

## **MERANCANG LEMBAGA KEUANGAN MIKRO MENJADI KONGLOMERASI**

**Wardoyo<sup>1</sup>, dan Kartika Sari<sup>2</sup>**

*Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma, Jakarta  
Jl. Margonda Raya 100 Depok 16424  
Telp: 021-78881112 ex 420, HP: 08159942991*

<sup>1</sup>[wardoyo@staff.gunadarma.ac.id](mailto:wardoyo@staff.gunadarma.ac.id)

<sup>2</sup>[kartika@staff.gunadarma.ac.id](mailto:kartika@staff.gunadarma.ac.id)

### **ABSTRAK**

*Selama ini mayoritas Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atau mungkin hampir semuanya bekerja pada tataran menghimpun dana kemudian menyalurkannya pada Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Masih jarang atau mungkin belum ada LKM yang menyalurkan dana berupa barang atau bahan yang dibutuhkan nasabahnya sekaligus membeli hasil panen dari nasabahnya.*

*Paper ini mencoba menganalisis kondisi LKM berbasis anggota seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP) yang ada saat ini, dan memberikan jalan keluar untuk meningkatkan kemampuan LKM menghasilkan laba. Pada akhirnya UMK yang menjadi anggota yang akan mendapatkan keuntungan baik dari segi ketersediaan sarana produksi dengan harga murah maupun harga hasil produksi yang memadai. Studi ini diharapkan dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan kinerja keuangan LKM.*

*Kata kunci : lembaga keuangan mikro, usaha mikro dan kecil, anggota, nasabah*

## **DESIGNING MICRO FINANCIAL INSTITUTION TO BE A CONGLOMERATE**

**Wardoyo<sup>1</sup>, dan Kartika Sari<sup>2</sup>**

*Faculty of Economic, Gunadarma University, Jakarta  
Jl. Margonda Raya 100 Depok 16424  
Phone: 021-78881112 ex 420, HP: 08159942991*

<sup>1</sup>[wardoyo@staff.gunadarma.ac.id](mailto:wardoyo@staff.gunadarma.ac.id)

<sup>2</sup>[kartika@staff.gunadarma.ac.id](mailto:kartika@staff.gunadarma.ac.id)

### **ABSTRACT**

*Most of Micro Financial Institution (MFIs) or almost all of them work on the level of collecting fund and distribute to Micro and Small Business Institution (MSEs). Very few of them that distribute the fund in kind of good or material needed by their customer as well as purchase the product of the customers. This paper tries to analyze the condition of MFIs with membership base such as Co-operation, and give the solution to increase the capability in gaining profit. In the end, MSEs as the member will receive the benefit either in the availability of raw material and production infrastructure in low price or an adequate price for their product. This study is expected to be used as reference in increasing the financial performance of MFIs*

*Key word: Micro Financial Institution, Micro and Small Business Institution, member, client*

## 1. Pendahuluan

Setidaknya dalam dua dasawarsa terakhir keuangan mikro telah menjadi suatu wacana global yang diyakini oleh banyak pihak menjadi metode untuk mengatasi kemiskinan. Berbagai lembaga multifateral dan bilateral mengembangkan keuangan mikro dalam berbagai program kerjasama. Pemerintah di berbagai negara berkembang juga telah mencoba mengembangkan keuangan mikro pada berbagai program pembangunan. Tidak ketinggalan berbagai lembaga keuangan dan lembaga swadaya masyarakat turut berperan dalam aplikasi keuangan mikro.

Di Indonesia sendiri posisi keuangan mikro dalam tataran wacana dan kebijakan masih marginal meski sebenarnya keuangan mikro memiliki sejarah yang amat panjang. Pada beberapa waktu lalu terakhir wacana keuangan mikro kembali diangkat mengikuti perhatian yang juga semakin besar untuk mencari pendekatan alternatif untuk menanggulangi kemiskinan dan memberdayakan ekonomi rakyat yang peran strategisnya semakin diakui (Krisnamurthi, 2002).

Beberapa permasalahan yang ditemukan pada UMKM/Koperasi yang berkaitan dengan SDM antara lain seperti pada Tabel 1.

**Tabel 1. Masalah-masalah UMK**

Tipe Masalah	Industri Rumah	Tangga Industri Kecil
Kurangnya modal	40,48%	36,63%
Bahan baku	23,75%	16,76%
Marketing	16,96%	4,43%
Manajemen dan produksi	3,07%	26,69%
Persaingan, dll	15,74%	17,36%
Jumlah	100,00%	100,00%

Sumber: BPS dalam Primahendra (2002)

Hasil final pendaftaran (listing) perusahaan/usaha Sensus Ekonomi (SE06) menunjukkan bahwa jumlah seluruh perusahaan/usaha di luar sektor pertanian tercatat sebanyak 22,7 juta, yang terdiri dari 9,8 juta (43,03 persen) berusaha pada lokasi tidak permanen dan 12,9 juta (56,97 persen) berusaha pada lokasi permanen. Dibandingkan tahun 1996, jumlah perusahaan/usaha meningkat 6,3 juta, atau 3,32 persen per tahun.

Berdasarkan skala usaha, sebagian besar perusahaan/usaha merupakan Usaha Mikro (UM) dan Usaha Kecil (UK), dengan persentase masing-masing 83,43 persen dan 15,84 persen. Sedangkan jumlah perusahaan/usaha yang merupakan Usaha Menengah dan Besar (UMB) hanya 166,4 ribu atau tidak lebih dari satu persen terhadap seluruh perusahaan/usaha.

Jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai 50 juta orang. Sekitar 38,7 juta orang (77 persen) bekerja pada perusahaan/usaha dengan lokasi permanen, sementara sisanya bekerja pada perusahaan/usaha di lokasi tidak permanen. Menurut skala usaha, 62,68 persen bekerja pada usaha mikro, 21,91 persen pada usaha kecil, 5,39 persen pada usaha menengah, dan 10,02 persen pada usaha besar. Pulau Jawa mendominasi jumlah perusahaan/usaha sebanyak 14,5 juta (64 persen) diikuti oleh Pulau Sumatera dengan jumlah perusahaan/usaha sebanyak 4,0 juta (18 persen).

Menurut lapangan usaha perdagangan besar dan eceran merupakan kegiatan ekonomi terbesar, mencapai 10,3 juta perusahaan/usaha (45 persen) diikuti industri pengolahan dan hotel, penginapan dan rumah makan minum yang masing-masing mencapai 3,2 juta perusahaan/usaha (14,17 persen) dan 3,0 juta perusahaan/usaha (13,26 persen).

## 2. Merancang Konglomerasi LKM

Lembaga Keuangan Mikro mempunyai karakter khusus yang sesuai dengan konstituennya, seperti: 1) terdiri dari berbagai bentuk pelayanan keuangan, terutama simpanan dan pinjaman; 2) diarahkan untuk melayani masyarakat berpenghasilan rendah; dan 3) menggunakan sistem serta prosedur yang sederhana (Chotim dan Handayani, 2001).

Sungguh sebuah harapan yang ideal. Namun harus realistis dengan kenyataan bahwa LKM memiliki beban berat dengan dirinya sendiri maupun ketika berhadapan dengan lingkungan eksternal. Secara internal, LKM masih berkuat juga dengan masalah manajemen, pengembalian kredit, dan lain-lain. Secara eksternal, harus berhadapan dengan berbagai kekuatan dan kepentingan agar dapat tetap *survive* di tengah situasi yang masih abu-abu. Mengenai ukuran suatu LKM dalam pengertian jumlah dana yang dikelola, jumlah staf, jumlah klien, dan semacamnya harus menjadi besar karena biaya operasional suatu LKM relatif besar sementara nilai kredit dan simpanan yang dilayani mikro karenanya untuk dapat *survive* LKM harus memiliki *outreach* yang besar dan ini berarti kelembagaan suatu LKM juga harus besar (Ismawan, 2002).

Di sisi lain, potensi usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi di Indonesia sangat besar mengingat jumlahnya di Indonesia diperkirakan sekitar 38 juta UMKM atau 99,8 persen dan mampu menyerap 58 juta atau 99,6 persen tenaga kerja. (BPS, 2002). Meski hanya memanfaatkan 10% dari total uang yang beredar, tetapi telah menyumbang 49% GDP dan 15% ekspor non-migas Indonesia.

Mengingat potensi yang begitu besar dan sulitnya UMK untuk mengakses perbankan, serta karakter LKM menurut Chotim *et al.* kelembagaan menurut Ismawan, maka penulis mencoba merancang LKM menjadi besar dan memungkin juga untuk menjadi konglomerat. Sepanjang pengetahuan dan pengalaman penulis bergabung dengan GEMA PKM, bahwa LKM yang ada selama ini kegiatan utamanya adalah melayani simpan-pinjam pada anggotanya. Sangat jarang LKM yang melakukan kegiatan bersifat ekonomi selain simpan pinjam.

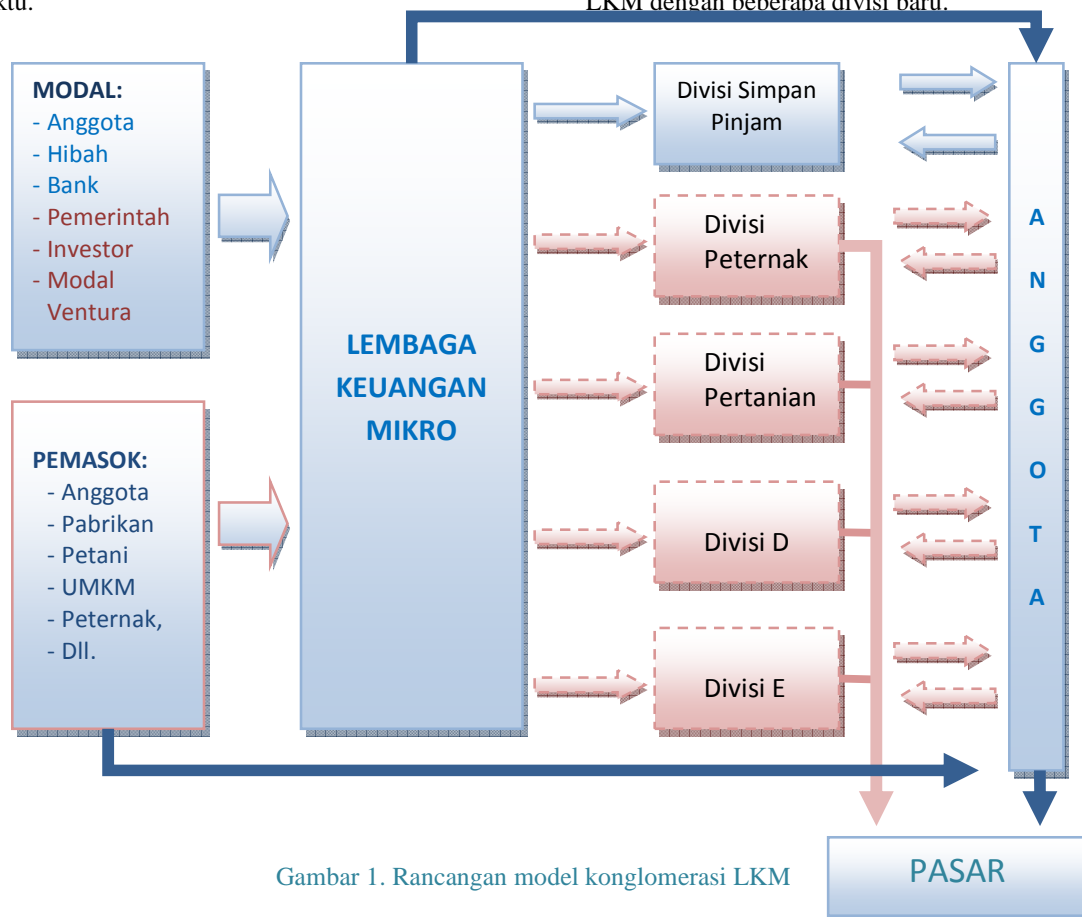
Gambar 1 menawarkan rancangan model pengembangan LKM dari yang tradisional (yang ditunjukkan garis biru) menjadi LKM yang mempunyai banyak divisi seperti perusahaan besar sebagai konglomerat. Meskipun menjadi LKM yang mempunyai banyak divisi atau kegiatan tidaklah mudah, karena diperlukan dukungan dan kerjasama dengan berbagai pihak.

### 2.1 LKM Saat Ini

Berdasarkan pengamatan penulis mayoritas LKM saat ini melakukan kegiatan utamanya adalah simpan pinjam pada anggota atau nasabahnya. Hanya beberapa yang mempunyai kegiatan ekonomi lainnya. Kegiatan LKM

menyalurkan pinjaman berupa uang kepada anggota/nasabah, dan menerima simpanan dari anggota/nasabah. Sementara itu LKM tidak memperhatikan kegiatan usaha anggota atau nasabahnya yang penting mereka mampu mengangsur sesuai dengan kewajiban dan tepat waktu.

modal yang besar yang sumbernya bisa berasal dari Pemerintah Daerah maupun Pusat, Modal Ventura, dan investor. Penambahan modal ini merupakan langkah yang krusial untuk memperbesar kegiatan LKM yang bukan hanya simpan pinjam saja namun juga pengembangan LKM dengan beberapa divisi baru.



Gambar 1. Rancangan model konglomerasi LKM

Kegiatan pendampingan juga sangat minim, dan hanya beberapa LKM saja yang melakukannya. Itupun dilakukan secara insidental. Disamping itu, LKM juga tidak memperhatikan bagaimana anggota/nasabah mendapatkan bahan baku dan bagaimana mereka menjual produk yang dihasilkan nasabah. Biasanya anggota/nasabah mendapatkan pasokan bahan baku langsung dari pasar yang sudah melalui beberapa perantara. Alur kegiatan simpan pinjam LKM saat ini ditunjukkan dengan garis biru/tebal pada Gambar 1.

## 2.2 LKM Model Konglomerasi

Berdasarkan kondisi LKM saat ini, penulis mencoba menawarkan model yang dipandang dapat meningkatkan kesejahteraan anggota/nasabah, disamping itu juga dapat meningkatkan keuntungan bagi LKM itu sendiri. Beberapa hal yang ditawarkan dan rancangan tersebut adalah:

### a. Modal

Permodalan pada LKM berbasis anggota biasanya berasal dari anggota, hibah, dan bank. Rancangan model LKM yang baru membutuhkan ambanan

### b. Input dan output

Selama ini input atau pasokan bahan baku bagi anggota langsung dari pemasok, sedangkan anggota menjual langsung output atau hasil produksi langsung ke pasar. Kondisi ini membuat anggota mengalami ketidakpastian harga beli bahan baku maupun harga jual hasil produksi.

Model ini menawarkan adanya kerjasama antara LKM melalui divisi bisnis yang sesuai dengan bidang yang ditangani dengan pihak pemasok. Kerjasama ini bertujuan untuk mengurangi ketidakpastian harga dan pasokan bahan baku bagi anggotanya dan tentunya untuk menekan harga dengan memotong jalur distribusi. Misalnya Divisi Peternakan bekerjasama dengan pabrik pakan ternak, Divisi Pertanian dengan pabrik pupuk, dan seterusnya.

Pada sisi output atau hasil produksi, barang-barang yang dihasilkan oleh anggota diharapkan dijual ke LKM melalui divisi terkait. Misalnya hasil panen padi dijual ke Divisi Pertanian, panen sapi dijual ke Divisi Peternakan, dan seterusnya. Peran LKM disini adalah menampung hasil produksi anggotanya yang kemudian dijual ke

pasar. Hal ini akan member ketenangan bagi anggota karena barang-barang yang dihasilkan sudah ada kepastian tempat penjual dan tentunya adalah harga yang relative stabil.

*c. Bentuk pinjaman*

Bentuk pinjaman yang diberikan diutamakan bukan berupa uang tunai namun disesuaikan dengan kebutuhan anggota. Misalnya, pinjaman yang diberikan kepada peternak sapi adalah uang yang akan dibayarkan langsung untuk membeli sapi atau kalau memungkinkan anggota bisa membeli dari LKM pada Divisi Peternakan. Pinjaman bagi petani berupa sarana produksi padi seperti pupuk dan obat-obatan, dan seterusnya. Bentuk pinjaman seperti ini akan memudahkan LKM untuk mengontrol anggotanya karena pinjaman yang diberikan tidak digunakan selain untuk keperluan tersebut. Dan tentunya akan tepat sasaran.

*d. Kegiatan bisnis*

LKM bisa memiliki berbagai kegiatan bisnis yang dijalankan oleh masing-masing divisi. Sebagai contoh disini, Divisi Simpan Pinjam memberikan pinjaman bagi anggota yang tidak terkait langsung dengan divisi teknis lain. Divisi ini memberikan pinjaman kepada anggota yang berprofesi sebagai pedagang kelontong, pedagang bakso, penjual mainan, penjahit, dan lainnya.

Divisi Peternakan memberikan pinjaman kepada anggotanya berupa ternak sapi atau yang lain, pakan, peralatan dan perlengkapan peternakan, dan lainnya. Tugas divisi ini bukan saja memberikan pinjaman namun juga membeli hasil ternak dari anggotanya. Divisi Pertanian tugasnya memberikan pinjaman kepada anggota berupa sarana produksi pertanian dan pembelian hasil pertanian. Misalnya membeli gabah anggota ketika musim panen tiba. Divisi ini disyaratkan untuk mempunyai pengilangan padi.

**3. Persyaratan LKM untuk menjadi Konglomerasi**

Bukan pekerjaan mudah untuk menjadikan LKM untuk menjadi konglomerasi yang pada akhirnya sebagai ujung tombak peningkatan kesejahteraan masyarakat pada umumnya, dan anggota pada khususnya. Ketersediaan bahan baku dan sarana produksi yang terjangkau dengan harga yang kompetitif. Sementara itu produk yang dihasilkan oleh anggota bisa diserap oleh LKM dengan harga relatif stabil. Ada beberapa kondisi yang harus dipenuhi antara lain :

*a. Dukungan modal*

Untuk dapat meningkatkan kemampuan memotong jalur distribusi bahan baku dari pemasok maupun hasil produksi ke pasar diperlukan modal yang besar. Sementara itu sumber utama permodalan LKM yang berbasis anggota adalah dari anggota yang meliputi simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan modal yang besar. UU no. 25 tahun 1992 memungkinkan menggunakan permodalan dari pihak ketiga selama tidak bertentangan dengan hukum. Misalnya dari modal ventura, pinjaman bank dan pemerintah melalui APBD dan APBN.

Langkah yang paling mungkin untuk mendapatkan dana murah adalah adanya dukungan modal dari pemerintah melalui APBD dan APBN. Pemerintah Daerah maupun pusat dapat mengalokasikan dalam bentuk dana bergulir

(*revolving fund*). Model ini sudah dilakukan oleh Pemda Jembrana Bali, yakni memberikan dukungan modal kepada LKM. Program LUEP bukan sekedar dana talangan lagi namun dijadikan modal penyertaan atau pinjaman lunak pada LKM untuk jangka waktu tertentu.

*b. Profesionalisme pengurus dan manajer*

Profesionalisme pengelola LKM terutama koperasi sering dipertanyakan. Ada anggapan bahwa SDM koperasi adalah SDM afkir dari dunia usaha dan PNS. Anggapan-anggapan diatas harus dipatahkan dengan pengurus tidak harus pintar namun jujur dan bijak serta memiliki jiwa kewirausahaan. Disamping itu juga dimungkinkan pengurus menyewa manajer profesional. Itu bisa dilakukan apabila ada dukungan dana yang kuat.

*c. Kemitraan yang berkelanjutan*

LKM juga harus menjalin kemitraan untuk keberlanjutan program-programnya. Disini LKM harus menjalin hubungan yang harmonis dengan pihak perbankan sebagai penyedia dana, dengan pabrik /gudang pupuk untuk mendapatkan harga yang lebih murah, menjalin hubungan dengan Dolog/Bulog untuk menjual beras, dengan Rumah Potong Hewan untuk menjual hasil ternak mereka, dengan asosiasi untuk menjual hasil produk mereka yang lain. Ada pengalaman menarik yang bisa dijadikan pertimbangan LKM untuk menjalin kemitraan dengan perbankan dan pabrik/gudang pupuk. Pada beberapa tahun yang lalu ada kerjasama antara pupuk PONSKA Gresik dengan kelompok tani, sementara pendanaan dari BUKOPIN. Kemitraan ini berjalan cukup baik dimana petani lancar dalam pengembalian pinjamannya. Pola kerjasama ini yang semestinya dilakukan oleh LKM.

*d. Dukungan dari pemerintah*

Pemerintah juga harus memberikan dukungan yang kuat dari sisi permodalan LKM dan kebijakan. Pemerintah bisa mengalokasikan dana murah melalui APBD dan APBN (bukan subsidi). Kebijakan yang dapat diambil pemerintah adalah melakukan kerjasama dengan pabrik pupuk untuk memberikan akses kepada LKM untuk mendapatkan pasokan langsung. Pemerintah bisa mengalokasikan pengalihan subsidi BBM yang akan naik pada awal April 2012 ini untuk membentuk LKM Konglomerasi.

*e. Dukungan dari anggota*

Anggota sudah semestinya mendukung program LKM untuk mewujudkan kesejahteraan mereka sendiri. Dengan kemampuan LKM membeli hasil produksi dari anggota dengan harga pantas dan penyediaan bahan baku dengan harga bersaing, maka anggota dengan sendirinya akan senang bertransaksi dengan LKM.

*f. Mengutamakan pelayanan kebutuhan anggota*

Pelayanan yang diberikan LKM kepada anggota seharusnya disesuaikan dengan kebutuhan anggota. Misalnya, untuk anggota yang pekerjaannya petani maka LKM menyediakan pupuk dan membeli gabah anggotanya, untuk peternak LKM wajib menyediakan pinjaman kepada anggota untuk membayar ternak yang akan dibeli dan membelinya apabila sudah waktunya dijual. Bukankah tujuan LKM yang berbasis anggota seperti koperasi adalah untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat?

#### 4. Penutup

Rancangan model LKM yang baru ini diharapkan memberikan jalan keluar untuk meningkatkan kemampuan LKM menghasilkan laba. Pemangkasan jalur distribusi bahan baku akan menjadikan biaya produksi menjadi lebih murah yang pada gilirannya akan meningkatkan daya saing produk dan meningkatkan keuntungan anggota. Disamping itu anggota/nasabah merasa tenang karena adanya jaminan ketersediaan bahan baku dengan harga lebih murah. Kondisi tersebut pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan anggota karena keuntungan yang diperoleh meningkat.

LKM Konglomerasi ini sebaiknya didirikan di tingkat Kabupaten atau Provinsi agar dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat. LKM bersama dengan Pemerintah Daerah diberikan keleluasaan untuk menentukan divisi-divisi bisnisnya sesuai dengan keunggulan daerah masing-masing. Apabila LKM ini berhasil di semua daerah, Indonesia tidak perlu lagi impor produk-produk pertanian. Hal ini bisa terwujud dengan adanya kearifan lokal. Ingat jumlah penduduk kita 250 juta, merupakan pasar yang sangat menggiurkan bagi perusahaan-perusahaan asing maupun bangsa asing!!!!

#### Daftar Pustaka

- Brown, Lisanne, Anne LaFond, and Kate Macintyre, *Measuring Capacity Building*, Carolina Population Center, University of North Carolina, Chapel Hill, 2001.
- Chotim, E.E dan Handayani, A.D, *Lembaga Keuangan Mikro Dalam Sejarah*, Jurnal Analisis Sosial, Volume 6, Nomor 3 Desember 2001.
- Hendrojogi, *Koperasi ; Azas-azas Teori dan Praktek*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1997
- Ismawan, Bambang dan Setyo Novianto, *Keuangan Mikro : Sebuah Revolusi Tersembunyi dari Bawah*, Gema PKM Indonesia, Jakarta, 2005
- Ismawan, Bambang, a, *Masalah UKM dan Peran LSM*, Jurnal Ekonomi Rakyat on-line [www.ekora.org](http://www.ekora.org), Februari, 2002.
- Ismawan, Bambang, b, *Ekonomi Rakyat : Sebuah Pengantar*, Seminar Pendalaman Ekonomi Rakyat, Fianancial Club Jakarta, 22 Januari, 2002.
- Ismawan, Bambang, c, *Keuangan Mikro Dalam Penanggulangan Kemiskinan dan Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, Temu Nasional dan Bazar Pengembangan Keuangan Mikro Indonesia, 22-25 Juli 2002.

- Ismawan, Bambang, d, *Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia Butuh Payung Regulasi*, artikel [www.binaswadaya.org](http://www.binaswadaya.org), 7 Agustus 2002.
- Krisnamurthi, Bayu, *RUU Keuangan Mikro : Rancangan Keberpihakan Terhadap Ekonomi Rakyat*, [www.bmm-online.org](http://www.bmm-online.org), Februari 2002.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium, Prenhallindo, Jakarta, 2000
- Primahendra, R., *The Role of Micro Finance In Economic Development & Poverty Eradication*. Workshop On Micro Credit Schemes In NAM Member Countries (Empowering Women's Role In Small-Scale Business Development), Jakarta, 24 –25 June 2002.
- Sabirin, S., *Pemanfaatan Kredit Mikro untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Rakyat di dalam Era Otonomi Daerah*. Orasi Ilmiah Lustrum IX Universitas Andalas, Padang, 13 September 2001.
- Swasono, S. E., *Empowerment vs Disempowerment: Restrukturisasi, Ekonomi Rakyat dan Globalisasi*. Lokakarya Inovasi dalam Manajemen Kemandirian Daerah Era Otonomi. Kerjasama Depdagri Otda dengan Bank Dunia. Sanur, Bali, Juni, 2001.
- Wardoyo & Prabowo, H. 2003. *Model Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Kredit Mikro Koperasi Warga Kesuma Tiara*, Jakarta, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis* no 1 jilid 8 April 2003.
- Wardoyo & Prabowo, H., *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Kredit-mikro Model Kesuma*. Lokakarya Inovasi dalam Manajemen Kemandirian Daerah Era Otonomi. Kerjasama Depdagri Otda dengan Bank Dunia. Sanur, Bali, Juni, 2001.
- Wardoyo, *Meningkatkan Taraf Hidup Petani Melalui Pemberdayaan KUD*, Prosiding Seminar Nasional 'PESAT', Universitas Gunadarma Jakarta, 2007.

#### BIOGRAFI PENULIS

Penulis pertama adalah dosen pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarm, Indonesia. Beliau mendapatkan gelar Doktor Ekonomi, dari Universitas Gunadarma, Jakarta, Indonesia pada tahun 2010. Fokus penelitiannya adalah Kewirausahaan, UMKM dan Keuangan Mikro. Pernah aktif pada kegiatan *community development*, utamanya Lembaga Keuangan Mikro. Untuk informasi lebih lanjut dapat dihubungi melalui email [wardoyo@staff.gunadarma.ac.id](mailto:wardoyo@staff.gunadarma.ac.id).

Penulis kedua adalah alumni Magister Manajemen Program Pascasarjana, Universitas Gunadarma Indonesia. Saat ini sedang menempuh S3 Ilmu Ekonomi pada Universitas Gunadarma. Fokus penelitiannya adalah pemasaran. Untuk informasi lebih lanjut dapat dihubungi melalui email [kartika@staff.gunadarma.ac.id](mailto:kartika@staff.gunadarma.ac.id).