



BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA



**PILOT PROJECT
PENINGKATAN AKSES JASA KEUANGAN
PADA KELOMPOK MASYARAKAT PESISIR
SEKTOR PERIKANAN TANGKAP**

PILOT PROJECT
**PENINGKATAN AKSES JASA KEUANGAN
PADA KELOMPOK MASYARAKAT PESISIR
SEKTOR PERIKANAN TANGKAP**



BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas karunia yang diberikan-Nya sehingga laporan *Pilot Project* Peningkatan Akses Jasa Keuangan pada Kelompok Masyarakat Pesisir Sektor Perikanan Tangkap dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Sektor maritim/kelautan memiliki peran *strategic* dalam perekonomian nasional. Badan Koordinasi Penanaman Modal (2016) menyebutkan, potensi investasi sektor maritim Indonesia diperkirakan mencapai US\$1,2 triliun. Namun potensi ini berbanding terbalik dengan tingkat kesejahteraan masyarakat pesisir yang cenderung rendah. Salah satu kesulitan yang dialami masyarakat pesisir adalah belum dapat mengakses sebagian besar layanan keuangan formal, antara lain karena perbankan memiliki persepsi bahwa usaha masyarakat pesisir/sector perikanan tangkap memiliki risiko relatif tinggi.

Dalam rangka mendorong pemanfaatan jasa layanan keuangan oleh masyarakat pesisir, pada tahun 2015 Bank Indonesia melakukan Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* pada Sektor Perikanan. Kajian tersebut kemudian diimplementasikan dalam bentuk *pilot project* pada tahun 2016 yang antara lain bertujuan untuk memfasilitasi peningkatan akses layanan keuangan masyarakat pesisir, mengidentifikasi *key success factor* yang dapat menjadi bahan untuk menyusun rekomendasi kebijakan pemanfaatan jasa layanan keuangan oleh masyarakat pesisir.

Hasil *pilot project* menunjukkan, produk simpanan yang sesuai untuk masyarakat pesisir antara lain memiliki karakteristik dapat diakses melalui telepon seluler, biaya administrasi murah, serta dapat dimanfaatkan untuk melakukan berbagai transaksi non tunai. Sementara produk pembiayaan lebih diutamakan kredit skala mikro, agunan minimal, plafon sesuai dengan kebutuhan, dan memiliki fasilitas *grace period* (masa tenggang pembayaran angsuran). Selain itu, masyarakat pesisir membutuhkan pelatihan dan pendampingan secara kontinyu untuk meningkatkan kapasitas usaha, penguatan kelembagaan serta pengelolaan keuangan.

Hasil dari *pilot project* ini kami harapkan dapat direplikasi oleh Kementerian terkait, lembaga keuangan, dan Pemerintah Daerah untuk meningkatkan kapasitas usaha dan pemanfaatan akses jasa keuangan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir. Pada kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap dan Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan Kementerian Kelautan dan Perikanan, Pemerintah Daerah, Perbankan, pelaku usaha di Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah dan Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Gorontalo, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Gorontalo, serta pihak-pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu, yang telah memfasilitasi pelaksanaan *pilot project* dan memberikan masukan dalam penyempurnaan hasil kajian.

Akhir kata, semoga Allah SWT memberkati semua niat baik dan upaya nyata yang dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui peningkatan akses keuangan dan kapasitas usaha dalam mendukung pengembangan sektor perikanan nasional.

Jakarta, Juli 2017



Yunita Resmi Sari

Kepala Departemen Pengembangan UMKM

DAFTAR ISI

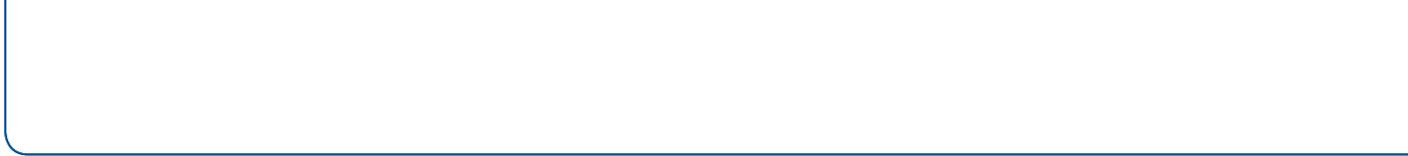
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Tujuan <i>Pilot Project</i>	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Perkembangan Sektor Keuangan, Keuangan Inklusif Dan Literasi Keuangan	5
2.2 Definisi Literasi Keuangan	6
2.3 Dampak Literasi Keuangan	7
BAB III METODE DAN RUANG LINGKUP <i>PILOT PROJECT</i>	9
3.1 Metodologi	9
3.2 Ruang Lingkup Dan Lokasi <i>Pilot Project</i>	10
3.3 Tahapan <i>Pilot Project</i>	12
BAB IV PEMETAAN KELOMPOK USAHA POTENSIAL, LEMBAGA KEUANGAN DAN <i>STAKEHOLDER</i> YANG TERLIBAT	15
4.1 Kelompok Usaha Potensial Masyarakat Pesisir yang Terlibat Dalam Pelaksanaan <i>Pilot Project</i>	15
4.2 Lembaga Keuangan Bank Dan/Atau Non Bank Yang Potensial dan Sesuai Dengan Masyarakat Pesisir	22
4.3 <i>Stakeholder</i> Yang Terlibat Dalam Pelaksanaan <i>Pilot Project</i> Di Luar Lembaga Keuangan Bank Dan Non-Bank	23
4.4 Identifikasi Faktor Penghambat Terhadap Peningkatan Akses Keuangan Bagi Nelayan	24
BAB V IMPLEMENTASI	29
5.1 Sosialisasi Pemanfaatan Produk Dan Jasa Layanan Keuangan Kepada Masyarakat Pesisir Di Masing-Masing Lokasi <i>Pilot Project</i>	29
5.2 Produk Dan Jasa Layanan Keuangan Yang Sesuai untuk Masyarakat Pesisir Kepada Lembaga Keuangan	34
5.3 Fasilitasi Akses Jasa Keuangan Bagi Kelompok Usaha Potensial Kepada Lembaga Keuangan Bank Dan/Atau Non Bank	36
5.4 Pelatihan/Pendampingan Untuk Meningkatkan Kapasitas	39
5.5 Monitoring Dan Evaluasi	44
5.6 Bentuk Dan Pola Replikasi	48
5.7 <i>Key Success Factors</i>	51
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	55
6.1 Kesimpulan	55
6.2 Saran	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Desain <i>Quasi Experiment</i>	10
Gambar 2	Lokasi <i>Pilot Project</i> di Wilayah Gorontalo Utara	11
Gambar 3	Lokasi <i>Pilot Project</i> di Wilayah Demak	11
Gambar 4	Tahapan Pelaksanaan <i>Pilot Project</i>	14
Gambar 5	Deskriptif Statistik Partisipan di Kabupaten Gorontalo Utara	17
Gambar 6	Pola Distribusi Ikan Segar	18
Gambar 7	Pola Distribusi Ikan Olahan	18
Gambar 8	Pola Distribusi Rumput laut	19
Gambar 9	Pola Distribusi Ikan Segar di Kabupaten Demak	20
Gambar 10	Deskriptif Statistik Partisipan di Kabupaten Demak	21
Gambar 11	Faktor Penghambat Akses Keuangan jika Dilihat dari <i>Demand & Supply</i>	27
Gambar 12	Pelaksanaan FGD awal di Gorontalo Utara	29
Gambar 13	Pelaksanaan FGD awal di Demak	30
Gambar 14	Sosialisasi Produk Keuangan di Kab Gorontalo Utara	31
Gambar 15	Bapak Abdul Jamil (Staf Ahli Direktur LPDB) Memberikan Sosialisasi tentang Tata Cara Pengajuan Kredit LPDB	32
Gambar 16	Mekanisme Pengajuan Kredit melalui LPDB	33
Gambar 17	Sosialisasi Produk Keuangan di Kabupaten Demak	34
Gambar 18	Proses Pembukaan Tabungan Masyarakat Pesisir Anggota KSU PAL oleh BRI Kwandang Gorontalo Utara	37
Gambar 19	Peserta Melakukan Latihan Pengecekan Saldo dan Transfer melalui mesin EDC	37
Gambar 20	Bapak Abdul Jabbar (Anggota KUB Mina Bahari) dengan Buku Tabungan yang Sudah Dimiliki	38
Gambar 21	Pelatihan oleh PLUT Provinsi Gorontalo	39
Gambar 22	Mangrove dan Pemanfaatannya	41
Gambar 23	Pemaparan Ibu Narti (Perwakilan dari DKP) Memberikan Pelatihan Mengenai Pembuatan Bandeng Tanpa Duri	41
Gambar 24	Pelatihan Proses Pembentukan Koperasi	42
Gambar 25	Skema Penelitian dengan Desain <i>Experiment</i>	45

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Penyaluran Kredit UMKM Berdasarkan Sektor Prioritas Periode September 2016	2
Tabel 2	Nama Partisipan <i>Pilot Project</i> di Kabupaten Gorontalo Utara	16
Tabel 3	Nama Partisipan <i>Pilot Project</i> di Kabupaten Demak	20
Tabel 4	Familiaritas dan Kepemilikan Produk Jasa Keuangan Masyarakat Pesisir Wilayah Gorontalo Utara	46
Tabel 5	Persepsi akan Perbankan Nelayan Wilayah Gorontalo Utara	46
Tabel 6	Familiaritas dan Kepemilikan Produk Jasa Keuangan Nelayan Wilayah Kabupaten Demak	47
Tabel 7	Persepsi akan Perbankan Nelayan Wilayah Demak	48
Tabel 8	Bentuk Replikasi Produk dan Jasa Keuangan Masyarakat Pesisir	49
Tabel 9	Rekomendasi Produk Tabungan dan Kredit untuk Masyarakat Pesisir	57



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG PENELITIAN

INDONESIA memiliki 17.504 pulau dengan luas perairan mencapai 5,8 juta km², yang kemudian menjadikannya sebagai negara maritim dan kepulauan terbesar di dunia. Potensi kelautan Indonesia diperkirakan mencapai US\$1,2 triliun per tahun dengan penyerapan tenaga kerja sekitar 60 juta orang (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2015). Dari total penduduk Indonesia yang bekerja di sektor perikanan, 90% diantaranya adalah nelayan/pembudidaya skala kecil. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat nilai ekspor ikan nasional mencapai US\$244,58 juta. Volume ekspor ikan nasional juga mengalami peningkatan dari 56,37 ribu ton pada September 2015 menjadi 66,85 ribu ton ikan pada Oktober 2015. BPS (2015) melaporkan sektor perikanan pada kuartal III 2015 tumbuh sebesar 8,37% atau melampaui target pemerintah 7%. Pertumbuhan ini lebih tinggi dari kuartal sebelumnya yang sebesar 7,17% dan jauh di atas angka pertumbuhan ekonomi nasional yang hanya 4,73%. Sektor perikanan turut berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional yaitu sebesar 2,31% pada Triwulan III 2015. Angka ini mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2014 dimana kontribusi Sektor Perikanan terhadap PDB Nasional adalah sebesar 2,21%.

Produksi perikanan tangkap terus meningkat dari tahun ke tahun namun dalam persentase yang terkendali sehubungan dengan jumlah tangkapan yang diperbolehkan untuk kelestarian sumber daya ikan. Rencana Strategis Kementerian Kelautan dan Perikanan tahun 2015-2019 menunjukkan bahwa kenaikan volume produksi perikanan tangkap periode 2010-2014 rata-rata sebesar 4,52% per tahun, yaitu 5.384.418 ton pada tahun 2010 menjadi 6.200.180 ton pada tahun 2014. Potensi sektor perikanan tangkap masih sangat besar dimana pemanfaatan sumber daya ikan laut Indonesia saat ini baru mencapai 4,5 juta ton/tahun, sementara potensi produksi ikan laut Indonesia adalah sebesar 6,51 juta ton/tahun atau 8,2% dari total potensi produksi lestari ikan laut dunia. Dengan besarnya potensi tersebut sungguh sebuah ironi ketika tingkat kesejahteraan masyarakat pesisir sangat jauh dari kata mapan. Pada tahun 2014, jumlah masyarakat miskin di wilayah pesisir dapat dikategorikan cukup tinggi yaitu menyumbang sebesar 25% dari total penduduk miskin di Indonesia (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2015).

Untuk mengatasi hal tersebut, Pemerintah telah melakukan program pengentasan kemiskinan dan strategi keuangan inklusif. Namun intervensi yang dilakukan secara parsial oleh kementerian, lembaga pemerintah, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), bank swasta dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), ternyata belum memenuhi hasil yang direncanakan. Banyak masyarakat/institusi di daerah pesisir yang masih saja mengalami kesulitan dan belum dapat mengakses sebagian besar layanan keuangan formal. Perhatian bank untuk masyarakat pesisir dirasa masih sangat kurang, karena dinilai memiliki sifat usaha yang dikategorikan berisiko tinggi. Akses terhadap layanan keuangan sangat penting karena dapat mengurangi

tingkat kemiskinan dimana dengan memahami, mengenal, dan memanfaatkan layanan keuangan, masyarakat pesisir dapat belajar mengenai cara pengelolaan keuangan sederhana sehingga dapat membantu masyarakat mengelola risiko terhadap masalah keuangan dimasa depan.

Apabila dilihat dari penyaluran kredit terhadap sektor prioritas, penyaluran kredit ke Sektor Perikanan untuk posisi September 2016 relatif masih sangat kecil yaitu sebesar Rp9,38 triliun atau hanya sebesar 0,22% dibandingkan dengan total kredit yang disalurkan oleh perbankan. Sedangkan untuk kelompok UMKM, penyaluran kredit UMKM ke Sektor Perikanan untuk posisi September 2016 baru mencapai 5,26 triliun atau hanya sebesar 0,63% dibandingkan total kredit UMKM yang disalurkan perbankan. Namun demikian, apabila dilihat dari risiko penyaluran kredit, NPL kredit UMKM Sektor Perikanan memiliki nilai yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan NPL kredit UMKM dari sektor prioritas lainnya. Detil penyaluran kredit UMKM terhadap sektor prioritas dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penyaluran Kredit UMKM Berdasarkan Sektor Prioritas Periode September 2016

Kredit UMKM	Baki Debet (Triliun Rp)	Pangsa	NPL
Perdagangan Besar dan Eceran	442,0	52,9%	6,93%
Industri Pengolahan	82,7	9,9%	8,79%
Pertanian dan Kehutanan	67,4	8,1%	4,58%
Konstruksi	55,2	6,6%	2,86%
Real Estate	43,2	5,2%	3,33%
Perikanan	5,3	0,6%	4,65%

Sumber : Data Kredit UMKM September 2016, Bank Indonesia

Untuk mengisi *gap* antara potensi perikanan Indonesia dan tingkat kesejahteraan masyarakat pesisir, maka pada tahun 2015 Departemen Pengembangan UMKM (DPUM) Bank Indonesia telah melakukan Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* yang antara lain bertujuan untuk :

- a. Melakukan identifikasi kelompok masyarakat/pelaku usaha dan kebutuhan pengembangan usaha bagi kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan;
- b. Menganalisis pola atau bentuk akses keuangan dan bentuk pembiayaan yang sesuai dengan kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*.

Hasil kajian Bank Indonesia sebelumnya menunjukkan bahwa masih terdapat 74,52% masyarakat pesisir di Kabupaten Demak dan sebesar 61% masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara yang belum terhubung kepada lembaga keuangan (*unbanked*). Salah satu penyebab rendahnya pemanfaatan produk dan jasa layanan keuangan masyarakat pesisir yaitu karakter masyarakat pesisir yang cenderung konsumtif dan belum memiliki kemampuan pengelolaan keuangan yang baik.

Dengan demikian, pelaksanaan *Pilot Project* Peningkatan Akses Jasa Keuangan pada Kelompok Masyarakat Pesisir Sektor Perikanan Tangkap dilakukan sebagai salah satu langkah konkrit dalam peningkatan akses keuangan bagi masyarakat *unbanked* di daerah pesisir. *Pilot*

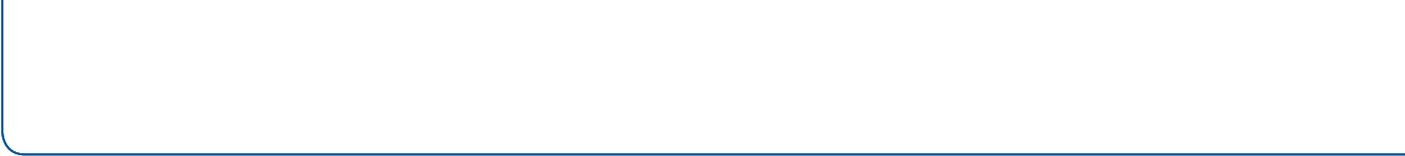
project akan dilaksanakan di lokasi kajian dengan melibatkan lembaga keuangan bank dan *non-bank*, kelompok nelayan, Pemda setempat, beserta *stakeholder* lain yang terkait.

1.2 TUJUAN *PILOT PROJECT*

Tujuan pelaksanaan *pilot project* yaitu sbb. :

1. Mengidentifikasi, menetapkan dan membangun komitmen kelompok usaha potensial masyarakat pesisir, lembaga keuangan bank atau *non-bank*, dan *stakeholder* lainnya untuk meningkatkan akses jasa keuangan kelompok usaha potensial masyarakat pesisir.
2. Memfasilitasi peningkatan akses jasa keuangan lembaga keuangan bank atau *non-bank* melalui pemanfaatan salah satu jasa layanan keuangan atau diversikasi layanan keuangan (tabungan/transfer/kredit) bank atau *non-bank* di dua lokasi *pilot project*.
3. Mengidentifikasi faktor utama keberhasilan (*key success factor*) peningkatan akses jasa keuangan bagi kelompok masyarakat pesisir.

Memberikan rekomendasi dalam perumusan dan implementasi kebijakan peningkatan akses jasa keuangan bagi masyarakat pesisir kepada *stakeholders*, untuk diterapkan pada cakupan yang lebih luas.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 PERKEMBANGAN SEKTOR KEUANGAN, KEUANGAN INKLUSIF DAN LITERASI KEUANGAN

Pertumbuhan sektor keuangan merupakan hal yang positif bagi sebuah perekonomian karena beberapa dampak positif yang ditimbulkan. Dampak positif pertama yang menjadi perhatian dalam literatur terkait adalah pertumbuhan ekonomi yang lebih tinggi. Levine (1997) memberikan ikhtisar dari penelitian-penelitian sebelumnya yang melihat hubungan antara perkembangan sektor keuangan dan pertumbuhan ekonomi. Yang menjadi pertanyaan utama adalah apakah pertumbuhan sektor keuangan mendorong pertumbuhan ekonomi (*supply-lead view*), atau sebaliknya, pertumbuhan ekonomi mendorong pertumbuhan sektor keuangan (*demand-following view*). Dengan melihat bukti empiris yang ada, *supply lead view* merupakan penjelasan yang lebih valid. Argumen teoretis di balik temuan-temuan ini berasal dari perspektif fungsional, di mana lembaga keuangan muncul untuk mengatasi masalah informasi yang asimetris (*asymmetric information*) dan biaya transaksi di dunia nyata. Dengan adanya sistem keuangan beserta lembaga keuangan di dalamnya, alokasi sumber daya dalam perekonomian akan lebih efisien sehingga mendorong kinerja sektor riil dan pada ujungnya meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Levine, 1997).

Selain pertumbuhan ekonomi, studi empiris dari Akhter dan Daly (2009) dengan menggunakan sampel dari 54 negara pada tahun 1994-2003 menunjukkan dampak langsung perkembangan sektor keuangan bagi golongan miskin. Hubungan ini dapat dijelaskan oleh Levine (2008) yang berargumen bahwa sektor keuangan yang berkembang dengan baik dapat mengurangi pentingnya warisan orang tua (*parental wealth*) dalam sebuah perekonomian, sehingga orang dengan latar belakang yang tidak terlalu beruntung memiliki kesempatan untuk mendapatkan kredit dengan lebih mudah, sehingga berpotensi mendukung kegiatan usahanya. Rajan dan Zingales (2004) menunjukkan bahwa sistem keuangan yang sehat dapat membantu orang miskin mendapatkan kredit lebih mudah untuk mendukung lebih banyak kesempatan bagi mereka. Temuan-temuan ini sejalan dengan studi yang berkesimpulan bahwa perkembangan sektor keuangan memiliki dampak positif berupa pengurangan tingkat kemiskinan dan ketidakmerataan pendapatan (Galor dan Zeia, 1993; Banerjee dan Newman, 1993).

Namun sayangnya, di sebagian wilayah dunia--terutama negara-negara berkembang--tingkat pertumbuhan sektor keuangan mengalami hambatan karena beberapa faktor *supply* dan *demand*. Data *Global Financial Index* yang dirilis oleh World Bank (2014) menunjukkan bahwa sekitar 2 miliar angkatan kerja dewasa di dunia tidak memiliki akun di lembaga keuangan formal. Di Indonesia, sebagaimana yang dikemukakan oleh World Bank (2010), kurang dari 50% orang dewasa di Indonesia memiliki akun di lembaga keuangan formal. Fenomena di mana terdapat komponen masyarakat yang tidak terjamah oleh jasa lembaga keuangan formal seringkali dikenal dengan nama *financial exclusion*. Salah satu dampak nyata dari *financial exclusion* adalah masyarakat mengandalkan jasa keuangan informal, seperti pinjaman dari lembaga keuangan yang tidak memiliki badan hukum, keluarga, teman, dan kerabat lainnya, atau menabung di rumah masing-masing. Padahal, walaupun memiliki tingkat fleksibilitas tinggi, jasa keuangan informal seringkali sangatlah mahal, tidak dapat diandalkan,

dan kurang aman (Banerjee and Duflo, 2007; Bauchet et al., 2011).

Untuk menciptakan sistem keuangan yang lebih inklusif dibutuhkan kebijakan dari otoritas yang berwenang. Desain kebijakan yang baik membutuhkan identifikasi faktor penyebab *financial exclusion*. Faktor-faktor penyebab fenomena ini secara umum dapat digolongkan menjadi faktor *supply* dan *demand*. Dari sisi *supply*, lembaga keuangan *enggan* menyediakan layanan terhadap beberapa kelompok masyarakat tertentu, terutama yang berasal dari golongan miskin, karena biaya penyediaan layanan yang sangat tinggi. Sementara itu, salah satu hambatan di sisi permintaan yang menjadi perhatian berbagai pihak adalah terbatasnya literasi keuangan yang menyebabkan *voluntary exclusion*, di mana masyarakat secara sukarela memilih untuk tidak menggunakan jasa lembaga keuangan formal (Demirguc-Kunt dan Klapper, 2012; Atkinson dan Messy, 2013). Padahal, seperti yang telah dijelaskan di atas, jasa keuangan informal memiliki berbagai keterbatasan.

Masih dari sisi makroekonomi, kurangnya literasi keuangan juga dinilai berkontribusi terhadap terjadinya krisis keuangan, di mana orang dengan tingkat literasi keuangan yang rendah tidak mengelola uangnya dengan baik dan berinvestasi di produk tanpa menyadari risiko yang dilibatkan. Hal ini memiliki eksternalitas negatif terhadap stabilitas makroekonomi (OECD/INFE, 2012).

2.2 DEFINISI LITERASI KEUANGAN

Literatur yang ada menunjukkan variasi dalam definisi literasi keuangan. Huston (2010) melakukan studi mengenai konseptualisasi literasi keuangan, namun yang bersangkutan menemukan bahwa kebanyakan studi terkait tidak mencantumkan definisi baku literasi keuangan. Kurang dari 15% studi yang ada mendefinisikan literasi keuangan dengan jelas.

Dengan mengacu definisi literasi yang diberikan oleh UNESCO dan penggunaan pada bidang lainnya (contoh: literasi teknologi, literasi kesehatan, dan lain-lain), kata "literasi" mencakup dimensi "pengetahuan" dan "penggunaan". Namun, ada beberapa ahli yang menekankan definisi literasi pada komponen "pengetahuan" dan tidak secara eksplisit memasukkan dimensi "penggunaan". Salah satu contohnya adalah Mandell (2006) yang mendefinisikan literasi keuangan sebagai "*hal-hal yang harus diketahui oleh orang untuk melakukan keputusan keuangan penting sesuai dengan kepentingan terbaik bagi mereka*" (Mandell, 2006). Selain Mandell, beberapa ahli yang memberikan penekanan khusus pada dimensi "pengetahuan" adalah Bowen (2002) dan Couchrane and Zorn (2005). Dalam media yang sifatnya lebih populer, istilah literasi keuangan sering digunakan bergantian dengan pengetahuan keuangan. Di sisi lain, beberapa ahli yang secara eksplisit memasukkan dimensi "penggunaan" ke dalam definisi literasi keuangan adalah Noctor et al. (1992) dan Beal dan Delpachitra (2003). Istilah literasi keuangan kemudian meluas dan memasukkan beberapa dimensi yang lazimnya tidak termasuk dalam definisi "literasi". Definisi oleh Hilgert et al. (2003), misalnya, memasukkan komponen "perilaku".

Tidak hanya itu memberikan definisi literasi keuangan, menentukan jenis keahlian yang seharusnya tercakup dalam literasi keuangan memberikan tantangan tersendiri. Beberapa sangat umum dan teknis, hanya memasukkan pengetahuan menyeluruh mengenai konsep bunga berbunga (*compound interest*), inflasi, dan risiko saham (Lusardi dan Mitchell, 2006; Cole et al., 2011). Dalam OECD (2012), isi literasi keuangan dibagi menjadi uang dan transaksi, perencanaan dan pengelolaan keuangan, risiko dan imbal hasil, dan lingkungan sektor keuangan. Namun, secara umum terdapat *overlap* antara penelitian yang satu dengan yang lainnya mengenai konsep literasi keuangan. Sebagaimana yang diikhtisarkan oleh Huston (2010), aspek-aspek ini terdiri dari keuangan dasar (*time value of money*, daya beli, dan keuangan personal), peminjaman, investasi, dan perlindungan harta benda (asuransi dan teknik manajemen risiko lainnya).

2.3 DAMPAK LITERASI KEUANGAN

Pentingnya literasi keuangan juga dapat dilihat dari perspektif yang bersifat mikro. Secara teoretis, pentingnya literasi keuangan bagi individual merupakan topik yang relatif baru di literatur. Hal ini dikarenakan dalam model ekonomi tradisional, seseorang dianggap memiliki informasi dan kemampuan yang sempurna untuk membuat keputusan, termasuk keputusan keuangan (Japelli dan Padula, 2013). Oleh karena itu, dengan berpegang pada asumsi ini, segala upaya untuk meningkatkan tingkat literasi keuangan tidak akan memberikan efek, karena pada dasarnya kemampuan tersebut sudah dimiliki oleh manusia.

Namun, studi empiris menunjukkan bahwa literasi keuangan merupakan suatu keahlian yang tidak dimiliki oleh semua orang. Sebagai contoh, sebuah penelitian yang dilakukan terhadap sejumlah pelajar SMA tingkat akhir di Amerika Serikat oleh Mandell pada tahun 1997 menunjukkan bahwa hanya 10,2% yang dapat menjawab setidaknya 75% dari total pertanyaan dengan benar (Mandell, 2008). Hal ini mendorong berkembangnya studi mengenai literasi keuangan di dunia akademis.

Salah satu topik yang berkembang adalah bagaimana tingkat literasi keuangan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan kondisi keuangan. Studi yang dilakukan menggunakan unit analisis berupa orang dan rumah tangga. Rumah tangga merupakan unit analisis yang unik karena periode waktu perencanaan yang terbatas, memiliki aset penting yang tidak dapat diperdagangkan/*non traded asset (human capital)*, memiliki portofolio dengan komposisi aset tidak likuid (contoh: rumah, tanah) yang besar, menghadapi hambatan pembiayaan (*borrowing constraints*), dan menghadapi sistem pajak yang tidak sederhana (Campbell, 2006). Hasil yang diharapkan adalah literasi keuangan memiliki dampak positif terhadap pengambilan keputusan dan kesejahteraan seseorang atau rumah tangga. Indikator pengambilan keputusan dan kondisi keuangan yang digunakan oleh peneliti-peneliti terdahulu bermacam-macam. Hasil yang diperoleh beragam, di mana beberapa studi berkesimpulan bahwa tingkat literasi keuangan dapat memperbaiki pengambilan keputusan. Behrman et al. (2012) dan Lusardi (2008) meneliti dampak dari literasi keuangan terhadap akumulasi kekayaan untuk berbagai macam tujuan (seperti perencanaan pensiun) dan hasilnya menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara keduanya. Hal ini disebabkan mereka yang memiliki literasi keuangan yang tinggi memiliki aset dengan tingkat risiko yang lebih tinggi (dan tingkat pengembalian yang tinggi pula) dan berinvestasi secara lebih efisien.

Beberapa studi berusaha untuk menjawab apakah pendidikan keuangan yang bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan efektif atau tidak. OECD (2005) secara formal mendefinisikan pendidikan keuangan sebagai "*proses di mana konsumen/investor keuangan meningkatkan pemahaman mereka mengenai produk, konsep, dan risiko keuangan, serta melalui informasi, instruksi, dan atau nasihat mengembangkan keahlian dan kepercayaan diri agar lebih menyadari risiko dan kesempatan keuangan, mampu mengambil keputusan sesuai dengan informasi, mengetahui ke mana harus bertanya, dan mengambil keputusan untuk meningkatkan kesejahteraan finansial*".

Secara teoretis, dampak dari pelatihan literasi keuangan tergantung pada asumsi mengenai perilaku manusia (Altman, 2012). Dalam model ekonomi tradisional, sebagaimana yang telah dijelaskan di atas, manusia merupakan makhluk rasional dengan informasi yang sempurna, sehingga secara otomatis memiliki literasi keuangan yang memadai untuk mengambil keputusan. Upaya untuk pelatihan literasi keuangan dianggap tidak akan memberikan hasil. Masih berdasar pada asumsi rasionalitas, Lusardi dan Mitchell (2014) berargumentasi bahwa dampak pelatihan literasi keuangan hanya akan terasa apabila keuntungan yang didapat

akibat memiliki literasi keuangan tersebut melebihi biaya yang harus dikorbankan. Di sisi lain, apabila kita berpegang pada pendekatan *behavioural economics* oleh Simon-March, literasi keuangan berpotensi membawa manfaat, namun manfaat tersebut tergantung dari ketersediaan dan akses informasi, serta bagaimana informasi tersebut disajikan. Dengan kata lain, pelatihan literasi keuangan perlu dikemas sedemikian rupa dengan memperhatikan karakteristik manusia agar bisa memiliki dampak positif.

Untuk membuktikan berbagai pandangan mengenai pengaruh pelatihan literasi keuangan, beberapa studi empiris telah dilakukan di berbagai belahan dunia. Program pelatihan literasi keuangan ini biasanya menyorot kelompok-kelompok tertentu, seperti pelajar, wanita, keluarga baru, dan pekerja. Alasan menentukan kelompok-kelompok ini sebagai target bervariasi, namun pada umumnya disebabkan karena dianggap rentan dan atau sangat penting untuk memiliki tingkat literasi keuangan yang memadai. Sebagai contoh, wanita dianggap perlu mendapatkan pelatihan literasi keuangan karena survei menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan wanita pada umumnya lebih rendah dari pria (Lusardi dan Mitchell, 2006; Taylor et al., 2009; Xu dan Zia, 2012).

Di antara penelitian-penelitian mengenai dampak literasi keuangan, Bernheim dan Garrett (2003) menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif antara pengetahuan keuangan dan tingkat tabungan, walaupun arah dari dampak yang dimaksud tidak terlalu jelas, yakni apakah literasi keuangan mempengaruhi tingkat tabungan atau tingkat tabungan mempengaruhi literasi keuangan. Stango dan Zinman (2007) menggunakan kemampuan menghitung tingkat suku bunga cicilan sebagai indikator kemampuan finansial dan kekayaan dalam studinya, dan menyimpulkan adanya hubungan yang positif di antara keduanya. Selain tingkat kekayaan dan tabungan, perilaku manajemen keuangan juga menjadi fokus perhatian beberapa studi. Sebagai contoh, Hilgert et al. (2003) menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan memiliki manajemen keuangan dan penganggaran (*budgeting*) yang lebih baik.

Selain hubungan positif antara literasi keuangan dan beberapa jenis indikator di atas, pengaruh literasi keuangan mendapatkan pandangan yang skeptis dari beberapa peneliti. Pelatihan literasi keuangan yang hanya berlangsung satu kali dianggap tidak akan menyelesaikan masalah, karena secara alamiah proses pembentukan keahlian dalam diri seseorang sulit dilakukan secara instan (Heckman, 2000). Mandell dan Klein (2009) menguji dampak pelatihan manajemen keuangan pribadi dan berkesimpulan bahwa tidak ada perbedaan antara nilai literasi keuangan kelompok yang mendapatkan pelatihan dan kelompok yang tidak mendapatkan pelatihan.

BAB III

METODE DAN RUANG LINGKUP *PILOT PROJECT*

3.1 METODOLOGI

Kajian ini dilaksanakan dengan menggunakan asumsi bahwa *pilot project* peningkatan akses jasa layanan keuangan dilaksanakan untuk masyarakat daerah pesisir yang belum memiliki akses secara langsung terhadap produk dan layanan lembaga keuangan. Data yang dikumpulkan dalam *pilot project* dilakukan dengan cara *purposive sampling* yaitu metode pengambilan sampel secara sengaja yang disesuaikan dengan tujuan *pilot project*, yaitu masyarakat di daerah pesisir.

Data diperoleh dengan menggunakan beberapa metode, yaitu melalui pengamatan langsung, diskusi kelompok terarah, dan pencatatan terhadap data-data yang diperlukan sesuai tujuan *pilot project*. Adapun untuk melihat *impact* dari intervensi yang dilakukan terhadap sampel maka *pilot project* ini menggunakan pendekatan *quasi experiment*, dimana *quasi experiment* atau eksperimen semu adalah desain penelitian tanpa pengacakan. Setiap unit sampel dapat memilih untuk mendapatkan *treatment* atau sampel yang akan dialokasikan oleh peneliti untuk mendapatkan *treatment* tertentu (Shadish, Masak dan Campbell, 2001). Sebagai salah satu alternatif dari *non-random assignment*, maka *quasi experiment* bisa menjadi solusi ketika *random assignment* tidak bisa dilakukan karena kendala tertentu, termasuk didalamnya adalah kendala etika (Shadish, Clark dan Steiner, 2008).

Adapun hal - hal yang perlu diperhatikan ketika menggunakan *quasi experiment* sebagai metode eksperimen adalah sebagai berikut:

1. Terkait metodologi

Eksperimen semu sebagai bagian dari desain eksperimen memiliki kemampuan untuk menunjukkan adanya hubungan kausal antara variabel independen dan variabel dependen. Berbeda dengan *random experiment*, desain eksperimen semu kurang atau tidak melibatkan randomisasi atau pengacakan (De Vaus, 2001)

2. Terkait isu etika

Penelitian sosial termasuk penelitian dengan metode eksperimen harus mengikuti prinsip-prinsip etika, diantaranya adalah adanya partisipasi sukarela, *informed consent*, dan ada jaminan anonimitas dan kerahasiaan peserta penelitian (De Vaus, 2001).

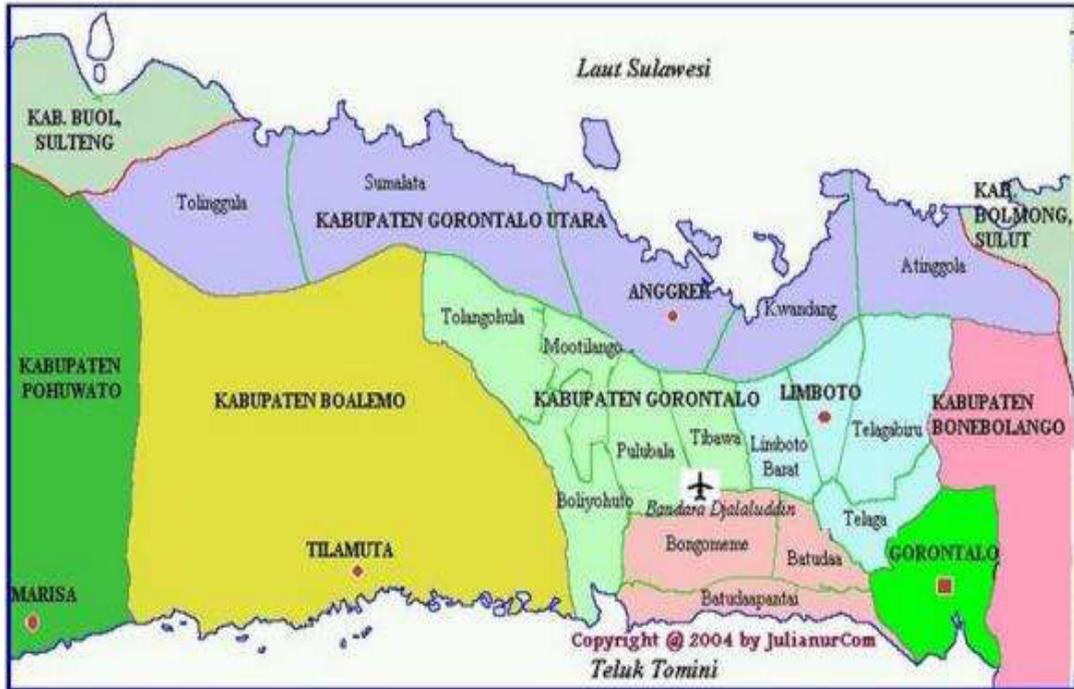
Gambar 1. Desain Quasi Experiment

Sementara itu, analisis data hasil penelitian dilakukan baik dengan analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk melihat bagaimana implementasi pelaksanaan *pilot project* peningkatan akses keuangan bagi masyarakat pesisir, terutama dalam hal analisis mengenai sejauh mana sosialisasi pemanfaatan produk dan jasa layanan keuangan kepada masyarakat pesisir, produk dan jasa layanan keuangan yang sesuai dengan masyarakat pesisir, serta penentuan *Key Success Factors* (KSF) pelaksanaan *pilot project*. Di sisi lain, analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis *impact* dari intervensi yang dilakukan terutama terhadap tingkat pemahaman jasa layanan keuangan, tingkat pemanfaatan akses jasa layanan keuangan dan/atau kredit/pembiayaan dan mengenai ketersediaan produk dan jasa layanan keuangan untuk masyarakat pesisir.

3.2 RUANG LINGKUP DAN LOKASI PILOT PROJECT

1. Pelaksanaan *pilot project* dilakukan di dua lokasi Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* pada Sektor Perikanan pada tahun 2015, yaitu Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah dan Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Gorontalo.

Gambar 2. Lokasi *Pilot Project* di Wilayah Gorontalo Utara



Gambar 3. Lokasi *Pilot Project* di Wilayah Demak



2. Kelompok usaha yang ditetapkan dalam *pilot project* merupakan kelompok usaha potensial masyarakat pesisir berdasarkan hasil kajian sebelumnya, yaitu nelayan perikanan tangkap, pedagang ikan, pengolah hasil perikanan, dan warung sembako (termasuk penyedia peralatan dan bekal melaut).
3. Lembaga keuangan yang diusulkan bagi masyarakat pesisir *unbanked* yaitu unit bank umum konvensional, koperasi, bank umum syariah, serta Baitul Mal wat Tanwil (BMT) dengan pertimbangan dekat dengan lokasi, dapat memahami karakteristik budaya masyarakat, mengenal individu anggota/debitur, serta khusus untuk koperasi memiliki peran untuk mengembangkan kapasitas usaha anggota.
4. Bentuk atau kegiatan peningkatan kapasitas usaha dan fasilitasi peningkatan akses terhadap jasa keuangan bagi kelompok usaha potensial adalah berupa :
 - . Pengembangan usaha dan/atau alternatif usaha bagi kelompok usaha potensial;
 - . Sosialisasi produk dan jasa layanan keuangan bank dan/atau non bank
 - . Penguatan kelembagaan kelompok usaha;
 - . Memberikan pelatihan/pendampingan, antara lain manajemen keuangan dan pencatatan transaksi keuangan kepada kelompok usaha potensial
 - . Memfasilitasi akses jasa keuangan bagi kelompok usaha potensial kepada lembaga keuangan bank dan/atau non bank

3.3 TAHAPAN *PILOT PROJECT*

Secara lebih rinci implementasi *pilot project* akan dilaksanakan dengan menggunakan metode kaji tindak (*action research*), dengan tahapan sebagai berikut:

a. Tahap Persiapan

- 1) Melakukan identifikasi dan penetapan kelompok usaha potensial masyarakat pesisir yang akan terlibat dalam pelaksanaan *pilot project*.
- 2) Melakukan identifikasi dan penetapan lembaga keuangan bank dan/atau non bank yang potensial dan sesuai dengan masyarakat pesisir. Kriteria penilaian lembaga keuangan antara lain :
 - a) Mempunyai produk dan jasa layanan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat pesisir, termasuk mempunyai skema kredit/pembiayaan UMKM,
 - b) Mampu menjangkau dan melayani masyarakat pesisir.
- 3) Melakukan identifikasi *stakeholder* yang akan terlibat dalam pelaksanaan *pilot project* di luar lembaga keuangan bank dan non bank.
- 4) Membangun komitmen dengan lembaga keuangan dan *stakeholders* lainnya terkait pelaksanaan *pilot project*, yang mencakup kesepakatan terhadap *timeline*, target penyaluran pembiayaan, pelaksanaan pelatihan/pendampingan, serta hal terkait lainnya, melalui pelaksanaan FGD awal di masing-masing lokasi kajian. Dalam FGD tersebut akan dihasilkan peta jalan (*roadmap*) implementasi *pilot project* serta kontribusi dan komitmen setiap pihak yang terlibat.

b. Tahap Implementasi

- 1) Melakukan sosialisasi pemanfaatan produk dan jasa layanan keuangan kepada masyarakat pesisir di masing-masing lokasi *pilot project*.
- 2) Memberikan masukan kepada lembaga keuangan terhadap produk dan jasa layanan keuangan yang sesuai untuk masyarakat pesisir.
- 3) Memfasilitasi akses jasa keuangan bagi kelompok usaha potensial kepada lembaga keuangan bank dan/atau non-bank.

- 4) Pelatihan/pendampingan untuk meningkatkan kapasitas usaha/pengembangan alternatif usaha dan penguatan kelembagaan kelompok usaha, antara lain pelatihan/pendampingan manajemen keuangan dan pencatatan transaksi keuangan kepada kelompok usaha potensial.

c. Tahap Monitoring dan Evaluasi

- 1) Melakukan koordinasi secara berkala (bulanan) terhadap kelompok usaha, lembaga keuangan bank dan/atau non-bank dan *stakeholder* lainnya terkait persiapan akses jasa keuangan termasuk penyaluran pembiayaan/kredit kepada kelompok usaha masyarakat pesisir.
- 2) Melakukan kunjungan lapangan ke lokasi kelompok usaha *pilot project* sesuai jadwal yang telah disepakati untuk melihat perkembangan pelaksanaan *pilot project*, memahami kondisi di lapangan seperti permasalahan dan faktor-faktor pendukung pelaksanaan *pilot project*.
- 3) Melakukan monitoring terhadap kelompok dan lembaga keuangan bank dan/atau non-bank terkait realisasi akses jasa keuangan termasuk penyaluran pembiayaan / kredit kepada kelompok usaha masyarakat pesisir.

d. Tahap Penyusunan Impact Assesment

Melakukan analisis dampak pelaksanaan *pilot project* bagi kelompok usaha masyarakat pesisir dan lembaga keuangan di masing-masing lokasi *pilot project* dengan metode *in-depth interview* dan/atau penyebaran kuesioner kepada *stakeholder*. Adapun beberapa indikator yang perlu diperhatikan antara lain:

- 1) Tingkat Pemahaman terhadap Jasa Layanan Keuangan
Indikator tingkat pemahaman terhadap jasa layanan keuangan bertujuan untuk mengidentifikasi seberapa jauh perubahan pemahaman masyarakat pesisir terhadap jasa layanan keuangan dan manfaat jasa layanan dimaksud untuk membantu peningkatan kapasitas usaha.
- 2) Akses Jasa Layanan Keuangan dan atau Kredit/Pembiayaan
Indikator akses jasa layanan keuangan dan atau kredit/pembiayaan bertujuan untuk mengidentifikasi jumlah masyarakat pesisir atau kelompok usaha yang terhubung dengan berbagai layanan jasa keuangan, antara lain tabungan, sistem pembayaran dan kredit.
- 3) *Linkage*
Mengidentifikasi peningkatan *performance* lembaga keuangan, antara lain inovasi produk dan jasa layanan keuangan yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat pesisir, peningkatan jumlah tabungan, kredit/pembiayaan, dan lain-lain.
- 4) *Key Success Factors (KSF) Pilot Project*
Indikator *KSF Pilot Project* bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan dalam meningkatkan kapasitas usaha dan peningkatan pemanfaatan dan akses terhadap produk dan jasa layanan keuangan, yang dapat dijadikan panduan bagi kelompok masyarakat di wilayah pesisir.

e. Tahap Penyusunan Laporan Akhir

- 1) Penyusunan *draft* laporan akhir;
- 2) Pelaksanaan FGD di masing-masing wilayah *pilot project* dan di Kantor Pusat Bank Indonesia sebagai konfirmasi terhadap hasil *pilot project*;
- 3) Penyusunan laporan akhir *pilot project*.

Gambar 4. Tahapan Pelaksanaan *Pilot Project*



BAB IV

PEMETAAN KELOMPOK USAHA POTENSIAL, LEMBAGA KEUANGAN DAN *STAKEHOLDER* YANG TERLIBAT

4.1 KELOMPOK USAHA POTENSIAL MASYARAKAT PESISIR YANG TERLIBAT DALAM PELAKSANAAN PILOT PROJECT

Lokasi *pilot project* yang ditetapkan mengacu pada lokasi pelaksanaan Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* pada tahun 2015 yaitu Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah, dan Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Gorontalo. Masyarakat pesisir yang bermukim di kedua kabupaten mayoritas merupakan nelayan dengan perahu motor tempel dan hanya sebagian kecil yang memiliki kapal motor dengan status milik sendiri. Masyarakat dengan profesi nelayan perikanan tangkap juga masih mengalami kendala jarak untuk mencapai lembaga keuangan terdekat. Apabila masyarakat *unbanked* dikelompokkan berdasarkan kegiatan usahanya, maka mereka yang berprofesi sebagai nelayan memiliki persentase yang relatif lebih besar dengan masyarakat dengan profesi lainnya.

4.1.1 Kelompok Usaha di Kabupaten Gorontalo Utara

Sebelum pelaksanaan *pilot project*, tim peneliti terlebih dahulu memetakan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap isu akses keuangan masyarakat pesisir terhadap jasa dan lembaga keuangan formal. Tujuannya adalah untuk memastikan keterlibatan aktif seluruh pihak yang berkepentingan dan untuk menjamin keberlangsungan program peningkatan akses jasa layanan keuangan oleh masyarakat pesisir secara jangka panjang.

Pilot project di Kabupaten Gorontalo Utara melibatkan Koperasi Serba Usaha (KSU) Padu Alam Laut, yang merupakan salah satu KUD yang dibuat dalam rangka program *Coastal Community Development Project-International Fund for Agricultural Development (CCDP-IFAD)* untuk menjadi cikal bakal dan motor penggerak perekonomian nelayan dan tumbuhnya lembaga koperasi perikanan di Kabupaten Gorontalo Utara. Saat ini, Koperasi perikanan Padu Alam Laut telah mengelola aset *cold storage* dan pabrik es dari program CCDP-IFAD.

KSU Padu Alam Laut dipilih karena koperasi ini diharapkan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Gorontalo Utara menjadi cikal bakal dan motor penggerak perekonomian nelayan. Saat ini, mayoritas anggota kelompok KSU Padu Alam Laut belum memiliki produk keuangan dan menggunakan fasilitas keuangan. KSU Padu Alam Laut diketuai oleh Bapak Didi Sumaga, SE. Sebanyak 20 orang anggota KSU Padu Alam Laut dipilih sebagai partisipan dalam *pilot project* dengan pertimbangan utama bahwa mereka yang diikutsertakan adalah yang sebagian anggotanya belum memiliki akses terhadap produk dan jasa lembaga keuangan, namun memiliki potensi dan kebutuhan untuk menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan karena memiliki penghasilan yang rutin dan memiliki profesi yang tetap. Selain itu, pemilihan KSU Padu Alam Laut berdasarkan pertimbangan bahwa KSU ini merupakan kelompok yang terlibat dalam proyek CCDP-IFAD yang dinilai memiliki potensi untuk produksi dan pertambahan nilai

(*value added*) kelautan dan perikanan yang sangat besar akan tetapi pada saat ini memiliki tingkat kemiskinan yang juga tinggi. Pemilihan ini juga berdasarkan bahwa KSU Padu Alam Laut berada di kabupaten Gorontalo Utara yang merupakan Kabupaten termuda di Provinsi Gorontalo yang saat ini sedang melakukan pembenahan dan pengembangan di segala bidang.

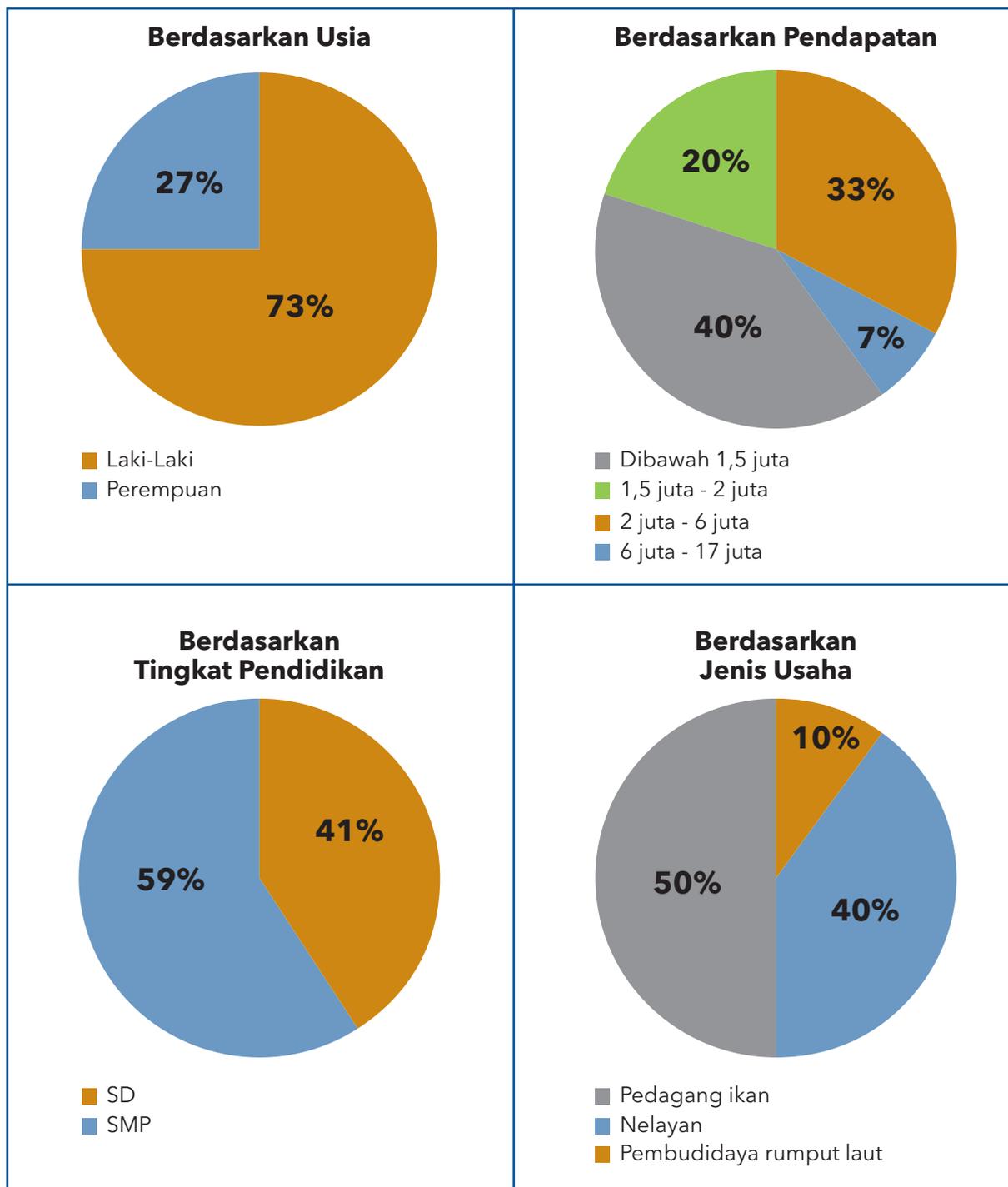
Nama-nama partisipan yang terlibat dalam pelaksanaan *pilot project* di Kabupaten Gorontalo Utara dapat dilihat pada Tabel 2. Beberapa di antara partisipan diberikan *treatment* berupa pelatihan keuangan, sementara sisanya tidak mendapatkan pelatihan dan berfungsi sebagai kontrol. Penjelasan lebih lanjut mengenai bentuk *treatment* yang dilakukan dapat dilihat pada Bab V.

Tabel 2. Nama Partisipan *Pilot Project* di Kabupaten Gorontalo Utara

No.	Nama	Bidang Usaha	Treatment / Non-treatment
1.	Nurhayati Mobilingo	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
2.	Juhria Ma'ruf	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
3.	Alma Umar	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
4.	Hamsah Pakaya	Pembudidaya rumput laut	<i>Treatment</i>
5.	Lisen Suleman	Pembudidaya rumput Laut	<i>Treatment</i>
6.	Yulin Abas	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
7.	Arifin Kaloko	Nelayan	<i>Non-treatment</i>
8.	Uten Oliy	Pedagang ikan	<i>Treatment</i>
9.	Husain Dukulang	Nelayan	<i>Non-treatment</i>
10.	Riyono Angguda	Nelayan	<i>Non-treatment</i>
11.	Simin Potinua	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
12.	Memi Kaunu	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
13.	Udin Pakaya	Nelayan	<i>Non-treatment</i>
14.	Risno Usman	Nelayan	<i>Non-treatment</i>
15.	Hamzah Usman	Nelayan	<i>Treatment</i>
16.	Juanda	Nelayan	<i>Treatment</i>
17.	Samin Raisi	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
18.	Hairun Halaa	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
19.	Hami Panunu	Pedagang ikan	<i>Non-treatment</i>
20.	Yusda Adam	Nelayan	<i>Non-treatment</i>

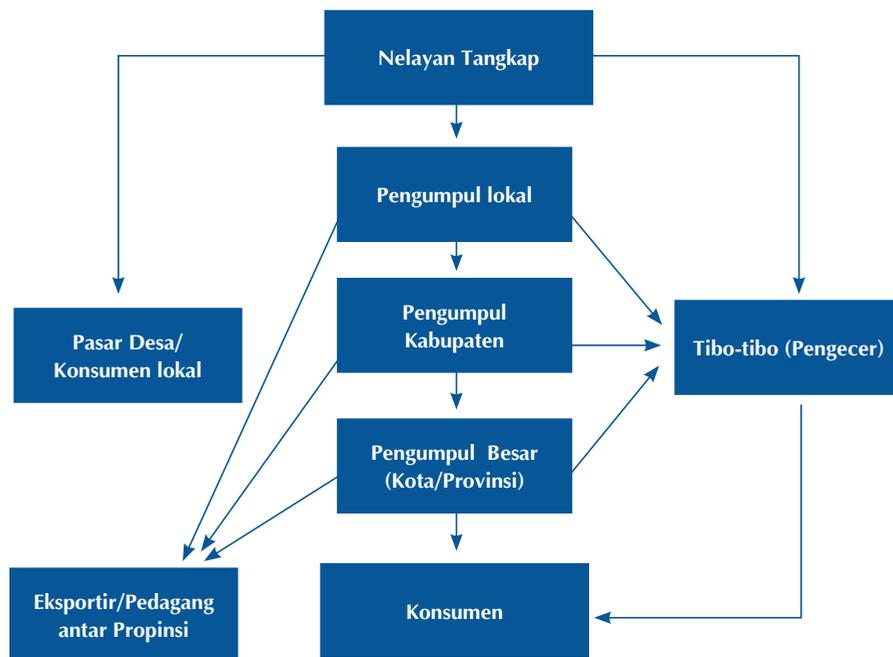
Dari partisipan yang terlibat dalam *pilot project* di kabupaten Gorontalo Utara, sebagian besar adalah perempuan (73% dari total partisipan), 40% memiliki penghasilan diantara kurang dari Rp1.500.000, sedangkan 33% memiliki penghasilan antara Rp2.000.000 sampai dengan Rp6.000.000. Berdasarkan tingkat pendidikan, sebanyak 41% merupakan lulusan SMP dan 59% merupakan lulusan SD. Sementara itu, berdasarkan jenis usaha yang dijalankan, mayoritas partisipan adalah nelayan (sebanyak 50%).

Gambar 5. Deskriptif Statistik Partisipan di Kabupaten Gorontalo Utara



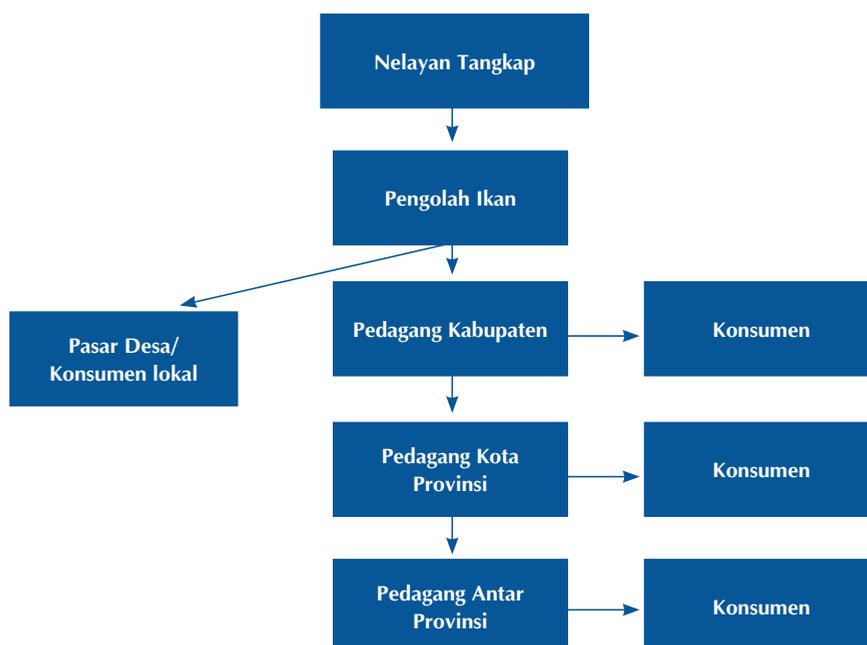
Sebagaimana kehidupan sosial nelayan pada umumnya, nelayan di Gorontalo Utara juga memiliki kecenderungan tidak terbiasa menyimpan uang dalam bentuk tabungan dan lebih memilih menggunakan uang hasil penjualan tangkapan untuk membeli barang berharga yang bisa dipakai dan bisa menunjukkan status sosial, misalnya saja perhiasan emas.

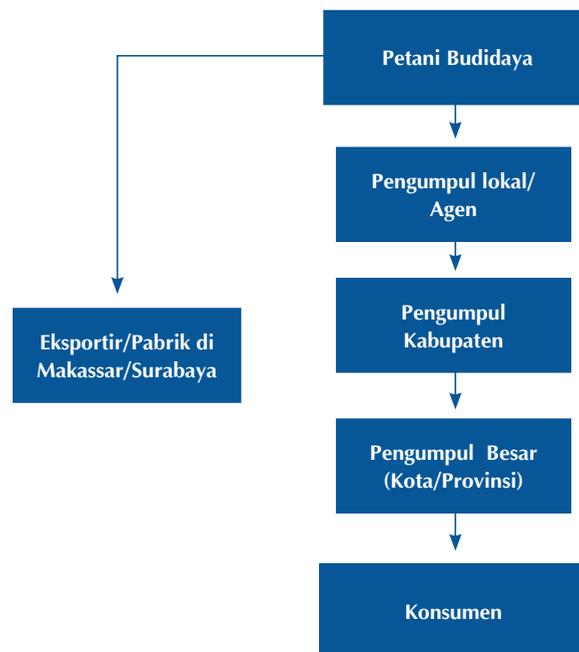
Gambar 6. Pola Distribusi Ikan Segar



Jenis profesi yang dari partisipan di Gorontalo Utara terdiri dari nelayan, pedagang ikan dan pembudidaya rumput laut. Jalur distribusi pemasaran nelayan ikan tangkap dapat dilihat pada Gambar 6, dimana nelayan ikan tangkap dapat menjual langsung hasil tangkapan kepada pembeli di pasar lokal ataupun kemudian dijual ke pengumpul (Toke) yang kemudian akan menjual kepada konsumen di daerah lain.

Gambar 7. Pola Distribusi Ikan Olahan



Gambar 8. Pola Distribusi Rumput laut

Sementara itu, jalur distribusi pemasaran untuk ikan olahan juga kurang lebih sama, hanya saja konsumen untuk ikan olahan masih bersifat nasional (Gambar 7). Sedangkan pengolah rumput memiliki pola distribusi yang dapat dilihat pada Gambar 8.

4.1.2 Kelompok Usaha di Kabupaten Demak

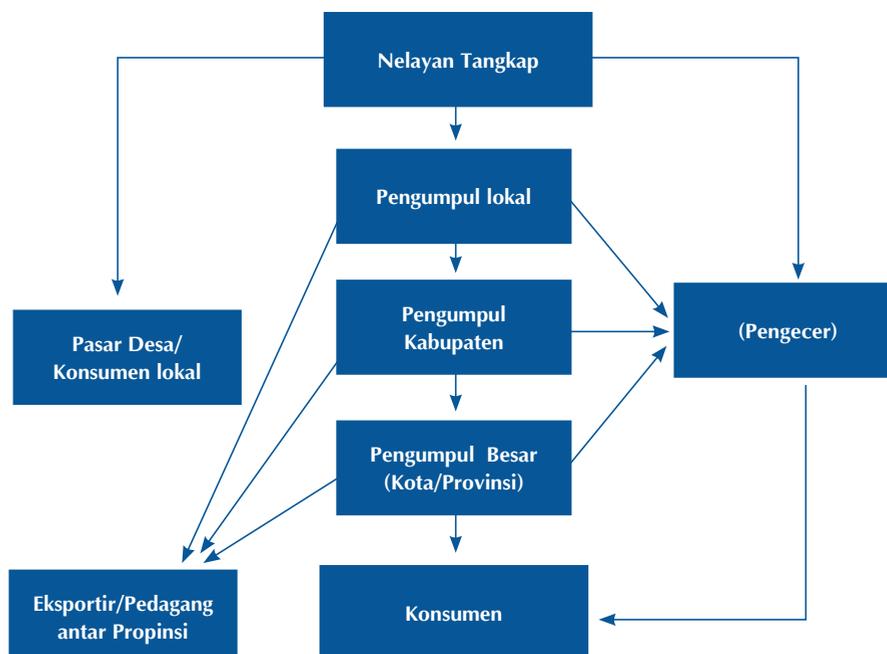
Kelompok usaha potensial yang ditetapkan untuk daerah Demak yaitu Kelompok Usaha Bersama (KUB) Mina Bahari Sejahtera yang dipimpin oleh Bapak Ali Khumaedi. KUB ini memiliki 21 anggota yang berlokasi di Desa Pleben, Kecamatan Wedung, Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah. KUB Mina Bahari ini dipilih dikarenakan sebagian besar anggota kelompok belum memiliki akses terhadap produk dan jasa lembaga keuangan namun memiliki potensi yang relatif besar, antara lain dapat dilihat dari profesi yang tetap dan penghasilan rutin setiap bulannya. Beberapa Partisipan diberikan *treatment* berupa pelatihan keuangan.

Tabel 3. Nama Partisipan Pilot Project di Kabupaten Demak

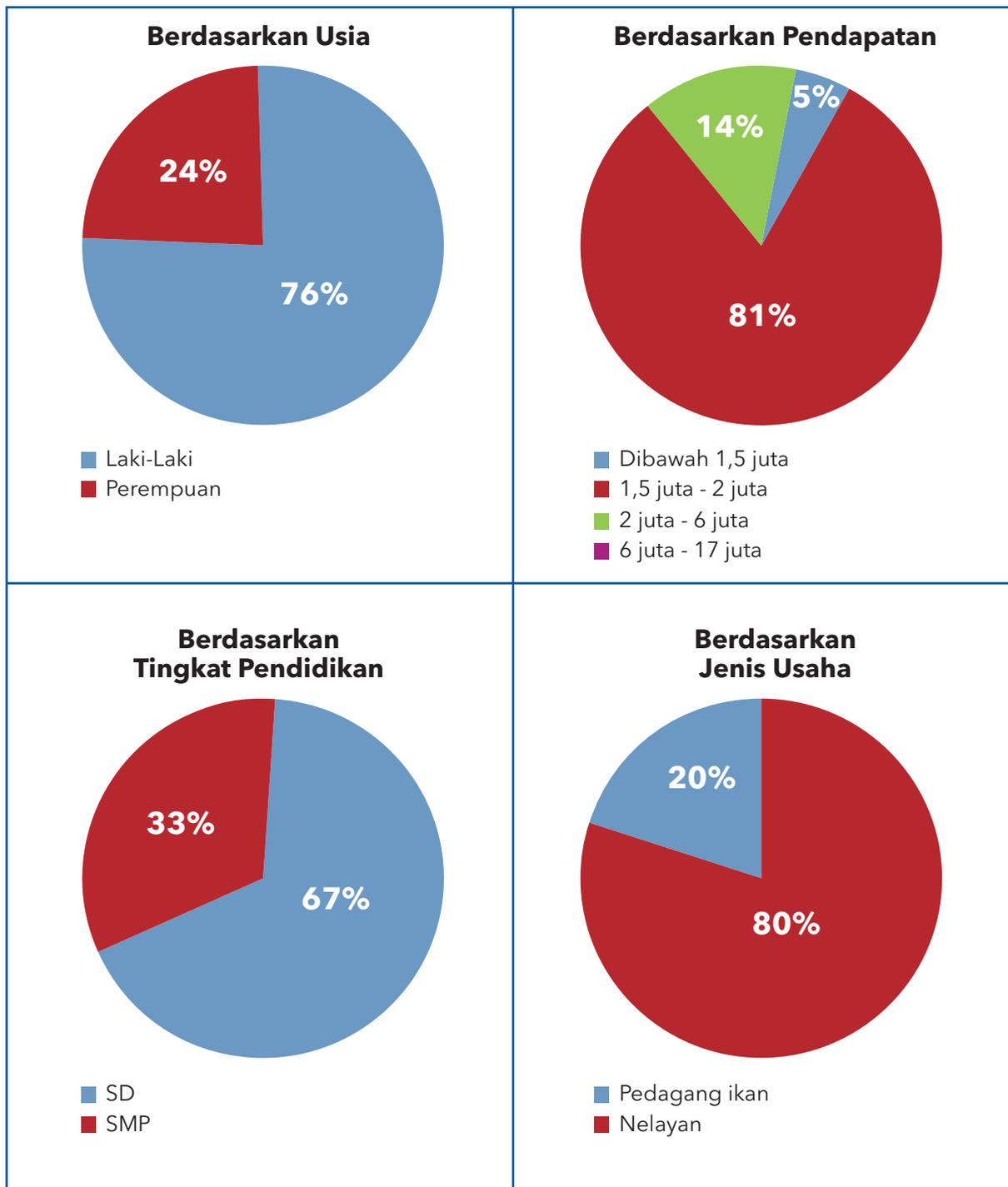
No.	Nama	Bidang Usaha	Treatment / Non-treatment
1	Ali Khumaidi	Nelayan	Non-treatment
2	Sumardi	Nelayan	Treatment
3	Sarkowi	Nelayan	Treatment
4	Abdul Jabbar	Nelayan	Treatment
5	Abdul Jamil	Nelayan	Non-treatment
6	Faizin	Nelayan	Non-treatment
7	Masroni	Nelayan	Non-treatment
8	Maswan	Nelayan	Treatment
9	Agus Setiawan	Nelayan	Non-treatment
10	Suharjo	Nelayan	Non-treatment
11	Munjaenah	Nelayan	Non-treatment
12	Ahmad Amin	Nelayan	Non-treatment
13	Sulaeman	Nelayan	Non-treatment
14	Muhammad Soleh	Nelayan	Non-treatment
15	Suhari	Nelayan	Non-treatment
16	Sugiyarto	Nelayan	Non-treatment
17	Shofiyah	Pedagang ikan	Non-treatment
18	Ngatrifah	Pedagang ikan	Non-treatment
19	Subaedah	Pedagang ikan	Non-treatment
20	Eli wahyudi	Pedagang ikan	Non-treatment
21	Suhari	Nelayan	Treatment

Adapun jalur pemasaran nelayan ikan tangkap dapat dilihat pada Gambar 9, dimana nelayan ikan tangkap dapat menjual langsung hasil tangkapan kepada pembeli di pasar lokal ataupun kemudian dijual ke pengumpul (Toke) yang kemudian akan menjual kepada konsumen di daerah lain.

Gambar 9. Pola Distribusi Ikan Segar di Kabupaten Demak



Gambar 10. Deskriptif Statistik Partisipan di Kabupaten Demak



Dari partisipan yang terlibat dalam *pilot project* di Kabupaten Demak, sebagian besar partisipan adalah perempuan (76% dari total partisipan). Apabila dilihat dari tingkat penghasilan, 81% memiliki penghasilan antara Rp1.500.000 sampai dengan Rp2.000.000, sedangkan yang memiliki penghasilan antara Rp2.000.000 sampai dengan Rp6.000.000 sebanyak 14%. Jika dilihat dari tingkat pendidikan, sebanyak 67% merupakan lulusan SMP dan hanya 33% merupakan lulusan SD. Sementara itu, berdasarkan jenis usaha yang dijalankan, mayoritas partisipan adalah nelayan dengan jumlah partisipan sebanyak 17 orang adalah nelayan ikan tangkap. Semua partisipan yang terlibat sudah

memiliki rumah tinggal sendiri dan mayoritas memiliki kendaraan roda dua. Adapun kapal yang dimiliki oleh nelayan semuanya berukuran 10 GT yang mempunyai nilai kira-kira Rp30 Juta sampai dengan Rp 50 Juta Rupiah.

Sebagaimana kehidupan sosial nelayan di Gorontalo Utara, nelayan dan masyarakat pesisir pada umumnya di daerah Demak juga memiliki kecenderungan lebih memilih menggunakan uang hasil penjualan tangkapan untuk membeli barang berharga yang bisa dipakai dan bisa menunjukkan status sosial, misalnya saja perhiasan emas dan kendaraan roda dua.

4.2 LEMBAGA KEUANGAN BANK DAN/ATAU NON BANK YANG POTENSIAL DAN SESUAI DENGAN MASYARAKAT PESISIR

4.2.1 Lembaga Keuangan di Kabupaten Gorontalo Utara

Terdapat beberapa bank yang beroperasi di wilayah Kabupaten Gorontalo Utara antara lain BRI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Unit Kwandang, Bank Mandiri KCP Unit Kwandang, BPD SulutGo KCP Kwandang, BTPN KCP Kwandang, dan Bank Danamon KCP Gorontalo Utara. Adapun perbankan yang dilibatkan dalam *pilot project* ini adalah BRI, yang juga dipilih berdasarkan presensi dan komitmen BRI dalam peningkatan akses jasa keuangan bagi nelayan perikanan tangkap. Selama ini BRI sendiri telah memiliki beberapa produk simpanan dan pembiayaan yang dapat digunakan oleh masyarakat pesisir, termasuk Simpedes dan jasa laku pandai BRILink. Simpedes merupakan produk pembiayaan yang banyak dimiliki oleh masyarakat pesisir, sedangkan jenis pembiayaan yang banyak disalurkan adalah jenis pembiayaan usaha mikro menengah dan hampir semua peminjam menggunakan kendaraan bermotor roda dua dan roda empat sebagai agunan.

Lokasi Kantor cabang BRI yang berada di lokasi tempat tinggal partisipan juga menjadi pertimbangan utama dalam pemilihan lembaga keuangan. Akan tetapi, walaupun BRI sudah dikenal sebagai bank yang banyak memberikan bantuan pembiayaan bagi usaha mikro menengah, BRI cabang Kwandang pada saat ini masih menyalurkan pembiayaan yang relatif cukup rendah bagi nelayan dan masyarakat pesisir pada umumnya. Kredit usaha rakyat (KUR) menjadi alternatif pembiayaan lain yang ditawarkan oleh BRI, akan tetapi sosialisasi yang masih sangat kurang menyebabkan tidak banyak masyarakat yang mengakses KUR dan lebih banyak yang mengakses pembiayaan untuk usaha mikro menengah. Selain perbankan, *pilot project* ini juga melibatkan lembaga keuangan non-bank yakni Koperasi Serba Usaha (KSU) Padu Alam Laut (PAL).

Instansi pemerintah pusat yang dapat memfasilitasi nelayan dan pelaku usaha dari kelompok ini adalah Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KKUKM) yang memberikan pinjaman kepada sektor riil dengan suku bunga ringan 5% per tahun, termasuk kepada koperasi dengan plafon kredit Rp100.000.000 - Rp1.000.000.000 dan jangka waktu pinjaman maksimal lima tahun.

4.2.2 Lembaga Keuangan di Kabupaten Demak

Di Kabupaten Demak sendiri terdapat beberapa bank yang beroperasi, yakni BNI 46, BRI, Mandiri, BCA, dan BPD Jateng. Bank yang dilibatkan dalam *pilot project* ini adalah Bank Mandiri untuk wilayah Kabupaten Demak karena ketersediaan produk yang sesuai bagi masyarakat pesisir yaitu tabungan rekening ponsel yang tidak mengenakan biaya bagi nasabah. Selain itu, pemilihan Bank Mandiri juga dikarenakan presensi yang cukup baik di kabupaten tersebut, serta komitmen kuat

untuk meningkatkan akses jasa keuangan bagi nelayan perikanan tangkap. Pihak Bank Mandiri memiliki agen yang siap “menjemput bola” ke lokasi tempat tinggal partisipan baik untuk mendapatkan akses terhadap produk simpanan maupun akses terhadap akses pembiayaan. Bank Mandiri menawarkan produk pembiayaan usaha kecil menengah dan pembiayaan KUR yang dinilai cocok untuk kebutuhan masyarakat pesisir.

Bank Mandiri juga akan membantu sosialisasi produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan kelompok usaha potensial/nelayan dan memastikan adanya kemudahan akses produk dan jasa keuangan dimaksud. Bentuk nyata yang dilakukan oleh Bank Mandiri sebagai mitra dalam *pilot project* dalam membantu implementasi peningkatan akses nelayan terhadap produk jasa keuangan yaitu melalui pembukaan rekening tabungan, permohonan pinjaman, dan penggunaan jasa keuangan lainnya seperti transfer antar rekening.

4.3 **STAKEHOLDER YANG TERLIBAT DALAM PELAKSANAAN PILOT PROJECT DI LUAR LEMBAGA KEUANGAN BANK DAN NON-BANK**

Stakeholder lainnya yang juga terlibat dalam pelaksanaan *pilot project* adalah Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KKUKM), LSM serta pemerintah daerah setempat. Pada umumnya, masing-masing *stakeholder* ini juga memiliki program yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan akses masyarakat pesisir terhadap jasa keuangan.

Seluruh *stakeholder* mempunyai peran dalam hal pendampingan bagi kelompok usaha dalam *pilot project*, baik itu pendampingan usaha dan usaha alternatif maupun pendampingan penguatan kelembagaan. Kementerian dan Pemda juga berperan sebagai sumber penyedia alternatif dana modal dan bantuan usaha bagi masyarakat pesisir melalui hibah, baik itu hibah dalam bentuk dana maupun hibah dalam alat produksi.

4.3.1 **Stakeholder yang Terlibat di Gorontalo Utara**

Adapun *stakeholder* yang terlibat di Gorontalo Utara adalah sebagai berikut :

- 1) Pemerintah Daerah Kabupaten Kwandang yang memfasilitasi pelaksanaan FGD di daerah setempat. Pada tahun 2016, Pemda setempat mempunyai program pemberian hibah kapal penangkap ikan bagi kelompok nelayan masing-masing 15 GT dan 3 GT. Selain itu, bantuan lainnya yang diberikan adalah berupa dua unit bagan perahu dan dua unit bagan rakit yang diharapkan mendukung pengelolaan program perikanan di sektor budidaya tangkap. Bantuan ini diberikan secara bertahap dan diharapkan semua kelompok usaha akan mendapatkan bantuan ini. Saat ini, KSU Padu Alam Laut belum mendapatkan bantuan tersebut.
- 2) Kementerian Kelautan dan Perikanan yang memberikan bantuan dalam hal bantuan teknis kepada nelayan, misalnya saja pelatihan pemeliharaan alat tangkap ikan jaring (*gillnet*) dan pelatihan pengolahan rumput laut.
- 3) Kementerian Koperasi dan PLUT yang memberikan bantuan dalam hal pengelolaan bisnis dan keuangan sederhana dan pemberian informasi mengenai LPDB-KUMKM yaitu Lembaga Pengelola Dana Bergulir yang memberikan pinjaman kepada sektor riil dengan suku bunga ringan 5% per tahun, termasuk kepada koperasi dengan plafon kredit Rp100.000.000 - Rp1.000.000.000 dan jangka waktu pinjaman maksimal lima tahun.
- 4) Konsultan dari *Coastal Community Development Project- International Fund for Agricultural Development* (CCDP-IFAD) yang memberikan pendampingan bagi nelayan yang tergabung dalam KSU Padu Alam Laut. CCDP-IFAD merupakan kerjasama Kementerian Kelautan dan Perikanan dengan IFAD berdasarkan

financing agreement antara Pemerintah Republik Indonesia dengan President IFAD dengan tujuan pengentasan kemiskinan, penyerapan tenaga kerja, pertumbuhan ekonomi, dan pembangunan yang berkelanjutan, khususnya di wilayah timur Indonesia. Program ini dilakukan dengan memanfaatkan potensi masyarakat dalam menggunakan sumber daya yang tersedia di kawasan pesisir. Konsultan CCDP IFAD membantu kelompok usaha untuk membuat rencana usaha bersama yang berisi hal-hal yang akan diusulkan untuk difasilitasi oleh CCDP IFAD misalnya kebutuhan mesin, kebutuhan perahu, kebutuhan alat tangkap dan lainnya. Untuk KSU Padu Alam Laut, bantuan yang diberikan berupa fasilitas *cold storage*. Selain itu, Konsultan CCDP IFAD juga memberikan pendampingan dalam hal pengembangan usaha dan bimbingan teknis penangkapan ikan serta pengelolaan usaha.

4.3.2 Stakeholder yang Terlibat di Demak

- 1) Kementerian Kelautan dan Perikanan yang memberikan bantuan dalam hal bantuan teknis kepada nelayan.
- 2) Konsultan dari NGO Wetlands Internasional yang memberikan pendampingan bagi nelayan KUB Mina Bahari dalam hal pengembangan usaha dan peluang usaha alternatif serta pendampingan pembentukan koperasi. NGO Wetlands International telah memiliki binaan di wilayah Demak dan pada saat *pilot project* ini dilakukan, NGO Wetlands International ikut serta untuk memperluas target binaan baik dalam rangka konservasi alam melalui penanaman mangrove dan pemberdayaan masyarakat pesisir.

4.4 IDENTIFIKASI FAKTOR PENGHAMBAT TERHADAP PENINGKATAN AKSES KEUANGAN BAGI NELAYAN

Secara umum akses kelompok masyarakat pesisir di Gorontalo Utara dan Demak, terutama yang berada dalam *marginal active community*, terhadap jasa keuangan masih terbatas. Lembaga keuangan formal seperti perbankan cenderung memilih sektor lain seperti sektor perdagangan dan jasa untuk penyaluran kredit/pembiayaannya. Di sisi lain, koperasi juga mengalami keterbatasan dana untuk menyalurkan kredit/pembiayaan kepada anggotanya.

Secara spesifik, kondisi keterbatasan akses pembiayaan ini dapat dilihat dari beberapa hal, yakni profesi, posisi dalam organisasi, dan skala usaha. Masyarakat pesisir di sektor perikanan memiliki profesi yang beragam, seperti nelayan tangkap, nelayan budidaya, pedagang ikan, dan pengolah ikan. Beberapa dari mereka memiliki profesi ganda. Pada musim ikan, mereka bekerja penuh sebagai nelayan untuk mencari ikan, sedangkan pada musim angin barat, mereka melakukan budidaya rumput laut atau kegiatan lainnya. Pedagang ikan relatif memiliki akses yang lebih baik terhadap jasa keuangan dibandingkan dengan nelayan. Bank sebagai lembaga keuangan formal yang harus memenuhi prosedur-prosedur tertentu dalam penyaluran kredit selama ini memang cenderung lebih banyak menyalurkan kredit ke sektor perdagangan. Salah satu penyebab nelayan tangkap mengalami kesulitan mendapatkan kredit adalah belum adanya panduan resmi untuk menggunakan aset-aset yang dimiliki nelayan, seperti kapal, sebagai jaminan kredit. Akses keuangan masyarakat di sektor budidaya semakin membaik dengan adanya analisis kredit sehingga mereka relatif lebih mudah untuk mendapatkan kredit. Selain pekerjaan, faktor lainnya yang dapat menjelaskan akses seseorang terhadap jasa keuangan adalah posisi orang tersebut dalam organisasi seperti TPI (Tempat Pelelangan Ikan) dan sentra industri. Pada umumnya, jasa keuangan yang diberikan oleh lembaga keuangan formal seperti bank sudah menyentuh ketua kelompok dari organisasi-organisasi ini, sementara untuk mayoritas anggotanya belum mengakses secara langsung.

Skala usaha juga dapat menjelaskan variasi akses terhadap jasa keuangan oleh masyarakat pesisir. Pada umumnya, masyarakat dengan skala usaha lebih besar memiliki akses yang lebih baik terhadap jasa keuangan karena kepemilikan aset yang dapat dijaminkan lebih besar. Sebagai ilustrasi, beberapa bank menyasar hanya nelayan-nelayan yang memiliki kapal ukuran minimal 20 GT, yang berdasarkan kebijakan bank jenis kapal inilah yang dapat dijadikan sebagai jaminan (*collateral*).

Dari sisi permintaan, masalah yang dirasakan menghambat untuk mendapatkan pembiayaan adalah keterbatasan jaminan (*collateral*) yang dimiliki oleh masyarakat pesisir. Beberapa dari mereka tidak memiliki aset yang dapat dijadikan sebagai jaminan. Sebagai contoh, jenis kapal yang dimiliki oleh nelayan di Demak masih berukuran di bawah 10 GT, yang mana kapal ukuran ini belum dapat dijadikan sebagai jaminan. Sebagian yang lain memiliki aset yang belum memiliki legalitas yang jelas. Tanah yang berada di lokasi pasang surutnya air secara hukum tidak bisa dibuatkan sertifikat. Sebagian masalah absennya jaminan sudah berusaha diatasi oleh perusahaan penjaminan seperti Askrindo dan Jamkrindo. Namun, jaminan yang diberikan baru sebesar 70%. Tidak hanya dari segi aset yang bisa dijadikan jaminan, pendapatan mayoritas nelayan yang tidak pasti dan tidak reguler juga menjadi alasan mereka sulit mendapatkan pinjaman. Bank menjadi ragu akan kemampuan nelayan dalam melunasi cicilan pinjaman.

Akses masyarakat pesisir yang berprofesi sebagai nelayan terhambat oleh jam aktivitas yang tidak sesuai dengan jam operasional lembaga keuangan formal seperti perbankan. Nelayan pada umumnya berangkat di dini hari dan menghabiskan waktu hingga sore keesokan harinya di laut. Hal ini menyebabkan mereka tidak bisa mendatangi bank ketika bank beroperasi. Selain itu lokasi bank yang cukup jauh dan infrastruktur bank yang minim juga dipandang menjadi penghambat masyarakat pesisir dalam memperoleh akses jasa keuangan. Seperti di daerah Demak, bank terdekat adalah bank BRI yang dicapai dalam jarak tempuh 30 menit. Dengan jarak tempuh yang cukup jauh masyarakat juga masih harus meluangkan waktu untuk antri sebelum memperoleh layanan karena jumlah pegawai bank yang terbatas dan juga mesin ATM hanya ada satu dan sering tidak berfungsi. Sementara itu bank lain yang terdekat adalah Bank Mandiri yang dicapai dalam waktu tempuh satu jam, dimana hal ini dianggap menghabiskan waktu dan biaya bagi masyarakat pesisir. Kondisi di Gorontalo Utara sedikit lebih baik karena letak kantor cabang bank terdekat yaitu BRI jaraknya tidak terlalu jauh dapat dicapai dalam waktu tempuh sekitar 15 sampai dengan 20 menit walaupun antrian dalam memperoleh layanan juga cukup panjang.

Keterbatasan pengetahuan mengenai produk dan jasa layanan keuangan serta kebijakan pemerintah juga menjadi alasan terbatasnya akses masyarakat pesisir terhadap jasa keuangan. Salah satu hal yang menggambarkan keterbatasan pengetahuan masyarakat pesisir terhadap kebijakan pemerintah adalah ketidaktahuan terhadap program penjaminan kredit yang diberikan oleh Askrindo dan Jamkrindo. Padahal, ketersediaan jaminan dapat menjadi salah satu faktor utama sehingga lembaga keuangan formal seperti perbankan mengabaikan pengajuan kredit/pembiayaan.

Tidak hanya keterbatasan pengetahuan, persepsi yang tidak akurat mengenai lembaga keuangan dan kebijakan pemerintah terkait program peningkatan akses keuangan juga menjadi hambatan. Masih ada masyarakat yang memandang bahwa kredit yang diberikan oleh perbankan mahal, rumit, dan prosedur pengajuannya rumit dan berbelit. Terkait dengan kredit program yang disalurkan pemerintah melalui perbankan, masyarakat masih menganggapnya sebagai bantuan. Oleh karena itu, tidak ada niat baik untuk mengembalikan kredit tersebut.

Ada beberapa karakter masyarakat yang menyebabkan lembaga keuangan formal *enggan* menyalurkan pendanaan. Salah satu perwakilan perbankan memandang bahwa masyarakat cenderung menjalani gaya hidup konsumtif, sehingga tidak ada porsi pendapatan yang disisihkan untuk ditabung atau digunakan untuk membayar kembali pinjaman. Selain itu, nilai kekeluargaan yang di satu sisi mengandung nilai positif, di sisi lain menyebabkan masalah. Seseorang yang mendapatkan kredit dipandang oleh keluarga dan kerabatnya sebagai orang yang memiliki kelebihan uang, sehingga mendapatkan tekanan untuk berbagi atau meminjamkan uang tersebut kepada saudara/kerabatnya. Pada saat saudara/kerabatnya mengalami gagal bayar, hal ini menyebabkan kemampuan bayar seseorang tersebut juga mengalami gangguan.

Apabila dilihat dari pola pembiayaan perbankan, maka skema kredit/pembiayaan yang paling tepat diberikan kepada nelayan di daerah Demak dan Gorontalo Utara adalah kredit mikro. Kredit usaha mikro kelompok usaha mikro-kecil pemula, yang membutuhkan dana investasi atau modal kerja yang relatif kecil, seperti nelayan yang memiliki kapal yang kurang dari 10 GT, pengolah hasil perikanan dan para pedagang ikan. Besaran kredit mikro adalah dibawah Rp50.000.000. Adapun modal investasi yang diperlukan oleh kelompok nelayan di Demak dan Gorontalo Utara adalah untuk membeli peralatan seperti perahu dibawah 10 GT, peralatan pancing sederhana, bahan baku dan barang dagangan, atau sarana yang diperlukan untuk melaut dan berdagang. Sementara itu untuk modal kerja perbulan (maksimal) untuk operasi penangkapan adalah Rp6.000.000 (Demak) dan Rp9.000.000 (Gorontalo Utara). Sementara untuk kegiatan usaha yang lainnya seperti pengolahan ikan, perdagangan ikan, dan warung kelontong, berkisar antara Rp6.000.000 - Rp80.000.000 (Demak) dan antara Rp400.000 - Rp10.000.000 (Gorontalo Utara).

Secara umum, kelompok nelayan Demak dan Gorontalo Utara tidak mempunyai aset yang dapat diagunkan. Atas dasar tersebut, maka skema pembiayaan yang diusulkan adalah Kredit Program, Kredit Mikro, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) dari BUMN. Alternatif lainnya bisa berupa skim kredit yang dilakukannya adalah pemerintah pusat atau pemerintah daerah yang menyalurkan dana kepada nelayan dan masyarakat pesisir secara langsung melalui koperasi dan/atau kelompok usaha bersama dengan skim tertentu, baik itu berupa hibah maupun pinjaman dengan tingkat suku bunga rendah dan tanpa agunan, sebagaimana telah dilakukan oleh pemerintah Kabupaten Gorontalo Utara dengan memberikan bantuan perahu kepada nelayan masyarakat pesisir.

Dari sisi penawaran, ketersediaan lembaga keuangan formal di daerah terpencil seringkali terbatas. Di Gorontalo misalnya, nelayan-nelayan yang bertempat tinggal di pulau-pulau kecil kesulitan untuk datang ke bank karena tidak ada kantor cabang yang berlokasi di pulau-pulau tersebut. Bagi perbankan, melayani usaha mikro dan kecil, yang mana mencakup masyarakat pesisir pada umumnya, memiliki tantangan tersendiri. Produk yang ditawarkan kepada mereka berbeda dengan produk keuangan pada umumnya. Seringkali kesuksesan produk ini tergantung pada kerjasama lembaga keuangan dengan instansi pemerintah.

Gambar 11. Faktor Penghambat Akses Keuangan jika Dilihat dari *Demand & Supply***Sisi Permintaan**

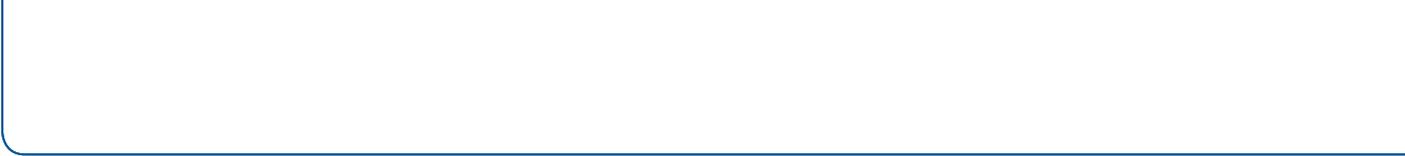
- Keterbatasan jaminan (*collateral*)
- Keterbatasan pengetahuan mengenai produk dan lembaga keuangan serta kebijakan pemerintah
- Keterbatasan pengetahuan mengenai program bantuan dari pemerintah
- Persepsi yang tidak akurat mengenai lembaga keuangan dan kebijakan pemerintah, misal : Persepsi yang salah bahwa KUR adalah dana hibah
- Belum adanya motivasi untuk menabung di bank, dan lebih suka menabung dalam bentuk aset tetap yang bisa menunjukkan status sosial dalam masyarakat
- Nilai kekeluargaan yang menyebabkan masalah: seseorang yang mendapatkan kredit dipandang oleh keluarga dan kerabatnya sebagai orang yang memiliki kelebihan uang
- Masyarakat pesisir enggan berhubungan dengan bank karena masalah waktu buka bank, waktu dan jarak tempuh ke bank serta waktu tunggu antrian di bank

Sisi Penawaran

- Perbankan masih memandang bahwa sektor kelautan memiliki risiko yang tinggi
- Lokasi bank yang jauh dari lokasi tempat tinggal nelayan
- Fasilitas bank yang minim (antrian panjang karena pegawai dan mesin ATM terbatas)
- Jam aktivitas yang tidak sesuai dengan ritme kerja nelayan
- Perbankan memandang bahwa masyarakat cenderung menjalani gaya hidup konsumtif
- Masih belum adanya skema kredit yang sesuai dengan karakteristik usaha masyarakat pesisir

Berdasarkan identifikasi faktor penghambat peningkatan akses keuangan bagi masyarakat pesisir, maka dalam tahapan implementasi selanjutnya dilakukan hal-hal berikut ini :

- 1) Sosialisasi mengenai pemanfaatan produk dan jasa keuangan yang akan diberikan langsung oleh pihak perbankan yang menjadi mitra dalam pelaksanaan *pilot project*;
- 2) Setelah adanya sosialisasi, maka akan dilakukan upaya memfasilitasi kelompok yang terlibat dalam *pilot project* terhadap produk tabungan dan pembiayaan. Produk tabungan yang dipilih adalah produk tabungan yang ditawarkan oleh bank yang terlibat di kedua lokasi *pilot project*;
- 3) Dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan kemampuan dalam hal kemampuan teknis melaut, usaha dan penguatan kelembagaan, kedua kelompok usaha juga akan diberikan pelatihan dan/atau pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan kedua kelompok.



BAB V IMPLEMENTASI

5.1 SOSIALISASI PEMANFAATAN PRODUK DAN JASA LAYANAN KEUANGAN KEPADA MASYARAKAT PESISIR DI MADING-MADING LOKASI *PILOT PROJECT*

Lokasi *pilot project* yang ditetapkan mengacu pada lokasi pelaksanaan Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* pada tahun 2015 yaitu Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah, dan Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Gorontalo. Sebagai langkah persiapan dalam pelaksanaan *pilot project*, tim peneliti melakukan FGD dilakukan dalam beberapa tahap yaitu:

1. FGD Awal yang dilaksanakan di Kantor Bank Indonesia Jakarta
FGD dilakukan pada tanggal 9 Mei 2016 dan dihadiri oleh pihak perbankan dan Kementerian Kelautan dan Perikanan.
2. FGD di lokasi *Pilot Project* Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Jawa Tengah
FGD dilakukan pada tanggal 17 Mei 2016 dan dihadiri oleh kelompok nelayan dan *stakeholders* terkait

Gambar 12. Pelaksanaan FGD awal di Gorontalo Utara



3. FGD di lokasi *Pilot Project* Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah
FGD dilakukan pada tanggal 25 Mei 2016. dan dihadiri oleh kelompok nelayan dan *stakeholders* terkait

Gambar 13. Pelaksanaan FGD awal di Demak



Ketiga FGD tersebut dilakukan untuk melakukan pemetaan penyebab minimnya akses jasa keuangan kepada masyarakat nelayan daerah pesisir. Selain itu dalam FGD juga dibahas mengenai bentuk jasa keuangan seperti apa yang tepat serta pihak mana saja yang berperan dalam upaya peningkatan jasa keuangan masyarakat daerah pesisir. Dari hasil FGD tersebut, tim peneliti merumuskan bentuk sosialisasi yang paling sesuai untuk masing-masing daerah sebagai berikut:

5.1.1 Sosialisasi di Kabupaten Gorontalo Utara

Sosialisasi produk keuangan untuk lokasi Kabupaten Gorontalo Utara dilakukan dengan melibatkan BRI dan Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB). Bank BRI dipilih sebagai mitra sosialisasi karena BRI merupakan penyedia jasa keuangan dengan lokasi yang paling dekat dengan lokasi masyarakat pesisir Gorontalo Utara. Sesuai dengan hasil FGD tahap awal, lokasi yang mudah diakses merupakan salah satu kunci sukses untuk meningkatkan akses kelompok nelayan pesisir terhadap produk jasa keuangan. Oleh karenanya, tim peneliti mengajak serta BRI Unit Gorontalo Utara untuk memberikan sosialisasi mengenai produk jasa keuangan yang disediakan. Selain itu, tim peneliti juga melibatkan LPDB-KUMKM yang merupakan institusi dibawah Kementerian Koperasi dan UKM. LPDB-KUMKM bertugas melaksanakan pengelolaan dana bergulir untuk pembiayaan KUMKM antara lain berupa pinjaman dan bentuk pembiayaan lainnya yang sesuai dengan kebutuhan KUMKM, dimana ketentuan mengenai kriteria KUMKM di tetapkan oleh LPDB-KUMKM. LPDB-KUMKM dihadirkan dalam sosialisasi *pilot*

project karena kelompok nelayan di Gorontalo Utara telah memiliki badan hukum koperasi sehingga berpotensi untuk memperoleh pembiayaan dari LPDB-KUKM.

Gambar 14. Sosialisasi Produk Keuangan di Kab Gorontalo Utara



Sosialisasi produk jasa keuangan yang diberikan oleh BRI mencakup produk tabungan, kredit modal kerja dan investasi, serta layanan transfer. Produk tabungan menjadi materi sosialisasi karena belum semua anggota kelompok KSU Padu Alam Laut memiliki tabungan di lembaga keuangan formal. Selain itu, untuk dapat mengakses kredit, masyarakat pesisir dapat memulai dengan menjadi nasabah produk tabungan terlebih dahulu. Terkait produk tabungan, BRI juga menjelaskan cara memakai kartu debit dan mesin EDC. Sementara produk kredit modal kerja dan investasi disosialisasikan karena untuk menunjang kegiatan usahanya, masyarakat pesisir memerlukan tambahan modal yang salah satunya bisa bersumber dari kredit bank. Layanan transfer merupakan layanan tambahan yang berfungsi untuk menunjang operasional usaha kelompok Nelayan misalkan setelah menjual hasil tangkapan, pembayaran bisa dilakukan dengan metode transfer untuk mengurangi penggunaan uang tunai.

Sementara itu, LPDB memberikan sosialisasi mengenai kredit dari LPDB yang sumber dananya berasal dari APBN dengan bunga yang cukup murah. Untuk koperasi, LPDB menyalurkan dana mulai dari 150 juta Rupiah dengan bunga sebesar 8% untuk koperasi simpan pinjam dan 4,5% untuk sektor riil. Hingga saat ini LPDB telah menyalurkan kurang lebih Rp50.000.000.000 kepada masyarakat wilayah pesisir. Proses penyaluran dana dari LPDB dapat bersifat langsung maupun tidak langsung (*channeling*).

**Gambar 15. Bapak Abdul Jamil (Staf Ahli Direktur LPDB)
Memberikan Sosialisasi tentang Tata Cara Pengajuan Kredit LPDB**



Untuk mendapatkan pinjaman LPDB maka UKM dan Koperasi calon peminjam harus memenuhi tiga syarat utama:

- a. Harus berbadan usaha dan hukum minimal dua tahun.
- b. Memiliki legalitas usaha lengkap (SIUP, NPWP, TDP, dan lain-lain).
- c. Memiliki kinerja baik (memiliki SHU positif dua tahun terakhir melaksanakan RAT, dan memiliki laporan keuangan positif bagi UKM).

Koperasi Unit Desa Padu Alam Laut (KUD PAL) yang didirikan pada akhir tahun 2014 sebagai koperasi yang ditetapkan sebagai rekanan pelaksanaan *pilot project* menyambut baik sosialisasi yang diberikan LPDB dan memiliki komitmen untuk memenuhi seluruh persyaratan pengajuan pinjaman dalam beberapa tahun ke depan. Pinjaman LPDB akan dijadikan solusi alternatif pembiayaan jangka panjang bagi koperasi tersebut. Beberapa komitmen yang akan dilaksanakan dalam satu tahun ke depan adalah melaksanakan pembagian SHU dan melakukan inventarisasi aset koperasi yang dapat digunakan sebagai jaminan. Sebagai alternatif pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja, maka KUD PAL telah berkomitmen untuk mengajukan kredit modal kerja senilai Rp10.000.000 sampai dengan Rp15.000.000 melalui program KUR Bank Rakyat Indonesia.

Gambar 16. Mekanisme Pengajuan Kredit melalui LPDB

Sumber: Presentasi LPDB pada Kegiatan Monev I Gorontalo Utara

Pihak Bank BRI Kwandang dan Gorontalo Utara sendiri telah memberikan respon positif dan siap membantu KUD PAL dalam proses pengajuan kredit tersebut. Namun hingga awal bulan Oktober 2016, belum ada pengajuan kredit dari anggota kelompok nelayan. Akan tetapi untuk produk tabungan dan layanan jasa seperti transfer telah dimanfaatkan oleh anggota kelompok nelayan yang mengikuti sosialisasi.

5.1.2 Sosialisasi di Kabupaten Demak

Untuk lokasi *pilot project* di Demak, pihak yang dilibatkan adalah dari Bank Mandiri. Bank Mandiri dipilih sebagai mitra untuk melakukan sosialisasi produk keuangan karena keberadaan agen Bank Mandiri cukup banyak untuk daerah dekat pemukiman nelayan. Bank dengan lokasi terdekat adalah Bank BRI namun nelayan mengeluhkan mengenai antrian yang cukup panjang di bank tersebut karena hanya ada satu bank yang berada di dekat lokasi pemukiman. Oleh karenanya sebagai alternatif, tim peneliti mengajak agen Bank Mandiri sebagai mitra sosialisasi. Hal ini dikarenakan dengan adanya agen dapat memecahkan permasalahan nelayan yang memiliki jam kerja tidak sesuai dengan jam operasional bank. Selain itu, melalui agen, nelayan tidak perlu menempuh jarak yang cukup jauh untuk menggunakan layanan jasa keuangan. LPDB-KUKM tidak dihadirkan dalam sosialisasi di Kabupaten Demak karena KUB Mina Bahari belum memiliki bentuk badan hukum sehingga belum bisa memenuhi syarat pembiayaan dari LPDB-KUKM.

Gambar 17. Sosialisasi Produk Keuangan di Kabupaten Demak

Produk yang disosialisasikan oleh Bank Mandiri adalah berupa layanan jasa tabungan, penggunaan *sms-banking*, serta tata cara pengajuan kredit investasi dan kredit modal kerja. Sebelum diadakan sosialisasi tersebut, sebagian dari peserta *pilot project* tidak mengenal jenis-jenis kredit pembiayaan yang disediakan oleh perbankan. Di masa mendatang, nelayan dapat memperoleh pengetahuan dan seluruh anggota KUB Mina Bahari telah memiliki rekening Bank Mandiri, mendaftarkan nomor telepon genggamnya agar dapat mengakses *layanan sms banking*. Agen juga telah melakukan koordinasi dengan Bapak Ali selaku Ketua KUB, terkait dengan layanan oleh agen kepada anggota KUB secara kolektif. Layanan tersebut seperti pengumpulan anggota kelompok yang ingin menyetor uang, dimana agen akan datang ke lokasi berkumpulnya anggota KUB untuk menyediakan layanan. Setelah mendapatkan sosialisasi mengenai tata cara pengajuan kredit, terdapat tiga anggota KUB yang mengajukan kredit kepada Bank Mandiri dengan plafon sebesar Rp7.000.000 hingga Rp10.000.000.

5.2 PRODUK DAN JASA LAYANAN KEUANGAN YANG SESUAI UNTUK MASYARAKAT PESISIR KEPADA LEMBAGA KEUANGAN

5.2.1 Produk dan Jasa Layanan Keuangan di Kabupaten Gorontalo Utara

Dari hasil survei terhadap anggota kelompok Nelayan di Gorontalo Utara, seluruhnya menyatakan mengetahui produk dan jasa layanan keuangan dasar seperti tabungan, kredit dan transaksi dengan mesin ATM. Pada kegiatan sosialisasi, pihak BRI juga memfasilitasi pendaftaran anggota kelompok nelayan sebagai nasabah produk tabungan biasa dilengkapi dengan kartu debit. Untuk produk tabungan, produk yang disediakan oleh BRI sudah cukup ideal dengan karakteristik nelayan di Gorontalo Utara karena produknya mudah digunakan dan proses aplikasinya sederhana dan langsung bisa digunakan pada hari itu juga. Karakteristik demografi nelayan Gorontalo Utara juga agak sedikit berbeda dengan nelayan Demak dimana untuk rata-rata usia 34 tahun dan semuanya bisa membaca dan menulis. Usia rata-rata nelayan yang lebih muda merupakan salah satu faktor kemudahan memanfaatkan teknologi seperti mesin ATM yang disediakan oleh BRI. Selain itu lokasi kantor bank juga tidak terlalu jauh dari lokasi

pemukiman nelayan, sehingga transaksi melalui kantor bank dan ATM sudah merupakan bentuk layanan yang cukup ideal di Gorontalo Utara.

Untuk skema pembiayaan, hingga saat ini nelayan Gorontalo Utara belum ada yang mengajukan aplikasi kredit kepada lembaga keuangan. Produk kredit yang ideal bagi masyarakat pesisir Gorontalo Utara bisa berupa kredit secara langsung dari bank kepada anggota kelompok maupun kredit *channelling* kepada koperasi, karena kelompok ini telah memiliki bentuk badan hukum koperasi yang bisa menyalurkan simpan pinjam. Keunggulan kredit melalui koperasi adalah nelayan bisa mengakses pembiayaan yang lebih besar dengan agunan berupa aset koperasi. Agunan menjadi faktor penting dalam pengajuan kredit karena selama ini kapal yang dimiliki nelayan tidak dapat dijadikan agunan karena ukurannya kecil di bawah syarat ketentuan agunan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Bank lebih menerima jaminan berupa sertifikat tanah maupun sertifikat kendaraan bermotor sebagai agunan kreditnya.

Selain akses pembiayaan dari bank, kelompok nelayan Gorontalo Utara juga berpotensi untuk memperoleh pembiayaan dari LPDB-KUKM karena telah berbadan hukum, namun masih ada beberapa persyaratan administratif yang belum dapat dipenuhi dan masih dipersiapkan hingga kajian ini dibuat. Bentuk skema pembiayaan lain bisa juga melalui lembaga keuangan mikro seperti BMT atau sumber pembiayaan lain yang berasal dari program pemerintah seperti kredit usaha tani (KUT), kredit candak kulak (KCK), KUR, kredit ketahanan pangan dan energi (KKPE) dan lain-lain. Khusus untuk nelayan, pertanggal 14 Juli 2015 pemerintah telah mengeluarkan kebijakan terbaru melalui Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 50 Tahun 2015 tentang Pemberdayaan Nelayan Kecil dan Pembudidaya Ikan Kecil, dimana PP ini bertujuan untuk mewujudkan kemandirian nelayan kecil dan pembudidaya ikan kecil dalam rangka meningkatkan kesejahteraan, kualitas, dan kehidupan yang lebih baik; dan untuk meningkatkan usaha nelayan kecil dan pembudidaya ikan kecil yang produktif, efisien, bernilai tambah, dan berkelanjutan. Dalam peraturan ini, Pemerintah dan Pemerintah Daerah berkewajiban memfasilitasi pembiayaan dan permodalan bagi nelayan kecil dan pembudidaya ikan kecil. Fasilitasi pembiayaan yang diberikan Pemerintah dan Pemerintah Daerah dilakukan melalui pemberian bantuan penguatan modal, penyediaan skim kredit untuk modal usaha dan biaya operasional, dan pemanfaatan dana tanggung jawab sosial serta dana Program Kemitraan dan Bina Lingkungan dari badan usaha. Salah satu program permodalan yang digalakkan oleh pemerintah pusat melalui Kementerian Kelautan dan Perikanan adalah Pengembangan Usaha Mina Mandiri (PUMM) Perikanan Tangkap (PT) Tahun 2015, dimana bantuan yang ditargetkan adalah sebesar Rp100.000.000 untuk setiap KUB. Kelompok nelayan juga bisa memanfaatkan Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL), dimana nelayan memperoleh bantuan pembiayaan dengan menjadi mitra binaan BUMN.

5.2.2 Produk dan Jasa Layanan Keuangan di Kabupaten Demak

Anggota kelompok Nelayan di Kabupaten Demak memiliki karakteristik demografis yang berbeda dengan di Kabupaten Gorontalo Utara. Rata-rata usia Nelayan di Demak adalah 49 tahun dengan pendidikan paling banyak adalah tamatan SD. Beberapa anggota juga masih buta huruf. Hal ini sangat berpengaruh dalam menentukan produk dan jasa layanan yang ideal untuk kelompok nelayan ini. Untuk produk tabungan, Bank Mandiri menyediakan fasilitas agen keuangan dan juga *sms banking* kepada nelayan. Fasilitas jasa keuangan melalui agen dilakukan karena lokasi nelayan yang cukup jauh dari kantor cabang dan juga waktu operasional bank yang tidak sesuai dengan waktu melaut nelayan. Ketua kelompok dapat mengkoordinir anggotanya yang ingin melakukan transaksi perbankan secara kolektif dan memanggil agen untuk memfasilitasinya. Untuk fitur *sms banking*, diberikan fasilitas yang dapat diakses dengan telepon genggam yang sederhana karena nelayan belum bisa menggunakan *smartphone*.

Untuk skema kredit, tiga anggota kelompok nelayan Demak telah mendapatkan kredit mikro dengan plafon pinjaman berkisar antara Rp7.000.000 hingga Rp10.000.000. Kredit yang bisa diakses oleh kelompok masyarakat ini adalah kredit mikro dengan jaminan kendaraan bermotor. Permasalahan agunan kredit yang dihadapi sama dengan kelompok nelayan di Gorontalo. Selain itu, anggota KUB Mina Bahari memiliki potensi untuk mengakses pembiayaan dari Pemerintah seperti dari Kementerian Koperasi dan UMKM serta dari Kementerian Kelautan dan Perikanan yang ditujukan untuk KUB. Nelayan di Kabupaten Demak belum dapat mengakses kredit yang mensyaratkan adanya badan hukum formal seperti Koperasi karena hingga saat ini KUB belum memiliki badan hukum. Pada kegiatan *pilot project*, diberikan pelatihan dan pendampingan untuk memperkuat kelembagaan KUB Mina Bahari sehingga dapat berbentuk koperasi. Dengan bentuk badan hukum formal, diharapkan akan dapat meningkatkan kapasitas anggota kelompok untuk mendapatkan pembiayaan.

5.3 FASILITASI AKSES JASA KEUANGAN BAGI KELOMPOK USAHA POTENSIAL KEPADA LEMBAGA KEUANGAN BANK DAN/ATAU NON BANK

Berdasarkan bentuk sosialisasi, serta jenis produk dan jasa layanan keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat pesisir, maka dilakukan kegiatan fasilitasi yang bertujuan untuk meningkatkan akses masyarakat pesisir terhadap lembaga keuangan sehingga berdampak pada pemanfaatan akses jasa layanan keuangan. Fasilitasi dilakukan melalui kegiatan pertemuan antara masyarakat pesisir dan lembaga keuangan potensial di masing-masing wilayah *pilot project*.

5.3.1 Fasilitasi Akses Jasa Keuangan di Kabupaten Gorontalo Utara

Lembaga keuangan potensial yang ditetapkan untuk wilayah Kabupaten Gorontalo Utara adalah BRI. Oleh sebab itu fasilitasi pertemuan dilakukan antara responden masyarakat pesisir dengan BRI. Fasilitasi awal dilakukan bersamaan dengan kegiatan sosialisasi produk atau jasa layanan keuangan oleh BRI. Setelah kegiatan sosialisasi, masyarakat pesisir merasakan pentingnya memiliki rekening tabungan sehingga langsung melakukan praktik membuka rekening tabungan simpedes.

Pembukaan tabungan oleh masyarakat pesisir merupakan salah satu bukti bahwa telah ada implementasi pemanfaatan akses keuangan bagi masyarakat pesisir di lokasi *pilot project*. Di wilayah Kabupaten Gorontalo Utara, telah terdapat 18 orang nelayan yang membuka tabungan. Data detail mengenai nama pembuka rekening dapat dilihat di lampiran A21. Selain pembukaan rekening tabungan, masyarakat pesisir juga diberikan fasilitasi cara pemanfaatan berbagai jenis jasa layanan keuangan perbankan seperti transfer, penggunaan mesin EDC, pengecekan saldo, pembayaran rekening listrik, dan pembelian pulsa menggunakan mesin EDC. Fasilitasi pertemuan antara masyarakat pesisir dengan BRI juga dilakukan pada saat pelaksanaan monitoring dan evaluasi serta FGD akhir, dimana masyarakat pesisir melakukan *top up* tabungan dan menggali informasi terkait proses pengajuan kredit di BRI.

Gambar 18. Proses Pembukaan Tabungan Masyarakat Pesisir Anggota KSU PAL oleh BRI Kwandang Gorontalo Utara



Gambar 19. Peserta Melakukan Latihan Pengecekan Saldo dan Transfer melalui mesin EDC



Dari hasil sosialisasi terlihat bahwa masyarakat pesisir memiliki kebutuhan dan permintaan akan jasa keuangan, namun prosedur yang panjang dan lokasi penyedia jasa keuangan yang jauh membuat masyarakat enggan untuk mengakses jasa keuangan. Oleh karena itu, sangat diperlukan untuk menghadirkan penyedia jasa keuangan ke kelompok nelayan. Kedepannya, pemanfaatan jasa layanan BRI akan dibantu oleh agen BRILink yang tinggal di wilayah pemukiman masyarakat pesisir.

5.3.2 Fasilitasi Akses Jasa Keuangan di Kabupaten Demak

Lembaga keuangan potensial yang ditetapkan untuk wilayah Kabupaten Demak adalah Bank Mandiri. Fasilitasi awal dilakukan bersamaan dengan kegiatan sosialisasi produk atau jasa layanan keuangan oleh Bank Mandiri. Setelah kegiatan sosialisasi, masyarakat pesisir merasakan pentingnya memiliki rekening tabungan sehingga langsung melakukan praktik membuka rekening tabungan Bank Mandiri dengan dibantu oleh agen Bank Mandiri. Pembukaan tabungan oleh masyarakat pesisir merupakan salah satu bukti bahwa telah ada implementasi pemanfaatan akses keuangan bagi masyarakat pesisir di lokasi *pilot project*. Di wilayah Kabupaten Demak terdapat 18 orang nelayan yang membuka tabungan. Data detail mengenai nama pembuka rekening dapat dilihat di Lampiran A6. Selain pembukaan rekening tabungan, masyarakat pesisir juga diberikan fasilitasi cara pemanfaatan berbagai jenis jasa layanan keuangan perbankan seperti transfer, penggunaan mesin EDC, pengecekan saldo, pembayaran rekening listrik, dan pembelian pulsa menggunakan mesin EDC. Fasilitasi pertemuan antara masyarakat pesisir dengan BRI juga dilakukan pada saat pelaksanaan monitoring dan evaluasi serta FGD akhir. Pada saat itu, masyarakat pesisir melakukan *top up* tabungan dan menggali informasi terkait proses pengajuan kredit di BRI. Setelah dilakukan sosialisasi, kini beberapa anggota KUB Mina Bahari telah berhasil mendapatkan fasilitas kredit komersial.

Gambar 20. Bapak Abdul Jabbar (Anggota KUB Mina Bahari) dengan Buku Tabungan yang Sudah Dimiliki



Dengan bantuan agen dari bank mandiri dan tim bantuan teknis Bank Indonesia, pada saat ini sudah ada tiga orang anggota KUB yang mendapatkan kredit dengan jumlah nominal Rp7.000.000 sampai dengan Rp10.000.000. Ketiga anggota yang mendapatkan kredit adalah Ibu Shofiyah dengan jumlah kredit sebesar Rp10.000.000, Bapak Abdul Jamil dengan nilai kredit sebesar Rp7.000.000 dan Bapak Abdul Jabbar Dengan nilai kredit sebesar Rp10.000.000. Mereka mendapatkan kredit mikro dengan memberikan agunan berupa BPKB Kendaraan bermotor. Selain itu, saat ini ada dua anggota kelompok KUB Mina Bahari yang sedang mengajukan kredit, yaitu Ibu Ngatrifah dan Bapak Muhammad Sholeh. Untuk wilayah Gorontalo Utara, hingga awal Oktober 2016 belum ada anggota Koperasi Padu Alam Laut yang mengajukan aplikasi kredit kepada Bank BRI Gorontalo Utara ataupun bank lainnya.

5.4 PELATIHAN/PENDAMPINGAN UNTUK MENINGKATKAN KAPASITAS

Usaha/Pengembangan Alternatif Usaha dan Penguatan Kelembagaan Kelompok Usaha

5.4.1 Pelatihan/Pendampingan di Kabupaten Gorontalo Utara

Tim peneliti memberikan pelatihan mengenai manajemen keuangan sederhana untuk lokasi Kabupaten Gorontalo Utara. Pelatihan manajemen keuangan ini bertujuan untuk memperkenalkan cara mengelola keuangan pribadi dan usaha secara sederhana. Pada pelatihan ini, anggota kelompok masyarakat pesisir dilatih untuk mengidentifikasi pos pemasukan dan pengeluaran harian dan bulanan. Anggota kelompok masyarakat pesisir juga diajarkan mengenai pentingnya pencatatan seluruh transaksi keuangan agar dapat memonitor posisi keuangannya. Pelatihan ini penting dilakukan karena selama ini anggota kelompok masyarakat pesisir tidak pernah melakukan pengelolaan keuangan secara tertib. Akibatnya adalah masyarakat pesisir seringkali menghabiskan uang yang dimiliki khususnya saat mempunyai kelebihan dana sehingga harus meminjam dana ketika ada kebutuhan mendadak. Dengan adanya pelatihan pengelolaan keuangan, masyarakat pesisir diajarkan untuk menyisihkan dana darurat dan dana masa depan.

Gambar 21. Pelatihan oleh PLUT Provinsi Gorontalo



Selain pelatihan manajemen keuangan sederhana, masyarakat pesisir Kabupaten Gorontalo Utara juga mendapatkan pelatihan dari Pusat Layanan UMKM Terpadu (PLUT) Provinsi Gorontalo Utara. PLUT merupakan badan yang berada di bawah Kementerian Koperasi dan UMKM dan Pemerintah Provinsi Gorontalo yang ditujukan untuk memberikan layanan satu pintu bagi UMKM. Tim PLUT memberikan pelatihan mengenai teknik pemasaran bagi produk hasil tangkapan dan olahan Nelayan. Pelatihan mengenai teknik pemasaran ini termasuk mengenai jalur-jalur pemasaran yang ada dan juga pembuatan kemasan agar produk dapat lebih menarik dan memiliki harga jual yang baik. Pelatihan ini diberikan agar masyarakat pesisir dapat mengoptimalkan penjualan produknya dengan teknik pemasaran yang benar. Masyarakat pesisir juga diberikan pelatihan mengenai bagaimana meningkatkan produktivitas di tempat kerja, bagaimana cara menghasilkan produk yang berkualitas, serta memberikan materi mengenai pembukuan sederhana.

KOTAK 1. ASPEK PEMASARAN UNTUK PENINGKATAN USAHA

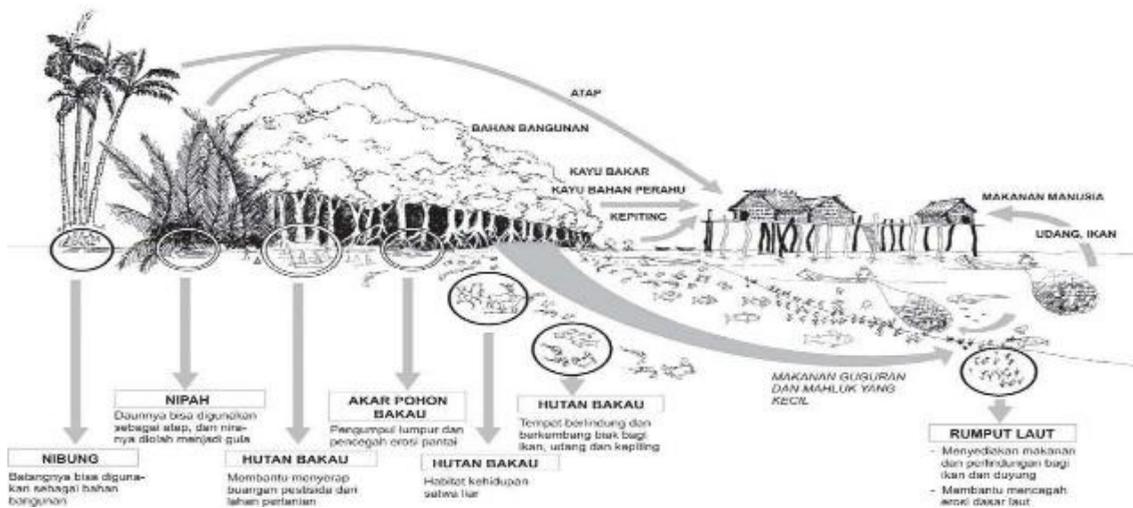
1. **PRODUCT** / Produk: Barang atau jasa yang dijual oleh usaha Anda. Contoh: ayam, sop mie, potong rambut, mengendarai taksi.
2. **PLACE** (Tempat/Distribusi): Lokasi usaha Anda dan bagaimana Anda menyampaikan produk Anda ke pelanggan. Contoh: toko, keranjang
3. **PRICE** / Harga: Jumlah uang yang Anda minta untuk produk Anda. Contoh: diukur dengan berat, jumlah barang, atau jumlah waktu.
4. **PROMOTION** (Promosi/Iklan): Cara Anda memberitahu orang tentang produk Anda dan membuat orang ingin membelinya. Contoh: papan nama, musik, seragam.
5. **PEOPLE** / Orang: Seseorang yang membantu Anda dalam usaha Anda. Contoh: kasir, tenaga pengiriman, asisten.

5.4.2 Pelatihan/Pendampingan di Kabupaten Demak

Sama seperti masyarakat pesisir di Gorontalo, kelompok masyarakat pesisir di Demak juga mendapatkan pelatihan manajemen keuangan sederhana. Sebagai tambahan, kelompok nelayan Demak diberikan pelatihan mengenai pemanfaatan hutan bakau (mangrove) dan hasil laut sebagai alternatif usaha bagi nelayan. Hutan bakau yang banyak tersedia di Kecamatan Wedung bisa dimanfaatkan oleh nelayan untuk mendapatkan penghasilan tambahan ketika nelayan tidak bisa melaut. Potensi pemanfaatan hutan bakau ini dijelaskan oleh Bapak Eko Budi yang merupakan perwakilan dari LSM Wetlands International dengan memberikan contoh produk yang bisa dihasilkan dari hutan bakau, misalnya saja untuk pembuatan obat-obatan, sirup, makanan dan bahan bangunan. Tanaman bakau menjadi salah satu komoditas yang dimanfaatkan potensinya karena saat ini ratusan ribu hektar hutan bakau di Indonesia telah dialihkan menjadi daerah budidaya tambak. Hal ini menyebabkan wilayah pesisir rentan terhadap badai, pasang surut, erosi pantai, hingga tsunami. Degradasi hutan bakau tersebut membuat wilayah pesisir menjadi tidak terlindung dan tidak produktif. Dengan pemanfaatan produk serta keuntungan yang dirasakan dari budidaya tanaman bakau diharapkan para masyarakat pesisir termotivasi untuk menjaga ekosistem hutan bakau guna menghasilkan peningkatan ekonomi yang berkelanjutan. Selain pemanfaatan hutan bakau, masyarakat

pesisir juga bisa mengembangkan usaha pembuatan produk dari bahan utama hasil laut, misalnya pembuatan ikan tanpa duri, kerupuk dan produk hasil laut lainnya.

Gambar 22. Mangrove dan Pemanfaatannya



Terkait dengan jenis usaha lainnya yang bisa dilakukan oleh masyarakat pesisir sebagai sumber pendapatan disaat masa paceklik ikan, maka telah diberikan pelatihan pengolahan kerupuk ikan, bandeng tanpa duri dan pembuatan sirup oleh Ibu Umi dan Ibu Narti dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Demak (dokumentasi pelatihan terlampir).

Gambar 23. Pemaparan Ibu Narti (Perwakilan dari DKP) Memberikan Pelatihan Mengenai Pembuatan Bandeng Tanpa Duri



Untuk meningkatkan kemampuan berusaha secara bersama, perlu dilakukan penguatan kelembagaan kelompok usaha. Dengan pembentukan dan penguatan kelembagaan kelompok usaha, masyarakat pesisir diharapkan mampu berperan dalam meningkatkan kapasitas usaha yaitu:

- a) menumbuhkan rasa kepentingan bersama,
- b) meningkatnya kemampuan pengelolaan usaha,
- c) meningkatnya kemudahan dalam mengakses dan menghimpun modal,
- d) memecahkan masalah dan menghadapi masalah tersebut secara bersama-sama,
- e) sebagai wahana untuk saling tukar informasi,
- f) mempermudah dalam proses kemitraan usaha,
- g) meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil/produk, sehingga dapat memenuhi standar nasional maupun ekspor, dan meningkatkan pendapatan nelayan (anggota).
- h) bagi pihak Pemerintah sebagai pembina dan regulator, keberadaan lembaga tersebut dapat meningkatkan kelancaran proses komunikasi dan pembinaan terhadap nelayan.

Sebagai implementasi penguatan kelembagaan kelompok usaha, Bapak Eko Budi, selaku perwakilan dari LSM Wetlands International, memberikan pemaparan mengenai hal-hal yang harus dipersiapkan dalam pembentukan koperasi (materi presentasi mengenai pengetahuan tentang koperasi dan dokumen yang harus dipersiapkan dapat dilihat pada Lampiran A4). Pada saat ini KUB Mina bahari sudah memiliki badan hukum sebagai Kelompok usaha bersama. Pak Ali dan seluruh anggota KUB Mina Bahari sangat antusias untuk mengajukan KUB yang ada saat ini menjadi sebuah koperasi.

Gambar 24. Pelatihan Proses Pembentukan Koperasi



Bapak Eko Budi dalam kesempatan ini juga memberikan contoh berkas dokumen yang bisa dipakai untuk proses pengajuan KUB Mina Bahari menjadi sebuah Koperasi dan memberikan informasi bahwa Departemen Koperasi di Kabupaten Demak akan sangat membantu proses pengajuan pembentukan koperasi dimaksud. Adapun kendala yang saat ini dihadapi oleh KUB Mina Bahari dalam pengajuan sebuah Koperasi adalah belum tersedianya modal awal yang harus disediakan oleh KUB sebesar Rp15.000.000 karena belum adanya modal internal anggota koperasi dan ataupun investor yang mau menanamkan modal untuk pendirian koperasi.

KOTAK 2. SYARAT PENGAJUAN PENDIRIAN KOPERASI

1. Pembentukan koperasi dihadiri pejabat Dinas Perindagkop UMKM untuk memberikan penyuluhan tentang perkoperasian bagi anggota, dihadiri minimal 20 orang sebagai anggota pendiri
2. Melengkapi berkas pengajuan untuk selanjutnya diserahkan ke Dinas Perindagkop UMKM, untuk kemudian mendapatkan pengantar/rekomendasi ke notaris. (semua berkas rangkap dua, asli)
3. Anggaran Dasar (AD) diproses notaris yang telah ditunjuk oleh Kementerian Koperasi dan UKM RI, sesuai wilayah Kab. Biaya di Notaris ± Rp2.000.000
4. AD pendirian koperasi dibuat oleh Notaris melalui sistem online, selanjutnya jika persyaratan lengkap maka Kementerian akan mengeluarkan SK pengesahan
5. Setelah SK pengesahan jadi, SK dan AD diserahkan kepada koperasi, tembusan dikirim ke dinas

DOKUMEN BERKAS PENGAJUAN

1. Permohonan rekomendasi pembuatan akta pendirian koperasi
2. Surat bukti penyertaan modal
3. Neraca awal
4. Petikan berita acara pembentukan koperasi
5. Notulensi rapat pembentukan koperasi
6. Daftar susunan pengurus dan pengawas
7. Struktur Organisasi
8. Daftar Nama Pendiri
9. Daftar hadir rapat pendirian
10. Surat keterangan domisili ke desa
11. Surat keterangan domisili kantor dari desa
12. Surat pernyataan dari pengurus dan pengawas tidak mempunyai hubungan keluarga
13. Surat kuasa menandatangani akta
14. Surat pernyataan tidak membuka cabang dan tidak menggalang dana masyarakat umum selain anggota koperasi

5.5 MONITORING DAN EVALUASI

Sebagai tindak lanjut FGD awal di wilayah Demak dan Gorontalo Utara maka dilakukan kegiatan monitoring dan evaluasi (monev) secara berkala. Untuk wilayah Kabupaten Gorontalo Utara, monev telah dilaksanakan pada tanggal 22 Juni 2016 dengan agenda utama peningkatan akses jasa layanan perbankan. Agenda utama dalam kegiatan monev adalah untuk memfasilitasi akses jasa keuangan bagi kelompok usaha potensial dan pelatihan/pendampingan untuk meningkatkan kapasitas usaha/pengembangan usaha alternatif dan penguatan kelembagaan kelompok usaha.

Sementara itu monev pertama untuk wilayah Kabupaten Demak dilaksanakan pada tanggal 24 Juni 2016. Acara dihadiri oleh seluruh anggota KUB Mina Bahari, Perwakilan dari LSM Wetlands International, Perwakilan dari Bank Mandiri, serta Perwakilan dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Demak. Dalam pertemuan ini dilakukan wawancara terhadap anggota KUB Mina Bahari dan juga pelatihan mengenai sumber usaha alternatif yang bisa menambah penghasilan bagi nelayan dan bagaimana penguatan kelembagaan melalui pembentukan koperasi.

Kegiatan monev yang kedua bertujuan untuk memonitor sejauh mana tingkat pemanfaatan tabungan dan perkembangan pengajuan kredit oleh masyarakat pesisir. Monev kedua di Kabupaten Gorontalo Utara dilakukan pada tanggal 19 Agustus 2016 dengan agenda tambahan pemberian pelatihan usaha yang di berikan oleh PLUT UMKM. Sedangkan untuk wilayah Demak, monev yang kedua dilakukan pada tanggal 22 Agustus 2016. Dalam kesempatan yang sama, baik di Gorontalo Utara dan Demak, juga dilakukan pengumpulan data terkait dengan *impact* dari intervensi yang sudah dilakukan.

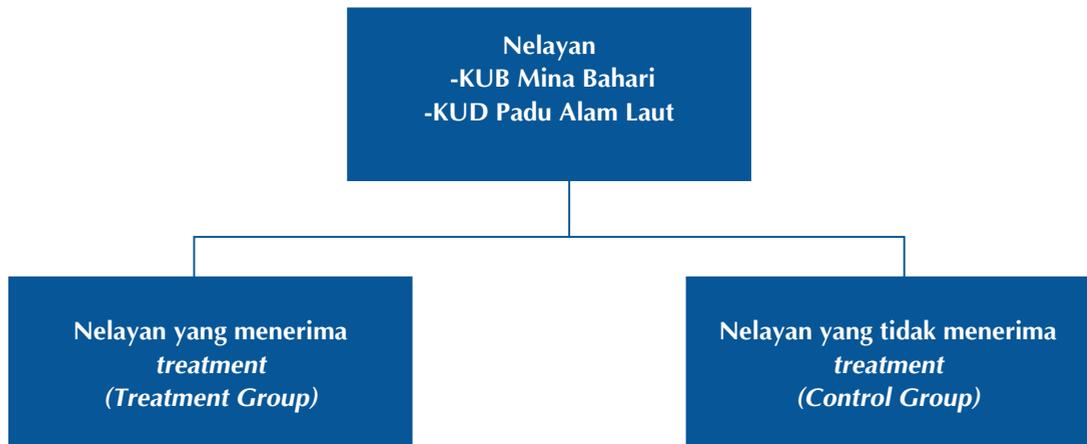
Selama kegiatan monitoring dan evaluasi juga dilakukan pengecekan terhadap aktivitas penggunaan fasilitas tabungan dan penggunaan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh perbankan. Nelayan di Demak dan di Gorontalo Utara menunjukkan adanya peningkatan penggunaan tabungan sebagai sarana menyimpan uang, hal ini dapat terlihat dari bukti tabungan dengan aktivitas nya pada lampiran A7 dan A22.

Untuk mengetahui dampak dari pendampingan maka dilakukan pengukuran persepsi terhadap masyarakat pesisir yang terlibat dalam *pilot project*. Pengukuran ditujukan untuk mengetahui pola pikir atau *mindset* responden terhadap perbankan. Diharapkan setelah diberikan pendampingan ada perubahan pola pikir yang lebih positif terhadap perbankan dan jasa layanan keuangan. Pengukuran dilakukan sebanyak dua kali saat sebelum pendampingan dan setelah pendampingan untuk melihat adakah perubahan *mindset* menjadi lebih positif dari nelayan.

Responden di setiap daerah dibagi menjadi dua kelompok besar yaitu kelompok yang diberikan *treatment*, dan kelompok yang tidak diberikan *treatment* (disebut sebagai kelompok kontrol). Kelompok yang diberikan *treatment* adalah kelompok yang mendapatkan edukasi mengenai jasa keuangan dan manajemen keuangan sederhana sedangkan kelompok yang tidak diberikan *treatment*, tidak mendapatkan edukasi. Materi pelatihan manajemen keuangan sederhana dapat dilihat pada Lampiran A3. Pada dasarnya kedua kelompok tetap mendapatkan pendampingan yang sama, yang membedakan kelompok *treatment* dan kontrol hanya pada tambahan intervensi berupa pemberian edukasi.

Persepi yang diukur terdiri dari lima *item* utama, yaitu persepsi akan (1) kemudahan dalam layanan, (2) keamanan dalam layanan, (3) keterjaminan dari segi finansial, (4) berkembang dana dan usaha, serta (5) keekonomisan terhadap jasa layanan yang diberikan oleh perbankan. Apabila ada perubahan pola pikir yang menjadi lebih positif terhadap perbankan, maka diharapkan nilai persepsi ini akan naik setelah proses pendampingan selesai.

Gambar 25. Skema Penelitian dengan Desain *Experiment*



5.5.1 Hasil Impact Assessment di Kabupaten Gorontalo Utara

Untuk wilayah Gorontalo Utara, hampir semua responden mengenal produk jasa keuangan kecuali reksadana dan obligasi. Mengenai kepemilikan akan produk jasa keuangan seperti tabungan, ada perbedaan di dua kelompok di mana kelompok *treatment* hanya 29% yang memiliki tabungan sedangkan di kelompok kontrol 80% sudah memiliki tabungan. Ini menunjukkan bahwa pada dasarnya semua responden sudah cukup familiar dengan jasa keuangan baik yang sifatnya formal maupun non-formal. Responden bahkan memiliki produk jasa keuangan yang bervariasi bukan hanya yang berasal dari perbankan tetapi juga dari lembaga non-bank seperti koperasi, pegadaian dan asuransi.

Yang menarik, nilai dari kepemilikan tabungan dan kredit dari bank untuk responden di Gorontalo utara cukup tinggi. Hal ini bisa disebabkan karena beberapa responden mengaku pernah punya produk tabungan dan kredit bank, akan tetapi saat dielaborasi lebih jauh ternyata tabungan yang dimaksud adalah tabungan informal, seperti tabungan di sekolah anak-anak responden. Sedangkan, untuk kredit bank, responden juga mengategorikan leasing untuk pembelian kendaraan bermotor sebagai pembiayaan atau kredit dari bank.

Tabel 4. Familiaritas dan Kepemilikan Produk Jasa Keuangan Masyarakat Pesisir Wilayah Gorontalo Utara

No.	Produk Jasa Keuangan	Mengenal Produk		Memiliki Produk	
		Kelompok Treatment	Kelompok Kontrol	Kelompok Treatment	Kelompok Kontrol
P1	Produk Lembaga Keuangan Mikro	100% Ya	80% Ya	82% Ya	60% Ya
P2	Arisan	94% Ya	80% Ya	41% Ya	40% Ya
P3	Kredit Informal / Rentenir	88% Ya	60% Ya	24% Ya	20% Ya
P4	Pegadaian	94% Ya	80% Ya	47% Ya	60% Ya
P5	Tabungan Bank	82% Ya	80% Ya	29% Ya	80% Ya
P6	Kredit Bank	94% Ya	80% Ya	59% Ya	80% Ya
P7	Asuransi	94% Ya	60% Ya	18% Ya	20% Ya
P8	Reksadana	0% Ya	0% Ya	0% Ya	0% Ya
P9	Saham	53% Ya	60% Ya	0% Ya	20% Ya
P10	Obligasi	0% Ya	0% Ya	0% Ya	0% Ya

Selanjutnya responden masyarakat pesisir diberikan pertanyaan mengenai persepsi terhadap perbankan. Ada lima hal yang ditanyakan yaitu terkait dengan; (1) kemudahan, (2) keamanan, (3) keterjaminan, (4) berkembang (Investasi yang tumbuh), dan (5) keekonomisan. Pengukuran dilakukan dalam skala *Likert* 1-4, yang artinya makin besar maka persepsinya semakin baik.

Pada pengukuran pertama untuk responden masyarakat pesisir di wilayah Gorontalo Utara, secara umum persepsi mereka tentang perbankan jauh lebih baik dibandingkan di Demak dengan nilai rata-rata di atas 3 kecuali untuk persepsi kemudahan. Responden masyarakat pesisir di wilayah Gorontalo Utara menganggap berurusan dengan perbankan tidak lebih mudah dibandingkan berurusan dengan lembaga keuangan lainnya. Ketika ditelusuri, hal ini terkait dengan mekanisme pengajuan pinjaman atau kredit ke bank yang dinilai jauh lebih banyak aturan sampai bisa atau layak mendapatkan pinjaman atau kredit.

Tabel 5. Persepsi akan Perbankan Nelayan Wilayah Gorontalo Utara

No.	Pertanyaan	Sebelum Kegiatan Pendampingan			Setelah Kegiatan Pendampingan		
		Kelompok Treatment	Kelompok Kontrol	Rata-Rata Total	Kelompok Treatment	Kelompok Kontrol	Rata-Rata Total
1	Kemudahan	2,58	3,32	2,95	3,41	3,67	3,52
2	Keamanan	3,45	3,13	3,29	3,79	3,52	3,66
3	Keterjaminan	3,29	3,60	3,45	3,79	4,00	3,90
4	Berkembang	3,68	3,30	3,49	3,92	3,50	3,71
5	Keekonomisan	3,38	3,18	3,28	3,42	3,63	3,44

Akan tetapi, pada pengukuran kedua yang dilakukan dengan jeda beberapa bulan sejak pengukuran pertama, persepsi responden terhadap perbankan berubah naik. Pengukuran kedua menggunakan instrumen pengukuran yang sama, dengan hasil adanya peningkatan persepsi untuk wilayah Gorontalo Utara yang mengindikasikan pendampingan mampu membuat pola pikir atau *mindset* responden masyarakat pesisir menjadi lebih positif.

Di wilayah Gorontalo Utara terdapat bank yang lokasinya bisa dijangkau oleh responden masyarakat pesisir yaitu BRI unit di Kota Kwandang dan BRI cabang di Kota Limboto. Selain itu, beberapa bank juga memiliki agen yang berkeliling menemui masyarakat pesisir yang ingin memanfaatkan jasa layanan perbankan. Di wilayah Gorontalo Utara, agen bank mampu menjangkau nasabah dengan membawa mesin EDC sehingga nasabah bisa melakukan transaksi seperti transfer dan pembayaran listrik. Berdasarkan hasil *impact assessment* ini, dapat disimpulkan bahwa melalui kegiatan pelatihan, responden masyarakat pesisir memahami bahwa proses pemanfaatan jasa layanan keuangan perbankan tidak sesulit yang dibayangkan, kesulitan yang selama ini dibayangkan disebabkan oleh rendahnya pemahaman responden masyarakat pesisir terhadap prosedur pemanfaatan jasa layanan perbankan (*know-how*).

5.5.2 Hasil Impact Assessment di Kabupaten Demak

Di Demak, mayoritas responden dari dua kelompok telah mengenal produk jasa keuangan kecuali produk reksadana, saham, dan obligasi. Pemahaman terhadap ketiga produk jasa keuangan tersebut masih rendah dibandingkan dengan produk lainnya. Mengenai kepemilikan akan produk jasa keuangan, kebanyakan masyarakat pesisir di Demak belum tersentuh produk keuangan misalnya tabungan. Dari dua kelompok *treatment* dan kelompok kontrol, kepemilikan tabungan hanya 36% dan 20%. Temuan ini menampilkan hasil yang berbeda dengan kajian tahun 2015, di mana mayoritas nelayan di Demak sudah lebih tersentuh jasa layanan keuangan. Perbedaan disebabkan karena responden yang menjadi target *pilot project* saat ini adalah memang responden yang secara spesifik akses terhadap jasa keuangan masih terbatas (pemilihan sampel secara *purposive*), sedangkan pada kajian sebelumnya responden diambil secara random di seluruh wilayah Demak. Hal ini juga menunjukkan bahwa pendampingan terhadap kelompok nelayan di Demak ini merupakan aktivitas yang *urgent* untuk bisa meningkatkan akses mereka terhadap jasa keuangan. Pendampingan yang intensif dan dalam jangka waktu yang lama sangat diperlukan baik dalam bentuk peningkatan kapasitas produksi, *best practices* usaha maupun peningkatan kualitas kelembagaan. Komitmen dari semua pihak (pemerintah, swasta, perguruan tinggi dan LSM) sangatlah penting untuk diterapkan agar program peningkatan akses keuangan bagi masyarakat yang masih tergolong *unbanked* bisa tersasar di berbagai tempat secara berkesinambungan.

Tabel 6. Familiaritas dan Kepemilikan Produk Jasa Keuangan Nelayan Wilayah Kabupaten Demak

No.	Produk Jasa Keuangan	Mengetahui Produk		Memiliki Produk	
		Kelompok <i>Treatment</i>	Kelompok Kontrol	Kelompok <i>Treatment</i>	Kelompok Kontrol
P1	Produk Lembaga Keuangan Mikro	91% Ya	100% Ya	0% Ya	0% Ya
P2	Arisan	91% Ya	100% Ya	36% Ya	20% Ya
P3	Kredit Informal / Rentenir	100% Ya	100% Ya	9% Ya	20% Ya
P4	Pegadaian	100% Ya	100% Ya	27% Ya	60% Ya
P5	Tabungan Bank	100% Ya	100% Ya	36% Ya	20% Ya
P6	Kredit Bank	55% Ya	100% Ya	36% Ya	20% Ya
P7	Asuransi	82% Ya	100% Ya	18% Ya	60% Ya
P8	Reksadana	0% Ya	20% Ya	0% Ya	0% Ya
P9	Saham	45% Ya	20% Ya	0% Ya	0% Ya
P10	Obligasi	0% Ya	0% Ya	0% Ya	0% Ya

Apabila dilihat dari penilaian persepsi masyarakat pesisir terhadap perbankan pada pengukuran pertama, maka persepsi keekonomisan memiliki nilai paling rendah. Masyarakat pesisir di Demak menganggap berurusan dengan perbankan tidak jauh lebih ekonomis dari segi biaya dibandingkan berurusan dengan lembaga jasa keuangan lain. Ketika ditelusur lebih jauh hal ini disebabkan oleh ketersediaan hanya satu bank terdekat dari tempat tinggal masyarakat pesisir. Hanya persepsi mengenai keterjaminan yang memiliki nilai skor 3 untuk masyarakat pesisir di wilayah Demak.

Pengukuran kedua kemudian dilakukan setelah dilakukan pendampingan. Hasil menunjukkan ada peningkatan persepsi di nelayan Demak untuk semua indikator. Pendampingan berhasil mengubah persepsi nelayan di Demak terhadap perbankan. Skor persepsi setelah dilakukan pendampingan meningkat menjadi di atas 3 untuk semua indikator. Pada saat pendampingan, masyarakat pesisir mengetahui bahwa untuk berurusan dan memanfaatkan jasa layanan keuangan dari perbankan tidak perlu harus datang ke bank secara langsung, tetapi bisa melalui agen bank yang berkeliling mendatangi nasabah atau melalui ATM dan SMS. Di sini responden merasakan kemudahan sehingga nilai persepsi terkait kemudahan pun menjadi meningkat.

Tabel 7. Persepsi akan Perbankan Nelayan Wilayah Demak

No	Pertanyaan	Sebelum Kegiatan Pendampingan			Setelah Kegiatan Pendampingan		
		Kelompok Treatment	Kelompok Kontrol	Rata-Rata Total	Kelompok Treatment	Kelompok Kontrol	Rata-Rata Total
1	Kemudahan	2,95	2,56	2,75	3,58	3,47	3,53
2	Keamanan	3,02	2,51	2,77	3,90	3,89	3,90
3	Keterjaminan	3,00	3,00	3,00	3,74	4,00	3,87
4	Berkembang	2,91	2,70	2,80	3,26	4,00	3,63
5	Keekonomisan	2,91	2,43	2,67	3,49	3,63	3,56

Di wilayah Wedung Demak, terdapat beberapa bank dan ATM yang beroperasi seperti bank BRI. Beberapa responden pun kemudian berhasil mendapatkan kredit dari perbankan. Persepsi yang kurang baik selama ini terhadap perbankan lagi-lagi disebabkan karena kurangnya pemahaman terhadap prosedur layanan jasa keuangan, misalnya anggapan bahwa untuk mendapatkan layanan perbankan harus datang secara langsung ke bank dan persyaratan untuk mendapatkan kredit sangat sulit untuk dipenuhi. Setelah pendampingan, persepsi masyarakat pesisir tersebut kemudian berubah menjadi positif. Hal ini ditandai dengan kenaikan skor persepsi karena pada saat pendampingan responden diberikan penjelasan mengenai tata cara dan prosedur pemanfaatan jasa layanan keuangan, serta praktek langsung untuk pemanfaatan jasa layanan keuangan. Dengan demikian masyarakat pesisir memiliki informasi yang memadai. Pada akhirnya, akses terhadap jasa keuangan pun menjadi jauh lebih terbuka.

5.6 BENTUK DAN POLA REPLIKASI

Berdasarkan implementasi peningkatan akses jasa layanan keuangan bagi masyarakat pesisir yang sudah dilakukan di kedua lokasi *pilot project*, maka bentuk produk tabungan dan pembiayaan, serta pola pendampingan yang dapat direplikasi di daerah lain dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 8. Bentuk Replikasi Produk dan Jasa Keuangan Masyarakat Pesisir

Jenis Produk	Parameter	Karakteristik Masyarakat Pesisir	Produk yang Ideal
Tabungan	Biaya		Masyarakat pesisir membutuhkan produk tabungan dengan biaya administrasi yang murah, atau tanpa biaya administrasi Contoh tabungan yang saat ini ada adalah tabunganku dan rekening ponsel
		Lokasi	Lokasi dekat dengan kantor cabang dan ATM
	Lokasi jauh dari kantor cabang		Produk tabungan dari agen dan <i>SMS Banking</i>
	Usia dan tingkat pendidikan	Di bawah 40 tahun dan bisa baca tulis	Produk tabungan dilengkapi dengan kartu debit
		Diatas 40 tahun dan tidak bisa baca tulis	Produk tabungan dari agen bank yang dapat melayani dan memberikan penjelasan kepada individu nasabah dan <i>sms banking</i> dengan telepon genggam sederhana
	Jasa Keuangan seperti transfer, pembayaran, dan pembelian	Lokasi	Lokasi dekat dengan kantor cabang dan ATM
Lokasi jauh dari kantor cabang			Transaksi melalui agen dengan menggunakan mesin EDC/SMS Banking dengan perintah yang sederhana
Usia dan tingkat pendidikan		Dibawah 40 tahun dan bisa baca tulis	Transaksi melalui kantor cabang atau mesin ATM /EDC
		Diatas 40 tahun dan tidak bisa baca tulis	Transaksi melalui agen dengan menggunakan mesin EDC/SMS Banking dengan perintah yang sederhana

Lanjutan Tabel 8

Jenis Produk	Parameter	Karakteristik Masyarakat Pesisir	Produk yang Ideal
Skema pembiayaan (kredit/ bantuan pemerintah)	Bentuk Badan Hukum	Koperasi	Kredit dari bank dan lembaga keuangan non bank secara personal, kredit dengan skema <i>channelling</i> melalui koperasi, pembiayaan LPDB-KUKM melalui koperasi, dan pembiayaan bersumber dari pemerintah baik melalui personal maupun kelompok usaha
		Belum berbadan hukum (Kelompok dan Individu)	Kredit dari bank dan lembaga keuangan non bank secara personal dan pembiayaan bersumber dari pemerintah baik melalui individu maupun kelompok usaha
	Agunan	Koperasi	Dapat mengakses kredit melalui koperasi dengan aset koperasi sebagai agunan
		Belum berbadan hukum (Kelompok dan Individu)	Dapat mengakses kredit mikro dengan agunan berupa sertifikat tanah atau kendaraan bermotor
	Plafon Kredit	Koperasi	Dapat mengajukan kredit secara kolektif dengan plafon yang lebih besar daripada kredit personal tergantung kapasitas koperasi
		Belum berbadan hukum (Kelompok dan Individu)	Dapat mengajukan kredit mikro secara personal sesuai dengan besarnya agunan yang dimiliki masing-masing anggota kelompok
Pelatihan/ Pendampingan	Bentuk Badan Hukum	Koperasi	Diberikan pelatihan mengenai pengelolaan koperasi, pelatihan pengolahan dan pemasaran hasil tangkapan
		Belum berbadan hukum (Kelompok dan Individu)	Diberikan pelatihan mengenai tata cara pembentukan koperasi, pelatihan pengolahan dan pemasaran hasil tangkapan

5.7 KEY SUCCESS FACTORS

Adapun beberapa faktor kunci sukses (*key success factors*) dari peningkatan akses keuangan bagi masyarakat pesisir adalah sebagai berikut:

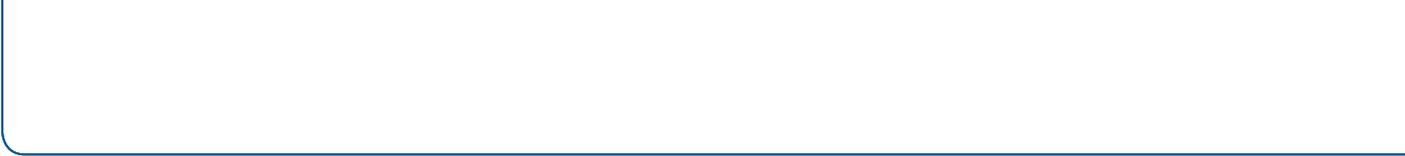
a) Dari sisi Masyarakat Pesisir

- (1) Selama ini para masyarakat pesisir memilih menyimpan dananya dalam bentuk kas di rumah ataupun barang berharga seperti emas dan kendaraan. Jika membutuhkan pinjaman maka masyarakat pesisir lebih memilih menjual aset, meminjam ke saudara dan teman. Dan jika sudah tidak ada jalan lain, masyarakat pesisir memilih meminjam kepada lintah darat dan toke (pengumpul) dengan bunga tinggi. Bahkan masyarakat pesisir enggan berhubungan dengan bank karena masalah waktu buka bank, waktu dan jarak tempuh ke bank, serta waktu tunggu antrian di bank. Oleh karena itu, perlu melakukan perubahan *mindset* dalam diri masyarakat pesisir bahwa menyimpan atau meminjam dana di lembaga keuangan formal seperti bank tidak sulit dan aman karena adanya pengawasan yang jelas dari Otoritas Jasa Keuangan, Bank Indonesia dan Lembaga Penjamin Simpanan. Selain itu, perlu mengubah *mindset* masyarakat pesisir bahwa saat ini perbankan telah menerapkan sistem jemput bola dengan mengunjungi masyarakat pesisir melalui skema *branchless banking*.
- (2) Selama ini masyarakat pesisir hanya bergantung pada mata pencaharian melaut/ perikanan tangkap dan menjualnya langsung ke toke atau pengumpul. Belum banyak masyarakat pesisir yang mendalami usaha pengolahan hasil tangkapan menjadi produk lain dan bahkan sama sekali belum berfikir untuk mengolah produk lain yang berasal dari habitat terdekat misalnya tanaman bakau yang dapat diolah menjadi makanan dan minuman. Oleh karena itu, masyarakat pesisir perlu merubah *mindset* dan membuka diri untuk hadir dalam berbagai kegiatan peningkatan pengetahuan dan keterampilan yang diselenggarakan Dinas Kelautan dan Perikanan, Dinas Koperasi dan Pusat Layanan Usaha Terpadu, kegiatan *capacity building* dari perbankan, LSM, serta perguruan tinggi.
- (3) Masyarakat pesisir kebanyakan adalah penduduk setempat yang tinggal turun temurun memiliki lahan, namun lahan tersebut masih belum bersertifikat sehingga mereka perlu aktif ikut serta dalam program SEHAT untuk memiliki kekayaan tercatat yang dapat dimanfaatkan untuk pengajuan pinjaman ke lembaga keuangan formal seperti bank.
- (4) Masyarakat pesisir perlu membuka diri meningkatkan pengetahuan manajemen mulai dari pengenalan cara mengelola keuangan (menyimpan jika berlebih dan meminjam jika kekurangan), cara mencari alternatif kegiatan yang menghasilkan uang dan cara melakukan pembukuan/pencatatan.
- (5) Sebagian besar masyarakat pesisir memiliki peralatan komunikasi, namun kebanyakan dari mereka masih belum membuka diri untuk melekat teknologi karena ketakutan adanya gagal teknologi dan juga *fraud* sehingga saat ini mereka mengandalkan anggota keluarga yang lebih muda. Selayaknya masyarakat pesisir mulai membiasakan diri dengan peralatan komunikasi untuk dapat dimanfaatkan dalam kegiatan *branchless banking*.
- (6) Jika masyarakat pesisir memiliki sejumlah keterbatasan sehingga tidak dapat belajar meningkatkan pengetahuan dalam pekerjaan maupun pengelolaan uangnya secara mandiri maka hendaknya mereka ikut dalam kelompok usaha dan/atau koperasi. Bentuk organisasi kelompok usaha perlu ditingkatkan dalam bentuk koperasi guna mendapatkan dana *channeling* dari lembaga formal.
- (7) Keberadaan *cold storage* untuk menyimpan hasil tangkapan sangat dibutuhkan masyarakat pesisir sehingga hasil tangkapan bernilai lebih tinggi mengingat selama ini karena kondisi hasil tangkapan ikan sudah tidak segar maka harga mengalami penurunan. Setelah ada *cold storage*, maka dibutuhkan penguatan distribusi dan teknik pemasaran yang menghasilkan kegiatan yang berkesinambungan.

b) Dari Sisi Perbankan

- (1) Salah satu kelemahan masyarakat pesisir yaitu perilaku konsumtif dan rendahnya kemauan untuk bekerja keras, oleh sebab itu bank perlu melakukan pendekatan kepada tokoh masyarakat yang dapat memberikan motivasi untuk pengelolaan keuangan dan pengelolaan rencana masa depan masyarakat pesisir. Pola jemput bola bank mendatangi nelayan sangat diperlukan sehingga uang hasil tangkapan langsung dapat ditabung setelah dikurangi dengan biaya menangkap ikan dan biaya rumah tangga.
- (2) Lembaga keuangan bank dan non bank, perlu menerapkan metode bisnis yang bersifat kekeluargaan untuk membangun kenyamanan dan kepercayaan masyarakat pesisir terhadap lembaga keuangan dimaksud, sehingga secara perlahan dapat merubah *mindset* masyarakat pesisir dari menabung/meminjam uang pada lembaga keuangan informal menjadi lembaga keuangan formal seperti bank dan koperasi. Ketelatenan dan kesabaran dari petugas lembaga keuangan bank dan non bank sangat diperlukan agar mendapatkan kepercayaan dari masyarakat.
- (3) Diperlukan hadirnya konsultan atau pendamping untuk melakukan pendampingan dalam rangka meningkatkan teknik-teknik penjualan dan menyimpan hasil penjualan serta mengadministrasikan kegiatan. Dengan demikian ada catatan dan hal tersebut dapat dipergunakan sebagai bekal untuk membuat laporan dan perencanaan keuangan. Selain itu perlu pendampingan dalam rangka peningkatan status kelembagaan/badan hukum dari semula kelompok usaha untuk menjadi koperasi. Bank dapat bekerjasama dengan perguruan tinggi, LSM, Dinas Koperasi, Pusat Usaha Layanan Terpadu, Dinas Kelautan dan Perikanan. Penyediaan hadirnya konsultan atau pendamping dengan menggunakan dana operasional bank maupun dana *corporate social responsibility* dari bank tersebut.
- (4) Masyarakat pesisir membutuhkan jenis pembiayaan yang ditujukan untuk pelaku usaha kecil dan mikro seperti KUR atau kredit komersial lainnya yang telah disesuaikan dari sisi penyederhanaan persyaratan, suku bunga yang lebih rendah, memiliki fasilitas *grace periode* (d disesuaikan dengan pola usaha masyarakat pesisir), dapat diakses dengan mudah, dan lain sebagainya. Perbankan bersedia mengunjungi langsung dan menjelaskan skema kredit, sehingga menumbuhkan pengetahuan masyarakat pesisir mengenai berbagai skema kredit dengan persyaratan yang berbeda sehingga mendorong masyarakat pesisir untuk mengakses kredit ke bank. Khusus KUR, perlu ditekankan bahwa KUR bukan merupakan hibah.
- (5) Penambahan fasilitas dan infrastruktur lembaga keuangan bank dan non bank yang mendekati lokasi calon nasabah untuk memfasilitasi kebutuhan masyarakat yang antara lain direalisasikan melalui pembentukan unit terkecil seperti Teras BRI dan *BRI Link* (Bank BRI), *Mobile Marketing* (Bank Danamon), hingga program *pick-up* yang dikembangkan Bank Muamalat untuk menerima setoran dan pembukaan rekening di rumah. Bagaimanapun jam layanan nelayan adalah pagi sebelum melaut (modal pinjaman untuk membeli solar dan pakan) dan sore setelah melaut menjual hasil tangkapan (menyimpan uang hasil jualan). Jika lembaga pembiayaan formal dapat hadir sesuai jam kerja nelayan maka hal ini akan dapat memotong kehadiran tengkulak dan lintah darat.
- (6) Perbankan perlu memperbanyak agen *branchless banking* mengingat masyarakat pesisir enggan berhubungan dengan bank karena masalah waktu buka bank, waktu dan jarak tempuh ke bank serta waktu tunggu antrian di bank. Perbankan sudah jemput bola mendatangi masyarakat pesisir melalui *branchless banking*.
- (7) Bank yang sudah membuka akses tabungan dan pinjaman kepada masyarakat pesisir maka dapat memperluas lini tawaran produknya ke asuransi yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat pesisir, misalnya penyediaan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat pesisir.

- (8) Sosialisasi produk perbankan perlu dilakukan secara rutin khususnya kepada masyarakat *unbanked*. Sosialisasi tidak dapat dilakukan dalam sekali kegiatan namun perlu dilaksanakan dalam beberapa tahapan mulai dari pengenalan cara mengelola keuangan (menyimpan jika berlebih dan meminjam jika kekurangan), cara mencari alternatif kegiatan yang menghasilkan uang dan cara melakukan pembukuan/pencatatan. Selama ini, perusahaan keuangan bank dan non bank sudah melakukan sosialisasi sendiri-sendiri maupun dengan pemerintah dan otoritas (Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan) akan tetapi tidak ada atau belum ada mekanisme tindak lanjut yang bisa melihat keberlangsungan program dalam jangka panjang. Masyarakat *unbanked* merasa pendekatan langsung dan dilakukan terus menerus serta bersifat tatap muka baik mandiri maupun kelompok akan sangat diperlukan dan menentukan berhasil tidaknya mengubah masyarakat *unbanked* menjadi *banked minded*.
 - (9) Perbankan perlu memperluas jenis kredit dengan jaminan kapal kecil atau dengan sertifikasi/perijinan melaut yang dimiliki nelayan. Program sertifikasi atau perijinan melaut dengan kapal berbagai ukuran. Selama ini para nelayan mengurus perizinan ke Dinas Kelautan dan Perikanan serta ke Dinas Perhubungan untuk mendapatkan surat izin melaut dengan menunjukkan kelayakan jalan dari kapal yang mereka miliki untuk digunakan sebagai alat melaut. Jika kapal tidak layak jalan dan tidak mendapat izin maka mereka tidak dapat melaut. Akan tetapi ternyata surat kelayakan melaut tersebut tidak dapat dijadikan jaminan ketika mereka mengajukan pinjaman. Padahal kapalnya layak jalan dan ada nilai materialnya. Jika dapat dilakukan terobosan maka akan mempermudah nelayan akses pembiayaan ke bank.
- c) Dari sisi pegiat pendampingan masyarakat pesisir
- (1) Agar program akses keuangan baik tabungan maupun pembiayaan usaha ekonomi masyarakat pesisir dapat berjalan dengan lancar, maka perlu dilakukan pendampingan kepada masyarakat. Pendampingan tersebut perlu dilakukan sebelum, selama dan sesudah program pembiayaan dijalankan. Institusi yang melakukan pendampingan disesuaikan dengan ketersediaan lembaga yang bersedia mendampingi, misalnya perguruan tinggi, LSM, Dinas Koperasi, Pusat Usaha Layanan Terpadu, Dinas Kelautan dan Perikanan.
 - (2) Perlu adanya kerjasama antara berbagai pihak seperti perguruan tinggi, Dinas, pemerintah pusat, pemerintah daerah, LSM, regulator perbankan dan jasa keuangan lainnya serta pihak swasta dalam rangka pengembangan masyarakat pesisir untuk kapasitas pribadi, kapasitas usaha, serta penguatan kelembagaan koperasi/KUB.
 - (3) Untuk mengubah *mindset* masyarakat pesisir, maka pendampingan yang intensif dan dalam jangka waktu yang lama sangat diperlukan. Dengan demikian, komitmen dari semua pihak (pemerintah, swasta, perguruan tinggi dan LSM) sangatlah penting untuk diterapkan dan ditindaklanjuti agar program peningkatan akses keuangan bagi masyarakat yang masih tergolong *unbanked* bisa tercapai di berbagai tempat secara berkesinambungan.
 - (4) Dalam jangka panjang, pendampingan yang dilakukan perguruan tinggi, LSM, Dinas Koperasi, Pusat Usaha Layanan Terpadu, Dinas Kelautan dan Perikanan, tidak hanya dilakukan bagi nelayan saja tetapi dilakukan bagi seluruh pihak yang ada dalam rantai pasokan usaha nelayan sehingga semua pihak bisa mendapatkan *value added* dari usaha.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 KESIMPULAN

1. Faktor penghambat masih kurangnya akses masyarakat pesisir terhadap produk dan layanan keuangan bisa dilihat dari sisi permintaan dan penawaran :
 - i. Dari sisi permintaan:

Keterbatasan pengetahuan mengenai produk dan lembaga keuangan serta kebijakan pemerintah; Keterbatasan pengetahuan mengenai program bantuan dari pemerintah; Persepsi yang tidak akurat mengenai lembaga keuangan dan kebijakan pemerintah, misal: Persepsi yang salah bahwa KUR adalah dana hibah; Belum adanya minat untuk menabung di bank, dan lebih suka menabung dalam bentuk aset tetap yang bisa menunjukkan status sosial dalam masyarakat; Nilai kekeluargaan yang menyebabkan masalah: misalnya saja seseorang yang mendapatkan kredit dipandang oleh keluarga dan kerabatnya sebagai orang yang memiliki kelebihan uang.
 - ii. Dari sisi penawaran:

Perbankan masih memandang bahwa sektor kelautan memiliki risiko yang tinggi; Lokasi bank yang jauh dari lokasi tempat tinggal nelayan menyebabkan kehilangan waktu jika ke bank; Jam aktivitas yang tidak sesuai dengan ritme kerja nelayan; Perbankan memandang bahwa masyarakat cenderung menjalani gaya hidup konsumtif; masih belum adanya skema kredit yang sesuai dengan karakteristik usaha masyarakat pesisir.
2. Kelompok usaha potensial yang ditetapkan pelaksanaan *pilot project* ini adalah Kelompok Usaha Bersama (KUB) Mina Bahari Sejahtera untuk wilayah Demak. Sementara itu, untuk wilayah Gorontalo Utara, kelompok usaha potensial yang terpilih untuk pelaksanaan *pilot project* yaitu Koperasi Serba Usaha (KSU) Padu Alam Laut.
3. Tahapan implementasi *pilot project* dimulai dengan sosialisasi produk dan layanan perbankan di kedua lokasi *pilot project* dimana bank yang menjadi mitra adalah Bank BRI untuk wilayah Gorontalo Utara dan bank Mandiri untuk wilayah Demak. Kelompok usaha kemudian difasilitasi untuk mempunyai tabungan dan pembiayaan. Seluruh anggota dalam kelompok *pilot project* sudah memiliki tabungan dan mampu menggunakan layanan terkait dengan fasilitas yang disediakan oleh tabungan, misalnya saja transfer dan pembelian pulsa untuk kebutuhan pribadi. Anggota dari KUB Mina Bahari telah mengakses pembiayaan mikro, namun masih menggunakan agunan berupa BPKB kendaraan bermotor.
4. Nelayan di kedua lokasi *pilot project* juga mendapat pelatihan baik berupa pelatihan usaha dan tata kelola keuangan yang sederhana maupun pendampingan kelembagaan yang mampu meningkatkan kemampuan kelompok dalam mengakses modal. Koperasi PAL yang berada di Gorontalo utara diberikan pengarahan agar bisa mengakses dana dari LPDB. Sedangkan bagi KUB Mina bahari diberikan pengarahan dan pendampingan agar bisa terbentuk menjadi sebuah koperasi.

5. Untuk mengetahui sejauh mana tingkat pemahaman nelayan Sektor Perikanan Tangkap terhadap jenis produk dan jasa layanan keuangan, maka dilakukan pengukuran terkait dengan akses, pengetahuan, dan persepsi terhadap jasa keuangan. Responden di setiap daerah dibagi menjadi dua kelompok besar yaitu kelompok yang diberikan *treatment*, dan kelompok yang tidak diberikan *treatment*. Kelompok yang diberikan *treatment* adalah kelompok yang mendapatkan edukasi mengenai jasa keuangan dan manajemen keuangan sederhana sedangkan kelompok yang diberikan *treatment* tidak mendapatkan edukasi. Pengukuran dilakukan terhadap tingkat pemahaman terhadap jasa layanan keuangan, akses jasa layanan keuangan dan pembiayaan dan ketersediaan produk dan layanan keuangan. Hasil pengukuran menunjukkan bahwa terdapat peningkatan persepsi masyarakat pesisir terkait kemudahan akses perbankan, keamanan menggunakan jasa perbankan, adanya pertumbuhan dana yang disimpan di bank, serta keekonomisan penggunaan jasa perbankan. Hal ini mengindikasikan bahwa tahapan *pilot project* mampu mengubah *mindset* responden masyarakat pesisir menjadi lebih positif. Pada akhirnya, akses terhadap jasa keuangan pun menjadi jauh lebih terbuka.
6. *Key success factors* peningkatan akses keuangan bagi masyarakat pesisir bisa digolongkan menjadi beberapa poin penting dilihat dari optimalisasi pemanfaatan produk dan jasa layanan lembaga keuangan, peningkatan kapasitas dan kelembagaan kelompok usaha maupun koperasi masyarakat pesisir, penyediaan produk dan layanan jasa keuangan yang dibutuhkan masyarakat pesisir serata pola pendampingan yang tepat bagi masyarakat pesisir.

6.2 SARAN

- 1) Meskipun dengan target dan sasaran yang berbeda, namun program pengembangan masyarakat pesisir harus tetap dilakukan secara berkelanjutan dan bersinergi antara lembaga pemerintah, lembaga keuangan, LSM dan pihak swasta.
- 2) Produk tabungan dan kredit yang dinilai sesuai untuk masyarakat pesisir adalah sbb.:

Tabel 9. Rekomendasi Produk Tabungan dan Kredit untuk Masyarakat Pesisir

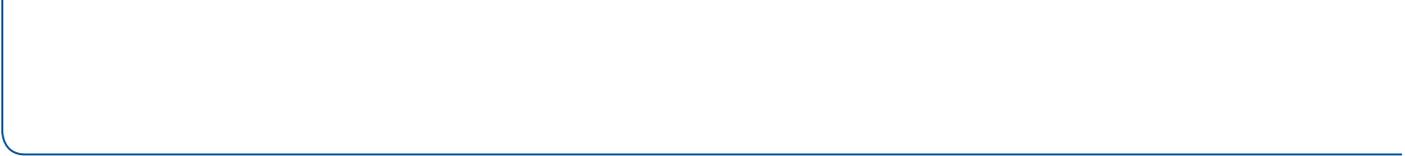
Jenis Produk	Parameter	Produk yang Ideal
Tabungan	Produk	Tabungan umum (TabunganKu) atau rekening ponsel yang dapat diakses oleh semua jenis telepon seluler
	Biaya	Biaya administrasi murah
	Agen/Lokasi	Terdapat agen bank di wilayah tempat tinggal yang sekaligus berperan untuk mensosialisasikan jasa perbankan seperti transfer, pembayaran, penggunaan rekening ponsel, serta penggunaan mesin EDC yang selalu di bawa oleh agen bank atau berada di kantor unit bank
	Fasilitas	Kartu ATM untuk transaksi melalui mesin EDC/ATM
Skema Kredit	Skema	Kredit mikro/ KUR
	Agunan	<i>Non-collateral</i>
		Apabila mempersyaratkan agunan, dapat menggunakan BPKP kendaraan bermotor atau sertifikat tanah, untuk itu program SEHAT (Sertifikasi Hak atas Tanah untuk nelayan) perlu terus digiatkan
		Dapat menggunakan aset koperasi sebagai agunan, dimana kredit diajukan atas nama koperasi namun dimanfaatkan oleh anggota koperasi
	Plafon	Disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja atau investasi
<i>Grace periode</i>	Menyediakan fasilitas <i>grace periode</i> saat musim tidak melaut (selama 3 s.d. 4 bulan per tahun)	

- 3) Selain modal, pembangunan kualitas dan karakter masyarakat pesisir sangatlah penting terutama dalam hal merubah *mindset* dan pola pikir. Misalnya saja, masyarakat pesisir masih memiliki ketakutan terhadap lembaga keuangan atau perbankan. Oleh karena itu, perlu adanya sosialisasi secara intensif dan terus menerus perlu dilakukan oleh lembaga perbankan untuk merubah *mindset* masyarakat *unbanked* dengan menerapkan beberapa program tabungan maupun pinjaman melalui program yang digagas pemerintah.
- 4) Program pendampingan perlu juga diarahkan kepada upaya menjawab permasalahan yang dihadapi masyarakat pesisir misalnya saja pendampingan melalui pelatihan bagi pengelolaan keuangan, *best management practices* pengelolaan hasil tangkap, peningkatan kapasitas diri dan penguatan kelembagaan bagi kelompok nelayan yang masih belum memiliki status hukum.
- 5) Analisis mendalam mengenai *value chain* nelayan perlu dilakukan, agar semua pihak dalam rantai pasokan mendapatkan *value added* sehingga kesejahteraan dapat dinikmati oleh semua pihak dalam rantai pasokan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhter, S., & Daly, K. J. (2009). Finance and poverty: Evidence from fixed effect vector decomposition. *Emerging Markets Review*, 10(3), 191-206.
- Altman, M. (2012). Implications of behavioural economics for financial literacy and public policy. *The Journal of Socio-Economics*, 41(5), 677-690.
- Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2013). Promoting Financial Inclusion through Financial Education (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 34).
- Banerjee, A. & Duflo, E. (2007). The Economic Lives of the Poor. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 141-167.
- Bauchet, J., Marshall, C., Starita, L., Thomas, J., & Yalouris, A. (2011). Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance. *Reports by CGAP and Its Partners*, 2.
- Beal, D. J., & Delpachitra, S. B. (2003). Financial literacy among Australian university students. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, 22(1), 65-78.
- Behrman, J. R., Mitchell, O. S., Soo, C. K., & Bravo, D. (2012). How Financial Literacy Affects Household Wealth Accumulation. Presented at the 2012 *AER Papers and Proceedings*.
- Bernheim, B. D., & Garrett, D. M. (2003). The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of households. *Journal of Public Economics*, 87(7-8), 1487-1519.
- Bowen, C. F. (2002). Financial Knowledge of Teens and Their Parents. *Financial Counseling and Planning*, 13(2), 93-102.
- Campbell, J. Y. (2006). Household Finance. *The Journal of Finance*, 61(4), 1553-1604.
- Cole, S., Sampson, T., & Zia, B. (2011). Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets? *The Journal of Finance*, 66(6), 1933-1967.
- Couchrane, M., & Zorn, P. (2005). Consumer Literacy and Credit Worthiness. *Working Paper*, Presented at the Federal Reserve System Conference, Promises and Pitfalls: As Consumer Options Multiply, Who Is Being Served and at What Cost?, Washington DC.
- Demirguc-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). *Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database*.
- Galor, O., & Zeira, J. (1993). Income Distribution and Macroeconomics. *The Review of Economic Studies*, 60(1), 35.
- Hilgert, M. A., Hoggarth, J. M., & Beverly, S. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, July.
- Heckman, J. J. (2000). Policies to foster human capital. *Research in Economics*, 54(1), 3-56.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792.

- Kementrian Kelautan dan Perikanan. *Rencana strategis KKP 2015-2019*. Jakarta
- Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688-726.
- Levine, R. (2008). Finance and the Poor. *The Manchester School Supplement*, 1463-6786, 1-13.
- Lusardi, A. (2008). Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs, *Working Paper*.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2006). Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54, 205-224.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Mandell, L. (2006). Defining and measuring health literacy: how can we profit from other literacy domains? *Working Paper No. 2006-PB-08*. Networks Financial Institute at Indiana University.
- Mandell, L. (2008). The Financial Literacy of Young American Adults: Results of the 2008 National JumpStart Coalition. Survey of High School Seniors and College Students. University of Washington and Aspen Institute.
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 15-24.
- Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, R. (1992). Financial Literacy: A Discussion of Concepts and Competences of Financial Literacy and Opportunities for its Introduction into Young People's Learning. London: National Westminster Bank, National Foundation for Education Research.
- OECD. (2005). Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness. OECD.
- OECD. (2012). PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century. OECD.
- OECD/INFE. (2012). High-level Principles on National Strategies for Financial Education.
- Rajan, R., & Zingales, L. (2004). *Saving capitalism from the capitalists unleashing the power of financial markets to create wealth and spread opportunity*. Princeton, NJ [u.a.]: Princeton Univ. Press.
- Stango, V., & Zinman, J. (2007). Fuzzy Math and Red Ink: When the Opportunity Cost of Consumption is Not What it Seems. *Working Paper*.
- Taylor, M., Jenkins, S., & Sacker, A. (2009). Financial capability and wellbeing: Evidence from the BHPS. *FSA Occasional Paper Series No. 34*.
- Xu, L., & Zia, B. (2012). Financial Literacy around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward (No. 6107). *Working Paper World Bank*.
- World Bank (2010). *Improving Access to Financial Services in Indonesia*. World Bank, Washington D.C.
- World Bank (2014). *The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*.





BANK INDONESIA

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM

Jl. MH. Thamrin No.2 Jakarta Pusat 10350

Telp. (021) 500 131



www.bi.go.id



Bank Indonesia



@bank_indonesia



bank_indonesia



Bank Indonesia Channel