

ANALISIS PENDANAAN MODAL UMKM MELALUI FINANCIAL TECHNOLOGY PEER TO PEER LENDING (P2P)

Damanhuri Fajril Mukhtar

dfajril@gmail.com

Yuliasnuti Rahayu

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

A competitive and rapid growth of SMEs becomes one of economy sources potency in Indonesia. However, in its development, SMEs had problem related to capital credit access of bank which had higher in its guarantee. Moreover, the growth of financial technology company offer convenience, safety in its service and competitive capital loan. Futhermore, the rule related with the loan base of financial technology had been stated by Financial service authority (OJK) regulation number 77/POJK.01/2016, loan service and money payment base on the information technology. This research aimed to analyze the effect of SMEs business capital loan through Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P) company and the implementation of financial statement base on SAK EMKM. This research was descriptive qualitative with structured interview as its primary data. Futhermore, the data ware taken from PT Investree Radhika Jaya or Investree which was pioneer and one of the largest Indonesia companies in the loan service base on Peer to Peer Lending. The research result concluded Fintech Peer to Peer Lending roel become the alternative solution of capital loan which was easy, fast, and saferty for SMEs and the implementation of financial statement in accordance with existed SAK EMKM.

Keywords: financial tehcnology, peer to peer lending, SMEs capital, SAK EMKM.

ABSTRAK

Pertumbuhan UMKM yang sangat pesat dan kompetitif menjadi potensi salah satu sumber perekonomian di Indonesia. Dalam perkembangannya, UMKM mempunyai kendala atas akses kredit permodalan bank yang cukup memberatkan dari segi jaminan yang diberikan. Berkembangnya perusahaan teknologi di bidang keuangan yakni *financial technology* menjadi layanan keuangan yang memberikan kemudahan, keamanan, dan pinjaman modal kompetitif. Regulasi mengenai peminjaman berbasis *Financial Technology* telah disahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Peraturan Nomor 77/POJK.01/2016, tentang Layanan Pinjam Meminjam dan Pembayaran Uang Berbasis Teknologi Informasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh peminjaman modal usaha pada UMKM melalui perusahaan *Financial Technology Peer To Peer Lending* (P2P) dan penerapan laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan wawancara terstruktur sebagai data primer. Data dalam penelitian ini diperoleh dari PT Investree Radhika Jaya atau Investree yang merupakan pionir layanan peminjaman berbasis *Peer to Peer Lending* terbesar di Indonesia. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa peran perusahaan *Fintech Peer to Peer Lending* dapat menjadi alternatif solusi peminjaman modal yang mudah, cepat, aman bagi UMKM dan penerapan laporan keuangan telah sesuai dengan SAK EMKM yang berlaku.

Kata Kunci: *financial technology, peer to peer lending, modal UMKM, SAK EMKM*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian di Indonesia dan telah terbukti mampu memberikan dampak positif dengan meningkatkan jumlah lapangan pekerjaan dalam masa krisis ekonomi pada tahun 1998-1999 pasca krisis (Firdaus, 2018). Namun, selama ini UMKM masih memiliki keterbatasan dan kendala terudama dalam akses permodalan UMKM dan perbankan selaku penyalur kredit bagi UMKM. Berdasarkan sumber data dari Kementrian Koperasi dan UMKM (Kementrian Koperasi dan UMKM, 2017) tingkat pertumbuhan ekonomi di Indonesia hanya sebesar 5,2% dengan rata-rata pertumbuhan sejak tahun 2014 per tahun sebesar 2,41% (Kementrian Koperasi dan UMKM, 2014). Rendahnya kualitas pendidikan para pelaku

UMKM, pengalaman, kurang keterampilan, dan mengakses informasi. Menjadi persoalan klasik bahwa kualitas sumber daya manusia (SDM) masih tergolong rendah. Berdasarkan Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, *Blue Print* Pembiayaan tahun 2016, jumlah UMKM di Indonesia memiliki kontribusi sebesar 99,98% dari total unit usaha di Indonesia. Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik per April 2017 dan Departemen Pembangunan UMKM, Pertumbuhan UMKM 54.246.761 unit (2016) dan 56.583.231 unit (2017). Namun, pertumbuhan tersebut tidak diimbangi dengan pembiayaan modal sebagai literasi perkembangan eksistensi UMKM. Permasalahan pembiayaan modal menyebabkan kemunduran akan eksistensi UMKM dalam persaingan global saat ini. Penyebab utama dikarenakan melemahnya perekonomian global yang berpengaruh terhadap perekonomian di Indonesia, dimana permasalahan tersebut sebenarnya dapat diperlambat dengan munculnya UMKM sebagai pondasi perekonomian di Indonesia. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kontribusi UMKM, tidak sejalan dengan eksistensi pertumbuhannya akibat rendahnya pembiayaan modal (Bank Indonesia, 2015). Data Bank Indonesia (2015) dan Ikatan Akuntan Indonesia (2017) menyebutkan bahwa, pemerintah mencatat pada tahun 2014 dari total 56,4 juta UMKM yang ada diseluruh Indonesia hanya 30% UMKM yang mampu mengakses pembiayaan. Dari prosentasi tersebut, sebanyak 76,1% memperoleh pembiayaan dari bank dan 23,9% mengakses dari non-bank, termasuk koperasi. Data tersebut menunjukkan bahwa 60%-70% dari seluruh UMKM belum memiliki akses pembiayaan. Pada tahun 2017, total pembiayaan yang dapat diakses hanya sebesar 14,35 juta rekening (Data Kementerian Koperasi dan UMKM, 2017).

Dalam era digital saat ini, untuk memberikan solusi pembiayaan modal UMKM yang lebih efektif dan efisien, pihak perbankan/*stakeholder* telah mengajukan pinjaman berbasis teknologi informasi untuk mempercepat proses pencairan pinjaman modal pembiayaan tanpa melakukan tatap muka. Sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 17/12/PBI/2015 perubahan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 14/22/PBI/2012 tentang pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan pemberian teknis dalam membangun UMKM perlu dikembangkan. Regulasi tersebut turut didukung dengan munculnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang pinjaman meminjam dan pembiayaan berbasis teknologi informasi, dimana regulasi tersebut memberikan peluang bagi *financial technology* pada level usaha, termasuk UMKM dalam menghadapi era digital. Teknologi dan internet memiliki peran yang begitu besar dalam mengakses informasi dan mampu menghubungkan orang diberbagai daerah baik kota maupun di pedesaan. Hal tersebut telah dibuktikan oleh Asosiasi Penyedia Jasa Internet Indonesia (APJII) pada November 2015 bahwa pengguna internet di Indonesia mencapai 88,1 juta (34% dari jumlah penduduk), pengguna media sosial 79 juta (31%), pengguna ponsel 318,5 juta (125%), dan hal ini menempatkan Indonesia di ranking ke 6 negara pengguna internet terbesar di dunia.

Salah satu perkembangan teknologi yang berhasil menstranformasi sebuah sistem atau pasar yang berjalan telah mempengaruhi perilaku dalam mengakses beragam informasi dan fitur layanan elektronik adalah *financial technology* (*fintech*). *Fintech* berasal dari istilah *financial technology* atau teknologi finansial. Menurut *The National Digital Research Center* (NDRC), di Dublin, Irlandia, mendefinisikan *fintech* sebagai "*innovation in financial services*" atau "inovasi dalam layanan keuangan" yang merupakan perkembangan di sector layanan keuangan dengan perpaduan teknologi digital. *Financial Technology* merupakan industri yang bergerak dengan sangat cepat dan dinamis dimana terdapat banyak model bisnis yang berbeda. Sebagai penerapan teknologi dibidang keuangan bentuk dan model bisnis *fintech* beragam mulai dari mampu melayani transaksi *electronic money*, *virtual account*, *crowdfunding*, *payment*, *agregator*, *peer to peer lending*, dan layanan transaksi keuangan digital lainnya. Perusahaan *fintech* yang telah bermunculan di Indonesia didirikan oleh perusahaan konvensional dan tidak sedikit pula perusahaan rintisan baru atau *startup* yang hadir dalam pasar peminjaman

keuangan. Peraturan dan pengawasan lembaga peminjam keuangan berbasis teknologi finansial atau *financial technology* ini telah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) selaku bank sentral. Pertumbuhan industri *fintech* di Indonesia setiap tahun terus mengalami peningkatan, hal tersebut terjadi karena layanan *fintech* akses keuangan yang lebih mudah bagi kalangan yang belum terjangkau oleh produk kredit pinjaman konvensional. *Fintech* berbasis internet dapat menjangkau pengguna internet yang sudah mencapai hingga ke daerah-daerah plosok negeri sehingga akses pinjaman menjadi lebih luas dan mudah. Data statistis dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat penyaluran pinjaman oleh perusahaan *fintech* pinjam meminjam atau *peer to peer lending* (P2P) pada Januari 2019 mencapai Rp 25,92 triliun. Jumlah tersebut tumbuh 14,36% dari penyaluran pada bulan Desember 2018 mencapai 22,6 triliun. Sedangkan penyaluran pada Desember 2017 hanya Rp 2,56 triliun artinya secara tahunan (*year on year*) meningkat hingga 784,3%. Selain itu, OJK mencatat, penyaluran pinjaman mayoritas masih tersalurkan di Pulau Jawa pada Januari 2019. Dari jumlah akumulasi penyaluran pinjaman sebesar Rp 25,92 triliun ini, sebanyak Rp 22,37 miliar disalurkan untuk masyarakat di Pulau Jawa. Adapun, Jawa Barat menjadi wilayah dengan pinjaman tertinggi yaitu sebesar Rp 6,35 triliun.

Industri *financial technology* (*fintech*) dianggap lebih fleksibel dan tidak kaku dibandingkan dengan bisnis keuangan konvensional karena masih sedikit peraturan yang mengatur industri ini. Hal itu dapat dilihat dari saat proses pengajuan pinjamannya, pada jasa keuangan konvensional banyak sekali berkas administrasi yang harus dibuat dan dilengkapi. Sedangkan pada bisnis *fintech* kelengkapan berkas yang dibutuhkan hanya sedikit dan tinggal *upload online*. Bahkan beberapa layanan *fintech* tidak membutuhkan jaminan pada saat melakukan pinjaman uang, cukup *upload* data diri dan peruntukkan dana pinjamannya. Oleh sebab itu, *fintech* menjadi sarana yang tepat bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan perusahaan kecil yang sedang berkembang untuk mencari modal usaha dalam pengembangan usahanya. Kuatnya arus teknologi dalam sistem pembayaran mendorong Bank Indonesia sebagai bank sentral Republik Indonesia untuk memastikan laju lalu lintas pembayaran yang telah terpenetrasi oleh teknologi tetap berjalan dengan tertib dan aman serta mendukung pilar-pilar dalam pencapaian visi dan misi Bank Indonesia. Bank Indonesia menjamin keamanan dan ketertiban dalam hal lalu lintas pembayaran dengan menjadi: (1) *Asesmen*. Bank Indonesia melakukan pengawasan (*monitoring*) dan penilaian (*assessment*) terhadap setiap kegiatan usaha yang melibatkan *financial technology* (*fintech*) dan sistem pembayaran yang menggunakan teknologi; (2) Analisis bisnis yang *intelligent*. Melalui kerjasama dengan otoritas dan agen-agen internasional, Bank Indonesia menjadi analis bagi para pelaku usaha terkait *fintech* untuk memberikan pandangan dan arahan tentang bagaimana menciptakan sistem pembayaran yang tertib dan aman; (3) Koordinasi dan Komunikasi. Bank Indonesia senantiasa menjaga hubungan dengan otoritas terkait untuk tetap mendukung keberadaan *fintech* sistem pembayaran di Indonesia. Bank Indonesia juga senantiasa berkomitmen untuk mendukung para pelaku usaha di Indonesia dengan memberikan pengarahan secara berkala mengenai *Fintech*; (4) Fasilitator. Bank Indonesia berperan menjadi fasilitator dalam hal penyediaan lahan untuk lalu lintas pembayaran.

Dalam mendukung langkah tersebut, tidak hanya melalui regulasi, namun pemerintah telah menerapkan pemberian pinjaman modal pembiayaan bagi UMKM paling rendah 10% untuk tahun 2016, 15% tahun 2017, dan 20% pada tahun 2018. Kontribusi tersebut bertujuan untuk meningkatkan pinjaman pembiayaan modal pada UMKM melalui pinjaman bank dan *stakeholder* lainnya. Dalam rangka menunjang perubahan literasi tersebut, maka UMKM diharuskan membuat laporan keuangan (*financial report*) sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM) yang berlaku umum untuk memudahkan pihak pemberi pinjaman melakukan analisis kinerja dan memenuhi standar laporan keuangan yang *comparable*. Dalam konsep yang sama UMKM harus melaporkan segala aktifitas usaha dan non operasional sebagai bagian dari laporan non keuangan.

Dari beberapa jenis perusahaan *fintech* yang ada di Indonesia saat ini, sektor pinjam meminjam atau *peer to peer lending* terus berkembang pesat di Indonesia. Melalui *platform online* peminjam diberikan kemudahan terhadap akses peminjaman dengan megunggah dokumen pinjaman untuk didanai oleh pemberi pinjaman. Peminjam dengan keterbatasan akses bisa mendapatkan kemudahan proses dan *rate* yang terjangkau. Disisi lain, pendana dapat memperoleh alternatif investasi yang lebih menguntungkan disbanding instrument investasi konvensional. Studi kasus ini dilakukan pada UMKM PT Investree Radhika Jaya yang merupakan salah satu *financial technology* yang bergerak dibidang layanan pinjam meminjam atau *peer to peer lending* (P2P Lending) terbesar di Indonesia.

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas yaitu bagaimana proses dan manfaat pendanaan modal UMKM melalui *fintech peer to peer lending* dan penerapan laporan keuangan berbasis SAK EMKM pada UMKM yang mengajukan pinjaman melalui PT Investree Radhika Jaya? Tujuan penelitian ini untuk mengetahui alternatif proses pinjaman pada UMKM dan penerapan laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah pada perusahaan *fintech peer to peer lending*.

TINJAUAN TEORITIS

Financial Technology Peer to Peer Lending

Definisi Fintech

Bank Indonesia mendefinisikan *Financial Technology (Fintech)* merupakan hasil penggabungan antara jasa keuangan dengan teknologi yang akhirnya mengubah model bisnis dari konvensional menjadi moderat. Transaksi keuangan melalui *fintech* ini meliputi pembayaran, investasi, peminjaman uang, transfer, rencana keuangan, dan pembandingan produk keuangan. Teknologi keuangan atau *financial technology (fintech)* melahirkan berbagai modal baru yang lebih praktis bagi konsumen dalam mengakses produk dan layanan keuangan. Keberadaan *Financial Technology (FinTech)* pun menggugah status *quo* dan revolusi cara kerja institusi keuangan tradisional (Rahardjo, 2017) .

Menurut *World Bank* dalam (Nizar, 2017) *Financial Technology (Fintech)* didefinisikan sebagai industri yang terdiri dari perusahaan-perusahaan yang menggunakan teknologi agar sistem keuangan dan penyimpanan layanan keuangan yang lebih efisien. Sedangkan menurut *Financial Stability Board* dalam (Nizar, 2017) *Fintech* juga didefinisikan sebagai inovasi teknologi dalam layanan keuangan yang dapat menghasilkan model-model, bisnis, aplikasi, proses atau produk-produk dengan efek material yang terkait dengan penyediaan layanan keuangan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan *Financial Technology (FinTech)* adalah pengembangan baru di industri jasa keuangan berupa konsep yang mengadaptasi perkembangan teknologi yang dipadukan dengan bidang finansial yang didalamnya terdapat inovasi dengan harapan bisa menghadirkan proses transaksi keuangan yang lebih efektif, efisien, aman, dan modern.

Jenis-Jenis Financial Technology (Fintech)

Secara umum layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia dapat dibedakan ke dalam beberapa kelompok yaitu: (1) *Digital Banking*. Merupakan layanan perbankan yang memanfaatkan teknologi digital untuk memenuhi kebutuhan para nasabah. Masyarakat di Indonesia sudah cukup familiar dengan sistem perbankan elektronik seperti ATM, EDC, *internet banking*, *mobile banking*, dan *SMS banking*. Selain itu, beberapa bank juga telah meluncurkan layanan keuangan tanpa kantor (*branchless banking*) sesuai kebijakan OJK dengan nama Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) yang utamanya ditujukan kepada masyarakat yang belum memiliki akses ke perbankan; (2) *Online/Digital Insurance*. Layanan asuransi bagi nasabah

dengan memanfaatkan teknologi digital. Beberapa perusahaan asuransi telah memanfaatkan *website* portal untuk menawarkan produk asuransi, menerbitkan polis, dan menerima laporan klaim. Di samping itu, banyak pula perusahaan yang menawarkan jasa perbandingan premi (*digital consultant*) dan juga keagenan (*digital marketer*) asuransi melalui *website* atau *mobile application*; (3) *Payment Channel/System*. Merupakan layanan elektronik yang berfungsi menggantikan uang kartal dan uang giral sebagai alat pembayaran menggunakan kartu dan *e-money*. Di samping itu, terdapat jenis alat pembayaran elektronik lain yang telah digunakan oleh sebagian masyarakat dunia yaitu sistem pembayaran berbasis kriptografi (*blockchain*) seperti Bitcoin; (4) *Crowdfunding*. Merupakan *platform* kegiatan pengumpulan dana melalui *website* atau teknologi digital lainnya untuk tujuan investasi maupun sosial; (5) *Peer to Peer Lending*. *Peer to Peer (P2P) Lending* adalah layanan keuangan yang memanfaatkan teknologi digital untuk mempertemukan antara pihak yang membutuhkan pinjaman dengan pihak yang memberikan pinjaman. Layanan ini biasanya menggunakan *website*, *marketplace* aplikasi.

Perkembangan Fintech Global

Fintech secara global berkembang pesat diberbagai sektor mudali dari bermunculannya perusahaan rintisan teknologi atau *startup finance*, pembayaran (*payment*), pinjaman (*lending*), perencana keuangan pribadi (*personal finance*), perbandingan produk keuangan dan usaha (*aggregator*), pembiayaan utang/masal (*crowdfunding*), remitisasi, riset keuangan, dan manajemen investasi. Pelaku Fintech di Indonesia masih didominasi oleh sektor bisnis *payment* (43%), pinjaman (17%), dan sisanya berbentuk *aggregator*, *crowdfunding*, dan lain-lain. Di Indonesia sendiri, fintech telah bekembang meskipun masih tertinggal jika dibandingkan dengan negara lain seperti Cina, Hongkong, dan India. Berdasarkan data McKinsey & Company dalam laporan terbaru, *Digital Banking in Indonesia: Building Loyalty and Generating Growth*, tingkat penetrasi penggunaan layanan keuangan melalui fintech di Indonesia masih sekitar 5% dibandingkan dengan negara lain seperti Cina (67%), Hong Kong (57%), dan India (39%).

Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada bulan Januari 2019, penyaluran pinjaman fintech mencapai Rp 25,92 triliun. Jumlah penyaluran tersebut naik 14,36% dari awal tahun 2018 senilai Rp 22,67 triliun. Angka ini masih tergolong kecil, karena berdasarkan penelitian OJK pada tahun 2016, terdapat kesenjangan pendanaan di Indonesia sebesar Rp 989 triliun per tahunnya. Kesenjangan tersebut disebabkan oleh kebutuhan pendanaan sebesar Rp 1,649 triliun tidak mampu dipenuhi oleh lembaga keuangan yang hanya memiliki total aliran dana Rp 660 triliun. Oleh karena itu, industri *fintech* di Indonesia mempunyai potensi yang sangat besar untuk berkembang kedepannya. Data statistik OJK per tanggal 1 Februari 2019 terdapat 99 perusahaan *fintech lending* (pinjaman) yang telah terdaftar di Bank Indonesia (BI).

Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah istilah yang mengacu pada suatu jenis usaha yang didirikan oleh perorangan dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 2.000.000.000,00 (Bank Indonesia, 2015). Berdasarkan pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah: (1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini; (2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini; (3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan

usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini adalah: (1) Andini (2017), melakukan penelitian tentang Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pada Lembaga Keuangan Mikro *Peer to Peer Lending*. Penelitian tersebut bertujuan untuk menganalisa pengaruh dari lembaga pinjaman modal *Peer to Peer Lending* (P2P) terhadap pendanaan UMKM dengan menggunakan pembiayaan bisnis yang diajukan melalui *website* P2P. Sampel yang digunakan dalam penelitian tersebut sebanyak 171 UMKM. Serta menganalisa faktor-faktor penentu pemberian kredit yang menghasilkan temuan P2P Lending merupakan model pembiayaan baru yang dapat diakses oleh UMKM baik yang *bankable* ataupun tidak, dan tidak membutuhkan *collateral*; (2) Af'ida (2017), melakukan penelitian Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) industri pakaian jadi di Kabupaten Kudus. Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah modal, sumber daya manusia, dan teknologi. Model analisis digunakan regresi linear berganda, dan menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji T, uji F, serta koefisien determinasi yang didukung oleh premier; (3) Husein (2016), melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM industri kuliner di kabupaten Sleman. Penelitian tersebut di latar belakang dengan timbulnya persaingan antar UMKM yang ada di kabupaten Sleman, sehingga peneliti melakukan penelitian tentang kinerja UMKM. Variabel yang digunakan pada penelitian tersebut adalah modal, tenaga kerja, dan teknologi menjadi variabel independen, dan variabel dependennya adalah kinerja. Responden dalam penelitian tersebut sebanyak 70 pelaku usaha kuliner. Dalam penelitian tersebut terdapat delapan karakteristik responden, yaitu: jenis usaha, modal awal. Jenis kelamin, usia, status kepemilikan usaha, fungsi tempat usaha, sumber modal, dan daerah pemasaran. Model analisis yang digunakan adalah regresi berganda, hasil yang didapat adalah untuk umum ketiga variabel tersebut mampu menerangkan sebesar 35,3% variabel kinerja UMKM, dan sisanya 64,7% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel penelitian. Jika di uji secara individu, maka yang paling mempengaruhi kinerja UMKM adalah tenaga kerja, disusul teknologi, dan modal; (4) Priambada (2015), melakukan penelitian dengan judul Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah (UKM). Penelitian yang dilakukan terkait peran iklan UMKM pada kanal online yang menggunakan media sosial dalam proses komunikasi perusahaannya. Media sosial yang paling banyak digunakan adalah *website blog*, *facebook*, dan *e-mail*. Hasil yang diperoleh adalah penggunaan media sosial bagi UKM dengan melakukan kontak langsung dengan konsumen, mendata kebutuhan konsumen, dan menyampaikan respon; (6) Nurfiyani *et al.* (2014), melakukan penelitian dengan judul Analisa Kinerja Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Dengan dan Tanpa Pinjaman di Kabupaten Jember. Dilatar belakang oleh masalah terbesar UMKM adalah dalam urusan modal, penelitian tersebut membahas apakah sumber modal berpengaruh terhadap kinerja UMKM ataukah tidak. Sampel yang dilakukan dengan metode *purposive sampling* dengan kriteria UMKM yang ada di tiga kecamatan dan telah berusia 3 tahun, kemudian sampel yang terpilih dikelompokkan menjadi dua, yaitu: kelompok UMKM dengan pinjaman dan kelompok UMKM tanpa pinjaman, data yang diperoleh dari pembagian kuesioner meliputi data modal awal, laba, total *asset*, orientasi *enterprenurship* meliputi inovasi, proaktif, dan risk taking. Analisis data menggunakan independen sampel untuk membandingkan modal awal, laba, dan total aset antara UMKM dengan dan tanpa pinjaman, dan menggunakan uji *mann witney*

untuk menganalisis orientasi *entrepreneurship*. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa UMKM dengan pinjaman memiliki laba, total aset, inovasi, dan *risk tasking* yang lebih tinggi dari pada UMKM tanpa pinjaman. UMKM dengan pinjaman; (7) Ratnawati dan Hikmah (2013), melakukan penelitian dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UKM di Kabupaten dan Kota Semarang. Penelitian tersebut menggunakan sampel sebanyak 60 pelaku dengan kriteria UKM yang minimal telah berusia 5 tahun. Analisis yang digunakan adalah deskriptif dan analisis inferensial. Hasil penelitian menggunakan analisis regresi parsial menunjukkan bahwa presentasi perusahaan dan otonomi mempengaruhi kinerja UKM dan secara keseluruhan teknik pemasaran, teknologi, akses modal, dan jiwa kewirausahaan mempengaruhi kinerja. Sedangkan hasil analisis regresi berganda menunjukkan bahwa kebutuhan akan prestasi, afiliasi, dan otonomi secara simultan dan signifikan berpengaruh kepada kinerja. Sehingga hasil analisis regresi parsial dan hasil analisis regresi berganda semuanya berpengaruh terhadap kinerja UKM; (8) Wicaksono dan Nuvriasari (2012), melakukan penelitian dengan judul Meningkatkan Kinerja UMKM Industri Kreatif Melalui Pengembangan Kewirausahaan dan Orientasi Pasar. Kajian pada peran serta wirausaha wanita di Kecamatan Moyudan Kabupaten Sleman, DIY. Sampel yang digunakan sebanyak 40 diambil dari wanita pelaku UMKM di daerah tersebut. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan inferensial. Dari penelitian tersebut dapat diketahui masalah UMKM yang ada di daerah tersebut adalah aspek modal, pemasaran, dan sumber daya manusia. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa adanya korelasi yang positif antara orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar dengan kinerja UMKM.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian deskriptif. Penelitian kualitatif disebut *participant-observation* karena peneliti itu sendiri harus menjadi instrument utama dalam pengumpulan data dengan cara mengobservasi langsung objek yang ditelitinya. Dalam penelitian ini, objek penelitian adalah PT Investree Radhika Jaya dan usaha menengah yang bergerak dibidang jasa konsultasi *branding* di Surabaya.

Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari informan dan dapat berupa kalimat tertulis atau lisan dan gambaran umum perusahaan serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan proses pengajuan pinjaman modal UMKM melalui *fintech peer to peer lending*. Data diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan pemilik usaha dan *staff Relationship Manager* dalam aktivitas proses pinjaman. Disamping itu ada data pendukung yang berupa dokumentasi, dan Laporan Keuangan milik pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai dokumen analisis pinjaman kepada pemberi dana.

Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan secara langsung dengan mengamati aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan pemberian pinjaman *fintech peer to peer lending*. Tahapan wawancara yang dilakukan pada penelitian ini adalah *in-depth-interview* berdasarkan pedoman wawancara yang telah dibuat sebelumnya. Wawancara dilakukan dengan semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur adalah proses wawancara yang menggunakan panduan wawancara yang berasal dari pengembangan topik dan mengajukan pertanyaan dengan penggunaan yang lebih fleksibel.

Teknik Analisis

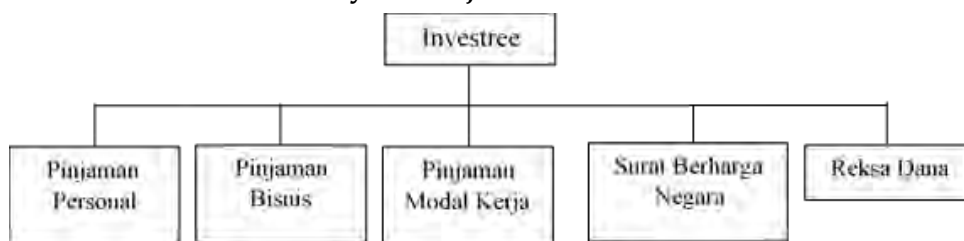
Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menyajikan suatu data secara kualitatif yang berguna untuk rancangan penelitian dan memberikan penjelasan secara lisan dan memberikan pertanyaan untuk mengukur batasan penelitian.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum PT Investree Radhika Jaya

PT Investree Radhika Jaya atau lebih dikenal dengan Investree merupakan perusahaan penyedia layanan pinjaman *peer to peer lending* yang telah berdiri pada Oktober 2015, telah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak tanggal 31 Mei 2017 dengan tanda surat terdaftar S292/NB.111/2017. Investree adalah perusahaan teknologi finansial berupa *marketplace lending* yang menyediakan situs layanan *interfancing* di Indonesia dengan sebuah misi sederhana: sebagai *online marketplace* yang mempertemukan orang yang memiliki kebutuhan pendaan (*borrower*) dengan orang yang bersedia meminjamkan dananya (*lender*). Tak hanya meningkatkan perolehan bagi pemberi pinjaman (*lender*), tetapi Investree juga membuat pinjaman menjadi lebih terjangkau dan mudah diakses bagi peminjam (*borrower*) individu maupun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Visi perusahaan adalah untuk mendigitalisasi inklusi finansial di Indonesia yang memiliki pasar besar namun akses terhadap pembiayaan terbatas. Misi perusahaan adalah meraih tujuan finansial secara lebih cerdas. Dengan menghubungkan pemberi pinjaman (*lender*) yang ingin membantu memberikan pinjaman dan peminjam (*borrower*) yang ingin memperoleh pinjaman secara *online*.

Jenis Model dan Produk Pembiayaan Pinjaman



Gambar 1
Jenis Produk dan Pinjaman Investree
Sumber: Wawancara (diolah), 2019

Investree sebagai penyedia layanan peminjaman *peer to peer lending* tidak hanya memberikan layanan kredit peminjaman untuk pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), tetapi juga menyediakan layanan peminjaman untuk perorangan, bisnis, hingga Surat Berharga. Adapun jenis produk dan pinjaman antara lain: (1) Pinjaman personal merupakan produk pinjaman yang memfasilitasi pegawai perorangan yang terdaftar di perusahaan melalui skema *employee loan*. Produk pinjaman untuk karyawan ini dapat digunakan untuk berbagai keperluan.; (2) Pinjaman bisnis adalah produk pinjaman modal kerja yang memfasilitasi perusahaan terbatas untuk memperlancar arus kas (*cash flow*) melalui skema *invoice financing* atau pembiayaan tagihan dengan beberapa jenis produk: (a) *Invoice financing* atau pembiayaan tagihan adalah kegiatan pendanaan yang dilakukan dengan cara meminjamkan tagihan yang sedang berjalan sebagai sumber pembiayaan pinjaman oleh peminjam (*borrower*); (b) *Purchase Order (PO)* merupakan suatu lembar kerja atau dokumen yang berisi rangkuman barang atau jasa yang disediakan oleh *supplier* dan ingin dibeli oleh perusahaan dari *supplier*. Sistem dari PO dapat digunakan untuk membantu perusahaan dalam memperhatikan stabilitas, menyediakan produk dan jasa sehingga dapat mengurangi *cost* seminimum mungkin; (c) Surat Perintah Kerja (*SPK Financing*) memiliki kegunaan seperti

kontrak kerja dimana ada hubungan antara pihak dan penyedia jasa. Dengan adanya surat perintah kerja ini dapat membuat adanya hak tagih bagi penyedia jasa kepada pengguna jasa atas suatu pembayaran apabila pengerjaan proyek telah selesai; (d) *Online Seller Financing (OSF)* merupakan kegiatan pendanaan bagi para perusahaan *e-commerce* yang bekerjasama dengan Investree. Tanpa jaminan, jangka waktu peminjaman berkisar antara 3 (tiga) sampai 24 (dua puluh empat) bulan dengan pokok pinjaman hingga Rp 2.000.000.000,00; (e) Pembiayaan Usaha Syariah atau *Invoice Financing Sharia* adalah produk pendanaan yang dijamin oleh tagihan atau *invoice*, dengan skema syariah melalui akad *Al-Qardh* untuk pemberian dana bantuan dan akad *wakalah bil ujah* untuk mendapatkan keuntungan atau *ujrah*; (f) *Sharia Online Seller Financing* adalah pembiayaan modal kerja untuk *online* dan *offline seller* yang telah memiliki telah aktif di *platform e-commerce* rekanan Investree dengan menggunakan prinsip syariah (akad *murabahah* dan *wakalah*) dengan skema pembayaran angsuran setiap bulan, tanpa jaminan, jangka waktu peminjaman hingga 12 bulan; (3) Peminjaman Modal Kerja atau *Working Capital Term Loan (WCTL)* adalah peminjaman yang diambil untuk membiayai operasional sehari-hari suatu perusahaan. Peminjaman ini tidak digunakan untuk membeli aset atau investasi jangka panjang dan digunakan untuk menyediakan modal kerja yang mencukupi kebutuhan operasional jangka pendek perusahaan. Pada pinjaman modal kerja ada 3 produk: (a) Pembiayaan Kontrak (*Contract Financing*) adalah faktur pembiayaan yang dikeluarkan berdasarkan kontrak kerja, uang muka pada pekerjaan yang belum dilakukan. Merupakan jaminan kontrak antara perusahaan dan pelanggan; (b) *Merchant Cash Advances* atau Uang Muka Pedagang merupakan pembayaran dimuka terhadap pendapatan perdagangan di masa depan; (c) *Distributor Financing* atau Pembiayaan Pembeli merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja jangka pendek bagi para pembeli atas pembelian barang dan/atau penggunaan jasa dari perusahaan rekanan yang telah bekerjasama dengan Investree; (4) Surat Berharga Negara (SBN) dimana pembelian SBN saat ini Investree telah bergabung dalam Mitra Distribusi (MiDis) untuk memasarkan berbagai jenis SBN diantaranya: (a) *Saving Bond Retel (SBR)* adalah obligasi negara yang dijual kepada individu atau perorangan Warga Negara Indonesia dan merupakan alternatif investasi yang aman, mudah, terjangkau, dan menuntungkan. Seluruh dana yang diterima melalui penerbitan SBR juga akan digunakan untuk membiayai kegiatan-kegiatan pemerintah yang produktif dalam mendukung kemajuan pendidikan di Indonesia; (b) Sukuk Tabungan (ST) adalah salah satu Surat Berharga Syariah Negara yang merupakan instrumen investasi berbasis syariah dan diterbitkan oleh pemerintah melalui Kementerian Keuangan Republik Indonesia dan ditunjukan bagi investor individu Warga Negara Indonesia; (5) Reksadana *for lender* merupakan dana yang dihimpun secara kolektif dari masyarakat yang kemudian diinvestasikan oleh Manajer Investasi ke berbagai aset investasi seperti Surat Berharga, Obligasi, Deposito, dan efek atau saham dengan tujuan untuk meningkatkan nilai aset. Investree sebagai pionir *marketplace peer to peer lending* memberikan tambahan opsi bagi pemberi pinjaman (*lender*) berupa portofolio dana *cash in hand* berupa reksadana selain dapat memberikan pinjaman kepada peminjam (*borrower*).

Proses Pembiayaan Usaha Berbasis Peer to Peer Lending di Investree

Investree (PT Investree Radhika Jaya) merupakan pionir peminjaman modal *peer to peer lending* berupa *marketplace* yang dapat menghubungkan peminjam (*borrower*) dengan pemberi pinjaman (*borrower*) dengan pemberi pinjaman (*lender*) di seluruh Indonesia. Pembiayaan *peer to peer lending* yang ditawarkan oleh Investree terdiri dari: (1) Pembiayaan Tagihan atau *invoice financing* merupakan pembiayaan pendanaan yang dilakukan dengan cara memberikan pinjaman tagihan yang sedang berjalan sebagai sumber pembiayaan oleh peminjam (*borrower*). Dengan mekanisme pemberi pinjaman (*lender*) akan meminjamkan dana berupa modal kerja bagi peminjam yang memiliki hubungan *business-to-business* dengan perusahaan dan latar belakang keadaan keuangan yang baik dan mumpuni. Cara kerja *invoice*

financing sebagai berikut: (a) Calon peminjam sedang dan/atau telah menyelesaikan pekerjaan atau menjual produk kepada klien atau *payor* melalui *marketplace* *investree.id*; (b) *Payor* atau klien akan menyetujui peminjaman *borrower*; (c) *Borrower* mengirimkan dokumen tagihan kepada *payor*, lalu mengajukan dokumen tagihan tersebut untuk dibiayai melalui *Investree*; (d) Tim *Investree* akan menganalisis, menyeleksi, dan menyetujui aplikasi pinjaman yang salah satunya berisi tagihan melalui sistem *credit-scoring*; (e) *Borrower* yang telah disetujui oleh tim *Investree* akan ditawarkan kepada pendana kemudian diikuti dengan *fact sheet*, dokumen hasil analisis *Investree*; (f) Pinjaman yang didanai oleh *lender* dan disalurkan kepada *borrower*; (g) Pada akhir periode pinjaman, *payor* membayarkan tagihan kepada peminjam kemudian disalurkan kepada pemberi pinjaman. Pemberi pinjaman akan memperoleh pengembalian pinjaman berupa *participal* dan bunga. Adapun besaran risiko pinjaman dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1
Grade Pinjaman Bisnis dan Risiko

Grade	Risk Grade Pinjaman Bisnis	Risiko	Grade
A1++	12%	Low Risk	A1++
A+	13%	Low Risk	A+
A1	14%	Low Risk	A1
A2	16%	Low Risk	A2
A3	18%	Low to Medium Risk	A3
B1	16%	Low to Medium Risk	B1
B2	18%	Medium Risk	B2
B3	19%	Medium to High Risk	B3
C1	18%	Medium to High Risk	C1
C2	19%	High Risk	C2

Sumber: Laporan *Risk Grade Pinjaman*, 2019

(2) Pembiayaan Usaha Syariah merupakan pinjaman modal dengan cara tagihan atau *invoice* yang sedang berjalan sebagai sumber pembayaran pinjaman oleh peminjam pembiayaan tagihan syariah sesuai dengan Fatwa Sayriah Nasional MUI Nomor 67/DSN-MUN/III/2008 tentang Ajak Piutang Syariah. Pembiayaan tagihan syariah menggunakan skema akad *al-qardh* untuk pemberian dana tagihan, dan akad *wakalah bil ujah* untuk mendapatkan keuntungan. Berikut adalah cara kerja pembiayaan *invoice syariah*, antara lain: (a) Peminjam (*borrower*) Mengajukan pembiayaan: peminjam melengkapi data-data informasi yang dibutuhkan pada aplikasi pembiayaan. Analisis dan persetujuan: tim *investree* akan menganalisis dan menyetujui aplikasi pembiayaan sebelum ditawarkan kepada pemberi pinjaman. Membayar pembiayaan: peminjam membayar pembiayaan melalui *investree* sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan; (b) Pemberi pinjaman (*lender*). Menelusuri *marketplace*: pemberi pinjaman menganalisis pembiayaan berdasarkan informasi yang tertera di *fact sheet*. Mendanai tawaran pembiayaan: pemberi pinjaman menentukan jumlah pendanaan pada tawaran pembiayaan yang dipilih. Menerima pengembalian pembiayaan: pemberi pinjaman menerima pembiayaan beserta pendapatan berupa *ujrah* atau imbalan *wakalah* sesuai dengan tingkatan risiko pembiayaan. Semakin tinggi risiko yang dipilih maka semakin besar pulah imbalan yang akan diperoleh.

Setiap *invoice* yang diajukan akan dianalisis, diseleksi, dan disetujui berdasarkan sistem *credit - scoring*. Pada setiap peminjaman mengetahui nilai *grade* pembiayaan usahanya yang menunjukkan berapa imbalan *wakalah* yang harus dibayarkan kepada pemberi pinjaman, biaya *marketplace*, dan penilaian risiko oleh tim *Investree*. Adapun besaran risiko pinjaman dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2
Risk Grade Pinjaman Usaha Syariah

Grade	Imbalan dan Biaya Syariah		Risiko
	Imbalan <i>Wakalah</i>	Biaya <i>Marketplace</i>	
A++	9,6%	2,4%	<i>Low Risk</i>
A1	11,2%	2,4%	<i>Low Risk</i>
A2	12,8%	2,4%	<i>Low Risk</i>
A3	14,4%	3,2%	<i>Low to Medium Risk</i>
B1	12,8%	2,4%	<i>Low to Medium Risk</i>
B2	14,4%	3,2%	<i>Medium Risk</i>
B3	15,2%	4,0%	<i>Medium to High Risk</i>
C1	14,4%	3,2%	<i>Medium to High Risk</i>
C2	15,2%	4,0%	<i>High Risk</i>
C3	16,0%	4,0%	<i>High Risk</i>

Catatan:

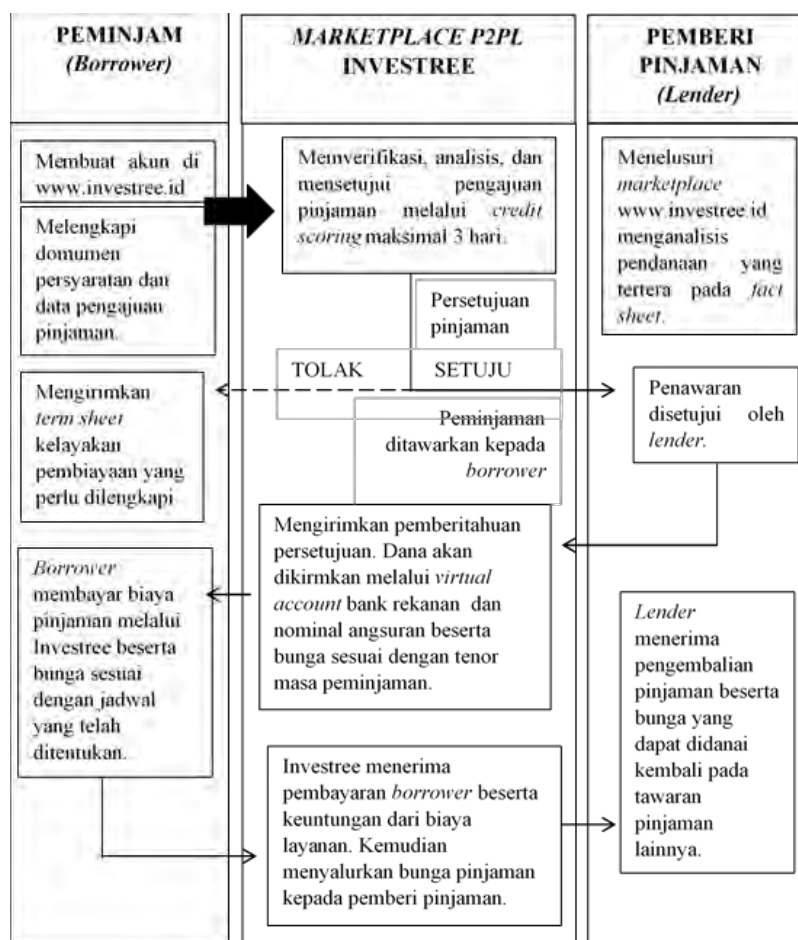
1. Nilai imbalan *Wakalah* berdasarkan nilai *invoice*
2. Nilai imbalan *Wakalah* berlaku dengan *Loan to Value* sebesar 80%

Sumber: Laporan *Risk Grade Pinjaman*, 2019

Melalui sistem *credit scoring* yang modern, Investree menentukan *grade* dan *rate* untuk setiap pinjaman yang ditawarkan di *marketplace*. *Grade* adalah peringkat peminjaman (A1++ sampai dengan C3), sedangkan *rate* adalah tingkat bunga yang harus dibayarkan kembali oleh peminjam atau *borrower* bersamaan dengan pinjaman yang telah diajukan sebesar (12% - 20%). Di Investree terdapat 11 peringkat risiko untuk pinjaman yang diajukan oleh *borrower*, dengan A1++ atau A++ sampai dengan tertinggi dan C3 sebagai yang terendah. Dalam berinvestasi pada *financial technology peer to peer lending*, toleransi risiko bergantung pada *grade* pinjaman yang akan didanai oleh pemberi pinjaman atau *lender*. Pada akhirnya, *grade* dalam pinjaman *peer to peer lending* mengindikasikan risiko seperti bagaimana pinjaman dengan *grade A* dapat memberikan rasa aman bagi *lender* yang ingin uangnya pasti kembali ketika berinvestasi. Sedangkan *grade* pinjaman berfungsi untuk memberitahu *lender* tentang potensi pengembalian dari setiap pinjaman. Meskipun Investree memiliki sistem *credit scoring* yang akurat, tim penilai kredit yang kompeten, dan hanya akan memberikan pinjaman kepada badan atau perorangan yang memiliki tingkat kelayakan kredit yang baik, namun risiko yang melekat pada pendanaan yang diajukan tidak dapat sepenuhnya dihindari.

Skema Alur Pembiayaan *Peer to Peer Lending*

Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan pelaku bisnis lainnya yang hendak mengajukan pinjaman harus membuat akun terlebih dahulu pada halaman *investree.id*. Pada awal pengajuan aplikasi pembiayaan, calon peminjam (*borrower*) wajib mengisi dan melengkapi formulir data-data yang dibutuhkan sebagai persyaratan pembiayaan. Data yang telah dimasukkan oleh peminjam akan di analisis dan diseleksi oleh tim Investree berdasarkan risiko *grade loan*. Setelah pembiayaan disetujui maka akan dikirimkan sebuah *term sheet* yang berisikan rincian pembiayaan. Pinjaman akan dimasukkan ke dalam *fact sheet* yang dapat ditelusuri oleh calon pendana yang telah dikelompokkan berdasarkan *credit scoring* sesuai dengan risiko pinjaman. Pinjaman yang telah didanai oleh *lender* sesuai dengan periode yang telah disepakati maka peminjam wajib mengembalikan dana pembiayaan beserta biaya tambahan lainnya. Bunga dan hasil imbalan pembiayaan akan diterima oleh pemberi pinjaman (*lender*) sebagai jasa penagihan yang dibayarkan oleh peminjam.



Gambar 2

Bagan Skema (Flow Chart) Transaksi Pembiayaan Peer to Peer Lending Investree

Sumber: Wawancara (diolah), 2019

Peran Fintech Bagi Pelaku UMKM

Berikut disajikan data jumlah pinjaman yang telah tersalurkan oleh PT Investree Radhika Jaya baik pinjaman personal maupun pinjaman bisnis, antara lain:

Tabel 3
Kredit Pinjaman Tersalurkan PT Investree Radhika Jaya

Tahun	Jumlah (Rp)	Jumlah Unit Pinjaman UMKM	Jumlah Investor
2018	Rp 1.660.000.000.000,00	3.000	45.578
2017	Rp 530.000.000.000,00	2.201	16.000
2016	Rp 53.700.000.000,00	2.000	7.000

Sumber: Wawancara (diolah), 2019

Berdasarkan data pada tabel 3 dapat diketahui bahwa total penyaluran kredit pinjaman oleh PT Investree Radhika Jaya atau Investree, sebagian besar disalurkan pada kredit pinjaman modal bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan persebaran 2.000 unit dengan perolehan nilai sebanyak 2.201 unit senilai Rp 550 miliar pada tahun 2017, dan semakin pesat pada tahun 2018 senilai Rp 1,66 triliun dengan persebaran 3.000 unit. Dilihat dari karakteristik UMKM dimana sebagian besar adalah dalam bentuk usaha mikro yang memiliki ciri tidak *bankable*, maka alternatif pemenuhan kebutuhan permodalan adalah dari pinjaman fintech *peer to peer lending* Investree. Kehadiran teknologi telah menjadikan layanan keuangan menjadi lebih murah, cepat, dan mudah. Tiga elemen ini, terkadang sulit diperoleh ketika pelaku UMKM mendatangi bank. Di sinilah peran fintech bisa menjadi solusi bagi pengembangan usaha UMKM di masa mendatang. Tantangan untuk memaksimalkan

peran *fintech* dalam mendukung UMKM terhadap akses permodalan pinjaman. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), baru 67,8% dari masyarakat Indonesia yang sudah menggunakan produk keuangan. Artinya masih ada sisa 32,2% yang belum menggunakan produk keuangan.

Implementasi *Fintech* pada UMKM

Teknologi berperan penting terhadap aktivitas peminjaman berbasis teknologi (*financial technology*) khususnya akses informasi melalui internet. Sebagai sarana untuk mendorong pertumbuhan ekonomi melalui UMKM dan pemerintah menekankan pada beberapa pilar bidang diantaranya: *People, Industry Technology, Resources, Institution*, dan *Financial Intermediary* (Barus, 2016). Menanggapi hal tersebut *fintech peer to peer lending* merupakan inovasi dan alternatif yang dapat meningkatkan pangsa pasar UMKM sebagai solusi dalam mengatasi permasalahan pembiayaan modal, penyusunan laporan keuangan, pembiayaan, dan pemasaran, serta transaksi keuangan dan literasi keuangan lainnya. Beberapa fitur *startup financial technology* yang dapat dimanfaatkan untuk mengatasi permasalahan UMKM saat ini:

Tabel 4
Pemanfaatan *Startup Financial Technology* terhadap Permasalahan UMKM

No	Permasalahan	Rekomendasi Berbasis <i>Fintech</i>	Rekomendasi Berbasis <i>Fintech</i>
1.	Pembiayaan utang/masal (<i>crowd</i>).	<i>Startup Crowdfunding</i>	Meningkatkan literasi pembiayaan berbasis teknologi informasi.
2.	Pinjaman pembiayaan modal.	<i>Startup Lending</i>	Eskalasi pembiayaan modal UMKM melalui pinjaman sesuai regulasi Nomor 77/POJK.01/2016.
3.	Pemisahan harta pribadi dan harta usaha, perencanaan keuangan, dan penyusunannya.	<i>Startup Personal Finance</i>	Mengembangkan literasi dan edukasi keuangan terkait penyusunan dan pelaporan keuangan (<i>financial planning</i>).
4.	Aktivitas <i>financial access</i> .	<i>Startup Payments</i>	Meningkatkan arus pembayaran dan transaksi bebas akes yang lebih luas, cepat, efektif, dan efisien.
5.	Pembandingan produk-produk keuangan dan usaha.	<i>Financial Aggregator</i>	Eskalasi aksesibilitas atas perbandingan setia produk-produk keuangan yang dibutuhkan UMKM.

Sumber: Asosiasi *Financial Technology* Indonesia, 2018

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa pemanfaatan teknologi memberikan pengaruh positif terhadap para penggunanya. *Fintech* dinilai tepat memberikan pengaruh terhadap kebutuhan pendanaan UMKM. Tingkat rendahnya penerimaan pembiayaan modal UMKM dikarenakan dari pemberi pinjaman cenderung berhati-hati terhadap tingkat risiko yang akan ditimbulkan oleh pelaku UMKM dikarenakan tidak dapat menganalisis informasi laporan keuangan yang disajikan.

Pemahaman terhadap Laporan Keuangan Standar Akuntansi Keuangan

UMKM PAP Branding merupakan perusahaan yang bergerak dalam jasa konsultasi branding dan desain. Perusahaan ini termasuk dalam kriteria usaha menengah. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2011 berlokasi di Jl. Wiguna Utara No. 58 Surabaya. Telah menjadi nasabah atau *borrower* (peminjam) *fintech* di Investree selama 8 bulan terakhir. Dimana dalam proses pengerjaan dan operasional perusahaan dituntut untuk menyelesaikan pesanan dari klien selama tiga bulan sebelum pembayaran di akhir proyek selesai. Perusahaan yang rata-rata setiap bulan dapat menerima 3 sampai 4 proyek dengan durasi pengerjaan 3 sampai 12 bulan. Disini pelaku usaha mengalami kendala dari sisi keuangan operasional internal perusahaan selama proses pengerjaan dan harus mencari pinjaman untuk menutupi biaya

pengeluaran. Perusahaan pernah melakukan pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan sistem pemberian pinjaman secara keseluruhan diawal muka dan dengan angsuran tiap bulan dengan bunga 7% per tahun. Selama proses peminjaman sistem keuangan perusahaan belum kuat dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Sehingga dana pinjaman dari KUR sudah habis selama dua bulan pinjaman dan perusahaan masih harus melunasi angsuran selama masa peminjaman. Dapat disimpulkan bahwa pinjaman KUR tidak cocok untuk diterapkan pada UMKM jasa desain atau industri kreatif.

Pengelola sangat memahami pentingnya catatan keuangan menurut standar akuntansi. Karena itu untuk menjadi kepercayaan terhadap laporan keuangan, pelaku usaha merekrut staff keuangan dengan latar belakang pendidikan dari bidang desain sehingga pekerjaannya menjadi kurang maksimal. Pencatatan dan proses pembukuan dilakukan secara manual. Bagi pemilik, yang harus dilaporkan adalah semua transaksi, stok/persediaan, laporan laba (rugi), serta laporan nilai dan penyusutan aset tetap. Hal ini penting karena untuk melihat apakah usaha yang sedang dijalankan sehat atau tidak. Menurut pemilik lengkapnya laporan keuangan juga berpengaruh terhadap kepercayaan lembaga perbankan atau kredit. Karena selama ini modal usaha selain dari modal pribadi juga memanfaatkan kredit perbankan dan pinjaman *peer to peer lending*, maka untuk tetap menjaga kepercayaan lembaga, suatu usaha harus menunjukkan sebuah laporan keuangan yang sehat.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pengajuan pinjaman modal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan bagaimana manfaatnya untuk UMKM. Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya maka diperoleh kesimpulan bahwa pinjaman berbasis *financial technology peer to peer lending* dapat menjadi alternatif pinjaman bagi perorangan maupun bisnis seperti UMKM. Tingginya pertumbuhan pinjaman *peer to peer lending* dikarenakan kebutuhan pinjaman dana dari UMKM yang belum mendapatkan akses dari Bank atau *unbankable*. *Fintech* memiliki peranan penting dalam kinerja pendanaan usaha yaitu berupa peningkatan efisiensi baik dari operasional perusahaan. Tidak hanya itu *fintech* juga dapat meningkatkan penghasilan peminjam (*borrower*) dan pemberi pinjaman (*lender*). Berdasarkan proses prosedur peminjaman *fintech peer to peer lending* yang disediakan oleh PT Investree Radhika Jaya. Pelaku usaha baik perorangan ataupun berbadan hukum terlebih dahulu harus membuat akun untuk menjadi peminjam di halaman website *investree.id* dan melengkapi data serta meng-*upload* dokumen persyaratan yang diminta. Pelaku UMKM harus sudah memberikan laporan keuangan perusahaan yang sesuai Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM).

Keterbatasan

Setelah dilakukan analisis penelitian ini memiliki keterbatasan sebagai berikut: (1) Peneliti memiliki keterbatasan terhadap akses informasi yang didapatkan dikarenakan menyangkut kerahasiaan dan privasi peminjam modal (*borrower*). Sehingga peneliti hanya fokus kepada satu pelaku UMKM dan penyedia peminjaman *Peer to Peer Lending*; (2) Peran peraturan yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengenai perusahaan multifinance atau yang bergerak dibidang pembiayaan online *fintech peer to peer lending* belum menerapkan Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) 71 Instrumen Keuangan terhadap Pedoman Akuntansi Perbankan terkait Kredit.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat mendorong penelitian-penelitian selanjutnya dapat memperbaiki keterbatasan penelitian ini. Oleh karena itu peneliti

menyampaikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang memiliki kepentingan dengan hasil penelitian ini. Saran yang dapat diajukan peneliti adalah sebagai berikut: (1) Bagi perusahaan *Financial Technology* atau *multifinance* dapat menerapkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 71 mengenai instrumen keuangan di tahun 2020; (2) Bagi pelaku UMKM dalam melakukan pinjaman modal hendaknya tetap mempertimbangkan laporan keuangan sebagai informasi penting dalam menganalisis dan pengambilan keputusan investasi yang akan mendatang. Pengembalian pinjaman diselesaikan sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui diawal proses peminjaman agar tidak terjadi pinjaman kredit macet; (3) Bagi peneliti selanjutnya yang terdarik dnegan penelitian ini diharapkan untuk dapat membandingkan kinerja perusahaan *fintech* yang ada di Surabaya, dapat membahas mengenai kredit macet, dan proses pembagian imbal hasil yang sesuai dengan akuntansi dana investasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Af'ida, S. N. 2017. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Skripsi*. Univesitas Muhammadiyah. Yogyakarta.
- Andini, G. 2017. Faktor-Faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada Lembaga Keuangan Mikro Peer to Peer Lending. *Skripsi*. UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Bank Indonesia. 2015. *Profil Bisnis UMKM*. Peraturan Bank Indonesia Nomor 17 Tahun 2015. Bank Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia.
- Barus. 2016. Peran Internet dalam Komunikasi Pemasaran Produk UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis* 12(1): 77-85.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 67 Tahun 2008 tentang *Anjak Piutang Syariah*. 6 Maret 2008. Dewan Syariah Nasional.
- Firdaus, F. 2018. Internet Financial Reporting: Ditektor Eskalasi Pembiayaan Modal UMKM Berbasis Stakeholder Value Sebagai Implementasi Financial Technology. *Jurnal Pro스팅 Ekonomi Kreatif* 2(1): 104-125.
- Husein, R. 2016. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Kabupaten Sleman. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). 2016. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM)*. DSAK-IAI.
- Investree. 2016. Cara Kerja. <https://www.investree.id/how-work>. Diakses tanggal 10 Februari 2019 (22:04).
- Investree. 2016. Invoice Financing. <https://www.investree.id>. Diakses tanggal 11 Februari 2019 (07:08).
- Investree. 2016. Press Realese. <https://www.investree.id>. Diakses tanggal 11 Februari 2019 (10:12).
- Investree. 2016. Tentang Kami. <https://www.investree.id/tentang-kami>. Diakses tanggal 10 Februari 2019 (21:28).
- Kementrian Koperasi dan UMKM RI. 2017 *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Usaha Besar Tahun 2015-2017*. Denpasar.
- Nizar, M. 2017. Teknologi Keuangan Fintech Konsep dan Implementasinya di Indonesia. *Warta Fiskal* 4(5): 55-60.
- Nurfiani, V. 2014. Analisis Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dengan dan Tanpa Pinjaman di Kabupaten Jember. *Artikel Ilmiah Mahasiswa* 14(3): 1-5.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 14 Tahun 2012 tentang *Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Bank Indonesia. Jakarta.

- Peraturan Bank Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 tentang *Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 25 Juni 2015. Bank Indonesia. Jakarta.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 17 Tahun 2015 tentang *Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14 Tahun 2012 Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Bank Indonesia.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 19 Tahun 2017 tentang *Penyelenggaraan Teknologi Finansial*. Bank Indonesia. Jakarta.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 Tahun 2016 tentang *Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi*. Dewan Komisaris Otoritas Jasa Keuangan. Jakarta.
- Priambada, S. 2015. Manfaat Penggunaan Media Sosial pada Usaha Kecil Menengah (UKM). *SESINDO* 2(3): 41-46.
- Rahardjo, B. 2017. Fintech: Layanan Baru, Ancaman Baru. <https://indeks.kompas.com>. Diakses tanggal 11 Februari 2019.
- Ratnawati, A. T. dan Hikmah. 2013. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UKM. *Serat Acitya* 2(1): 102-114.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 20. Jakarta.
- Wicaksono, G dan A. Nuvriasari. 2012. Meningkatkan Kinerja UMKM Industri Kreatif melalui Pengembangan Kewirausahaan dan Orientasi Pasar Kajian pada Peran Serta Wirausaha Wanita di Kecamatan Moyudan, Kabupaten Sleman, Propinsi DIY. *Jurnal Sosio Humaniora* 3(4): 27-39.