

**ANALISIS KONSEP ISLAMIC PEER TO PEER FINANCING
SEBAGAI ALTERNATIF PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH**

**ANALYSIS OF PEER TO PEER FINANCING ISLAMIC CONCEPT
AS AN ALTERNATIVE OF EMPOWERMENT MICRO SMALL
MEDIUM ENTERPRISES**

Inayatul Ilahiyah dan Satria Utama, SEI., MEI

*Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jl. Lingkar Selatan,
Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta*

Inayatulilahiyah17@gmail.com

Satriautama681@gmail.com

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

Abstract

The research analyzes a financing model for businesses which was run by several peer to peer lending companies in Indonesia and to make the islamic concept of peer to peer financing as an alternative for the empowerment of MSMEs through the working capital. This research is a qualitative approach by library research type. The data used in this study are primary and secondary data of various literature also relevant to concerning research. The analysis data of research is supported by logic model theory consisting of 6 components that are situation, input, activities, output, outcomes and external factors. The results show that (1) peer to peer lending model has been applied in Indonesia, which had provided effective and efficient funding access, but there are still using risk transfer scheme for the cost of funds and interest cost (fixed cost) so that will obstacles the acceleration of MSMEs. (2) The Islamic concept of Peer to Peer financing can be an alternatives of empowerment to use joint investment scheme which does not using the risk transfer scheme of fund cost and fixed cost for MSMEs, so that will maximize acceleration of MSMEs.

Keywords: Islamic Peer to Peer Financing, Empowerment, MSMEs

PENDAHULUAN

Kegiatan ekonomi pada suatu negara biasanya ditunjang oleh sebuah lembaga *intermediary* atau lembaga perantara keuangan. Seiring dengan perkembangan teknologi, lembaga *intermediary* 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 Teknologi Office atau BI Fintech Office.¹

Berbagai inovasi model fintech juga sudah mulai berkembang di Indonesia dengan berdirinya perusahaan-perusahaan lembaga keuangan seperti *money*, *payment*

¹ Raharjo, Budi, *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

gateway, *crowdfunding*, dan *peer to peer lending* seperti pada aplikasi go pay, paytren, kitabisa.com, amarnya dan lain sebagainya. Hal tersebut merupakan salah satu gambaran bahwa perkembangan lembaga keuangan di Indonesia sangat inovatif. Menurut Bill Gates (1994) “..*banking is necessary, banks are not.*”² 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.³ Selain itu, untuk pemberi pinjaman tradisional seperti bank, memperluas kredit untuk usaha kecil sering terlalu mahal, mengingat ukuran pinjaman kecil.⁴ 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.

Alternatif yang diberikan oleh perusahaan *peer to peer lending* kepada para pengusaha kecil tentu merupakan potensi yang besar untuk membantu dalam

²Hadad, Muliawan D., *Financial Technology di Indonesia*, disampaikan pada acara Kuliah Umum tentang FinTech – IBS. Jakarta. 2017, hal 7.

³Milne, Alistair, dan Paul Parboteeah, *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*, Belgium: European Credit Research Institute. 2016, hal. 4

⁴ Ventura, Arnaud, dkk., *The Future of FinTech A Paradigm Shift in Small Business Finance*, Switzerland: World Economic Forum. 2015, hal. 7

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.⁵ 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 fintech yang menyediakan *online marketplace peer to peer lending* yang telah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan, seperti Amarnya, 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 *onlinemarketplace*, perusahaan-perusahaan tersebut juga melakukan seleksi, analisis dan menyetujui aplikasi

⁵ Beik, Irfan Syauqi dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2016, hal.132

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.⁶ Penghargaan ini merupakan salah satu bukti bahwa Investree mampu berkontribusi sebagai perusahaan *onlinemarketplace 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.

Dari uraian latar belakang permasalahan yang telah dibahas diatas, 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

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

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 relevandan mendukung dalam penelitian ini, diantaranya penelitian oleh Alistair Milne dan Paul Parboteeah tahun 2016⁷, UlrichAtz and David Bholat tahun 2016⁸, Ian Pollari F Fin tahun 2016⁹, serta Tran DinhUyen dan Hoang Hatahun 2017¹⁰. 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.

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.¹¹Data 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

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

⁸Atz, Ulrich and David Bholat, *Peer-To-Peer Lending And Financial Innovation In The United Kingdom*, Bank of England, Staff Working Paper No. 598. 2016

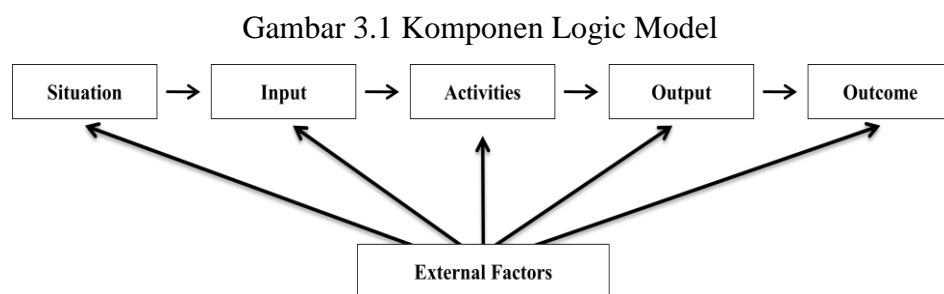
⁹Fin, Ian Pollari F, *The Rise of Fintech: Opportunities and Challenges*, JASSA The Finsia Journal of Applied Finance, Issue 3. 2016, hal. 15-21

¹⁰Uyen, Tran Dinh, dan Hoang Ha, *The Sharing Economy and Collaborative Finance: The Case Of P2P Lending In Vietnam*, Jurnal Ekonomi Bisnis Volume 22 No.2. 2017, hal. 84-93.

¹¹Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi Cet. Ke 30. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2012, hal 4

dari sudut pandang subyek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang tertulis atau dibuat langsung oleh subyek yang bersangkutan.¹²

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 mendeskripsikan model *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di Indonesia dari berbagai dokumen yang diperoleh dari tiga perusahaan yaitu PT Investree Radhika Jaya, PT Amartho Mikro Fintek dan PT Lunaria Annuo Teknologi. *Kedua*, hasil deskriptif data tersebut akan di analisis bagaimana model *peer to peer lending* yang sudah diterapkankaitannya 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*.¹³ Keenam komponen tersebut digambarkan peneliti sebagai berikut:



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

1. *Situation* (situasi) merupakan suatu kondisi kebutuhan, investasi, gejala dan permasalahan.

¹²Herdiansyah, Haris, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Cet. Ke 3. Jakarta: Salemba Humanika. 2010, hal. 143

¹³*Logic model* ini juga diterapkan oleh Jokebet Saludung dalam penelitiannya tentang Pengembangan dan Penerapan *Logic Model* pada Program Pembelajaran dan Penguatan *Vocational Life Skills Berbasis Wirausaha*.

Saludung, Jokebet. *Pengembangan dan Penerapan Logic Model pada Program Pembelajaran Penguatan Vocational Life Skills Berbasis Wirausaha*. Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran, Volume 18, Nomor 1, 2011, hal 3.

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.

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

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 Amarta Mikro Fintek dan PT Lunaria Annua Teknologi. Ketiganya merupakan perusahaan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi yang telah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). 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. Amartha 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:

Tabel 4.4 Analisis Model Penerapan Peer to Peer Lending Pada Investree, Amartha dan Konworks

Indikator	PT. Investree Radhika Jaya (Investree)	PT. Amartha Mikro Fintek (Amartha)	PT. Lunaria Annu 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.¹⁴ 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 Amarta 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*).¹⁵ Usaha yang mengajukan pembiayaan akan di evaluasi oleh tim Amarta dengan sistem skor kredit (*credit scoring*). Proses ini akan membantu para pemberi

¹⁴Peminjam 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 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%.

Gunadi, Andrian A., *Marketplace Lending – Addressing the Financial Gap*, disampaikan pada acara OJK International Seminar – Juli 2017.

¹⁵Tanggung 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 Amarta agar dapat menjaga nilai kredit macet atau default (NPL) rate 0 persen. Tercantum dalam <http://blog.amarta.com/tanggung-renteng-cara-berinvestasi-yang-aman-dan-menguntungkan/#more-274> dan <http://blog.amarta.com/kelebihan-pembiayaan-syariah-sistem-tanggung-renteng/#more-291> diakses pada 10 April 2018.

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-ibu¹⁶. Aspek pemberdayaan yang dilakukan oleh Amartha 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 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 dani 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*.¹⁷ 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.¹⁸ Hal tersebut merupakan salah satu faktor bahwa aspek pemberdayaan pada perusahaan Koinworks hanya sebatas memberikan kredit dengan

¹⁶Peminjam 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%.

Putra, Andi Taufan Garuda, *Social Accountability Report 2016 – Microlending Reimagined*. PT. Amartha Mikro Fintek

¹⁷Teori biaya produksi yang di gagas oleh Adiwarmanto 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.

¹⁸Konsep dan sistem perbankan konvensional yang ditulis oleh Kashmir dalam bukunya *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Dalam teori tersebut disampaikan bahwa keuntungan utama dari lembaga konvensional diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan kepada penyimpan dengan bunga pinjaman atau kredit yang disalurkan (*spread based*).

biaya yang lebih mudah dan murah¹⁹ 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 di bebankan 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.²⁰

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

¹⁹Pembiayaan 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.

²⁰Sumber modal yang menggunakan sistem bunga, untuk mencapai titik impas / 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 Adiwarmanto A. Karim dalam bukunya *Ekonomi Mikro Islam*.

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 perbankan mereka kurang *bankable* terutama dalam jaminan (*collateral*).²¹

Secara umum UMKM kita masih terkendala dengan modal, makanya beberapa lembaga-lembaga keuangan itu memang fokusnya ke UMKM karena itu menjadi pasar.²²

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* lebih 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 / syirkah sudah dilakukan secara tradisional
- c. Proses pemberdayaan

Aktivitas

Untuk mencapai pemberdayaan usaha yang optimal dan adil baik bagi pengelola maupun investor, peneliti akan merumuskan alternatif konsep *islamic peer to peer*

²¹Hasil wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI Syariah) pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00

²²Hasil wawancara dengan Bapak Ayief Fathurrahman (Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 15.00

financing. Konsep ini akan di rumuskan dengan menggunakan sistem kerjasama investasi, yaitu dengan akad Mudharabah Muqayyadah dan Musyarakah.

*Akadnya sudah benar menggunakan mudharabah muqayyadah dan musyarakah, namun yang harus diperhatikan disini adalah sumber dananya. Sumber dana investor dari harus syari juga, sehingga input, proses dan outputnya syari. Kemudian lembaga P2P disini menggunakan akad ijarah. Jadi skemanya ada 2 akad antara investor dengan UMKM dan antara lembaga P2P dengan Investor dan UMKM.*²³

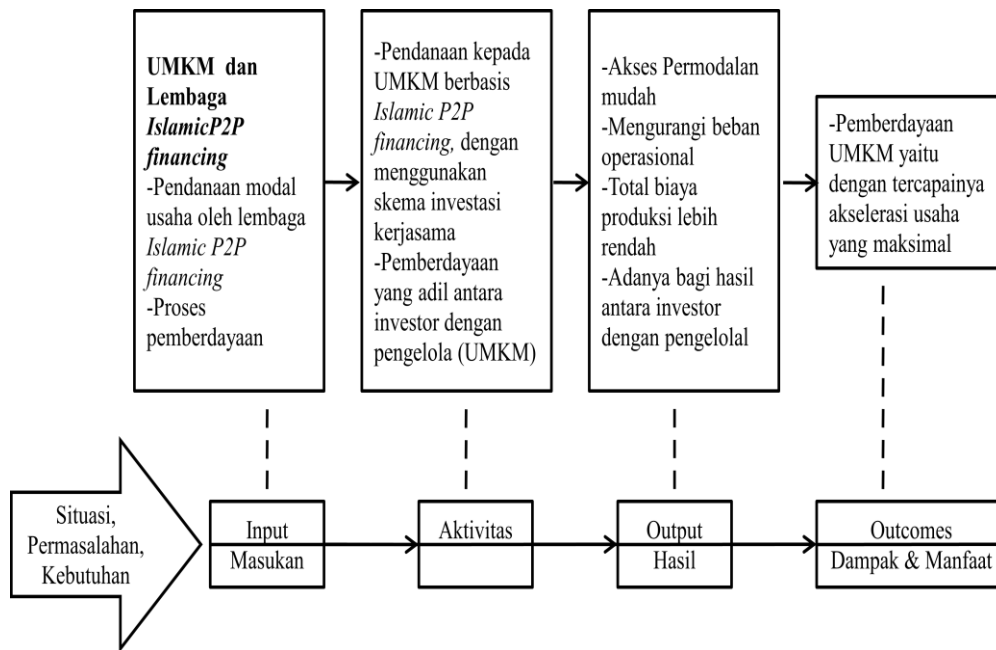
Output

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.

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.

²³Hasil wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI SYariah) pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00

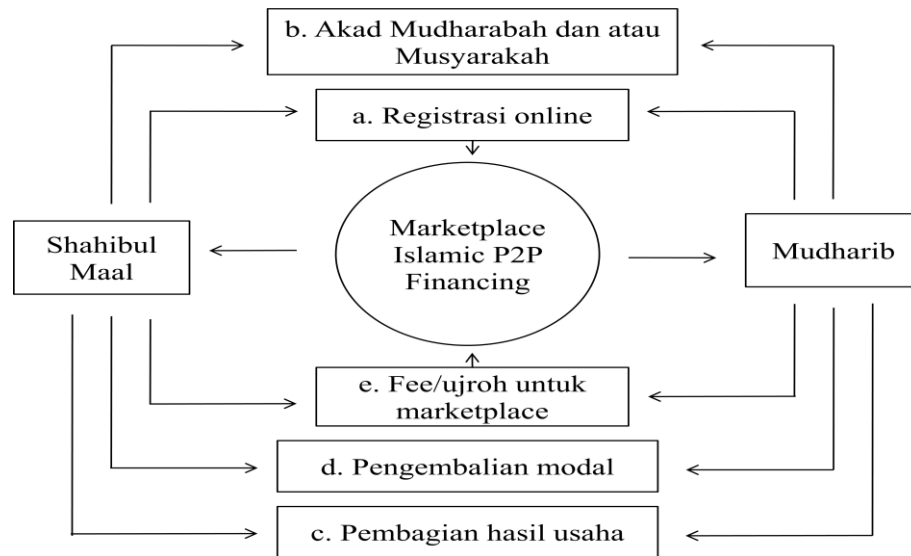


Gambar 4.1 Konsep Pemberdayaan UMKM berbasis *Islamic Peer to Peer Financing*

Konsep yang akan dikembangkan peneliti dalam skema *islamic peer to peer financing* dengan skema kerjasama investasi yaitu menggunakan akad *mudharabah muqayyadah off balance sheet* dan *musyarakah*. Para pemilik usaha yang akan mengajukan dana untuk investasi harus melalui proses *business screening*, dimana usaha yang akan 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 muamalah yang melarang adanya unsur *riba*, *zalim*, *maysir*, *gharar*, dan objek transaksi yang haram.²⁴ Usaha-usaha yang dapat didanai dengan model *Islamic peer to peer financing* adalah usaha yang sudah berjalan, dimana usaha tersebut mempunyai prospek yang bagus namun masih 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.

²⁴Teori prinsip dasar dalam bisnis syariah yang ditulis Mardani dalam bukunya *Hukum Bisnis Syariah*.

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



Gambar 4.2 Mekanisme *Islamic Peer to Peer Financing*

- a. *Shahibul maal* dan *mudharib* (UMKM) melakukan registrasi online dengan persyaratan untuk melakukan kerjasama investasi. *Shahibul maal* melakukan investasi dan *mudharib* (UMKM) mengajukan pembiayaan untuk akselerasi usahanya. Proses registrasi online tersebut baik *shahibul maal* maupun *mudharib* melakukan akad *ijarah* dengan *marketplace* yang merupakan penyedia jasa.
- b. *Shahibul maal* dan *mudharib* (UMKM) melakukan akad *mudharabah muqayyadahoff balance sheet* dan atau *musyarakah*. Untuk akad *mudharabah muqayyadahoff balance sheet*, *shahibul maal* menyertakan modal sebesar 100% dan *mudharib* (UMKM) menyertakan keahlian usaha/skill. Sedangkan untuk akad *musyarakah*, *shahibul maal* dapat menyertakan modal sesuai dengan kebutuhan modal dari *mudharib* (UMKM).
- c. Hasil usaha dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara *shahibul maal* dengan *mudharib* (UMKM). Pembagian bagi hasil ini dilakukan setelah modal kembali, oleh karena itu bagi hasil milik *shahibul maal* 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.²⁵

- d. Pengembalian modal *shahibul maal* dilakukan setelah jangka waktu berakhir. Hal tersebut dilakukan agar likuiditas usaha *mudharib*(UMKM) tidak berkurang setiap bulannya sehingga akan mendukung akselerasi usahanya.
- e. Marketplace *Islamic peer to peer financing* hanya sebagai perantara yang mempertemukan antara *shahibul maal* dengan *mudharib* serta memberikan fasilitas untuk menganalisis, menilai dan menyetujui portofolio usaha *mudharib* yang mengajukan pendanaan secara online. Atas jasa tersebut marketplace *Islamic peer to peer financing* mendapatkan *ujroh* atau *fee* dari *shahibul maal* maupun *mudharib* (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 *shahibul maal* 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 *mudharib* (UMKM) setiap bulannya, yaitu untuk mengetahui keuntungan per bulan dari kegiatan usaha, laba ditahan yang akan dibagikan kepada *shahibul maal* (investor) dengan berbasis aplikasi.

Hubungan investasi kerjasama ini murni antara *shahibul maal* dengan pengelola yaitu menggunakan akad *mudharabah muqayyadah off balance sheet*²⁶,

²⁵Dalam kaidah fikih yang terdapat dalam kitab *Kifayat al-Akhyar* disebutkan bahwa “Keuntungan usaha *mudharabah* merupakan penjaga modal usaha”. Atas dasar kaidah tersebut, ditetapkan bahwa keuntungan usaha *mudharabah* hanya boleh diakui oleh para pihak setelah modal usaha dikembalikan kepada pemilik modal (*shahibul maal*) dengan kata lain, keuntungan usaha *mudharabah* boleh diakui oleh *shahibul maal* dan *mudharib* setelah akad *mudharabah* berakhir. Teori ini di gagas oleh Jaih Mubarak dan Hasanudin dalam bukunya *Fikih Muamalah Maliyyah: Akad Syirkah dan Mudharabah*. Mubarak, Jaih dan Hasanudin. *Fikih Muamalah Maliyyah: Akad Syirkah dan Mudharabah*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media. 2017. Hal 176-178.

²⁶Akad *mudharabah muqayyadah off balance sheet* sudah diterapkan di perbankan syariah, dimana bank syariah tersebut sebagai *channeling* hanya memperoleh fee dari jasa yang diberikan. Disebut *off balance sheet* karena transaksi antara *shahibul maal* dan *mudharib* tidak dibukukan dalam buku bank melainkan hanya dicatat secara khusus di luar buku bank.

yaitu skema penyaluran dana *shahibul maal* pada sektor tertentu, dimana *mudharib* mengajukan modal yang di alokasikan untuk akselerasi usaha berupa pembuatan cabang usaha baru yang membutuhkan modal 100% dari bank. Selain menggunakan akad *mudharabah muqayyadah off balance sheet*, untuk usaha yang hanya memerlukan modal tambahan saja, maka *mudharib* atau pengelola UMKM dapat mengajukan pendanaan menggunakan akad *musyarakah*.

Konsep *Islamic peer to peer financing* yang sudah dipaparkan diatas 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.*²⁷

*Bisa sekali, sudah aplikatif namun sumbernya harus diperhatikan dan harus ada sistem scoring yang memadai. Sistem scoring yang berasal dari analisis 5C.*²⁸

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

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

²⁷Hasil wawancara dengan Bapak Ayief Fathurrahman (Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 15.00

²⁸Hasil wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI SYariah) pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00

DAFTAR PUSTAKA

- Atz, Ulrich and David Bholat. 2016. *Peer-To-Peer Lending And Financial Innovation In The United Kingdom*, Bank of England, Staff Working Paper No. 598.
- Beik, Irfan Syauqi, dan Laily Dwi Arsyianti. 2016. *Ekonomi Pembangunan Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Danupranata, Gita. 2013. *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat
- Fin, Ian Pollari F. 2016. *The Rise of Fintech: Opportunities and Challenges*. JASSA The Finsia Journal of Applied Finance, Issue 3. hal. 15-21
- Gunadi, Andrian A. 2017. *Marketplace Lending – Addressing the Financing Gap*. OJK International Seminar.
- Hadad, Muliaman D.2017. *Financial Technology (Fintech) di Indonesia*. Kuliah Umum tentang FinTech – IBS
- Herdiansyah, Haris. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Cet. Ke 13. Jakarta: Salemba Humanika
- Karim, Adiwarmanto A. 2014. *Ekonomi Mikro Islami*. Edisi ke 5. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Kasmir. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Mardani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Cet. Ke 1. Jakarta: Prenadamedia Group
- Milne, Alistair, dan Paul Parboteeah. 2016. *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*. Belgium: European Credit Research Institute
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Cet. Ke 30. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mubarok, Jaih dan Hasanudin. 2017. *Fikih Mu'amalah Maliyyah: Akad Syirkah dan Mudharabah*. Cet ke 1. Bandung: Simbiosis Rekatama Media
- Putra, Andi Taufan Garuda. 2016. *Social Accountability Report :Microlending Reimagined*. PT.Amartha Mikro Fintek
- PT Amarta Mikro Fintek. Tercantum dalam <https://amartha.com/>
- PT Investree Radhika Jaya. Tercantum dalam <https://www.investree.id/>
- PT Lunaria Annu Teknologi. tercantum dalam <https://koinworks.com/>
- Raharjo, Budi, *ISEF Dorong RI jadi Pusat Ekonomi Digital di Asia Tenggara*, 2017. 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, Jokebet. 2011. *Pengembangan dan Penerapan Logic Model pada Program Pembelajaran Penguatan Vocational Life Skills Berbasis Wirausaha*. Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran, Volume 18, Nomor 1.

Uyen, Tran Dinh, dan Hoang Ha. 2017. *The Sharing Economy and Collaborative Finance: The Case Of P2P Lending In Vietnam*. Jurnal Ekonomi Bisnis Volume 22 No.2, hal. 84-93. Ventura, Arnaud, dkk. 2015. *The Future of FinTech A Paradigm Shift in Small Business Finance*, Switzerland: World Economic Forum.

Zuraya, Nadia, *Fintech Investree Raih Penghargaan P2P Lending Terbaik*. 2017. Tercantum dalam <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/fintech/17/08/04/ou5i51383-fintech-investree-raih-penghargaan-p2p-lending-terbaik> diakses tanggal 14 November 2014

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

FORMULIR PERSETUJUAN NASKAH PUBLIKASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Satria Utama, SEI, MEI
NIK : 19890721201610

Adalah Dosen Pembimbing Skripsi dari mahasiswa :

Nama : Inayatul Ilahiyah
NPM : 20140730052
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Naskah Ringkas : Analisis konsep Islamic Peer to Peer Financing
sebagai Alternatif Pemberdayaan Usaha Mikro
Kecil dan Menengah

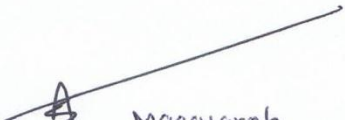
Hasil Tes Turnitin* : 7%

Menyatakan bahwa naskah publikasi ini telah diperiksa dan dapat digunakan untuk memenuhi syarat tugas akhir.

Yogyakarta, 5-5-2018

Mengetahui,
Ketua Program Studi

.....

( Maesyarah)

Dosen Pembimbing Skripsi,

( Satria U)

*Wajib menyertakan hasil tes Turnitinatas naskah publikasi.

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Skripsi atas:

Nama : Inayatul Ilahiyah

Prodi : Ekonomi Syariah

NIM : 20140730052

Judul : ANALISIS KONSEP ISLAMIC PEER TO PEER FINANCING
SEBAGAI ALTERNATIF PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH

Dosen Pembimbing : Satria Utama, SEI., MEI

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 7 %.

Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 4 Juni 2018
Pj. Perpustakaan Pascasarjana



M. Erdiansyah C.A., SIP