

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan Peer to Peer Lending di Indonesia

1. PT Investree Radhika Jaya

a. Profil Perusahaan

PT. Investree Radhika Jaya atau lebih dikenal dengan sebutan Investree, merupakan perusahaan teknologi finansial di Indonesia yang mempunyai misi yaitu sebagai *online marketplace* yang mempertemukan orang yang memiliki kebutuhan pendanaan dengan orang yang bersedia meminjamkan dananya. Investree adalah sebuah *marketplace financial* yang menyediakan layanan perantara untuk proses *peer to peer lending*, dengan sebuah platform untuk memfasilitasi prosesnya serta mengadministrasi akun *borrower* dan *lender*.

PT Investree Radhika Jaya telah berdiri sejak Oktober 2015, sebagai penyedia layanan *peer to peer lending*. Investree telah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak tanggal 31 Mei 2017 dengan tanda surat terdaftar

S2492/NB.111/2017.¹ Hingga saat ini investree sudah menyalurkan dana sebesar Rp 425 Miliar dengan tingkat NPL 0%.²

b. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi PT Investree Radhika Jaya³

Board of Management

Andrian Gunadi : Co-Founder & Chief Executive Officer
 Dickie Widjaja : Chief Information Officer
 Ade Fauzan : Chief Operation Officer

Advisory

Andi Andries : Risk Advisor

Management Team

Salman Baharuddin : Chief of Sales
 Astranivari : Head of Marketing & Communication
 Anupama Hoon : Head of Product & Innovation
 Adria Sudarma : Head of Institutional Sales
 Fery Bastian : Head of Sales – Jakarta 1
 Danang Kusuma : Head of Sales – Jakarta 2
 Achmad Fauzi : Head of Sales – Central Java

¹Daftar Perusahaan Fintech yang Terdaftar di OJK Periode 9 Desember 2017. Tercantum dalam <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10417> diakses pada tanggal 19 Januari 2018

² Tercantum dalam <https://www.investree.id/> diakses pada tanggal 19 Januari 2018

³ Tercantum dalam <https://www.investree.id/about-us> diakses pada tanggal 19 Januari 2018

c. Produk Pinjaman Investree

1) Pinjaman Personal

Pinjaman personal merupakan suatu produk pinjaman yang memfasilitasi karyawan yang terdaftar di perusahaan yang bekerjasama dengan Investree melalui skema *Employee Loan*. Produk pinjaman untuk karyawan ini dapat digunakan untuk berbagai keperluan seperti renovasi rumah, biaya pendidikan, biaya berlibur, biaya pernikahan, biaya kesehatan, bahkan biaya pembelian kendaraan bermotor.

Syarat Pinjaman:

- a) Usia 21 tahun atau lebih
- b) Terdaftar sebagai karyawan di perusahaan yang bekerjasama dengan investree
- c) Berdomisili di wilayah Jabodetabek
- d) Mempunyai penghasilan tetap dengan jumlah minimal Rp. 3.100.000
- e) Mempunyai kelengkapan dokumen seperti KTP, NPWP, Surat Keterangan Kerja, serta slip gaji

2) Pinjaman bisnis

Pinjaman bisnis adalah produk pinjaman modal kerja yang memfasilitasi perusahaan terbatas untuk memperlancar arus kasnya (*cash flow*) melalui skema *Invoice Financing* atau pembiayaan tagihan. Pada pinjaman bisnis ada 3 jenis produk:

a) Invoice Financing

Pembiayaan tagihan atau *invoice financing* adalah kegiatan pendanaan yang dilakukan dengan cara menjaminkan tagihan yang sedang berjalan sebagai sumber pembayaran pinjaman oleh *borrower*.

b) Online Seller Financing

Online seller financing merupakan kegiatan pendanaan bagi para perusahaan *e-commerce* yang bekerjasama dengan Investree. Perusahaan dapat mengajukan *Fast Track Loan* yaitu pinjaman modal kerja dengan skema pembayaran cicilan setiap bulan, dengan jumlah Rp. 5 juta – Rp. 2 miliar dan jangka waktu hingga 12 bulan atau *Fast Cash* yaitu fasilitas kredit yang dapat ditarik sewaktu-waktu sepanjang masih dalam batas maksimal plafon yang diberikan dengan jumlah Rp. 30 juta – Rp. 3 miliar, sedangkan pembayaran dilakukan dalam waktu 30 hari.

c) Pembiayaan Usaha Syariah

Pembiayaan tagihan atau *invoice financing* syariah adalah produk mendanai yang dijamin oleh tagihan atau *invoice*, dirancang dengan menggunakan skema syariah melalui akad *Al-Qard* untuk pemberian dana talangan dan

akad *wakalah bil ujah* untuk mendapatkan keuntungan atau ujah.

Syarat pinjaman:

- a) Perseroan Terbatas (PT)
- b) Berdomisili di wilayah Jabodetabek, Jawa Tengah, Jawa Timur
- c) Sudah beroperasi minimal 2 tahun
- d) Mempunyai hubungan bisnis dengan institusi besar seperti perusahaan publik, perusahaan multinasional, BUMN, dan lembaga pemerintahan
- e) Mempunyai kelengkapan dokumen seperti legal pendirian perusahaan, NPWP, laporan keuangan, rekening koran, *company profile*, dan lain-lain terkait tagihan.

2. PT Amartha Mikro Fintek

a. Profil Perusahaan

Amartha merupakan lembaga keuangan mikro yang berdiri sejak tahun 2010 dengan jangkauan hanya di Kabupaten Bogor. Amartha merupakan koperasi yang anggotanya terdiri dari para perempuan atau kaum ibu dengan model bisnis *tanggung renteng* (*group lending*) seperti Grameen Bank. Pada model bisnis yang

sudah dijalankan ini, Koperasi Amarta dapat menjaga nilai kredit macet atau NPL sebesar 0% selama 5 tahun lebih beroperasi.⁴

Seiring dengan perkembangan teknologi di bidang keuangan, Koperasi Amarta membangun platform *peer to peer lending* di bawah badan hukum PT. Amarta Mikro Fintek. Tujuannya adalah untuk mendekatkan dan memudahkan lebih banyak investor, serta Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) lain yang terdaftar di platform P2P Amarta, sehingga mereka dapat mengakses pembiayaan yang mudah dan terjangkau.⁵

PT. Amarta Mikro Fintek adalah sebuah perusahaan yang menyediakan layanan *peer to peer lending*, yang mempertemukan calon peminjam dengan pemberi dana secara langsung dan menjadi perantara yang mengurus akad hutang piutang kedua belah pihak serta mengawasi pembayarannya. Amarta sebagai penyelenggara layanan pinjam meminjam uang yang menyediakan platform *peer to peer lending* telah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak tanggal 31 Mei 2017 dengan tanda surat terdaftar S-2491/NB.111/2017.⁶ Hingga saat ini, amarta telah menyalurkan pembiayaan sebanyak Rp. 240.42 Milyar,

⁴ Gunawan, Gemma. Apa Dampak Perubahan Amarta dari Bentuk Koperasi menjadi PT Amarta Mikro Fintek (AMF) terhadap Peminjam dan Investor?. 2017. Tercantum dalam <https://faq.amarta.com/hc/en-us/articles/115000677653-Apa-dampak-perubahan-Amarta-dari-bentuk-koperasi-menjadi-PT-Amarta-Mikro-Fintek-AMF-terhadap-peminjam-dan-investor> diakses pada 21 Januari 2018

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

memberdayakan 82.860 pengusaha mikro dengan 99,74% pembayaran tepat waktu.⁷

b. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi PT. Amartha Mikro Fintek⁸

Andi Taufan Garuda Putra	: Founder & CEO
Aria Widyanto	: VP of Product
Ari Lumbantobing	: Chief Business Officer
Ika Zain	: VP of Growth
Nadhira Ayuningtyas	: VP of Operations
Medi Hartono	: Head of IT Operations
Anupama Hoon	: Head of Finance&Accounting

c. Produk Pinjaman Amartha

1) Peminjam Berkelompok (*Group Lending*)

Produk pembiayaan bagi peminjam berkelompok (*group lending*) merupakan fasilitas pinjaman dengan tenor atau jangka pelunasan 2,6, 12 bulan dengan plafon mulai dari Rp3.000.000.

Syarat:

- a) Perempuan diutamakan tinggal di daerah dengan keterbatasan akses terhadap lembaga keuangan atau perbankan

⁷ Tercantum dalam https://amartha.com/id_ID/ diakses pada tanggal 21 Januari 2018

⁸ Tercantum dalam diakses pada tanggal 21 Januari 2018

- b) Membentuk kelompok yang terdiri dari 15-20 orang
- c) Bersedia mengikuti pelatihan wajib kelompok
- d) Wajib hadir secara mingguan dalam pertemuan kelompok

2) Peminjam SME Individu

Produk pembiayaan bagi usaha kecil atau SME merupakan fasilitas bagi peminjam individu yang sebelumnya pernah bergabung dengan Amarta dalam pembiayaan berkelompok (*grup lending*) atau individu yang menjadi anggota organisasi atau lembaga yang telah mengikat kerjasama pembiayaan dengan Amarta.

3. PT Lunaria Annu Teknologi

a. Profil Perusahaan

PT. Lunaria Annu Teknologi atau dikenal dengan sebutan Koinworks merupakan penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dengan metode *peer to peer lending*, dimana para pengusaha bisnis yang membutuhkan pendanaan dihubungkan dengan calon pemberi pinjaman. Koinworks menawarkan sistem penilaian pinjaman, sistem pembayaran dan teknologi yang memberikan pengalaman lebih baik untuk para pemberi pinjaman dan peminjam.⁹

⁹ Tercantum dalam <https://koinworks.com/id/education-center> diakses pada tanggal 08 Februari 2018

Koinworks merupakan penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yang telah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak tanggal 04 Mei 2017 dengan tanda surat terdaftar S-1862/NB.111/2017.¹⁰

b. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi PT. Lunaria Annu Teknologi¹¹

Management Team

Benedicto Haryono	: CEO & Co-Founder
Bernard Arifin	: COO
Willy Wirawan	: CTO
Jonathan Bryan	: Head of Marketing
Johan	: Senior Programmer
Ezra Akwila Jusuf	: Head of Business Development
Bentar Dwika	: AI Researcher
Tyas Suci	: Psychologist
Agus Andri Putra	: Front End Developer
Nuviyanto Ewanjaya	: CX/UX Manager
Ahmad Rosyiq	: Data Engineer

¹⁰ Direktorat Pengaturan, Perizinan dan Pengawasan Fintech. *Perusahaan Fintech yang Terdaftar di OJK Per 25 Januari 2018*. Tercantum dalam <http://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Penyelenggara-Fintech-Terdaftar-di-OJK-per-25-Januari-2018/Perusahaan%20fintech%20yang%20terdaftar%20250118.compressed.pdf> diakses pada 08 Februari 2018.

¹¹ Tercantum dalam diakses pada tanggal 08 Februari 2018

Debby Lufiasita	: Public Relation Manager
Chandra Hermawan	: Graphic Designer
Vania Amelia	: Graphic Designer
Walter Pinem	: SEO Content Writer & Community
Intan Ramlin	: Social Media Manager
Annisa Pratiwi Sudibyo	: HR Specialist

Advisor

Willy Arifin	: Chairman & Co Founder
Khairil Anwar	: Advisor Financial Literacy & Regulatory Framework
Rika Saskia	: Advisor of Credit Policies
Jim Geovedi	: Entrepreneur IT Security, Xynexis
Ivan Lutfi	: Fraud & Operation
Rifan Kurnia	: Data Scientist
Nico	: Advisor – Health Care

c. Produk Pinjaman Koinworks

1) Koin Bisnis

Koin bisnis merupakan produk pinjaman modal bisnis untuk mengembangkan bisnis tanpa jaminan dengan jumlah

pinjaman minimum 10 juta rupiah.¹²Syarat-syarat pengajuan pinjaman:

- a) Usaha sudah berjalan minimal selama 2 tahun
- b) Usaha berdomisili di area Jabodetabek
- c) Rincian usaha yaitu informasi dasar dan informasi keuangan selama setahun terakhir
- d) Tujuan pinjaman, beritahukan alasan dan tujuan peminjaman
- e) Rincian pemilik, beritahukan tentang data diri peminjam dan informasi keuangan
- f) Apabila usaha berjalan melalui salah satu platform marketplace mitra Koinworks, calon peminjam dapat melakukan aplikasi melalui platform tersebut dan bisa mendapatkan bunga yang lebih rendah.

2) Koin Pintar

Koin pintar merupakan produk pinjaman pendidikan untuk membantu mengembangkan potensi diri di berbagai institusi pilihan. Calon peminjam dapat memilih institusi mitra koinworks di bidang seperti Programming school, Beauty Course, Creative Industry School, digital marketing course, Patisserie School Binus Online Learning dan Data Science Workshops. Koin pintar merupakan pinjaman tanpa agunan

¹² Tercantum dalam <https://koinworks.com/id/pinjaman/modal-usaha> diakses pada 08 Februari 2018

dengan bunga mulai dari 0,75% per bulan dengan pilihan jangka waktu 6, 12, 18, atau 24 dan plafond hingga Rp 250 juta.¹³

3) Koin Sehat

Koin sehat merupakan produk pinjaman kesehatan untuk membantu para calon peminjam yang ingin mendapatkan perawatan yang dibutuhkan di institusi mitra Koinworks. Para peminjam dapat mengajukan untuk pengobatan mata dan persalinan, perawatan gigi dan kecantikan, pemeriksaan dan pencegahan penyakit serta perawatan medis lainnya.¹⁴ Syarat-syarat:

- a) KTP
- b) Kartu Keluarga
- c) Mutasi Rekening 3 bulan terakhir
- d) Bukti penghasilan

¹³ Tercantum dalam <https://koinworks.com/id/pinjaman/dana-pendidikan> diakses pada 08 Februari 2018

¹⁴ Tercantum dalam <https://koinworks.com/id/pinjaman/dana-kesehatan> diakses pada 08 Februari 2018

B. Model Pembiayaan Usaha berbasis Peer to Peer Lending di Indonesia

1. Deskriptif Data Model Pembiayaan Usaha Berbasis Peer To Peer Lending di Indonesia

Berbagai model pembiayaan usaha berbasis *peer to peer lending* telah diterapkan oleh beberapa perusahaan di Indonesia. Model pembiayaan usaha tersebut, antara perusahaan yang satu dengan yang lain mempunyai perbedaan dalam penerapannya seperti syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh peminjam maupun pemberi pinjaman maupun mekanisme proses penerapannya.

Analisis data penelitian ini didasarkan pada hasil dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti yaitu berupa informasi-informasi yang terpublish baik berupa artikel, berita, maupun hasil wawancara yang telah terpublish baik di official web perusahaan maupun di berbagai berita mengenai model pembiayaan usaha yang diterapkan PT Investree Radhika Jaya, PT Amartho Mikro Fintek dan PT Lunaria Anua Teknologi. Berikut ini adalah deskripsi dari model penerapan *peer to peer lending* di Indonesia yaitu PT Investree Radhika Jaya, PT Amartho Mikro Fintek dan PT Lunaria Anua Teknologi.

a. PT. Investree Radhika Jaya

1) Pembiayaan Tagihan atau Invoice Financing

Pembiayaan tagihan (*invoice financing*) merupakan kegiatan pendanaan yang dilakukan dengan cara menjaminkan tagihan yang sedang berjalan sebagai sumber pembayaran oleh peminjam (*borrower*). Mekanismenya, pemberi pinjaman (*lender*) akan meminjamkan dana berupa modal kerja bagi peminjam yang memiliki hubungan *business-to-business* dengan perusahaan-perusahaan besar dengan latar belakang dan keadaan financial yang baik. Tagihan (*invoice*) yang dimiliki oleh *borrower* kemudian akan menjadi dasar peminjaman dan dibayarkan oleh klien pinjaman yang disebut dengan *payor*.

Para *lender* yang memberikan pendanaan turut serta dalam mempermudah dan mempercepat proses pembayaran atas tagihan tertentu, serta membantu perusahaan dalam mengembangkan bisnis. Kemudian bagi para peminjam, pembiayaan dengan model tagihan atau *invoice* ini dapat menjadi solusi pembiayaan yang simpel, cepat dan efektif dalam memperoleh tambahan modal kerja. Tagihan atau *invoice* yang sedang berjalan yang dimiliki oleh peminjam dapat menjadi

lebih bernilai sebagai sumber pembiayaan modal kerja di Investree.¹⁵

Cara kerja invoice financing¹⁶

- a) Calon peminjam sedang dan/atau telah menyelesaikan pekerjaan atau menjual produk kepada klien atau *payor*.
- b) Calon peminjam mengirimkan dokumen tagihan kepada *payor*, lalu mengajukan dokumen tagihan tersebut untuk dibiayai melalui Investree.
- c) Tim Investree akan menganalisis, menyeleksi dan menyetujui aplikasi pinjaman yang salah satunya berisi dokumen tagihan melalui sistem *credit-scoring*
- d) Pinjaman yang telah disetujui Tim Investree akan di tawarkan kepada pendanadiikuti dengan *Fact Sheet*, dokumen hasil analisis Investree.
- e) Pinjaman didanai oleh pemberi pinjaman dan disalurkan kepada peminjam
- f) Pada akhir periode pinjaman, *Payor* membayarkantagihannya kepadapeminjamuntuk kemudian disalurkankepada pemberi pinjaman. Pemberi pinjamanakan memperoleh pengembalian pinjaman berupa prinsipal dan bunga.

¹⁵ Tercantum dalam <https://www.investree.id/business-loan/invoice-financing> diakses pada 15 Februari 2018

¹⁶ Ibid

Biaya bunga yang dibebankan kepada peminjam akan mengacu pada tingkat risiko yang dihasilkan dari proses *credit-scoring* oleh Tim Analisis Investree. Bagi calon peminjam yang mengajukan aplikasi pinjaman, tim Investree secara otomatis akan menganalisis setiap data, dokumen, dan keterangan lainnya yang diajukan oleh peminjam. Hasil analisis tersebut akan menghasilkan *loan grade* sebagai penentu tingkat dan biaya bunga yang harus dibayarkan oleh peminjam.¹⁷ Selain itu, sistem *credit-scoring* juga akan memudahkan para pemberi pinjaman memilih usaha yang akan didanai, dengan berbagai grade yang menunjukkan tingkat bunga yang akan diperoleh pada tingkat risiko tertentu. Semakin tinggi tingkat risiko maka semakin tinggi bunga yang akan didapatkan oleh pemberi pinjaman.

Tabel 4.1 Grade Pinjaman Bisnis dan Risiko

Grade	Risk Grade Pinjaman Bisnis	Risiko
A1++	12%	<i>low risk</i>
A+	13%	<i>low risk</i>
A1	14%	<i>low risk</i>
A2	16%	<i>low risk</i>

¹⁷ Tercantum dalam <https://www.investree.id/how-it-works/interest-rate-fee> diakses pada 15 Februari 2018

A3	18%	<i>low to medium risk</i>
B1	16%	<i>low to medium risk</i>
B2	18%	<i>medium risk</i>
B3	19%	<i>medium risk to high risk</i>
C1	18%	<i>medium risk to high risk</i>
C2	19%	<i>high risk</i>
C3	20%	<i>high risk</i>

Sumber: Investree.id

Selain beban biaya bunga yang harus dibayarkan oleh peminjam, terdapat biaya-biaya lain, yaitu:¹⁸

- a) Biaya platform sebesar 3% - 5% tergantung pada *loan grade* yang diberikan kepada setiap aplikasi pinjaman. Harga yang akan dikenakan secara otomatis ketika pinjaman dicairkan kepada peminjam.
- b) Biaya keterlambatan dibebankan kepada peminjam apabila dalam membayar pinjaman tidak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Investree akan membebankan biaya keterlambatan per harinya.
- c) Biaya pembatalan pinjaman. Jika pembatalan pinjaman dilakukan dilakukan setelah pemberi pinjamna berpartisipasi, maka peminjam dikenakan denda sebesar 1% dari nilai pinjaman atau maksimal Rp. 2.500.000

¹⁸ Ibid

ditambah 50% dari nilai bunga, terhitung sejak tanggal pembatalan sampai dengan tanggal jatuh tempo pinjaman. Sebaliknya, jika pembatalan pinjaman dilakukan sebelum pemberi pinjaman berpartisipasi, maka peminjam tidak dikenakan denda, partisipasi dari masing-masing pemberi pinjaman pun akan dikembalikan. Denda ini berlaku untuk pinjaman bisnis dan pinjaman personal.

- d) Biaya pembayaran dipercepat. Investree tidak membebankan denda terhadap pembayaran dipercepat untuk produk Pinjaman Bisnis, namun peminjam memiliki kewajiban untuk membayar bunga senilai nominal yang telah disepakati di awal sebagai bentuk komitmen kepada para pemberi pinjaman.

2) Pembiayaan Usaha Syariah

Produk pembiayaan lain yang ditawarkan oleh PT Investree Radhika Jaya adalah pembiayaan usaha syariah (*invoice financing* syariah), yaitu pinjaman modal kerja dengan cara menjaminkan tagihan atau *invoice* yang sedang berjalan sebagai sumber pembayaran pinjaman oleh peminjam. Pembiayaan tagihan syariah pada PT. Investree Radhika Jaya merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 67/DSN-MUI/III/2018 tentang Anjak Piutang Syariah. Pembiayaan tagihansyariah ini dirancang dengan menggunakan

skema syariah melalui akad *Al-Qardh* untuk pemberian dana talangan, dan akad *Wakalah bil Ujah* untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam menjaga prinsip pembiayaan syariah agar tetap dalam koridornya, maka tidak semua *invoice* dapat diterima di Investree Syariah. *Invoice* yang berasal dari industri rokok, minuman keras, obat terlarang, babi, perjudian, hotel yang belum syariah, dan kegiatan yang mengandung spekulasi bukan merupakan pasar sasaran Investree Syariah. Jenis *invoice* yang menjadi prioritas adalah yang ditujukan kepada *payor* berupa perusahaan besar seperti perusahaan multinasional, institusi yang terdaftar di bursa saham atau instansi pemerintahan. Berikut adalah cara kerja pembiayaan *invoice* syariah¹⁹ :

a) Peminjam atau *Borrower*

- (1) Mengajukan pembiayaan : peminjam melengkapi data-data informasi yang dibutuhkan pada aplikasi pembiayaan
- (2) Analisis dan persetujuan : Tim Investree kemudian akan menganalisis dan menyetujui aplikasi pembiayaan sebelum ditawarkan kepada pemberi pinjaman

¹⁹<https://www.investree.id/syariah/how-it-works>

(3) Membayar pembiayaan : peminjam membayar pembiayaan melalui investree sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan

b) Pemberi pinjaman atau *Lender*

(1) Menelusuri marketplace : pemberi pinjaman menganalisis pembiayaan berdasarkan informasi yang tertera di fact sheet

(2) Mendanai tawaran pembiayaan : pemberi pinjaman menentukan jumlah pendanaan pada tawaran pembiayaan yang dipilih

(3) Menerima pengambilan pembiayaan : pemberi pinjaman menerima pengembalian pembiayaan beserta pendapatan wakalah.

Setiap *invoice* yang diajukan akan dianalisis, diseleksi dan disetujui berdasarkan sistem *credit-scoring* modern.

Tabel 4.2 Grade Imbalan dan Biaya Syariah dan Risiko

Grade	Imbalan dan biaya Syariah		Risiko
	Imbalan wakalah	Biaya marketplace	
	A1++	9,6%	
A1	11,2%	2,4%	<i>low risk</i>

A2	12,8%	2,4%	<i>low risk</i>
A3	14,4%	3,2%	<i>low to medium risk</i>
B1	12,8%	2,4%	<i>low to medium risk</i>
B2	14,4%	3,2%	<i>medium risk</i>
B3	15,2%	4,0%	<i>medium risk to high risk</i>
C1	14,4%	3,2%	<i>medium risk to high risk</i>
C2	15,2%	4,0%	<i>high risk</i>
C3	16,0%	4,0%	<i>high risk</i>
Catatan:			
1. Nilai imbalan wakalah berdasarkan nilai invoice			
2. Nilai imbalan wakalah berlaku dengan Loan to Value sebesar 80%			

Sumber: Investree.id

Setiap peminjaman mengetahui nilai grade pembiayaan usahanya, yang menunjukkan berapa imbalan wakalah yang harus dibayarkan kepada pemberi pinjaman, biaya *marketplace* dan penilaian risiko oleh Tim Investree. Kemudian parapemberi pinjaman memilih usaha yang akan di danai sesuai dengan tingkat kemungkinan risiko yang akan dihadapi dan estimasi tingkat imbal hasil berupa *ujrah* atau imbalan wakalah yang

akan dihasilkan. Semakin tinggi tingkat risikonya maka semakin tinggi pula imbalan wakalah yang akan diperoleh.

b. PT. Amartha Mikro Fintek

PT. Amartha Mikro Fintek melayani pembiayaan bagi pengusaha mikro yang tidak memiliki akses ke perbankan konvensional (*unbanked*). Mitra terpilih Amartha adalah pengusaha dengan kebutuhan modal mulai dari 1,5 juta. Pembiayaan Amartha disalurkan untuk usaha produktif ke berbagai pedesaan. Beberapa sektor usaha yang dapat mengajukan pembiayaan antara lain perdagangan, rumah tangga, pertanian, peternakan dan jasa. Hingga saat ini amartha melayani di berbagai daerah di Indonesia yaitu di Provinsi Jawa Barat, Banten, Yogyakarta dan Jawa Timur.

Proses pembiayaan pada Amartha yaitu:

- 1) Membentuk kelompok dengan jumlah anggota 15-20 orang dengan domisili berdekatan. Selanjutnya, seluruh anggota kelompok wajib mengikuti pelatihan untuk membangun komitmen *tanggung renteng* jika salah satu anggota mengalami kesulitan pembayaran.
- 2) Pengajuan pembiayaan didasari atas rencana usaha dan profil calon peminjam. Selanjutnya akan di evaluasi oleh sistem skor kredit. Setelah disetujui, pengajuan akan

ditampilkan di *marketplace*. Setelah terdani, Amarthha akan memfasilitasi akad.

- 3) Setiap minggu selama masa pinjaman, peminjam akan diwajibkan untuk mengikuti pertemuan kelompok yang difasilitasi oleh tim lapangan. Materi yang disampaikan terkait pengelolaan keuangan, kedisiplinan serta bagaimana memajukan usaha mereka.

Proses mendanai bagi para *lender*

- 1) Lengkapi data pribadi seperti nomor Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan nomor rekening bank. Setelah data terverifikasi, *lender* dapat memulai mendanai di Amarthha
- 2) Pilih calon peminjam yang sesuai dengan pertimbangan risikonya.
- 3) Setiap pemberi pinjaman yang terverifikasi akan memperoleh nomor Virtual Account Mandiri dan BCA, menjadikan transaksi lebih aman, transparan dan akuntabel

Proses seleksi calon peminjam di Amarthha melalui teknologi skor kredit (*credit scoring*). Proses tersebut merupakan bentuk transparansi untuk membantu para *lender* dalam menentukan pilihan investasi dengan tingkat risiko dan imbal hasil yang sesuai. Peringkat skor kredit yang dibangun Amarthha menggunakan algoritma yang dibangun berdasarkan

indikator seperti: riwayat pembayaran sebelumnya (untuk pengajuan pinjaman lanjutan), kehadiran dalam pertemuan kelompok, ketepatan waktu pembayaran serta analisa psikometri. Pendekatan ini efektif bagi Amatha untuk menjaga tingkat keterlambatan pembayaran hingga dibawah 1%.²⁰

Secara kualitatif, Amatha juga mengembangkan analisa kemampuan pembayaran calon peminjam melalui tes psikometri yang dimodelkan dengan pendekatan *machine learning* sehingga dari analisa perilaku ini bisa dibuatkan pemetaan kelayakan yang berguna dalam menghasilkan skor kredit yang lebih akurat. Skor kredit ini juga bersifat dinamis, dimana setiap terjadi perubahan indikator peminjam maka skor kredit yang bersangkutan juga akan ter-*update* secara otomatis.

c. **PT. Lunaria Annu Teknologi**

Model bisnis di koinworks merupakan sebuah layanan online yang berbasis pada layanan jasa bidang keuangan lebih spesifiknya dalam pinjam meminjamkan uang, dimana pemilik bisnis dihubungkan dengan calon pemberi pinjaman. Koinworks melakukan penilaian peminjaman dengan melakukan verifikasi silang dan meningkatkan kinerja algoritma. Beberapa tolak ukur yang digunakan antara lain keuangan bisnis, dokumentasi

²⁰ Gunawan, Gemma. Apakah yang Dimaksud dengan Skor Kredit Peminjam?. 2018. Tercantum dalam <https://faq.amartha.com/hc/en-us/articles/115000677593-Apakah-yang-dimaksud-dengan-skor-kredit-peminjam-> diakses pada 8 Februari 2018

pendukung, histori keuangan peminjam, reputasi pribadi, reputasi merk dan interaksi dengan pelanggan, koneksi media sosial, mitra platform Koinworks, vendor dari pihak ketiga, pemeriksaan logika²¹. Kemudian koinworks juga melakukan *check and balance* (kasus tertentu dan audit) dengan melakukan wawancara lewat telepon, pemeriksaan lewat mitra Koinworks, dan kunjungan ke lapangan. Selain itu, koinworks juga melakukan penilaian lain seperti tren industri dan portofolio pinjaman Koinworks.

Penilaian kredit/ pembiayaan Koinworks saat ini dilakukan secara manual dan algoritma mesin. Beberapa aspek penting dari penilaiannya:²²

- 1) Tim Koinworks menilai karakter peminjam melalui beberapa cara yang berfokus pada memilih peminjam bertanggung jawab dan mampu. Hal ini dilakukan dengan menganalisa perilaku di platform Koinworks, penilaian asosiasi, reputasi bisnis, sejarah kredit, serta faktor-faktor lainnya.
- 2) Tim Koinworks melihat keuangan peminjam untuk menilai apakah peminjam mampu membayar cicilan pertamanya. Koinworks melakukan simulasi keuangan

²¹ Tercantum dalam <https://koinworks.com/id/education-center/penilaian-peminjam> diakses pada tanggal 08 Februari 2018

²² Ibid

peminjam dalam kondisi normal dan kondisi jika terjadi situasi yang merugikan pada bisnis atau industri tersebut.

- 3) Tim Koinworks memverifikasi data yang disertakan peminjam pada aplikasi mereka yang mencakup identitas, lokasi, usaha dan kondisi keuangan, kemampuan, dan lain-lain. Tim Koinworks melakukan hal tersebut dengan verifikasi silang melalui sumber-sumber yang ada di publik serta pihak ketiga dan juga pemeriksaan secara acak.
- 4) Tim Koinworks melihat kemampuan usaha untuk berjalan. Pertumbuhan stabilitas, reputasi dan rekam jejak merupakan faktor penting dalam penilaian. Selain itu koinworks juga melihat kondisi industri dan penyesuaian terhadap portofolio pinjaman.

Cara mengajukan pinjaman:²³

- 1) Ajukan pinjaman online : calon peminjam dapat mengajukan pinjaman secara online dengan melakukan proses pendaftaran secara singkat.
- 2) Pra – persetujuan : Koinworks akan memberitahukan tingkat suku bunga pinjaman yang diajukan
- 3) Unggah dokumen : calon peminjam mengunggah dokumen yang dibutuhkan untuk pengajuan pinjaman

²³ Tercantum dalam <https://koinworks.com/id/pinjaman> diakses pada 08 Februari 2018

- 4) Proses pendanaan : setiap investor dapat memulai investasi untuk memenuhi pinjaman yang diajukan oleh peminjam
- 5) Pinjaman dicairkan : setelah nominal pinjaman telah terdani oleh investor, dana pinjaman akan dicairkan ke rekening yang di tunjuk oleh peminjam.

Koinworks mengelompokkan pinjaman yang telah lulus analisa kredit, dari kelompok A sampai E dengan urutan dari risiko paling rendah sampai risiko paling tinggi. Untuk mengimbangi risikonya, pinjaman dengan risiko lebih tinggi diberikan suku bunga pengembalian lebih tinggi pula. Berikut kelompok pinjaman dan risiko/ imbal hasil dari setiap kelompok.

Tabel 4.3 Grade dan Effective Interest

Grade	Effective Interest
A	15 – 19 %
B	20 – 24 %
C	25 – 29 %
D	29 – 34 %
E	34 – 38 %

Sumber: Koinworks.com

2. Analisis Model Pembiayaan Usaha Berbasis Peer to Peer Lending di Indonesia

Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi kini tengah populer dengan sebutan *peer to peer lending*. Layanan pinjam meminjam berbasis teknologi ini difasilitasi oleh sebuah perusahaan yang mempunyai sebuah wadah atau *marketplace* untuk mempertemukan antara pemberi pinjaman (*lender*) dengan peminjam (*borrower*). Di Indonesia ada beberapa perusahaan yang sudah menerapkan pembiayaan usaha berbasis *peer to peer lending* diantaranya yaitu PT Investree Radhika Jaya, PT Amarthia Mikro Fintek dan PT Lunaria Annu Teknologi. Fasilitas yang diberikan oleh ketiga perusahaan ini berbasis teknologi sehingga semua proses yang diperlukan oleh para *borrower* maupun *lender* dilakukan secara online.²⁴ Proses tersebut sangat efektif dan efisien sehingga banyak para *borrower* maupun *lender* yang tertarik karena mereka dapat mengakses pendanaan ataupun mendanai dengan waktu yang singkat.

*Ternyata prosesnya gampang, saya registrasi secara online kemudian mempersiapkan dokumen yang dibutuhkan lalu mereka (investree) memverifikasinya dan tidak berapa lama pinjaman kami pun disetujui.*²⁵

²⁴ Proses yang dilakukan secara online ini sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi, dimana segala transaksi dilakukan secara online seperti dokumen perjanjian, penilaian risiko, pengiriman informasi tagihan dan penyediaan *escrow account* dan *virtual account*.

²⁵ Testimoni *borrower* PT. Investree Radhika Jaya, Shinta Vidhyawati founder of Moonlightthink Communication, sebuah perusahaan di bidang jasa design graphic yang banyak mengerjakan company profile, juga annual report untuk perusahaan-perusahaan public. Tercantum dalam Investree official youtube.

*Prosesnya mudah, tinggal registrasi, isi formnya, semuanya online cepat sekali.*²⁶

Layanan pinjam meminjam berbasis teknologi tersebut mempunyai berbagai model penerapan yang berbeda, diantaranya dilakukan oleh PT Investree Radhika Jaya, PT Amartho 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. Amartho Mikro Fintek dan PT Lunaria Annua Teknologi dalam menjalankan usahanya mereka mempunyai berbagai pola atau model yang berbeda. Berikut adalah analisis dari ketiga perusahaan tersebut:

²⁶ Testimoni *lender* PT. Investree Radhika Jaya, Belinda Bulandari seorang marketing manager di sebuah perusahaan kecantikan terkemuka. Tercantum dalam Investree official youtube.

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 Annua Teknologi (Koinworks)
Model Bisnis	Peer to peer lending dengan sistem menjaminkan tagihan usaha (<i>invoice financing</i>)	Peer to peer lending dengan sistem tanggung renteng (<i>group lending</i>)	Peer to peer lending murni dengan sistem bunga
Sistem imbal hasil / return	1. Bunga (pada pembiayaan usaha) 2. Imbalan wakalah (pada pembiayaan usaha syariah)	Bagi hasil	Bunga
Metode Penilaian Usaha	<i>Credit scoring</i>	<i>Credit scoring</i>	<i>Credit scoring</i>
Segmentasi Peminjam	Usaha Kecil dan Menengah	Usaha Mikro dan Kecil	Usaha Kecil dan Menengah
Aspek	Bantuan likuiditas	Bantuan	Bantuan

Pemberdayaan Usaha	untuk memperlancar <i>cash flow</i> usaha	pendanaan untuk mengembangkan usaha mikro	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.²⁷ 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*).²⁸ Usaha yang mengajukan pembiayaan akan di evaluasi oleh tim

²⁷ Peminjam Investree pada produk pembiayaan usaha dengan sistem pembiayaan tagihan ini merupakan usaha kecil dan menengah dengan rata-rata penjualannya mencapai IDR 15 bio per tahun, rata-rata usaha yang dibiayai didirikan selama kurang lebih 3 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.

²⁸ Tanggung renteng merupakan tanggung jawab para debitur baik bersama-sama, perseorangan, maupun khusus salah seorang di antara kelompok untuk menanggung pembayaran seluruh hutang. Sistem ini juga merupakan salah satu mitigasi risiko yang diterapkan 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->

Amartha dengan sistem skor kredit (*credit scoring*). Proses ini akan membantu para pemberi pinjaman dalam menentukan pilihan investasi dengan tingkat risiko dan imbal hasil yang sesuai.

Amartha merupakan lembaga dengan segmentasi usaha mikro, dimana penyaluran dananya hanya diberikan kepada sekelompok ibu-ibu²⁹. 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 danai oleh pemberi pinjaman. *Scor credit* yang ditampilkan merupakan gambaran tingkat risiko dari usaha dan tingkat bunga yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman. semakin tinggi tingkat risiko,

[menguntungkan/#more-274](#) dan <http://blog.amartha.com/kelebihan-pembiayaan-syariah-sistem-tanggung-renteng/#more-291> diakses pada 10 April 2018.

²⁹ Peminjam Amatha pada produk pembiayaan usaha dengan sistem tanggung renteng ini merupakan usaha mikro dimana diperuntukkan untuk ibu-ibu (women micro-entrepreneurs). Usaha yang mengajukan pembiayaan ini 83,39% bergerak pada sektor perdagangan dimana sebagian besar yang mengajukan adalah lulusan Sekolah Dasar yaitu sebanyak 58,07%. Putra, Andi Taufan Garuda, *Social Accountability Report 2016 – Microlending Reimagined*. PT. Amartha Mikro Fintek

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*.³⁰ 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.³¹ Hal tersebut merupakan salah satu faktor bahwa aspek pemberdayaan pada perusahaan Koinworks hanya sebatas memberikan kredit dengan biaya yang lebih mudah dan murah³² 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

³⁰ Teori 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.

³¹ Konsep 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*).

³² Pembiayaan di perusahaan *peer to peer lending* lebih mudah dan murah dibandingkan pembiayaan di bank konvensional karena mekanisme pada perusahaan *peer to peer lending* baik pengajuan dana oleh UMKM maupun pendanaan oleh investor menggunakan sistem online, hal ini akan memangkas biaya-biaya operasional perusahaan seperti beban promosi, beban penyusutan aset tetap, beban administrasi dan lain sebagainya.

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.³³

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.

³³ Sumber 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*.

C. 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:

Analisis situasi, permasalahan dan kebutuhan

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

UMKM sekarang memang sedang trend karena tahan krisis, namun dari segi permodalan mereka masih kurang. Hal tersebut disebabkan karena akses ke perbankannya mereka kurang *bankable* terutama dalam jaminan (*collateral*).³⁴

Secara umum UMKM kita masih terkendala dengan modal, makanya beberapa lembaga-lembaga keuangan itu memang fokusnya ke UMKM karena itu menjadi pasar.³⁵

³⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI SYariah) pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00

³⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ayief Fathurrahman (Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 15.00

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

Input

- a. Akses permodalan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di lembaga *Islamic peer to peer financing*
- b. Sistem kerjasama / 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 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.*³⁶

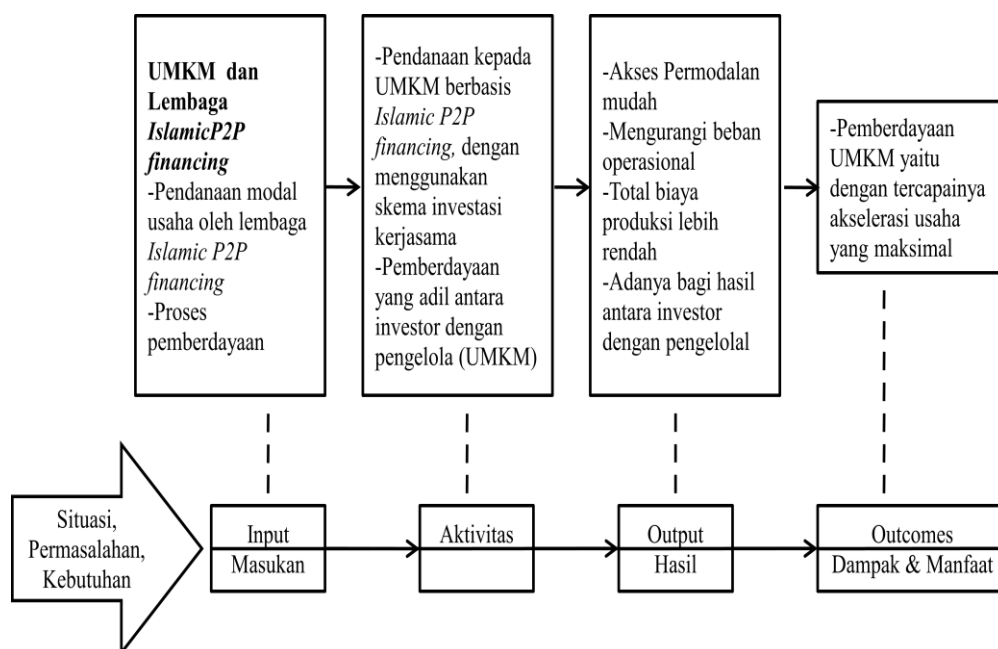
Output

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.

³⁶Hasil wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI SYariah) pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00



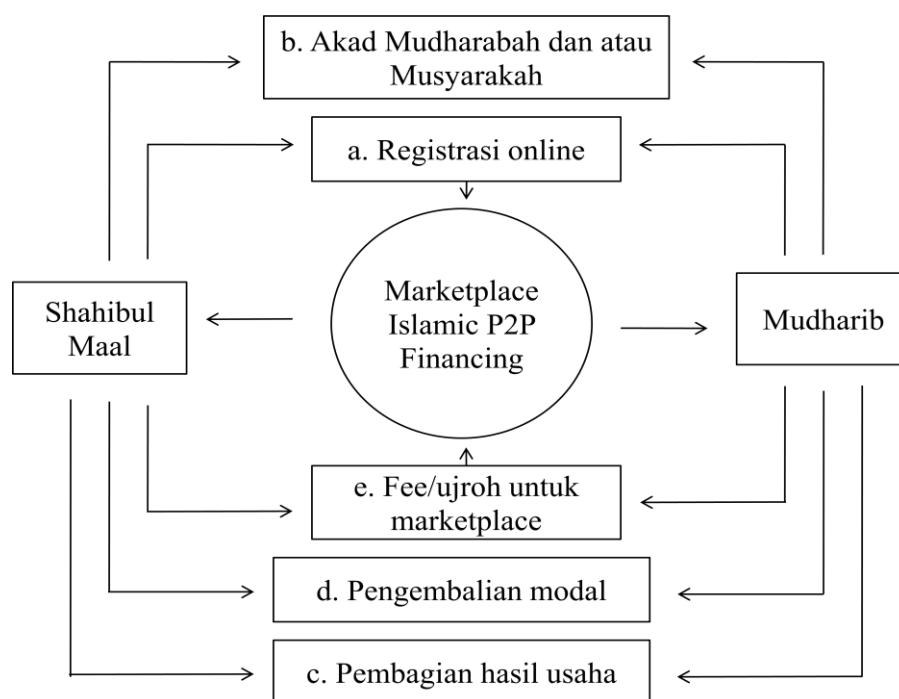
Gambar 4.1 Konsep Pemberdayaan UMKM berbasis *Islamic Peer to Peer Financing*

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.³⁷ Usaha-usaha yang dapat didanai dengan model *Islamic peer to peer financing* adalah usaha yang sudah

³⁷ Teori prinsip dasar dalam bisnis syariah yang ditulis Mardani dalam bukunya *Hukum Bisnis Syariah*.

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.

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.³⁸
- d. Pengembalian modal *shahibul maal* dilakukan setelah jangka waktu berakhir. Hal tersebut dilakukan agar likuiditas usaha

³⁸ Dalam 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.

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 mal* 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 muqayyadahoff*

*balance sheet*³⁹, 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 UMKMnya, sehingga ketika mengeluarkan akad sebenarnya tergantung dengan kebutuhan nasabahnya. Perlu adanya skema dengan menggunakan akad-akad lain.*⁴⁰

*Bisa sekali, sudah aplikatif namun sumbernya harus diperhatikan dan harus ada sistem scoring yang memadai. Sistem scoring yang berasal dari analisis 5C.*⁴¹

³⁹ Akad *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 mal* dan *mudharib* tidak dibukukan dalam buku bank melainkan hanya dicatat secara khusus di luar buku bank.

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.

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Ayief Fathurrahman (Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 15.00

⁴¹ Hasil wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah (Marketing Manager BRI SYariah) pada tanggal 20 April 2018 pukul 13.00