

**SENSITIVITAS INVESTASI USAHA MIKRO TERHADAP PERUBAHAN SUKU
BUNGA KREDIT**

Oleh:

Ella Anastasya Sinambela

Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto

Nur Ika Mauliyah

Universitas Islam Balitar Blitar

ABSTRACT

Credit interest rates influence investment interest among microenterprises through the cost of capital and risk perception. Microenterprises operate on thin profit margins, making them highly sensitive to changes in interest rates. An increase in interest rates can render profitable investments unfeasible in their eyes. Debt aversion exacerbates the negative impact of high interest rates. Microfinance institutions face a trade-off between operational sustainability and interest rate affordability. Financial education and business mentoring can boost investment interest even when interest rates are relatively high. Interest rate subsidies must be carefully designed to avoid creating dependency and market distortions. An integrated approach combining financing, training, and mentoring yields better results. Long-term sustainability requires enhancing the ability of microenterprises to generate income through improvements in the business climate.

Keywords: loan interest rates, investment interest, microenterprises, microfinance institutions, debt aversion.

PENDAHULUAN

Usaha mikro merupakan tulang punggung perekonomian di berbagai negara berkembang termasuk Indonesia. Jumlah usaha mikro mencapai puluhan juta unit dan menyerap lebih dari separuh tenaga kerja nasional. Kontribusi sektor ini terhadap produk domestik bruto memang tidak sebesar usaha besar namun perannya dalam pemerataan pendapatan sangat signifikan. Usaha mikro umumnya dikelola secara tradisional oleh pemilik dengan jumlah karyawan kurang dari lima orang. Modal yang digunakan sering berasal dari tabungan pribadi atau pinjaman dari keluarga dan tetangga (Darmawan, 2011). Akses terhadap kredit perbankan menjadi tantangan terbesar yang dihadapi pelaku usaha mikro. Bank menganggap segmen ini berisiko tinggi karena minimnya agunan dan ketiadaan laporan keuangan yang terstandar. Padahal modal merupakan faktor produksi yang sangat menentukan kelangsungan dan pengembangan usaha. Tanpa akses ke pembiayaan yang memadai, usaha

mikro sulit berkembang dan bertahan dalam persaingan dengan usaha yang lebih besar. Kredit perbankan yang terjangkau menjadi kebutuhan mendesak bagi pelaku usaha mikro untuk meningkatkan skala produksi. Namun suku bunga kredit yang tinggi sering menjadi penghalang utama bagi mereka untuk mengambil pinjaman.

Suku bunga kredit merupakan variabel kunci yang mempengaruhi keputusan pelaku usaha mikro untuk mengakses pembiayaan perbankan. Pelaku usaha mikro sangat sensitif terhadap perubahan suku bunga karena margin keuntungan mereka yang tipis (Andayani & Darmawan, 2010). Setiap kenaikan suku bunga akan langsung mengurangi sisa hasil usaha yang tersedia untuk konsumsi rumah tangga. Dalam kondisi seperti ini, mereka lebih memilih untuk tidak memperluas usaha atau bahkan mengurangi skala produksi. Suku bunga kredit mikro di Indonesia umumnya lebih tinggi dibandingkan kredit komersial biasa karena biaya administrasi per unit pinjaman yang besar. Bank harus mengeluarkan biaya yang hampir sama untuk memproses pinjaman sepuluh juta rupiah dengan seratus juta rupiah (Darmawan, 2016). Namun risiko gagal bayar pada segmen mikro juga lebih tinggi karena kerentanan terhadap guncangan ekonomi kecil. Kombinasi biaya tetap yang tinggi dan risiko yang besar menghasilkan suku bunga yang mahal bagi peminjam mikro. Keadaan ini menciptakan ironi di mana mereka yang paling membutuhkan modal justru harus membayar bunga paling mahal. Padahal usaha mikro memiliki potensi pertumbuhan yang besar jika diberikan akses pembiayaan yang tepat (Darmawan, 2011). Memahami hubungan antara suku bunga kredit dan minat investasi usaha mikro menjadi sangat penting.

Investasi bagi usaha mikro berbeda maknanya dengan investasi pada perusahaan besar yang terstruktur. Pada tingkat mikro, investasi sering berarti pembelian satu unit mesin jahit tambahan atau penambahan stok barang dagangan. Keputusan investasi sangat tergantung pada ketersediaan dana segar karena usaha mikro jarang memiliki laba ditahan yang signifikan. Mereka biasanya menggunakan seluruh keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarga pemilik. Ketika ada peluang untuk memperbesar usaha, satu satunya sumber dana adalah pinjaman dari lembaga keuangan. Pada titik inilah suku bunga kredit menjadi faktor penentu apakah peluang tersebut akan dimanfaatkan atau dilewatkan. Perhitungan kelayakan investasi pada tingkat mikro sangat sederhana dan bersifat intuisi bukan formal (Darmawan, 2013). Pemilik usaha mikro akan membandingkan perkiraan tambahan pendapatan dari investasi dengan tambahan biaya bunga pinjaman. Jika selisihnya dirasa cukup besar untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga, mereka cenderung mengambil pinjaman. Sebaliknya jika tambahan pendapatan hanya cukup untuk membayar bunga, mereka lebih baik tidak meminjam. Sensitivitas terhadap suku bunga ini sangat tinggi karena kesalahan perhitungan dapat berakibat fatal pada keberlangsungan usaha.

Permasalahan utama yang dihadapi adalah masih tingginya suku bunga kredit mikro dibandingkan dengan kemampuan membayar pelaku usaha. Berbagai

penelitian di lapangan menunjukkan bahwa rata-rata margin keuntungan usaha mikro berkisar antara 15 hingga 30 persen per tahun. Sementara suku bunga efektif kredit mikro dapat mencapai 24 hingga 36 persen per tahun tergantung pada lembaga pemberi pinjaman. Dalam kondisi ini, sebagian besar tambahan pendapatan dari investasi akan habis untuk membayar bunga pinjaman. Pelaku usaha mikro merespon situasi ini dengan mengurangi volume pinjaman atau menghindari pinjaman sama sekali. Akibatnya potensi pengembangan usaha menjadi terhambat dan mereka tetap terjebak dalam skala usaha yang stagnan. Padahal jika suku bunga dapat ditekan hingga di bawah rata-rata margin keuntungan, investasi akan menjadi sangat menarik. Rendahnya minat investasi ini pada gilirannya berdampak pada lambatnya pertumbuhan sektor usaha mikro secara agregat. Kesenjangan antara potensi pasar kredit mikro dan realisasi penyaluran kredit terus melebar setiap tahun. Bank mengeluhkan kurangnya debitur mikro yang layak sementara pelaku usaha mengeluhkan mahalannya biaya pinjaman. Kondisi ini mencerminkan kegagalan koordinasi antara sisi penawaran dan permintaan di pasar kredit mikro.

Permasalahan selanjutnya berkaitan dengan perilaku pelaku usaha mikro yang cenderung menghindari utang meskipun secara hitungan matematis investasi menguntungkan (Mardikaningsih & Hariani, 2015). Fenomena ini sering disebut sebagai penghindaran utang atau debt aversion yang bersifat psikologis. Pengalaman pahit masa lalu dari anggota keluarga atau tetangga yang terlilit utang menciptakan trauma kolektif dalam masyarakat. Pelaku usaha mikro lebih memilih menggunakan tabungan sendiri meskipun harus menunggu lebih lama untuk melakukan investasi. Ketika terpaksa meminjam, mereka akan berusaha melunasi pinjaman secepat mungkin bahkan sebelum jatuh tempo. Perilaku ini rasional dari sudut pandang menghindari risiko namun irasional dari sudut pandang memaksimalkan keuntungan. Suku bunga yang tinggi memperkuat penghindaran utang ini karena memperbesar konsekuensi negatif jika terjadi kegagalan. Dalam kondisi darurat sekalipun, pelaku usaha mikro hanya akan meminjam dalam jumlah sangat kecil dengan jangka waktu pendek. Investasi yang memerlukan pinjaman besar dengan jangka panjang dihindari karena dianggap terlalu berisiko. Ketidakmampuan membedakan utang produktif dan utang konsumtif menjadi sumber masalah tersendiri (Darmawan, 2017). Edukasi keuangan yang memadai diperlukan untuk mengubah persepsi negatif terhadap utang produktif. Namun edukasi saja tidak cukup jika suku bunga kredit tetap berada pada tingkat yang tidak bersahabat.

Pertumbuhan ekonomi yang inklusif memerlukan partisipasi aktif dari usaha mikro sebagai sumber lapangan kerja utama (Darmawan, 2017). Kebutuhan akan barang dan jasa dari masyarakat berpendapatan rendah juga sebagian besar dipenuhi oleh usaha mikro di lingkungan mereka. Ketika usaha mikro tidak berkembang, kemampuan mereka untuk menyerap tenaga kerja juga terbatas pada anggota keluarga sendiri. Pengangguran terbuka di kalangan

pendidikan menengah ke bawah akan sulit teratasi tanpa ekspansi usaha mikro yang masif (Gunawan et al., 2012). Di sisi lain, perbankan juga kehilangan potensi keuntungan dari segmen pasar yang sangat besar jumlahnya. Kredit mikro sebenarnya memiliki tingkat pengembalian yang baik jika dikelola dengan sistem yang tepat. Tingkat tunggakan pada lembaga keuangan mikro yang dikelola baik cenderung sangat rendah di bawah 5 persen. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro sebenarnya mampu membayar asalkan beban bunganya tidak memberatkan. Kegagalan mencapai keseimbangan antara suku bunga dan kemampuan bayar mencerminkan inefisiensi di pasar keuangan. Intervensi pemerintah berupa subsidi bunga atau penjaminan kredit diperlukan untuk menjembatani kesenjangan ini. Pengalaman negara-negara seperti Bangladesh dengan Grameen Bank menunjukkan bahwa kredit mikro dapat berhasil dengan model yang tepat.

Tujuan penulisan studi ini adalah menguraikan secara teoretis mekanisme pengaruh suku bunga kredit terhadap minat investasi usaha mikro serta faktor-faktor yang memoderasi hubungan tersebut. Pencapaian tujuan ini diharapkan memberikan kontribusi bagi pengayaan literatur keuangan mikro dan ekonomi pembangunan. Secara praktis, kerangka konseptual yang dihasilkan dapat menjadi panduan bagi lembaga keuangan dan pembuat kebijakan untuk menetapkan suku bunga yang kondusif bagi pengembangan usaha mikro.

METODE PENELITIAN

Untuk menjawab pertanyaan penelitian tentang hubungan suku bunga kredit dan minat investasi usaha mikro, studi ini menerapkan pendekatan kualitatif melalui penelusuran pustaka. Pemilihan metode ini didasarkan pada pertimbangan bahwa konsep-konsep yang terlibat seperti minat investasi dan sensitivitas suku bunga memerlukan pemahaman teoretis yang mendalam. Creswell (2009) dalam karyanya tentang desain penelitian menjelaskan bahwa studi pustaka memungkinkan peneliti mensintesis berbagai gagasan dari sumber-sumber otoritatif. Sumber data utama berasal dari buku teks ekonomi moneter, manajemen keuangan, dan kewirausahaan sosial yang membahas segmen usaha mikro. Prosedur pengumpulan data dilaksanakan dengan menelusuri katalog perpustakaan universitas dan basis data buku akademik terkemuka. Kata kunci yang digunakan dalam penelusuran meliputi "suku bunga kredit", "usaha mikro", "minat investasi", serta "kewirausahaan kecil". Untuk memastikan kualitas sumber, hanya buku yang diterbitkan oleh penerbit universitas atau penerbit akademik internasional yang digunakan. Buku-buku tersebut kemudian dibaca secara sistematis untuk mengidentifikasi bagian-bagian yang relevan dengan rumusan masalah.

Analisis data dalam studi ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis isi seperti yang diuraikan oleh Krippendorff (2004). Tahap awal analisis adalah pengorganisasian seluruh bahan bacaan ke dalam kategori-kategori tematik yang muncul dari pertanyaan penelitian. Kategori pertama berisi konsep

konsep tentang karakteristik usaha mikro dan perilaku pemiliknya untuk mengambil keputusan (Darmawan, 2006). Kategori kedua mengelompokkan berbagai teori tentang sensitivitas suku bunga dan faktor faktor yang mempengaruhinya. Kategori ketiga menampung diskusi tentang minat investasi dan determinan determinan yang membentuknya. Setelah kategorisasi selesai, dilakukan pembacaan ulang untuk menemukan pola hubungan antar kategori yang konsisten. Pola pola yang ditemukan kemudian dibandingkan antar satu penulis dengan penulis lainnya untuk melihat tingkat kesepakatan. Proses triangulasi sumber ini sangat penting untuk memastikan bahwa kesimpulan yang diambil tidak bias pada satu sudut pandang saja. Tahap terakhir adalah sintesis di mana berbagai pola hubungan diintegrasikan menjadi kerangka konseptual yang utuh. Kerangka ini kemudian digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian tentang mekanisme pengaruh suku bunga terhadap minat investasi. Validitas temuan dijaga melalui proses audit yang mendokumentasikan setiap langkah analisis secara rinci. Dokumentasi ini memungkinkan pembaca untuk melacak kembali bagaimana kesimpulan akhir diperoleh dari bahan bahan mentah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik usaha mikro yang membedakannya dari segmen usaha lain sangat menentukan bagaimana mereka merespon perubahan suku bunga. Usaha mikro umumnya dikelola oleh pemilik tunggal dengan seluruh keputusan penting diambil sendiri tanpa struktur organisasi formal. Modal yang digunakan sering tercampur antara keperluan usaha dan keperluan rumah tangga sehingga sulit dipisahkan secara akuntansi. Hal ini mengakibatkan perhitungan profitabilitas investasi tidak dilakukan secara sistematis melainkan berdasarkan intuisi dan pengalaman. Armendariz dan Morduch (2010) dalam bukunya *The Economics of Microfinance* menjelaskan bahwa pelaku usaha mikro memiliki perilaku keuangan yang berbeda dari korporasi besar. Mereka sangat menghindari risiko karena kegagalan usaha tidak hanya berarti kerugian bisnis tetapi juga kehilangan sumber penghidupan keluarga. Karakter penghindaran risiko ini membuat mereka sangat sensitif terhadap tambahan biaya seperti kenaikan suku bunga (Khasanah et al., 2010). Kenaikan kecil sekalipun dapat mengubah persepsi kelayakan suatu investasi dari positif menjadi negatif. Selain itu, pelaku usaha mikro tidak memiliki akses ke instrumen lindung nilai atau derivatif keuangan untuk mengelola risiko suku bunga. Mereka harus menerima suku bunga yang ditawarkan atau memilih untuk tidak meminjam sama sekali. Kondisi ini berbeda dengan perusahaan besar yang dapat melakukan negosiasi atau mencari sumber pendanaan alternatif. Pemahaman tentang karakteristik unik ini menjadi prasyarat untuk menganalisis hubungan suku bunga dan investasi.

Konsep minat investasi pada usaha mikro berbeda secara fundamental dari konsep yang sama pada tingkat perusahaan. Investasi pada tingkat mikro

sering berupa pembelian aset produktif tunggal seperti mesin jahit, gerobak, atau lemari etalase. Keputusan investasi sangat dipengaruhi oleh faktor non finansial seperti kepercayaan diri dan pengalaman usaha sebelumnya. Leadbeater (2000) dalam bukunya *The DIY Investor* menjelaskan bahwa investor individu di tingkat akar rumput memiliki cara berpikir yang praktis dan berorientasi solusi. Mereka tidak menggunakan analisis diskonto arus kas atau perhitungan internal rate of return seperti yang diajarkan di buku teks. Sebaliknya, mereka bertanya pada diri sendiri apakah tambahan pendapatan dari investasi akan cukup untuk membayar cicilan pinjaman. Metode sederhana ini sebenarnya rasional dalam lingkup usaha mikro karena biaya menghitung secara formal lebih besar dari manfaatnya. Namun kesederhanaan metode ini membuat mereka rentan terhadap bias perilaku dan kesalahan persepsi tentang risiko. Misalnya mereka mungkin melebih lebihkan probabilitas kegagalan karena pengalaman negatif yang jarang terjadi. Atau sebaliknya, mereka mungkin meremehkan kemungkinan penurunan penjualan karena optimisme yang berlebihan. Minat investasi juga dipengaruhi oleh pengalaman orang lain dalam lingkungan sosial yang sama. Cerita sukses tetangga yang berhasil melunasi pinjaman dapat memicu minat investasi di seluruh komunitas.

Sensitivitas investasi usaha mikro terhadap perubahan suku bunga lebih tinggi dibandingkan segmen usaha menengah dan besar. Hal ini disebabkan oleh tipisnya margin keuntungan yang umumnya berkisar 15 hingga 30 persen per tahun. Ledgerwood (2000) dalam bukunya *Microfinance Handbook* mengamati bahwa suku bunga efektif kredit mikro sering mencapai 24 hingga 36 persen per tahun. Pada tingkat suku bunga ini, sebagian besar peningkatan pendapatan dari investasi akan terserap oleh pembayaran bunga. Pelaku usaha mikro akan berpikir ulang untuk melakukan investasi jika suku bunga mendekati margin keuntungan mereka. Kenaikan suku bunga sebesar 2 persen saja dapat membuat investasi yang tadinya menguntungkan menjadi tidak layak. Dalam situasi seperti ini, mereka lebih memilih untuk menunda investasi sampai suku bunga turun atau tabungan terkumpul. Penundaan ini berarti hilangnya kesempatan untuk meningkatkan pendapatan dan keluar dari kemiskinan. Perilaku menunggu ini sebenarnya rasional dari sudut pandang individu namun merugikan secara agregat. Ketika banyak usaha mikro menunda investasi secara bersamaan, dampaknya terhadap perekonomian nasional signifikan. Pertumbuhan sektor riil terhambat, penyerapan tenaga kerja melambat, dan penerimaan pajak dari sektor ini tidak optimal. Regulator keuangan perlu menyadari bahwa elastisitas investasi mikro terhadap suku bunga jauh lebih tinggi daripada perkiraan model standar. Kebijakan yang dirancang untuk usaha menengah mungkin tidak tepat jika diterapkan begitu saja untuk segmen mikro.

Mekanisme psikologis seperti keengganan terhadap utang atau debt aversion memoderasi hubungan antara suku bunga dan minat investasi. Pelaku usaha mikro di berbagai negara berkembang menunjukkan pola perilaku yang disebut

sebagai psychological distance dari lembaga keuangan formal. Mereka lebih nyaman meminjam dari keluarga, tetangga, atau pengijon meskipun bunganya tidak resmi dan sering lebih mahal. Fenomena ini sulit dijelaskan dengan model ekonomi rasional karena mereka membayar bunga lebih tinggi untuk menghindari bank. Karlan dan Valdivia (2001) dalam studi mereka tentang pelatihan bisnis bagi usaha mikro menjelaskan bahwa kepercayaan menjadi faktor kunci. Bank dipersepsikan sebagai institumen yang kaku, birokratis, dan tidak memahami kesulitan yang dihadapi usaha mikro. Prosedur administrasi yang rumit dan ancaman penyitaan agunan membuat mereka takut untuk terlibat dengan bank. Ketakutan ini diperkuat ketika suku bunga tinggi karena semakin besar konsekuensi negatif jika terjadi kegagalan. Dalam benak pelaku usaha mikro, meminjam dari bank dengan bunga tinggi berarti mempertaruhkan seluruh aset yang dimiliki. Sementara meminjam dari tetangga meskipun bunganya tinggi memiliki konsekuensi sosial yang lebih dapat dikelola. Perilaku ini rasional jika kita memasukkan biaya psikologis dan biaya sosial ke dalam fungsi utilitas. Intervensi kebijakan untuk meningkatkan minat investasi harus mengatasi hambatan psikologis ini. Program edukasi keuangan saja tidak cukup tanpa disertai dengan upaya membangun kepercayaan.

Peran lembaga keuangan mikro sebagai penyedia kredit bagi segmen ini menjadi sangat strategis untuk mempengaruhi minat investasi. Lembaga keuangan mikro memiliki keunggulan dibanding bank komersial dalam hal pemahaman terhadap karakteristik peminjam mikro. Mereka biasanya menggunakan metode kelompok atau tanggung renteng untuk mengatasi masalah informasi asimetris. Armendariz dan Morduch (2010) mendokumentasikan berbagai inovasi dalam desain kontrak pinjaman untuk usaha mikro di berbagai negara. Metode kelompok memanfaatkan tekanan sosial antar anggota untuk memastikan pembayaran tepat waktu tanpa memerlukan agunan formal. Biaya monitoring yang lebih rendah memungkinkan lembaga keuangan mikro menawarkan suku bunga yang lebih kompetitif. Selain itu, lembaga keuangan mikro sering menyediakan layanan non keuangan seperti pelatihan dan pendampingan bisnis. Layanan tambahan ini meningkatkan kemampuan peminjam untuk mengelola investasi dan menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi. Peningkatan pendapatan pada gilirannya meningkatkan kemampuan membayar dan mengurangi risiko gagal bayar. Lingkaran positif ini memungkinkan lembaga keuangan mikro untuk secara bertahap menurunkan suku bunga mereka. Namun untuk mencapai titik impas, lembaga keuangan mikro memerlukan subsidi pada tahap awal operasional mereka. Pengalaman Grameen Bank di Bangladesh menunjukkan bahwa dengan skala yang cukup, operasi dapat menjadi mandiri secara finansial. Model ini telah direplikasi dengan berbagai penyesuaian di lebih dari seratus negara di dunia.

Penetapan suku bunga kredit mikro menghadapi trade off antara keberlanjutan lembaga pemberi pinjaman dan minat investasi peminjam. Ledgerwood (2000)

menguraikan bahwa lembaga keuangan mikro harus menutup biaya operasional yang relatif tinggi per unit pinjaman. Petugas lapangan harus mengunjungi kelompok peminjam secara teratur untuk melakukan koleksi pembayaran. Biaya transportasi, pelatihan, dan supervisi petugas semuanya harus dibebankan ke pendapatan bunga. Jika suku bunga ditetapkan terlalu rendah, lembaga akan merugi dan akhirnya gulung tikar. Jika suku bunga terlalu tinggi, peminjam kehilangan insentif untuk berinvestasi dan memilih tidak meminjam. Menemukan titik optimal memerlukan pengetahuan yang akurat tentang elastisitas permintaan kredit terhadap suku bunga. Elastisitas ini tidak konstan tetapi berubah tergantung pada kondisi ekonomi makro dan musim tanam. Pada musim paceklik ketika pendapatan rendah, elastisitas sangat tinggi sehingga kenaikan bunga kecil akan menurunkan permintaan drastis. Pada musim panen ketika pendapatan tinggi, elastisitas lebih rendah karena peminjam memiliki dana untuk membayar bunga. Lembaga keuangan mikro yang cerdas dapat melakukan penetapan suku bunga yang bervariasi secara musiman. Pendekatan ini memerlukan sistem informasi yang baik untuk melacak perubahan kondisi peminjam sepanjang waktu. Tantangan implementasi yang besar sering membuat lembaga mengambil jalan pintas dengan suku bunga tetap yang relatif tinggi.

Dampak suku bunga terhadap minat investasi juga dimediasi oleh jangka waktu pinjaman yang tersedia bagi usaha mikro. Investasi pada usaha mikro sangat beragam dalam hal periode pengembaliannya. Pembelian mesin jahit baru mungkin memiliki periode pengembalian 6 hingga 12 bulan tergantung pada volume pesanan jahitan. Pembelian gerobak untuk berdagang mungkin kembali dalam 3 sampai 6 bulan jika lokasi berdagang strategis. Investasi untuk membangun gudang penyimpanan hasil panen memiliki periode pengembalian lebih panjang hingga 24 bulan. Leadbeater (2000) menekankan bahwa kecocokan antara jangka waktu pinjaman dan periode pengembalian investasi sangat menentukan kelayakan. Jika pinjaman harus dilunasi sebelum investasi menghasilkan pendapatan, peminjam akan gagal bayar. Sebaliknya jika jangka waktu pinjaman lebih panjang dari kebutuhan, peminjam membayar bunga lebih dari yang diperlukan. Lembaga keuangan mikro perlu menawarkan berbagai pilihan jangka waktu yang sesuai dengan berbagai jenis investasi. Namun pinjaman jangka panjang membawa risiko lebih besar bagi pemberi pinjaman karena ketidakpastian lebih tinggi. Risiko yang lebih tinggi ini biasanya diterjemahkan ke dalam suku bunga yang lebih tinggi untuk pinjaman jangka panjang. Kenaikan suku bunga untuk pinjaman jangka panjang selanjutnya menghilangkan insentif investasi jangka panjang. Akibatnya usaha mikro cenderung melakukan investasi jangka pendek dengan pengembalian cepat namun dampak transformasional terbatas. Mereka tidak dapat melakukan investasi besar yang benar benar mengubah skala usaha dari mikro menjadi kecil. Kegagalan transisi dari mikro ke kecil merupakan salah satu penyebab kemacetan di sektor ini.

Edukasi keuangan dan pendampingan usaha terbukti mampu meningkatkan minat investasi meskipun suku bunga relatif tinggi. Pengetahuan tentang cara menghitung kelayakan investasi secara sederhana mengurangi ketakutan irasional terhadap utang. Pemahaman tentang perbedaan antara arus kas dan keuntungan akuntansi membantu pemilik usaha membuat keputusan lebih baik (Sinambela & Darmawan, 2011). Karlan dan Valdivia (2001) melakukan eksperimen lapangan di Peru dengan memberikan pelatihan bisnis kepada peminjam mikro. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok yang mendapat pelatihan memiliki tingkat pendapatan dan retensi pelanggan yang lebih baik. Mereka juga lebih mampu mengelola arus kas sehingga memiliki tingkat tunggakan yang lebih rendah (Mardikaningsih & Darmawan, 2014). Keberhasilan ini terjadi meskipun suku bunga yang dikenakan tidak berbeda antara kelompok kontrol dan perlakuan. Temuan ini menunjukkan bahwa edukasi dapat menjadi substitusi parsial bagi penurunan suku bunga. Pelaku usaha yang lebih paham keuangan mampu melihat peluang investasi yang terlewat oleh mereka yang kurang paham. Mereka juga lebih berani mengambil risiko terukur karena memiliki rencana kontinjensi untuk skenario terburuk. Efek edukasi ini lebih kuat pada perempuan dibandingkan laki-laki karena perempuan memulai dengan tingkat literasi lebih rendah. Biaya pelatihan relatif murah dibandingkan subsidi bunga jangka panjang yang besar. Kombinasi antara suku bunga moderat dan pelatihan berkualitas mungkin lebih efektif daripada suku bunga rendah tanpa pelatihan. Pendekatan terintegrasi yang memadukan pembiayaan dan pendampingan menjadi model yang semakin populer.

Kebijakan subsidi bunga oleh pemerintah dapat menjadi instrumen untuk mendorong minat investasi usaha mikro dalam jangka pendek. Namun subsidi perlu dirancang dengan hati-hati agar tidak menciptakan ketergantungan dan distorsi pasar. Ledgerwood (2000) mereview berbagai pengalaman program kredit bersubsidi di Asia dan Afrika dengan kesimpulan beragam. Subsidi yang diberikan secara terus menerus cenderung tidak efektif karena peminjam mengkapitalisasi subsidi ke dalam harga jual produk. Produsen yang tidak mendapat subsidi tidak dapat bersaing dan terdorong keluar dari pasar. Akibatnya struktur pasar menjadi tidak sehat dan didominasi oleh penerima subsidi jangka panjang. Selain itu, lembaga penyalur subsidi kehilangan insentif untuk melakukan efisiensi biaya operasional. Mereka menjadi tergantung pada suntikan dana pemerintah dan tidak mengembangkan kemampuan bertahan mandiri. Dalam banyak kasus, program subsidi dihentikan ketika terjadi krisis fiskal dan semua manfaat yang sudah terbangun lenyap. Pendekatan yang lebih berkelanjutan adalah subsidi awal terbatas untuk membantu lembaga keuangan mikro mencapai skala ekonomis. Setelah skala tercapai, suku bunga dapat disesuaikan secara bertahap ke tingkat yang menutup biaya penuh. Subsidi dapat difokuskan pada peminjam yang paling membutuhkan seperti penyandang disabilitas atau janda kepala keluarga. Mekanisme penargetan yang baik diperlukan untuk memastikan

subsidi tidak dinikmati oleh usaha mikro yang sudah mapan. Penggunaan kartu identitas dan verifikasi silang dengan data kemiskinan dapat membantu penargetan.

Keberlanjutan jangka panjang dari program peningkatan minat investasi usaha mikro memerlukan pendekatan sistemik yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan. Lembaga keuangan mikro memerlukan akses ke sumber pendanaan murah untuk dapat menekan suku bunga mereka. Armendariz dan Morduch (2010) menjelaskan bahwa lembaga keuangan mikro dapat memperoleh dana dari bank komersial, investor dampak, atau penerbitan obligasi sosial. Masing masing sumber dana memiliki persyaratan dan biaya yang berbeda yang mempengaruhi suku bunga akhir kepada peminjam. Bank komersial biasanya meminta bunga yang tinggi karena melihat lembaga keuangan mikro sebagai peminjam berisiko. Investor dampak bersedia menerima pengembalian lebih rendah karena fokus pada manfaat sosial di samping finansial. Obligasi sosial adalah instrumen yang sedang berkembang di mana investor membeli obligasi untuk mendanai program pemberantasan kemiskinan. Pemerintah dapat berperan sebagai perantara dengan menyediakan penjaminan kredit untuk lembaga keuangan mikro. Penjaminan ini mengurangi risiko yang dirasakan oleh pemberi dana sehingga suku bunga yang diminta lebih rendah. Pada saat yang sama, pemerintah perlu menciptakan lingkungan regulasi yang mendukung bagi usaha mikro untuk berkembang. Regulasi perizinan yang sederhana, perlindungan hukum yang jelas, dan akses pasar yang mudah membantu meningkatkan profitabilitas usaha. Dengan profitabilitas yang lebih tinggi, usaha mikro mampu membayar suku bunga yang lebih tinggi sekalipun. Solusi jangka panjang yang berkelanjutan adalah meningkatkan kemampuan usaha mikro untuk menghasilkan pendapatan.

PENUTUP

Suku bunga kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat investasi usaha mikro melalui mekanisme biaya modal dan persepsi risiko. Karakteristik usaha mikro seperti margin keuntungan tipis, penghindaran risiko tinggi, dan ketiadaan akses lindung nilai membuat mereka sangat sensitif terhadap perubahan suku bunga. Kenaikan kecil dalam suku bunga dapat mengubah investasi yang menguntungkan menjadi tidak layak di mata pelaku usaha. Faktor psikologis seperti debt aversion memperkuat dampak negatif suku bunga tinggi terhadap minat investasi. Lembaga keuangan mikro menghadapi trade off antara keberlanjutan operasional dan keterjangkauan suku bunga bagi peminjam. Edukasi keuangan dan pendampingan usaha terbukti mampu meningkatkan minat investasi meskipun suku bunga relatif tinggi melalui perbaikan kemampuan perhitungan kelayakan. Kebijakan subsidi bunga perlu dirancang secara hati-hati untuk menghindari ketergantungan dan distorsi pasar jangka panjang. Jangka waktu pinjaman yang sesuai dengan periode

pengembalian investasi sangat menentukan efektivitas kredit untuk mendorong investasi. Pendekatan terintegrasi yang memadukan pembiayaan, pelatihan, dan pendampingan menunjukkan hasil yang lebih baik daripada pendekatan tunggal. Keberlanjutan jangka panjang memerlukan peningkatan kemampuan usaha mikro menghasilkan pendapatan melalui perbaikan iklim usaha secara sistemik.

Implikasi teoretis dari studi ini adalah perlunya model pengambilan keputusan investasi yang memperhitungkan faktor psikologis dan sosial pada segmen usaha mikro. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan model yang mengintegrasikan biaya transaksi psikologis ke dalam fungsi biaya pinjaman. Bagi lembaga keuangan mikro, rekomendasi utama adalah mengadopsi pendekatan *relationship lending* yang membangun kepercayaan jangka panjang dengan peminjam. Penetapan suku bunga yang bervariasi secara musiman dapat meningkatkan akses pada saat peminjam paling membutuhkan tanpa merusak keberlanjutan. Lembaga keuangan mikro perlu mengembangkan produk pinjaman dengan berbagai jangka waktu yang sesuai dengan periode pengembalian investasi. Program pelatihan keuangan sederhana tentang perhitungan kelayakan investasi harus menjadi paket standar yang menyertai setiap pinjaman. Pemerintah disarankan menyediakan penjaminan kredit bagi lembaga keuangan mikro untuk menurunkan biaya pendanaan mereka. Regulasi yang memisahkan lembaga keuangan mikro dari bank komersial diperlukan untuk melindungi misi sosial mereka. Subsidi bunga sebaiknya difokuskan pada peminjam yang paling membutuhkan dan untuk periode terbatas hingga mencapai skala tertentu. Evaluasi program secara berkala menggunakan metodologi eksperimen lapangan diperlukan untuk mengukur dampak aktual terhadap investasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, D., & Darmawan, D. (2010). *Teori keputusan manajerial*. Metromedia, Surabaya.
- Armendariz, B., & Morduch, J. (2010). *The economics of microfinance* (2nd ed.). MIT Press.
- Creswell, J. W. (2009). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (3rd ed.). Sage Publications.
- Darmawan, D. (2011). Mekanisme liquidity trap dan kegagalan kebijakan moneter konvensional setelah krisis global. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 73-84.
- Darmawan, D. (2013). Pengaruh konsep diri dan kecerdasan adversitas terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Metromedia, Surabaya.

- Darmawan, D. (2013). Pengaruh tekanan peran wirausaha dan karakteristik individu terhadap efektivitas kerja. *Jurnal Media Informasi Ilmiah*, 59(9), 69-69.
- Darmawan, D. (2016). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Revka Prima Media, PT., Surabaya.
- Darmawan, D. (2017). *Bauran Pemasaran Ritel, Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan*. Metromedia, Surabaya.
- Darmawan, D. (2017). *Manajemen Ritel*. Revka Prima Media, Surabaya.
- Gunawan, A., Yuliana, Y., Darmawan, D., & Arum, S. (2012). *Manajemen terapan dan bisnis*. Spektrum Nusa Press, Jakarta.
- Karlan, D., & Valdivia, M. (2001). *Teaching entrepreneurship: impact of business training to microfinance clients*. Working Paper. Yale University.
- Khasanah, H., Arum, S., & Darmawan, D. (2010). *Pengantar manajemen bisnis*. Spektrum Nusa Press, Jakarta.
- Krippendorff, K. (2004). *Content analysis: An introduction to its methodology* (2nd ed.). Sage Publications.
- Leadbeater, C. (2000). *The DIYinvestor: How to invest in your future without losing your shirt*. Demos.
- Ledgerwood, J. (2000). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. World Bank.
- Mardikaningsih, R., & Darmawan, D. (2014). Strategi Kognitif Wirausahawan untuk Menghadapi Ketidakpastian Radikal. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 4(2), 63-74.
- Mardikaningsih, R., & Darmawan, D. (2016). Strategi Pengembangan Kompetensi Inti untuk Keunggulan Bersaing. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 35-48.
- Mardikaningsih, R., & Hariani, M. (2015). Implementasi Pengendalian Kualitas pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Modern dengan Sumber Daya Terbatas. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 5(1), 41-52.
- Putra, A. R., Arifin, S., & Darmawan, D. (2017). Total Quality Management dalam Membangun Kualitas dan Kemampuan Keberlanjutan Perusahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 7(1), 57-73.
- Sinambela, E. A., & Darmawan, D. (2011). Analisis dampak penerapan sistem informasi akuntansi terhadap kualitas laporan keuangan melalui sistem pengendalian internal sebagai variabel intervening. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 18-29.
- Sinambela, E. A., & Mauliyah, N. I. (2016). Sistem Informasi Keuangan Sebagai Pendorong Pengembangan Organisasi Dari Akurasi Pelaporan Hingga Transparansi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 57-70.