

# PERANAN RELIGIUSITAS DAN PREFERENSI RESIKO TERHADAP AKSES KEPADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

ALFI SYUKRI RAMA

Institut Agama Islam Negeri Imam Bonjol Padang  
d3by\_2putri@yahoo.com

## Abstract

*The research design is to create a framework where risk preferences and religiosity (Islam) borrowers in microfinance institutions (MFIs) can be estimated. Specifically, this study highlights the different characteristics of conventional microfinance borrowers (LKMK) and sharia (LKMS). Although much of the literature discussing the topic of conventional microfinance and Islamic finance individually, but still rare studies that discuss the characteristics of the borrower to choose only between these two financial institutions. Theories about Islamic microfinance is inherently suggests that financial institutions will be interesting for people who avoid risk (risk-averter), not a lover of risk (risk-lover). In addition, because of Islamic microfinance contracts do not charge interest on loans and the appeal of Islamic financial basis will be preferred by individuals who are relatively religious. The study was conducted by taking a sample of 30 primary data in the form of debtor LKMK and 29 debtors LKMS. The process of collecting data using questionnaires containing questions about basic demographics, besides the question that aims to bring risk preferences and Islamic religiosity. In the first stage, the study established several indices to measure risk preferences and religiosity using component analysis (Principal Component Analysis). At a later stage, to investigate the initial hypothesis, linear probability models used. The main findings estimate reflects the fact that appropriate initial hypothesis. Turns on LKMS customer financing is relatively more religious. Additionally, through the use of instruments on the game field experiments to uncover risk preferences, there is a fact that is little different from the initial hypothesis. Both types of customers have the same risk preference, they both love risk (risk-lovers) but customer financing at LKMS have a relatively lower level.*

*Keywords: Microfinance Institution of the Shari'a, Risk, Religiosity*

## PENDAHULUAN

Meskipun lembaga keuangan mikro (selanjutnya dibaca LKM) telah berkembang pesat di berbagai penjuru dunia sejak beberapa dekade terakhir, namun masih banyak masyarakat yang belum memiliki akses terhadap produk/ layanan institusi ini. Bauran hambatan baik dari sisi demand dan supply menjelaskan fenomena ini. Dari sisi *supply*, penyebaran lokasi LKM yang masih belum merata menyebabkan masyarakat calon nasabah potensial sulit menjangkau layanannya menjadi salah satu alasan hambatan akses.

Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa jarak (*geographical distance*) menjadi faktor penting yang melemahkan akses keuangan di beberapa negara (Seep Network, 2006), termasuk di Amerika Serikat (Petersen dan Rajan, 2002). Ketika mempertimbangkan transaksi antara dua agen dalam kasus antara individu atau kelompok individu sebagai konsumen dan lembaga keuangan mikro sebagai produsen, pengaruh jarak diterjemahkan ke dalam biaya fisik yang harus dibayar agen untuk dapat mewujudkan transaksi. Beberapa literatur menjelaskan

mekanisme transmisi jarak terhadap akses pada pasar kredit baik dari sisi produsen maupun konsumen dalam beberapa cara.

Dari sisi lembaga keuangan mikro (produsen), pertama, ada biaya transaksi langsung, yaitu biaya transportasi untuk memberikan layanan keuangan kepada individu peminjam (konsumen). Dalam pasar keuangan yang kompetitif, biaya ditanggung oleh peminjam dalam bentuk skrining yang lebih intens dan tingkat bunga yang lebih tinggi. Implikasi kedua adalah peningkatan biaya monitoring: apakah pemberi pinjaman perlu mengumpulkan informasi sebelum persetujuan peminjam (*adverse selection*), atau memantau peminjam setelah pinjaman disetujui (*moral hazard*), ketika berkunjung untuk memonitoring. Hal ini pada gilirannya berarti pembatasan pinjaman lebih ketat dan pengenaan suku bunga yang lebih tinggi.

Hal yang sama juga berlaku di Indonesia. Meskipun relatif lebih berkembang dari entitas bisnis keuangan mikro lainnya (misal asuransi mikro) namun level cakupan layanan LKM belum optimal. Masih ada potensi besar untuk mengakses lebih banyak klien. Di negara-negara Arab saja, kesenjangan cakupan diperkirakan sekitar 53 juta (Malkawi et al., 2011). Hal ini disebabkan antara lain oleh perbedaan mendasar dalam tipe klien yang mengambil pinjaman di Timur Tengah. Pada dasarnya, banyak potensi klien Timur Tengah menerapkan hukum syariah, yang secara khusus mengklasifikasikan riba atas bunga dilarang didalam transaksi ekonomi (Obaidullah, 2008). Bunga merupakan

komponen utama LKM, beberapa peneliti berpendapat bahwa banyak orang Timur Tengah yang hidup dalam kemiskinan tidak berpartisipasi dalam program kredit (Abdul Rahman, 2007, Dusuki, 2008). Cakupan dan jangkauan layanan LKM yang belum mencapai potensi penuh, akan dapat secara signifikan lebih meluas di wilayah tersebut dengan hadirnya alternatif LKM berbasis syariah (Dhumale dan Sapcanin 1999, dan Obaidullah, 2008).

Dengan karakteristik khusus kontrak keuangan mikro syariah yang tidak mengenakan biaya bunga pinjaman maka bisa dikatakan bahwa keuangan mikro syariah diharapkan akan menarik bagi individu yang lebih religius. Konsumen yang religius pada dasarnya menguntungkan kedua belah pihak, baik lembaga keuangan mikro syariah sebagai produsen maupun (calon) peminjam sebagai konsumen. Dari sisi lembaga keuangan mikro, dalam konteks model pinjaman berbasis individual maupun grup, religiusitas (yang ditransformasikan dalam wujud perilaku sesuai panduan agama) calon peminjam merupakan indikator penting yang dianggap bisa menjadi proksi *social collateral* (menggantikan *physical collateral*) maupun mereduksi potensi *moral hazard* calon peminjam (Berggren, 2014).

Faktanya dengan populasi mayoritas muslim, namun akses warga muslim Indonesia terhadap LKMS ini masih terbatas. Hal ini dapat dirujuk kepada rasio jumlah LKM per populasi yang masih rendah. Pertanyaannya adalah diantara berbagai determinan, maka faktor manakah yang lebih dominan menjadi

kendala akses terhadap institusi ini ?. Jika kendala jarak yang menjadi faktor utama maka tentu faktor religiusitas dan preferensi resiko tidak akan bisa memberikan informasi variasi terhadap akses. Sementara itu, jika faktor religiusitas dan preferensi resiko yang menjadi kendala utama maka tentu dimanapun BMT berlokasi, semua muslim yang cenderung *risk-averse* akan memiliki akses yang sama terhadapnya.

Secara teoritis, semua lembaga keuangan, baik bank maupun keuangan mikro, baik konvensional maupun syariah diidentifikasi inheren dengan individu yang cenderung menghindari risiko. Apakah ini berarti harus mengharapkan tingkat akses masyarakat terhadap kedua jenis institusi ini untuk menjadi serupa? Jelas, pinjaman Islam memiliki struktur dan produk berbeda dan diatur oleh kontrak yang berbeda pula dari pinjaman konvensional. Didalam kontrak keuangan mikro syariah, ketika melakukan kontrak dengan peminjam, LKMS akan menanggung sebagian dari risiko, menyediakan peminjam kesempatan yang kurang berisiko secara keseluruhan.

Selain itu, akan ada motivasi yang berbeda untuk memilih salah satu bentuk perbankan atas yang lain. Misalnya peminjam dapat memilih konvensional atas bank-bank Islam karena aksesibilitas mudah atau kebutuhan produk tertentu. Jika kedekatan cabang bank terdekat atau kesesuaian produk adalah alasan utama untuk memilih satu jenis kredit atas yang lain, tidak perlu berharap bahwa tingkat akses layanan produk pada kedua

jenis LKM secara sistematis akan berbeda. Singkatnya, analisis ini akan dilakukan dengan memperhitungkan berbagai variasi peminjam, kontrak pinjaman dan kontrol LKM dan efek karakteristik peminjam, manajemen edukasi keuangan dan heterogenitas LKM terhadap akses kepadanya oleh nasabah.

### Kredit Mikro

Definisi mikro kredit pertama kali dicetuskan dalam pertemuan *the World Summit on Micro Credit* di Washington tanggal 2-4 Februari 1997, yang menyatakan bahwa mikro kredit adalah kegiatan memberikan pinjaman yang jumlahnya kecil kepada masyarakat miskin untuk kegiatan usaha meningkatkan pendapatan, pemberian pinjaman untuk mengurus diri sendiri dan keluarganya. Selain itu Lembaga Keuangan Mikro atau *Micro Finance Institution* merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh Lembaga Keuangan formal dan yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis (Rudjito, 2003).

Sedangkan Bank Indonesia mendefinisikan kredit mikro merupakan kredit yang diberikan kepada para pelaku usaha produktif baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai hasil penjualan terbanyak seratus juta rupiah per tahun. Lembaga keuangan yang terlibat dalam penyaluran kredit mikro umumnya disebut Lembaga Keuangan Mikro. Lembaga Keuangan Mikro adalah alat atau wadah untuk pemberdayaan potensi rakyat yang berbasis pada kemampuan ekonomi

rakyat dengan pendekatan kebersamaan sebagai bagian integral dalam memperkuat perekonomian nasional (Mashudi, 2003).

### **Kredit Mikro**

Keuangan mikro syariah dapat dipahami dalam konteks sikap agama Islam terhadap distribusi kekayaan, etika, dan keadilan sosial dan ekonomi (Dhumale dan Sapcanin, 1999). Bertentangan dengan keuangan mikro konvensional, keuangan syari'ah dipandu oleh tujuan syari'ah yaitu untuk meyakinkan bahwa kekayaan beredar kepada sebanyak mungkin orang, memastikan bahwa pertumbuhan dan pemerataan mempromosikan keadilan dan kesejahteraan sosial (Dusuki, 2008).

Empat prinsip utama yang memandu metode pembiayaan syariah, dan kemudian memainkan peran penting dalam keuangan mikro syariah. Yang pertama dari prinsip-prinsip ini adalah larangan riba dalam transaksi ekonomi. Beberapa bagian penting dalam Al-Qur'an berkaitan dengan regulasi keuangan, dan khusus untuk riba. Penafsiran riba telah diperebutkan dalam praktek, dengan beberapa mengidentifikasi sebagai tarif eksploitatif atau berlebihan bunga, dan lain-lain mendasarkan definisi tentang konsep bunga secara keseluruhan (Abdul Rahman, 2007). Selain melarang riba, prinsip berikutnya adalah ide pembagian risiko antara pemberi pinjaman dan peminjam. Ide ini mempromosikan laba rugi pembagian antara dua pihak selama periode waktu yang positif dan negatif (El-Komi dan Croson, 2011). Ketika LKM menjadi partner pemilik bisnis, itu berarti bahwa baik peminjam dan pemberi

pinjaman memiliki minat yang kuat dalam keberhasilan proyek (IFAD, 2012). Akhirnya, prinsip keempat hukum Islam menetapkan bahwa uang hanya dapat dimanfaatkan sebagai alat tukar, dan tidak dapat digunakan sebagai investasi terhadap kegiatan yang tidak produktif.

### **Agency Theori dan Preferensi Risiko**

Rumusan sistem kelembagaan dan sistem pengelolaan LKM serta keberlanjutan penyelenggaraan usaha ekonomi produktif dapat menggunakan beberapa landasan seperti teori stakeholder (teori pemangku kepentingan), teori keagenan, teori tanggung jawab sosial dan teori kontrak sosial.

#### **a. Teori Stakeholder atau Teori Pemangku Kepentingan.**

Teori stakeholder mengatakan bahwa LKM bukanlah entitas yang hanya beroperasi untuk kepentingan pemilik LKM yaitu para anggota LKM itu sendiri. Namun diharapkan juga mampu memberikan manfaat bagi para pemangku kepentingan lain disekelilingnya (*stakeholders*). Makna ini dilandasi oleh kesadaran bahwa untuk mencapai tujuannya LKM tidak saja memerlukan dukungan anggota LKM namun juga memerlukan dukungan pemasok, karyawan, pemerintah, kelompok masyarakat tertentu yang terkait sektor ekonomi yang dimasukinya dll.

#### **b. Teori Persinyalan**

Teori sinyal membahas mengenai pentingnya LKM untuk memberikan informasi kepada pihak eksternal.

Dorongan tersebut disebabkan karena terjadinya asimetri informasi antara pihak manajemen LKM dan pihak eksternal yang tidak terlibat dalam pengelolaan kegiatan perLKM. Untuk mengurangi asimetri informasi maka LKM harus mengungkapkan informasi terkait kegiatan yang dilakukan dan kelembagaan secara akurat dan sah baik informasi keuangan maupun non keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan terkait lembaga LKM tersebut.

c. **Teori Keagenan (*Agency Theory*)**

Menurut teori ini hubungan antara pemilik dan manajer pada hakekatnya sukar tercipta karena adanya kepentingan yang saling bertentangan (*Conflict of Interest*). Pertentangan dan tarik menarik kepentingan antara prinsipal dan agen dapat menimbulkan permasalahan yang dalam *Agency Theory* dikenal sebagai *Asymmetric Information (AI)* yaitu informasi yang tidak seimbang yang disebabkan karena adanya distribusi informasi yang tidak sama antara prinsipal dan agen.

**Metode Penelitian**

Untuk mengeksplorasi masalah ini, mengungkapkan preferensi resiko dan religiusitas responden melalui kuisisioner dalam sebuah survei. Survei dilakukan untuk memperoleh data terkait identitas, kondisi sosial-ekonomi dan status pembiayaan serta relasi antara nasabah-LKM baik pada LKMK maupun LKMS yang memperoleh pembiayaan. Hasil survey nasabah LKMK

dan LKMS itu akan digunakan dalam analisis komparasi terhadap kecenderungan nasabah dalam konteks preferensi resiko dan religiusitas.

Dataset untuk analisis adalah data primer yang terdiri dari masing-masing terdiri dari 30 (tiga puluh) orang nasabah pada kedua LKM sehingga total ada 60 (enam puluh) responden. Selain itu, untuk melihat efek gender maka peserta perempuan juga dilibatkan sebagai sampel.

Sebagai variabel utama dalam penelitian maka definisi dan pengukuran kedua variabel ini; preferensi resiko dan religiusitas, harus ditetapkan secara benar. Untuk itu, dalam penelitian ini tools yang digunakan merujuk kepada set pertanyaan dalam kuisisioner survei IFLS (*Indonesian Family Live Survey*) dan set penelitian eskperimental terkait perilaku dan sikap individu terkait aspek finansial yang sudah menjadi standar rujukan dalam berbagai riset terkait perilaku individu/rumah tangga. Dua isu utama terkait riset sikap dan perilaku individu dalam aspek finansial ini adalah preferensi resiko (*risk-preference*) dan preferensi resiko (*time-preference*).

**Preferensi Risiko**

Untuk mengukur level *risk-lovers* ini maka digunakan tools eksperimen lapangan dengan menggunakan simulasi game terkait 6 nomor pilihan kondisi beresiko tertentu (dalam level positif). Untuk kepentingan riset ini, level risk-lover dikategorikan ke dalam 2 type, low dan high. Individu dikatakan memiliki level risk-lover yang low, jika dalam single game (1 kali putaran) yang dimainkan, pilihannya jatuh

pada nomor dalam rentang 2-4 dan memiliki level risk-lover yang high, jika pilihannya jatuh pada nomor dalam rentang 5-6. Semakin tinggi nomor pilihan individu, maka bisa disimpulkan bahwa semakin besar derajat kecintaan individu terhadap resiko. Kemudian dilanjutkan dengan memberikan kode binary, jika terkategori low diberikan kode 0 dan jika high diberikan kode 1.

### Religiusitas Muslim

Untuk mengukur tingkat religiusitas, digunakan gabungan beberapa instrumen pertanyaan terkait praktek ibadah individu dalam data karakteristik individu/rumah

tangga. Pertama, menggunakan instrumen dalam kuisisioner karakteristik individu/ rumah tangga pada IFLS4. Pada buku 3A seksi TR, individu (muslim) diminta menjawab pertanyaan TR13 tentang berapa kali mereka berdoa (shalat) setiap hari. Sebuah penelitian dalam tema yang berbeda namun didalam konteks dan variabel yang sama (Gaduh, 2012) menggunakan data ini untuk memvalidasi penilaian diri religiusitas dari responden nasabah pembiayaan. Berikut hasil pengujian relasi praktek ibadah dengan level religiusitas dari penelitian tersebut. Penelitian menggunakan data IFLS menunjukkan relasi yang kuat antar kedua variabel.

Tabel 1. Distribusi Praktek Ibadah Responden Muslim Menurut Tingkat Religiusitas

|                   | Not religious | Somewhat religious | Religious | Very religious | Refused to answer |
|-------------------|---------------|--------------------|-----------|----------------|-------------------|
| Do not Practice   | 0.66          | 0.25               | 0.04      | 0.01           | 0.19              |
| Between 0 and 5   | 0.23          | 0.43               | 0.11      | 0.09           | 0.07              |
| 5 times           | 0.03          | 0.29               | 0.73      | 0.63           | 0.47              |
| More than 5       | 0.01          | 0.02               | 0.11      | 0.23           | 0.07              |
| Refused to answer | 0.00          | 0.00               | 0.00      | 0.00           | 0.21              |

Tabel 1 di atas memperlihatkan pola korelasi yang kuat antara *selfassessment* religiusitas seseorang dan kepatuhan dia akan praktik keagamaan. Untuk responden muslim, semakin religius dia menikai dirinya, semakin besar kemungkinan bahwa ia mengikuti jumlah wajib shalat lima kali sehari. Sedikit berbeda dan untuk tujuan penyederhanaan analisis, maka dalam konteks ini, kemudian pilihan jawaban 1, 2 dan 3 dikategorikan sebagai religius dan dikodekan dengan 1, sementara 0 untuk jawaban lainnya. Dari skala ini kemudian diperoleh informasi tambahan bahwa setiap tambahan 1 (satu) unit ibadah

akan memperbesar probabilitas responden untuk menjadi religius. Selain itu, kuisisioner juga diperkaya dengan menambahkan beberapa pertanyaan terkait praktek keagamaan lain, seperti kebiasaan bersedekah dan membaca Al-Qur'an dalam seminggu terakhir.

Selanjutnya, pengukuran level religiusitas dilakukan dengan dua cara. Pertama, menggabungkan ketiga komponen kegiatan ibadah tadi menggunakan metode PCA (*Principal Component Analysis*). Dari metode ini dihasilkan satu konstruk dan parameter level religiusitas setiap individu. Kedua, menggunakan ketiga komponen tadi secara terpisah. Dalam hal ini

juga disimpulkan bahwa semakin besar skor PCA religiusitas individu maka individu tadi dianggap relatif lebih religius.

**Konsistensi Time Preference**

Selanjutnya analisis dikembangkan dengan memasukkan variabel kecenderungan terkait peranan waktu dalam usaha. Untuk itu, dalam

penelitian ini tools yang digunakan merujuk kepada set pertanyaan dalam kuisisioner survei IFLS (*Indonesian Family Live Survey*). Dua pertanyaan preferensi waktu yang dianalisis adalah pertanyaan SI21 dan SI22 dalam modul individu/rumah tangga pada buku 2A. Adapun karakteristik individu responden secara lengkap dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Deskripsi Karakteristik Responden Nasabah LKM

| Variable                    | Obs | Mean     | Std. Dev. | Min  | Max   |
|-----------------------------|-----|----------|-----------|------|-------|
| <b>Karakteristik ART</b>    |     |          |           |      |       |
| Sex (1=pr, 0=lk)            | 59  | .6440678 | .4829047  | 0    | 1     |
| Umur                        | 59  | 44.32203 | 9.782886  | 28   | 67    |
| Jumlah_ART                  | 59  | 4.59322  | 2.393372  | 1    | 16    |
| Status_RT (1=KRT, 0=IRT)    | 59  | .3559322 | .4829047  | 0    | 1     |
| pca_rel                     | 59  | 6.631419 | 3.206021  | 1.72 | 18.32 |
| Baca_Al-Qur'an              | 59  | 2.338983 | 2.418393  | 0    | 7     |
| Risk_lover (1=Ya, 0=Tidak)  | 42  | .6428571 | .4849656  | 0    | 1     |
| Konsistensi (1=Ya, 0=Tidak) | 59  | .8305085 | .378406   | 0    | 1     |
| <b>Karakteristik Usaha</b>  |     |          |           |      |       |
| Lama_usaha                  | 59  | 12.47458 | 10.52478  | 1    | 46    |
| Peng_usaha (1=Ada, 0=tidak) | 59  | .8965517 | .3072033  | 0    | 1     |
| Omset_usaha                 | 59  | 11.35424 | 10.87641  | 0    | 45    |
| <b>Karakteristik LKM</b>    |     |          |           |      |       |
| lkm (1=lkm, 0=lkms)         | 59  | .5084746 | .5042195  | 0    | 1     |
| Jarak                       | 59  | 3.296102 | 3.902471  | .005 | 15    |
| Diantar (1=Ya, 0=tidak)     | 59  | .5932203 | .4954498  | 0    | 1     |
| Temu (1=Ya, 0=tidak)        | 59  | .2542373 | .4391693  | 0    | 1     |
| Pemb_lain (1=Ya, 0=tidak)   | 59  | .2881356 | .4567821  | 0    | 1     |

Sumber : Data survey diolah

**Metode Estimasi**

Untuk mengestimasi determinan akses kepada pembiayaan baik pada LKMS maupun LKMK dari berbagai kondisi sosial-ekonomi responden, digunakan 2 analisis, yaitu analisis deskripsi dan multivariate. Analisis deskripsi dilakukan dengan menampilkan fakta rerata karakteristik pribadi, usaha dan relasi dengan

LKM dari individu dari kedua tipe LKM. Analisis deskripsi memberikan gambaran awal tentang kesamaan dan perbedaan dari nasabah pada kedua tipe LKM tadi dari kesemua sisi karakteristik yang disampaikan tadi.

Selanjutnya yaitu analisis multivariate yang dilakukan dengan menggunakan model ekonometrik akan menentukan apakah

kesamaan maupun perbedaan tadi, berarti (signifikan) secara statistik. Model ekonometrik yang digunakan berupa estimasi probabilitas linear. Dalam fungsi probabilitas linear, variabel dependen adalah variabel biner yang mengambil nilai nol atau satu. Model yang dimaksud dapat dilihat dari persamaan berikut di bawah ini.

$$P_i = \lambda X_i + \delta H_h + \theta L_i + \varepsilon_{ihl}$$

Di mana Variabel  $X_i$  adalah vector dari karakteristik pribadi dan anggota rumah tangga (ART) individu  $i$  MERGEFORMAT, yang selain mengungkap variabel utama preferensi resiko dan status religiusitas juga mencakup umur, gender (sex), jumlah ART dan status dalam RT. Sementara itu  $H_h$  adalah vector dari karakteristik usaha milik individu  $i$  yang meliputi lama usaha, omzet usaha, pengalaman usaha sebelumnya dan sektor usaha. Sementara itu  $L_i$  adalah vektor

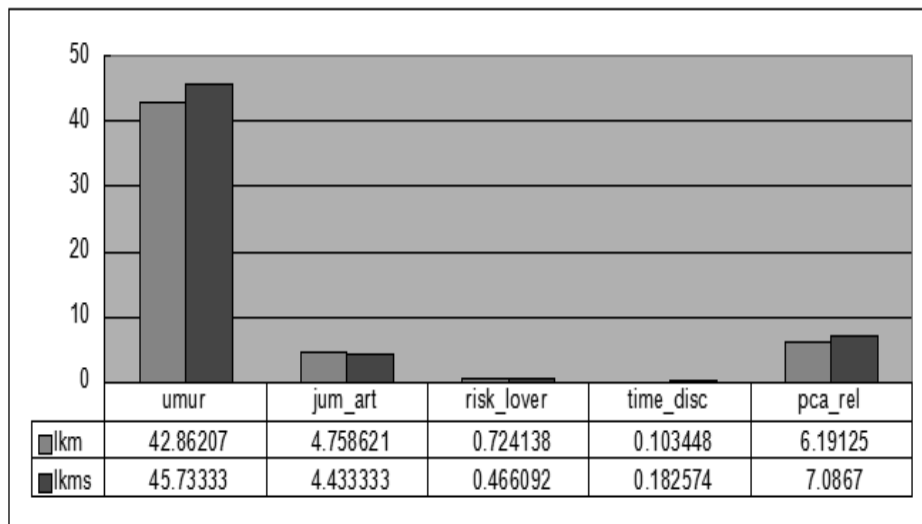
dari karakteristik LKM yang menjadi sumber pembiayaan individu  $i$  dan relasi individu  $i$  yang meliputi berapa lama mendapat pembiayaan dan jarak rumah ke LKM(S), cara pembayaran angsuran, pertemuan rutin dan status pembiayaan dari LKM lain saat ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini akan memaparkan hasil deskripsi data dan analisis estimasi yang dilakukan dengan analisis multivariate. Analisis multivariate dilakukan dengan menggunakan model ekonometrik yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya.

### Karakteristik Responden

Gambar 1 di bawah ini memberikan keterangan tentang karakteristik pribadi responden pelaku UKMK sebagai nasabah pembiayaan pada masing-masing jenis LKM.



Gambar 1. Karakteristik Individu Responden pada LKM

Berdasarkan data survey yang diperoleh, terlihat bahwa umur rerata nasabah pembiayaan pada LKMS relatif lebih berumur daripada nasabah pembiayaan pada LKMK. Rerata

pelaku UKMK nasabah LKMS berusia 45,7 tahun sedangkan nasabah LKMK secara rerata berusia 42,86 tahun. Sementara itu, fakta dari sisi variabel utama yang menjadi perhatian utama



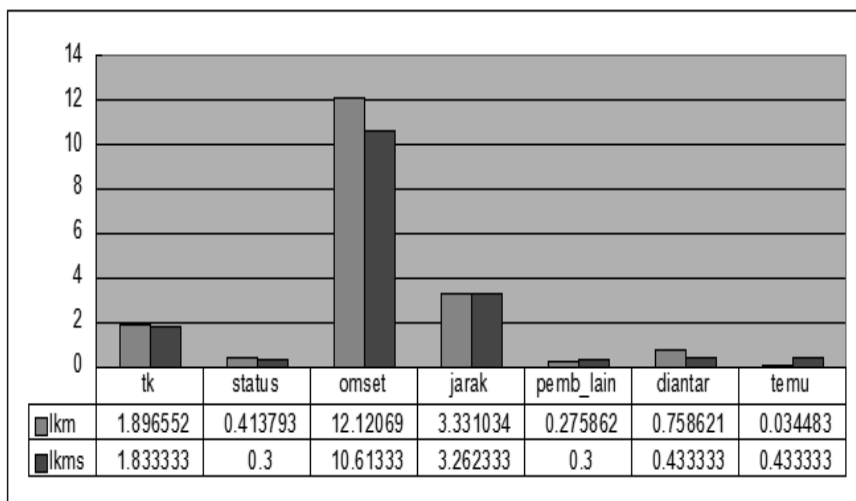
riset ini, yaitu preferensi resiko dan religiusitas, berkesesuaian dengan hipotesa awal.

Skor dari kedua variabel yang dimaksud pada gambar di atas mengungkapkan bahwa memang pelaku UKMK nasabah LKMS cenderung lebih menghindari resiko dan juga cenderung lebih religius. Sebaliknya nasabah LKMK relatif lebih *risk-lovers* dan memiliki level religiusitas yang lebih rendah.

Satu hal yang sebenarnya cukup mengejutkan dari pembacaan data secara sekilas pada variabel *time-preference* adalah ternyata pelaku UKMK nasabah LKMS relatif lebih suka mendiscount waktu (*time-*

*disc*) dibandingkan nasabah LKMK. Bisa jadi ada 2 (dua) perspektif penjelasan dari hal ini, Pertama, dari perspektif negatif, memang nasabah LKMS relatif lebih tidak sabaran dan tidak konsisten dari aspek finansial. Kedua, dari perspektif positif, bisa jadi juga pelaku UKMK nasabah LKMS relatif lebih memahami konsep nilai waktu dari uang (*time value of money*).

Selanjutnya, gambar 2 di bawah ini memberikan keterangan tentang karakteristik usaha responden pelaku UKMK sebagai nasabah pembiayaan dan relasinya dengan masing-masing jenis LKM.



Gambar 2. Karakteristik Usaha dan Relasi Responden-LKM

Berdasarkan data survey yang diperoleh, terlihat bahwa dari aspek usaha responden pelaku UKMK baik dari sisi jumlah tenaga kerja, pengelola dan omset bulanan, nasabah LKM relatif lebih baik daripada nasabah pembiayaan pada LKMS. Rerata nasabah LKM mengelola usaha dengan KRT (Kepala Rumah Tangga) sebagai pengelola utama, mempekerjakan tenaga lebih banyak dan omset yang lebih besar.

Fakta dari sisi jarak tempat tinggal dengan kantor LKM memperlihatkan bahwa rerata nasabah LKM dalam hal ini relatif lebih jauh. Di sisi lain, ternyata pada sisi relasi dengan LKM, walaupun nasabah LKMS relatif lebih memiliki alternatif pembiayaan pada lembaga keuangan lain dibandingkan nasabah LKM, namun mereka masih rutin mengikuti pertemuan dengan pengelola LKMS.

### Analisis Multivariate

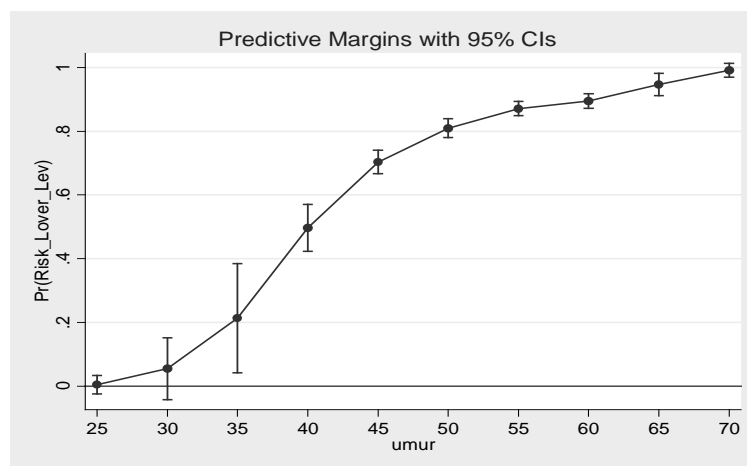
Analisis multivariate mendeskripsikan temuan estimasi ekonometrik dari penelitian ini. Di sini ada 5 model regresi yang diuji. Model 1, menguji status preferensi resiko dan religiusitas individu responden terhadap probabilitas pilihan type LKM.

Hasil olahan regresi probit menunjukkan bahwa relasi pilihan menjadi nasabah LKM konvensional dengan level kecintaan terhadap resiko menunjukkan pola yang sesuai dengan hipotesa. Relasi searah (positif) kedua variabel dan signifikansinya mengungkapkan fakta bahwa nasabah pembiayaan pada LKMK relatif lebih mencintai resiko daripada nasabah pembiayaan LKM syari'ah. Dengan kata lain, konsep yang mendasari praktek lembaga keuangan syari'ah, pada umumnya bertujuan pasti, bukan spekulasi.

Sementara itu, juga terungkap fakta bahwa walaupun relasi status religiusitas dengan akses memiliki tanda- (negatif), sesuai hipotesis. Model 1 pada analisis multivariate memperlihatkan relasinya tidak signifikan. Namun pada model 2, 3, 4 dan 5, setelah masuknya 2 variabel

lain, yaitu umur dan gender (sex), ke dalam model relasi religiusitas dengan LKM menjadi signifikan dengan arah yang sama pada model 1. Hal ini menjadi fakta menarik pertama untuk dipertanyakan. Ditengarai status ke dua variabel utama, yaitu preferensi resiko atau religiusitas itu sendiri, juga berelasi dan ditentukan levelnya oleh karakteristik individu pelaku UKMK itu sendiri.

Pada model 2 sampai model 5, ternyata variabel umur paling berelasi dengan kecintaan terhadap resiko (risk\_lover\_lev) ini. Mengejutkan, temuan penelitian ini mengungkap hal yang berbeda dengan dugaan awal. Gambar 3 di bawah ini menunjukkan kecintaan terhadap resiko pelaku UKMK berkecenderungan akan semakin meningkat seiring bertambahnya usia. Sehingga semakin bertambah umur berujung kepada pilihan untuk menjadi nasabah LKMK, bukan LKMS. Memang ketika kedua variable ini diinteraksikan, maka relasi variabel baru hasil interaksi tadi dengan akses kepada LKMK menunjukkan arah yang positif walaupun tidak signifikan pada derajat 10 % sekalipun.



Gambar 3. Margin Probabilitas Relasi Umur-Preferensi Resik

### Robustness Test

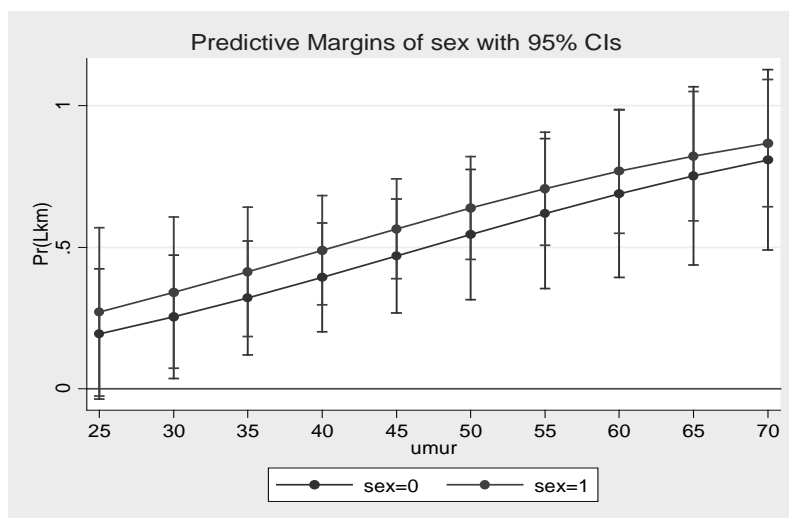
Selanjutnya untuk menguji keajekan (*robustness-test*) model, maka berbagai variabel lain di masukkan ke dalam model sebagai kontrol. Jika dengan kehadiran variabel lain di dalam model tidak akan merubah arah dan signifikansi pola relasi riabel utama sebagaimana pada model sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa pola relasi itu ajek (*robust*). Pada ketiga model ini, relasi status religiusitas dan kecintaan terhadap resiko dengan pilihan type LKM, memiliki tanda (arah) yang sesuai dengan model 1 sebelumnya.

### Peranan Umur dan Gender

Pada gambar 4 di bawah, relasi antara variabel utama-status religiusitas dan kecintaan terhadap resiko dengan pilihan type LKM-akan diuji dengan membagi data berdasarkan umur dan gender pelaku UKMK. Kotak pertama, yang terletak di sebelah kiri atas dalam gambar,

memperlihatkan peranan kontrol variabel umur sebelum diinterkasikan dengan variabel gender. Terlihat bahwa relasi variabel utama semakin meningkat seiring pertambahan umur. Dengan kata lain, probability (kemungkinan) antara kecintaan terhadap resiko dengan menjadi nasabah LKMK ternyata semakin bertambah seiring pertambahan umur pelaku UKMK.

Kotak kedua, yang terletak di sebelah kanan atas dalam gambar, kemudian mencoba melihat peranan gender dalam relasi-relasi ini. Ternyata tidak ada perbedaan signifikan dalam relasi antara variabel utama tadi berdasarkan gender. Baik individu laki-laki ataupun perempuan memiliki kecenderungan yang sama dalam relasi-relasi tadi. Hal ini dipetergas dari gambar pada kotak ketiga, yang terletak di tengah bawah dalam gambar. Kotak ketiga yang merupakan margin differensial gender, memperlihatkan pola yang cenderung horizontal.



Gambar 4. Margin Probabilitas Relasi antar Variabel Utama dengan Kontrol Umur dan Gender

Secara rata-rata pertambahan umur pada gender tidak memperlihatkan peningkatan magnitude koefisien probabilitas pilihan menjadi

nasabah LKMK secara signifikan. Pada analisis multivariate bahwa peningkatan probabilitas pilihan menjadi nasabah LKMK dari pelau

UKMK hanya rata-rata sebesar 0.005 point untuk setiap tambahan (margin) 5 tahun umur atau 0.0001 point untuk setiap tambahan (margin) 1 tahun umur pada gender yang berbeda (jenis kelamin wanita sebagai benchmark=1).

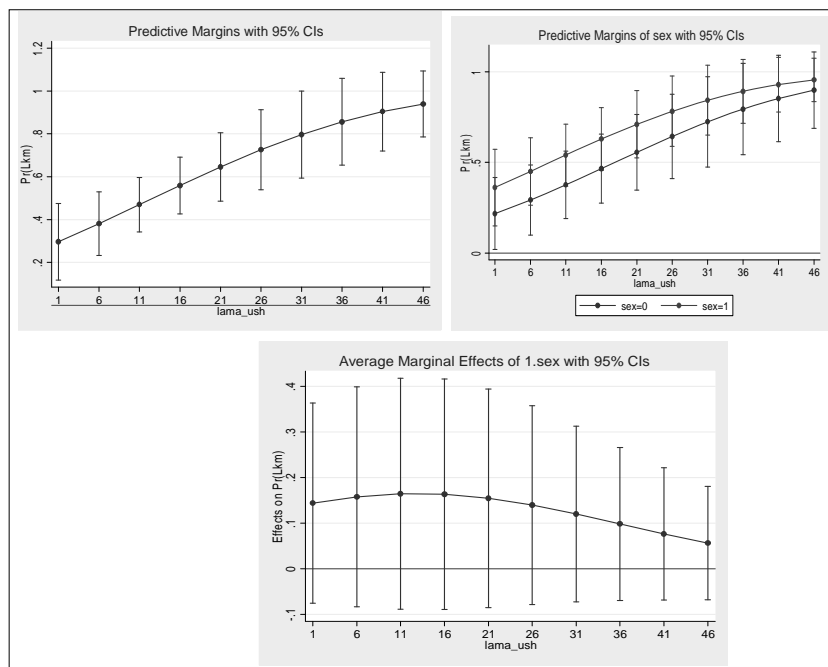
Pada umur 25 tahun, koefisien probabilitas sebesar 0.077 menjadi hanya sebesar 0.096 pada umur 45 tahun. Analog dengan konsep elastisitas, relasi ini tergolong *inelastis*, dengan koefisien kurang dari 1. Di mana setiap pertambahan 100 % unit (1 tahun) umur pada gender yang berbeda hanya akan meningkatkan probabilitas menjadi nasabah LKMK sebesar 10 % saja.

### Peranan Lama Usaha dan Gender

Pada gambar 5 di bawah, relasi antara variabel utama-status religiusitas dan kecintaan terhadap resiko dengan pilihan tipe LKM akan diuji (dikontrol) dengan membagi data berdasarkan umur dan gender individu. Kotak pertama, yang terletak di sebelah kiri

atas dalam gambar, memperlihatkan peranan kontrol variabel lama usaha (*lama\_ush*) sebelum diinteraksikan dengan variabel gender. Terlihat bahwa relasi variabel utama semakin meningkat seiring pertambahan umur. Dengan kata lain, relasi probabilitas (kemungkinan) antara kecintaan terhadap resiko dengan pilihan menjadi nasabah LKM ternyata bertambah seiring pertambahan pengelolaan usaha seorang individu pelaku UKMK.

Kotak kedua, yang terletak di sebelah kanan atas dalam gambar, kemudian mencoba melihat peranan gender dalam relasi-relasi ini. Ternyata tidak ada perbedaan signifikan dalam relasi antara variabel utama tadi berdasarkan gender. Baik individu laki-laki ataupun perempuan memiliki kecenderungan yang sama dalam relasi. Hal ini dipertegas dari gambar pada kotak ketiga, yang terletak di tengah bawah dalam gambar.



Gambar 5. Margin Probabilitas Relasi antar Variabel Utama dengan Kontrol Lama Usaha dan Gender

Kotak ketiga yang merupakan margin differensial gender, cenderung memperlihatkan pola huruf U invers (huruf U terbalik). Pertambahan lama pengelolaan usaha dalam tahun pada gender yang berbeda memperlihatkan peningkatan magnitudo koefisien probabilitas menjadi nasabah LKMK pada satu titik tahun dan kemudian menurun lagi setelah tahun berikutnya secara signifikan.

Pada analisis multivariate bahwa peningkatan probabilitas pilihan menjadi nasabah LKMK rata-rata sebesar 0.01 point untuk setiap tambahan (margin) 5 tahun lama pengelolaan usaha atau 0.001 point untuk setiap tambahan (margin) 1 tahun lama pengelolaan usaha pada gender yang berbeda sampai mencapai tahun ke 11 dan pada tahun ke 12 dan selanjutnya kemudian menurun menjadi rata-rata sebesar -0.012 point untuk setiap tambahan (margin) 5 tahun atau -0.0012 point untuk setiap tambahan (margin) 1 tahun.

Pada lama pengelolaan usaha selama 10 tahun pertama, koefisien probabilitas pilihan LKMK meningkat dari sebesar 0.144 menjadi sebesar 0.164 atau naik sebesar 6.76 % atau sebesar 0.67 % (mendekati 1 %) setiap tahun. Analog dengan konsep elastisitas, relasi ini tergolong mendekati *unitary elastic*, dengan koefisien mendekati 1. Di mana setiap pertambahan 100 % unit (1 tahun) umur pada gender yang berbeda juga akan meningkatkan probabilitas menjadi nasabah LKMK sebesar 67 % atau mendekati 100 % juga.

## KESIMPULAN

Estimasi probabilitas linier menunjukkan beberapa kesimpulan. Pertama, pelaku UKMK yang relatif memiliki level mencintai resiko

lebih tinggi, memiliki probabilitas yang lebih besar untuk mengambil pinjaman pada LKMK. Hasil ini sesuai dengan hipotesis nol bahwa ada perbedaan dalam tingkat preferensi risiko antara peminjam Islam dan konvensional. Hipotesis ini berasal dari gagasan bahwa risiko dibagi (ditanggung bersama) antara pelaku UKMK dan LKM dalam kontrak bagi hasil syariah.

Kedua, pelaku UKMK yang relatif lebih religius cenderung untuk mengambil pinjaman pada LKMS. Hasil ini tidak terlalu mengejutkan, karena pembenaran utama untuk proliferasi keuangan mikro syariah adalah untuk menyediakan sebuah metode pembiayaan untuk individu agama tanpa pengisian suku bunga.

Ketiga, pada awalnya ketika pelaku UKMK dikelompokkan berdasarkan gender (sex) semata, tidak berdampak pada relasi antar variabel utama tadi. Baik individu laki-laki ataupun perempuan memiliki kecenderungan yang sama dalam relasi antar variabel utama, baik dari sisi preferensi resiko maupun religiusitas terhadap pilihan pinjaman kepada LKMK. Namun setelah relasi itu diuji dengan memasukkan beberapa variabel tambahan (kontrol) berupa karakteristik pribadi; umur dan karakteristik usaha; lama pengelolaan usaha (menginteraksikan variabel sex dengan variabel karakteristik lainnya).

Keempat, pada hasil temuan ternyata menemukan pola relasi menarik berpola U-invers (bentuk huruf U terbalik) antara lama ("jam terbang") pelaku UKMK antara gender (sex) dalam mengelola usaha dengan

pilihan pada LKMK. Sampai pada satu titik batas (*threshold*) tahun lama pengelolaan usaha, pelaku UKMK yang berjenis kelamin wanita cenderung mengambil pinjaman pada LKMK. Namun setelah melewati tahun itu, malah cenderung mengambil pinjaman pada LKMS.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ashta, Arvind and Rosita de Selva. Religious Practice and Microcredit: Literature Review and Research Direction. *Post modern Openings*, 2 (8) : 33-44, 2012.
- Cressy, Robert. Credit Rationing or Entrepreneurial Risk Aversion? An Alternative Explanation for the Evans and Jovanovic Finding. *Economic Letters*, 66 (2) : 235-240, 2000.
- De Meza, David, and David Webb (1990). "Risk, Adverse Selection and Capital Market Failure". *The Economic Journal*, 100 (399), 206-214.
- Dhumale, Rahul and Amela Sapcanin. An Application of Islamic Banking Principles to Micro finance. *Regional Bureau for Arab States*. 1-14, 1999.
- Dusuki, Asyraf. Banking Or The Poor: The Role of Islamic Banking in Micro Finance Initiatives. *Humanomics*, 24 (1) : 49-66, 2008.
- Dutta, Dilip and Ihab Magableh. A Socio-Economic Study of The Borrowing Process: The Case of Micro Entrepreneurs in Jordan. *The University of Sydney School of Economics and Political Science*, 1-20, 2006.
- Ghorbani, Nima, P. J. Watson, Ahad Ghramaleki, R. J. Morris, and Ralph Hood. Muslim Attitudes Towards Religion Scale: Factors, Validity, and Complexity of Relationships with Mental Health in Iran. *Mental Health, Religion, & Culture*, 3 : 125-132, 2000.
- Holt, C. A., Laury, S. K. Risk Aversion and Incentive Effects. *American Economic Review*. 92 (5) : 1644-1655, 2002.
- Maitreesh Ghatak. Group Lending, Local Information and Peer Selection. *Journal of Development Economics*, 60 (1) : 27-50, 1999.
- Pearlman, Sarah. Too Vulnerable for Microfinance? Risk and Vulnerability as Determinants of Microfinance Selection in Lima. *Journal of Development Studies*, 48 (9) : 1342-1359, 2012.