

## BAB II KAJIAN TEORI

### A. Teori – Teori Terkait

#### 1. *Financial Technology*

##### a. Pengertian *Financial Technology*

*Fintech* berasal dari istilah *Fintech* yaitu *Financial Technology* atau teknologi finansial. *Fintech* sebagai pengembangan administrasi keuangan atau kemajuan dalam administrasi keuangan. *Fintech* yang merupakan kemajuan di bidang moneter yang mendapat inovasi teknologi saat ini. Pertukaran uang melalui *Fintech* mencakup angsuran usaha, pinjaman uang tunai, transfer, rencana keuangan dan pemeriksaan item keuangan. Saat ini terdapat 127 perusahaan yang bergerak dibidang *Fintech* yang teridentifikasi.<sup>1</sup>

Menurut Hsueh (2017), Teknologi Keuangan juga disebut sebagai FinTech, merupakan model layanan keuangan baru yang dikembangkan melalui inovasi teknologi informasi.<sup>2</sup>

Bisnis *Fintech* merupakan salah satu prosedur organisasi administrasi layanan jasa keuangan yang semakin dominan di zaman sekarang ini. Selain itu pembayaran digital menjadi salah satu sektor paling berkembang dalam bisnis *Fintech* di Indonesia. Sektor inilah yang paling diharapkan oleh otoritas publik dan masyarakat untuk mendukung peningkatan jumlah individu yang memiliki akses kepada layanan keuangan.<sup>3</sup>

*Theory of consumer choice and demand* dapat digunakan untuk menjelaskan bahwa layanan pembiayaan digital seperti *fintech peer-to-peer lending* ini memiliki potensi untuk berkembang dengan pesat karena masyarakat diberikan fasilitas kemudahan dalam mendapatkan *Fintech P2P Lending*. *Theory of Consumer Choice and Demand* Teori ekonomi ini intinya ada pada pilihan konsumen.

---

<sup>1</sup> Muhammad Rizal-Erna Maulina-Nenden Kostini, “*Fintech as One Of The Financing Solutions For SMES*”, Bandung.

<sup>2</sup> Hsueh, S. *Effective Matching for P2P Lending by Mining Strong Association Rules. Proceedings of the 3rd International Conference on Industrial and Business Engineering* p 30-3, (2017).

<sup>3</sup> Budi Wibowo, *analisa regulasi fintech dalam membangun perekonomian di Indonesia*, Jakarta, Indonesia

Konsumen dapat memilih sesuai dengan keinginannya berdasarkan pilihan alternatif yang paling menguntungkan. Di era digitalisasi ini, teknologi begitu memajukan pemakainya termasuk di bidang keuangan dan pembiayaan. Konsumen akan memilih berdasarkan kepuasan atau kenyamanan layanan, kemudahan penggunaan dan akses, serta manfaat yang diperoleh.<sup>4</sup>

Pada *fintech* syariah menerapkan skema akad, yaitu akad wakalah dan akad musyarakah. Hashbi Ash Shiddieqy menyebutkan bahwa wakalah adalah akad penyerahan kekuasaan yang mana seseorang menunjukan orang lain sebagai penggantinya dalam bertindak (bertasharruf). Hukum wakalah adalah sah, baik dengan ada atau tidak adanya upah.<sup>5</sup>

**b. Peran *Fintech***

*Fintech* juga mempunyai tugas penting dalam merubah perilaku dan asumsi pembeli diantaranya :

- 1) Dapat memperoleh informasi dan data kapanpun dan dimanapun.
- 2) Menyamaratakan perusahaan besar dan kecil sehingga cenderung memiliki persyaratan tinggi meski terhadap bisnis kecil yang baru dibangun. Secara global, industri *Fintech* terus berkembang dengan pesat. Hal ini ditunjukkan dengan adanya perusahaan startup di bidang ini serta besarnya investasi dunia di dalamnya.<sup>6</sup>

**c. Dasar hukum *Fintech***

- 1) Dasar hukum yang sah dari kehadiran *Fintech* tertuang dalam pedoman OJK serta Peraturan Bank Indonesia sebagai berikut: Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/40/PBI/2016 tentang perlakuan penukaran pembayaran menyatakan bahwa kemajuan inovasi dan sistem keuangan. *Fintech* untuk mengatasi

---

<sup>4</sup> Au, Y. A., & Kauffman, R. J. (2008). The economics of mobile payments: Understanding stakeholder issues for an emerging financial technology application. *Electronic Commerce Research and Applications*,7(2), 141–164.

<sup>5</sup> DSN MUI Nomor 117/ 2018 tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah (AFTECH, 2019)

<sup>6</sup>Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia, *Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah)* Vol. 3, No. 1, 2018

permasalahan masyarakat termasuk di bidang sistem pembayaran, baik sisi penyelenggara, mekanisme, instrumen maupun infrastruktur penyelenggara transaksi.<sup>7</sup>

- 2) Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi menyatakan bahwa penyelenggaraan pinjam-meminjam uang berbasis informasi adalah suatu rencana bantuan keuangan yang mengikutsertakan para pemberi pinjaman dan penerima pinjaman untuk melakukan pengaturan pinjam-meminjam uang rupiah secara konsisten dan langsung melalui kerangka kerja elektronik yang memanfaatkan organisasi website<sup>8</sup>.

Salah satu item kredit modal usaha berbasis *Fintech* untuk pelaku UMKM adalah *Peer to Peer Lending (P2P Lending)*, yaitu item *Fintech* yang menyatukan pemilik dana (debitur) dengan peminjam dana (kreditur) melalui inovasi data.<sup>9</sup> Teknik ini telah menghilangkan kemampuan intermediasi yang selama ini dilakukan oleh perbankan. Sesuai dengan tindakan pemberian uang muka modal usaha berbasis *Fintech* bagi pelaku UMKM, OJK melakukan pengawasan terhadap keamanan yang sah bagi konsumen. Pengelolaan OJK terhadap lembaga moneter non-bank yang memberikan kredit modal usaha berdasarkan inovasi dan data dilakukan sebagai pencegahan dan pengamanan yang ketat.<sup>10</sup>

Adanya pendanaan terhadap UMKM ini sangat membantu dan terdapat surat dalam Al-Qur'an yang menjelaskan tentang pinjam meminjam yaitu pada surat Al – Baqarah ayat 245 yang berbunyi :

---

<sup>7</sup> Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/40/PBI/2016 tentang Penyelenggaraan Pemrosesan Transaksi Pembayaran

<sup>8</sup> Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam-Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

<sup>9</sup> Windy Sonya Novita, Moch. Najib Imanullah, "ASPEK HUKUM PEER TO PEER LENDING (Identifikasi Permasalahan Hukum Dan Mekanisme Penyelesaian)", Jurnal Privat Law 8, no. 1 (2020)

<sup>10</sup> Sarwin Kiko Napitupulu, *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Perlindungan Konsumen Pada Fintech* (Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017), 2.

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً  
وَاللَّهُ يُقْبِضُ وَيَبْصِطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya : Barang siapa meminjami Allah dengan pinjaman yang baik maka Allah melipat gandakan ganti kepadanya dengan banyak. Allah menahan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nyalah kamu dikembalikan. (Q.S Al-Baqarah : 245)<sup>11</sup>

Ada juga ayat dalam Al – Qur’an yang menjelaskan bahwa sebagai manusia sudah seharusnya melapangkan pekerjaan manusia lain, yaitu tertuang dalam surat Al – Mujadalah ayat 11 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا  
بِغُفْرَانِ اللَّهِ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا فَانشُرُوا بِرِزْقِ اللَّهِ الَّذِينَ آمَنُوا  
مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman! Ketika dikatakan kepadamu, Berilah kelapangan di dalam majelis-majelis, maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan, "Berdirilah kamu," maka berdirilah, niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Dan Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>12</sup>

**d. Keunggulan dan Kelemahan *Fintech***

Sesuai dengan Otoritas Jasa Keuangan (2016), Keunggulan dari *Fintech* adalah:

- 1) Melayani masyarakat Indonesia yang belum memiliki pilihan untuk dilayani oleh industri moneter konvensional karena syarat dan pembatasan keuangan yang ketat.
- 2) Menjadi pilihan berbeda dengan subsidi selain administrasi industri moneter konvensional

<sup>11</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahnya, (Bandung: Penerbit Diponegoro, 2006)

<sup>12</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahnya, (Bandung: Penerbit Diponegoro, 2006)

Sedangkan Kelemahan *Fintech* diantaranya adalah:

- 1) Pihak yang tidak memiliki izin bagi *Fintech* memindahkan dana dan kurang mapan dalam mempertahankan usahanya dengan modal besar, jika dibandingkan dengan Bank.
- 2) Ada beberapa organisasi *Fintech* yang belum memiliki kantor dan tidak terlibat dalam melengkapi metode yang terkait dengan kerangka keamanan dan kelayakan produk..<sup>13</sup>

**e. Manfaat *Fintech***

Menurut Otoritas Jasa Keuangan, Manfaat *Fintech* di Indonesia yaitu, 1) Mendorong kapasitas komoditas UMKM yang selama ini masih rendah. 2) Meningkatkan bergabung moneter publik. 3) Mendorong penyampaian yang setara dari tingkat bantuan pemerintah ke daerah setempat. 4) Membantu pemenuhan kebutuhan pembiayaan dalam negeri yang masih sangat besar.

**f. Jenis – Jenis *Fintech***

Secara umum, *Fintech* yang telah dibuat di Indonesia terdiri dari beberapa macam, yaitu:<sup>14</sup>

1) Manajemen Aset

Sebuah pengelolaan sumber daya administrasi dana membantu bisnis berjalan lebih praktis dan efektif, semua rekap perputaran biaya yang awalnya dilakukan secara manual cukup diselesaikan melalui aplikasi untuk permohonan pengesahan perubahan biaya.

2) E-money

E-money atau uang tunai elektronik adalah uang tunai yang dikemas kedalam dunia digital, sehingga sangat mungkin disebut dompet elektronik. Uang tunai ini umumnya digunakan untuk berbelanja dan mengurus tagihan melalui sebuah aplikasi.

3) *Crowdfunding*

*Crowdfunding* adalah kegiatan penggalangan dana melalui situs atau teknologi digital untuk tujuan

---

<sup>13</sup> Miswan Ansori, “Perkembangan Dan Dampak Financial Technology (*Fintech*) Terhadap Industri Keuangan Syariah Di Jawa Tengah”. Jurnal Studi Keislaman. Vol.5 No.1 (April 2019) H.37

<sup>14</sup> Dodo Yarli. “Analisis Akad Tijarah Pada Transaksi *Fintech* Syariah Dengan Pendekatan Maqasid Syariah”. Jurnal Pemikiran Hukum Dan Hukum Islam. Vol.9 No. 2 (Juli- Desember 2018) H.249

investasi maupun sosial. Seperti orang-orang yang selamat dari peristiwa bencana alam. Salah satu contoh startup *Crowdfunding* adalah kitabisa.com.

4) *Paymentgateway* atau jalur cicilan

*Paymentgateway* memungkinkan masyarakat untuk memilih strategi cicilan berbasis komputer (*digital paymentgateway*) yang diawasi oleh berbagai perusahaan baru.

5) *Remittance*

*Remittance* adalah jenis startup yang memiliki keahlian dalam memberikan administrasi *cash move* antar negara. *Remittance* banyak didirikan untuk membantu orang-orang yang tidak memiliki catatan atau akses ke perbankan. Kehadiran startup ini membantu tenaga kerja Indonesia karena interaksi pengiriman yang mudah dan biaya yang lebih murah.

6) *Securities* atau Perlindungan Saham

Saham valas, reksadana, dan lainnya adalah usaha yang dapat dikenali, perlindungan saham dapat dianggap sebagai semacam startup yang memberikan panggung untuk menempatkan saham secara online.

7) *Peer to Peer Lending* *Peer to Peer Lending* adalah bantuan layanan keuangan untuk menyatukan antara orang-orang yang membutuhkan kredit dan orang-orang yang bersedia memberikan pinjaman.

## 2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

### a. Pengertian UMKM

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yang dimaksud dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:<sup>15</sup>

- 1) Usaha mikro adalah organisasi produktif milik individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi standar usaha mikro sebagaimana diatur dalam pedoman ini.
- 2) Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh individu atau badan bisnis yang bukan merupakan bagian dari perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang

---

<sup>15</sup> *Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Pustaka Mahardika, Yogyakarta, 2013, hlm. 3

dimiliki, dikendalikan, atau bagian dari baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi standar ukuran usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam peraturan ini.

- 3) Yang dimaksud dengan usaha kecil dan sedang adalah kegiatan bisnis dengan ukuran pergerakan yang tidak terlalu besar, para eksekutif masih sangat mudah, modal yang dapat diakses terbatas, pasar yang datang juga tidak luas.
- 4) Usaha menengah adalah organisasi moneter yang berdiri sendiri, dan dilengkapi oleh individu atau komponen bisnis yang bukan merupakan bagian dari organisasi atau bagian dari organisasi yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha swasta atau bisnis besar dengan habis-habisan. sumber daya bersih atau konsekuensi dari pengaturan tahunan sebagaimana diwajibkan dalam pedoman ini.
- 5) Kata lain dari pelaku usaha adalah wirausahawan (entrepreneurship). Secara lugas, wirausahawan (entrepreneurship) dapat dicirikan sebagai pengelola bisnis yang dapat melihat potensi atau peluang dengan mencari dana dan aset dari sumber yang berbeda yang diperlukan untuk menembus peluang tersebut, berani mengambil risiko terkait dengan pelaksanaan bisnis yang digelutinya, serta mempertahankan bisnis dengan rencana pengembangan dan perluasan.

Definisi lain menurut Badan Pusat Statistik (BPS) menyatakan bahwa UMKM adalah substansi bisnis yang dipilah sesuai jumlah tenaga kerja. Usaha Mikro adalah unsur usaha yang memiliki tenaga kerja 1 sampai dengan 5 orang. Usaha Mandiri adalah organisasi yang memiliki 5 hingga 19 pekerja. Sedangkan Usaha Menengah merupakan unsur usaha yang memiliki perwakilan 20 sampai 99.<sup>16</sup>

Dalam istilah sehari-hari, (UMKM) adalah organisasi yang menghasilkan tenaga kerja dan produk dengan menggunakan bahan-bahan yang sangat murni

---

<sup>16</sup> *Badan Pusat Statistik (Online)* diakses pada 13 Maret 2022 pukul 12.08 (lampung.bps.go.id)

dengan menggunakan aset normal, kemampuan dan karya tradisional dari lingkungan.

Adapun ciri-ciri UMKM adalah komponen bahan baku tidak sulit didapat, menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi, kemampuan dasar umumnya sudah dikuasai secara turun temurun, bersifat padat karya atau mempertahankan tenaga kerja yang cukup banyak, peluang pasar cukup lebar, sebagian besar produknya terjebak di pasar lokal atau domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor, beberapa item tertentu memiliki atribut terkait.

**b. Peran UMKM**

Peningkatan finansial dalam bentuk UMKM berubah menjadi industri kreatif dengan potensi pemikiran kreatif yang berkontribusi terhadap kemajuan produk barang dan jasa. Industri kreatif menawarkan manfaat yang dapat digunakan sebagai kontribusi untuk kegiatan inovatif perusahaan dan organisasi baik yang berada didalam lingkungan industri kreatif maupun yang berada diluar industri kreatif.

Industri kreatif juga melibatkan teknologi secara serius sehingga dapat mendukung pengembangan inovasi dalam bidang teknologi tersebut. Industri kreatif digambarkan sebagai gerakan keuangan yang penuh dengan kreativitas. Pertumbuhan moneter yang cepat harus dilakukan dengan memusatkan perhatian pada bidang-bidang usaha kreatif, tanpa diikuti oleh penciptaan tenaga kerja yang memadai. Pengalaman perbaikan selama Orde Baru memberikan gambaran sepintas bagaimana mudahnya memulai pembangunan melalui pendekatan bisnis kreatif dan inovatif.

Sesuai dengan Howkins, industry kreatif adalah peningkatan ide berdasarkan sumber daya aset kreatif yang memungkinkan peningkatan pertumbuhan keuangan.<sup>17</sup> Sementara itu menurut Wahyudi, industri kreatif dapat menopang kelompok-kelompok kreatif dalam menyatukan bisnis publik dan swasta dengan pengembangan

---

<sup>17</sup> Howkins,2011.*Administrasi Pembangunan Konsep, Dimensi, dan Strateginya Penerapan Usaha Kecil*. Jakarta: PT. Bumi Aksar

perusahaan dan sosial yang semakin dikenal di tingkat kota.<sup>18</sup>

UMKM memiliki peran sangat penting karena ciri-ciri utama mereka yang berbeda dengan usaha besar, yakni sebagai berikut:

- 1) Perpanjangan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja. Perkembangan Produk Domestik Bruto (PDB).
- 2) Pengaturan jaring kesejahteraan, terutama bagi individu bergaji rendah untuk menyelesaikan kegiatan keuangan yang bermanfaat.
- 3) Membutuhkan paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar.
- 4) Komitmen UMKM terhadap pengembangan atau pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar dibandingkan dengan komitmen dari organisasi besar.<sup>19</sup>
- 5) UMKM menyediakan peluang kepada pelaku bisnis untuk membuka lapangan kerja baru.
- 6) Asimilasi tenaga kerja yang tinggi dapat mengurangi kemiskinan sehingga angka pengangguran di Indonesia berkurang.
- 7) Kemajuan perbaikan keuangan provinsi tidak sepenuhnya ditentukan oleh kemajuan peningkatan UMKM.
- 8) Pengembangan UMKM dapat dimasukkan sebagai komponen pentingnya pengaturan public untuk bergerak meningkatkan peluang kerja dan menghasilkan pendapatan, terutama untuk masyarakat kurang mampu.
- 9) UMKM bisa menjadi tahap permulaan untuk
- 10) tabungan/investasi di perdesaan sementara, pada waktu yang sama, kelompok bisnis ini dapat berfungsi sebagai tempat untuk menguji dan peningkatan kapasitas inovatif dari individu desa.

---

<sup>18</sup> Wahyudi, 2010. *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta. Salemba Empat

<sup>19</sup> "Peran-Umkm-dalam-perekonomian-indonesia" (online), Tersedia Di <https://www.kompas.com>, Diakses pada 23 desember 2020, pukul 02.00 Wib

11) Banyak juga UMKM yang dapat menumbuhkan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi.

**c. Kriteria UMKM**

Secara umum kriteria Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 dikelompokkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha serta jumlah SDM yang bekerja pada usaha tersebut.

**Tabel 1.1 Kriteria UMKM**

No.	Usaha	Kriteria Aset	Kriteria Omzet	Jumlah SDM
1.	Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 30 Juta	<4 orang
2.	Kecil	>50 Juta – 500 Juta	>300 Juta – 2,5 Milyar	>5 – 19 orang
3.	Menengah	> 500 Juta – 10 Milyar	>2,5 Milyar – 50 Milyar	>20 - 99 orang

Sumber : Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2012

**d. Masalah Yang Dihadapi UMKM**

UMKM memainkan peran penting dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menciptakan lapangan kerja dan mendukung kemajuan perekonomian serta mengatasi berbagai masalah-masalah moneter terutama kemiskinan dan pengangguran. Terlepas dari kenyataan bahwa UMKM memiliki tujuan vital dalam mendukung perekonomian, ada beberapa masalah yang diperhatikan oleh UMKM. Masalahnya adalah:<sup>20</sup>

1) Modal

Modal adalah bagian penting dari setiap bisnis yang diharapkan dapat menjalankan dan mengembangkan bisnis. Ketiadaan modal lebih sering dialami oleh UMKM karena mereka adalah organisasi individu yang hanya bergantung pada modal dari sisi pengusaha terbatas.

2) Jaringan Usaha

Kebanyakan UMKM adalah perusahaan swasta yang memiliki organisasi bisnis yang terbatas dan

---

<sup>20</sup> Wiwiek Rabiatul adawiyah “*Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*”, Universitas Jenderal Soedirman. H. 8-11

kemampuan memahami situasi ekonomi yang sangat rendah. Pengaruh dari kualitas barang dan jumlah individu yang terbatas akan mempengaruhi organisasi bisnis untuk mengiklankan produk/jasa yang dihasilkan terutama jika ingin menjangkau pasar dunia.

3) Terbatasnya Sarana dan Prasarana

Ketiadaan data informasi terkait kemajuan pengetahuan dan teknologi membuat sarana prasarana tidak mampu berkembang dan tidak layak untuk membantu kemajuan usaha. Hal ini akan berpengaruh pada semua bagian dari usaha yang dijalankan, baik dari segi manajemen, kuantitas serta kualitas produk dan jasa yang dihasilkan.

4) SDM yang terbatas

Usaha mikro dan kecil lebih banyak tumbuh secara tradisional dan merupakan organisasi yang kadang-kadang melalui usaha keluarga turun temurun. Hambatan tersebut dapat dilihat dari pendidikan formal maupun pengetahuan serta informasi dan kemampuan yang akan mempengaruhi pengelolaan bisnis.

5) Iklim Usaha

Produk yang dihasilkan oleh UMKM setelah memasuki pasar akan bersaing dengan produk yang berbeda baik ditinjau sebagai barang primer dan sekunder. Dalam posisi tersebut, kadang-kadang masih terdapat dibenarkan antara pelaku bisnis kecil dan pelaku bisnis besar. Hal ini akan memicu persaingan yang tidak sehat dengan kehadiran produk tertentu yang dilakukan oleh pelaku bisnis besar.

6) Perdagangan Bebas

Salah satu tanda globalisasi adalah lahirnya persaingan bebas khususnya dalam perdagangan bebas. Hal ini mendorong UMKM untuk melakukan produksi yang produktif serta efisien, serta menghasilkan produk/jasa yang sesuai keinginan pasar dunia dengan standar kualitas global. faktanya, pelaku bisnis tidak bisa bersaing dengan produk/jasa yang dikirim dari luar.

#### e. Keunggulan UMKM

Keunggulan UMKM Dibandingkan usaha besar, UMKM memiliki perbedaan pada posisi pasar, gaya administrasi, jumlah pekerja, kapasitas keuangan, struktur organisasi, maupun kemampuan staf, dan perbedaan ini membawa beberapa keunggulan pada UMKM, yaitu<sup>21</sup>

##### 1) Inovasi

UMKM lebih kreatif dalam mempertahankan bisnis mereka daripada perusahaan besar serta sangat kreatif dalam menghasilkan pemikiran untuk produk dan jasa baru.

##### 2) Biaya Rendah

Memiliki biaya operasional yang rendah karena organisasinya, upah pegawai rendah, biaya produksi rendah dapat menyediakan barang dan jasa yang harganya lebih murah daripada perusahaan besar.

##### 3) Peluang Pasar

UMKM mampu memenuhi peluang pasar yang terpeleceh dibandingkan dengan perusahaan besar karena kemampuan beradaptasi yang tinggi dan variasi produk dan jasa lebih cepat sesuai permintaan pelanggan.

##### 4) Ketekunan

Inspirasi para pebisnis kecil adalah kekuatan utama untuk menjaga kesesuaian bisnis mereka dengan alasan bahwa bisnis adalah sumber utama pendapatan keluarga. Dengan cara ini, visioner bisnis kecil sangat fleksibel dalam menghadapi keadaan yang berubah dalam iklim bisnis.

##### 5) Macam Produk

Produk yang ditawarkan UMKM di Indonesia sebagian besar bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keterampilan individu dari setiap daerah masing-masing. Contohnya seperti kerajinan tangan dari bambu atau rotan, dan ukir-ukiran kayu.

#### f. Kekurangan UMKM

Berikut kekurangan yang dimiliki oleh UMKM yaitu terletak pada:

---

<sup>21</sup>M. Syahril Yusuf, *Entrepreneurship*, (Jakarta: Lentera Ilmu Cendikia, 2010), h. 75.

1) Manajemen

Usaha kecil umumnya memiliki administrasi yang kurang baik, sering mencampuradukan bisnis dengan urusan keluarga, hampir tidak ada spesialis atau tenaga ahli, informasi yang rendah tentang dunia bisnis, tidak adanya pembagian kerja yang jelas, sering bergantung pada kerabat sebagai pekerja yang diabaikan, serta kendala mekanis.

2) Dana

Kurangnya pendanaan untuk membeli bahan mentah atau produk, membeli peralatan, sewa tempat, untuk iklan, melatih karyawan, dan pendapatan yang tidak proporsional, kesulitan dalam pemasaran adalah kelemahan yang sering terjadi pada bisnis kecil.

3) Peraturan Pemerintah

Kebijakan yang tumpang tinggi (*over regulation*) dan kebijakan yang tidak konsisten menyebabkan ketidakpastian bisnis dan ketidakpastian hukum, serta beban biaya. Birokarsi yang tidak efisien karena kurangnya koordinasi antar instansi pemerintah meyebabkan ekonomi biaya tinggi. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan.

**3. Pengambilan Keputusan**

Pengambilan keputusan merupakan hal penting bagi pengelola bisnis, karena proses pengambilan keputusan memiliki peranan penting dalam memotivasi, kepemimpinan, komunikasi, koordinasi dan perubahan organisasi. Usman mengemukakan terdapat tiga faktor utama dalam pengambilan keputusan yaitu:<sup>22</sup>

a. Kondisi Internal dan Eksternal

Kondisi internal yaitu kondisi yang menjadi kekuatan untuk terus bertahan dan berkembang, namun dapat pula menjadi sebaliknya. Sedangkan kondisi eksternal yaitu keputusan-keputusan yang memerlukan biaya padahal anggaran terbatas sehingga keputusan terbatas.

b. Ketersediaan Informasi

Ketersediaan informasi merupakan faktor yang digunakan untuk menilai proses dan kualitas hasil

---

<sup>22</sup> Usman, H. Manajemen: Teori, Praktik & Riset Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara, 2008

keputusan yang diambil oleh manajemen. Kualitas maupun kuantitas permasalahan yang harus diselesaikan bervariasi, penyelesaiannya harus diselesaikan menurut urutan prioritas sehingga menghasilkan hasil yang prima. Hasil tersebut tergantung ketersediaan informasi yang dimiliki.

c. Keterampilan Pengambil Keputusan

Keterampilan pengambil keputusan tergantung oleh beberapa faktor seperti intelegensi, kapasitas, kapabilitas, rasa tanggung jawab dan lain sebagainya.

Menurut Hawkins dan Mothersbaugh aktivitas individu dalam menentukan sebuah keputusan didorong oleh pengaruh yang berasal dari faktor internal dan eksternal.<sup>23</sup>

a. **Faktor Internal**

Faktor internal akan menjadi faktor yang berasal dari dalam diri individu atau singular dirinya. Unsur ini biasanya sebagai mentalitas dan karakteristik yang ada pada diri seseorang.

1) Persepsi

Persepsi adalah siklus dimana individu memilih, mengoordinasikan dan menguraikan data informasi untuk membentuk citra dunia yang signifikan. Persepsi atau kebijaksanaan ditimbulkan oleh adanya perasaan dari dalam diri seseorang dan dari lingkungan yang didapat, persepsi seseorang dalam membuat pinjaman dipengaruhi oleh data yang di dapat sehingga mempengaruhi seseorang untuk melakukan pinjaman

2) Pembelajaran

Pembelajaran adalah penyesuaian dalam tingkah laku seseorang yang muncul dari pengalaman. Pembelajaran adalah keterlibatan seseorang dalam melakukan suatu kegiatan, pengalaman dalam melakukan pinjaman menjadi pertimbangan atau pembelajaran seseorang untuk melakukan pinjaman kembali atau tidak melakukan pinjaman kembali.

3) Motivasi

Motivasi merupakan kebutuhan yang menjadi kekuatan yang mendorong individu untuk mencari

---

<sup>23</sup> Hawkins D, Mothersbaugh D, "Consumer Behaviour Building Marketing Staregy Twelfth Edition" (New York: Mc Graw Hill, 2013), H, 217-218

pemenuhan atas kebutuhan tersebut. Seseorang dalam membuat pinjaman didorong oleh adanya kebutuhan modal untuk mempertahankan usahanya sehingga termotivasi untuk meminjam agar dapat mencapai suatu tujuan tertentu.

4) Kepribadian

Kepribadian adalah ciri mental psikologi seseorang yang membuat respon cukup stabil dan bertahan lama terhadap keadaan orang itu sendiri. Karakter adalah cara berperilaku sosial yang menggabungkan kekuatan, mentalitas individu dalam membuat pinjaman didorong oleh keyakinan atau kekuatan dalam diri sendiri bahwa dalam melakukan pinjaman pada *Fintech* dapat menjadi solusi masalah dalam keuangan

5) Emosi

Emosi berkaitan erat terhadap kebutuhan persuasif dan karakteristik. Emosi juga berkaitan dengan persuasi dan besarnya keinginan individu untuk memenuhi kebutuhannya.

**b. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar diri seseorang atau individu. Komponen ini mencakup lingkungan di sekitar termasuk individu yang dekat.

1) Budaya

Budaya adalah pengaturan nilai dasar, presepsi, keinginan, dan cara berperilaku yang dikembangkan oleh individu dari masyarakat, keluarga dan organisasi penting lainnya. Budaya mempengaruhi cara berperilaku individu yang luas, perilaku yang dikembangkan oleh masyarakat setempat, cara berperilaku individu yang sering membuat pinjaman dapat mempengaruhi anggota masyarakat lainnya untuk mendapatkan pinjaman.

2) Sosial Ekonomi

Sosial Ekonomi menggambarkan populasi tentang ukuran, hamburan, dan pembangunan. Sosial ekonomi dapat mempengaruhi orang untuk membuat kredit melalui *Fintech* karena fakta bahwa tingkat penilaian di suatu tempat atau wilayah mempengaruhi tingkat gaji individu.

## 3) Kelas sosial

Pembagian masyarakat yang permanen dan berlapis di mana orang-orang memiliki karakteristik, minat, dan cara berperilaku yang sama. Dengan perkembangan gaya hidup yang dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan kredit melalui *Fintech*, dengan kehadiran kelas sosial individu dapat memiliki kualitas, data dan perilaku yang sama.

## 4) Kelompok

Kelompok adalah setidaknya dua individu yang berkolaborasi untuk mencapai tujuan individu atau tujuan bersama. Kelompok adalah kumpulan setidaknya dua orang yang menyampaikan, sehingga dalam membuat kredit seseorang dapat menyarankan orang lain untuk membuat transaksi serupa.

Situs platform model *Peer to Peer Lending* sebagai perantara antara penerima dana dan penyandang dana pinjaman melalui internet atau *smartphone*.<sup>24</sup>

#### 4. Model Pendanaan *Peer to Peer Lending* (P2P Lending)

##### a. Pengertian *Peer to Peer Lending*

Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi menyatakan bahwa penyelenggaraan pinjam-meminjam uang berbasis informasi adalah suatu rencana bantuan keuangan yang mengikutsertakan para pemberi pinjaman dan penerima pinjaman untuk melakukan pengaturan pinjam-meminjam uang rupiah secara konsisten dan langsung melalui kerangka kerja elektronik yang memanfaatkan organisasi website. Pada dasarnya model *Peer to Peer Lending* adalah situs atau aplikasi yang bekerja menyediakan dana untuk orang yang membutuhkan dana dan orang yang memberikan pinjaman dana.<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Atc U, Bholat D. 2016. *Peer-to-peer lending And Financial Innovation in The United Kingdom*. London (UK): Bank of England.

<sup>25</sup> Adi Setiadi Saputra "Perlindungan Terhadap Pemberi Pinjaman Selaku Konsumen Dan Tanggung Jawab Penyelenggara *Peer to Peer Lending* Dalam Kegiatan *Peer To Peer Lending* Di Indonesia" Jurnal Magister Hukum Universitas katolik parahyangan . Vol.5. No.1 (25 juni 2019)

### b. Model Kerja *Peer to Peer Lending*

Cara kerja platform pinjaman model *Peer to Peer Lending* dilakukan dengan proses:

- a. Peminjam memasuki situs platform yang diharapkan untuk mendaftar dan menyelesaikan struktur aplikasi.
- b. Platform melakukan pemeriksaan dan verifikasi pinjaman untuk mencocokkan keinginan dan harapan antara penerima pinjaman dan pemberi pinjaman. Jika pinjaman dinyatakan lolos maka akan terlihat pada tampilan layar situs dengan tanggung jawab dari pemberi pinjaman terhadap peminjam. Tahap akhir adalah peminjam memperoleh dana dengan bunga yang kompetitif dan investor sebagai pemberi pinjaman akan mendapat pengembalian dana berupa dana utama pinjaman dengan ditambah bunga pinjaman dari peminjam dana. Proses kredit *Peer to Peer Lending* menjadi lebih sederhana, praktis dan simpel karena dukungan aplikasi dari situs Platform yang berdampak pada penyelesaian prosedur pinjaman dengan waktu yang kurang dari seminggu dan dapat dijangkau oleh masyarakat di seluruh pelosok tanah air.

### c. Kelebihan dan Kekurangan *Peer to Peer Lending*

Kelebihan dan Kekurangan model *Peer to Peer Lending* baik dari sisi peminjam dan pemberi pinjaman, antara lain:<sup>26</sup>

- a. Bagi Peminjam
  - 1) Proses aplikasi kredit lebih mudah beradaptasi, lebih cepat, dan lebih sederhana daripada saat mengajukan pinjaman di lembaga keuangan seperti bank karena tidak memerlukan kondisi khusus yang harus dipenuhi agar kredit dapat didukung. Terlepas dari peminjam yang mempunyai reputasi buruk pada pinjaman keuangan, Peminjam bagaimanapun juga dapat melakukan tawar-menawar dengan organisasi kerjasama dengan model *Peer to Peer Lending*

---

<sup>26</sup> Heryucha Romanna Tampubolon, "Selek Beluk *Peer to Peer Lending* Sebagai Wujud Baru Keuangan di Indonesia", Jurnal Bina Mulia Hukum, Vol. 3 No.2, Maret 2019, H, 194-195

dengan menjelaskan tujuan mengapa hal ini dapat terjadi.

- 2) Model *Peer to Peer Lending* mengizinkan untuk mengajukan kredit dengan praktis tanpa jaminan yang menyiratkan bahwa tidak ada asuransi yang diperlukan dengan cara apa pun. Meskipun ada beberapa model *Peer to Peer Lending* yang membutuhkan keamanan, jaminan yang disebutkan sebenarnya tidak terlalu kaku dari organisasi keuangan resmi. Model *Peer to Peer Lending*, Faktur atau permintaan beli dapat diakui sebagai jaminan bagi Peminjam.
- 3) Penyaluran Kredit telah diatur dan diatur secara formal oleh Otoritas Jasa Keuangan melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.
- 4) Pemberian pinjaman sangat mudah dan cepat dengan model *Peer to Peer Lending* karena hanya bergantung pada ponsel dan juga PC.
- 5) Biaya pinjaman kredit yang didapat memiliki nilai signifikan, sehingga lebih menguntungkan.

Selanjutnya kelemahan model *Peer to Peer Lending* baik dari sisi peminjam maupun pihak bank, antara lain:

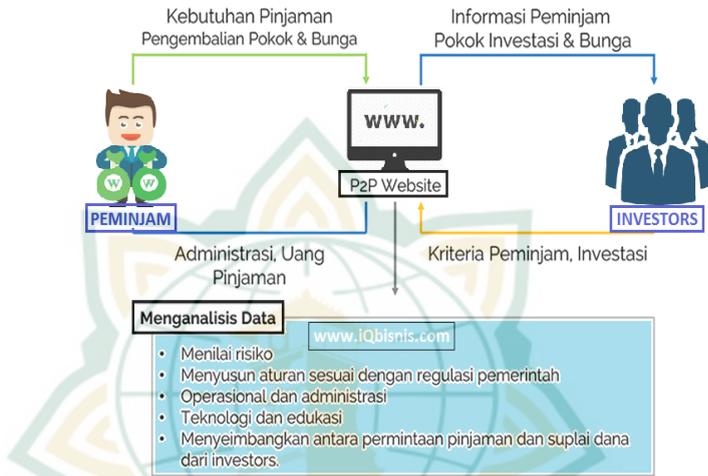
a. Bagi Peminjam

- 1) Biaya pinjaman di muka model *Peer to Peer Lending* dapat meningkat ketika keandalan peminjam turun dan umumnya akan lebih tinggi daripada biaya pinjaman perbankan.
- 2) Apabila peminjam terlambat membayar, angsuran akan menjadi sangat besar nominal dengan alasan bahwa jumlah pinjaman beserta bunga yang harus dibayar dapat melambung tinggi.
- 3) Pinjaman hanya cocok untuk jangka pendek dengan alasan semakin diperpanjang jangka waktu pinjaman, tagihan akan terus meningkat.
- 4) Bagi pemberi pinjaman, uang tunai yang dipinjamkan melalui model *Peer to Peer Lending* tidak dapat ditarik kapanpun pemberi pinjaman membutuhkannya.

- 5) Bisa dibayangkan bahwa peminjam akan lalai untuk mengganti kredit sehingga aset pemberi pinjaman mungkin akan hilang.

**d. Gambaran Sistem *Peer to Peer Lending***

**Gambar 2.1 Gambaran Sistem *Peer to Peer Lending***



- 1) Investor berkewajiban untuk mengambil pinjaman dan memilih modal pinjaman.
- 2) Peminjam berkewajiban untuk meminta persyaratan terlebih dahulu dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh website *Peer to Peer Lending*.
- 3) Pengelola *Peer to Peer Lending* menyediakan situs atau website yang memfasilitasi antara individu yang ingin meminjam dan investor, selain itu situs *Peer to Peer Lending* melakukan investigasi risiko, merencanakan aturan, menjalankan kapasitas fungsional.<sup>27</sup>

**B. Penelitian Terdahulu**

Dari banyaknya jurnal yang menjadi sumber referensi, terdapat beberapa jurnal yang topiknya hampir sama, tetapi terdapat persamaan dan perbedaan pada sisi pembahasannya. Dalam hal ini dapat kita lihat dari penjelasan dibawah ini:

1. Jurnal : (Jeni Sasmita, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2021) dalam

---

<sup>27</sup> Adi Setiadi Saputra, “*Perlindungan Terhadap Pemberi Pinjaman Selaku Konsumen Dan Tanggung Jawab Penyelenggara Peer To PeerLending Dalam Kegiatan Peer To PeerLending Di Indonesia*”. Vol 5. No. 1 (25 juni 2019), H 242

judul: “Analisis Faktor yang Mempengaruhi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Melakukan Pinjaman Melalui Fintech model *Peer To Peer Lending* Ditinjau dari Perspektif Bisnis Islam. (Study Pada UMKM di Kota Bandar Lampung)” bahwa Perkembangan teknologi banyak memunculkan inovasi di berbagai bidang, salah satunya di bidang keuangan atau yang biasa disebut financial technology. Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi jenis model *Peer to Peer Lending* mengacu pada praktik pinjam meminjam uang yang dilakukan tanpa melalui perantara keuangan tradisional seperti bank. Keunggulan dari layanan ini terletak pada proses mempertemukan peminjam dengan investor dan proses pelaksanaan kesepakatan yang dilakukan secara digital. Sehingga layanan ini dinilai berpotensi untuk memenuhi kebutuhan dana secara cepat, mudah, dan efisien.

2. Jurnal : (Nova Urba Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, 2019) dengan judul “Analisis Perbedaan Pendapatan dan Laba Bersih Sebelum dan Sesudah Pendanaan di *Fintech* Pada UMKM di Kota Palembang” menjelaskan bahwa UMKM di Sumatra Selatan mengalami pertumbuhan dari tahun 2016-2018. Pada pertumbuhan tahun 2016-2017 mengalami pertumbuhan 0,37% dan pada tahun 2017-2018 mengalami peningkatan yaitu sebesar 2,98%. Hal ini bersamaan dengan bertambahnya jumlah *Fintech* di Indonesia dimana pertengahan bulan february jumlah *Fintech* sebanyak 99 yang sudah terdaftar di OJK. Keterangan selanjutnya mengemukakan bahwa omset UMKM di Sumatra Selatan mengalami peningkatan secara terus menerus dari tahun 2016-2018 hal ini diiringi juga dengan peningkatan akan pinjaman di *Fintech* dari bulan januari-desember tahun 2018.
3. Jurnal : (Ria Manurung, A. Kristiadji Rahardjo, 2019) yang berjudul “Analisis *Financial Technology (Fintech)* Pada Permodalan Usaha mikro kecil dan Menengah (UMKM) dengan model *Peer to Peer Lending*” bahwa generasi millennial telah memanfaatkan kesempatan yang ditawarkan oleh teknologi informasi sehingga generasi millennial tidak hanya familiar dengan teknologi nya namun juga dapat termotivasi untuk mengembangkan usaha. Mayoritas jenis usaha yang melakukan peminjaman modal dengan sistem *Peer to Peer Lending* adalah usaha di bidang Perdagangan.
4. Jurnal : (Titik Setyaningsih, Nugroho Wisnu Murti, Putri Nugrahaningsih, 2020) yang berjudul “Pembiayaan *Peer to*

*Peer Lending* Bagi UMKM : Mengatasi Masalah Dengan Masalah” bahwa Penelitian ini mendapatkan hasil yang menarik yaitu satu informan yang pernah menggunakan jasa pembiayaan dan menyatakan bahwa pembiayaan ini dapat menjadi solusi alternatif. Hal ini didukung dengan pernyataan pinjaman cepat dan tanpa jaminan bisa memberi keuntungan tersendiri, meskipun bunga pinjaman terlalu besar. Namun ada juga pendapat pengusaha UMKM yang menyatakan tidak akan menggunakan jasa pembiayaan *Peer to Peer Lending* karena khawatir bahwa mereka akan dimanfaatkan oleh pengguna jasa informasi pribadi karena kurangnya perhatian pada keamanan data nasabah.

5. Jurnal : (I Made Indra, Fanny Novika, Antonius Anton Lie, Insri Nuryati, 2020) yang berjudul “Gambaran Penggunaan *Financial Technology (Fintech)* Dalam Bentuk Pinjaman *Online* (Pinjol) Pada UMKM di Indonesia ” bahwa berdasarkan distribusi penggunaan pinjol pada UMKM yang memiliki presentase tertinggi penggunaan pinjol pada UMKM adalah kategori menggunakan pinjol terdaftar sebesar 44,41 % atau sebesar 135 UMKM. Jenis UMKM yang memiliki presentase tertinggi adalah kategori usaha kuliner. Faktor psikologis pada UMKM yang memiliki presentase tertinggi dalam kategori motivasi adalah dorongan dari diri sendiri sebesar 70,07% atau 213 pelaku UMKM dan berdasarkan distribusi faktor sosial pada UMKM yang memiliki presentase tertinggi dalam kategori Rekan kerja yang memakai pinjol sebesar 72,04% atau 219 pelaku UMKM.

### C. Kerangka berfikir

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian. Namun dalam mempertahankan usahanya, mereka mengalami kendala terutama ketiadaan modal dan kesulitan mendapat pinjaman ke perbankan. Maraknya *Fintech* ini memberikan jawaban atas persoalan permodalan yang menjadi salah satu kendala bagi UMKM. Alternatif pembiayaan yang baru ini adalah kesempatan untuk menjangkau layanan keuangan dalam mendapatkan peminjaman dana dengan sistem teknologi dan dikenal sebagai model *Peer to Peer Lending*.

**Kerangka Pemikiran Penelitian**  
**Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Penelitian**

