



# Meruntuhkan Dinding-Dinding Pembatas di antara Keuangan Mikro dan Sistem Keuangan Formal

Wanita-wanita Bolivia sedang antri di depan loket teller bank.

© Perpustakaan Foto Bank Dunia

Elizabeth Littlefield dan Richard Rosenberg

## Keunggulan-keunggulan keuangan mikro:

Keuangan mikro memungkinkan orang miskin untuk memperoleh modal, melakukan diversifikasi usaha dan meningkatkan pendapatan, dan mengurangi kerentanan mereka terhadap tekanan ekonomi. Keuangan mikro mempunyai sifat berkelanjutan: Belasan lembaga telah membuktikan bahwa pelayanan keuangan bagi orang miskin dapat menutupi seluruh pengeluaran mereka, melalui selisih bunga yang memadai, memusatkan perhatian pada efisiensi, dan pelaksanaan pembayaran yang teratur. Sebagian besar pelayanan keuangan mikro saat ini diberikan oleh lembaga-lembaga yang menguntungkan, sekalipun telah dilakukan penyesuaian terhadap subsidi yang mereka terima. Namun demikian, hingga sekarang, keuangan mikro masih dipandang sebagai relung pembangunan yang unik, yang tidak memiliki keterkaitan dengan sistem-sistem dan pasar keuangan-pasar keuangan yang lebih luas. Banyak orang menganggap keuangan mikro sebagai suatu lahan pekerjaan untuk organisasi-organisasi nonpemerintah yang berorientasi sosial, tetapi bukan

untuk bank-bank dan pelaku-pelaku keuangan arus utama lainnya.

Tetapi saat ini timbul pemahaman bahwa sistem-sistem keuangan di negara-negara berkembang harus lebih mudah diakses oleh orang-orang miskin, dan yang lebih penting, bahwa ada cara-cara yang praktis untuk mewujudkannya. Pembangunan sistem-sistem keuangan yang melayani pelanggan yang miskin dimulai dengan mengikutsertakan berbagai jenis lembaga keuangan yang memberikan beraneka ragam pelayanan keuangan. Semua pembuat regulasi keuangan, lembaga-lembaga peringkat arus utama, bank-bank pemerintah dan komersial, perusahaan-perusahaan asuransi, dan biro-biro pemberi kredit mulai berperan dalam sistem-sistem keuangan yang inklusif dan berkembang dengan baik, yang melayani sebagian besar warga negara di negara-negara miskin. Batas-batas di antara keuangan mikro dan sektor keuangan formal akan runtuh.

**B**erlawanan dengan suatu pandangan umum, orang-orang miskin membutuhkan dan menggunakan pelayanan keuangan setiap saat, sama seperti orang-orang lain pada umumnya. Mereka membutuhkan tabungan, pinjaman, dan pelayanan lainnya untuk memperoleh manfaat dari peluang bisnis, memperbaiki rumah mereka, berurusan dengan pengeluaran-pengeluaran yang besar lainnya, dan mengatasi keadaan-keadaan darurat. Untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan ini, orang miskin menggunakan bermacam-macam jenis pelayanan keuangan, seperti yang telah dilakukan selama berabad-abad. Meskipun mereka sering tidak memiliki akses pada lembaga-lembaga formal, orang miskin ikut serta dalam berbagai macam kegiatan finansial. Sistem-sistem informal seperti lintah darat, lembaga simpan pinjam, dan perkumpulan-perkumpulan tanggungrenteng telah lama hadir di hampir setiap negara berkembang. Orang miskin juga menggunakan hak milik, seperti hewan-hewan, bahan-bahan bangunan, atau uang yang disimpan di bawah tempat tidur, sebagai tabungan yang akan diambil ketika kebutuhan meningkat atau mendesak. Untuk tujuan-tujuan khusus, misalnya untuk membeli pupuk, mereka mungkin dapat memperoleh kredit dari penjual-penjual komersial. Akhirnya, banyak orang miskin menjadi nasabah-nasabah dari lembaga-lembaga formal seperti KSP-KSP (Koperasi Simpan Pinjam), bank-bank pembangunan milik pemerintah, atau bank-bank pos.

Namun demikian, pelayanan keuangan yang biasanya tersedia bagi orang miskin mempunyai banyak keterbatasan dalam hal biaya, risiko, dan kenyamanan. Contohnya,

penyimpanan uang tunai menimbulkan risiko keamanan dan inflasi. Seekor sapi bukan merupakan suatu hak milik yang dapat dibagi-bagi yang dapat dijual sebagian untuk mendapatkan uang tunai dalam jumlah kecil pada waktu yang berbeda-beda; hewan tersebut harus dipelihara dan dapat mati atau dicuri. Pemberi kredit dan terutama pinjaman-pinjaman dari lintah darat sangat mahal. Lembaga simpan pinjaman yang bergulir memiliki risiko, dan biasanya tidak memberi banyak fleksibilitas dalam jumlah atau jangka waktu tabungan dan pinjaman.

Walaupun orang miskin kelihatan sudah mempunyai akses pada sebuah lembaga keuangan formal, pelayanan-pelayanan yang ditawarkan mungkin tidak sesuai dengan kebutuhan mereka. Rekening-rekening tabungan mungkin mempunyai peraturan-peraturan yang ketat tentang jumlah minimum dan cara penarikan. Pinjaman dari lembaga-lembaga formal biasanya memiliki persyaratan agunan yang tidak dimiliki oleh sebagian besar orang miskin.

Dengan latar belakang ini, teknik-teknik keuangan mikro yang baru telah memperlihatkan banyak hasil yang luar biasa selama dua dekade terakhir, terutama dalam menghilangkan mitos-mitos di seputar kredit bagi orang miskin. Sekarang kami mengetahui bahwa orang miskin dapat dipercaya akan membayar pinjaman tanpa agunan, bahwa mereka mau dan mampu membayar seluruh biaya pelayanan, dan bahwa mereka memerlukan berbagai jenis pelayanan keuangan, termasuk deposito, transfer dan asuransi. Keuangan mikro telah memperlihatkan bahwa orang miskin dapat dilayani secara terus-menerus, menguntungkan, dan pada skala yang lebih besar dalam beberapa kasus.

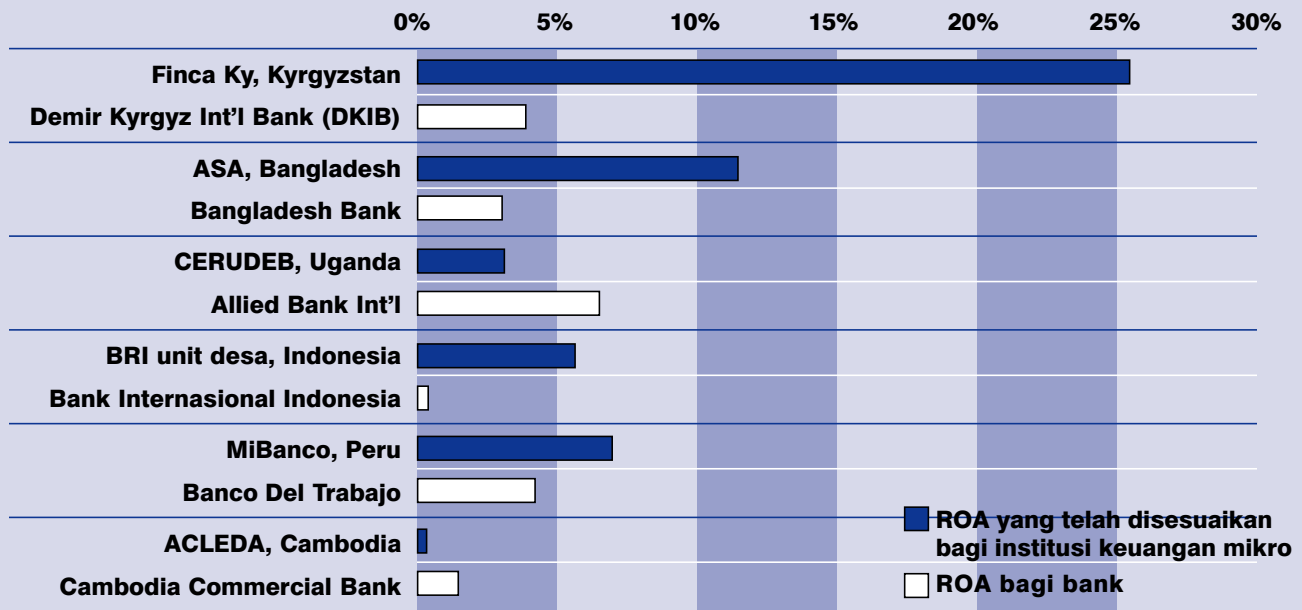
**GAMBAR 1**

LKM	Negara	Tahun	Jumlah Peminjam Aktif	Jumlah rata rata Pinjaman per nasabah (Dollar Amerika)	Return on Assets yang telah disesuaikan	Portofolio beresiko > 30 hari
ASA	Bangladesh	2002	1,976,473	71	11.5%	0.2%
BRI	Indonesia	2002	3,056,103	440	5.60%	4%
Banco Sol	Bolivia	2002	42,290	1,910	0.40%	7%
ACLEDA	Cambodia	2002	85,598	311	0.30%	2%
Mi Banco	Peru	2002	101,470	910	6.90%	3%
Finca Ky	Kyrgyzstan	2002	20,466	213	25.50%	1%
ABA	Egypt	2002	35,823	323	2.70%	2%

Sumber : Microfinance Network ,2002 Data keuangan statistik (menggunakan data MBB)

**GAMBAR 2 Keuntungan vs. Bank**

LKM yang memiliki Kinerja terbaik vs Bank Umum yang memiliki tingkat profitabiliti tertinggi di tingkat nasional



Semua data berdasarkan posisi akhir tahun fiskal 2002; Peringkat berdasarkan laba atas equity. Sumber : Microfinance Network (menggunakan data MBB) dan Bankscope.

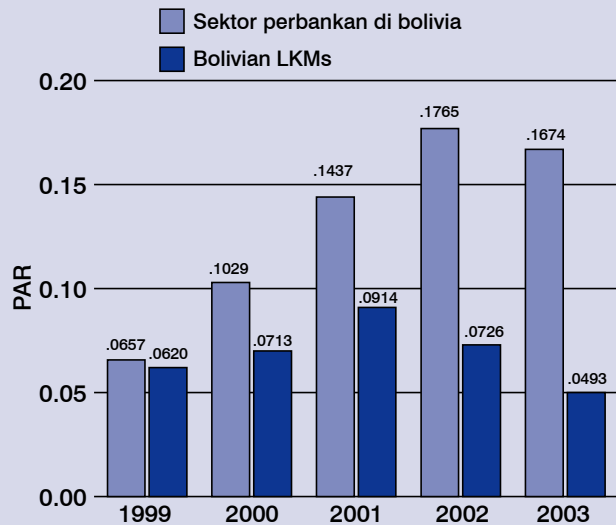
Pada kenyataannya, keuangan mikro nampaknya mulai menjadi sebuah bisnis yang lebih stabil dibandingkan dengan perbankan komersial pada masa-masa yang paling sulit. Selama krisis tahun 1997 di Indonesia, portofolio-portofolio bank komersial menurun drastis, tetapi pembayaran pinjaman di antara 26 juta nasabah Bank Rakyat Indonesia sama sekali tidak mengalami penurunan. Selama krisis perbankan di Bolivia akhir-akhir ini, portofolio-portofolio dari LKM-LKM mengalami dampak yang paling parah, tetapi secara substansial tetap lebih sehat dari pada portofolio bank komersial.

Kuangan mikro telah membangkitkan antusiasisme yang besar, bukan hanya dalam komunitas pembangunan tetapi juga pada level-level politik. Tidak dapat dipungkiri lagi, adanya pemberitaan yang berlebihan. Keuangan mikro bukan merupakan sebuah solusi magis yang akan mendorong semua nasabahnya keluar dari kemiskinan. Tetapi berbagai penelitian yang mendalam memperlihatkan bahwa keuangan mikro memberikan manfaat yang nyata bagi keluarga-keluarga miskin.

Namun demikian, model keuangan mikro dari dua dekade terakhir memiliki keterbatasan. Sejauh ini, hanya sedikit LKM yang telah berhasil mencapai skala yang besar (lebih dari pada 100.000 nasabah). Kebanyakan LKM mulai berdiri sebagai organisasi-organisasi nirlaba, nonpemerintah yang memberikan hanya pinjaman. Tetapi LKM tersebut sering menghadapi masalah-masalah pengelolaan, secara legal tidak dapat menawarkan pelayanan tabungan, dan telah menemui kesulitan untuk memasuki sebagian besar pasar.

**GAMBAR 3**

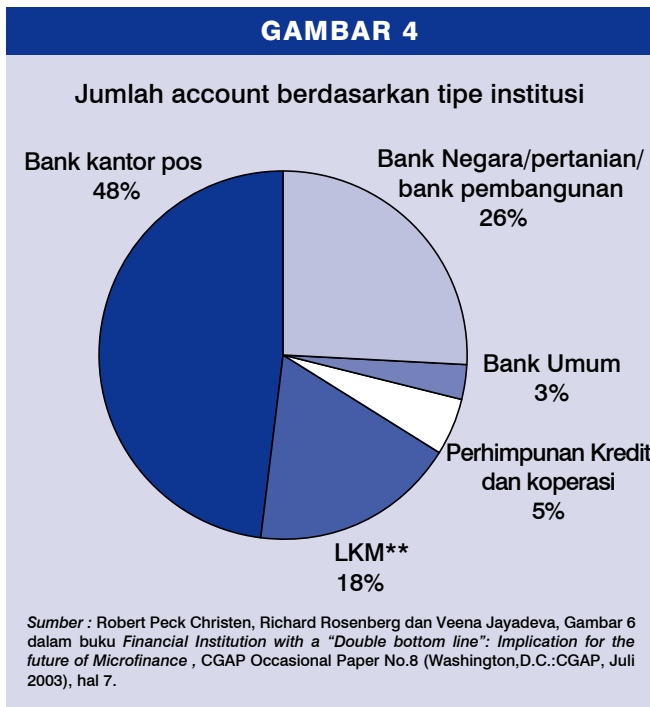
Sektor Perbankan dan LKM yang telah dinilai oleh Micro Rate di Bolivia  
Tingkat Portofolio yang beresiko (PAR) > 30 hari  
1999 – 2003



Sumber : Damian van Stauffenberg, et al, Chart 5, dalam *The finance of Microfinance* (Arlington, Va: Microrate, October 2003) :dan Superintendencia de Banca y Entidades Financieras de Bolivia

Untuk itu, perlu diperhatikan bahwa apa yang kita rujuk sebagai lembaga keuangan mikro (LKM) adalah sebagian kecil dari suatu spektrum yang jauh lebih luas dari lembaga keuangan yang berorientasi sosial atau lembaga keuangan

alternatif (LKA atau AFI, *alternative financial institutions*), meliputi bank-bank pembangunan milik pemerintah, pos, pertanian, dan tabungan, serta lembaga-lembaga yang lebih kecil seperti KSP (Koperasi Simpan Pinjam). Kami menyebut lembaga-lembaga ini “berorientasi secara sosial” karena dalam banyak hal mereka bukan pembuat laba yang maksimal: mereka didirikan untuk mencapai jumlah tertentu dari nasabah yang tidak dilayani secara cukup baik oleh sistem perbankan komersial. LKA menggambarkan sebuah infrastruktur yang luas dan para nasabah: sebuah penelitian awal mengidentifikasi bahwa terdapat lebih dari 600 juta rekening<sup>1</sup> pada lembaga-lembaga ini. Secara umum data tentang berapa jumlah nasabah dari LKA yang merupakan orang miskin tidak tersedia. Tetapi jumlah rekening rata-rata di LKA-LKA memperlihatkan bahwa proporsi tersebut cukup besar. Hanya sekitar 18% dari jumlah seluruh rekening LKA berada di LKM-LKM (yaitu LSM dan lembaga lainnya yang menggunakan model-model kredit mikro yang baru). Lembaga-lembaga milik pemerintah menguasai sebagian besarnya.



Selain infrastruktur dan jangkauan yang luas, LKA juga mempunyai keterbatasan yang cukup berarti. Beberapa di antaranya, terutama yang dimiliki pemerintah, memberikan pelayanan yang rendah mutunya, sangat tidak efisien, dan menyebabkan kerugian besar secara terus-menerus. Di banyak negara, para pejabat keuangan yang berwenang tidak menganggap LKA sebagai bagian dari sistem keuangan

<sup>1</sup> Informasi mengenai jumlah nasabah tidak tersedia dalam banyak kasus.

arusutama. Mereka jarang diawasi secara serius seperti bank-bank komersial. Bila orang mengukur sistem keuangan menurut besarnya aktiva, maka tindakan ini sering dibenarkan: kecuali di beberapa negara. LKA-LKA menguasai sebagian kecil aktiva-aktiva dari sistem keuangan, dan mungkin tidak menimbulkan risiko. Tetapi bila orang peduli bukan hanya pada keamanan sistem melainkan juga akses, maka dia mungkin akan menghitung jumlah warga negara dari pada unit-unit mata uang yang mudah berubah secara luar biasa dalam kasus tertentu. Di banyak negara, sebagian besar, sering mayoritas, dari keluarga-keluarga mendapatkan pelayanan keuangan dari LKA-LKA. Besarnya jumlah rekening yang dimiliki LKA dibandingkan dengan jumlah seluruh rekening sistem keuangan adalah 53% di Bolivia, 65% di Cote d'Ivoire, dan 77% di Burkina Faso. Pada saat LKA yang besar berputar haluan dan beroperasi secara bisnis, maka hasilnya sangat luar biasa. Sebagai contoh, bank pertanian pemerintah di Mongolia mengalami restrukturisasi, masuk ke dalam keuangan mikro, dan sekarang diprivatisasikan. Mereka melayani separuh dari seluruh keluarga pedesaan di Mongolia melalui 375 tempat penjualan, dan menghasilkan keuntungan. Bank Rakyat Indonesia, yang dijelaskan sebelumnya, merupakan sebuah kasus lainnya dari LKA pemerintah yang mengalami restrukturisasi yang saat ini memberikan pelayanan berkualitas tinggi kepada sejumlah besar orang miskin, dan menghasilkan keuntungan yang sangat baik.

Gambaran umum sejauh ini memperlihatkan bahwa pelayanan keuangan bagi orang miskin, di samping jangkauannya yang luas dan pembangunan-pembangunan baru yang menjanjikan, mengalami tekanan akibat dipecah menjadi beberapa lembaga relung yang tidak diintegrasikan secara tepat ke dalam sistem keuangan arusutama. Pemisahan ini mengganggu jangkauan dan efisiensi dari pelayanan tersebut. Tetapi pada awal abad ke-21, kami melihat adanya tanda-tanda yang mendorong untuk dilakukan integrasi. Sementara di banyak negara bidang ini masih dikendalikan oleh pemerintah-pemerintah, donor-donor, dan LSM-LSM. Di tempat lainnya yang berorientasi komersial, teknologi, dan peningkatan daya jual tampaknya mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Di banyak negara, dimana kompetisi dibatasi, sinergi yang potensial antara sektor publik dan swasta tidak dimanfaatkan, dan ketrampilan tidak dibagikan, sementara di negara-negara lainnya kami melihat batasan-batasan ini berkurang, kemitraan dibentuk, dan aktiva-aktiva dari sektor publik dan swasta ditingkatkan.

Integrasi sedang terjadi di berbagai bentuk kelembagaan penyedia pelayanan seperti sebuah LSM, bank, atau koperasi kredit (*credit union*). Pertama-tama, sebagian besar LKM, seperti LSM-LSM dan bank, saat ini beroperasi secara bisnis dengan menggunakan berbagai teknik dan disiplin keuangan komersial. Mereka akan melakukan investasi dalam

sistem-sistem informasi dan manajemen yang lebih canggih, menerapkan standar-standar akuntansi internasional (atau IAS, *International Accounting Standards*), menyewa kantor-kantor akuntan publik terutama untuk melakukan kegiatan audit tahunan, dan mencari peringkat dari lembaga-lembaga pemeringkat komersial. Tahun lalu lebih dari 100 peringkat kredit dari LKM-LKM dilaksanakan oleh lembaga pemeringkat yang berbeda-beda, termasuk Standard&Poor's, Moody's, dan Duff and Phelps.

Ada pengakuan yang semakin besar bahwa membangun sistem-sistem keuangan bagi orang miskin berarti membangun perantara-perantara keuangan domestik yang dapat memobilisasi dan menggulirkan tabungan domestik. Modal dari donor asing dan investor sosial berkurang ketika

lembaga-lembaga perorangan dan seluruh pasar modal menjadi mapan. Untuk itu, semakin banyak LKM akan memperoleh ijin sebagai bank-bank atau perusahaan-perusahaan keuangan yang khusus, yang memungkinkan mereka untuk memperoleh dana dari pasar modal, dan dari tabungan yang tidak hanya merupakan suatu sumber modal tetapi juga pelayanan yang penting bagi nasabah-nasabah mereka. (Sebagian besar memobilisasi tabungan dari lembaga investor yang besar dan juga dari nasabah-nasabah yang miskin). Beberapa LKM, yang sebagian besar ada di Amerika Latin, telah menerbitkan penempatan langsung domestik, yang secara khusus dilakukan oleh lembaga-lembaga keuangan domestik.

**GAMBAR 5**

LKM mulai memasuki pasar domestik

**Ciri-ciri Empat Surat Berharga Keuangan Mikro**

	<b>Mibanco</b>	<b>Compartamos</b>	<b>FinAmérica</b>	<b>BancoSol</b>
Tahun penerbitan	2002	2002	2001	1997
Bentuk Obligasi	Langsung	Langsung	Surat berharga yang dapat dikonversikan	Langsung
Jumlah (USD)	\$6 juta (a)	\$15 juta (b)	\$2 juta	\$3 juta (c)
Mata uang	Soles	Pesos	Pesos	Bolivianos
Kupon	12%	CETES + 2.5% (d)	DTF (e)	9%
Jangka waktu	2 tahun	3 tahun	2 tahun	2 tahun
Peningkatan kredit	50% USAID	None	None	50% USAID
Mekanisme penjualan	Dutch auction (f)	Penempatan pribadi	Penempatan pribadi	Penempatan pribadi
Pembeli utama	dana pensiun lokal (82%)	70% institusional 50% individual	Nasabah yang telah ada	Bolivian institusi-institusi
Penilai / Pemeringkat	Equilibrio, Apoyo & Asociados	Standard & Poor's	Duff & Phelps/ Fitch	n/a

Sumber : Wawancara dengan manajemen Mibanco, Compartamos, FinAmerica, dan BancoSol

- (a) Awalnya direncanakan sebesar 30 juta USD untuk beberapa tahun kedepan
- (b) Dengan waktu realisasi yang berbeda, yang pertama 10 juta USD dan 5 juta USD. Yang pertama 70% dari para investor/pembeli adalah individu dan 30% sisanya institusi; sedangkan pada realisasi yang kedua, rasio antara institusi dan individu adalah 50:50
- (c) Tiga kali realisasi, masing masing 1 juta USD
- (d) CETES adalah nama surat berharga untuk Mexico. Ketika ditambahkan pajak dan fee maka biaya yang dibebankan pada Compartamos sebesar 13.08%
- (e) DTF : Rata2 dari jumlah sertifikat deposito 90 hari yang ada di pasaran
- (f) Dalam format *Dutch auction* , *bid* yang diterima dari tingkat terendah sampai ke tingkat tertinggi, namun yang dibayarkan adalah *bid* tertinggi yang diterima

Sumber: Tor Jansson, *Pembiayaan Keuangan Mikro*, Departemen Pembangunan Berkelanjutan, Seri Laporan-laporan Teknis, MSM-118 (Washington, DC: Bank Pembangunan Antar Amerika, Oktober 2002), p. 17.

Belasan negara sedang memikirkan aturan baru untuk menciptakan jenis lisensi keuangan yang baru, biasanya dengan modal yang lebih kecil, yang dirancang untuk perantara khusus keuangan mikro. Walaupun secara umum positif, kecenderungan ini cenderung beresiko. Pengawas-pengawas yang sudah terbiasa memantau bank komersial dapat menemukan kesulitan untuk berurusan dengan sebuah kelompok yang terdiri dari lembaga-lembaga yang kecil. Dan gerak dari LKM-LKM kadang-kadang mengabaikan peluang untuk melibatkan bank-bank komersial arusutama dalam keuangan mikro.

Di negara-negara lainnya seperti Haiti, Georgia, dan Meksiko, kemitraan antara bank komersial dan LKM merupakan alternatif bagi LKM-LKM untuk mendapatkan lisensi usaha mereka. Ini memungkinkan LKM-LKM untuk menghemat dan memperluas jangkauan sementara juga memungkinkan bank-bank untuk memasuki pasar yang baru, mendiversifikasikan aktiva, dan meningkatkan pendapatan. Bentuk kemitraan berbeda-beda sesuai dengan lamanya kerjasama dan pembagian risiko yang ada, yang dimulai dari pemakaian bersama atau sewa kantor sampai dengan pembelian portofolio yang aktual dan investasi ekuitas.

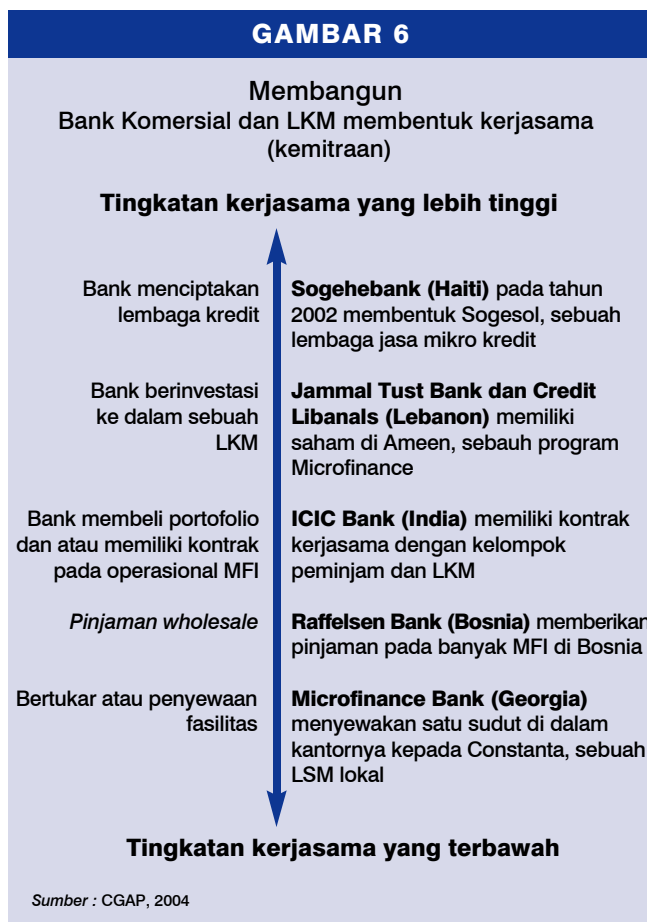
**“Agar bisa menggunakan potensi-nya secara maksimal, keuangan Mikro harus bisa menjadi bagian yang terintegrasi secara penuh dengan pembangunan sistem keuangan suatu negara.”**

Di Afrika, Asia, dan Amerika Latin, banyak lembaga keuangan lokal memburu lembaga perbankan retail dan yang lebih kecil secara langsung, ketika globalisasi keuangan menyebabkan timbulnya persaingan yang lebih besar dari bank-bank internasional bagi pelanggan-pelanggan mereka. Banque du Caire di Mesir memasuki pasar dua tahun yang lalu dan sekarang melayani keuangan mikro di samping produk-produk tradisionalnya di 230 cabangnya. Saat ini masih terlalu dini untuk mengatakan apakah banyak bank-bank komersial yang akan masuk ke dalam keuangan mikro. Keuangan mikro yang beroperasi dengan baik telah membuktikan kemampuannya untuk menghasilkan laba, akan tetapi melayani pasar ini membutuhkan berbagai perubahan dalam sistem, kepegawaian, dan budaya yang tidak mudah dilakukan bank-bank tradisional.

Nasabah-nasabah dengan pendapatan lebih rendah mempunyai rekening dan jumlah transaksi yang lebih kecil, yang menghasilkan premi untuk mengurangi biaya transaksi. Penilaian kredit dan komputerisasi telah mendukung banyak peluang-peluang pasar yang baru dan penting, sehingga pembatas antara keuangan mikro dan keuangan konsumen saat ini menjadi tidak jelas. Lembaga-lembaga keuangan konsumen dan para retailer di Chili, Zimbabwe, dan Afrika Selatan sedang meniru metodologi-metodologi keuangan mikro sehingga mereka dapat menggunakan infrastruktur mereka untuk memasuki pasar yang baru dari pinjaman tanpa agunan dan hanya berdasarkan karakter hingga mencapai para pengusaha atau keluarga-keluarga pada umumnya. Di Kenya suatu perkumpulan arusutama yang dibentuk berdasarkan kegiatan menabung, EBS (*Equity Building Society*), telah melakukan hal yang sama.

LKM-LKM mulai memasuki biro-biro kredit arusutama. Hal ini tidak hanya mengurangi risiko bagi LKM-LKM, tetapi juga memungkinkan nasabah mereka untuk memiliki suatu catatan pinjaman publik yang menarik bagi bank-bank dan para *retailer* arusutama.

Ketika kesuksesan dalam perluasan pelayanan keuangan bagi nasabah-nasabah yang lebih miskin bergantung pada



## GAMBAR 7

**Peru :** Lebih dari 80 LKM didaftarkan melalui jaringan LKM-LKM (COPEME) untuk menggunakan Infocorp, sebuah lembaga kredit swasta. 34 di antara LKM tersebut merupakan informal LKM (LSM dengan pelayanan keuangan). Dua puluh di antaranya telah melengkapi database Infocorp dengan informasi negatif dari sebuah basis sistematis.

**Rwanda :** Regulasi keuangan mikro yang baru yang diterbitkan oleh Banque Nationale du Rwanda (BNR) memerlukan peran LKM untuk menyampaikan informasi tentang peminjam-peminjam mereka kepada sebuah lembaga kredit. Forum keuangan mikro Rwanda (atau RMF, Rwanda Microfinance Forum), sebuah organisasi nirlaba yang mewakili dan mendukung beberapa LKM, akan mendirikan dan mengoperasikan lembaga kredit tersebut dengan bantuan dari beberapa donor.

teknik penghematan, ada peningkatan eksplorasi cara-cara yang kreatif untuk menyediakan pelayanan keuangan bagi infrastruktur nonfinansial, seperti telepon seluler, tempat penjualan eceran, kios internet, kantor pos, dan bahkan gerai-gerai undian. Perusahaan telepon seluler di beberapa negara Afrika Selatan saat ini sedang mengembangkan pelayanan perbankan menggunakan telepon seluler dengan biaya yang rendah bagi nasabah-nasabah di bawah garis kemiskinan. Di Brasil, Caixa Economica merupakan bank komersial yang terbesar kedua dan menguasai 31% dari rekening tabungan di negara tersebut. Bank ini mengoperasikan 8.961 kios undian federal dan mempunyai 1.690 cabang, yang menjangkau 5.561 kotamadya di negara tersebut. Sampai dengan September 2003, bank ini juga mempunyai terminal tempat penjualan (atau POS, *point-of-sale*) di 2.250 gedung *retail* (termasuk pasar swalayan dan apotik), di mana nasabah-nasabah dapat menabung dan menarik dari rekening giro/tabungan, melakukan pembayaran, dan menerima manfaat sosial. Caixa berharap untuk menambah jaringan POS mereka di 2.000 lokasi pada tahun 2004.

Teknologi informasi yang baru memberikan harapan untuk mengurangi risiko dan menghemat biaya pengiriman. Kartu Smart, mesin pembaca sidik jari, dan perangkat digital pribadi (atau PDA, *personal digital assistant*) akan diterapkan oleh bank-bank dan LKM di Bolivia, Meksiko, India, dan Afrika Selatan. Dengan mengurangi risiko kredit dan biaya operasional, teknologi-teknologi tersebut dapat memungkinkan mereka untuk menjangkau lebih banyak nasabah yang lebih miskin dan lebih banyak daerah pedesaan dibandingkan apabila mereka menjangkaunya secara berkesinambungan tanpa teknologi tersebut. Tidaklah mengejutkan apabila kinerja aktual dari teknologi baru dalam keuangan mikro tidak selalu sesuai dengan besarnya antusiasme awal yang mereka hasilkan karena banyak yang telah membuktikan sendiri, dan tidak diragukan bila kemajuan-kemajuan lain akan timbul dari hasil eksperimen yang sedang berlangsung saat ini.

Bank terbesar kedua di India, ICICI, sedang membangun jaringan dari ribuan kios internet desa yang serbaguna yang juga akan dilengkapi dengan alat pembaca kartu yang murah, terminal POS, dan ATM untuk memberikan pelayanan perbankan dan asuransi di seluruh daerah pedesaan di India. Teknologi yang sama juga akan dicoba di Amerika Latin dan Asia Tengah.

Dua puluh tahun yang lalu, tantangan utama dalam keuangan mikro berhubungan dengan metodologi: pencarian teknik untuk mengirim dan mengumpulkan pinjaman tanpa agunan kepada pengusaha mikro dan keluarga miskin. Setelah keberhasilan yang luar biasa atas tantangan tersebut, tantangan yang ada saat ini lebih sistematis: pencarian cara-cara untuk mengintegrasikan seluruh jenis pelayanan keuangan mikro ke dalam pasar dan sistem keuangan arusutama. Kami belum mengetahui sampai sejauh mana integrasi tersebut akan terjadi. Tetapi tanda-tanda awal sudah memberikan harapan. Di seluruh dunia kami melihat pembangunan yang mungkin telah ditolak akibat tidak masuk akal pada satu atau beberapa dekade yang lalu. ■