



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO



100
1919-2019
SOCIAL JUSTICE
DECENT WORK

RINGKASAN EKSEKUTIF

APAKAH BUNDLING
KREDIT DAN
LAYANAN
PENGEMBANGAN
USAHA MENDORONG
PERTUMBUHAN
USAHA MIKRO DAN
KECIL?



Bukti dari uji coba kontrol acak di Indonesia

APAKAH BUNDLING KREDIT DAN
LAYANAN PENGEMBANGAN USAHA
MENDORONG PERTUMBUHAN USAHA
MIKRO DAN KECIL?

**Evidence from a randomized
control trial in Indonesia**

This impact evaluation was by conducted by Alexandra Avdeenko¹, Markus Frölich^{1,2,3,4}, Simona Helmsmüller^{1,2} with research support by Ulugbek Aminjonov¹, Adelina Garamow⁵

¹ Center for Evaluation and Development (C4ED), ² University of Mannheim, ³ J-PAL, ⁴ IZA, ⁵ University of Bonn



Ringkasan Eksekutif

Fakta bahwa hanya sedikit pengusaha yang melakukan transisi dari usaha mikro ke usaha kecil dan dari usaha kecil ke menengah menunjukkan bahwa mungkin ada sejumlah faktor yang menghambat pertumbuhan usaha kecil. Akses ke keuangan adalah salah satu kendala utama yang dihadapi oleh usaha kecil. Selain keuangan, keterampilan yang lemah dalam kemampuan manajerial dan praktik bisnis juga memengaruhi produktivitas usaha kecil.

Di Indonesia, di antara lebih dari 59 juta bisnis, 99,8% diklasifikasikan sebagai usaha mikro dan kecil (UMK). Meskipun lingkungan ekonomi makro stabil, perpajakan ringan, sektor keuangan besar dan tersegmentasi, banyak UMK beroperasi pada tingkat produktivitas yang rendah.

Biasanya, diasumsikan bahwa begitu ada kapasitas manajemen yang memadai, usaha kecil dapat mengakses kredit yang memungkinkan mereka untuk berinvestasi kembali dan bergerak menuju jalur pertumbuhan yang lebih tinggi. Namun, ada bukti terbatas untuk menunjukkan bahwa memang demikian. Karena itu, pertanyaan penting adalah apakah setelah menjadi “bankable”, bisnis kecil terus tumbuh?

Pertanyaan ini juga dapat dibingkai dari sisi penawaran: bisakah PJK, setidaknya mereka yang cenderung memiliki mandat pengembangan, melakukan lebih dari sekedar meminjamkan kepada usaha kecil untuk menciptakan nilai sosial dan ekonomi yang lebih besar?

Bekerja dengan 13 penyedia jasa keuangan (PJK) di Indonesia, Organisasi Perburuhan Internasional (ILO) menguji hipotesis ini dengan menggunakan uji coba kontrol acak (RCT) dalam proyek percontohan yang membantu PJK merancang pinjaman “bundled” pinjaman dan layanan pengembangan usaha.

Dalam RCT, layanan yang dibundel diuji dengan lebih dari 5.000 klien di dua provinsi di Indonesia. Sebagai bagian dari intervensi, petugas pinjaman pertama-tama menjalani pelatihan untuk pelatih (TOTs) dan pelatihan untuk pelatihan konselor (TOC). Lebih dari 170 petugas pinjaman dilatih untuk menjadi pelatih dan / atau penasihat. Petugas pinjaman yang terlatih kemudian memberikan pelatihan kelas dua hari dan / atau melakukan lima sesi konseling individu dengan klien. Diharapkan bahwa pelatihan, konseling, atau kombinasi keduanya akan meningkatkan kinerja bisnis.

Hasil dibandingkan antara klien yang menerima layanan paket (perawatan) dan mereka yang hanya memiliki pinjaman dari PJK (kontrol). Teori perubahan untuk intervensi mengartikulasikan bahwa pengembangan usaha akan meningkatkan pengetahuan, yang kemudian akan mengarah pada perubahan perilaku yaitu meningkatkan praktik bisnis. Seiring waktu, diharapkan bahwa peningkatan pengetahuan dan peningkatan praktik akan meningkatkan pendapatan dan laba.

PJK yang berpartisipasi dalam pengujian adalah koperasi simpan pinjam (KSP), BPR, dan bank pembangunan daerah (BPD). Basis klien PJK bervariasi secara substansial dari 1.000 menjadi lebih dari 400.000 peminjam aktif. Proporsi peminjam perempuan juga bervariasi dari 30% hingga 100%. Dalam semua PJK, jumlah penabung aktif melebihi jumlah peminjam. Secara umum, semua FSP yang dipilih memiliki misi ganda, yaitu sambil mengejar keuntungan, mereka juga bertujuan untuk berkontribusi terhadap kesejahteraan sosial klien mereka.

Evaluasi dampak termasuk mengumpulkan informasi terperinci tentang latar belakang klien, praktik, dan tantangan dilakukan sebelum uji coba dimulai. Rata-rata, dua dari tiga klien yang diwawancarai adalah perempuan dan rumah tangga rata-rata terdiri dari tiga orang dewasa, dua di antaranya menghasilkan pendapatan. Mayoritas bisnis adalah perusahaan kecil tanpa kontrak tertulis untuk pekerja mereka, yang

beroperasi dari lokasi yang sama di mana keluarga pemilik tinggal, dan terutama menjual produk mereka secara lokal.

Lebih dari 70% klien melaporkan bahwa mereka memiliki beberapa strategi terkait pemasaran, tetapi kurang dari 40% menyiapkan rencana bisnis atau menyimpan catatan semua transaksi. Jenis pinjaman yang paling umum adalah pinjaman bisnis / perorangan dan rata-rata klien biasanya mengambil satu pinjaman per tahun dari PJK masing-masing. Rata-rata, setiap klien kelima dilaporkan terlambat melakukan pembayaran pinjaman. Lebih dari 70% klien berencana untuk meminjam lebih banyak untuk bisnis mereka.

Dalam survei endline, tim peneliti mengumpulkan data yang dilaporkan sendiri dari klien. Hampir dua pertiga responden melaporkan berpartisipasi dalam pelatihan atau konseling. Topik yang paling umum dibahas selama pelatihan atau konseling adalah pemasaran dan manajemen keuangan. Ini sejalan dengan tujuan program dan menegaskan bahwa layanan yang diberikan konsisten dengan desain intervensi.

Kepuasan klien dengan pilot di antara peserta tinggi: sekitar 87% responden menganggap pelatihan bermanfaat, sementara 80% melaporkan hal yang sama untuk sesi konseling. Data yang dilaporkan sendiri tentang partisipasi divalidasi melalui pemantauan data yang dikumpulkan oleh petugas pinjaman selama fase pengujian. Petugas pinjaman diminta untuk mengisi kuesioner singkat setelah setiap sesi pelatihan / konseling. Informasi ini tersedia untuk setengah dari klien yang ditugaskan untuk berpartisipasi dalam uji coba. Rata-rata 16 klien berpartisipasi dalam setiap sesi pelatihan. Sekitar empat orang lainnya hadir pada sesi pelatihan, yang bukan klien atau staf PJK.

Setiap sesi konseling berlangsung (rata-rata) 32 menit. Alasan paling umum untuk tidak berpartisipasi dalam uji coba adalah bahwa klien tidak dapat meninggalkan bisnisnya tanpa pengawasan, diikuti oleh klien yang sibuk dengan pekerjaan rumah tangga dan penitipan anak. Pada 59% kasus, petugas bagian pinjaman dan klien menyetujui rencana bisnis selama sesi konseling. Dalam setiap sesi konseling keempat, anggota keluarga klien hadir.

Klien menganggap bantuan teknis yang diberikan oleh PJK bermanfaat. Petugas pinjaman diminta untuk menilai bunga kelompok (pelatihan) atau individu (konseling) pada skala 1 hingga 10: dengan 1 menunjukkan bunga sangat rendah dan 10 menunjukkan bunga sangat tinggi. Skor rata-rata adalah 8 dan 7 untuk pelatihan dan konseling masing-masing.

Sementara bukti yang dilaporkan oleh klien dan petugas pinjaman menunjukkan bahwa intervensi diterima dengan sangat baik, evaluasi dampak melangkah lebih jauh untuk membandingkan perubahan dalam pengetahuan, praktik, dan kinerja bisnis antara klien dalam perawatan dan kelompok kontrol. Dua pertiga dari klien ditugaskan ke kelompok perlakuan sementara sepertiga dari petugas ditugaskan untuk mengontrol. Yang terakhir tidak menerima bantuan teknis tambahan.

Pengacakan klien ke dalam kelompok memastikan bahwa klien ditugaskan untuk perawatan dan kelompok kontrol, rata-rata sebanding di berbagai karakteristik pra-pilot. Dengan demikian, perbedaan apa pun setelah intervensi dapat dikaitkan dengan pilot. Selain itu, dalam beberapa PJK, kami menugaskan klien ke salah satu dari tiga kelompok: pelatihan kelas dua hari, konseling individu, atau keduanya. Tujuannya adalah untuk melihat mana dari tiga kelompok yang menghasilkan hasil yang lebih baik. Survei endline mencakup data panel yang dikumpulkan dari 4.292 klien, yaitu klien yang sama yang diwawancarai di baseline dan kemudian lagi di endline.

Sebelum beralih ke hasil, penting untuk dicatat bahwa jangka waktu untuk pelaksanaan uji coba dan survei akhir adalah singkat. Untuk beberapa PJK, survei akhir dilakukan segera setelah pelatihan dan sesi konseling terakhir. Dengan demikian, perubahan dalam hasil akhir (seperti pendapatan dan laba) tidak diharapkan. Selain itu, implementasi uji coba bervariasi menurut PJK. Beberapa PJK tidak dapat memberikan sesi pelatihan dan konseling.



Selain itu, ada kemungkinan bahwa ada beberapa tingkat limpahan pada kelompok kontrol yaitu beberapa klien dalam kelompok kontrol mungkin telah ditargetkan atau kebetulan belajar dari klien-klien di lingkungan mereka yang berpartisipasi dalam sesi pelatihan atau konseling (atau serupa) ini. Selain itu, beberapa klien dalam kelompok kontrol mungkin mendapat manfaat dari petugas pinjaman terlatih yang melayani klien di kedua kelompok. Secara alami, faktor-faktor ini mungkin telah mempengaruhi estimasi ketika membandingkan klien dalam perawatan dan kelompok kontrol.

Namun, pada tingkat hasil antara, ada peningkatan yang cukup besar dalam pangsa klien yang, setelah intervensi, memasukkan analisis arus kas dalam rencana bisnis mereka. Mengingat pentingnya pembayaran pinjaman dan arus kas untuk bisnis, hasil ini bermakna dan dapat saling menguntungkan klien dan PJK. Peningkatan penggunaan arus kas lebih tinggi untuk klien yang menerima konseling. Memberikan konseling adalah intervensi yang lebih hemat biaya dibandingkan dengan pelatihan kelas. Menyewa sebuah kelas seringkali melebihi upah bulanan dasar petugas pinjaman.

Temuan penting dari penelitian kami adalah bahwa hasilnya bervariasi di seluruh PJK. Dalam hal perubahan agregat pada hasil akhir (dampak), kami belum mendeteksi perubahan signifikan. Dengan kata lain, ketika data dari semua PJK digabungkan bersama, ada sedikit atau tidak ada bukti perubahan dalam indikator utama. Namun, kita dapat melihat beberapa efek positif - baik pada hasil antara pelatihan dan akhir pelatihan - untuk berbagai sub-kelompok.

Kami melaporkan hasil yang dipilih hanya untuk hasil yang memiliki koefisien signifikan secara statistik untuk setidaknya satu sub-kelompok klien. Sebagai contoh, kami mengamati bahwa klien dari sektor perdagangan memiliki kemungkinan yang lebih tinggi (5,9 poin persentase kepada orang lain) untuk mengetahui jenis pembayaran mereka (perbedaan signifikan pada tingkat signifikansi 0,1%).

Klien yang dilayani oleh satu sub-kelompok PJK memiliki kemungkinan lebih tinggi (9,6 poin persentase) untuk mempersiapkan rencana bisnis atau keuangan. Dalam salah satu PJK, kemungkinan mempersiapkan rencana bisnis atau keuangan bahkan jauh lebih tinggi (18,6 poin persentase). Sejumlah besar klien sekarang termasuk arus kas, termasuk untuk klien PJK dengan jumlah pinjaman di atas rata-rata yang dicairkan dalam 12 bulan terakhir (perbedaan 4,7 poin persentase ke FSP lain), FSP dengan jumlah peminjam aktif di atas rata-rata (sebesar 5,4 persen poin), dan klien berusia antara 35 dan 50 (sebesar 6,5 poin persentase).

Hasil di bawah hasil akhir (dampak) signifikan sebagian besar pada tingkat signifikansi 1%. Kami mengamati bahwa pendapatan klien yang dilayani oleh salah satu PJK meningkat dalam mata uang Rupiah Indonesia (Rp) 22,331 juta (USD 1,595), laba yang dihasilkan dalam 30 hari terakhir lebih tinggi sebesar Rp 1,667 juta (USD 119) untuk klien yang dirawat yang awalnya melaporkan persaingan ketat sebagai hambatan bisnis utama.

Selain itu, sub-kelompok yang sama juga mengalami laba yang lebih tinggi di bulan terburuk dengan jumlah Rp1,157 juta (USD 82) dan laba lebih tinggi di bulan terbaik dengan jumlah Rp2.540 (USD 181). Seperti disebutkan di atas, sementara secara keseluruhan (dijumlahkan oleh 13 PJK) tidak ada efek pada adanya kemungkinan kenaikan laba, kami menemukan bahwa klien dari salah satu PJK cenderung mendapat manfaat lebih banyak dengan jumlah 16,5 poin persentase. Juga, klien yang (pada dasarnya) mengutip mengelola bisnis sebagai penghalang bisnis utama juga cenderung mendapat manfaat lebih banyak sebesar 16,6 poin persentase.

Pada skala 1-10, tingkat kepuasan hidup meningkat hingga 0,3 untuk klien dengan pendidikan dasar. Tingkat kepuasan hidup juga meningkat sebesar 0,775 untuk klien yang tidak memiliki pendidikan, dan sebesar 0,34 untuk klien dari BPD. Sejumlah klien sekarang menunjukkan kemungkinan yang lebih kecil untuk pinjaman atau telat membayar kembali pinjamannya. Khususnya klien yang pada awalnya

melaporkan bahwa bisnis yang menghasilkan pendapatan tinggi menunjukkan pengurangan tingkat gagal bayar pinjaman sebesar 7,2 poin persentase, klien dari sektor manufaktur menunjukkan pengurangan 9 poin persentase, dan klien dengan dukungan pribadi yang lebih banyak menunjukkan pengurangan sebesar 11,4 poin persentase. Terakhir, klien yang sudah menyiapkan rencana bisnis pada saat baseline adalah 5,3 poin persentase lebih kecil untuk melaporkan pembayaran terlambat.

JEL Classification: O17, L26, O12, D22

Kata kunci: pelatihan kewirausahaan, keterampilan mempekerjakan-diri sendiri, keuangan mikro, usaha kecil dan mikro, pelatihan, program evaluasi, percobaan kendali teracak.



PROMISE IMPACT

Decent jobs through financial inclusion

Promoting Micro and Small Enterprises through Entrepreneur's Access to Financial Services (PROMISE IMPACT) project was developed in partnership between the Government of Indonesia, the Swiss State Secretariat for Economic Affairs (SECO), and the International Labour Organization (ILO). The project supports financial service providers to operationalize development mission into specific metrics, craft strategies, and design services to help small businesses achieve greater productivity, growth, and jobs.