

ISSN: 2460-1896  
e-ISSN: 2541-5573

Volume 4, Nomor 2, Desember 2018

# > Islamic Economics Journal

Efektifitas Distribusi Dana Zakat Produktif dan Kekuatan Serta Kelemahannya Pada  
BASZNAS Magelang  
**Mufti Afif, Sapta Oktiadi**

Maximizing Utility And Distributing Income Equitably: How Does Zakah Impact Both of  
Them at Once?  
**Ade Nur Rohim**

Analisis Strategi Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Perspektif Ekonomi Islam  
(Studi Kasus Pasar Songgolangit Kabupaten Ponorogo)  
**Royyan Ramdhani Djayusman, Ahmad Lukman Nugraha, Khoirul Umam**

Efektifitas Pembiayaan *Qardhul Hasan* Bagi Perkembangan Usaha Mikro Pada Baitul  
Maal Al-Amin, Kedungkandang, Kota Malang  
**Alficha Roby Vabella, Rahmad Hakim, Fien Zulkarijah**

Determinan Inflasi: Pendekatan Al-Maqrizi dan Perspektif Manajemen Syariah  
**Salman Al Parisi**

Pengembangan Model *Low Cost Islamic Peer To Peer Financing* Berbasis *Financial  
Technology* Untuk Akselerasi Kinerja UMKM  
**Satria Utama, Inayatul Ilahiyah**

An Empirical Study On The Influence Of Islamic Values On Money Demand (Case  
Study: University of Darussalam, Gontor and Mantingan Campus)  
**Muhammad Fahmi Jauharuddin Rimas Sude, Khoirul Umam**

جامعة دار السلام كونتور

UNIVERSITY OF DARUSSALAM GONTOR

# **Pengembangan Model Low Cost Islamic Peer To Peer Financing Berbasis Financial Technology Untuk Akselerasi Kinerja UMKM**

Satria Utama

Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam,  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Inayatul Ilahiyah

Alumni Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam,  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Email: [satria.utama@fai.umy.ac.id](mailto:satria.utama@fai.umy.ac.id)  
[ilahiyah\\_inayatul@yahoo.com](mailto:ilahiyah_inayatul@yahoo.com)

## **Abstract**

*Along with the development of technology, financial intermediary institutions in Indonesia also grew with the presence of technology-based financial services provider companies such as peer to peer lending company. The presence of peer to peer lending companies into an opportunity for empowerment of unbankable MSMEs that require funding. This paper examines how the business financing model applied by several peer to peer lending companies in Indonesia, as well as make the concept of Islamic peer to peer financing as an alternative for empowering MSMEs through business capital. This research was a qualitative research using library and field research method. The data used in the study are primary and secondary data from various literature relevant to the research discussion and. Data analysis in this research is supported by logic model theory which consist of 6 components that are situation, input, activities, output, outcomes and external factors. The results of the research showed that (1) peer to peer lending model that has been applied in Indonesia has provided access to finance effectively and efficiently, but there are still using risk fund transfer scheme and fixed cost system that will hamper the acceleration of MSMEs. (2) The concept of Islamic Peer to*

*Peer Financing based on profit and loss sharing investment model can be one of the empowerment alternatives that use investment cooperation scheme with no risk fund transfer and fixed cost for MSMEs, so it will maximize the acceleration of MSMEs.*

**Keywords:** *Islamic Peer to Peer Financing, Empowerment, MSMEs*

### Abstrak

Penelitian ini mengkaji bagaimana model pembiayaan usaha yang dijalankan oleh beberapa perusahaan peer to peer lending di Indonesia, serta membuat konsep Islamic peer to peer financing sebagai salah satu alternatif bagi pemberdayaan UMKM melalui permodalan usaha. Penelitian ini merupakan penelitian dengan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian library research. Data yang digunakan dalam penelitian merupakan data primer dan sekunder dari berbagai literatur yang relevan dengan pembahasan penelitian. Analisis data pada penelitian ini didukung dengan teori logic model yang terdiri dari 6 komponen yaitu situation, input, activities, output, outcomes dan external factors. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Model peer to peer lending yang telah diterapkan di Indonesia sudah memberikan akses pendanaan yang efektif dan efisien, namun masih ada yang menggunakan skema transfer risiko biaya dana dan sistem bunga (fixed cost) sehingga akan menghambat akselerasi UMKM. (2) Konsep Islamic Peer to Peer Financing dapat menjadi salah satu alternatif pemberdayaan yang menggunakan skema kerjasama investasi yang tidak ada transfer risiko biaya dana dan fixed cost bagi UMKM, sehingga akan memaksimalkan akselerasi UMKM.

**Kata kunci:** *Islamic Peer to Peer Financing, Pemberdayaan, UMKM*

### Pendahuluan

Lembaga keuangan merupakan penunjang utama kegiatan ekonomi suatu negara. Lembaga tersebut berkembang dalam berbagai level mulai dari perbankan baik bank umum maupun bank perkreditan rakyat sampai pada level mikro berupa koperasi simpan pinjam dan lembaga penyedia pembiayaan lainnya. Seiring dengan perkembangan teknologi, lembaga keuangan yang ada di Indonesia turut berkembang menjadi perusahaan penyedia layanan keuangan berbasis teknologi atau sering disebut dengan *fintech* atau *financial technology*.

Hal tersebut menyebabkan semua sektor industri jasa keuangan, seperti perbankan, pasar modal, pembayaran, platform industri juga sangat berpengaruh. Valuasi bisnis ditargetkan mencapai 130 juta dolar AS dengan mendorong 1.000 start-up mengembangkan

digital teknologi. Bahkan Bank Indonesia juga berupaya untuk lebih dekat dengan laju inovasi dan industri *fintech* dengan mendirikan Bank Indonesia *Financial Technology Office* atau *BI Fintech Office*.<sup>1</sup>

Berbagai inovasi model *fintech* juga sudah mulai berkembang di Indonesia dengan berdirinya perusahaan-perusahaan lembaga keuangan seperti *money*, *payment gateway*, *crowdfunding*, dan *peer to peer lending* seperti pada aplikasi *go pay*, *paytren*, *kitabisa.com*, *amartha* dan lain sebagainya. Hal tersebut merupakan salah satu gambaran bahwa perkembangan lembaga keuangan di Indonesia sangat inovatif. Menurut Bill Gates “*..banking is necessary, banks are not..*”<sup>2</sup>. Hal ini menggambarkan bahwa di masa depan industri perbankan akan bergerak ke arah *virtual banking* tanpa kehadiran bank secara fisik, dimana yang dibutuhkan hanyalah *banking system* saja. Seiring dengan berkembangnya teknologi, banyak perusahaan *fintech* telah berinovasi membuat lembaga keuangan tanpa hadirnya tempat secara fisik, seperti halnya perusahaan *peer to peer lending* yang mempertemukan para pemberi pinjaman (*lender*) dengan para pencari pinjaman (*borrower*) secara online didalam suatu wadah atau *marketplace* layaknya *tokopedia* dan *bukalapak* pada perusahaan *e-commerce*.

Menurut Alistair Milne dan Paul Parboteeah menyebutkan dalam laporan penelitiannya bahwa salah satu alasan tingginya pertumbuhan *peer to peer lending* karena sistem *peer to peer lending* memberikan akses besar untuk kredit. Sejak terjadinya krisis keuangan global, bank-bank dan pemberi pinjaman tradisional enggan untuk memberikan kredit kepada debitur.<sup>3</sup> Selain itu, untuk pemberi pinjaman tradisional seperti bank, memperluas kredit untuk usaha kecil sering terlalu mahal, mengingat ukuran pinjaman kecil.<sup>4</sup> Usaha dengan kapitalisasi yang kecil itu akan mendapatkan pendanaan yang sifatnya mahal, sedangkan usaha dengan kapitalisasi besar ketika mengakses sumber pendanaan

---

<sup>1</sup> Budi Raharjo, "ISEF Dorong RI jadi Pusat Ekonomi Digital di Asia Tenggara," disampaikan pada acara Seminar Nasional *Growing Demand for Fintech in Islamic Finance and Its Challenges* pada rangkaian acara *Indonesia Sharia Economic Festival*. Surabaya. 2017. Tercantum dalam <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/17/11/10/oz7fb2283-sekilas-rangkaian-acara-isef-2017-hari-in>, diakses pada tanggal 14 November 2017.

<sup>2</sup> Muliaman D. Hadad, *Financial Technology di Indonesia*, disampaikan pada acara Kuliah Umum tentang *FinTech – IBS*. Jakarta. 2017, hlm. 7.

<sup>3</sup> Alistair Milne dan Paul Purboteeah, *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*, (Belgium: European Credit Research Institute. 2016), hlm. 4.

<sup>4</sup> Arnaud Ventura, et.al., *The Future of FinTech A Paradigm Shift in Small Business Finance*, (Switzerland: World Economic Forum, 2015), hlm. 7.

akan lebih mudah, dan murah. Sistem perbankan pendekatannya menggunakan transfer risiko, dimana biaya-biaya yang dikeluarkan saat proses funding dipindah ke biaya lending. Berbeda dengan *platform peer to peer lending*, sistem ini hanya mempertemukan investor dan peminjam. Hal ini akan memangkas biaya-biaya operasional sehingga dikatan *peer to peer lending* lebih murah dari perbankan.

Alternatif yang diberikan oleh perusahaan *peer to peer lending* kepada para pengusaha kecil tentu merupakan potensi yang besar untuk membantu dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia. Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah salah satunya keterbatasan modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan.<sup>5</sup> Hal ini selaras dengan pendapat Eka Jati R. Firmansyah yang merupakan praktisi perbankan menyatakan bahwa segi permodalan bagi UMKM masih kurang yang disebabkan karena kesulitan akses ke bank dikarenakan ketidakmampuannya dalam hal menyediakan persyaratan *bankable*, terutama pada aspek jaminan atau *collateral*. Padahal jika dilihat dari potensinya, UMKM di Indonesia turut berkontribusi dalam perekonomian nasional.

Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan menengah menunjukkan bahwa jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada tahun 2013 sebesar 57.895.721 unit, dengan menyerap tenaga kerja sebesar 114.144.082 orang dan menyumbang PDB Indonesia mencapai 1.536.918,80 Miliar. Sangat disayangkan jika potensi tersebut masih kurang sistem pendukungnya terutama dalam akses permodalan. Oleh karena itu penting adanya pemberdayaan UMKM karena salah satu tujuan pemberdayaan UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah untuk meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Dari uraian permasalahan modal dan potensi UMKM untuk perekonomian nasional tentunya perusahaan yang bergerak di bidang *peer to peer lending* dapat menangkap peluang untuk ikut serta dalam pemberdayaan UMKM. Perusahaan *peer to peer lending* dapat memberikan akses permodalan kepada UMKM dengan persyaratan yang lebih mudah, murah dan efektif tanpa adanya agunan. Di Indonesia sendiri terdapat beberapa perusahaan

---

<sup>5</sup> Irfan Syauqi Beik dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm.132.



*fintech* yang menyediakan *online marketplace peer to peer lending* yang telah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan, seperti Amartha, Koinworks, dan Investree, ketiga perusahaan tersebut merupakan perusahaan *online marketplace* yang mempertemukan orang yang memiliki kebutuhan pendanaan dengan orang yang bersedia meminjamkan dananya. Selain menjalankan *online marketplace*, perusahaan-perusahaan tersebut juga melakukan seleksi, analisis dan menyetujui aplikasi pinjaman yang diajukan oleh peminjam (*borrower*) agar menghasilkan pendanaan yang berkualitas untuk ditawarkan kepada para pendana (*lender*).

Amartha merupakan perusahaan *peer to peer lending* yang melakukan kegiatan penyaluran dana kepada kelompok peminjam (*group lending*) dengan sistem tanggung renteng tanpa adanya bunga. Koinworks melakukan kegiatan penyaluran dana berbasis *peer to peer lending* dengan skema *credit scoring*. Sedangkan Investree merupakan perusahaan *peer to peer lending* yang menyediakan bantuan likuiditas bagi seseorang yang mempunyai *invoice* atau tagihan. Investree menyediakan produk pembiayaan konvensional dengan skema *credit scoring* juga pembiayaan syariah. Pada bulan Juli 2017, Investree mendapatkan penghargaan sebagai Best P2P Lending Platform for SMEs (*Small Medium Enterprise*) untuk kategori *Peer to Peer (P2P) Audit Awards*.<sup>6</sup> Penghargaan ini merupakan salah satu bukti bahwa Investree mampu berkontribusi sebagai perusahaan *online marketplace peer to peer lending* dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia.

Berbagai model bisnis *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di Indonesia mampu menjadi solusi permasalahan pendanaan bagi UMKM. Namun beberapa model *peer to peer lending* masih menggunakan skema transfer risiko dimana terdapat beban biaya *funding* dan *lending*. Kemudian dari model yang sudah menerapkan prinsip syariah masih berfokus pada bantuan likuiditas dengan skema pembiayaan tagihan atau *invoice financing*. Pada penelitian ini, peneliti akan mendiskripsikan berbagai model *peer to peer lending* yang sudah diterapkan, serta merumuskan konsep baru *Islamic peer to peer financing* sebagai salah satu alternatif pemberdayaan UMKM melalui pendanaan yang bisa diterapkan di Indonesia.

<sup>6</sup> Nadia Zuraya, "Fintech Investree Raih Penghargaan P2P Lending Terbaik," Penghargaan di dapat dalam *Indonesia Country Awards Programme 2017* yang diadakan The Asian Banker, bersamaan dengan *The Future of Finance Indonesia* di Jakarta, 2017. Sumber dari <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/fintech/17/08/04/ou5i51383-fintech-investree-raih-penghargaan-p2p-lending-terbaik>, diakses pada 14 November 2017.

Dari uraian latar belakang permasalahan yang telah dibahas di atas, maka penting dilakukan kajian-kajian terkait seberapa efektif pemberdayaan UMKM melalui penerapan perusahaan *peer to peer lending* yang sudah berjalan di Indonesia. Oleh karena hal tersebut rumusan masalah pada penelitian ini yaitu, *pertama*, bagaimana model pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berbasis *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di Indonesia. *Kedua*, bagaimana konsep *Islamic peer to peer financing* sebagai alternatif pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada aspek permodalan usaha.

Sejauh tinjauan pustaka yang dilakukan oleh peneliti terdapat beberapa tulisan yang relevan dan mendukung dalam penelitian ini, diantaranya penelitian oleh Alistair Milne dan Paul Parboteeah tahun 2016,<sup>7</sup> Ulrich Atz and David Bholat tahun 2016,<sup>8</sup> Ian Pollari F. Fin tahun 2016,<sup>9</sup> serta Tran Dinh Uyen dan Hoang Hatahun 2017.<sup>10</sup> Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diangkat peneliti saat ini terletak pada cara pandang untuk melihat inovasi *fintech* berbasis *peer to peer lending*. Perusahaan *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di Indonesia menjadi salah satu instrumen pembiayaan bagi UMKM yang *unbankable*. Perbedaan selanjutnya dalam penelitian ini yaitu peneliti akan membuat konsep *Islamic peer to peer financing* sebagai alternatif pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dari sisi permodalan usaha dengan pendekatan kerjasama investasi yang lebih syar'i.

## Tinjauan Pustaka

Lembaga *financial intermediary* atau lembaga perantara keuangan merupakan sarana pendukung untuk menunjang kegiatan perekonomian. Lembaga perantara keuangan baik bank maupun bukan bank mempunyai peran yang sangat penting sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat.<sup>11</sup> Pada praktiknya, lembaga *financial intermediary*

---

<sup>7</sup> Alistair Milne dan Paul Parboteeah, *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*, (Belgium: European Credit Research Institute, 2016).

<sup>8</sup> Ulrich Atz and David Bholat, "Peer-to-peer Lending And Financial Innovation In The United Kingdom," Bank of England, Staff Working Paper No. 598, 2016.

<sup>9</sup> Ian Pollari, "The Rise of Fintech: Opportunities and Challenges," *JASSA: The Finsia Journal of Applied Finance*, Issue 3. 2016, hlm. 15-21.

<sup>10</sup> Tran Dinh Uyen dan Hoang Ha, "The Sharing Economy and Collaborative Finance: The Case Of P2P Lending In Vietnam," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, Vol. 22 No.2. 2017, hlm. 84-93.

<sup>11</sup> Totok Budisusanto dan Nuritomo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi 3.

mempunyai beberapa pola yang berbeda dalam menjalankan perusahaannya dibidang keuangan dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana, menyalurkan dana dan atau kedua duanya menghimpun dan menyalurkan dana.<sup>12</sup>

### **Pola-pola Lembaga *Financial Intermediary***

Lembaga yang melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat salah satunya yaitu bank, baik yang menggunakan prinsip syariah maupun konvensional. Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>13</sup>

Kegiatan menghimpun dana dalam praktik perbankan dikenal dengan istilah *funding*, yaitu mengumpulkan dan mencari dana masyarakat yang mengalami surplus dengan cara membeli dana dari masyarakat luas. Pembelian dana dari masyarakat dilakukan dengan cara memasang berbagai strategi agar masyarakat mau menanamkan dananya dalam bentuk simpanan seperti tabungan, deposito dan giro. Lembaga perbankan akan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang akan diberikan kepada penyimpan agar masyarakat berminat untuk menyimpan uangnya di bank. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga, bagi hasil, hadiah, pelayanan atau balas jasa lainnya. Semakin tinggi balas jasa yang diberikan, akan menambah minat masyarakat untuk menyimpan uangnya. Setelah memperoleh dananya dalam bentuk simpanan dari masyarakat, maka lembaga perbankan akan memutarakan kembali atau dijual kembali ke masyarakat dalam bentuk pinjaman, atau lebih dikenal dengan dengan istilah kredit (*lending*). Dalam pemberian kredit juga dikenakan jasa pinjaman kepada penerima kredit dalam bentuk bunga dan biaya administrasi.<sup>14</sup>

Pada bank dengan prinsip konvensional, besarnya bunga kredit sangat dipengaruhi oleh besarnya bunga simpanan. Semakin besar atau semakin mahal bunga simpanan maka semakin besar pula bunga pinjaman, demikian pula sebaliknya. Selain bunga simpanan,

---

(Jakarta: Salemba Empat. 2008), hlm. 10.

<sup>12</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, edisi revisi, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), cet. ke-13, hlm. 12.

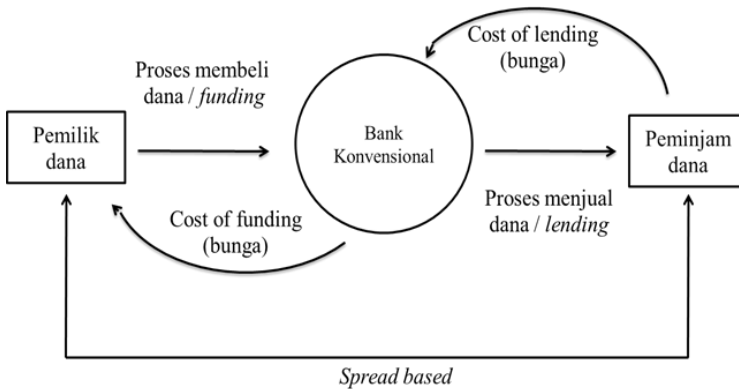
<sup>13</sup> *Ibid*, hlm. 13.

<sup>14</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi 9, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 26.



pengaruh besar kecilnya bunga juga dipengaruhi oleh keuntungan yang diambil, biaya operasi yang dikeluarkan, cadangan risiko, kredit macet, pajak serta pengaruh lainnya.<sup>15</sup> Sehingga bank akan memberikan pinjaman kepada pihak-pihak yang memerlukan dana berdasarkan kemampuan mereka membayar tingkat bunga tertentu. Hubungan antara bank dengan nasabahnya adalah hubungan antara kreditur dan debitur.<sup>16</sup>

Keuntungan utama dari lembaga perbankan konvensional diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan kepada penyimpan dengan bunga pinjaman atau kredit yang disalurkan. Keuntungan selisih bunga ini di bank dikenal dengan istilah *spread based*.<sup>17</sup>



Gambar Konsep dan Sistem Perbankan Konvensional

Berbeda dengan bank konvensional, bank yang berdasarkan prinsip syariah tidak dikenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada para penyimpan dana maupun peminjam dana. Di bank syariah, jasa yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah sesuai hukum Islam. Prinsip syariah yang diterapkan oleh bank syariah adalah konsep penghimpunan dengan prinsip *wadi'ah* dan *mudārabah* dimana para penyimpan dana akan mendapatkan balas jasa berupa bonus dan bagi hasil, serta konsep penyaluran berdasarkan prinsip bagi hasil antara bank dan peminjam (*mudārabah* dan *musyarakah*), prinsip jual beli dimana bank akan mendapatkan margin (*murābahah*, *istisna'* dan *salam*), prinsip sewa

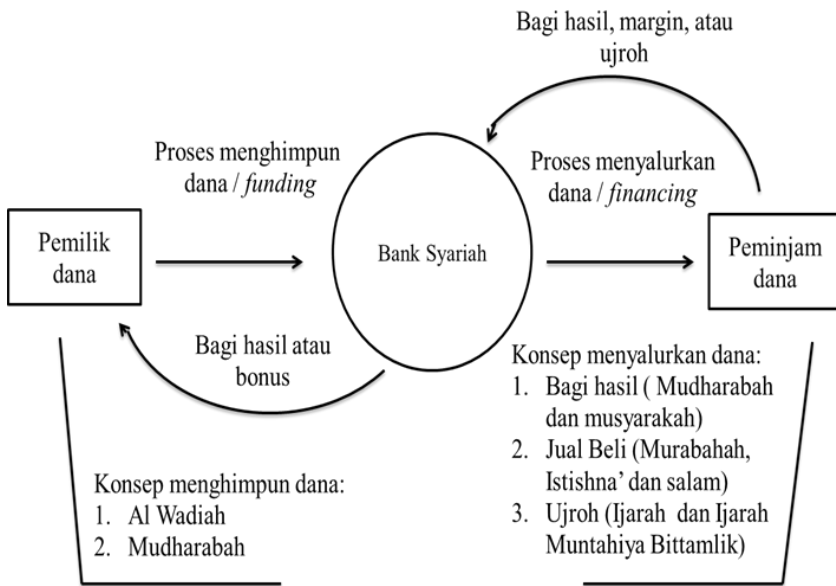
<sup>15</sup> *Ibid*, hlm. 27.

<sup>16</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2014), cet. ke 1, hlm. 110.

<sup>17</sup> *Ibid*.

menyewa dimana bank akan mendapatkan *ujroh* atau *fee* (*ijārah* dan *ijārah muntahiyā bittamlik*).

Setiap nasabah yang akan menyimpan dananya ke bank mempunyai dua tujuan apakah hanya titipan atau untuk berinvestasi. Jika nasabah hanya menitipkan uangnya bank tidak akan memberikan bagi hasil, hanya memberikan bonus namun tidak dijanjikan di depan, sedangkan jika nasabah berinvestasi maka bank akan memberikan bagi hasil sesuai dengan nisbahnya. Bagi nasabah yang memerlukan pendanaan pada bank syariah haruslah jelas, apakah untuk kegiatan jual beli suatu barang, modal kerja, maupun untuk sewa-menyewa, sehingga keuntungan yang akan diperoleh oleh bank akan berbeda seperti margin atas keuntungan jual beli, bagi hasil atas hasil investasi ataupun *ujroh* dari hasil sewa menyewa. Tidak seperti pada bank konvensional, nasabah yang butuh pendanaan akan langsung diberikan sejumlah dana yang dibutuhkan dan kemudian akan dibebankan biaya bunga dengan jumlah tertentu.



Gambar Konsep dan Sistem Perbankan Syariah

Hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya adalah hubungan kemitraan antara penyandang dana (*sāhib al-māl*) dengan pengelola dana (*mudārib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank bukan

saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah menyimpan dana. Dengan demikian, kemampuan manajemen untuk melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha dan pengelola investasi yang baik akan sangat menentukan kualitas usahanya sebagai lembaga intermediary dan kemampuannya menghasilkan laba.<sup>18</sup>

### **Peer to Peer Lending**

*Peer to peer* merupakan pola kerjasama antara satu pihak dengan pihak yang lain. *Peer to peer lending* melibatkan pemberi pinjaman atau *investor* yang memberikan uang secara langsung kepada peminjam tanpa proses dan struktur lembaga tradisional. Pada praktiknya hal ini seringkali telah dilakukan dalam bentuk informal. Dalam Islam, pola investasi *peer to peer* dapat ditemukan pada skema *mudārabah*, *musyārakah*, *muzārah* maupun *musāqah*.

Seiring dengan berkembangnya teknologi, kegiatan peminjaman turut berkembang secara *online* dalam bentuk *platform* melalui suatu wadah atau *marketplace*.



Gambar Konsep *Peer to Peer Lending*

*Peer to peer lending* merupakan gambaran pasar *online* dimana pemberi pinjaman yang juga disebut sebagai *lender* dapat meminjamkan kepada individu atau usaha kecil (*borrower*).<sup>19</sup> Dalam hal ini, para peminjam bisa mendapatkan pendanaan dari banyak individu.

Selain lembaga perbankan, perusahaan *peer to peer lending* juga menawarkan keunggulan kompetitif untuk menyatukan pemberi pinjaman. Keuntungan ini termasuk: margin bunga yang sangat

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> Alexandra Mateescu, *Peer-to-Peer Lending*, (New York: Data & Society Research Institute, 2015), hlm. 2.

rendah karena biaya administrasi rendah, kemampuan untuk menawarkan pinjaman kepada beberapa peminjam yang mungkin ditolak oleh bank (*unbankabel*), dan penggunaan inovatif mereka yaitu teknologi untuk memberikan transparansi yang lebih besar, fleksibilitas, cepat dan layanan yang lebih nyaman bagi pemberi pinjaman atau peminjam.<sup>20</sup>

Menurut Alistair Milne dan Paul Parboteeah, pemberi pinjaman pada *platform peer to peer* yang memiliki lebih dari lima tahun terakhir telah mencapai hasil yang jauh lebih baik dari pada investasi uang mereka di deposito bank konvensional. Sifat fokus kegiatan mereka memastikan bahwa biaya administrasi dan pengeluaran tambahan yang diperlukan untuk menyiapkan *platform peer to peer* relatif rendah. *Platform peer to peer* juga dapat mencocokkan peminjam dan pemberi pinjaman tanpa marjin bunga.<sup>21</sup>

### Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Irfan Syauqi Beik dalam bukunya ekonomi pembangunan syariah menyebutkan bahwa salah satu masalah yang dihadapi oleh UMKM adalah terbatasnya modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Keuangan inklusif perlu dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Salah satu upaya untuk mengembangkan akses permodalan bagi UMKM adalah melalui kredit.<sup>22</sup>

Kehadiran UMKM merupakan suatu yang menjanjikan tapi masih banyak lembaga keuangan yang masih melirik sebelah mata. Menurut pengamat perbankan Drajad H. Wibowo berkurangnya kredit untuk UMKM mencerminkan kurang tertariknya perbankan mengucurkan kredit ke usaha kecil. Bahkan sampai saat ini, perbankan relatif lebih tertarik untuk mengucurkan kredit konsumsi dan properti ketimbang ke usaha kecil. Hal ini disebabkan karena pengusaha kecil dinilai belum layak mendapatkan kredit karena tidak memiliki agunan. Perbankan berani mengucurkan kredit ke usaha kecil jika ada agunan.<sup>23</sup>

Disamping permodalan, menurut Fajar masalah lain yang dihadapi oleh UMKM adalah pengelolaan keuangan atau peren-

<sup>20</sup> *Ibid*, hlm. 1.

<sup>21</sup> Alistair Milne dan Paul Parboteeah, *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending...*, hlm. 4.

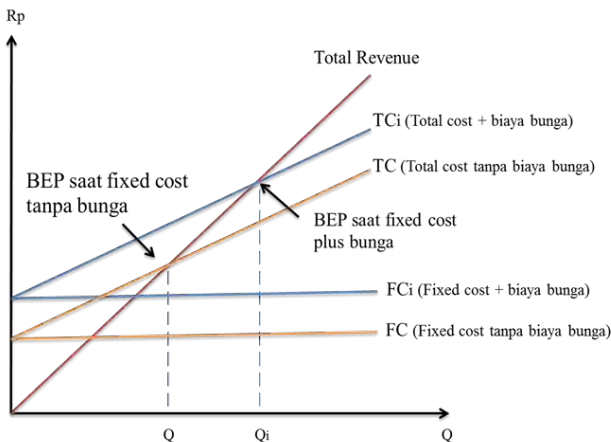
<sup>22</sup> Irfan Syauqi Beik dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah...*, hlm.133.

<sup>23</sup> Mukti Fajar, *UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), hlm. 188.

canaan keuangan.<sup>24</sup> Perencanaan keuangan UMKM hal sangat penting. Seringkali ada UMKM yang setelah menerima kredit dari lembaga keuangan atau perbankan yang katanya digunakan untuk mengembangkan usaha, kenyataannya di lapangan digunakan untuk menutupi kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis, usaha pun tidak jalan atau bangkrut.

### Akses Permodalan dan Kaitannya dengan Biaya Produksi

Penggunaan modal oleh suatu produsen merupakan suatu hal yang penting untuk diperhatikan. Hal ini disebabkan karena pada kenyataannya ada berbagai sumber modal yang digunakan produsen dalam proses produksi. Karakter biaya permodalan sangat tergantung dari mana sumber modal tersebut, seperti penggunaan sumber modal yang berbasis bunga tentu akan berbeda dengan sumber modal yang berbasis *syirkah* atau *qardul hasan*.



Gambar Analisis Biaya Produksi dengan Sistem Bunga

Karakteristik sistem bunga dalam analisis biaya produksi adalah adanya biaya bunga yang harus dibayarkan oleh produsen bersifat tetap, sehingga biaya bunga akan menjadi bagian dari *fixed cost*. Oleh karena itu, berapapun jumlah *output* yang diproduksi, bunga tetap harus dibayarkan. Konsekuensi lebih lanjut, keberadaan biaya bunga akan meningkatkan *total cost*. Naiknya *total cost* akan mendorong BEP (*Break Even Point*) dari titik Q menjadi Qi. *Break*

<sup>24</sup> *Ibid.*, hlm. 193.

*Even Point* atau titik impas merupakan kurva perpotongan antara *Total Revenue* dengan *Total Cost* ( $TR = TC$ ).<sup>25</sup>

Jika produsen memperoleh sumber modal yang menggunakan sistem bunga, maka untuk menuju BEP produsen harus menghasilkan output lebih banyak dibandingkan dengan modal yang tanpa bunga. Besarnya beban bunga yang harus dibayar tergantung pada berapa banyak kredit yang diterima produsen, bukan tergantung pada berapa banyak output yang dihasilkan. Beban bunga yang harus dibayar produsen sama sekali tidak akan memengaruhi kurva penerimaan. Oleh karena itu kurva total penerimaan (TR) dalam sistem bunga adalah  $TR_i = TR$ .<sup>26</sup>

### Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *library research* atau studi kepustakaan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dapat diamati.<sup>27</sup> Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari sumber primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan sumber sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian seperti artikel, liputan berita. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi yaitu untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subyek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang tertulis atau dibuat langsung oleh subyek yang bersangkutan.<sup>28</sup>

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis kualitatif dengan data yang berbentuk deskriptif berupa kata-kata serta dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Pada penelitian ini, *pertama*, peneliti akan mendiskripsikan model *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di Indonesia dari berbagai dokumen yang diperoleh dari tiga perusahaan yaitu PT. Investree Radhika Jaya, PT. Amarnya Mikro Fintek dan PT. Lunaria Annu Teknologi. *Kedua*, hasil diskriptif data tersebut akan di analisis bagaimana model *peer to peer lending* yang sudah diterapkan,

<sup>25</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, edisi kelima, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 138-142.

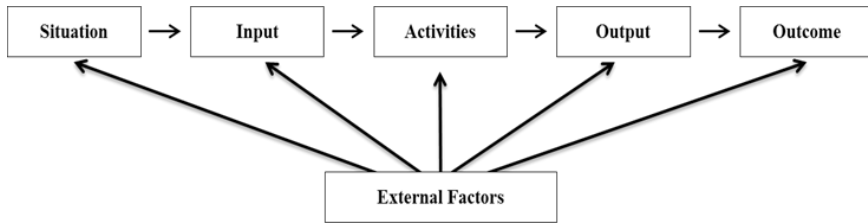
<sup>26</sup> *Ibid.*

<sup>27</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi Revisi, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), cet. ke-30, hlm. 4.

<sup>28</sup> Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2010), cet. ke-3, hlm. 143.



kaitannya dengan pemberdayaan usaha. *Ketiga*, hasil analisis model *peer to peer lending* tersebut akan dianalisis lagi menggunakan teori *logic model* untuk merumuskan alternatif konsep baru untuk pemberdayaan usaha yaitu *islamic peer to peer financing*. Logic model yang akan ditulis peneliti mempunyai enam komponen: yaitu, *situation, input, activities, output, outcomes, external factors*.<sup>29</sup> Keenam komponen tersebut digambarkan peneliti sebagai berikut:



Gambar Komponen Logic Model

Indikator dari komponen komponen *logic model* yang dikembangkan penulis adalah sebagai berikut:

1. *Situation* (situasi), merupakan suatu kondisi kebutuhan, investasi, gejala dan permasalahan.
2. *Input* (masukan), yaitu apa yang menjadi modal, yang meliputi sumber daya, kontribusi serta investasi untuk menjadi masukan ke dalam program.
3. *Activities* (aktivitas), yaitu apa yang akan dilakukan pada suatu program tersebut.
4. *Output* (hasil), yaitu hasil dari kegiatan aktivitas program yang dilakukan, yang menjadi target atau jangkauan.
5. *Outcomes* (dampak dan manfaat), yaitu terjadinya perubahan secara individu, masyarakat, kelompok masyarakat, organisasi dan sistem.
6. *External Factors*, faktor eksternal yang mempengaruhi kegiatan program pada tempat program tersebut dilaksanakan.<sup>30</sup>

Pada penelitian ini, uji kredibilitas yang digunakan adalah pengecekan sejawat. Kriteria rekan sejawat pada penelitian ini yaitu harus memiliki pengetahuan tentang perkembangan pola-

<sup>29</sup> Jokebet Saludung, "Pengembangan dan Penerapan Logic Model pada Program Pembelajaran dan Penguatan Vocational Life Skills Berbasis Wirausaha," *Jurnal Kependidikan*, Vol. 40 No. 2, 2010, hlm. 137-156.

<sup>30</sup> *Ibid.*

pola lembaga keuangan, baik yang masih menggunakan sistem konvensional maupun teknologi. Diskusi yang akan dilakukan antara peneliti dengan teman sejawat yaitu dengan menanyakan pandangan dan analisis dari rekan-rekan sejawat terhadap perkembangan UMKM di Indonesia mulai dari kondisi, potensi serta permasalahan dalam hal permodalan usaha, kemudian terkait perkembangan fintech di Indonesia, serta konsep *Islamic peer to peer financing* sebagai salah satu upaya untuk memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam bidang pendanaan. Selain itu rekan sejawat tersebut juga dapat membandingkan konsep *Islamic peer to peer financing* dengan sudah di terapkan di beberapa perusahaan di Indonesia.<sup>31</sup>

## Hasil Dan Pembahasan

### Analisis Model Pembiayaan Usaha Berbasis Peer to Peer Lending di Indonesia

Layanan pinjam meminjam berbasis teknologi yang sudah diterapkan di Indonesia mempunyai berbagai model penerapan yang berbeda, diantaranya dilakukan oleh PT. Investree Radhika Jaya, PT. Amarnya Mikro Fintek, dan PT. Lunaria Annu Teknologi. Ketiganya merupakan perusahaan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi yang telah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).<sup>32</sup> Ketiga perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang menyediakan *platform* wadah atau *marketplace* yang mempertemukan antara peminjam dengan pemberi dana. Selain mempertemukan, masing-masing perusahaan tersebut juga bertugas untuk menyeleksi seluruh pinjaman yang masuk agar dapat ditampilkan pada platform mereka.

Perusahaan *peer to peer lending* dari PT. Investree Radhika Jaya, PT. Amarnya Mikro Fintek, dan PT. Lunaria Annu Teknologi dalam menjalankan usahanya mereka mempunyai berbagai pola atau model yang berbeda. Berikut adalah analisis dari ketiga perusahaan tersebut:

---

<sup>31</sup> *Ibid.*

<sup>32</sup> "Daftar Perusahaan Fintech yang Terdaftar di OJK Periode 9 Desember 2017," sumber dari <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10417>, diakses pada tanggal 19 Januari 2018.

**Tabel Analisis Model Penerapan Peer to Peer Lending Pada Investree, Amartha, dan Koinworks**

Indikator	PT. Investree Radhika Jaya (Investree)	PT. Amartha Mikro Fintek (Amartha)	PT. Lunaria Annua Teknologi (Koinworks)
Model Bisnis	Peer to peer lending dengan sistem menjaminkan tagihan usaha ( <i>invoice financing</i> )	Peer to peer lending dengan sistem tanggung renteng ( <i>group lending</i> )	Peer to peer lending murni dengan sistem bunga
Sistem imbal hasil / return	1. Bunga (pada pembiayaan usaha) 2. Imbalan wakalah (pada pembiayaan usaha syariah)	Bagi hasil	Bunga
Metode Penilaian Usaha	<i>Credit scoring</i>	<i>Credit scoring</i>	<i>Credit scoring</i>
Segmentasi Peminjam	Usaha Kecil dan Menengah	Usaha Mikro dan Kecil	Usaha Kecil dan Menengah
Aspek Pemberdayaan Usaha	Bantuan likuiditas untuk memperlancar <i>cash flow</i> usaha	Bantuan pendanaan untuk mengembangkan usaha mikro	Bantuan pendanaan dengan persyaratan yang lebih mudah
Keuntungan bagi pemberi pinjaman	Kepastian pengembalian dana dan ikut serta dalam membantu melancarkan <i>cash flow</i> suatu perusahaan	Kepastian pengembalian dana dan ikut serta dalam pendampingan usaha mikro	Kepastian pengembalian dana dengan return bunga yang kompetitif

Sumber: Data olahan, 2018

*Pertama*, model bisnis *peer to peer lending* yang diterapkan pada Investree yaitu dengan berbasis pinjaman tagihan atau *invoice financing*, baik itu yang berprinsip syariah maupun tidak. Investree akan menganalisis, menyeleksi dan menyetujui aplikasi pinjaman yang salah satunya berisi dokumen tagihan melalui *credit scoring*. Melalui *credit scoring* yang telah ditetapkan tersebut, peminjam akan mengetahui *grade* usaha dengan tingkat risikonya. Kemudian para pemberi pinjaman akan memilih usaha mana yang akan diberikan pendanaan sesuai tingkat risiko dan return yang akan diperoleh berdasarkan *grade* tersebut. Semakin tinggi *grade* risiko yang dipilih maka tingkat imbal hasil yang akan diperoleh akan semakin tinggi pula.

Segmentasi peminjam Investree pada pembiayaan usaha yang berbasis tagihan ini merupakan usaha kecil dan menengah.<sup>33</sup> Usaha kecil dan menengah tersebut akan diberikan sejumlah dana yang diajukan oleh pemberi pinjaman melalui *platform Investree*. Aspek pemberdayaan yang diterapkan investree melalui *invoice financing* masih dalam batas bantuan likuiditas untuk memperlancar *cash flow* bagi perusahaan (peminjam) yang membutuhkan pendanaan cepat. Padahal jika dilihat dari pasar usaha yang sedang bagus dan berkembang, maka perusahaan tersebut membutuhkan dana untuk akselerasi jangka panjang untuk mengembangkan usahanya, bukan hanya sebatas jangka waktu tagihan (*invoice*) yang masih berjalan saja.

*Kedua*, model *peer to peer lending* yang diterapkan oleh Amarthia merupakan model *group lending* atau pembiayaan kelompok dengan berbasis tanggung renteng, dimana pada sistem ini satu kelompok pembiayaan ikut serta dalam menanggung risiko (*sharing risk*).<sup>34</sup>

<sup>33</sup> Peminjam Investree pada produk pembiayaan usaha dengan sistem pembiayaan tagihan ini merupakan usaha kecil dan menengah dengan rata-rata penjualannya mencapai IDR 15 bio per tahun, rata-rata usaha yang dibiayai didirikan selama kurang lebih 3 tahun dengan jumlah karyawan sebanyak 25 orang. Industri yang mengajukan pembiayaan usaha bergerak dalam bidang jasa (*service based industry*), dengan portofolio paling banyak yaitu industri creative 29%.

Andrian A. Gunadi, "Marketplace Lending – Addressing the Financial Gap," *OJK International Seminar – Juli 2017*, sumber file dari [https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Documents/Pages/OJK-dan-ADB-Gelar-Seminar-Internasional-di-Bali/Session%206\\_Mr%20Adrian%20Gunadi.pdf](https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Documents/Pages/OJK-dan-ADB-Gelar-Seminar-Internasional-di-Bali/Session%206_Mr%20Adrian%20Gunadi.pdf).

<sup>34</sup> Tanggung renteng merupakan tanggung jawab para debitur baik bersama-sama, perseorangan, maupun khusus salah seorang di antara kelompok untuk menanggung pembayaran seluruh hutang. Sistem ini juga merupakan salah satu mitigasi risiko yang diterapkan Amarthia agar dapat menjaga nilai kredit macet atau default (NPL) rate 0%. Tercantum dalam <http://blog.amartha.com/tanggung-renteng-cara-berinvestasi-yang-aman-dan-menguntungkan/#more-274> dan [Vol. 4, No. 2 Desember 2018](http://blog.amartha.com/kelebihan-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

Usaha yang mengajukan pembiayaan akan di evaluasi oleh tim Amatha dengan sistem skor kredit (*credit scoring*). Proses ini akan membantu para pemberi pinjaman dalam menentukan pilihan investasi dengan tingkat risiko dan imbal hasil yang sesuai.

Amartha merupakan lembaga dengan segmentasi usaha mikro, dimana penyaluran dananya hanya diberikan kepada sekelompok ibu-ibu.<sup>35</sup> Aspek pemberdayaan yang dilakukan oleh Amatha selain memberikan pinjaman modal kepada para peminjam, juga memberikan pendampingan setiap minggu selama masa pinjaman yaitu mengenai pengelolaan manajemen keuangan bagi peminjam dan *cash flow* usahanya.

*Ketiga*, model bisnis yang diterapkan pada perusahaan Koinworks yaitu *peer to peer lending* berbasis bunga, dimana sebelum persetujuan koinworks akan memberitahukan terlebih dahulu tingkat suku bunga pinjaman yang diajukan. Setelah mengelompokkan pinjaman yang telah lulus analisa kredit, baru kemudian portofolio tersebut akan ditampilkan di *platform* koinworks untuk danai oleh pemberi pinjaman. Scor credit yang ditampilkan merupakan gambaran tingkat risiko dari usaha dan tingkat bunga yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman. semakin tinggi tingkat risiko, maka semakin tinggi pengembalian bunga yang akan di dapatkan oleh pemberi pinjaman.

Karakteristik bunga yang dijadikan sebagai sumber produksi atau modal usaha bersifat tetap, sehingga bunga akan menjadi bagian dari *fixed cost*.<sup>36</sup> Oleh karena itu, perusahaan *peer to peer lending* berbasis bunga masih melakukan skema transfer risiko biaya dana dimana biaya bunga yang akan diperoleh pemberi pinjaman akan dibebankan kepada peminjam.<sup>37</sup> Hal tersebut merupakan

---

pembiayaan-syariah-sistem-tanggung-renteng/#more-291 diakses pada 10 April 2018.

<sup>35</sup> Peminjam Amatha pada produk pembiayaan usaha dengan sistem tanggung renteng ini merupakan usaha mikro dimana diperuntukkan untuk ibu-ibu (women micro-entrepreneurs). Usaha yang mengajukan pembiayaan ini 83,39% bergerak pada sektor perdagangan dimana sebagian besar yang mengajukan adalah lulusan Sekolah Dasar yaitu sebanyak 58,07%.

Andi Taufan Garuda Putra, *Social Accountability Report 2016 – Microlending Reimagined*, PT. Amatha Mikro Fintek, sumber dari <https://www.slideshare.net/AmarthaFintek/social-accountability-report-2016-72725314>.

<sup>36</sup> Teori biaya produksi yang di gagas oleh Adiwarman A. Karim dalam bukunya *Ekonomi Mikro Islam*, yang membahas mengenai karakteristik modal yang digunakan produsen sebagai faktor produksi yang berasal dari berbagai sumber, salah satunya adalah sumber modal dengan menggunakan sistem bunga.

<sup>37</sup> Konsep dan sistem perbankan konvensional yang ditulis oleh Kasmir dalam bukunya *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Dalam teori tersebut disampaikan bahwa

salah satu faktor bahwa aspek pemberdayaan pada perusahaan Koinworks hanya sebatas memberikan kredit dengan biaya yang lebih mudah dan murah<sup>38</sup> dari lembaga bank yang belum menggunakan sistem teknologi seperti *peer to peer lending*, namun tidak menjadi alternatif pembiayaan modal usaha yang adil.

Berbagai pola *peer to peer lending* yang sudah diterapkan dari ketiga perusahaan tersebut sudah memberikan akses permodalan yang lebih efektif dan efisien baik bagi peminjam maupun pemberi pinjaman dengan persyaratan yang sangat mudah. Namun, ketiga perusahaan tersebut belum mampu untuk memberikan pembiayaan usaha dengan adil. Sebagian besar masih menggunakan pendekatan transfer risiko biaya dana, dimana *return* yang akan diperoleh oleh pemberi pinjaman akan dibebankan kepada peminjam, seperti halnya bank yang masih menggunakan *spread based*. Model *spread based* ini akan menimbulkan aspek pemberdayaan yang kurang optimal bagi usaha mikro, kecil dan menengah pada sumber modalnya karena dalam biaya produksi usaha akan terdapat *fixed cost*, sehingga untuk mencapai akselerasi bisnisnya akan lebih lambat.<sup>39</sup>

Oleh karena hal tersebut, peneliti akan membuat model *Islamic peer to peer financing* dengan mekanisme *financing* yang lebih adil, dimana tidak ada transfer risiko biaya dana dan penerapan bunga sebagai *fixed cost*, sehingga tidak hanya menawarkan pinjaman yang efektif dan efisien saja. Namun, pada model ini akan membentuk pola pemberdayaan yang mendukung akselerasi usaha tersebut secara maksimal.

### **Konsep Islamic Peer to Peer Financing Sebagai Alternatif Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah dengan

---

keuntungan utama dari lembaga konvensional diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan kepada penyimpan dengan bunga pinjaman atau kredit yang disalurkan (*spread based*).

<sup>38</sup> Pembiayaan di perusahaan *peer to peer lending* lebih mudah dan murah dibandingkan pembiayaan di bank konvensional karena mekanisme pada perusahaan *peer to peer lending* baik pengajuan dana oleh UMKM maupun pendanaan oleh investor menggunakan sistem online, hal ini akan memangkas biaya-biaya operasional perusahaan seperti beban promosi, beban penyusutan aset tetap, beban administrasi dan lain sebagainya.

<sup>39</sup> Sumber modal yang menggunakan sistem bunga, untuk mencapai titik impas atau *break even point*, produsen harus menghasilkan *output* yang lebih banyak dibandingkan dengan modal tanpa bunga. Karena bunga merupakan bagian dari *fixed cost* yang harus dibayarkan. Teori ini di gagas oleh Adiwirman A. Karim dalam bukunya *Ekonomi Mikro Islam*.



akses pendanaan melalui skema *Islamic peer to peer financing* pada penelitian ini menggunakan teori *logic model*, yaitu sebagai berikut:

### **Analisis Situasi, Permasalahan, dan Kebutuhan**

Pokok permasalahan usaha mikro, kecil, dan menengah diantaranya permodalan, yaitu sulitnya akses pendanaan ke bank karena persyaratan dan birokrasi yang ketat sehingga UMKM sulit menyediakan persyaratan yang *bankable*. Selain itu, bagi UMKM yang berada di daerah yang kurang terjangkau untuk akses ke bank, juga sulit untuk mendapatkan pinjaman pendanaan. Potensi UMKM dalam menyumbang pertumbuhan ekonomi di Indonesia seharusnya dapat menjadi salah satu alasan bagi lembaga keuangan untuk memudahkan akses pendanaan yang murah dan efisien.

UMKM sekarang memang sedang trend karena tahan krisis, namun dari segi permodalan mereka masih kurang. Hal tersebut disebabkan karena akses ke perbankannya mereka kurang *bankable* terutama dalam jaminan (*collateral*).<sup>40</sup>

Secara umum UMKM kita masih terkendala dengan modal, makanya beberapa lembaga-lembaga keuangan itu memang fokus-nya ke UMKM karena itu menjadi pasar.<sup>41</sup>

Pemberdayaan melalui bantuan permodalan sudah diterapkan di Indonesia baik melalui bank maupun lembaga *financial technology* yang berbasis *peer to peer lending*. Namun, kedua lembaga tersebut masih menggunakan skema transfer risiko biaya dana dan *spread based* terlebih jika masih menggunakan sistem bunga, maka sumber modal tersebut akan menjadi *fixed cost*, sehingga aspek pemberdayaan untuk akselerasi usaha belum tercapai.

### **Input**

- a. Akses permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di lembaga *Islamic peer to peer financing*.
- b. Sistem kerjasama atau *syirkah* sudah dilakukan secara tradisional.
- c. Proses pemberdayaan.

---

<sup>40</sup> Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI Syari'ah), hasil wawancara pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00 wib.

<sup>41</sup> Ayief Fathurrahman (Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta), hasil wawancara pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 15.00 wib.

## Aktivitas

Untuk mencapai pemberdayaan usaha yang optimal dan adil baik bagi pengelola maupun investor, peneliti akan merumuskan alternatif konsep *Islamic peer to peer financing*. Konsep ini akan dirumuskan dengan menggunakan sistem kerjasama investasi, yaitu dengan akad *mudārabah*, *muqayyadah*, dan *musyārahah*.

Akadnya sudah benar menggunakan *mudārabah*, *muqayyadah*, dan *musyārahah*, namun yang harus diperhatikan di sini adalah sumber dananya. Sumber dana investor dari harus syari juga, sehingga *input*, proses dan *output*-nya *syar'i*. Kemudian lembaga P2P di sini menggunakan akad *ijārah*. Jadi, skemanya ada 2 akad antara investor dengan UMKM dan antara lembaga P2P dengan investor dan UMKM.<sup>42</sup>

## Output

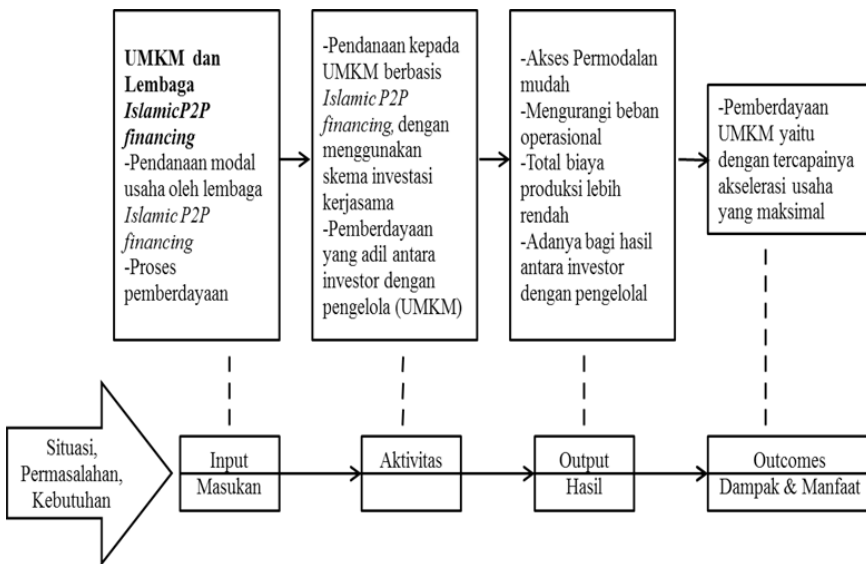
Konsep *Islamic peer to peer financing* yang diterapkan akan memberikan alternatif mudahnya akses permodalan bagi UMKM. Hal ini disebabkan karena *Islamic peer to peer financing* menggunakan sistem kerjasama investasi akan mengurangi beban operasional sehingga total biaya produksi akan lebih rendah. Selain itu, UMKM sebagai pengelola akan memberikan bagi hasil sesuai dengan hasil usaha yang sudah dijalankan kepada investor yang menanamkan modalnya.

---

<sup>42</sup> Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI SYariah), hasil wawancara pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00 wib.

**Outcomes**

Dampak dan manfaatnya bagi UMKM yaitu terjadi pemberdayaan karena mudahnya akses pendanaan dengan skema *Islamic peer to peer financing* yaitu dengan tercapainya akselerasi usaha yang maksimal.



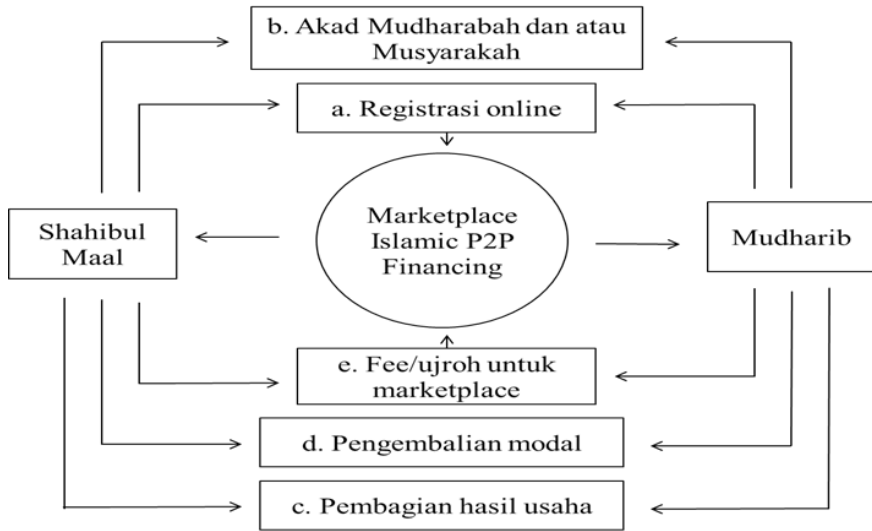
Gambar Konsep Pemberdayaan UMKM berbasis *Islamic Peer to Peer Financing*

Konsep yang akan dikembangkan peneliti dalam skema *Islamic peer to peer financing* dengan skema kerjasama investasi yaitu menggunakan akad *muḍārabah muqayyadah off balance sheet* dan *musyārahah*. Para pemilik usaha yang akan mengajukan dana untuk investasi harus melalui proses *business screening*, dimana usaha yang akan dijalankan merupakan usaha dengan sektor halal yang dilaksanakan dengan memelihara keadilan dan menghindari unsur-unsur kedzaliman. Implementasi penerapan keadilan ini dalam aktivitas ekonomi berupa aturan prinsip *mu’āmalah* yang melarang adanya unsur *riba*, *zalim*, *maysir*, *gharār*, dan objek transaksi yang haram.<sup>43</sup> Usaha-usaha yang dapat di danai dengan model *Islamic peer to peer financing* adalah usaha yang sudah berjalan, dimana usaha tersebut mempunyai prospek yang bagus namun masih

<sup>43</sup> Teori prinsip dasar dalam bisnis syariah yang ditulis Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), cet. ke 1.

keterbatasan modal. Keterbatasan modal tersebut menyebabkan *cash flow* usaha yang tidak lancar, sehingga kemungkinan usaha tersebut untuk melancarkan *cash flow* dan mengembangkan usahanya yaitu dengan cara *go public* atau membagi saham kepemilikannya kepada pihak lain atau mendapatkan pendanaan dari investor dengan tenggang waktu tertentu.

Berikut ini adalah mekanisme konsep *Islamic peer to peer financing* yang dikembangkan oleh peneliti:



Gambar mekanisme *Islamic peer to peer financing*

- a. *Sāhibul māl* dan *mudārib* (UMKM) melakukan registrasi *online* dengan persyaratan untuk melakukan kerjasama investasi. *Sāhibul māl* melakukan investasi dan *mudārib* (UMKM) mengajukan pembiayaan untuk akselerasi usahanya. Proses registrasi *online* tersebut baik *sāhibul māl* maupun *mudārib* melakukan akad *ijārah* dengan *marketplace* yang merupakan penyedia jasa.
- b. *Sāhibul māl* dan *mudārib* (UMKM) melakukan akad *mudārabah muqayyadah off balance sheet* dan atau *musyārahah*. Untuk akad *mudārabah muqayyadah off balance sheet*, *sāhibul māl* menyertakan modal sebesar 100% dan *mudārib* (UMKM) menyertakan keahlian usaha atau *skill*. Sedangkan untuk akad *musyārahah*, *sāhibul māl* dapat menyertakan modal sesuai dengan kebutuhan modal dari *mudārib* (UMKM).

- c. Hasil usaha dibagi berdasarkan *nisbah* yang telah disepakati antara *sāhibul māl* dengan *mudārib* (UMKM). Pembagian bagi hasil ini dilakukan setelah modal kembali, oleh karena itu bagi hasil milik *sāhibul māl* akan menjadi laba ditahan di UMKM. Laba ditahan tersebut akan di kelola lagi oleh UMKM sehingga akan meningkatkan keuntungan bulan berikutnya dan mendukung akselerasi usahanya.<sup>44</sup>
- d. Pengembalian modal *sāhibul māl* dilakukan setelah jangka waktu berakhir. Hal tersebut dilakukan agar likuiditas usaha *mudārib* (UMKM) tidak berkurang setiap bulannya sehingga akan mendukung akselerasi usahanya.
- e. *Marketplace Islamic peer to peer financing* hanya sebagai perantara yang mempertemukan antara *sāhibul māl* dengan *mudārib* serta memberikan fasilitas untuk menganalisis, menilai dan menyetujui portofolio usaha *mudārib* yang mengajukan pendanaan secara *online*. Atas jasa tersebut *marketplace Islamic peer to peer financing* mendapatkan *ujrah* atau *fee* dari *sāhibul māl* maupun *mudārib* (UMKM).

Mekanisme konsep *Islamic peer to peer financing* hampir sama dengan mekanisme *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di beberapa perusahaan di Indonesia, yaitu melalui *platform marketplace* atau wadah yang mempertemukan antara *sāhibul māl* atau *investor* dengan pengelola UMKM. *Platform* berfungsi sebagai penyedia fasilitas yang menganalisis, menilai dan menyetujui portofolio usaha yang mengajukan pendanaan. Selain itu *platform* juga menyediakan jasa untuk *monitoring* usaha yang dilakukan *mudārib* (UMKM) setiap bulannya, yaitu untuk mengetahui keuntungan per bulan dari kegiatan usaha, laba ditahan yang akan dibagikan kepada *sāhibul māl* (investor) dengan berbasis aplikasi.

Hubungan investasi kerjasama ini murni antara *sāhibul māl* dengan pengelola, yaitu menggunakan akad *mudārabah muqayyadah off balance sheet*,<sup>45</sup> yaitu skema penyaluran dana *sāhibul māl* pada

<sup>44</sup> Dalam kaidah fikih yang terdapat dalam kitab *Kifayat al-Akhyar* disebutkan bahwa "Keuntungan usaha *mudārabah* merupakan penjaga modal usaha." Atas dasar kaidah tersebut, ditetapkan bahwa keuntungan usaha *mudārabah* hanya boleh diakui oleh para pihak setelah modal usaha dikembalikan kepada pemilik modal (*sāhibul māl*) dengan kata lain, keuntungan usaha *mudārabah* boleh diakui oleh *sāhibul māl* dan *mudārib* setelah akad *mudārabah* berakhir. Teori ini di gagas oleh Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Muamalah Maliyyah: Prinsip-Prinsip Perjanjian*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), hlm. 176-178.

<sup>45</sup> Akad *mudārabah muqayyadah off balance sheet* sudah diterapkan di perbankan syariah, dimana bank syariah tersebut sebagai *channeling* hanya memperoleh *fee* dari jasa yang diberikan.

sektor tertentu, dimana *mudārib* mengajukan modal yang di alokasikan untuk akselerasi usaha berupa pembuatan cabang usaha baru yang membutuhkan modal 100% dari bank. Selain menggunakan akad *mudārabah muqayyadah off balance sheet*, untuk usaha yang hanya memerlukan modal tambahan saja, maka *mudārib* atau pengelola UMKM dapat mengajukan pendanaan menggunakan akad *musyārahah*.

Konsep *Islamic peer to peer financing* yang sudah dipaparkan di atas dapat diterapkan di lembaga *fintech*. Namun masih harus memperhatikan kekurangan-kekurangan seperti mekanisme sistem *scoring* UMKM serta skema akad-akad kerjasama yang lain tergantung dengan kebutuhan UMKM.

Bisa diterapkan untuk UMKM yang memang membutuhkan modal usaha, namun jika menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah* maka akan membatasi UMKMinya, sehingga ketika mengeluarkan akad sebenarnya tergantung dengan kebutuhan nasabahnya. Perlu adanya skema dengan menggunakan akad-akad lain.<sup>46</sup>

Bisa sekali, sudah aplikatif namun sumbernya harus diperhatikan dan harus ada sistem *scoring* yang memadai. Sistem *scoring* yang berasal dari analisis 5C.<sup>47</sup>

## Kesimpulan

1. *Model peer to peer lending* yang telah diterapkan di Indonesia yaitu pada PT. Investree Radhika Jaya, PT. Amarnya Mikro Fintek, dan PT. Lunaria Annu Teknologi (Koinworks) sudah memberikan akses pendanaan yang lebih efektif dan efisien karena persyaratan yang mudah, namun belum mencapai pemberdayaan yang adil. Hal tersebut disebabkan karena pada ketiga lembaga masih menggunakan skema transfer risiko biaya dana terlebih yang masih menggunakan sistem bunga

---

Disebut *off balance sheet* karena transaksi antara *sāhibul mal* dan *mudārib* tidak dibukukan dalam buku bank melainkan hanya dicatat secara khusus di luar buku bank.

Pada konsep *Islamic peer to peer financing*, peneliti menggunakan akad *mudārabah muqayyadah off balance sheet* karena *marketplace* tersebut hanya sebagai *channeling* saja dan transaksi ini tidak dibukukan dalam buku *marketplace* tersebut.

Gita Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm.75.

<sup>46</sup> Ayief Fathurrahman (Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta), hasil wawancara pada tanggal 02 Mei 2018, pukul 15.00 wib.

<sup>47</sup> Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI Syariah), hasil wawancara pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00 wib.



(*fixed cost*), maka akan menghambat akselerasi usaha tersebut karena lambatnya pencapaian ke titik impas atau *break even point*.

2. Konsep *Islamic peer to peer financing* dapat menjadi salah satu alternatif pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah dalam memenuhi kebutuhan permodalan. Model ini menggunakan skema kerjasama investasi *mudārabah* dan *musyārahah* yang tidak ada transfer risiko biaya dana dan *fixed cost* bagi UMKM, sehingga akan memaksimalkan akselerasi usaha tersebut.

## Daftar Pustaka

- Atz, U., and Bholat, D. 2016. *Peer-To-Peer Lending And Financial Innovation In The United Kingdom*. No. 598. Bank of England, Staff Working Paper.
- Beik, I. S., dan Arsyianti, L. D. 2016. *Ekonomi Pembangunan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Budisusanto, T., dan Nuritomo. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Gita Danupranata, G.I.T.A. 2013. *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat
- Gunadi, Andrian A. 2017. "Marketplace Lending – Addressing the Financing Gap." *OJK International Seminar - July*. Sumber dari [https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/infoterkini/Documents/Pages/OJK-dan-ADB-Gelar-Seminar-Internasional-di-Bali/Session%206\\_Mr%20Adrian%20Gunadi.pdf](https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/infoterkini/Documents/Pages/OJK-dan-ADB-Gelar-Seminar-Internasional-di-Bali/Session%206_Mr%20Adrian%20Gunadi.pdf).
- Hadad, M. D. 2017. "Financial Technology (Fintech) di Indonesia." *Kuliah Umum tentang FinTech*. Indonesia Banking Sshool.
- Herdiansyah, H. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika. Cet. Ke 13.
- Karim, A. A. 2014. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: Rajawali Pers. Edisi ke 5.
- Kasmir. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi 9. Jakarta: Rajawali Pers.
- \_\_\_\_\_. 2015. *Manajemen Perbankan*, edisi revisi, Jakarta: Rajawali Pers. Cet. ke-13.
- Mardani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group. Cet. Ke 1.
- Milne, A., & Parboteeah, P. 2016. "The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending." *Belgium: European*

*Credit Research Institute.*

- Moleong, L. J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Cet. Ke 30. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mubarok, J., dan Hasanudin. 2017. *Fikih Muamalah Maliyyah: Prinsip-Prinsip Perjanjian*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media. Cet. Ke 1.
- Pollari, I. 2016. "The Rise of Fintech: Opportunities and Challenges." *JASSA The Finsia Journal of Applied Finance*. Issue 3.
- Putra, A. T. G. 2016. "Social Accountability Report: Microlending Reimagined." *PT. Amartha Mikro Fintek*. Sumber dari <https://www.slideshare.net/AmarthaFintek/social-accountability-report-2016-72725314>.
- PT. Amartha Mikro Fintek. <https://amartha.com/>
- PT. Investree Radhika Jaya. <https://www.investree.id/>
- PT. Lunaria Annu Teknologi. <https://koinworks.com/>
- Raharjo, B. 2017. "ISEF Dorong RI jadi Pusat Ekonomi Digital di Asia Tenggara." Tercantum dalam <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/17/11/10/oz7fb2283-sekilas-rangkaian-acara-isef-2017-hari-ini> . Diakses tanggal 14 November 2017.
- Saludung, J. 2011. "Pengembangan dan Penerapan Logic Model pada Program Pembelajaran Penguatan Vocational Life Skills Berbasis Wirausaha." *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*, Vol. 18 No. 1.
- Uyen, T. D., dan Ha H. 2017. "The Sharing Economy and Collaborative Finance: The Case Of P2P Lending In Vietnam." *Jurnal Ekonomi Bisnis*. Vol. 22 No. 2.
- Ventura, A., Koenitzer, M., Stein, P., Tufano, P., & Drummer, D. 2015. "The Future of FinTech A Paradigm Shift in Small Business Finance." *Switzerland: World Economic Forum*.
- Zuraya, N. 2017. "Fintech Investree Raih Penghargaan P2P Lending Terbaik." Tercantum dalam <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/fintech/17/08/04/ou5i51383-fintech-investree-raih-penghargaan-p2p-lending-terbaik>, diakses pada tanggal 14 November 2014.

