

TA_Fintech Peer To Peer Lending Berbasis Syariah Sebagai Alternatif Permodalan UMKM

by Cek Turnitin Kuy

Submission date: 06-Feb-2023 10:10PM (UTC-0500)

Submission ID: 1986595749

File name: Lending_Berbasis_Syariah_Sebagai_Alternatif_Permodalan_UMKM.pdf (118.69K)

Word count: 4186

Character count: 27045

4 Fintech Peer To Peer Lending Berbasis Syariah Sebagai Alternatif Permodalan UMKM Sidoarjo

14 Abstract

This study aims to see the role of sharia peer to peer lending fintech as an alternative solution to MSME capital problems in Sidoarjo. This research uses a qualitative method of case studies by collecting secondary and primary data through interviews with business actors in Sidoarjo. Based on the results of interviews with MSME actors in Sidoarjo, literacy related to peer to peer lending fintech services is still low and the level of trust is also low. This is due to the lack of socialization from companies and the rampant fraud related to illegal fintech lending. However, there are also business actors who have trusted and used sharia peer to peer lending fintech services because the procedures implemented are easy and fast without collateral. Therefore, the role of sharia peer to peer lending fintech can be used as an alternative to MSME capital because it is easily accessible to micro-enterprises that are still far away in reaching banks.

Keywords: *Fintech, sharia peer to peer lending, business capital, MSMEs*

1. PENDAHULUAN 16

Mengutip dari data Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Timur permasalahan pada UMKM Jawa Timur pada saat ini yaitu 37% terkait dengan permodalan usaha (Diskop UKM Jatim, 2020). Hal tersebut merupakan permasalahan utama yang dihadapi pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) jika dibandingkan dengan permasalahan lainnya seperti bahan baku, pendistribusian, sumber daya manusia, dan pemasaran. Permasalahan dari pembiayaan modal akan menyebabkan kemunduran eksistensi UMKM dalam persaingan global yang nantinya berdampak pada perekonomian Indonesia karena UMKM sebagai pondasi perekonomian (Mukhtar & Rahayu, 2019). Meskipun demikian sudah banyak fasilitas yang diberikan oleh pemerintah dan juga perusahaan swasta dengan memberikan kredit pinjaman melalui perbankan dan juga lembaga keuangan mikro lainnya.

Melalui lembaga keuangan tersebut nyatanya masih belum maksimal penerapannya. Hal tersebut masih dianggap sulit dijangkau bagi para pelaku UMKM dalam mendapatkan tambahan modal usahanya. Anggapan tersebut dikarenakan bunga terlalu tinggi, prosedur pengajuan yang sulit, belum pernah mengetahui pembiayaan tersebut, pengajuan yang ditolak karena usahanya tidak layak untuk didanai, tidak memiliki agunan yang dapat dijadikan sebagai jaminan kredit, serta tidak adanya keinginan

untuk melakukan pengajuan pembiayaan pada lembaga keuangan (Putri, 2021). Di lain sisi perbankan juga kesulitan dalam mengambil tindakan pada penyaluran pembiayaannya jika tanpa adanya mitigasi risiko, karena dapat memicu dampak buruk terhadap operasional bank. Dari permasalahan tersebut perlu adanya strategi baru agar pelaku usaha dapat menjangkau pembiayaan untuk pengembangan usahanya serta tidak merugikan pula pada pihak lembaga keuangan.

Seiring dengan berkembangnya era industri digital atau 4.0 dengan banyaknya kemajuan teknologi disegala bidang, menyebabkan perubahan yang signifikan dalam kehidupan masyarakat. Kemajuan teknologi yang terjadi berdampak baik bagi kehidupan, terutama dalam kegiatan bisnis salah satunya pada lembaga keuangan. Konsep yang awalnya dilakukan secara konvensional diubah menjadi digital yang memberikan akses kemudahan dalam memanfaatkan teknologi yang ada. Salah satu bentuk pemanfaatan teknologi dalam bidang keuangan yaitu munculnya *platform* keuangan atau program keuangan digital yang dikenal dengan istilah *fintech* (*financial technology*) dengan berbagai jenis layanan. *Fintech* sebagai inovasi baru yang merujuk pada penggunaan software atau disebut dengan perangkat lunak pada platform digital yang bertujuan untuk memberikan pelayanan dibidang keuangan kepada pengguna dengan

berbagai bentuk transaksi (Misissaifi & Sriyana, 2021).

Pelayanan keuangan secara digital meliputi berbagai kegiatan ekonomi diantaranya yaitu dalam hal transaksi pembayaran, transfer, investasi, pinjaman uang secara online, rencana keuangan, serta perbandingan antar produk keuangan (Latifah et al., 2020). *Fintech* disini memiliki tujuan untuk memudahkan masyarakat dalam mengakses suatu produk layanan keuangan digital serta meningkatkan literasi keuangan di lingkungan masyarakat. Selain itu, *fintech* memberikan bantuan kepada usaha-usaha dalam menekan tingginya biaya modal untuk pendirian maupun perkembangan usahanya. Dalam operasionalnya secara khusus terdapat perbedaan antara *fintech* konvensional dengan *fintech* syariah. Menurut (Subardi, 2021) mekanisme pada *fintech* syariah dalam proses transaksi dan investasinya berdasarkan dengan nilai-nilai syariah.

Salah satu layanan pada *fintech* yaitu *P2P lending* yang merupakan sebuah layanan digital yang diselenggarakan untuk mempertemukan dua pihak yaitu pemilik dana dengan penerima dana yang sedang membutuhkan modal untuk usahanya (Devi et al., 2022). Dengan kata lain penerima dana meminjam sejumlah dana dari pemilik modal melalui platform layanan *P2P lending* untuk biaya modal usaha. *P2P lending* terbagi menjadi 2 sistem dalam operasionalnya yaitu sistem konvensional dan sistem syariah. Kedua operasional tersebut tetap sama dengan mempertemukan pemilik dana dengan pihak yang membutuhkan dana namun pada sistem konvensional menerapkan prinsip bunga didalamnya, sedangkan pada sistem syariah tidak ada prinsip bunga dan menghindari dari adanya kegiatan gharar, maysir, serta jual beli yang tidak jelas (Iskandar et al., 2019). Sehingga perusahaan *fintech peer to peer lending* syariah hanya memberikan pinjaman dana pada usaha yang halal dan jelas kegiatan usahanya.

Permasalahan yang terjadi pada pelaku UMKM saat ini memiliki potensi yang cukup besar dengan cara pemanfaatan layanan *fintech P2P lending*. Selain itu, sebagian besar permasalahan permodalan dialami oleh UMKM dengan kriteria mikro yang tidak *bankable* atau sulit menjangkau pembiayaan perbankan (Nasution, 2017). Melalui *fintech peer to peer lending* ini dapat memperluas peluang pengaksesan layanan dan dapat menjangkau pembiayaan dengan mudah, cepat, dan tanpa adanya jaminan atau agunan seperti lembaga

keuangan lainnya (Aprita, 2021). Kemudahan akses yang diberikan kepada penerima pinjaman dan pemberi pinjaman dapat memperluas minat penggunaannya. Dibawah ini merupakan tingkat pertumbuhan dari pengguna platform *fintech*



Gambar 1. Perbandingan Jumlah Akun Lender dan Borrower di Fintech P2P Lending Indonesia (Entitas) Tahun 2021

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, 2021 (Data diolah)

Gambar diatas merupakan laporan data statistik OJK pada tahun 2021 terkait *fintech lending* yang menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap penggunaan platform layanan tersebut sangat tinggi terutama bagi pihak yang membutuhkan dana (Keuangan, 2021). Pertumbuhan pengguna layanan tersebut cenderung meningkat dengan rata-rata pertumbuhan akun pemberi pinjaman sekitar 8 juta pengguna. Sedangkan rata-rata pengguna akun penerima pinjaman mencapai 24 juta pengguna. Tingginya antusiasme masyarakat terutama pelaku penerima pinjaman atau *borrower* dikarenakan mereka membutuhkan biaya modal serta kelebihan *fintech peer to peer lending* yang lebih mudah mekanismenya jika dibandingkan pengajuan pembiayaan di bank umum.



Gambar 2. Perbandingan Jumlah Dana Lender dan Borrower di Fintech P2P Lending Indonesia (Triliun)

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, 2021 (Data diolah)

Sedangkan pada gambar 2 dapat dilihat bahwa partisipasi pelaku pemberi pinjaman atau *lender* dalam berinvestasi pada perusahaan *fintech peer to peer lending* selama kurun waktu satu tahun pada tahun 2021 sangat tinggi berdasarkan data OJK (Keuangan, 2021). Hal tersebut dibuktikan dengan dana yang telah dikumpulkan telah mencapai lebih dari Rp. 8 Triliun setiap bulannya. Dana yang terkumpul kemudian disalurkan kepada *borrower* yang telah memiliki akun dan mengajukan pembiayaan pada *platform fintech peer to peer lending*. Dengan tingginya penyaluran dana kepada *borrower* diharapkan mampu menjadikan awal perkembangan usaha yang dimiliki. Semakin berkembangnya usaha maka akan berdampak baik pula pada perekonomian negara.

Pada kajian penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Harp et al., 2021) menghasilkan data bahwa *fintech peer to peer lending syariah* memiliki pengaruh yang positif serta signifikan terhadap kinerja UMK yang diukur berdasarkan dengan keuntungannya. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh (Rainanto, 2019) dengan hasil penelitian data berupa terdapat hambatan yang dihadapi pada usaha mikro di Kabupaten Bogor terkait dengan pemasaran, permodalan, produksi, SDM, bahan baku, legalitas dokumen, manajemen keuangan, dan distribusi. Kemudian pada penelitian yang dilakukan oleh (Mukhtar & Rahayu, 2019) dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan objek penelitiannya pada PT Investree Radhika Jaya, menghasilkan data penelitian berupa peningkatan penyaluran modal pinjaman kredit kepada UMK dari tahun 2016-2018 dengan persebaran 3.000 unit UMK. Serta memberikan pengaruh positif kepada pengguna terhadap kebutuhan permodalan UMK.

Berdasarkan dengan kajian penelitian tersebut, peneliti telah menentukan rumusan masalah yang akan diteliti terkait dengan permasalahan tersebut yaitu:

- a. Apakah peran dari layanan *peer to peer lending syariah* dapat menjadi solusi untuk permasalahan modal UMK Sidoarjo?
- b. Kendala apa saja yang menjadi faktor penyebab terhambatnya penerapan pembiayaan modal *fintech peer to peer lending* pada UMK Sidoarjo?.

2. METODE PENELITIAN

Penggunaan jenis penelitian yang dipilih oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif studi

kasus. Penggunaan metode ini agar peneliti dapat menganalisis dan memahami suatu fenomena yang sedang terjadi di lingkungan masyarakat. Selain itu, penggunaan pendekatan studi kasus memudahkan dalam mendeskripsikan masalah yang ada secara mendalam sehingga menghasilkan informasi secara langsung dari informan. Lokasi penelitian dilakukan di beberapa desa di daerah Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo. Peneliti memilih beberapa desa karena untuk memaksimalkan hasil data yang akan diperoleh dalam obyek penelitian terkait penggunaan layanan *fintech lending syariah* dalam permodalan UMK.

Kemudian sumber pengambilan datanya berasal dari dua sumber data, berupa data sekunder dan data primer. Data sekunder diperoleh dari jurnal penelitian sebelumnya terkait dengan *fintech peer to peer lending syariah* untuk permodalan UMK. Selain itu, perolehan data dari website pemerintah yang telah tercatat dari tahun per tahunnya dan sumber data dari ketetapan aturan pemerintah berupa undang-undang dan lain sebagainya. Sedangkan pada data primer, peneliti secara langsung mendapatkan informasi data dari informan/narasumber yang bersangkutan yaitu pemilik UMK sehingga data yang dihasilkan valid dan dapat dipertanggung jawabkan. Metode wawancara merupakan proses dalam mendapatkan informasi secara langsung dengan bertanya kepada narasumber yang telah dipilih terkait permasalahan yang bersangkutan dengan cara memberikan pertanyaan terstruktur dan mendalam. Narasumber pada wawancara ini yaitu pelaku UMK daerah Sidoarjo baik layanan *fintech peer to peer lending syariah* ataupun tidak. Lalu dokumentasi merupakan teknik yang digunakan untuk pengumpulan data yang berupa sebuah dokumen, foto atau video pada saat wawancara, dan rekaman suara hasil wawancara dengan narasumber.

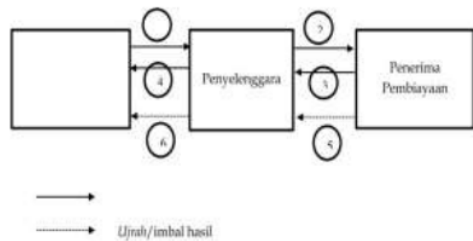
Pada teknik analisis data, peneliti menggunakan beberapa langkah yang pertama yaitu reduksi data yang merupakan teknik analisis dengan cara menggolongkan dan memilih hal-hal yang penting dari hasil wawancara. Tujuan analisis ini yaitu agar data yang dihasilkan dapat dengan mudah dipahami sehingga simpulan yang diperoleh dapat dipertanggung jawabkan (Nugrahani, 2014). Langkah selanjutnya yaitu sajian data yang merupakan sekumpulan informasi yang berbentuk deskripsi atau narasi yang disusun berdasarkan pokok penting data yang telah

dipilih sata reduksi data. Tujuan dalam melakukan sajian data yaitu untuk dapat merumuskan masalah yang telah ditemukan dan mempermudah proses analisis. Proses yang terakhir ialah penarikan simpulan dengan menafsirkan hasil analisis dan interpretasi data dari hasil pembahasan peristiwa yang telah diteliti.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Konsep dan Mekanisme *Fintech Peer to peer Lending Syariah*

Data OJK per 22 April 2022 tercatat 102 perusahaan *fintech lending* yang telah terverifikasi memiliki izin dari Otoritas Jasa Keuangan untuk beroperasi dan terjamin keamanannya (Keuangan, 2022). Jika dilihat dari sistem operasionalnya sekitar 94 perusahaan *fintech lending* dilakukan secara konvensional, sedangkan 8 perusahaan lainnya dilakukan secara syariah. Layanan pinjaman pada platform *fintech peer to peer lending* merupakan berbentuk patungan secara online yang melibatkan 3 pihak utama. Pihak pertama yaitu pemilik usaha yang berperan sebagai peminjam dana untuk mengajukan pembiayaan usaha miliknya atau disebut dengan *borrower*. Pihak kedua yaitu donatur/investor yang berperan sebagai pemberi dana kepada pemilik usaha yang mengajukan pembiayaan atau disebut dengan *lender*. Kemudian pihak ketiga yaitu sebuah perusahaan atau *platform* yang berperan sebagai pengelola dana serta sebagai pihak penghubung antara pihak *borrower* dengan pihak *lender*.



Gambar 3. Mekanisme P2P Lending Syariah
Sumber: Baihaqi, 2018

Berdasarkan gambar diatas mekanisme dari *fintech peer to peer lending* yaitu yang pertama pemilik dana akan memberikan dana yang akan diinvestasikan dan disalurkan melalui penyelenggara atau perusahaan *fintech*. Kemudian penyelenggara akan menyalurkan dana tersebut kepada pengguna platform *P2P lending* yang telah mengajukan pembiayaan untuk keperluan modal usaha dengan

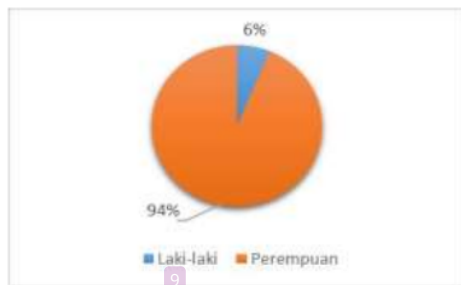
kesepakatan dan ketentuan yang telah disepakati baik dalam jangka waktu, nisbah, maupun risikonya. Setelah dana diberikan dan digunakan oleh penerima dana, maka setiap waktu yang telah ditentukan harus mengembalikan sejumlah dana melalui penyelenggara yang selanjutnya dana tersebut akan disalurkan kembali kepada pemilik dana oleh penyelenggara. Begitupun dengan nisbah atau ujrahnya yang mana penerima dana akan membayarkan sejumlah dana sesuai kesepakatan kepada penyelenggara, kemudian penyelenggara akan menyalurkan kepada pemilik dana.

Platform *fintech P2P lending* ini memberikan kemudahan kepada pengguna jasa serta pihak donatur atau investor (Baihaqi, 2018). Mengapa demikian, dikarenakan pada pihak donatur atau investor platform *P2P Lending* ini memberikan dan menyediakan sebuah informasi terkait investasi yang dapat dipilih oleh mereka, serta informasi usaha mana saja yang dapat diberikan pembiayaan (Muhammad & Nissa, 2020). Sedangkan pada pengguna jasa tersebut dapat mengakses serta melakukan pengajuan dengan mudah dan cepat.

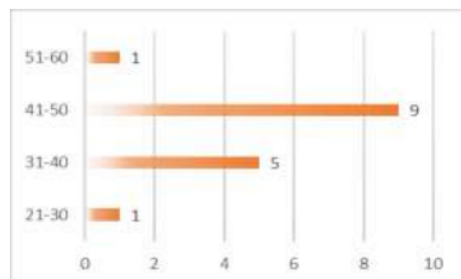
Dalam menjamin keamanan penggunaan jasa layanan *fintech peer to peer lending* maka telah ditetapkan aturan dari OJK nomor 77 tahun 2016 terkait dengan penerima pinjaman dan pemberi pinjaman. Dalam aturan tersebut dijelaskan bahwa pihak penerima pinjaman harus WNI (Warga Negara Indonesia) atau sebuah badan hukum Indonesia. Namun, untuk pihak pemberi pinjaman diperbolehkan berasal dari luar ataupun dalam negeri. Selain itu, terdapat pula perjanjian yang dapat dilakukan oleh penyelenggara dengan yaitu antara penyelenggara dengan pemberi pinjaman dana dan penerima pinjaman yang mana perjanjian tersebut dibuat dalam bentuk dokumen elektronik dan menggunakan tanda tangan elektronik (Keuangan, 2016).

3.2. Penerapan *Fintech Peer To Peer Lending Syariah* pada Pelaku UMKM Sidoarjo

Pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti menghasilkan berupa data wawancara dengan 16 narasumber yang merupakan seorang pelaku usaha di daerah Sidoarjo. Berikut merupakan data umum pelaku usaha atau narasumber yang didapatkan peneliti:



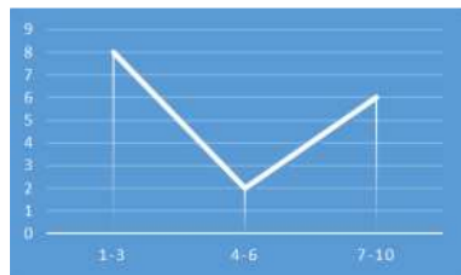
Gambar 4. Jenis Kelamin Narasumber



Gambar 5. Usia Narasumber



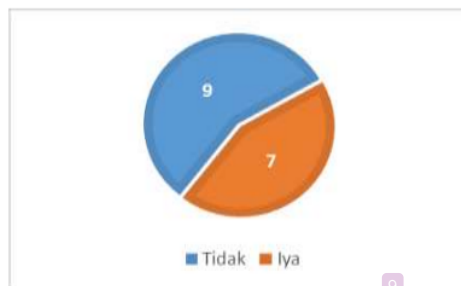
Gambar 6. Jenis Usaha Narasumber



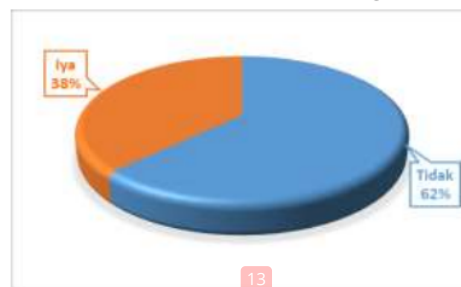
Gambar 7. Lama Usaha Narasumber

Berdasarkan gambaran data diatas di dominasi oleh narasumber perempuan dengan nilai 94% dari 16 narasumber. Rentang usia narasumber yang terpilih yaitu antara 21 tahun hingga 55 tahun. Sedangkan untuk kategori jenis usahanya terdapat 7 kategori dengan jenis usaha terbanyak pada usaha pedagang.

yang didirikan oleh narasumber dengan rentang waktu sekitar 1-10 tahun lamanya. Untuk kriteria UMKM yang dimiliki oleh narasumber merupakan UMKM dengan kriteria rata-rata usaha mikro. Dari 16 narasumber tersebut peneliti memperoleh data primer dengan melakukan wawancara yang berkaitan dengan penerapan *fintech peer to peer lending syariah* dikalangan pelaku usaha. Hasil yang diperoleh berupa persepsi para pelaku usaha yang berbeda-beda terkait dengan layanan *peer to peer lending*. Berikut merupakan data persepsi pelaku usaha yang diperoleh peneliti:



Gambar 8. Pengetahuan Narasumber Terkait Fintech Peer To Peer Lending



Gambar 9. Pengguna Fintech Peer To Peer Lending Syariah



Gambar 10. Minat Narasumber Menggunakan Fintech Peer To Peer Lending Syariah

Dari 16 orang narasumber terdapat 62% yang merupakan bukan pengguna layanan *peer to peer lending syariah* atau sekitar 10 orang.

Hal tersebut disebabkan karena narasumber lebih memilih menggunakan modal sendiri dibandingkan dengan mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan. Selain itu, dapat dilihat pada gambar 8 yang mana masih cukup banyak orang yang belum mengetahui terkait apa itu *fintech peer to peer lending*. Pengetahuan atau literasi masyarakat masih tergolong rendah mengenai hal-hal yang berkaitan dengan *fintech* dan cara penggunaannya. Masyarakat cenderung masih gagap teknologi dikarenakan munculnya inovasi *fintech* ini masih terbilang baru dikalangan masyarakat. Bahkan, minat penggunaan pada layanan *fintech peer to peer lending syariah* ini masih belum 100% karena masih terdapat narasumber yang kurang yakin akan penggunaannya.

Meskipun demikian masih terdapat narasumber yang percaya serta menggunakan layanan ini karena mereka beranggapan bahwa dengan adanya layanan *P2P lending syariah* dapat membantu mereka dalam hal permodalan dengan mudah. Dengan adanya perputaran dana modal maka akan meningkatkan produktifitas usaha mereka. Selain itu, dana yang dibutuhkan pelaku usaha lebih cepat pencairannya serta mereka dapat melakukan pengajuan kembali dengan nominal yang lebih tinggi tanpa agunan. Namun, disisi lain narasumber juga beranggapan bahwa risiko yang dihadapi dalam penggunaan layanan *P2P lending* ini lebih tinggi dibandingkan dengan layanan pembiayaan dibank, salah satunya yaitu wanprestasi dan penipuan.

3.3. Penerapan Prosedur dari Perusahaan Peer To Peer Lending Syariah

Fintech P2P lending merupakan salah satu perusahaan yang memiliki risiko yang cukup tinggi dalam penerapannya. Hal ini dikarenakan dalam operasional pembiayaannya tidak menyertakan adanya agunan dari pihak debitur. Namun tentunya untuk mencegah hal-hal yang akan merugikan perusahaan, maka perusahaan akan melakukan mitigasi risiko sebelum menyetujui pengajuan calon debitur. Kerugian yang terjadi dapat berupa wanprestasi yaitu terjadinya gagal bayar atau pihak debitur tidak melakukan kewajibannya dalam membayar angsuran pembiayaan tepat waktu (Hidayat et al., 2022).

Menurut penjelasan Bapak Amir selaku pegawai perusahaan *P2P lending* pada PT. Amaan Indonesia Sejahtera, sebelum menyetujui pengajuan pembiayaan maka hal yang harus dilakukan berupa survei secara langsung ke

calon debitur untuk pengecekan data. Meskipun layanannya melalui digital, akan tetapi perusahaan tetap menurunkan petugas ke lapangan untuk memastikan kebenaran data sesuai dengan kondisi lapangan. Penerapan mitigasi risiko tetap menggunakan prinsip 6C (*Character, Capital, Capacity, Conditions of Economy, Collateral, dan Constraint*) untuk menentukan layak atau tidaknya calon debitur menerima pinjaman. Melalui prinsip-prinsip tersebut dapat mempermudah petugas perusahaan dalam menggali informasi yang berkaitan dengan calon debitur seperti kepribadiannya, usaha yang dimiliki, alasan pengajuan pembiayaan, keadaan ekonominya, kemampuan membayar pinjaman, serta hambatan apa saja yang dapat mempengaruhi bisnis calon debitur.

Selain itu, petugas juga melakukan pengecekan melalui *BI checking* untuk mengetahui apakah calon debitur tersebut terdapat masalah pembiayaan di lembaga keuangan lainnya atau tidak. Hal ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan atau patokan bagi pihak perusahaan *peer to peer lending syariah* dalam menerima atau menolak pengajuan pembiayaan yang ada, karena melalui *record* tersebut perusahaan dapat mengantisipasi apabila terjadi kredit macet. Kemudian apabila pembiayaan telah disetujui maka pihak UMKM harus melakukan sebuah perjanjian atau akad *murabahah bil wakalah*. Akad ini merupakan akad jual beli dengan sistem *wakalah* yaitu mewakili pembelian suatu barang (Herlambang et al., 2019).

Dijelaskan pula dari hasil wawancara dengan salah satu pegawai perusahaan *P2P lending* PT. Amaan Indonesia Sejahtera yaitu Bapak Amir, konsep akad *murabahah bil wakalah* berupa pihak perusahaan akan memberikan modal dari investor kepada debitur untuk membeli barang yang dibutuhkan untuk usahanya, yang kemudian debitur dapat menyerahkan bukti pembelian barang tersebut kepada perusahaan. Melalui akad ini penyaluran modal *peer to peer lending syariah* akan dimanfaatkan oleh debitur sesuai dengan kebutuhan usahanya bukan untuk hal lainnya, sehingga dapat membantu permodalan dan perkembangan usaha yang dimiliki oleh debitur.

Meskipun telah melakukan mitigasi risiko di awal tidak dapat dipungkiri setelah diterimanya pengajuan debitur akan melakukan wanprestasi atau kesulitan dalam membayar angsurannya. Pada saat hal ini terjadi maka perusahaan akan

melakukan tindakan berupa penjadwalan, persyaratan, dan restrukturisasi kembali pada pembiayaan debitur. Namun, apabila tetap tidak membayar maka perusahaan dapat menyelesaikannya melalui jalur pengadilan. Selain itu, akan berdampak pula pada pencatatan BI *checking* debitur yang nanti juga akan menimbulkan masalah berupa sulitnya mengajukan pembiayaan kembali diberbagai lembaga keuangan karena *record* pembiayaannya bermasalah atau macet.

3.4. Kendala Penerapan Peer To Peer Lending Syariah di Masyarakat

Penyebab dari penerapan *fintech P2P Lending* syariah dikalangan masyarakat atau pelaku usaha yang belum maksimal dikarenakan beberapa faktor yakni:

1. Pemahaman terkait jenis *fintech peer to peer lending* yang masih rendah.
2. Tidak mengetahui bagaimana cara penggunaannya (GapteK).
3. Khawatir terkait penipuan online.
4. Bunga yang terlalu tinggi.
5. Lebih percaya dan memilih mengajukan pembiayaan pada bank umum karena lebih pasti keberadaannya.

Hal-hal tersebut merupakan hasil dari persepsi narasumber yang tidak ingin menggunakan layanan *P2P lending* dan menjadi sebuah kendala yang perlu dihadapi oleh perusahaan *fintech peer to peer lending* dalam penerapan di masyarakat. Selain kendala-kendala tersebut yang menyebabkan minat pelaku usaha kurang dalam menggunakan layanan *peer to peer lending*, terdapat pula keunggulan dan keuntungan yang diperoleh dari layanan tersebut. Hal ini juga dikatakan oleh narasumber yang merupakan pengguna layanan *peer to peer lending* syariah dalam pembiayaan modal usahanya.

Keunggulan-keunggulan tersebut yang ditawarkan pada *fintech peer to peer lending* syariah yaitu:

1. Proses pengajuan pembiayaan cepat dan mudah.
2. Menggunakan sistem syariah.
3. Tanpa adanya agunan atau jaminan.
4. Pencairan dana cepat.
5. Terdaftar pada OJK.

Keunggulan-keunggulan tersebut merupakan hasil yang didapatkan oleh peneliti dari wawancara kepada narasumber yang menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariah pada PT. Amaan Indonesia Sejahtera yang berkaitan dengan kemudahan

pengajuan. Informasi yang di dapat yaitu selama proses pengajuan hanya membutuhkan foto identitas diri berupa KTP dan Kartu Keluarga serta foto usaha yang sedang dijalani pada saat ini melalui platform aplikasi *fintech lending*. Setelah data-data terpenuhi maka akan diproses langsung oleh pihak *fintech peer to peer lending* syariah berdasarkan dengan ketentuan serta akad perjanjian yang telah ditetapkan. Debitur hanya tinggal menunggu informasi selanjutnya.

Selain itu, kemudahan lainnya menurut narasumber yang diberikan pada layanan *fintech peer to peer lending* syariah ini yaitu tidak adanya agunan yang dijadikan sebagai jaminan perusahaan *fintech* pada saat pengajuan pembiayaan. Hal tersebut mempermudah pelaku usaha terutama pada pelaku usaha mikro yang tidak memiliki aset lebih. Tidak adanya jaminan dapat membantu pelaku usaha untuk dapat melakukan pengajuan dan tanpa perlu khawatir terkait pengajuan yang akan ditolak akibat tidak memiliki agunan. Sedangkan *margin* yang ditetapkan oleh perusahaan menurut narasumber tergolong rendah sehingga tidak memberatkan pelaku usaha.

Kemudian dana yang diajukan dan dibutuhkan oleh peminjam dana akan cair selama beberapa hari, setelah semua data telah diproses oleh pihak *peer to peer lending* syariah. Pencairan dana dilakukan melalui metode transfer ke nomor rekening penerima dana dan selanjutnya dana tersebut dapat digunakan untuk biaya permodalan usaha. Pencairan yang cepat juga merupakan kepuasan tersendiri bagi debitur yang juga berdampak pada tingkat kepercayaan pada perusahaan. Selain itu, alasan lain narasumber mengapa percaya menggunakan layanan ini dikarenakan telah terdaftar di OJK serta menggunakan sistem syariah. Kedua hal tersebut menambah nilai positif bagi pelaku usaha karena tidak perlu takut akan adanya penipuan yang menyebabkan kerugian bagi debitur.

3.5. Solusi terhadap Kendala dalam Penerapan Peer To Peer Lending Syariah di Masyarakat

Kendala akan selalu ada di setiap kegiatan dan hal itu akan mengakibatkan terhambatnya perkembangan dari kegiatan tersebut. Oleh karena itu, terdapat solusi untuk menangani kendala dalam penerapan *fintech P2P lending* syariah di masyarakat. Pertama, terkait dengan pengetahuan masyarakat yang masih rendah dapat dilakukan dengan cara pihak platform *fintech* haruslah melakukan sosialisasi kepada

masyarakat sebaik mungkin mengenai apa itu *fintech peer to peer lending* pada kalangan masyarakat menengah ke bawah. Hal tersebut dapat dilakukan melalui iklan maupun terjun secara langsung kepada masyarakat. Karena bagaimanapun UMKM memiliki peluang yang besar dalam hal perekonomian, dengan membantu dan mensosialisasikan maka pelaku usaha akan lebih tertarik dengan kemudahan yang ditawarkan. Sehingga *fintech* mampu berkembang dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

Selanjutnya terkait dengan kendala pada masyarakat yang masih gagap teknologi dapat diselesaikan dengan cara sosialisasi dalam penggunaan layanan *fintech peer to peer lending*. Dimulai dari bagaimana cara mendaftarkan akun melalui aplikasi hingga cara pengajuan dan pembayarannya, dengan melalui sebuah video singkat maupun penjelasan secara langsung kepada masyarakat. Melalui penjelasan tersebut dapat memudahkan calon pengguna dalam menggunakan aplikasi *fintech peer to peer lending*. Selain itu, para muda-mudi yang sudah melek teknologi dapat membantu dan mendampingi pelaku usaha dalam melakukan pengajuan pembiayaan modal usaha.

Solusi dari kendala berikutnya dalam mengatasi dan mencegah adanya korban penipuan terhadap aplikasi *fintech lending* ilegal yaitu hal yang paling utama dengan memastikan informasi terkait pengawasan dan perizinan yang telah terdaftar pada OJK. Apabila layanan *fintech lending* tersebut belum terdaftar, maka lebih baik tidak melakukan pengajuan pada layanan tersebut. Karena risiko pengajuan pembiayaan pada *fintech lending* ilegal lebih tinggi yaitu tidak adanya pengawasan dari OJK, data pribadi dapat disebar luaskan, bunga dan denda yang lebih tinggi, serta penagihan yang tidak sesuai ketentuan disertai dengan ancaman. Meskipun demikian, masih banyak korban-korban yang tetap melakukan pengajuan akibat rendahnya pengetahuan dan kebutuhan yang tinggi sehingga menyebabkan kerugian yang cukup besar.

Akibat permasalahan tersebut OJK dengan sigap memberantas keberadaan *fintech lending* ilegal bersama Satgas Waspada Investasi (SWI) dengan melakukan tindakan tegas berupa pemblokiran website aplikasi ilegal, mengumumkan nama-nama *fintech lending* ilegal kepada masyarakat, dan memutuskan akses keuangan *fintech lending* ilegal pada perbankan (Chrisjanto & Tajsjoani, 2020). Kendala

selanjutnya terdapat pada persepsi pelaku usaha terkait bunga/margin yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan bank umum. Hal tersebut merupakan sebuah ketentuan yang sudah ditetapkan perusahaan atau platform *fintech lending* masing-masing. Namun, jika dibandingkan dengan layanan syariah maka margin yang diperoleh cukup rendah. Karena pada dasarnya layanan syariah bertujuan untuk saling tolong menolong, bukan hanya sekadar meraih keuntungan saja. Melalui layanan syariah dapat menjadi solusi dalam bertransaksi secara aman tanpa perlu khawatir adanya risiko kerugian.

Penggunaan layanan *fintech lending* melalui sistem digital membuat jangkauan menjadi lebih luas hingga daerah yang cukup jauh dari perkotaan. Meskipun menguntungkan akan tetapi bagi beberapa pihak hal tersebut perlu adanya kewaspadaan, karena perusahaan biasanya hanya terdapat pada beberapa pusat kota saja sehingga debitur belum sepenuhnya mengetahui terkait perusahaan tersebut. Hal ini berkaitan dengan kendala yang terakhir yaitu narasumber lebih percaya mengajukan pembiayaan pada bank umum karena sudah pasti keberadaannya dan lebih banyak sehingga dapat secara langsung bertemu. Permasalahan ini berkaitan dengan kepercayaan pada masing-masing individu. Namun dalam menjalankan sebuah bisnis tentunya harus saling menjaga kepercayaan dengan selalu jujur disetiap kegiatan bisnisnya, hal tersebut merupakan hal dasar dalam etika bisnis. Mengawali bisnis dengan kejujuran akan menyebabkan reputasi perusahaan akan baik dan dipercaya oleh masyarakat.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Penerapan *fintech P2P lending* syariah di masyarakat meskipun belum maksimal akibat terdapat kendala pada pelaku usahanya sendiri, akan tetapi peran layanan tersebut cukup membantu usaha mereka. Layanan *P2P lending* syariah dapat dengan mudah diakses dengan prosedur pengajuan yang lebih mudah serta tanpa adanya agunan, jika dibandingkan pada lembaga keuangan lainnya. Keunggulan tersebut dapat dimanfaatkan oleh usaha mikro yang tidak bisa menjangkau bank untuk melakukan pengajuan pembiayaan usaha. Meskipun memiliki risiko yang tinggi namun pihak perusahaan telah melakukan mitigasi risiko dan bertindak tegas apabila terjadi hal yang merugikan perusahaan. Melalui pemanfaatan

²
fintech peer to peer lending syariah ini diharapkan mampu menjadi peluang bagi UMKM di Sidoarjo untuk lebih berkembang dan produktif serta dapat mengatasi permasalahan permodalan baik di daerah Sidoarjo maupun di Indonesia.

4.2. Saran

Untuk meningkatkan penerapan dan penggunaan dari *fintech peer to peer lending* syariah dikalangan pelaku usaha, maka perlu

adanya kesadaran dari masyarakat itu sendiri serta perlu adanya sosialisasi yang lebih efektif dari pihak perusahaan *fintech peer to peer lending* syariah. Dengan meningkatnya minat pengguna diharapkan dapat memberikan solusi kemudahan dalam mendapatkan modal usahanya sehingga usaha mereka dapat berkembang lebih besar dan juga berdampak pula bagi perekonomian Indonesia.

TA_Fintech Peer To Peer Lending Berbasis Syariah Sebagai Alternatif Permodalan UMKM

ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

11%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	2%
2	digilib.iain-palangkaraya.ac.id Internet Source	1%
3	xm.cseiaparma.it Internet Source	1%
4	Hani Meilita Purnama Subardi. "Mekanisme Pembiayaan Fintech Peer to Peer Lending Syariah Bagi UMKM di Indonesia", Jurnal Produktivitas, 2021 Publication	1%
5	Ika Rarawahyuni, Via Rismaya. "Analisis Peer to Peer Lending dan CrowdFunding pada Fintech Syariah Ditinjau dari Fatwa DSN MUI dan Pendekatan Maqashid Syariah", Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah), 2022 Publication	1%
6	pt.scribd.com Internet Source	<1%

7	123dok.com Internet Source	<1 %
8	jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id Internet Source	<1 %
9	Mirza Hedismarlina Yuneline. "EDUKASI PEER-TO-PEER LENDING SYARIAH SEBAGAI ALTERNATIF PERMODALAN BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DESA CIWALEN PANJALU", Jurnal Berdaya Mandiri, 2022 Publication	<1 %
10	pdfs.semanticscholar.org Internet Source	<1 %
11	ejournal.uika-bogor.ac.id Internet Source	<1 %
12	Anisa Rachmawati, Dian Yudhawati. "GAYA KOGNITIF KONSUMEN PADA FINTECH PEER TO PEER LENDING TERHADAP LITERASI KEUANGAN", Psycho Idea, 2022 Publication	<1 %
13	Submitted to UIN Sunan Ampel Surabaya Student Paper	<1 %
14	Muhammad Rifqi Hidayat, Parman Komarudin. "Uji Kepatuhan Teknologi Finansial Syariah Terhadap Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 117 (Studi Kasus	<1 %

pada Qazwa)", At-Taradhi: Jurnal Studi
Ekonomi, 2021

Publication

15	core.ac.uk Internet Source	<1 %
16	repository.ub.ac.id Internet Source	<1 %
17	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	<1 %
18	ejournal.unesa.ac.id Internet Source	<1 %
19	Muh Rizwan Azzahidi, Nurmu'izzatin Zaharatul Parhi. "Analisis Kepatuhan Akad Baku Peer to Peer Lending Syariah terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 117 DSN-MUI/II/2018 (Studi Kasus pada PT. Qazwa Mitra Hasanah)", MANAZHIM, 2023 Publication	<1 %
20	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	<1 %
21	es.scribd.com Internet Source	<1 %
22	journal.ugm.ac.id Internet Source	<1 %
23	www.ojk.go.id Internet Source	<1 %

24 Indah Kusuma Wardhani, Fawzia Apriandini. <1 %
"PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PEMBERI
PINJAMAN ATAS RISIKO KREDIT DALAM
PELAKSANAAN PINJAM MEMINJAM UANG
BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI (PEER TO
PEER LENDING)", Jurnal Hukum Mimbar
Justitia, 2020
Publication

25 abirafa.wordpress.com <1 %
Internet Source

26 id.123dok.com <1 %
Internet Source

27 repository.iainpalopo.ac.id <1 %
Internet Source

28 repository.unpas.ac.id <1 %
Internet Source

29 sarjanaekonomi.co.id <1 %
Internet Source

30 sylviya.blogspot.com <1 %
Internet Source

31 tolongku.id <1 %
Internet Source

32 www.ijcsstmikindonesia.org <1 %
Internet Source

33

Himmatul Kholidah, Hanifiyah Yuliatul Hijriah, Imron Mawardi, Nurul Huda, Sri Herianingrum, Bani Alkausar. "A Bibliometric mapping of peer-to-peer lending research based on economic and business perspective", Heliyon, 2022

Publication

<1 %

34

Priskila Gissela Marlia Walangitan, Joyce S.L.H.V Lopian, Jacky S.B Sumarauw. "PERBEDAAN FINTECH PEER TO PEER LENDING ANTARA GENERASI X DAN GENERASI Y DALAM MODEL BEHAVIORAL INTENTION DI MANADO", JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)., 2020

Publication

<1 %

35

Dedy Dwi Arseto. "Analysis Of The Influence Of Attitudes And Perceptions On Decisions To Use Sharia Fintech Peer To Peer Lending In Indonesia With Satisfaction As An Intervening Variable", Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal, 2022

Publication

<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off

TA_Fintech Peer To Peer Lending Berbasis Syariah Sebagai Alternatif Permodalan UMKM

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9
