

## BAB 1 PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Digitalisasi pada sektor keuangan baru-baru ini mendapat sebuah sentuhan baru dengan munculnya fenomena *start up* di seluruh dunia. Namun *start up* merupakan sebuah produk bisnis yang masih dalam tahap pengembangan (Caroline Stern dkk, 2017:1). Sedangkan perusahaan yang biasa disebut dengan *fintech* merupakan produk jadinya. Perusahaan ini menawarkan sebuah terobosan baru dalam melayani kebutuhan akan jasa keuangan. *Fintech* menyediakan layanan terbaru dengan berbasis online sehingga membantu melakukan proses transaksi keuangan dengan cepat, mudah, serta efisien. Dengan sistem yang modern serta praktis, *fintech* hadir tidak hanya untuk pembayaran, mereka juga mencakup *peer to peer lending*, *digital insurance*, *virtual money* serta *crowdfunding* (Caroline Stern dkk, 2017:2). Perusahaan yang bergerak di bidang *crowdfunding* lebih berfokus pada menghimpun dana dari masyarakat, salah satunya penyedia layanan untuk kegiatan sosial yaitu platform *kitabisa.com*. Sedangkan perusahaan *peer to peer lending* melakukan *funding* dan *lending* seperti bank sebagai lembaga *intermediary*, namun perusahaan *peer to peer lending* yang berbasis teknologi ini berperan sebagai perantara atau penghubung saja (Caroline Stern dkk, 2017:3).

Menurut Kannya (2018:84) Indonesia sebagai salah satu negara berkembang memiliki potensi besar dalam pengembangan *fintech*. Pertumbuhan *fintech* di Indonesia sangat dibantu oleh dukungan dari bank dan pemerintah. Bagi pelanggan yang konvensional, *fintech* dapat dianggap sebagai kunci kebangkrutan perbankan. Namun, di sisi lain, keterlibatan *fintech* sebenarnya mampu berkolaborasi dengan baik dengan bank. Ini akan memperluas jaringan layanan keuangan untuk penduduk Indonesia, sehingga meningkatkan jumlah pelanggan dan inklusi keuangan Indonesia akan tumbuh (Kannya, 2018:86).

Menurut Alistair Milne dan Paul Parboteeah (2016:4) menyebutkan bahwa salah satu alasan tingginya pertumbuhan *peer to peer lending* karena sistem *peer to peer lending* memberikan akses yang luas untuk kredit. Sejak terjadinya krisis keuangan global, bank-bank dan pemberi pinjaman tradisional enggan untuk memberikan kredit kepada debitur. Selain itu, untuk pemberi pinjaman tradisional seperti bank, memperluas kredit untuk usaha kecil sering terlalu mahal, mengingat ukuran pinjaman kecil. Usaha dengan kapitalisasi yang kecil itu akan mendapatkan pendanaan yang sifatnya mahal, sedangkan usaha dengan kapitalisasi besar ketika mengakses sumber pendanaan 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 dikatakan *peer to peer lending* lebih murah dari perbankan (Alistair Milne dan Paul Parboteeah, 2016:6).

Alternatif yang diberikan oleh perusahaan *peer to peer lending* kepada para pengusaha tentu merupakan peluang yang besar untuk membantu dalam pengembangan UMKM di Indonesia. Perkembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah dan salah satu yang utama adalah keterbatasan modal dan akses dari lembaga keuangan, hal ini disebabkan karena kesulitan akses ke bank lantaran inkompeten untuk menyediakan persyaratan *bankable*, terutama pada aspek jaminan atau *collateral*. Padahal jika dilihat dari potensinya, UMKM di Indonesia turut berkontribusi dalam perekonomian nasional (M. Rizal dkk, 2018:98).

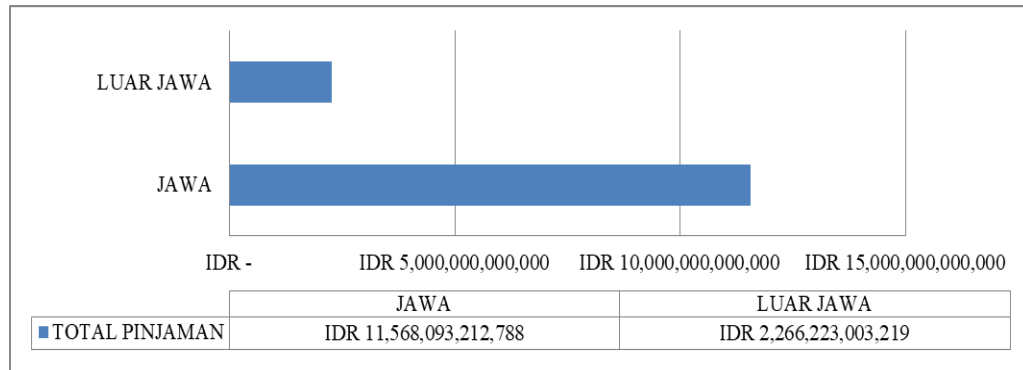
Dari uraian permasalahan modal dan potensi UMKM untuk perekonomian nasional tentunya perusahaan yang bergerak di bidang *peer to peer lending* dapat menangkap peluang untuk ikut serta dalam pemberdayaan UMKM. Perusahaan *peer to peer lending* dapat memberikan akses permodalan kepada UMKM dengan persyaratan yang lebih mudah, murah dan efektif (M. Rizal dkk, 2018:98). Di Indonesia sendiri terdapat beberapa perusahaan fintech yang menyediakan *online marketplace peer to peer lending* yang telah diawasi oleh OJK, seperti PT. Ammana Fintek Syariah, perusahaan tersebut merupakan perusahaan *online financing* yang menghubungkan donatur yang

bersedia meminjamkan dananya dengan dengan individu yang memerlukan pendanaan. Selain menjalankan *online marketplace*, perusahaan tersebut juga melakukan seleksi, analisis dan menerima pengajuan aplikasi pinjaman oleh peminjam (*borrower*) agar menciptakan permodalan yang berkualitas untuk diberikan kepada para pemodal (*lender*).

Ammana sebagai fintech *lending* Syariah pertama di Indonesia yang mengantongi izin dari OJK untuk melaksanakan aktivitas pinjam meminjam secara *online*. Ammana hadir dengan sistem *non direct funding* yakni para pelaku usaha diwajibkan untuk menjadi anggota dari para mitra keuangan Syariah mikro yang telah terdaftar. Tujuan dari para mitra Ammana sebagai lembaga kurasi kelayakan usaha UMKM yang nantinya didanai dengan skema *peer to peer* bersama para *lender* melalui aplikasi.

Dalam melakukan kemitraan, Ammana menerapkan pembagian keuntungan dari hasil pendanaan produktif dengan sistem bagi hasil antara *lender* dengan mitra lembaga keuangan mikro Syariah mitra Ammana (BMT/KSPPS/BPRS/Lembaga Ventura Syariah/Lembaga Keuangan Syariah lainnya). Dasar penentuan bagi hasil dilandaskan pada perbandingan antara proyeksi atau estimasi dengan realisasi dari hasil pendapatan usaha yang diperoleh dari mitra-mitra nasabah (UMKM) yang mendapat pendanaan dari Mitra *Lender*/Mitra BMT/KSPPS, dan tentunya setiap pendapatan atau hasil usaha antar masing-masing sektor usaha memiliki *return* usaha yang berbeda-beda pula dengan resiko yang juga berbeda. Itulah salah satu keindahan pola bagi hasil Syariah karena menghitung hak bagi hasil secara adil dan transparan antara para pelaku UMKM sendiri, *lender* dan mitra keuangan mikro Syariah yang menjadi mitra Ammana (BMT/KSPPS/BPRS/Lembaga Ventura Syariah/Lembaga Keuangan Syariah lainnya).

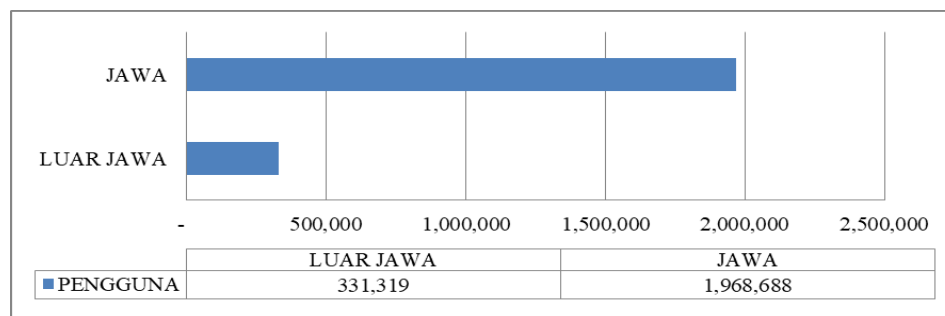
Menurut Daily Social (2018:7) terdapat pertumbuhan signifikan dari total pinjaman yang telah dicairkan dari fintech *lending*. Terhitung sejak September 2018, lebih dari 13.8 triliun Rupiah dialokasikan, jumlah itu tumbuh 6 kali dalam kurun waktu 8 bulan. Jika dirata-rata masing platform *lending* telah mengelola pinjaman sedikitnya 400 milyar rupiah. Menurut tingkat persebarannya 84% pinjaman terdistribusi di Pulau Jawa sedangkan 16% lainnya berada di luar Jawa.



**Gambar 1.1**  
**Jumlah Total Pinjaman**

Sumber: Daily Social (2018)

Jumlah pengguna yang meminjam uang dari fintech *lending* terbilang cukup masif, terhitung ada 2.3 juta peminjam hingga September 2018 yang mana 86% berada di Jawa. Periode yang sama juga mencatat lebih dari 7.2 juta transaksi dilakukan, hal ini berarti masing-masing peminjam telah membuat 3 transaksi pinjaman tiap bulannya (Daily Social, 2018:8).



**Gambar 1.2**  
**Jumlah Pengguna Fintech Lending**

Sumber: Daily Social (2018)

Pada penelitian ini, peneliti akan meneliti penerapan konsep Syariah pada perusahaan fintech *lending* dengan menggunakan asas berakad dalam Islam yang dikemukakan oleh Prof. Faturrahman Djamil (2001:249) dan dikutip oleh Mardani (2012:91). Terdapat 7 asas berakad dalam Islam diantaranya: Asas Illahiah, Asas Kebebasan, Asas Persamaan atau Kesetaraan, Asas Keadilan, Asas Kerelaan, Asas

Kejujuran dan Kebenaran, dan Asas Tertulis. Untuk melakukan analisis dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode *Analytic Network Process* (ANP) yang bertujuan untuk mengetahui variabel-variabel dominan dalam penerapan konsep *Shariah peer to peer lending* pada PT. Ammana Fintek Syariah.

Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas pada latar belakang di atas penulis memutuskan untuk melakukan penelitian yang berjudul **KONSEP SHARIAH PEER TO PEER LENDING SEBAGAI ALTERNATIF PEMBIAYAAN UMKM BERDASARKAN ASAS BERAKAD DALAM ISLAM**. Penelitian ini memiliki kontribusi kepada para pelaku UMKM berupa literatur yang mendalam terkait alternatif pembiayaan menggunakan layanan fintech *lending* Syariah. Selain itu penelitian ini juga berkontribusi terhadap para pelaku fintech *lending* Syariah berupa saran serta masukan dalam memberikan pelayanan pembiayaan kepada para pelaku usaha.

### **1.2. Kesenjangan Penelitian**

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah diatas, kesenjangan pada penelitian ini adalah adanya kelemahan pada penelitian terdahulu berupa tidak membahas secara detail terkait konsep *Shariah peer to peer lending* sebagai solusi pembiayaan untuk UMKM, karena masih sedikitnya fintech *lending* yang menargetkan UMKM. Hal ini dibuktikan dengan lebih banyak penelitian yang membahas tentang fintech *lending* Syariah sebatas mekanisme dan *Shariah compliance* saja.

### **1.3. Tujuan Masalah**

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai berdasarkan kesenjangan penelitian adalah untuk mengetahui sejauh mana penerapan konsep *Shariah peer to peer lending* dalam perusahaan fintech *lending* sebagai alternatif pembiayaan untuk UMKM.

### **1.4. Ringkasan Hasil Penelitian**

Hasil penelitian ini menunjukkan bobot dari masing-masing asas berakad dan keterkaitan antar asas. Diantara ketujuh asas berakad dalam Islam berikut urutan dari yang memiliki bobot terbesar hingga terkecil: Asas *Illahiah*, Asas Kerelaan, Asas Persamaan atau Kesetaraan, Asas Kejujuran dan Kebenaran, Asas Keadilan, Asas Kebebasan, dan Asas Tertulis.

### 1.5. Sistematika Penulisan

Skripsi ini tersusun dengan sistematika sebagai berikut:

**BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini berisis tentang latar belakang, kesenjangan penelitian, tujuan masalah, ringkasan hasil penelitian, serta sistematika skripsi.

**BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tentang teori-teori yang mendukung penelitian ini dan penelitian terdahulu.

**BAB 3 : METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang uraian pendekatan penelitian, jenis penelitian dan sumber data, prosedur pengumpulan data dan teknik analisis data.

**BAB 4 : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini peneliti menguraikan tentang gambaran umum penelitian, penyajian data penelitian, hasil analisis data dan interpretasi hasil dan pembahasan.

**BAB 5 : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan penutup yang memuat tentang ringkasan hasil, kesimpulan, saran dan keterbatasan penelitian.