



---

## **PERAN *FINANCIAL TECHNOLOGY* PADA PEMBIAYAAN *PEER TO PEER* SYARIAH TERHADAP PERTUMBUHAN USAHA KECIL: PENDEKATAN *ANALYTIC NETWORK PROCESS***

**Nida Hafiah<sup>1</sup>, Ahmad Mulyadi Kosim<sup>2</sup>, Abrista Devi<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Universitas Ibn Khaldun Bogor, Indonesia, [nidahafia301@gmail.com](mailto:nidahafia301@gmail.com)

<sup>2</sup> Universitas Ibn Khaldun Bogor, Indonesia, [ahmadmulyadikosim@gmail.com](mailto:ahmadmulyadikosim@gmail.com)

<sup>3</sup> Universitas Ibn Khaldun Bogor, Indonesia, [Abristasmart@gmail.com](mailto:Abristasmart@gmail.com)

---

### **ABSTRACT**

*Financial technology (Fintech) is proof the development of digital technology that provides innovation in the form of a financial service provider, it certainly will affect economic growth in Indonesia. Fintech in Indonesia has not been fully utilized by the public especially Fintech Sharia Peer to Peer Lending. widespread activity based on digital creates challenges and opportunities to develop businesses / businesses for MSMEs, challenges faced by one of them MSME mindset that is not yet in tune with technological developments. MSME businesses can access Islamic financial services products and apply for financing directly without having to go to Islamic finance offices. With this like then can increase financial inclusion and encourage MSME business growth. Using a method Analytic Network Process (ANP) of this research try to decipher the factors which affects the growth of the MSME business MSMEs in the form of Benefit, Opportunity, Cost, Risk criteria and formulate Strategy as acceleration optimize the role of fintech sharia peer to peer lending in encouraging the growth of the MSME business. The results of the analysis of data processing shows the cluster opportunity criteria be the main factor which can given fintech sharia peer to peer lending to encourage the growth of the MSME and the followed by the Benefit, Cost and Risk criteria. Financial education and socialization to MSMEs became the highest agreement of the experts as an effort to optimize the role fintech sharia peer to peer lending in encouraging the growth of the MSME.*

**Keyword:** *financial technology, Islamic financing, small business*

---

Telah dipresentasikan dalam *National Conference* dengan tema “*Sustaiability Development Goals through Islamic Social Finance to Enhance the Social Welfare*”, 7 November 2019 di Universitas Ibn Khaldun Bogor, Indonesia

## I. PENDAHULUAN

Teknologi Finansial dalam bahasa Inggris disebut *Financial Technology* (*Fintech*) menjadi potensi besar dalam mengembangkan bisnis di era Industri 4.0. sektor finansial memiliki peran yang penting untuk mendukung perkembangan perekonomian, dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih, sektor finansial juga mengalami perkembangan ke arah yang lebih modern dan praktis diantaranya adalah proses pembayaran, peroses pembukuan, jual beli saham, peminjaman serta lainnya, (Siregar, 2016 : 1).

*Fintech* berasal dari Istilah *financial Technology* Menurut *The National Research Centre* (NDRC) di Dublin Irlandia, mendefinisikan *fintech* sebagai *innovation in financial service* atau inovasi dalam keuangan, *fintech* merupakan suatu inovasi pada sektor finansial yang mendapat sentuhan teknologi modern, (Muzdalifa et al., 2018). Pengertian lainnya menurut pollari Chue dan Teo (2015) menyatakan bahwa *Fintech* mengacu kepada layanan keuangan yang inovatif dengan menggunakan teknologi baru, dengan kata lain *fintech* syariah berarti bisnis berbasis teknologi dengan jasa atau produk keuangan inovasi dengan menggunakan skema islam atau syariah. *Fintech* memberikan peluang untuk memimpin dan mempengaruhi semua bentuk keuangan global, (Rusyadiana, 2018 : 144).

Triyono (2018), *Director of International Affair* Otoritas Jasa Keuangan mengatakan finansial teknologi dapat mendatangkan sejumlah masalah salah satunya yaitu *lanskap* dari masing-masing *star-up* menyediakan solusi *fintech* yang berbeda-beda hal ini menyebabkan tidak terkontrolnya suatu

usaha karena bisnis *fintech* yang di jalankan dapat berubah seiring dengan potensi yang ada di Indonesia, (Jeko, 2018 : 1).

Menteri Komunikasi dan Informatika Rudiantara mengatakan bahwa *Fintech* dengan penyedia layanan *peer to peer lending* belum secara optimal membantu meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia yang ditargetkan mencapai 75% pada tahun 2019. Yang terjadi pada saat ini adalah *fintech peer to peer lending* justru menyasar *existing market* atau masyarakat yang sudah memiliki akses terhadap layanan perbankan, yang seharusnya menyasar masyarakat di daerah 3T (Tertinggal, Terdepan dan Terluar) yang belum tersentuh layanan perbankan, (Herman, 2019 : 1).

Menurut Arner, Barberis dan Buckley (2018) Istilah *financial technology* telah populer sejak 150 tahun yang lalu, hal tersebut bukan sebuah hal yang mengada-ngada Karena jika melihat definisi *financial technology* secara umum, maka proses transaksi finansial yang terjadi antar samudera dengan menggunakan kabel telegraf pada tahun 1866 dapat dikategorikan sebagai *financial technology* generasi pertama atau *fintech 1.0*. Tiga era utama dari revolusi *fintech* yakni dari tahun 1866 – 1967, industry layanan finansial masih cenderung tradisional tanpa banyak terkait dengan teknologi yang di sebut dengan era *fintech 1.0*. Tahun 1967 – 2008 sektor keuangan mulai banyak yang telah terdigitalisasi yang disebabkan oleh perkembangan teknologi komunikasi dan transaksi yang cukup pesat dan periode ini dikenal dengan 2.0. tahun 2008, dimulai era *fintech 3.0* yang ditandai banyaknya *star-*

up dan banyak perusahaan teknologi yang mulai menawarkan produk dan layanan finansial langsung kepada bisnis dan pabrik, (Abyan, 2018).

Menurut Indonesia *fintech association* (IFA) jumlah *fintech* di Indonesia tumbuh sebesar 78% pada tahun 2016. Dan sampai November 2016 IFA mencatat sekitar 135 sampai 140 perusahaan *star-up* yang sudah terdata. Kehadiran *fintech* di Indonesia diperkuat dengan momentum pertumbuhan konsumen kelas menengah atas yang diprediksi oleh *Boston Consulting Group* (BCG) akan melonjak dari 74 juta orang pada tahun 2013 menjadi 141 juta orang pada 2020 mendatang, (Setyaningsih, 2018 : 78).

Menurut Rizal, Maulina dan Kostini (2018) perkembangan *fintech* secara global sangat pesat mulai dari *star-up* pembayaran, peminjaman (*lending*), perencanaan keuangan, investasi ritel, pembiayaan, remitansi, riset keuangan dan lainnya. Kini pelaku *fintech* di Indonesia masih di dominasi oleh bisnis *payment* (43%), pinjaman (17%) dan sisanya berbentuk agregator, *crowdfunding* dan lain-lain, (Rizal, Maulina, & Kostini, 2018 : 91 - 92).

Di India, perkembangan *Fintech* justru dimulai dari masyarakat di pedesaan dan daerah-daerah lainnya. Dengan memulai dari masyarakat bawah akan menjadi investasi ekonomi India kedepannya. Karena secara teknologi, masyarakat pedesaan lebih tertinggal di banding perkotaan terlebih di daerah pedesaan adalah bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), (Praditya, 2017 : 1).

Kolaborasi *Fintech* dengan lembaga keuangan syariah, khususnya perusahaan pembiayaan berbasis

teknologi *peer to peer lending* syariah dapat mendorong pertumbuhan bisnis UMKM di Indonesia. Para pelaku bisnis UMKM dapat mengakses produk-produk layanan keuangan syariah dan mengajukan pembiayaan secara langsung tanpa harus mendatangi kantor-kantor pembiayaan syariah. Dengan seperti ini maka akan meningkatkan keuangan inklusif dan mendorong pertumbuhan bisnis UMKM, (Muzdalifa, Rahma, & Novalia, 2018).

Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah menjelaskan penyelenggara layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Adapun akad yang dapat digunakan antara lain akad *ijarah*, akad *musyarakah*, akad *mudharabah*, akad *qard*, akad *wakalah*, dan akad *wakalah bi al-ujrah*, (DSN-MUI, 2018 : 7 - 8). Menurut Baihaqi (2018) Subjek hukum dalam *fintech peer to peer lending* ada tiga pihak, yaitu penyelenggara, penerima pembiayaan dan pemberi pembiayaan, (Baihaqi, 2018 : 120).

*Delloite Access Economic* menunjukkan lebih dari sepertiga UMKM di Indonesia atau 36 persen masih bersifat *offline* dan sepertiga lainnya atau 37 persen hanya memiliki kemampuan *online* yang sangat mendasar seperti komputer atau akses *broadband*. *McKinsey Global Institute* menunjukkan hanya 5 persen

UMK yang sudah mampu bertransaksi *online*, (Deny, 2018 : 1).

Berdasarkan data di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak 2017 hingga 7 Agustus 2019 jumlah *fintech peer to peer lending* yang sudah berizin dan terdaftar mencapai 127 perusahaan. Terdiri dari 118 perusahaan Konvensional dan 9 perusahaan Syariah berikut daftar *Fintech* syariah. Sementara itu, sektor UMKM dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara dan kehadiran *fintech peer to peer lending* menjadi salah satu alat untuk mendorong pertumbuhan bisnis UMKM dalam menjalankan usahanya, (OJK, 2019 : 1).

Menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (2015 : 28), beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM saat ini berkaitan dengan SDM yang rendah karena rendahnya pendidikan, belum memiliki sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik, peran sistem pendukung yang kurang optimal, dan kendala dalam mengakses teknologi karena pasar dikuasai oleh perusahaan/kelompok bisnis tertentu sehingga sulit untuk menambah modal kerja, (LPPI & BI, 2015 : 28).

Otoritas Jasa Keuangan Regional Bali menyebutkan layanan berbasis teknologi masih kurang diperhatikan oleh masyarakat (Ananta 2017). Menurut Gelis (2016) UMKM mewakili 98% porsi pengusaha yang belum terlayani secara finansial, padahal masyarakat di dunia menganggap layanan berbasis teknologi sedang berkembang dan dapat menjadi alternatif untuk layanan finansial sejak layanan konvensional banyak mengalami permasalahan khususnya pada krisis 2008 lalu, (Luckandi, 2018 : 2).

Di Indonesia pembiayaan *Peer to peer lending* mulai ada sejak tahun 2015 dan di sahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Desember 2016. Hingga april 2019 total asset perusahaan *fintech peer to peer lending* mencapai 3.147.741.059.359 dari 106 perusahaan *fintech lending* yang terdaftar di OJK dan jumlah penyaluran pinjaman *peer to peer lending* pada januari 2019 mencapai Rp. 25,92 triliun meningkat 14,56% dari penyaluran di bulan Desember 2018 sebesar Rp. 22,67 triliun, artinya *Outstanding* pinjaman *fintech* per Januari 2019 mencapai Rp. 5,7 triliun, (Sari & Tendi, 2019 : 1).

Dari jumlah tersebut dapat disimpulkan bahwa telah banyak UMKM maupun non UMKM yang dapat memanfaatkan pembiayaan melalui *peer to peer lending* khususnya yang berbasis syariah, baik untuk bisnis maupun kepentingan lainnya.

Penelitian ini membatasi bahasan pada: (a) konsep pasar dalam perspektif Ekonomi Islam, dan (b) Cara penerapan praktek program distorsi pasar (market distortion) dalam perspektif Ekonomi Islam.

## II. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Metode kualitatif digunakan untuk membangun analisa pengembangan pada penerapan *financial technology peer to peer lending* syariah bagi bisnis UMKM. Serta mengidentifikasi faktor-faktor prioritas alternatif sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dalam kerangka strategis jangka panjang untuk melihat sejauh mana peran *fintech peer to peer*

*lending* syariah bagi pertumbuhan bisnis UMKM.

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer yang didapat berdasarkan hasil wawancara dengan pakar, regulator dan praktisi yang memiliki pemahaman mengenai *financial technology peer to peer lending* syaria serta permasalahan yang di bahas. Dilanjutkan dengan pengisian kuesioner pada pertemuan kedua dengan responden. Adapun responden penelitian ini terdiri dari 2 orang akademisi yaitu Dosen Institut Pertanian Bogor, dan Dosen Universitas Islam Negeri Jakarta; 2 orang regulator yaitu Kepala Bagian IKNB Syariah Otoritas Jasa Keuangan, dan Otoritas Jasa Keuangan; dan 3 orang praktisi yaitu Officer RMC PT Ammana Fintek Syariah, CEO dan Founder PT Alami Sharia, dan Head Of Product PT Alami Sharia.

Data diolah dengan metode ANP dengan jaringan *Benefit, Opportunity, Cost* dan *Risk* (BOCR) adalah variabel-variabel penelian responden terhadap permasalahan yang menjadi objek penelitian dalam skala numerik. Data sekunder diperoleh dari data yang sudah tersedia berupa dokumen panjang yang dikumpulkan oleh pihak lalin serta observasi lingkungan saat melakukan wawancara.

Saaty (2005) menjelaskan *Analytic Network Process* (ANP) adalah teori matematis yang pertama membuat metode ini memungkinkan seorang pengambil keputusan menghadapi faktor-faktor yang saling berhubungan (*dependence*) serta umpan balik (*feedback*)nya secara sistematis. Dalam bahasa lain ANP merupakan satu dari metode pengambilan keputusan

berdasarkan banyak kriteria atau *Multiple Criteria Decision Making* (MCDM) yang dikembangkan oleh Thomas L Saaty. Metode ini merupakan pendekatan baru metode kualitatif yang merupakan perkembangan lanjutan dari metode terdahulu yakni *Analytic Hierarchy Process* (AHP), (Tanjung dan Devi, 2013 : 214).

### III. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### A. Rater of Agreement

Jaringan ANP-BOCR dirancang berdasarkan pada dekomposisi masalah dan identifikasi melalui studi literatur dan *indepth interview* bersama para pakar *Fintech Peer to Peer Lending* Syariah. Pada gambar 4 dapat dilihat hasil struktural yang telah di rancang secara keseluruhan untuk mengoptimisasi peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM melalui alternatif strategi yang di rekomendasi para pakar.

Pembahasan menjelaskan tentang hasil secara keseluruhan dari kecenderungan responden mengenai permasalahan yang di rumuskan dalam bentuk elemen *benefit, opportunity, cost* dan *risk* serta strategi terkait optimalisasi peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM yang ditunjukan melalui nilai *Geometric Mean* dan Tingkat kesepakatan atau *Rater Agreement* antar responden ditunjukan oleh nilai *Kendall's coefficient of concordance* (W). ketentuan uraian hasil berdasarkan pandangan ketujuh responden yaitu ( $0 < W < 1$ )  $W=1$  memiliki arti bahwa pendapat dari para responden memiliki kesesuaian yang

sempurna. Dengan kata lain, semakin mendekati angka 1 maka kesepakatan responden semakin sama. Berikut uraian hasil berdasarkan pandangan ketujuh responden.

Berdasarkan hasil pengelolaan data pada cluster BOCR memiliki tingkat kesepakatan yang sama dalam menilai cluster BOCR yang ditunjukkan melalui nilai kesepakatan (*rater Agreement*) sebesar ( $W = 0.718$ ). hasil *rater Agreement* dengan nilai mencapai 0.718 mengindikasikan bahwa tingkat kesepakatan responden dalam menilai *benefit*, *opportunity*, *cost* dan *risk* pada cluster tinggi menandakan responden menyepakati bahwa *fintech peer to peer lending* syariah memberikan peluang bagi UMKM untuk mengembangkan bisnisnya.

Melihat pada setiap aspek, kesepakatan antar responden dalam meranking prioritas BOCR hal ini dapat disimpulkan bahwa para responden memiliki pendapat yang sama. Responden yang terdiri dari akademisi, regulator dan praktisi menilai banyaknya peluang (*Opportunity*) yang mampu diberikan oleh *fintech peer to peer lending* syariah untuk UMKM, responden menilai bahwa peluang-peluang yang didapatkan pelaku UMKM mampu untuk dimanfaatkan dan memberikan kesempatan untuk mendorong pertumbuhan bisnis UMKM.

#### 1) *Rater Agreement* Cluster *Benefit*

*Rater Agreement* pada cluster *benefit* dengan tingkat kesepakatan sebesar 0.182. hasil *rater agreement* mengindikasikan bahwa tingkat kesepakatan dalam menilai cluster *benefit* rendah. Hal tersebut menandakan bahwa masing-masing

responden mempunyai jawaban yang bervariasi. jika dilihat nilai rata-rata meningkatkan inklusi keuangan UMKM menjadi kesepakatan tertinggi dari penilaian yang diberikan oleh responden.

Dari grafik 5 responden praktisi sepakat dengan adanya *fintech peer to peer lending* syariah mampu memberikan keuntungan dengan *fintech peer to peer lending* syariah dapat meningkatkan inklusi keuangan UMKM keuntungan lainnya yang dapat diperoleh oleh UMKM dengan keberadaan *fintech peer to peer lending* syariah adalah sebagai alternatif pembiayaan UMKM regulator menilai bahwa dengan adanya *fintech peer to peer lending* syariah UMKM dapat melakukan pembiayaan melalui *fintech* dinilai bisa untuk meningkatkan inklusi keuangan, (Heidy & DP3F, OJK).

#### 2) *Rater Agreement* Cluster *Opportunity*

Dapat dilihat dari grafik 4.3 yaitu *cluster opportunity*. Dengan nilai *rater agreement* yang cukup tinggi yaitu sebesar 0.424. hasil dari perhitungan *rater agreement* menunjukkan bahwa kesepakatan antar responden cukup tinggi, rata-rata responden sepakat bahwa peluang yang mampu di berikan *fintech peer to peer lending* syariah untuk pertumbuhan bisnis UMKM yaitu dapat menumbuh kembangkan usaha UMKM. selain dinilai bisa menumbuh kembangkan UMKM *fintech peer to peer lending* dapat meningkatkan omzet dan

menambah pertumbuhan tenaga kerja dari ketujuh responden hanya satu yang tidak sepakat yaitu akademisi. Seperti halnya yang dijelaskan akademisis bahwa kehadiran *fintech peer to peer lending* syariah dapat mengurangi tenaga kerja karena berbasis teknologi yang tidak harus memiliki banyak tenaga kerja dalam menjalankan bisnisnya, (Riris, Dosen UIN Jakarta).

### 3) *Rater Agreement Cluster Cost*

Dengan tingkat *rater agreement* yang rendah yakni  $W = 0.263$ , namun jika melihat rata-rata biaya usaha UMKM menjadi kesepakatan tertinggi dari para responden. Berdasarkan gambar 7 responden sepakat dengan biaya usaha UMKM menjadi elemen yang mempengaruhi terhadap pertumbuhan bisnis UMKM.

*Rater agreement cluster cost* menjadi salah satu cluster yang memiliki nilai rendah hal tersebut menandakan bahwa tidak banyak mempengaruhi peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM.

### 4) *Rater Agreement Cluster Risk*

Dalam cluster *risk* memiliki hasil *rater agreement* dengan nilai  $W = 0.388$  mengindikasikan bahwa tingkat kesepakatan responden pada cluster *risk* adalah cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat rata-rata responden sepakat bahwa gagal bayar dan penipuan menjadi risiko yang mempengaruhi pertumbuhan bisnis UMKM. hal tersebut dibenarkan oleh

DP3F Otoritas Jasa Keuangan (2018) menjelaskan Jika kreditur menunggak, resiko ditanggung investor. Pengelola P2P lending tidak menyerap kerugian jika kreditur menunggak. Investor harus siap kehilangan dana mereka. Ini disebut resiko kredit terjadi gagal bayar dari pihak peminjam yang ditemukan oleh pemberi pinjaman dalam melakukan penagihan pembayaran. Hal tersebut dapat mempengaruhi pertumbuhan bisnis UMKM yang dimana pelaku UMKM sudah tidak mampu membayar menandakan bahwa bisnis yang dijalankan mendapat masalah atau mengalami kerugian.

Rata-rata responden sepakat bahwa gagal bayar adalah risiko terbesar yang dapat terjadi. Risiko lainnya adalah menurunnya reputasi perusahaan *fintech* yang diakibatkan banyaknya borrower yang gagal bayar atau penipuan dimana perusahaan *fintech peer to peer lending* syariah akan kesulitan mendapat lender atau investor yang akan bekerja sama dengannya, sisi lainnya adalah menurunnya reputasi pelaku UMKM tersebut karena tidak mampu untuk melunasi pinjamannya sehingga akan sulit bagi UMKM untuk melakukan pengajuan pembiayaan kepada perusahaan *fintech peer to peer lending* syariah lainnya.

### B. Geometric Mean

*Geometric Mean* merupakan hasil dari keseluruhan responden yang menunjukkan bahwa prioritas pada cluster BOCR adalah *Opportunity* sebagai

prioritas utama, selanjutnya ialah cluster *Risk, Benefit dan Cost*.

Secara keseluruhan empat cluster model BOCR dengan nilai prioritas utama sesuai dengan urutan yang pertama adalah *Opportunity* dengan nilai 0.127833. urutan kedua *Risk* dengan nilai 0.079223, urutan ketiga *Benefit* dengan nilai 1.176751 dan keempat yaitu *cost* dengan nilai 0.049526. responden memilih cluster *Opportunity* sebagai prioritas utama dalam optimalisasi peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM. setiap hal yang dilakukan memiliki risiko, dengan pembiayaan yang dilakukan UMKM kepada *fintech peer to peer lending* syariah dalam proses pendanaan dan sebaliknya penyelenggara *fintech peer to peer lending* syariah memiliki risiko dalam mendanai UMKM.

Namun, dibalik risiko yang dihadapi ada banyak keuntungan yang di dapat di peroleh kedua belah pihak dimana penyelenggara *fintech peer to peer lending* mampu memberikan perannya kepada UMKM untuk menjadi alternatif pembiayaan UMKM, dapat menambah modal usaha UMKM dan masih banyak keuntungan lainnya dari kehadiran *fintech peer to peer lending* syariah.

Berdasarkan hasil pengelolaan data pada cluster BOCR memiliki tingkat kesepakatan yang sama dalam menilai cluster BOCR yang ditunjukkan melalui nilai kesepakatan (*rater Agreement*) sebesar ( $W = 0.718$ ). hasil *rater Agreement* dengan nilai mencapai 0.718 mengindikasikan bahwa tingkat kesepakatan responden dalam menilai *benefit, opportunity, cost* dan *risk* pada cluster

tinggi menandakan responden menyepakati bahwa *fintech peer to peer lending* syariah memberikan peluang bagi UMKM untuk mengembangkan bisnisnya.

Melihat pada setiap aspek, kesepakatan antar responden dalam meranking prioritas BOCR hal ini dapat disimpulkan bahwa para responden memiliki pendapat yang sama. Responden yang terdiri dari akademisi, regulator dan praktisi menilai banyaknya peluang (*Opportunity*) yang mampu diberikan oleh *fintech peer to peer lending* syariah untuk UMKM, responden menilai bahwa peluang-peluang yang didapatkan pelaku UMKM mampu untuk dimanfaatkan dan memberikan kesempatan untuk mendorong pertumbuhan bisnis UMKM.

#### 1) Hasil *Geometric Mean* Cluster Model BOCR

*Geometric Mean* merupakan hasil dari keseluruhan responden yang menunjukkan bahwa prioritas pada cluster BOCR adalah *Opportunity* sebagai prioritas utama, selanjutnya ialah cluster *Risk, Benefit dan Cost*.

Secara keseluruhan empat cluster model BOCR dengan nilai prioritas utama sesuai dengan urutan yang pertama adalah *Opportunity* dengan nilai 0.127833. urutan kedua *Risk* dengan nilai 0.079223, urutan ketiga *Benefit* dengan nilai 1.176751 dan keempat yaitu *cost* dengan nilai 0.049526. responden memilih cluster *Opportunity* sebagai prioritas utama dalam optimalisasi peran *fintech peer*

*to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM. setiap hal yang dilakukan memiliki risiko, dengan pembiayaan yang dilakukan UMKM kepada *fintech peer to peer lending* syariah dalam proses pendanaan dan sebaliknya penyelenggara *fintech peer to peer lending* syariah memiliki risiko dalam mendanai UMKM.

Namun, dibalik risiko yang dihadapi ada banyak keuntungan yang di dapat di peroleh kedua belah pihak dimana penyelenggara *fintech peer to peer lending* mampu memberikan perannya kepada UMKM untuk menjadi alternatif pembiayaan UMKM, dapat menambah modal usaha UMKM dan masih banyak keuntungan lainnya dari kehadiran *fintech peer to peer lending* syariah.

## 2) Hasil *Geometric Mean* Cluster BOCR

Hasil *Geometric Mean* menunjukkan prioritas yang berasal dari keseluruhan elemen BOCR. Biaya usaha UMKM (cluster *Cost*) memiliki prioritas paling tinggi diantara cluster lainnya yakni sebesar 0.0536. diikuti dengan peningkatan pendapatan UMKM (cluster *Opportunity*) dengan nilai 0.0424. selanjutnya elemen gagal bayar (cluster *Risk*) dengan nilai 0.0327 dan prioritas paling rendah dari keseluruhan elemen BOCR yakni desain peraturan pemerintah belum lengkap (cluster *Risk*) dengan nilai 0.0108. Menumbuh kembangkan UMKM yang merupakan salah satu

peluang dari adanya *fintech peer to peer lending* syariah menjadi prioritas tertinggi karena UMKM dapat tumbuh dan berkembang dengan memanfaatkan fasilitas pembiayaan yang di sediakan oleh penyelenggara *fintech peer to peer lending* syariah.

## 3) Hasil *Rater Aggerement* Cluster Alternatif Strategi

Hasil pengelolaan data pada aspek alternatif strategi, antar responden memiliki tingkat kesepakatan yang cukup rendah dalam meranking prioritas alternatif strategi tingkat kesepakatan ketujuh responden hanya sebesar  $W=0.0584$  menandakan bahwa masing-masing responden mempunyai jawaban yang bervariasi karena dilihat dari latar belakang responden yang mengakibatkan perbedaan pendapat menurut pertimbangan masing-masing. Rata-rata prioritas strategi utama dari ketujuh responden adalah sosialisasi dan edukasi keuangan kepada UMKM.

Jika melihat pada setiap aspek, kesepakatan responden dalam meranking prioritas alternatif strategi hanya sebesar  $W=0.0594$ . hal ini dapat disimpulkan bahwa responden memiliki perbedaan pendapat. Seperti halnya dua dari ketujuh responden menilai alternatif strategi dengan cara memperkuat regulasi pemerintah sebagai elemen prioritas untuk optimalisasi peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM.

Namun, Aspek sosialisasi dan edukasi keuangan kepada UMKM menjadi kesepakatan responden untuk menjadi strategi prioritas serta harus di optimalkan penyelenggaraanya karena menurut sebagian besar responden mengatakan bahwa dengan sosialisasi dan edukasi tersebut tingkat kesadaran dan pemahaman UMKM akan *fintech peer to peer lending* syariah dapat semakin bertambah. Tentunya hal tersebut akan mendorong peran *fintech peer to peer lending* syariah untuk peretumbuhan bisnis UMKM.

#### 4) Hasil *Geometric Mean* Cluster Alternatif Strategi

Berdasarkan hasil *Geometric Mean*, prioritas tertinggi dalam cluster alternatif strategi adalah sosialisasi dan edukasi keuangan kepada UMKM. menurut DP3F OJK (2019) banyak dari pelaku UMKM di Indonesia yang belum paham tentang *fintech peer to peer lending* syariah, untuk mengoptimalisasikan peran *fintech peer to peer lending* syariah maka di perlukannya sosialisasi dan edukasi kepada UMKM demi meningkatkan literasi dan inklusi keuangan UMKM. sosialisasi dan edukasi menjadi kesepakatan alternatif strategi yang dapat di jalankan dengan memberikan informasi-informasi kepada UMKM mengenai cara, manfaat dan menghindari risiko-risiko yang mungkin terjadi dan dapat merugikan.

Prioritas alternatif strategi selanjutnya adalah pembinaan dan pendampingan sumber daya manusia UMKM. Hal tersebut dapat dilakukan demi mengotimalisasikan peran *fintech peer to peer lending* syariah menurut Riris (Dosen UIN Jakarta) UMKM harus mendapatkan pembiaanaan dan pendampingan khususnya bagi sumber daya manusia UMKM, pembinaan dan pendampingan dapat dilakukan dengan proses pembelajaran mulai dari etika, kerohanian, sistem manajemen dan administrasi keuangan untuk UMKM.

Prioritas alternatif strategi ketiga adalah pelatihan untuk meningkatkan inklusi UMKM, seperti yang dijelaskan Laily (Dosen IPB) UMKM harus terbuka terhadap *fintech* dan pelatihan dilakukan untuk mengembangkan bisnis UMKM dengan memanfaatkan fasilitas yang ada di *fintech peer to peer lending* syariah. Starategi keempat yaitu dengan memperkuat regulasi pemerintah menurut DP3F (OJK) demi memperkuat regulasi pemerintah khususnya *fintech peer to peer lending* syariah saat ini akan adanya revisi khusus untuk *fintech* syariah agar menghindari unsur-unsur yang dilarang di syariah.

Adapun strategi yang menjadi prioritas terakhir yaitu kerjasama para pakar *fintech* syariah untuk melakukan penelitian, ini dapat dilakukan untuk menyelidiki potensi perkembangan *fintech peer to peer lending* syariah dengan UMKM dan

dapat mengungkapkan bagaimana dapat membantu dan memberi perannya terhadap pertumbuhan bisnis UMKM.

### ***Dampak keberadaan Fintech peer to peer lending syariah terhadap Pertumbuhan bisnis UMKM***

Alternatif strategi untuk mengoptimalkan peran *fintech peer to peer lending* syariah yang sudah di rumuskan oleh para pakar *fintech* syariah nilai mampu untuk mendorong bisnis UMKM. Sampai saat ini sudah ada Sembilan penyelenggara *fintech peer to peer lending* syariah yang sudah terdaftar dan berizin di Otoritas Jasa Keuangan.

Menurut Zain (PT Ammana Fintek) *fintech peer to peer lending* syariah selain dapat mendorong pertumbuhan bisnis UMKM, *fintech* syariah dapat mengembangkan ekonomi islam kepada pelaku UMKM yang merupakan masyarakat kecil. Heidy (Otoritas Jasa Keuangan) pelaku UMKM yang melakukan pembiayaan terhadap *fintech peer to peer lending* syariah sudah banyak dan *fintech* merupakan salah satu pangsa pasar yang bisa dimanfaatkan pelaku UMKM untuk mendapatkan modal usaha.

Hadirnya *fintech peer to peer lending* syariah menjadi solusi pembiayaan UMKM salah satunya Alami Sharia *fintech peer to peer lending* syariah yang sudah memberikan pembiayaan dengan rata-rata pembiayaan sebesar Rp. 700.000.000 – Rp. 800.000.000.

Ammana Fintek Syariah sudah lebih dari 1000 UMKM yang dibiayai, masih banyak penyelenggara *fintech peer to peer lending* syariah yang membiayai UMKM di Indonesia.

Dengan banyaknya UMKM yang mendapat pembiayaan melalui *fintech peer to peer lending* syariah sedikit banyak akan membantu pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnisnya dan memberikan peluang bagi masyarakat untuk membuka bisnis sehingga perekonomian di Indonesia akan meningkat dan penyerapan tenaga kerja akan lebih banyak.

#### **IV. KESIMPULAN**

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan pada bab-bab sebelumnya, pada bab terakhir penulis akan tuangkan kesimpulan pada penelitian ini adalah sebagai berikut: *Pertama*, faktor-faktor yang mempengaruhi peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong bisnis UMKM di bagi menjadi 4 kriteria yaitu dinilai dari Benefit, Opportunity, Cost dan Risk. Berdasarkan hasil pengelolaan data pada cluster BOCR memiliki tingkat kesepakatan yang sama dalam menilai cluster BOCR yang ditunjukkan melalui nilai kesepakatan (rater Agreement) sebesar ( $W = 0.889$ ). Responden menilai banyaknya peluang (Opportunity) yang mampu diberikan oleh *fintech peer to peer lending* syariah untuk UMKM. Penilaian responden terhadap cluster benefit sepakat dengan adanya *fintech peer to peer lending* syariah mampu memberikan keuntungan dengan menjadikan *fintech peer to peer lending* syariah sebagai alternatif pembiayaan bagi UMKM. cluster

opportunity dengan nilai rater agreement yang cukup tinggi yaitu sebesar 0.372 rata-rata responden sepakat bahwa peluang yang mampu di berikan fintech peer to peer lending syariah untuk pertumbuhan bisnis UMKM yaitu dapat menumbuh kembangkan usaha UMKM. Rater agreement cluster cost menjadi salah satu cluster yang memiliki nilai rendah hal tersebut menandakan bahwa tidak akan banyak mempengaruhi peran fintech peer to peer lending syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM. Hal ini dapat dilihat rata-rata responden sepakat bahwa gagal bayar dan penipuan menjadi risiko yang mempengaruhi pertumbuhan bisnis UMKM.

*Kedua*, strategi dalam mengoptimalkan peran *fintech peer to peer lending* syariah dalam mendorong pertumbuhan bisnis UMKM adalah aspek sosialisasi dan edukasi keuangan kepada UMKM menjadi kesepakatan responden untuk menjadi strategi prioritas serta harus di optimalkan penyelenggaraanya karena menurut sebagian besar responden mengatakan bahwa dengan sosialisasi dan edukasi tersebut tingkat kesadaran dan pemahaman UMKM akan *fintech peer to peer lending* syariah dapat semakin bertambah. Strategi yang menjadi prioritas terakhir yaitu kerjasama para pakar *fintech* syariah untuk melakukan penelitian, Dampak dari keberadaan *fintech peer to peer lending* syariah sedikit banyak akan mengubah kualitas dan kuantitas pelaku UMKM. Melalui strategi-strategi yang di sepakati para pakar *fintech peer to peer lending* syariah akan membantu mendorong pertumbuhan bisnis UMKM kedepannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abyan, M. A. (2018). Konsep Penggunaan Financial Technology dalam Membantu Masyarakat Sub Urban di Indonesia dalam Melakukan Transaksi Finansial. *ResearchGate*, (April), 1-8. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.36402.30404>
- Aldila, N. (2019). Tekfin Syariah Sulit Modal Minimal Rp 1 Milyar. *Financial.Bisnis.Com*, p. 1. Retrieved from <https://finansial.bisnis.com/read/20190218/90/890033/tekfin-syariah-sulit-penuhi-modal-minimal-rp1-miliar>
- Badan Pusat Statistik. (2013). *Perkembangan UMKM priode 1997 - 2013* (p. 1). p. 1. Retrieved from [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)
- Baihaqi, J. (2018). Financial Technology Peer-To-Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 1(2), 116-132.
- Deny, S. (2018, July). Baru 9 Persen UMKM RI Yang Masuk E-Commerce. *Www.Liputan6.Com*, pp. 1-1. Retrieved from <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3582327/baru-9-persen-umkm-ri-yang-masuk-e-commerce>
- Dewan, S. M. N. (2018). *Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah*. Jakarta.
- Fielnanda, R. (2016). *Analisis Kesiapan Penerapan Branchless Banking Bank Syariah Dengan Pendekatan Analytic Network Process BOCR (ANP BOCR)*. Universitas Islam Negeri Yogyakarta.

- Herman. (2019, February). Menkominfo Sebut Layanan Fintech P2P Lending Salah Sasaran. *Www.Beritasatu.Com*, p. 1. Retrieved from <https://www.beritasatu.com/ekonomi/537889/menkominfo-sebut-layanan-fintech-p2p-lending-salah-sasaran>
- Hermanto, B., & Rasmini, M. (2016). *Praktik Bisnis di Indonesia* (1st ed.; B. R.S, Ed.). Retrieved from [www.ut.ac.id](http://www.ut.ac.id)
- Hieminga, G., Lande, F., & Nijboer, F. (2016, October). FinTech for micro , small and medium sized enterprises. *ING Economic Department*, (October), 1–38.
- Jeko I R. (2017, September). peluang dan tantangan fintech ( dalam memperluas akses keuangan). *Www.Liputan6.Com*, pp. 1–2. Retrieved from <https://www.liputan6.com/teknoread/3109967/meski-potensial-ojk-anggap-startup-fintech-masih-perlu-dibina>
- LPPI, & BI. (2015). *Profil bisnis usaha mikro, kecil dan menengah (umkm)* (1st ed.). Jakarta: LPPI.
- Luckandi, D. (2018). *Analisis Transaksi Pembayaran Menggunakan Fintech Pada UMKM di Indonesia : Pendekatan Adaptive Structuration Theory*. Universitas Islam Indonesia.
- Marbun. (1996). *Manajemen Perusahaan Kecil dilengkapi undang-undang tentang usaha kecil dan daftar istilah manajemen* (1st ed.). <https://doi.org/658.022-dc.20>
- Marcellina, A. L. (2012). *Analisis Dampak Kredit Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di Kota Semarang* (Universitas Diponegoro). Retrieved from <http://eprints.undip.ac.id/35985>
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran FINTECH dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada UMKM di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(1), 1–24.
- OJK. (2019). *Perusahaan Fintech Fintech Lending Berizin Dan Terdaftar OJK per 8 April 2019*. Jakarta.
- Praditya, I. I. (2017, October). kembangkan Industri Fintech, RI Perlu tiru IndiaNo Title. *Www.Liputan6.Com*, p. 1. Retrieved from <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3146435/kembangkan-industri-fintech-ri-perlu-tiru-india>
- Rizal, M., Maulina, E., & Kostini, N. (2018). Fintech As One of the Financing Solution for SMEs. *Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 3(2), 89–100. Retrieved from <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v3i2.17836>,
- Rusydiana, A. S. (2018). Developing Islamic Financial Technology in Indonesia. *Hasanudin Economic and Business Review*, 2(2), 143–152. <https://doi.org/10.26487/hebr.v>
- Rusydiana, A. S. (2019). Bagaimana Mengembangkan Industri Fintech Syariah di Indonesia? Pendekatan Interpretive Structural Model ( ISM ). *Al-Muzara'ah*, 6(2), 117–128. <https://doi.org/10.29244/jam.6.2.117-128>
- Saksonova, S., & Merlino, I. K. (2017). Fintech as Financial Innovation –

The Possibilities and Problems of Implementation. *European Research Studies Journal*, XX(3), 1.

Sari, F., & Tendi. (2019, March). Fintech P2P lending sudah salurkan Pinjaman Rp. 25,92 triliun di Awal Tahun 2019. *Keuangan.Kontan.Co.Id*, p. 1. Retrieved from <https://keuangan.kontan.co.id/news/fintech-p2p-lending-sudah-salurkan-pinjaman-rp-2592-triliun-di-awal-tahun-2019>

Setyaningsih, E. D. (2018). Analisis SWOT Implementasi Financial Technology Syariah pada PT Telkom Indonesia. *SYI 'AR IQTISHADI*, 2(2), 73-91.

Siregar, B. P. (2016, November). Bila tak di awasi, OJK: Fintech Berpotensi Timbul Masalah. *Www.Wartaekonomi.Co.Id*, p. 1. Retrieved from <https://www.wartaekonomi.co.id/read119615/bila-tak-diawasi-ojk--fintech-berpotensi-timbulkan-masalah.html>

Tanjung, H., & Devi, A. (2013). *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (1st ed.; Gramata Publishing @Meilina Farah Diba, Ed.). Jakarta: Gramata Publishing.

Tanjung, H., & Devi, A. (2018). *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (2nd ed.; O. Paskalina, Ed.). Bekasi: Gramata Publishing.

Wijayanti, T. (2018). *Pelaksanaan Pemberian Kredit Berbasis Teknologi Informasi Oleh FINTECH Kepada Pelaku UKM ( Studi Pengawasan OJK Surakarta)*. Universitas Muhammadiyah Surakarta