-variabel dan hubungan antar variabel dalam penelitian.

Tabel 2.2
Tinjauan Empiris Hubungan Antar Variabel Endogen dan Eksogen

Literasi Keuangan		→	Efektivitas Pembiayaan Mikro	
No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Tujuan	Metode Analisis	Hasil
1.	Pemberdayaan Ekonomi Rumah Tangga, Pengusaha Mikro dan Kecil melalui Literasi Keuangan di Jawa Tengah dan Yogyakarta, Lasmiatun, 2017	Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap usaha kecil mikro dalam pengembangan usaha dengan pengelolaan usaha yang efektif.	<i>Participant-observation</i>	Pengelolaan literasi keuangan dan kemudahan memperoleh modal akan berdampak positif pada pertumbuhan usaha-usaha keluarga miskin.
2.	Literasi dan Inklusi Keuangan Serta Indeks Utilitas UMKM di Padang, Rika Desiyanti, 2016	Untuk mengetahui literasi keuangan UMKM meliputi perencanaan dan tujuan keuangan.	Kualitatif deskriptif	Literasi keuangan terbukti berkaitan dan mampu meningkatkan kesejahteraan.
3.	Pengaruh Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja Usaha Kecil di Kalimantan Timur, Poppy Alvianolita Sanistasya, Kusdi Rahardjo, M. Iqbal, 2019	Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja usaha kecil, dan pengaruh inklusi keuangan terhadap kinerja usaha kecil.	Regresi linier	Terdapat pengaruh positif dan signifikan literasi keuangan terhadap kinerja usaha kecil di Provinsi Kalimantan Timur

4.	Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom, Robert Holzmann, 2010	Untuk mengukur kemampuan keuangan dan efektivitas pendidikan keuangan di negara pendapatan rendah dan menengah.	Study literatur	Literasi keuangan di negara-negara berpenghasilan rendah/menengah membantu dalam desain dan pelaksanaan strategi dan program nasional yang efektif.
5.	Microfinance, Financial Literacy, and Household Power Configuration in Rural Bangladesh: An Empirical Study on Some Credit Borrowers, Faraha Nawaz, 2015	Mengeksplorasi dampak keuangan mikro pada konstruksi multidimensi pemberdayaan dan katalisnya.	Study eksplorasi	Pelatihan sosial-ekonomi penting dan harus diberikan kepada sebanyak mungkin orang penerima manfaat dari program keuangan mikro sebanyak mungkin.
6.	Repayment in microfinance: The role of financial literacy and caste, Rashmi Barua, Renuka Sane, 2014	Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan kinerja dalam pembayaran pinjaman.	Regresi linier	Literasi keuangan menyebabkan penurunan jumlah total hari yang dibutuhkan untuk melakukan pembayaran.
7.	Financial Literacy and Financial Inclusion of Women in Rural, Rajasthan Emily Levi-D'Ancona, 2014	Untuk mengetahui gagasan literasi keuangan terhadap permasalahan keuangan.	Study eksplorasi	Kurangnya tingkat literasi keuangan di antara peminjam menyebabkan permasalahan keuangan.
8.	Financial literacy for developing countries in Africa: A review of concept, significance and research opportunities; Matewos Kebede Refera, Navkiranjit Kaur Dhaliwal, and Jasmindeep Kaur; 2015	Untuk menunjukkan literasi keuangan kemampuan pengambilan keputusan keuangan akan meningkatkan hasil inklusi keuangan dan inisiatif pengentasan kemiskinan lainnya	Study literatur	Literasi keuangan untuk manfaat peningkatan kesejahteraan sosial ekonomi individu, membangun keuangan inklusif, dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.
9.	Financial Literacy in the Developing World An Overview of Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward, Lisa Xu and Bilal Zia, 2016	Untuk merangkum bukti-bukti tentang pengukuran dan evaluasi literasi keuangan di dunia.	Study literatur	Program literasi keuangan saja mungkin tidak efektif, tetapi bila dikombinasikan dengan intervensi lain, hal itu bisa sangat berharga.

10.	Microfinance and Famine: The Irish Loan Funds during the Great Famine. Aidan Hollis 2004	Untuk menunjukkan literasi keuangan dalam meningkatkan kesejahteraan.	Regresi linier	Tingkat melek huruf perempuan yang berkorelasi kuat dengan kemungkinan kelangsungan hidup dana.
Modal Sosial		➔	Efektivitas Pembiayaan Mikro	
No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Tujuan	Metode Analisis	Hasil
1.	Peran dan Manfaat Modal Sosial Dalam Peningkatan Efektivitas Kerja Karyawan Sektor UMKM di Sentra Kerajinan Tas dan Koper Tanggulangin Sidoarjo, Harge Trio Widodo, 2016.	Untuk mengetahui bentuk dan peranan modal sosial dalam meningkatkan kinerja karyawan, dan dalam pengembangan usaha.	Analisis deskriptif	Manfaat modal sosial ditemukan dengan bentuk gotong royong yang baik diantara mereka, proses transfer ilmu yang lebih efektif, dan komunikasi yang terjaga baik.
2.	Social Capital Approaching Model of The Lending Group for Repayment Rate Optimization on Community's MI, Sebastiana Viphindartin, 2012.	Untuk menganalisis efektivitas modal sosial yang dinilai dalam memberikan dorongan terhadap keberhasilan bagi berbagai kebijakan keuangan.	Regresi linier	Modal sosial berpengaruh positif terhadap tingkat pengembalian pinjaman dan mencerminkan efektif atau tidaknya program.
3.	Peran Modal Sosial Dalam Kinerja LKM: Studi Kasus di Koperasi Maju Jakarta, Banguning Asgha, 2017	Untuk memberi gambaran tentang modal sosial yang terbentuk dari pelaksanaan program dan kinerja koperasi.	Deskriptif kualitatif	Modal sosial pada akhirnya memberikan dampak kinerja baik ekonomi maupun sosial bagi organisasi maupun bagi anggota koperasi.
4.	Membership has its privileges: the effect of social capital and neighbourhood characteristics on the earnings of microfinance borrowers, Rafael Gomez and Eric Santor, 2001	Untuk mengkaji faktor penentu keberhasilan wirausaha bagi peminjam kredit mikro	Regresi linier	Modal sosial 'efek lingkungan', sebagai karakteristik selain pribadi (karakteristik tingkat komunitas) yang dapat memengaruhi hasil ekonomi individu.

5.	Exploring Financial Wellbeing in the Australian Context, Muir, K., Hamilton, 2017	Untuk memahami pengaruh hubungan sosial terhadap kesejahteraan finansial.	Regresi linier	Modal sosial akan mendukung stabilitas, adaptasi, mengatasi dan mendukung ketahanan finansial.
7.	In credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh, Asif Dowla, 20016	Untuk meneliti cara pihak ketiga – Bank Grameen di Bangladesh – dalam menciptakan modal sosial.	Study literatur	Aspek pembangunan modal sosial perlu diperhitungkan dalam keseluruhan subsidi program keuangan mikro agar berhasil.
8.	Social Collateral Model for Islamic Microfinance, Kamaluddin, A., Hadi, N.A., Alam, M.M., and Adil, M.A.M., 2015.	Untuk meneliti model jaminan sosial untuk keuangan mikro Islam di Malaysia.	Deskriptif kualitatif	Religiusitas merupakan komponen penting dari model jaminan sosial untuk keuangan mikro syariah.
9.	Beyond Lending How Microfinance Creates New Forms of Capital to Fight Poverty, Fazole Hasan Abed, 2007	Untuk membahas sumber inovasi yang dapat mengatasi cakupan yang jauh lebih luas.	Study Kasus	Proses keuangan mikro, melalui perantara sosial, menciptakan bentuk-bentuk modal berharga yang sebagian besar masih belum tersentuh dalam upaya mendorong perkembangan UKM.
10.	Model hubungan pendidikan dan literasi keuangan, kepribadian narsis dan kegairahan, modal sosial dengan orientasi kewirausahaan dan inovasi, serta keterampilan berpolitik dan kreativitas sebagai peMediasi, Muhammad Sabandi, 2020	Untuk menemukan anteseden orientasi kewirausahaan individu dan inovasi eksplorasi-eksploitasi.	Regresi linie	Modal sosial berpengaruh positif terhadap orientasi kewirausahaan individu dan inovasi. Wirausaha yang memiliki jaringan yang luas, mendapatkan kepercayaan, dan memiliki kontak jaringan yang banyak lebih mampu dalam mengidentifikasi peluang usaha, dan inovasi.

Jangkauan Lembaga Keuangan →			Efektivitas Pembiayaan Mikro	
No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Tujuan	Metode Analisis	Hasil
1.	Percepatan Pertumbuhan UMKM melalui Perkuatan LKM Syariah (LKMS) di Jawa Timur, Renny Oktafia, 2017	Untuk menjelaskan peran LKMS dalam upaya menjangkau sebanyak mungkin nasabah UKM sehingga memberi dampak positif bagi masyarakat.	Deskriptif kualitatif	Memperkuat LKMS dapat dilakukan dengan mendorong: a. SDM, b. Manajemen, c. Modal, d. Jangkauan pasar, e. Aspek inovasi produk; dan aspek eksternal: a. Regulasi, b. Pengawasan dan c. Infrastruktur.
2.	What Next for Microfinance? How The Broader Financial Context Matters for Effective Microfinance Outreach, Kristen Hudak, 2012	Untuk menjelaskan perkembangan sektor keuangan secara keseluruhan dan regulasi berdampak pada jangkauan keuangan nasional.	Fixed effects regression of panel data	Agenda pembangunan keuangan mikro harus dilakukan dalam konteks reformasi yang lebih luas yang lebih mudah
3.	Assessing Outreach and Sustainability of Microfinance Institutions in Cambodia, Sophyrum Heng, 2015	Untuk menganalisis jangkauan dan keberlanjutan lembaga keuangan mikro (LKM).	Regresi linier	Keuangan mikro adalah alat yang memungkinkan orang miskin untuk memperlancar konsumsi dengan menggunakan pinjaman dan instrumen tabungan.
4.	Outreach and Sustainability of Saving-First VS. Credit-First Financial Institutions: A Comparative Analysis of Eight Microfinance Institutions in Africa, Julia Paxton, 1997	Untuk memeriksa tingkat menabung dan kredit elah sanggup menuju keberlanjutan sementara mencapai klien yang secara tradisional telah dikecualikan dari keuangan resmi.	Study Kasus	Lembaga yang berhasil menjangkau banyak depositan dan peminjam yang berkelanjutan berkontribusi besar pada proses pengembangan.
5.	Do Multiple Financial Services Enhance the Poverty Outreach of Microfinance Institutions? Koen Rossel-Cambier, 2010	Untuk mengetahui tren saat ini menuju diversifikasi produk dapat menjadi respon kebijakan yang tepat untuk meningkatkan penjangkauan.	Reviewing cross-sectional evidence	Keuangan mikro dapat dianggap sebagai instrumen untuk mengatasi kegagalan pasar, terutama ketika orang miskin dan yang dikecualikan secara sosial.

6.	Microfinance Institutions in Nigeria: Policy, Practice and Potentials; C. M. Anyanwu, 2004	Untuk memeriksa kinerja penjangkauan lembaga keuangan mikro berdasarkan survei terhadap sepuluh LKM utama.	Deskriptif kualitatif	Survei menunjukkan bahwa klien mereka terlalu kecil untuk sebuah negara yang memiliki lebih dari 60 juta orang yang membutuhkan jasa keuangan mikro.
7.	Trends of Outreach and Sustainability of Microfinance Institutions in Southwestern Nigeria; Jegede, C.A., Kehinde, J.S. and Akinlabi, B.H.; 2004	Untuk meneliti tren penjangkauan dan keberlanjutan lembaga keuangan mikro di Nigeria Barat Daya.	Descriptive survey design	Lembaga keuangan mikro didorong untuk meningkatkan jangkauan dengan cara memberikan pinjaman yang relatif kecil.
8.	Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America John Weiss dan Heater Montgomery, 2005	Untuk meneliti bukti dari Asia dan Amerika Latin dan kemudian membandingkan pengalaman di kedua kawasan.	Descriptive survey design	Layanan keuangan mikro menjadi elemen penting dalam berbagai strategi pengurangan kemiskinan yang ditambah berbagai layanan dukungan.
9.	Investigating a best practice model of microfinance for poverty alleviation, Joseph Toindepi, 2016	Untuk menetapkan model praktik terbaik keuangan mikro untuk pengentasan kemiskinan.	Rapid evidence assessmen	Keuangan mikro harus mencapai tingkat kinerja keuangan sesuai standar internasional.
10.	Financial Sustainability of Microfinance Institutions (MFIs) in Ethiopia, Bayeh Asnakew Kinde, 2012	Untuk mengidentifikasi 84 lembaga yang memengaruhi upaya keberlanjutan LKM di Ethiopia.	Quantitative research approach using a balanced panel data set	Volume pinjaman yang tinggi harus disertai dengan tindak lanjut yang efektif untuk memastikan tingkat pembayaran yang lebih tinggi.

Literasi Keuangan → Jangkauan Lembaga Keuangan

No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Tujuan	Metode Analisis	Hasil
1.	Contribution of Financial Literacy to Behavior, Ramesh Prasad Chaulagain, 2015	Untuk menetapkan relevansi kriteria evaluasi perilaku keuangan dan kerangka kerja pendidikan.	Study literatur	Kesejahteraan finansial masyarakat bergantung pada perbaikan perilaku finansial, dan perilaku tersebut disumbangkan oleh literasi finansial.

2.	The Role of Financial Literacy on Financial Behavior, Pipit Rosita Andarsari, 2019	Untuk menguji peran literasi keuangan pada perilaku keuangan pengusaha wanita di Kota Malang.	Regresi linier	Orang yang melek finansial lebih mungkin mendapatkan akses ke pendanaan eksternal dan untuk mengembangkan bisnis mereka.
3.	Repayment in microfinance: The role of financial literacy and caste, Rashmi Barua and Renuka Sane, 2014	Untuk mengevaluasi dampak program pendidikan keuangan dan mengidentifikasi peningkatan kinerja pembayaran pinjaman.	Regresi linier	Literasi keuangan mikro menyebabkan penurunan jumlah total hari untuk melakukan pembayaran pinjaman dan jumlah bulan pembayarannya terlambat. Tingkat literasi yang baik mempercepat pengembalian cicilan.
4.	Financial Literacy: A Step for Clients towards Financial Inclusion, Monique Cohen, 2010	Pendidikan keuangan, mengidentifikasi para <i>stake holder</i> terkait, menggali pembentukan visi, agenda masa depan.	Deskriptif kualitatif	Membangun kemampuan keuangan akan dapat membantu orang untuk bergerak dari kewalahan terhadap opsi layanan keuangan untuk dapat diberdayakan.
5.	Rural Women and Microfinance in Ghana: Challenges and Prospects, Irene S. Egyir, 2010	Untuk berkontribusi dalam diskusi tentang pembiayaan ekonomi lokal pembangunan di Ghana.	Deskriptif kualitatif	Perencanaan yang memadai adalah kunci keberhasilan finansial; praktik bisnis 85embag harus berpikir tentang ekspansi.
6.	Financial literacy for developing countries in Africa: A review of concept, significance and research opportunities; Matewos Kebede Refera, Navkiranjit Kaur Dhaliwal, and Jasmindeep Kaur, 2015	Untuk menunjukkan literasi keuangan meningkatkan kesejahteraan, pembangunan sektor keuangan, pengurangan kemiskinan, dan pertumbuhan berkelanjutan.	Literature Review	Literasi keuangan adalah keuntungan finansial penyedia layanan dan dapat berkontribusi pada pengembangan sistem keuangan yang stabil, pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Untuk itu tingkat literasi keuangan senantiasa perlu dalam lingkaran perhatian para LKM dan para pelaku usaha mikro.

7.	Mediasi Inklusi Keuangan Terhadap Hubungan Literasi Keuangan dan Keputusan Struktur Modal UKM, Muhammad Irfai Sohilauw, 2018.	Untuk menjelaskan hubungan antara literasi keuangan dan keputusan struktur modal debitur UKM yang diMediasi oleh keuangan inklusif.	Descriptive and inferential statistical methods.	Bentuk mediasi (kerjasama) antara literasi keuangan, struktur modal serta inklusi keuangan terbukti mempengaruhi struktur permodalan UKM.
8.	Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence, AntoniaGrohmann, 2018	Untuk menunjukkan literasi keuangan memiliki efek menguntungkan yang jelas.	Regresi	Terkait dengan variabel "penggunaan layanan keuangan", pengaruh literasi keuangan memperkuat pengaruh kedalaman keuangan
9.	Financial Literacy Level and Awareness Regarding Stock Market: An Empirical Study of Individual Stock Investors of Punjab; Sangeeta Arora, Kanika Marwaha; 2013	Untuk mengetahui wawasan tentang kesadaran investasi pasar saham dan tingkat literasi keuangan para investor saham individu.	Regresi	Tingkat literasi pengetahuan investor individu akan membantu mereka menemukan investasi yang sesuai untuk portofolio mereka dan membimbing mereka menuju arah yang benar.
10.	Realisasi Literasi Keuangan Masyarakat dan Kearifan Lokal, Deni Danial Kesa, 2019	Untuk mengetahui peran literasi keuangan dan kearifan lokal desa terhadap pelayanan keuangan.	Regresi	Literasi keuangan memberi pengaruh yang kuat terhadap permintaan layanan keuangan yang bisa mendorong pembentukan bank desa.

Modal Sosial → Jangkauan Lembaga Keuangan

No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Tujuan	Metode Analisis	Hasil
1.	In credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh, Asif Dowl, 2005	Untuk mengetahui cara Bank Grameen di Bangladesh dalam menciptakan modal sosial.	Analisis deskriptif	Aspek pembangunan modal sosial LKM perlu diperhitungkan dalam seluruh pembahasan subsidi.
2.	Metafora Risk and Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tammil (BMT) Yang Mamdiri, Tyas D. Hascaryani, 2011	Untuk mengetahui cara dalam BMT mengembangkan kemandirian berdasarkan perluasan sifat dan pengembangan risiko dan pengembalian.	Rasionalis tik post positivisme	Selain imbal hasil finansial (konvensional) peran BMT telah meluas pada loyalitas nasabah, perluasan pasar dan fungsi sosial BMT.

3.	Tata Kelola Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Berbasis Prinsip 6C dan Modal Sosial: Studi pada BMT Mekar Da'wah, Syafik Wildan Afif, 2017	Untuk menganalisis peran tata kelola BMT Mekar Da'wah dan modal sosial dalam proses pembiayaan masyarakat.	Analisis deskriptif	Modal sosial dengan adanya kepercayaan terbentuk akibat hubungan baik dengan masyarakat seperti kerja sama dalam beberapa kegiatan kemasyarakatan.
4.	Peran dan Fungsi Modal Sosial dalam Pengembangan Bank Perbankan Syariah, Asyari Hasan, 2011	Untuk mengetahui peran dan fungsi modal sosial dalam pengembangan perbankan syariah.	Analisis deskriptif	Bank syariah memakai cara-cara lain yang lebih ramah dan cocok seperti modal sosial perlu diaplikasikan dalam roda operasional.
5.	Lembaga Keuangan Mikro dan Pengentasan Kemiskinan: Kasus Lumbung Pitih Nagari di Padang, Muhammad Adlin Sila, 2010	Untuk menggali faktor-faktor yang menentukan kinerja lembaga keuangan mikro, dan dampak sosial terhadap anggota/komunitas.	Study kasus	Modal sosial yang mengombinasikan unsur tradisional dan unsur modernitas sekaligus dalam upaya mengurangi persentase kredit macet.
6.	Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kedalaman Jangkauan (<i>Depth of Outreach</i>), Purwaningsih Handayani dan Lincoln Arsyad, 2013	Untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi kedalaman jangkauan LKM.	Regresi linier	Umur LK, returnonassets, rasio pinjaman, <i>capital adequacy ratio</i> , jumlah peminjam perempuan, dan jumlah peminjam pada 87embag dagang berpengaruh signifikan terhadap kedalaman jangkauan.
7.	Gender and Microfinance Performance: Why Does the Institutional Context Matter? Luciano Barin Cruz, 2013	Untuk menyelidiki alasan dan keadaan kelembagaan terkait keanggotaan perempuan dalam 87Lembaga keuangan mikro (LKM)..	Regresi linier	Lingkungan kelembagaan LKM membentuk peluang sosial ekonomi perempuan dan dengan demikian menciptakan insentif bagi perempuan untuk memperoleh kemampuan manajerial dan hubungan.
8.	Sustainability and outreach in microfinance institutions in India: an ethical analysis, Milind Sathye, 2014	Untuk menjelaskan ketegangan LKM saat dihadapkan dengan persaingan kesinambungan keuangan dan jangkauan sosial.	Ethical analysis	Fokus pemberdayaan kaum perempuan miskin. Kunci keberhasilan adalah perubahan paradigma dasar sebuah LKM – yaitu, menjadi klien-sentris daripada lembaga-sentris.

9.	The Impact of Microfinance in Sub-Saharan Africa: A Systematic Review of the Evidence, C. Van Rooyen, 2012	Untuk meninjau bukti dampak kredit mikro dan simpanan mikro pada orang miskin di Afrika di sub-Sahara.	Systematic review	Diperlukan pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan orang miskin dalam kaitannya dengan layanan keuangan dan pengembangan alternatif untuk memenuhi hal ini.
10.	Microfinance Performance and Social Capital: A Cross-Country Analysis LUltra Mikronita Postelnicu, Niels Hermes, 2009	Menyelidiki hubungan antara pembentukan modal sosial yang berbeda dan kinerja keuangan dan sosial LKM.	Regresi linier	Lembaga Keuangan Mikro bisa lebih memanfaatkan jaringan rumah tangga saat menjangkau orang miskin karena berbiaya rendah untuk ketika menjangkau klien baru di sekitar lingkungan tersebut.

Literasi Keuangan & Modal Sosial → Jangkauan Lembaga Keuangan → Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Tujuan	Metode Analisis	Hasil
1.	Teaching for social capital outcomes: The case of adult literacy and numeracy courses in VET, Jo Balatti, Stephen Black & Ian Falk, 2015	Untuk menyelidiki hal yang perlu dilakukan oleh guru untuk menghasilkan ragam manfaat modal sosial dalam kursus melek huruf dan berhitung orang dewasa.	Study kasus	Literasi dan modal sosial terbukti memiliki hubungan yang positif.
2.	Mapping of Conditions and Potential of BMT: Partnership to Expand the Market and Linkage of Islamic Banking Services to the Micro Enterprises, Ali Sakti, 2013	Untuk mengetahui kondisi dan potensi BMT di tiga provinsi di Jawa, yaitu Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur.	Deskriptif kualitatif	Dalam meningkatkan kemampuan anggota UKM, maka pembinaan anggota menjadi penting berupa kunjungan, pertemuan, sosialisasi produk, dan memberikan konsultasi bisnis.
3.	Efektivitas Gerakan Literasi Keuangan Syariah dalam Mendedukasi	Untuk mengetahui efektivitas gerakan literasi keuangan syariah dalam	Literature Review	Target dalam upaya Gerakan Literasi Keuangan Syariah untuk dapat

	Masyarakat Memahami Produk Keuangan Syariah; Hani Meilita Purnama Subardi, Indri Yuliafitri; 2019	rangka menemukan solusi yang tepat untuk percepatan literasi keuangan syariah.		mendorong suatu peningkatan pemanfaatan produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
4.	Membership has its privileges: the effect of social capital and neighbourhood characteristics on the earnings of microfinance borrowers, Rafael Gomez and Eric Santor, 2001	Untuk mengkaji faktor penentu keberhasilan wirausaha bagi peminjam kredit mikro.	Regresi linier	Karakteristik lingkungan LKM dalam memengaruhi para peserta pembiayaan mikro adalah dengan menghasilkan permintaan atau melalui berbagai fasilitas pembiayaan..
5.	Wider Impacts of Microfinance Institutions : Issues and Concepts, Sajjad Zohir and Imran Matin, 2004	Untuk menetapkan tipologi efek yang perlu diukur (budaya, ekonomi, sosial dan politik) dan tingkat masing-masing dampak.	Literature Review	Modal sosial dapat meningkatkan efisiensi usaha mikro, interaksi antara kelompok dalam komunitas, menciptakan kerjasama.
6.	Women's Participation in Economic Activities in Bangladesh; Hafiz T. A. Khan, M. T. Rahman, M. A. Kabir; 2005	Untuk meneliti kegiatan ekonomi perempuan dalam angkatan kerja, kelangsungan pekerjaan dan partisipasi mereka dalam kegiatan LSM.	Regresi linier	Kaum perempuan yang terlibat di <i>Grameen</i> lebih berperan secara produktif, dan norma ini telah diterapkan oleh wanita non- <i>Grameen</i> karena pengaruh mengalami literasi yang lebih baik.
7.	Women's Empowerment in The Context of Microfinance: A photovoice Study, Camille A. Sutton-Brown, 2011	Untuk mengetahui sekelompok wanita dalam memahami dan mengalami pemberdayaan dalam kaitannya dengan partisipasi mereka dalam program keuangan mikro..	Grassroots activist research	Dalam komunitas yang secara sosio kultural mengkonstruksi laki-laki sebagai kaum pemimpin masyarakat, para wanita menulis sendiri dan menjadi pusat perhatian.

8.	Microfinance and Poverty Reduction, Susan Johnson and Ben Rogaly, 1997	Untuk mengumpulkan pelajaran tentang intervensi lembaga keuangan juga.	Study kasus	Keuangan mikro memiliki hubungan positif dengan berbagai parameter khususnya pada pendidikan anak.
9.	Financial Inclusion & Social Capital A Case Study of SGSY Beneficiaries in Kashmir Valley, Audil Rashid Khaki dan Mohiuddin Sangmi, 2016	Untuk mengevaluasi dampak-dampak akses keuangan pada aspek sosial-politik pemberdayaan penerima manfaat keuangan mikro.	Study kasus	Untuk meningkatkan efektivitas keuangan inklusif, maka perlu pemantauan yang efektif. Telah terlihat bahwa sebagian besar peserta program keuangan mikro adalah rumah tangga tidak miskin.
10.	Scaling-up Microfinance for India's Rural Poor, Priya Basu and Pradeep Srivastava, 2005	Untuk meninjau tingkat dan pola akses keuangan bagi kaum miskin pedesaan dan memeriksa pendekatan utama, dengan mencermati yang paling dominan.	Policy Research	Dampak positif berpartisipasi dalam kegiatan <i>Self Help Group</i> (SHG) pada pendapatan rumah tangga bersih, kepemilikan aset, kepercayaan diri, inovasi, partisipasi dan rasa hormat.

Demikianlah seluruh hubungan variabel endogen dan variabel eksogen dijelaskan pada berbagai penelitian untuk memperoleh gambaran yang jelas bahwa penelitian ini telah mendapat perhatian yang semestinya dalam berbagai sisi pandang dan dengan variasi berbagai sudut pandang masing-masing.

BAB III

KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

Bab ini bertujuan menguraikan paradigma penulis berdasarkan uraian pada Bab II tinjauan pustaka yang berkaitan dengan pengaruh antar variabel. Dengan demikian, bagian ini menjelaskan tentang kerangka konseptual dan pengembangan hipotesis.

3.1 Kerangka Konseptual

3.1.1 Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan

Menyadari bahwa peran kapasitas literasi keuangan nasabah senantiasa perlu ditingkatkan, Direktur Bisnis Mikro BRI, Supari (2019) menjelaskan bahwa peningkatan kapasitas usaha mikro, BRI tidak hanya terbatas pada pemberian kemudahan dalam mengakses pembiayaan KUR Mikro kepada para nasabah, BRI juga memberikan peningkatan pengetahuan pengelolaan keuangan maupun peningkatan hasil produksi dan pemasaran melalui program *capacity building* yang dilakukan pada Rumah Kreatif BUMN (RKB) BRI.

Oleh karena itu pengembangan literasi keuangan selayaknya menjadi perhatian dalam menjangkau nasabah terbaik sebagaimana Mehnaz Safavian (2015) menyebutkan bahwa berinvestasi dalam literasi keuangan dan

pendidikan peminjam laki-laki dan perempuan dapat membantu mengurangi permintaan pinjaman *pass-through* dan membantu mengurangi risiko yang terkait dengan praktik penipuan.

Dengan upaya literasi keuangan maka keyakinan untuk menjangkau nasabah dan mendekatkan nasabah ke dalam akses keuangan menjadi semakin meyakinkan disebut oleh Ramesh Prasad Chaulagain (2017) yang mengeksplorasi nilai literasi keuangan di antara orang-orang baik di daerah perkotaan maupun pedesaan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap keuangan dan keberlanjutannya.

Muhammad Irfai Sohilauw (2018) membuktikan hipotesis yang menyatakan bahwa pengaruh literasi keuangan terhadap keputusan struktur modal melalui mediasi inklusi keuangan dapat diterima. Pengaruh literasi keuangan terhadap jangkauan lembaga keuangan dijelaskan pula oleh Antonia Grohmann (2016) dengan memberi penjelasan bahwa efek literasi keuangan yang lebih tinggi memperkuat efek kedalaman finansial yang lebih besar.

Dalam menjangkau nasabah yang lebih kredibel Chiara Monticone (2010) menegaskan bahwa literasi keuangan sangat membantu dalam menjauhkan investor dari sumber nasihat non-profesional dan mengurangi kemungkinan mengandalkan saran keuangan, dengan mengurangi biaya investasi secara mandiri.

Kurang lebih dalam pandangan yang sama Jeffrey Ashe (2013) menyebutkan bahwa praktisi *Savings Group* mengatasi kelemahan dalam literasi keuangan yang menjadi batu sandungan utama dari semua bentuk pinjaman kelompok dengan suatu metode sederhana.

Susy Cheston (2002) menekankan bahwa pendidikan umum dan melek huruf wanita adalah penting jika mereka ingin mencapai penuh mereka potensial dan diberdayakan. Buta huruf menciptakan situasi ketergantungan pada orang lain yang dapat membatasi prospek individu untuk pemberdayaan. Pada banyak LKM telah ditemukan bahwa buta huruf menjadi batu sandungan utama bagi klien mereka. Di sini terpapar secara jelas bahwa Literasi Keuangan dan Modal Sosial menjadi faktor penting dalam upaya LKM menjangkau nasabah sehingga terwujud suatu pembiayaan mikro yang efektif.

Matewos Kebede (2015) menjelaskan bahwa literasi keuangan yang baik dalam suatu populasi berdampak positif terhadap inklusi keuangan, yang tentunya merupakan pengentasan kemiskinan diterima secara luas yang bertujuan untuk meningkatkan akses dan penggunaan produk keuangan formal.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 1: *Literasi Keuangan berpengaruh terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan.*

3.1.2 Pengaruh Modal Sosial terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan

Tak terpungkiri pembiayaan keuangan mikro dalam banyak kasus telah membawa masyarakat miskin ke taraf ekonomi yang lebih baik. Dowla (2006) menegaskan bahwa keberhasilan *Grameen Bank* (Bangladesh) terutama terletak pada penciptaan modal sosial (horisontal dan jaringan vertikal).

Ini menetapkan norma-norma baru dan mendorong tingkat kepercayaan sosial yang baru menyelesaikan masalah aksi kolektif dari akses orang miskin ke modal. Itu akan menjadi penting untuk keberlanjutan lembaga-lembaga ini. Lembaga keuangan mikro menyadari bahwa modal sosial yang baik dalam suatu masyarakat akan memberi keyakinan bagi mereka untuk menjangkau masyarakat miskin.

Chiladze (2015) menerangkan bahwa modal sosial sudah ada di benak masyarakat, yang membentuk sikap dan seiring waktu diubah menjadi kebiasaan. Karena itu, perlu didorong pemahaman tentang uang bisnis dengan menyebarkan literasi keuangan untuk pembentukan sikap dan transformasi dalam kebiasaan.

Jangkauan pembiayaan mikro dengan mempertimbangkan banyak faktor termasuk modal sosial perempuan ditunjukkan oleh Purwaningsih Handayani (2013) yang menyatakan bahwa secara bersama-sama (uji F-statistik) hasil estimasi menunjukkan bahwa berbagai variabel independen termasuk persentase peminjam perempuan berpengaruh signifikan terhadap kedalaman jangkauan (depth of outreach).

Memfaatkan modal sosial kaum perempuan yang secara umum diyakini memiliki nilai-nilai terkait perjuangan ekonomi keluarga akan memengaruhi perilaku mereka dalam menjalankan usaha.

Edith Leadaut (2009) menjelaskan bahwa menetapkan norma-norma baru dan mendorong tingkat kepercayaan sosial yang baru menyelesaikan masalah aksi kolektif mengenai akses orang miskin ke modal.

Artinya suatu modal sosial yang dimiliki suatu komunitas menjadi pertimbangan penting bagi LKM untuk menjangkau kalangan ini sebab dengan modal sosial yang kuat diharapkan para pelaku usaha ultra mikro bertindak sesuai dengan nilai-nilai sesuai dalam modal sosial tersebut.

Demikian halnya dengan penjelasan Agus Eko Nugroho (2010) yang menekankan bahwa modal sosial meningkatkan akses orang miskin ke keuangan mikro.

Peran LKM yang mencermati modal sosial suatu komunitas dan menjadikannya menjadi pertimbangan dalam penjangkauan pembiayaan jika bertemu dengan masyarakat pemilik modal sosial yang mendukung dan cocok dengan semangat dan tujuan pembiayaan mikro yakni kesejateraan para nasabah. Dalam kondisi sedemikian sudah barang tentu LKM akan memiliki keyakinan yang lebih memadai untuk menjangkau kalangan tersebut.

Dengan hasil penelitian yang relatif serupa, Nixon Kamukama Bazinzi Natamba (2013) menunjukkan bahwa modal sosial sebagian memediasi (mediasi parsial) hubungan antara intermediasi sosial dan akses ke jasa

keuangan. Ini berarti bahwa seluruh dampak pada akses ke layanan keuangan tidak hanya melalui variabel prediktor utama (intermediasi sosial) tetapi juga modal sosial.

Dalam hal ini terlihat bahwa meski jangkauan pembiayaan mikro dipengaruhi oleh berbagai variabel, namun modal sosial berada pada tempat yang istimewa sebagai suatu variabel yang mendorong jangkauan pembiayaan tersebut.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 2: *Modal Sosial berpengaruh terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan.*

3.1.3 Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

Otoritas Jasa Keuangan (2013) menegaskan bahwa literasi keuangan memiliki tujuan jangka panjang bagi seluruh golongan masyarakat, yaitu untuk meningkatkan literasi seseorang yang sebelumnya *less literate* atau *not literate* menjadi *well literate*, dan meningkatkan jumlah pengguna produk dan layanan jasa keuangan.

Lembaga keuangan dan masyarakat saling membutuhkan satu sama lain sehingga semakin tinggi tingkat literasi keuangan masyarakat, maka semakin banyak masyarakat yang akan memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan.

Literasi Keuangan adalah pengetahuan dan pemahaman atas konsep dan risiko keuangan, keterampilan, motivasi serta keyakinan yang tidak lain bertujuan untuk menerapkan pengetahuan dan pemahaman yang dimiliki tersebut dalam rangka membuat keputusan keuangan yang efektif, meningkatkan kesejahteraan keuangan individu dan masyarakat sehingga dapat berpartisipasi dalam bidang ekonomi (OECD, 2016).

Tingkat literasi keuangan yang memadai akan menjadi penguatan bagi usaha mikro diungkapkan oleh Lasmiatun (2017) yang menyebutkan bahwa pengelolaan literasi keuangan dan kemudahan memperoleh modal akan berdampak positif pada pertumbuhan usaha-usaha keluarga miskin.

Kemampuan pelaku usaha mikro dalam menjalankan usaha amat terkait dengan tingkat literasi keuangan dijelaskan oleh Rika Desiyanti (2016) yang menyebutkan bahwa literasi keuangan, perencanaan keuangan, produk-produk keuangan dan pembiayaan usaha inklusi keuangan sangat penting dan dibutuhkan oleh UMKM untuk meningkatkan usahanya, yang pada akhirnya akan meningkatkan perekonomian Indonesia.

Efektivitas pembiayaan mikro yang terlihat pada perkembangan usaha ditegaskan oleh Poppy Alvianolita Sanistasya dkk (2019) yang menemukan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan literasi keuangan terhadap kinerja usaha kecil di Provinsi Kalimantan Timur.

Zarah Puspitaningtyas (2017) menjelaskan bahwa dengan memiliki literasi keuangan yang baik maka pelaku usaha akan cenderung mampu

membuat keputusan bisnis yang berorientasi jangka panjang. Selain itu, pelaku usaha akan cenderung mampu membuat konsep aktivitas bisnis yang berkelanjutan.

Jika usaha mikro hendak berkembang menguntungkan maka literasi keuangan harus menjadi pertimbangan untuk mendapat perhatian utama. Layanan keuangan dan non-keuangan yang memadai, terjangkau, dan berkelanjutan yang disediakan oleh lembaga keuangan mikro untuk memastikan kelangsungan usaha kecil.

Namun, layanan ini hanya bisa bermanfaat di tempat yang terbatas pada pemilik bisnis yang sudah pada literasi keuangan yang tinggi.

Efektivitas pembiayaan mikro yang terlihat pada indikator prosedur, biaya, dan cakupan layanan pembiayaan sesungguhnya akan dirasakan oleh nasabah pada tingkat literasi yang baik karena dengan demikian nasabah dapat memilih layanan yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 3: *Literasi Keuangan berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro.*

3.1.4 Pengaruh Modal Sosial terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

Konsep modal sosial muncul dari pemikiran bahwa anggota masyarakat tidak mungkin dapat secara individu mengatasi berbagai masalah.

Diperlukan suatu kebersamaan dan kerjasama yang baik dari segenap anggota masyarakat yang berkepentingan untuk mengatasi masalah tersebut.

Coleman dalam *Foundations of Social Theory* (1990) mengatakan antara lain bahwa modal sosial, seperti halnya modal ekonomi, juga bersifat produktif.

Tanpa adanya modal sosial seseorang tidak akan bisa memperoleh keuntungan material dan mencapai keberhasilan lainnya secara optimal.

Sebagaimana modal-modal lainnya, seperti modal fisik dan modal manusia, modal sosial tidak selalu memberi manfaat dalam segala situasi, tetapi hanya terasa manfaatnya dalam situasi tertentu.

Modal sosial dalam konteks efektivitas pembiayaan ultra mikro sebagai suatu situasi tertentu yang dihadapi para pelaku usaha ultra mikro dalam hal ini berada dalam posisi yang penting karena nilai-nilai yang berada persis di tengah-tengah masyarakat akan memengaruhi cara mereka berperilaku secara khusus dalam mengelola usaha ultra mikro tersebut.

Francis Fukuyama, pakar sosiologi Amerika keturunan Jepang, dalam *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (1995) mengungkapkan pentingnya kepercayaan dalam mencapai kesejahteraan ekonomi dan kondisi kesejahteraan dan demokrasi serta daya saing suatu masyarakat ditentukan oleh tingkat kepercayaan antara sesama warga.

Ia berpendapat modal sosial akan menjadi semakin kuat apabila dalam suatu masyarakat berlaku norma saling balas membantu dan kerjasama yang kompak melalui suatu ikatan jaringan hubungan kelembagaan sosial.

Fukuyama menganggap kepercayaan itu sangat berkaitan dengan akar budaya, terutama yang berkaitan dengan etika dan moral yang berlaku.

Jelas terlihat bahwa peran etika dan moral sebagai modal sosial dalam memengaruhi tindakan dan perilaku masyarakat sehingga dapat pula menjadi bagian yang memengaruhi cara mereka mengelola usaha ultra mikro yang menghasilkan suatu keuntungan bagi pelaku usaha ultra mikro.

Modal sosial tentu saja memengaruhi cara para anggota masyarakat berinteraksi satu sama lain termasuk dalam cara mereka berhubungan dengan pelanggan dan sesama penerima Pembiayaan Ultra Mikro.

Sebastiana Viphindartin (2012) menguraikan bahwa karakteristik budaya, modal sosial dan hubungan sosial dalam lingkup kelompok peminjam dapat memengaruhi interaksi para anggota dalam kelompok berpengaruh positif terhadap perilaku masyarakat penerima manfaat dalam melakukan pengembalian pinjaman dan mencerminkan efektif atau tidaknya sebuah program penanggulangan kemiskinan bagi masyarakat.

Merancang suatu program pembiayaan sedemikian rupa sesungguhnya dapat mendorong kelanggengan modal sosial itu sendiri sebagaimana penelitian Banguning Asgha (2017) yang menunjukkan bahwa program koperasi yang dihadirkan kepada anggota telah menciptakan modal sosial

berupa hubungan sosial yang berbentuk interaksi dan kepercayaan, sumberdaya yang tertanam seperti akses terhadap kompetensi dan keuangan, dan aksi kolektif.

Kehadiran modal sosial ini juga memiliki peranan yang berdampak pada kinerja organisasi dan anggota baik secara ekonomi maupun sosial. Bentuk dan karakter lembaga koperasi dalam hal ini terbukti kompatibel dengan modal sosial masyarakat.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 4: *Modal Sosial berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro.*

3.1.5 Pengaruh Jangkauan Lembaga Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro

Jangkauan Lembaga Keuangan dalam konteks pembiayaan mikro/ultra mikro menunjukkan upaya LKM menjamah dan membenahi kalangan miskin yang berada pada tingkat resiko keuangan yang tinggi.

Muhammad Yunus (1998) menegaskan bahwa jika kita membuat insentif keuangan dan sosial yang tepat, perusahaan yang sadar sosial dapat menjadi kekuatan efektif di pasar. World Savings Bank Institute (2010) yang berpendapat bahwa keuangan mikro adalah alat utama untuk mencapai Tujuan Pembangunan Milenium. Dengan pemahaman sedemikian maka jangkauan LKM menjadi penting dalam rangka mendorong efektivitas program pembiayaan mikro.

Renny Oktafia (2017) menyimpulkan bahwa aspek jangkauan pasar dilakukan dalam usaha memperkuat LKMS. J. Copestake (2007) menjelaskan tentang penjangkauan kemiskinan, telah menyarankan bahwa penilaian kemiskinan dapat memfasilitasi pemantauan berkelanjutan. Keberlanjutan LKM selalu terkait dengan efektivitas pembiayaan yang disalurkan. Artinya jangkauan LKM akan semakin luas dan dalam jika pembiayaan tersebut memberi dampak positif bagi kemajuan ekonomi para nasabah. Menjangkau orang miskin dengan cara memberi akses kepada layanan keuangan mikro bermuara pada gerak perekonomian yang semakin bergairah.

Sophyrum Heng (2015) mengungkapkan bahwa keuangan mikro adalah alat yang memungkinkan orang miskin untuk memperlancar konsumsi dengan menggunakan pinjaman dan instrumen tabungan.

Menjangkau kalangan miskin sesungguhnya adalah baik bagi LKM sebagaimana Julia Paxton (2002) yang menguraikan bahwa mendorong lembaga besar yang sehat secara finansial yang dapat menyebar risiko melalui diversifikasi portofolio dan manajemen likuiditas.

Memperhitungkan modal sosial amat penting ketika LKM hendak menjangkau nasabah mikro sebagaimana dijelaskan oleh Sophyrum Heng (2015) yang menunjukkan bahwa memasukkan elemen tanggung jawab secara sosial dalam keputusan investasi mungkin mengarah ke kinerja keuangan yang lebih baik, karena *trade-off* yang diharapkan antara faktor-faktor sosial dan keuangan menjadi tidak tampak.

Efektivitas pembiayaan mikro akan semakin baik jika jangkauan lembaga keuangan mikro semakin kuat diterangkan oleh Joanna Ledgerwood (2006) yang mengatakan bahwa lembaga nirlaba yang mengubah diri mereka menjadi lembaga keuangan mikro yang teratur akan menjadi pemain utama dalam upaya untuk meningkatkan skala keuangan mikro dan mengatasi kemiskinan secara tingkat global.

Muhammad Yunus menyebutkan bahwa kredit mikro bukanlah obat ajaib yang bisa menghilangkan kemiskinan dalam satu gerakan, tetapi itu bisa mengakhiri banyak kemiskinan dan mengurangi keparahannya untuk orang lain. Dikombinasikan dengan program inovatif lainnya yang melepaskan potensi orang, kredit mikro adalah alat penting dalam pencarian kami untuk dunia yang bebas kemiskinan (Yunus, Jolis, 1999).

Dalam pandangan Akangbe H.O. (2012) peran lembaga keuangan mikro harus lebih condong ke arah penyediaan yang beragam, terjangkau dan layanan keuangan yang dapat diandalkan untuk orang miskin untuk menciptakan peluang kerja dan juga untuk meningkatkan produktivitas mereka sehingga mereka tidak lebih buruk daripada sebelum menggunakan lembaga keuangan mikro.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 5: *Jangkauan Lembaga Keuangan berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro.*

3.1.6 Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro melalui Jangkauan Lembaga Keuangan

Efektivitas pembiayaan mikro yang dapat dilihat pada pengaruhnya yang semakin luas (ekspansif). Tingkat terasi keuangan yang kuat tentu saja akan mendukung hal ini, sebab dengan demikian para pelaku usaha mikro akan mampu mengelola pembiayaan secara memadai dalam suatu jangkauan pembiayaan yang luas.

Penelitian Egyir, Irene S. (2010) menjelaskan bahwa untuk membuat wanita pedesaan lebih layak kredit, praktik bisnis pedesaan perempuan, khususnya pencatatan dan perencanaan harus ditingkatkan.

Perencanaan yang memadai adalah kunci keberhasilan finansial; praktik bisnis berubah dari berpikir tentang subsistem ke berpikir tentang ekspansi. Perubahan sikap adalah kunci inklusivitas dalam sistem terbuka.

Layanan LKM membutuhkan penyaluran informasi yang memadai sebagaimana Sangeeta Arora (2012) yang menjelaskan bahwa kebutuhan utama adalah untuk menyebarkan literasi keuangan di kalangan masyarakat miskin pedesaan karena hanya ketersediaan layanan tidak cukup jika kelompok sasaran tidak mengetahui layanan ini.

Lembaga keuangan harus menjalin komunikasi langsung dengan masyarakat pedesaan dengan mengorganisir kampanye kesadaran di desa-desa, mengirim perwakilan bank ke desa-desa untuk memberi tahu orang dan memahami manfaat dari layanan yang tersedia bagi mereka.

Dalam hal ini terlihat bahwa jangkauan LKM dalam mengucurkan pembiayaan mikro pada masyarakat *unbankable* akan menjadi efektif jika mereka memiliki tingkat literasi yang baik pula.

Dalam suatu gambaran yang lebih luas untuk menjelaskan hubungan literasi, jangkauan LKM, dan efektifitas pembiayaan maka Deni Danial Kesa (2109) menunjukkan bahwa literasi keuangan merupakan prediktor yang kuat akan permintaan layanan keuangan dan bahkan bisa berujung pembentukan bank desa.

Di sini terlihat bahwa peserta pembiayaan yang terliterasi secara baik akan mendorong jangkauan LKM karena permintaan layanan yang lebih tinggi akan terjadi pada masyarakat yang memiliki tingkat literasi keuangan yang baik pula.

Perkembangan sedemikian tentu saja disebabkan oleh kompetensi nasabah yang secara efektif mampu mengelola pembiayaan tersebut.

Matewos Kebede Refer (2015) menjelaskan bahwa literasi keuangan yang baik dalam suatu populasi berdampak positif terhadap inklusi keuangan, yang tentunya merupakan pengentasan kemiskinan diterima secara luas yang bertujuan untuk meningkatkan akses dan penggunaan produk keuangan formal.

Lembaga keuangan yang bertemu dengan komunitas yang memiliki tingkat literasi yang baik akan menjadi keuntungan tersendiri bagi lembaga keuangan untuk secara lebih meyakinkan akan menyalurkan pembiayaan.

Hal ini dapat dipahami karena nasabah pembiayaan yang sudah memiliki tingkat literasi sedemikian adalah kalangan yang lebih mampu memberi respon yang lebih baik ketika kepada mereka ditawarkan berbagai pilihan layanan pembiayaan.

Literasi keuangan pula yang membuat mereka akan lebih baik dalam mengoperasionalkan pembiayaan tersebut menjadi berbagai sektor riil yang secara lebih efektif akan meningkatkan pendapatan.

Jika kenaikan pendapatan sudah terjadi sedemikian rupa maka hal ini pada gilirannya akan semakin menguatkan jangkauan lembaga keuangan pada tahap yang lebih luas dan lebih dalam karena peningkatan perekonomian tersebut akan semakin meningkatkan jumlah transaksi keuangan antara lembaga keuangan dengan penerima pembiayaan.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 6: *Literasi Keuangan berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro melalui Jangkauan Lembaga Keuangan.*

3.1.7 Pengaruh Modal Sosial terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro melalui Jangkauan Lembaga Keuangan

Faktor modal sosial yang kuat adalah bagian pertimbangan penting bagi LKM ketika hendak mengulurkan jangkauan yang lebih dalam dan lebih luas yang pada gilirannya akan mendorong suatu pembiayaan yang efektif. Hal ini misalnya bisa dilihat dalam konteks pembiayaan mikro Islam.

Asyari Hasan (2011) menjelaskan agar bank syariah tidak seharusnya hanya mengedepankan kekuatan modal finansial sebagai dasar pengembangannya namun cara-cara lain yang lebih ramah dan cocok lingkungan seperti modal sosial perlu diaplikasikan dalam roda operasional sehingga kemajuan perbankan dapat tercapai sesuai target dan programnya. Jelas terlihat bahwa modal sosial amat diperlukan dalam menghasilkan suatu program yang tepat sasaran dalam suatu cakupan jangkauan yang luas.

Rashidah Abdul Rahman (2015) menjelaskan bahwa penerapan model otentik Komunitas Keuangan Mikro Islam di Malaysia dan bagian dunia lainnya dapat memastikan perkembangan proaktif dan efisiennya pembiayaan mikro, sehingga pembangunan mandiri dan berpusat pada manusia, meningkatkan modal sosial dan kesejahteraan spiritual, yang bertujuan membantu individu dan pengusaha miskin dapat dicapai.

Dalam hal ini modal sosial diharapkan menjadi nilai-nilai yang mendasari perilaku debitur pembiayaan mikro dalam skala yang semakin luas sehingga menghasilkan suatu efektivitas pembiayaan yang baik.

Selanjutnya Luciano Barin Cruz (2013) menunjukkan hal yang kurang lebih sama bahwa lingkungan kelembagaan LKM membentuk peluang sosial ekonomi perempuan dan dengan demikian menciptakan insentif bagi perempuan untuk memperoleh kemampuan manajerial dan hubungan. Jelas kiranya terlihat bahwa LKM amat perlu mempertimbangkan faktor lingkungan

atau modal sosial dalam upaya menjangkau nasabah yang sesuai dengan maksud efektivitas pembiayaan mikro.

Mempertimbangkan modal sosial dalam pengembangan jangkauan keuangan mikro menurut Katharine N. Rankin (2002) semakin mengandalkan teori modal sosial untuk melakukan intervensi pengembangan yang memobilisasi jejaring sosial lokal dalam pengurangan kemiskinan. Potensi teori tersebut terletak pada pengakuannya terhadap dimensi sosial dari pertumbuhan ekonomi.

Pada konteks antar negara penelitian Lisa A. Sundeen (2012) menunjukkan bahwa modal sosial itu berdampak pada penyebaran dan aksesibilitas keuangan mikro, dan menegaskan hal itu dengan data internasional.

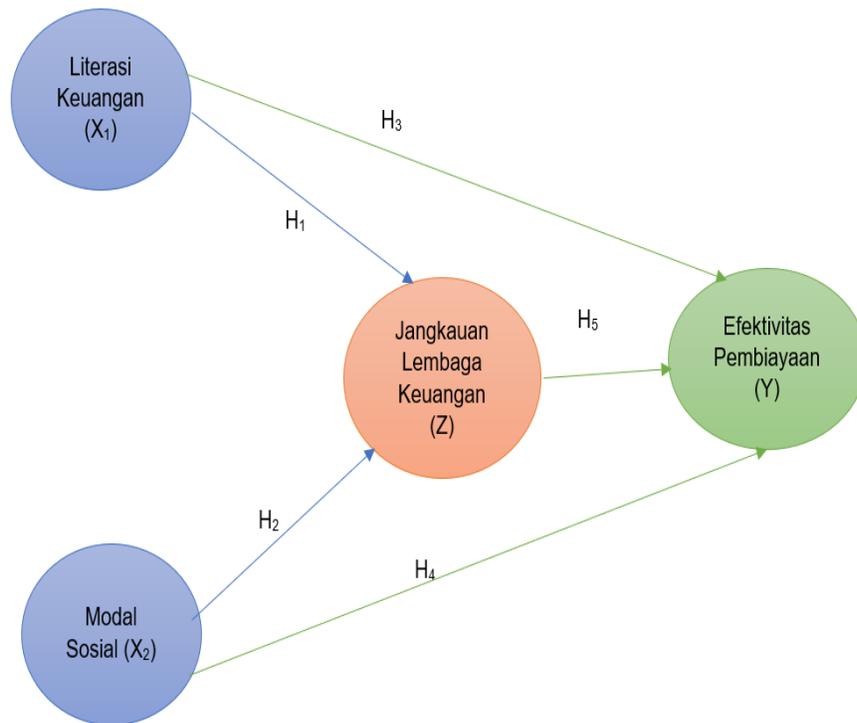
Penggunaan modal sosial dan tekanan sosial melalui lembaga-lembaga berbasis anggota seperti pinjaman kelompok solidaritas atau mekanisme kerja sama memungkinkan untuk mengeksplorasi keunggulan biaya untuk perbankan dengan orang miskin, dibandingkan dengan pemberi pinjaman yang jauh secara sosial dan geografis.

Niels Hermes (2011) menjelaskan bahwa LKM bisa lebih memanfaatkan jaringan rumah tangga saat menjangkau orang miskin karena ternyata rumah tangga mungkin bersedia menggunakan keuangan mikro karena rumah tangga lain dalam jaringan yang sama juga melakukannya. Dengan cara melibatkan jaringan keluarga maka jangkauan pembiayaan semakin meluas

oleh karena mendapat keyakinan dari anggota jaringan keluarga tersebut bahwa pembiayaan tersebut dapat membantu mereka meningkatkan perekonomiannya.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, maka penelitian ini mengajukan Hipotesis 7: *Modal Sosial berpengaruh terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro diMediasi oleh Jangkauan Lembaga Keuangan.*

Berdasarkan seluruh hipotesis yang diajukan di atas, maka kerangka *konseptual* dalam penelitian ini dapat *divisualisasikan* dalam gambar 3.1.



Gambar 3.1 Kerangka Konseptual Penelitian

Pola hubungan antar Variabel X1 dan Variabel X2 sebagai variabel *Exogenous*, Variabel Z sebagai Variabel Mediasi, dan Variabel Y sebagai Variabel *Endogenous* merupakan pola hubungan *fungsiional* yang bersifat langsung. Pola hubungan antar variabel ini dianalisis dengan menggunakan SEM (*Structural Equation Modeling*), sehingga pengaruh masing-masing variabel *Exogenous* terhadap variabel *Endogenous* dapat diketahui, baik yang bersifat langsung (garis utuh) maupun tidak langsung (garis putus-putus). Kerangka konseptual penelitian dan persamaan fungsi tersebut di atas, dapat dilihat pada **Tabel 3.1** berikut.

Tabel 3.1
Kedudukan Variabel Penelitian, Prediksi Sifat Pengaruh antar Variabel, dan Fakta Empiris yang Mendukung

No.	Kedudukan Variabel yang Mempengaruhi	Kedudukan Variabel yang Dipengaruhi	Prediksi Sifat Pengaruh	Fakta Empiris yang Mendukung
1.	<i>Literasi Keuangan (X1) Exogenous</i>	<i>Efektivitas Pembiayaan Mikro (Y) Endogenous</i>	Positif	Lasmiatun (2017); Rika Desiyanti (2016); Poppy Alvianolita Sanistasya (2019); Perez et al, (2011); Holzmänn (2010); Faraha Nawaz (2015); Rashmi Barua (2014); Emily Levi-D'Ancona (2014); Matewos Kebede Refera (2015); Geofry O. Obongi (2015); Dwitya Aribawa (2016); Zarah Puspitaningtyas (2017); Yunusa Mohammed Kaigama (2016).
2.	<i>Literasi Keuangan (X1) Exogenous</i>	<i>Jangkauan Lembaga Keuangan (Z) Mediasi</i>	Positif	Doris Köhn (2013); Supari (2019); Mehnaz (2015); Ramesh Prasad Chaulagain (2015); Pipit Rosita Andarsari (2019); Delyana Rahmawany Pulungan (2019); Rashmi Barua (2014); Monique Cohen (2010); Egyir, Irene S. (2010); Matewos Kebede Refera (2015); Muhammad Irfai Sohilauw (2018); Antonia Grohmann (2018).

3.	<i>Modal Sosial (X2) Exogenous</i>	<i>Efektivitas Pembiayaan Mikro (Y) Endogenous</i>	Positif	Harge Trio Widodo (2016); Sebastiana Viphindrartin (2012); Banguning Asgha (2017); Drs. Zainuddin hakim (1992)
4.	<i>Modal Sosial (X2) Exogenous</i>	<i>Jangkauan Lembaga Keuangan (Z) Mediasi</i>	Positif	Dowla (2006); G. Chiladze (2015); Tyas D. Hascaryani (2011); Syafik Wildan Afif (2017); Asyari Hasan (2011); Bedjo Santoso (2016); Rashidah Abdul Rahman (2015); Muhammad Adlin Sila (2010); Purwaningsih Handayan (2013); Luciano Barin Cruz (2013); Milind Sathye (2014); C. Van Rooyen (2012); Katharine N. Rankin (2002); Edith Leadaut (2009); Agus Eko Nugroho (2010); Nixon Kamukama Bazinzi Natamba (2013); Anni Heikkilä (2016); Jainaba M. L. Kah (2015) Rankin (2002); Rankin (2002); Lisa A. Sundeen (2012)
5.	<i>Jangkauan Lembaga Keuangan (Z) Mediasi</i>	<i>Efektivitas Pembiayaan Mikro (Y) Endogenous</i>	Positif	Muhammad Yunus (1998); <i>World Savings Bank Institute</i> (2010); Renny Oktafia (2017); Kristen Hudak (2012); J. Copestake (2005); Susy Cheston (2002); Sophyrum Heng (2015); Julia Paxton (2007); Sophyrum Heng (2015); Julia Paxton (1997); Ben Soltane Bassem (2012); Koen Rossel (2010); Joanna Ledgerwood (2006); C. M. Anyanwu (2004); Niels Hermes (2011).
6.	<i>Literasi Keuangan (X1) Exogenous Jangkauan Lembaga Keuangan (Z) Mediasi</i>	<i>Efektivitas Pembiayaan Mikro (Y) Endogenous</i>	Positif	Doris Köhn (2013); Supari (2019); Mehnaz (2015); Ramesh Prasad Chaulagain (2015); Pipit Rosita Andarsari (2019); Delyana Rahmawany Pulungan (2019); Rashmi Barua (2014); Monique Cohen (2010); Egyir, Irene S. (2010).
7	<i>Modal Sosial (X2) Exogenous Jangkauan Lembaga Keuangan (Y) Mediasi</i>	<i>Efektivitas Pembiayaan Mikro (Y) Endogenous</i>	Positif	Dowla (2006); G. Chiladze (2015); Tyas D. Hascaryani (2011); Syafik Wildan Afif (2017); Asyari Hasan (2011); Bedjo Santoso (2016); Rashidah Abdul Rahman (2015); Muhammad Adlin Sila (2010); Purwaningsih Handayan (2013); Luciano Barin Cruz (2013).

Sumber : Hasil Olahan Fakta Empiris (2020)

Mencermati seluruh uraian di atas dapat dikatakan bahwa berbagai fakta empiris penelitian telah secara jelas menggambarkan kedudukan seluruh variabel yang terhubung secara signifikan yang berguna selanjutnya menyusun hipotesis.

3.2 Hipotesis

Adapun hipotesis yang dibangun dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
2. Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
3. Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
4. Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Jangkauan Lembaga Keuangan pada usaha Ultra Mikro di Kota Makassar.
5. Jangkauan Lembaga Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar.
6. Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar melalui Jangkauan Lembaga Keuangan.
7. Modal Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro di Kota Makassar melalui Jangkauan Lembaga Keuangan.