
INTERNATIONAL CONFERENCE OF MOSLEM SOCIETY

ISSN 2622-5840, Volume 2, 2018, Pages 12-22

DOI: <https://doi.org/10.24090/icms.2018.1818>

Proceeding of 2nd International Conference on Empowering Moslem Society in Digital Era

The Utilization of Fintech (P2P Landing) as SME's Capital Solution in Indonesia: Perspective in Islamic Economics (*Qirad*)

Astri Rumondang
Trisakti University, Indonesia
rumondangastri@gmail.com

Abstract: FinTech as a technology-based financial service, generally opens opportunities for increased efficiency in creating new business, better risk management and ease of transactions and trading activities. The limited access to capital resources (particularly banking) and with many SMEs that are unable to obtain financial services, is utilized by FinTech (P2P lending) practitioners as a good business opportunity at this moment. Fintech P2P Lending is considered able to overcome the problems of Small and Medium Enterprises (SME) and become one of the capital solution and empowerment strategy for SME in the future. This is because it enables small business owners or SME to get their capital in a shorter time with more simple terms and conditions, and also with the shorter loan period. It will be encouraging the development of SMEs, which will, in a long run, affect the equity level of welfare and the economy of the middle classes. As one of the majority Muslim countries, Indonesia should apply the FinTech-based financial transaction service pattern in accordance with the perspective in Islamic economics (*Qirad*). Where in lending the capital must be in accordance with the provisions set by God. In *Qirad*, it is stipulated that in lending the capital to others, then the lender has to know or understand what type of business will be done by the borrower.

Keywords: *P2P landing, fintech, capital of SME, SME, qirad*

A. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan salah satu usaha yang sedang digemari di Indonesia. Dimana pelaku UMKM di Indonesia mulai tumbuh dan kreatif dalam mengupayakan agar produksinya dapat dikenal secara nasional hingga global. Sektor ini mempunyai kontribusi yang besar terhadap perputaran uang di masyarakat yang jumlahnya yang cukup besar yaitu lebih dari 57 juta UMKM di berbagai bidang usaha yang tersebar di seluruh Indonesia dan menyumbang kontribusi yang cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi dalam negeri (Sarwono, 2015). Oleh karena itu, peningkatan produktivitas UMKM sangat diperlukan dalam rangka mengatasi ketimpangan antar pelaku, antar golongan pendapatan dan antar daerah, termasuk dalam rangka penanggulangan kemiskinan,

sekaligus juga mendorong peningkatan daya saing perekonomian nasional. Namun di sisi lain, UMKM memiliki beberapa keterbatasan seperti kemampuan mengakses sumberdaya produktif, permodalan dan teknologi informasi.

Salah satu persoalan utama yang banyak dihadapi oleh UMKM di Indonesia adalah dalam hal pendanaan. Hal ini disebabkan produk jasa lembaga keuangan saat ini masih berupa kredit modal kerja, sedangkan kredit investasi masih sangat terbatas. Sulitnya mendapatkan permodalan untuk usaha menjadi kendala yang dihadapi oleh UMKM, meskipun sejauh ini pemerintah telah membuat program pinjaman seperti KUR atau Kredit Usaha Rakyat, namun karena banyaknya kompetisi dan *ketatnya peraturan perbankan*, maka untuk memperoleh pinjaman tersebut tidak mudah.

Selain masalah tersebut diatas, *masalah akses perbankan* merupakan salah satu kendala bagi para pelaku usaha. Sulitnya persyaratan pinjaman bank seperti jumlah jaminan meskipun usahanya layak, semakin melemahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan pinjaman modal. Hal ini disebabkan dunia perbankan yang merupakan sumber pendanaan terbesar masih memandang UMKM sebagai nasabah yang berisiko tinggi. Bagi pelaku UMKM, kondisi diatas menyebabkan kesulitan dalam meningkatkan kapasitas usaha ataupun mengembangkan produk-produk yang mampu bersaing di pasar. Dampak dari situasi ini tidak hanya merugikan industri usaha kecil, tetapi juga akan melemahkan ekonomi negara. Hal ini terlihat pada dampak kurangnya akses terhadap pinjaman bagi UMKM Indonesia yang ingin berkembang menyebabkan kerugian sebesar 14% dari total PDB nasional di tahun 2015. Oleh karena itu, diperlukan sumber pendanaan alternatif bagi permodalan UMKM Indonesia, terutama karena kontribusi UMKM yang besar bagi negara sebesar 59,08% dari PDB nasional yang memperkerjakan 97% dari tenaga kerja Indonesia.

B. Perkembangan UMKM di Indonesia

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang tetapi juga di negara-negara maju, hal ini disebabkan UMKM adalah jenis usaha yang menyerap paling banyak tenaga kerja sekaligus memberikan kontribusi terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto yang paling besar dibandingkan kontribusi dari jenis usaha besar. (Lu & Beamish, 2001)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yang dimaksud dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu, dimana selanjutnya Bank Dunia berdasarkan banyaknya jumlah karyawan

mengelompokkan ke dalam 3 jenis yaitu : Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang). Selanjutnya dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

1. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
2. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang
3. memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
4. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan
5. menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
6. Fast Moving Enterprise adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar

Selain berfungsi dalam menopang perekonomian nasional, UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi di kota-kota besar sekaligus pertumbuhan ekonomi di pedesaan, yang artinya berperan dalam menunjang perekonomian rakyat yang terkonsentrasi pada pemanfaatan sektor sumberdaya alam dan padat tenaga kerja, sektor pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan, sektor perdagangan dan restoran.

Perkembangan UMKM di Indonesia diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan dalam menyelesaikan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Hal tersebut terlihat pada saat Krisis Ekonomi melanda sebagian besar negara-negara di dunia, perekonomian Indonesia mampu menunjukkan daya tahan yang lebih tinggi dan menjadi penyangga kehidupan jutaan jiwa dibandingkan dengan usaha besar atau konglomerat yang banyak mengalami kebangkutan pada saat itu. Beberapa kontribusi positif UMKM yang turut menopang perekonomian Indonesia seperti menjadi tulang punggung perekonomian

nasional dimana populasipelaku usaha dominan (99,9%); Sebagai penghasil PDB sebesar 59,08% (Rp4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun; Sebagai penyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 triliun) dari total ekspor nasional; Membantu Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 triliun). UMKM jenis industri ekonomi kreatif juga tercatat berkontribusi positif dengan pertumbuhan 5,6% sejak tahun 2010. Sumbangannya terhadap produk domestik bruto (PDB) mencapai 7,1%. Untuk hal ini, pemerintah menargetkan kontribusi PDB mencapai 7 – 7,5% hingga tahun 2019

UMKM secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sector dan memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat dan memiliki *multiplier effect* yang tinggi. Sebagai wadah penciptaan wirausaha baru UMKM memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia di lingkungan sekitar sehingga menghemat devisa dan meminimalkan ketergantungan pada komponen impor.

C. Permodalan UMKM di Indonesia

Memiliki bisnis yang tumbuh dan berkembang dengan pesat merupakan impian bagi setiap pengusaha. Namun untuk bisa mencapai impian tersebut, para pengusaha harus melalui beberapa proses yang panjang dan hambatan yang tidak bisa dihindari dalam menjalankan sebuah usaha, khususnya bagi pengusaha yang baru memulai usahanya. Hambatan terbesar yang dihadapi pada umumnya adalah berkaitan dengan adanya keterbatasan modal. Sebagai sebuah bisnis yang mulai dan baru berkembang dengan skala yang masih kecil, pemilik bisnis tidak mempunyai banyak pilihan untuk mendapatkan modal tambahan.

Pada saat ini sebagian masyarakat masih menganggap bank (konvensional) sebagai solusi untuk membantu memecahkan masalah perekonomiannya. (Rahim, 2015) Biasanya cara yang paling umum digunakan adalah pengajuan fasilitas pinjaman ke institusi finansial. Institusi dan lembaga keuangan pemberi pinjaman seperti bank,

pegadaian, dan lembaga leasing pada umumnya mewajibkan keberadaan jaminan asset dan merupakan kategori skala bisnis minimal sebelum pinjaman diberikan ke peminjam. Hal ini menjadi suatu kendala yang memberatkan bagi para pebisnis yang tergolong baru dengan skala bisnis yang masih kecil.

Perkembangan potensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit kepada UMKM. Setiap tahun kredit kepada UMKM mengalami pertumbuhannya lebih tinggi dibanding total kredit perbankan, namun diiringi pula dengan pertumbuhan UMKM yang lebih tinggi. Sejak tahun 2017 jumlah pelaku usaha industri UMKM Indonesia termasuk paling banyak diantara negara negara di dunia dan terus mengalami perkembangan sehingga diperkirakan hingga akhir tahun 2018 nanti jumlah pelaku UMKM di Indonesia akan terus mengalami peningkatan. Persoalan mendasar seputar pembiayaan dan pengembangan usaha masih tetap melekat pada UMKM. Pemerintah mencatat, pada 2014, dari 56,4 juta UMK yang ada di seluruh Indonesia, baru 30% yang mampu mengakses pembiayaan. Dari persentase tersebut, sebanyak 76,1% mendapatkan kredit dari bank dan 23,9% mengakses dari non-bank termasuk usaha simpan pinjam seperti koperasi. Dengan kata lain, sekitar 60%-70% dari seluruh sektor UMKM belum mempunyai akses pembiayaan melalui perbankan. Hal tersebut disebabkan oleh adanya hambatan geografis, minimnya jumlah perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil dengan kendala administrative dan manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional, rumah tangga dan usaha. Selain faktor faktor diatas, kurangnya permodalan UMKM disebabkan karena pada umumnya usaha mikro, kecil dan menengah merupakan usaha perorangan yang bersifat tertutup mengandalkan modal dari pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sementara modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan

lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang biasanya menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

Terbatasnya akses terhadap pinjaman modal yang dihadapi UMKM di Indonesia disebabkan oleh ketidakcocokan antara produk keuangan yang ditawarkan oleh institusi tradisional dengan kebutuhan UMKM. Kebanyakan institusi tradisional mengharuskan peminjam untuk memberikan jaminan sebelum dana pinjaman dapat dicairkan. Semetara itu UMKM cenderung kurang memiliki aset atau jaminan untuk dapat memenuhi persyaratan institusi yang ditetapkan oleh bank. Produk pinjaman dari institusi tradisional juga memerlukan proses aplikasi pinjaman yang cukup rumit dan biasanya memerlukan waktu panjang dalam proses pencairan uang. Hal ini semakin menyulitkan UMKM yang membutuhkan pinjaman cepat untuk memenuhi kebutuhan modal usaha.

Kondisi dilapangan menunjukkan pada tahun 2015, dari 250 juta orang Indonesia, hanya 60 juta saja yang memiliki rekening bank. Dari data tersebut kita dapat lihat bagaimana tingkat inklusi keuangan di Indonesia. Di sisi lain, menurut data OJK, terdapat kebutuhan kredit nasional sebesar Rp1.700 triliun per tahun bagi UMKM Indonesia. Dimana semakin banyak masyarakat yang memiliki akses keuangan, maka inklusi keuangan nasional semakin sehat dan tinggi. Dapat disimpulkan, jika akses kredit bagi UMKM masih kurang maka akan berakibat tak hanya akan merugikan industri kecil, tetapi juga melemahkan perekonomian negara.

D. Financial Teknologi (Fintech): Transformasi Digital di Sektor Finansial

Financial Teknologi (Fintech) merupakan layanan perbankan dan keuangan berbasis perangkat lunak dalam memberikan jasa keuangan dengan menggunakan program komputer maupun teknologi lainnya. (Kauffman & Ma, 2015) Dua hal

utama yang perlu kita garis bawahi dalam mendefinisikan financial teknologi, yaitu :Fintech sebagai layanan finansial, dan Fintech sebagai solusi finansial berbasis teknologi digital. Financial teknologi berfungsi dalam menghubungkan investor dan peminjam maupun debitur dan kreditur melalui platform digital. Dalam arti luas, fintech meliputi kemampuan platform digital untuk memfasilitasi transaksi keuangan.

Produksi telepon selular, operator telekomunikasi, penyedia layanan pembayaran, perusahaan perangkat lunak, dan start-up teknologi semuanya memasuki pasar pembayaran. Bukan hanya raksasa internet terkenal, seperti Google, Facebook, dan Apple, dan pengusaha pembayaran awal seperti Square, PayPal, dan iZettle. Sampai saat ini lebih 12.000 start-up yang pindah ke pasar layanan pembayaran berbasis financial teknologi. (Hedman & Henningsson, 2015)

Segmen usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang jumlahnya mencapai 57 juta di Indonesia merupakan salah satu pemicu utama berkembangnya startup financial teknologi (fintech) belakangan ini. Di Indonesia, Fintech awalnya berkembang di berbagai sektor, mulai dari startup pembayaran, pinjaman (lending), perencanaan keuangan (personal finance), investasi ritel, pembiayaan (crowdfunding), remitansi, riset keuangan, dan lain sebagainya. (Finance & Studies, 2017) Istilah fintech pada saat ini banyak kita temukan dalam istilah perbankan, e-commerce maupun e-bisnis. Dalam dunia financial teknologi dikenal istilah peer-to-peer lending yang menghubungkan pihak yang membutuhkan pinjaman dan pihak yang mau meminjamkan. Lebih luas, fintech juga mencakup kemampuan platform digital dalam memfasilitasi transaksi keuangan.

Pelaku UMKM kerap menggunakan internet untuk memasarkan produk bisnisnya lewat toko online atau pun online marketplace yang kini semakin besar jumlahnya. Pemahaman dalam menggunakan internet juga menjadi salah satu modal besar pelaku UMKM untuk mendapatkan akses pinjaman modal usaha melalui P2P Lending. (Ghazali & Yasuoka,

2018) Dengan begitu, UMKM yang mendapat pinjaman modal usaha dari investor akan berkesempatan lebih dalam mengembangkan usahanya, sehingga roda perekonomian Indonesia pun akan berputar lebih cepat. Para UMKM lokal yang ingin mengembangkan bisnisnya dapat memperoleh alternatif pendanaan tanpa agunan dengan proses online yang mudah dan cepat. Di sisi lain, para pemberi pinjaman pun memperoleh peluang investasi alternatif dengan return yang menarik.

Pada dunia perbankan dan hal permodalan, Bank Indonesia mengklasifikasikan fintech kedalam 4 (empat) kategori, yaitu : Marketplace finansial (Crowdfunding dan peer-to-peer); Market aggregator; Risk dan Investment management; Payment settlement dan clearing. Dalam klasifikasi, marketplace finansial dan market aggregator adalah jenis fintech yang dapat digunakan oleh pengusaha untuk memperoleh permodalan. Di sektor marketplace finansial, memungkinkan peminjam bertemu dengan pemilik modal, salah satu contohnya adalah crowdfunding.

Istilah pendanaan crowdfunding melalui online telah dikenal sejak tahun 2009, yang prinsipnya menitikberatkan pada partisipasi masyarakat untuk menyumbang sejumlah dana guna mewujudkan suatu ide atau proyek. Di Indonesia sistem pendanaan ini digunakan untuk membiayai suatu proyek atau usaha yang nantinya menguntungkan bagi pemilik modal. Dalam hal ini, terdapat tiga pihak utama yang menjalankan crowdfunding, yaitu : Pemilik ide atau proyek dalam hal ini yang membutuhkan pendanaan, pihak ini sering disebut dengan inisiator, creator atau fasilitator ; Pihak yang mendukung ide tersebut atau tertarik dengan produk yang dihasilkan dari proyek tersebut, pihak ini menyalurkan dana ke pihak pertama; Perusahaan yang menyediakan platform crowdfunding, platform ini menjadi tempat dimana pihak pertama mendefinisikan idenya serta target pendanaan, juga platform untuk menjamin transaksi yang aman bagi pemberi dana.

Secara umum crowdfunding terbagi menjadi 3 jenis, yaitu *equity crowdfunding* (crowdfunding berbasis equitas), *donation*

crowdfunding (crowdfunding berbasis donasi) dan *debt crowdfunding* (crowdfunding berbasis utang).

1. Crowdfunding berbasis equity adalah jenis pendanaan bersama untuk mendonasikan bisnis atau proyek dengan menukarkan kepemilikan saham atau kepemilikan bagian dari bisnis atau proyek. Jenis ini sesuai digunakan untuk wirausaha, pemilik bisnis dan perusahaan baru (*startup*). Pihak yang termasuk ke dalam pemberi danannya disebut dengan pemilik saham (*stock holder, shareholder*).
2. Crowdfunding berbasis donasi adalah jenis pendanaan bersama untuk sebuah proyek atau bisnis dengan penukaran nilai (value) yang lebih berharga selain uang, misalnya rasa bangga telah berpartisipasi, barang jadi dan lainnya. Jenis pendanaan ini biasa digunakan untuk penemu, pembuat film, pemusik, penulis atau perusahaan-perusahaan nonprofit. Pemberi dana pada platform ini umumnya adalah *filantropis*, penemu, pencinta gadget, pencinta musik dan film.
3. Crowdfunding berbasis utang merupakan pendanaan yang meminta kerumunan untuk mendonasikan bisnis atau proyek dengan bunga utang atau keuntungan finansial lain tergantung ketentuan yang diberikan.

Beberapa jenis layanan fintech yang dapat kita temui di Indonesia bagi UMKM adalah :

1. Pinjaman modal; jenis fintech yang memberikan layanan pinjaman modal dengan proses pengajuan yang lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan konvensional seperti bank. Tanpa perlu menyerahkan jaminan atau cukup melengkapi beberapa persyaratan dokumen saja, layanan pinjaman on-line ini menjadi alternatif dari pinjaman konvensional bank atau perusahaan pinjaman lainnya. Pinjaman yang diajukan dapat cair dalam waktu relatif singkat yakni kurang dari seminggu. Beberapa fintech yang menyediakan

layanan pinjaman on-line seperti Modalku dan Pinjam.com.

2. Layanan pembayaran digital; Jenis fintech dengan proses pembayaran yang mudah dan aman, sehingga mampu menarik lebih banyak konsumen dan memberikan keuntungan bagi pelaku bisnis. Salah satu fintech yang menyediakan sistem pembayaran digital adalah aplikasi jenius yang bersinergi dengan perusahaan jasa transportasi on-line. Jenius memberikan keuntungan berupa potongan harga bagi pelanggan yang menggunakan pilihan pembayaran dengan aplikasinya.
3. Layanan pengaturan keuangan; jenis fintech yang menawarkan layanan pengaturan keuangan. Layanan ini bertujuan membantu pebisnis UMKM dalam mengatur keuangan perusahaan. Layanan yang diberikan meliputi pembuatan anggaran, pencatatan pengeluaran, pemantauan kinerja investasi, dan konsultasi keuangan tanpa dikenakan biaya. Beberapa perusahaan fintech yang menyediakan layanan pengaturan keuangan misalnya Dompot Sehat dan NgaturDuit.com.

Layanan Fintech tersebut diatas, dilakukan atau dilayani oleh beberapa perusahaan Fintech yang terdaftar di Indonesia seperti ; TCash, Go-Pay, Halo Money, Cek Aja, Amarta, Doku, Finansialku, Modalku, Bareksa, Midtrans, Uang Teman, Ngatur Duit, Kartoo, Dompot Sehat, Veryfund, Online Pajak, Sleekr, Jojonomic, Cermati, Kreditgogo, Stockbit, Premiro, Bibitnomic, Indogold, Kanopi, Kredivo, Cicil, Dana Bijak, Akulaku, Tunaiku, Kredit Cepat, dll.

E. Fintech P2P Lending solusi dan optimalisasi permodalan UMKM

Peer-to-Peer Lending atau biasa disingkat P2P Lending, adalah wadah berbasis online yang mempertemukan banyak orang yang membutuhkan pinjaman (*borrower*) dengan banyak orang lainnya yang bersedia memberikan pinjaman (*investor*). Sistem P2P lending yang berjalan sepenuhnya berbasis online membuat perusahaan-perusahaan penyedia jasa P2P Lending dapat berjalan dengan biaya operasional yang murah dan

menawarkan jasa mereka dengan biaya yang jauh lebih murah dibandingkan dengan perusahaan perbankan biasa. Sebagai hasilnya, para pemberi pinjaman nantinya dapat meraup keuntungan yang lebih besar ketimbang keuntungan yang mereka dapat jika hanya sekedar mengikuti program tabungan dan investasi yang ditawarkan lembaga keuangan biasa. Tidak hanya pemberi pinjaman, pihak peminjam juga dapat merasakan keuntungan jika mereka melakukan pinjam meminjam uang melalui P2P Lending. Para peminjam dapat meminjam uang dengan suku bunga yang rendah, bahkan setelah perusahaan penyedia jasa P2P Lending sudah memotong biaya layanan jasa mereka, seperti biaya platform dan pemeriksaan kondisi keuangan sang peminjam.

Peer-to-Peer Lending sendiri merupakan suatu fenomena bisnis yang saat ini sedang terjadi di hampir seluruh negara-negara. Akses perbankan yang masih belum merata dan masih banyak UMKM yang tidak bisa memperoleh layanan keuangan, dimanfaatkan oleh para pelaku P2P lending sebagai suatu peluang. Dengan begitu fintech dapat menjadi solusi dan jawaban atas persoalan kebutuhan akses pinjaman modal usaha tersebut. Selain itu kemudahan mengajukan pinjaman, masalah keamanan pun telah dijamin oleh pemerintah. Hal ini dapat kita lihat dengan berdirinya Fintech Technology Office oleh Bank Indonesia. Melalui lembaga ini, Bank Indonesia dapat mengawasi dan mengatur regulasi mengenai fintech di Indonesia. Fintech hadir memberikan layanan pinjaman modal dengan proses pengajuan yang lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan konvensional seperti bank, sehingga P2P adalah Lending sebagai alternatif peminjaman modal.

P2P lending hadir untuk memecahkan permasalahan "*the missing middle*" pada masyarakat dan UMKM yang memiliki kapasitas berkembang namun kurang memiliki akses untuk pendanaan. Masyarakat tersebut termasuk UMKM yang memiliki kapasitas untuk berkembang dan butuh pendanaan. Segmen masyarakat ini kita sebut "*the missing middle*". Persoalan

"the missing middle" ini terkait erat dengan masalah inklusi keuangan yang dihadapi banyak negara berkembang. Semakin banyak penduduk negara yang memiliki akses terhadap layanan finansial, maka menyebabkan inklusi keuangan nasional semakin sehat dan tinggi. Peran P2P Lending untuk mewadahi masyarakat yang belum bankable. "the missing middle" membutuhkan adanya inklusi keuangan, seperti pendanaan, namun masih belum mempunyai cukup rekam jejak untuk mendapat kredit dari bank. Dengan adanya platform Fintech P2P Lending akan membantu UMKM untuk mendapatkan akses keuangan. P2P Lending dapat menjadi jembatan antara UMKM yang tadinya belum terjamah institusi keuangan yang ada dengan UMKM yang sudah bankworthy, sehingga suatu hari mereka pun menjadi bankworthy.

Dengan kata lain, Fintech P2P Lending fokus kepada segmen UMKM yang layak kredit (*creditworthy*) namun belum pas mendapatkan kredit bank. Dalam hal ini, segmen pasar P2P Lending dan bank jelas berbeda. Diharapkan kehadiran sejumlah perusahaan fintech turut berkontribusi dalam pengembangan UMKM. Tidak hanya sebatas membantu pembiayaan modal usaha, namun peran fintech juga merambah ke berbagai aspek seperti layanan pembayaran digital dan pengaturan keuangan yang kedepannya sangat bermanfaat bagi UMKM dalam memberdayakan dan membesarkan usahanya.

Sebagai *online marketplace* yang mempertemukan orang yang memiliki kebutuhan pendanaan dengan orang yang bersedia meminjamkan dananya, kehadiran Peer-to-Peer lending diharapkan menjadi solusi yang tepat bagi pelaku UMKM karena dapat memberikan bantuan dana bagi pihak-pihak yang selama ini kurang mendapat 'perhatian' dari institusi finansial di bawah bendera *sharing economy* yaitu sebuah sistem *socialekonomi* yang menjadikan sumber daya atau dana pribadi sebagai peluang untuk berbagi. Tidak hanya sekedar meningkatkan perolehan pemberi pinjaman (Lender), tetapi membuat pinjaman menjadi lebih terjangkau dan mudah diakses bagi peminjam (*Borrower*). Sebagai perusahaan

yang bergerak dibidang finansial, P2P lending menanamkan dan menguatkan prinsip kerja berdasarkan nilai-nilai integritas, inovasi dan profesionalisme agar dapat memberikan manfaat kepada para pemegang saham (*Stakeholder*).

Produk yang ditawarkan oleh P2P lending adalah pembiayaan piutang, sehingga investor akan menempatkan dananya untuk membiaya piutang debitur sebelum piutang tersebut dibayar oleh buyer debitur. P2P Lending memberikan imbal hasil yang tinggi dengan tenor (waktu) yang relatif singkat yaitu di bawah enam bulan sehingga menjadikan P2P Lending sebagai sarana investasi yang menjanjikan. Bagi pebisnis P2P Lending dapat menjadi sarana pendanaan untuk mengembangkan bisnisnya. Proses pinjaman di P2P Lending jauh lebih singkat dan fleksibel dibandingkan dengan pinjaman di bank, dan tentunya dengan bunga yang juga bersaing.

Sebelum menawarkan suatu pinjaman kepada investor, pihak P2P Lending akan melakukan seleksi yang ketat kepada calon debitur dan kredibilitas tagihan yang akan diberikan. Dengan begitu, para pemberi pinjaman dapat merasa lebih aman karena perusahaan P2P lending menyaring dan menganalisis terlebih dahulu para calon peminjam dengan sangat baik. P2P lending hanya menawarkan kesempatan investasi pada peminjam yang didapatkan dari klien yang terdaftar di lantai bursa atau perusahaan tertutup yang bonafit atau perusahaan yang dapat dipercaya dengan baik. Hal ini tentunya dilakukan untuk memastikan investor hanya berinvestasi pada peminjam dengan risiko minimal.

Optimalisasi fintech dalam mendorong kemampuan UMKM di Indonesia perlu lebih di tingkatkan. Karena hal tersebut memiliki potensi dalam meningkatkan para pelaku UMKM yang berdampak untuk mendorong pemerataan tingkat kesejahteraan masyarakat menengah. Dengan jumlah pengguna internet di Indonesia sebanyak 132 juta orang, pengguna telepon genggam 371 juta orang dan pengguna aktif social media sebanyak 106 juta orang, menjadi daya tarik yang cukup besar bagi perkembangan Fintech di Indonesia sekaligus memberikan

peluang yang sangat menjanjikan bagi pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi ini dalam mengembangkan dan meningkatkan usahanya. Oleh karena itu, agar momentum ini tidak terlewat begitu saja, maka para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dapat mengimplementasikan fintech khususnya P2P Lending dalam usahanya agar mampu bersaing di dunia secara global. Hal ini dapat kita lihat pada pinjaman P2P Lending memungkinkan pemilik usaha kecil mendapatkan modal lebih cepat untuk menjalankan usahanya. Dengan syarat yang tidak terlalu sulit dan jangka waktu yang tidak terlalu lama, maka pelaku UMKM dapat dengan mudah mendapatkan modal kerja. Kemudahan kemudahan yang di dapatkan oleh pelaku UMKM dalam mendapatkan pinjaman modal adalah sebagai berikut :

1. Tanpa Jaminan; pinjaman P2P Lending merupakan pilihan pinjaman yang sesuai untuk UMKM karena tidak memerlukan jaminan. Pinjaman P2P Lending lebih didasarkan pada apakah UMKM dianggap layak atau cukup kredibel untuk dana yang diminta. Untuk mendapatkan dana dari pinjaman P2P Lending, UMKM hanya perlu mengajukan kebutuhan modal ke platform P2P Lending. Jika bisnis yang diajukan dianggap layak, perusahaan pinjaman P2P Lending akan mengumpulkan dana yang diminta dari sekelompok investor individual. Dana yang didapatkan dari investor kemudian secara langsung diberikan sebagai bentuk pinjaman modal bagi UMKM yang mengajukan pinjaman.
2. Peminjaman yang Lebih Sederhana; pinjaman modal yang diajukan oleh para UMKM biasanya akan digunakan untuk modal kerja dan arus kas dari suatu usaha. Hal ini membuat pinjaman modal dapat digunakan dalam waktu yang cepat demi menunjang keberlangsungan maupun pengembangan sebuah bisnis. Semakin cepat UMKM mampu menyediakan produk terbaru, semakin cepat dapat meraih keuntungan dari produk yang terjual. Dalam hal ini, dapat dilihat bahwa sebuah UMKM turut berpacu dengan waktu terkait kebutuhan modal yang dibutuhkan guna pengembangan bisnis. Bandingkan dengan beberapa jenis pinjaman bank yang biasanya membutuhkan waktu 2-3 bulan untuk mendapatkan persetujuan. Tanpa modal yang cukup, UMKM berada dalam posisi berbahaya. Dalam proses pinjaman melalui P2P Lending, proses aplikasi sederhana, cepat dan berbasis online. Jika sebuah bisnis memang sudah dinilai layak, maka proses pencairan dana tidak akan berlangsung lama. Sebagian besar kegiatan P2P disediakan oleh perusahaan fintech yang akan membantu UMKM dapat dengan mudah membuka situs web perusahaan P2P Lending, mendaftar untuk sebuah akun, dan melengkapi aplikasi pinjaman UKM hanya dalam waktu 10 menit.
3. Bunga yang Lebih Rendah; pinjaman P2P Lending cenderung memberikan bunga yang lebih rendah jika dibandingkan dengan pinjaman lain yang sejenis. Kecilnya bunga yang diberikan ini, tentunya akan sangat membantu khususnya bagi para pemilik UKM yang ada di Indonesia.
4. Dapat diajukan kapanpun dan dimanapun; seiring dengan kemajuan di bidang fintech saat ini semua hal sangat mudah dan mungkin untuk dilakukan. Saat ini kita dapat secara mudah mengajukan pinjaman kapan saja, dimana saja. Hanya dengan mengunjungi website dari platform yang ada, pinjaman yang diajukan akan cair dalam beberapa waktu yang ditentukan.
5. Proses Pencairan Dana yang Lebih Cepat; mengajukan pinjaman dana kepada institusi tradisional biasanya membutuhkan waktu sekitar 1 bulan sebelum uang pinjaman dicairkan. Melalui platform P2P Lending, UMKM dapat mempersingkat waktu menunggu menjadi lebih cepat. Tanpa perlu menunggu lama, jika UMKM mampu melengkapi persyaratan yang dibutuhkan, pinjaman akan cair dalam jangka waktu beberapa hari. Hal ini dapat terjadi karena pinjaman dana yang kita ajukan berasal dari ribuan investor yang ada di dalam platform P2P Lending.

F. Pinjaman Modal Usaha Dalam Ekonomi Islam (Qirad)

Islam sebagai universal, mengajarkan hal yang mengikat umat manusia pada berbagai aspek. Allah telah memberikan peluang kepada umat manusia untuk melakukan aktivitas dalam memenuhi kebutuhannya. Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, umat manusia haruslah senantiasa berpihak pada ketetapan yang sesuai dengan syari'at yang telah ditentukan Allah. Manusia sebagai makhluk individu yang memiliki berbagai keperluan hidup, telah disediakan oleh Allah SWT. beragam benda yang dapat memenuhi kehidupannya dalam rangka pemenuhan kebutuhan yang beragam tersebut tidak mungkin dapat diproduksi oleh individu yang bersangkutan. Dengan kata lain, ia harus bekerja sama dengan orang lain. Manusia hidup di dunia ini tidak sendiri, artinya antara manusia yang satu dengan lainnya terdapat hubungan timbal balik, dimana manusia yang satu membutuhkan manusia lainnya. Dengan kata lain, dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, tidak menutup kemungkinan kerja sama. Namun dalam hal menjalankan kerjasama tersebut harus memperhatikan kepercayaan dan keadilan.

Qirad adalah jenis muamalah yang sering terjadi dalam masyarakat. Qirad juga dapat dilakukan oleh perorangan, dan dapat pula dilakukan oleh organisasi atau lembaga lain dengan nasabahnya (Kunci, n.d.). Dalam kehidupan modern, qirad dapat berupa kredit candak kulak, KPR (kredit pemilikan rumah), dan KMKP (Kredit Modal Karya Permanen). Besar atau kecilnya bagian tergantung pada pemufakatan kedua belah pihak, yang penting tidak ada pihak-pihak yang dirugikan. Apabila qirad menyangkut uang yang cukup besar, sebaiknya diadakan perjanjian tertulis dan dikuatkan oleh adanya dua orang saksi yang disetujui oleh kedua belah pihak. Qirad juga dapat diartikan sebagai kontrak kerjasama dagang antara dua pihak, dimana yang satu adalah pemilik modal dan yang lain adalah pemilik tenaga yang akan bertindak sebagai agen bagi pihak pertama, dan dalam qirad pihak kedua menerima modal dari pihak pertama sebagai pinjaman dan akan membagikan keuntungan

yang diperoleh dari usaha dagang yang menggunakan modal dari pihak pertama tersebut

Adapun syarat-syarat qirad adalah harus dewasa, sehat akal, dan sama-sama rela, harus diketahui secara jelas (jumlahnya) baik oleh pemilik maupun penerima modal, dikelola sesuai bakat dan kemampuannya. Selain itu pemilik modal harus mengetahui jenis pekerjaan atau jenis usaha yang akan dilakukan. Besar atau kecilnya bagian keuntungan biasanya dibicarakan pada saat mengadakan perjanjian. Syarat-syarat lain dari Qirad antara lain sebagai berikut:

1. Modal harus tunai atau setara tunai seperti dalam bentuk Dinar dan Dirham atau uang kertas. (mengenai keharusan tunai atau setara tunai ini, ada perbedaan pendapat diantara empat mazhab. Dimana Imam Shafi'i adalah satu-satunya yang berpendapat harus tunai. Imam Hanafi, Imam Malik dan Imam Hambali berpendapat bahwa modal bisa berupa harta benda yang tidak bersifat tunai namun yang dihitung sebagai modal bukan harta benda tersebut melainkan nilai setara tunainya.
2. Modal diketahui dengan jelas sehingga dapat dibedakan antara modal dan keuntungan.
3. Pembagian keuntungan harus jelas prosentasenya, untuk pihak penerima modal (entrepreneur) dan pemilik modal. Mudharabah atau Qirad batal apabila salah satu atau kedua pihak menentukan jumlah tertentu (bukan prosentase) dari bagi hasil.
4. Penerima modal adalah penerima amanah, wajib menjaga amanah sepenuhnya meskipun tidak ikut menanggung kerugian apabila kerugian bukan karena kesengajaannya.
5. Qirad dapat bersifat terbuka ataupun terbatas. Dalam Qirad terbuka, penerima modal tidak dibatasi dengan jenis usaha, pasar, tempat dlsb. Dalam qirad terbatas, penerima modal harus berusaha dalam batasan yang disepakati dengan pemilik modal.

Qirad dapat dilakukan apabila terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Adapun rukun-rukun qirad adalah :

1. Pemilik dan penerima modal
2. Modal
3. Pekerjaan
4. Keuntungan

Permasalahan yang harus diperhatikan pada qirad adalah sebagai berikut:

1. Penerima modal harus bekerja secara hati-hati.dalam mencukupi kebutuhan pribadi,hendaknya tidak menggunakan modal.
2. Perjanjian antara pemilik dan penerima modal hendaknya dibuat se jelas mungkin.jika dipandang perlu,dicarikan saksi yang disetujui oleh kedua belah pihak.
3. jika terjadi kehilangan atau kerusakan diluar kesengajaan penerima modal,hendaknyaditanggung oleh sipemilik modal.
4. jika terjadi kerugian, hendaknya ditutup dengan keuntungan yang lalu. Jika tidak ada, hendaknya kerugian itu ditanggung oleh pemilik modal.
5. Penerima dan pemilik modal harus saling mempercayai dan dapat dipercaya.

G. Peer to Peer Lending (Fintech) Solusi Permodalan UMKM Menurut Persepsi Ekonomi Islam (Qirad).

Sebagai salah satu negara terbesar di dunia dengan mayoritas penduduk beragama Islam, sudah selayaknya jika bentuk perekonomian khususnya sistem permodalan bagi pelaku UMKM di Indonesia menerapkan sistem perekonomian Islam (Qirad). Seiring dengan kemajuan teknologi dan tuntutan dari masyarakat yang menginginkan kemudahan dan kecepatan dalam segala hal seperti proses peminjaman modal usaha, perkembangan financial teknologi harus mampu menjawab keinginan dari masyarakat tersebut. Dan meningkatnya pertumbuhan fintech di pasar global mendorong sektor keuangan Islam juga turut berinovasi. Sektor keuangan Islam harus dapat menjadi solusi untuk usaha kecil dan menengah di Indonesia, menjembatani kesenjangan antara

lembaga keuangan dan mereka yang mencari pembiayaan sebagai modal usahanya.

Dalam hukum Islam, penerapan financial teknologi tidak bertentangan dengan hukum Islam, selama transaksi jual beli dilakukan dengan proses ijab kabul, namun dalam mazhab Hanafi diperbolehkan melakukannya tanpa menggunakan akad. Mazhab tersebut memiliki prinsip adanya rasa ketertarikan diantara penjual dan pembeli, sehingga tidak perlu bertemu secara langsung. Selain itu, financial teknologi merupakan salah satu bentuk muamalah dalam Islam yang didorong oleh kemajuan zaman. Karena islam tidak memberikan kesusahan kepada umatnya, melainkan selalu menghendaki kemudahan bagi seluruh pemeluknya, sesuai yang tercantum dalam *surat Al Baqarah ayat 185*.

Fungsi fintech dimaksudkan untuk memudahkan manusia dalam melakukan kegiatan keuangan, oleh karena itu, teknologi financial dapat diterapkan dalam ekonomi Islam. Dimasa yang akan datang financial teknologi berdasarkan ekonomi Islam diperkirakan dapat membawa sekitar \$1 triliun pada sektor keuangan syariah di Indonesia. Fintech syariah dimaksudkan untuk membantu UMKM dalam mendapatkan modal dan sertifikat halal bagi produk produk yang dijual. Dengan meningkatnya pertumbuhan fintech di pasar global mendorong sektor keuangan Islam untuk turut berinovasi. Dimana kalangan kelas menengah muslim (*muslim middle class*) diprediksi akan mendominasi ekonomi di Indonesia dalam kurun waktu 5-10 tahun mendatang. Keuangan Islam menawarkan solusi untuk usaha kecil dan menengah, menjembatani kesenjangan antara lembaga keuangan dan mereka yang mencari pembiayaan. Hal ini menyebabkan daya saing lembaga keuangan syariah akan tumbuh dengan pesat dengan bantuan sektor fintech.

Era berkembangnya ekonomi syariah mendorong berbagai jenis bisnis yang syariah pula, hal ini tak bisa lepas dari layanan dari perusahaan FinTech yang mulai mengembangkan layanan yang berbasis syariah. Di masa depan, diharapkan FinTech berbasis syariah dapat mendorong ekonomi Islam semakin diminati oleh masyarakat Indonesia seiring dengan peningkatan

kesadaran masyarakat dalam bertransaksi halal sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Ekonomi berbasis syariah memiliki aturan dasar yang mengacu pada Al- Qur'an dan Hadist, sehingga sudah seharusnya bahwa perkembangan financial teknologi juga harus sejalan dengan hukum-hukum syariah.

H. Penutup

Fintech P2P Lending merupakan suatu pilihan dalam mengatasi permasalahan para pelaku UMKM dan menjadi salah satu solusi dan strategi untuk pemberdayaan UMKM ke depannya, dimana kehadiran fintech dimaksudkan untuk memudahkan manusia dalam melakukan kegiatan keuangan.

Dalam hukum Islam, penerapan financial teknologi tidak bertentangan selama transaksi jual beli dilakukan dengan proses ijab Kabul. Karena islam tidak memberikan kesusahan kepada umatnya, melainkan selalu menghendaki kemudahan bagi seluruh pemeluknya

Selain itu, financial teknologi merupakan salah satu bentuk muamalah dalam Islam yang didorong oleh kemajuan zaman. Maka dari itu, teknologi financial dapat diterapkan dalam ekonomi Islam. Sehingga pemanfaatan dan penggunaan teknologi financial yang baik dan sebijak mungkin diharapkan dapat meningkatkan pemahaman ekonomi Islam semakin merata di seluruh lapisan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Finance, I., & Studies, L. (2017). Financial Technology Law - A New Beginning and a New Future, 50(Summer), 1-73.
- Ghazali, N. H., & Yasuoka, T. (2018). Awareness and Perception Analysis of Small Medium Enterprise and Start-up Towards FinTech Instruments : Crowdfunding and Peer-to-Peer Lending in Malaysia. *International Journal Of Finance and Banking Research*, 4(1), 13-24. <https://doi.org/10.11648/j.ijfbr.20180401.12>
- Hedman, J., & Henningsson, S. (2015). The new normal: Market cooperation in the mobile payments ecosystem. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(5), 305-318. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2015.03.005>
- Kauffman, R. J., & Ma, D. (2015). Special issue: Contemporary research on payments and cards in the global fintech revolution. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(5), 261-264. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2015.09.005>
- Kunci, K. (n.d.). Mustaming MUDHARABAH DALAM ISLAM ABSTRAK:, 59-71.
- Lu, J. W., & Beamish, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 565-586. <https://doi.org/10.1002/smj.184>
- Rahim, A. (2015). Konsep Bunga Dan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Perbankan Syariah, 2 No.2, 1-15.
- Sarwono, H. A. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm). *Bank Indonesia Dan LPPI*, 1-135.