

**POTENSI PEMBIAYAAN UMKM DENGAN SISTEM
PEER TO PEER LENDING SYARIAH
DI ACEH**



**MERTISA FARDESI
NIM. 201008040**

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) AR-RANIRY
BANDA ACEH
2023**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

**POTENSI PEMBIAYAAN UMKM DENGAN SISTEM
PEER TO PEER LENDING SYARIAH
DI ACEH**

MERTISA FARDESI
NIM. 201008040
Program Studi Ekonomi Syariah

Tesis ini sudah dapat diajukan kepada
Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh untuk dapat diujikan dalam
ujian Tesis

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Azharsyah Ibrahim, SE, Ak., M.S.O.M

Dr. Bismillah Khalidin, M.Si

جامعة الرانيري
AR - RANIRY

LEMBAR PENGESAHAN

**POTENSI PEMBIAYAAN UMKM DENGAN SISTEM
PEER TO PEER LENDING SYARIAH
DI ACEH**

MERTISA FARDESI

NIM. 201008040

Program Studi Ekonomi Syariah

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Tesis
Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry
Banda Aceh

Tanggal : 03 Mei 2023 M
13 Syawal 1444 H

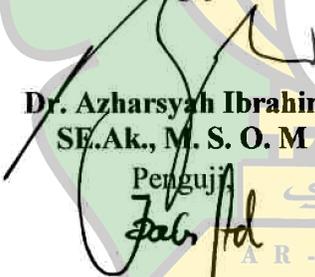
TIM PENGUJI

Ketua,



Dr. Ridwan Nurdin, MCL

Penguji,



**Dr. Azharsyah Ibrahim,
SE.Ak., M. S. O. M**

Penguji,

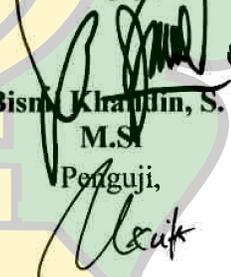
Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag

Sekretaris,



Muhammad Tubal, SE., MM

Penguji,



**Dr. Bismillah Kirandin, S. Ag.,
M.Si**

Penguji,

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., MA

Banda Aceh, 03 Mei 2023

Pascasarjana

Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh

Direktur,



Prof. Eka Srimulyani, MA., Ph.D

NIP. 19770219 199803 2001

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Mertisa Fardesi
Tempat, Tanggal Lahir : Kotafajar, 03 Maret 1998
Nomor Induk Mahasiswa : 201008040
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa tesis ini merupakan hasil karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar magister di suatu perguruan tinggi dan dalam tesis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Banda Aceh, 04 April 2023
Yang menyatakan,



Mertisa Fardesi
201008040

جامعة الرانيري

A R - R A N I R Y

PEDOMAN TRANSLITERASI

Untuk memudahkan penulisan tesis ini, penulis menggunakan transliterasi dengan mengikuti format yang berlaku pada Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry – Banda Aceh, sebagaimana tercantum dalam buku panduan penulisan tesis dan disertasi tahun 2019. Transliterasi ini dimaksud untuk sedapatnya mengalihkan huruf, bukan bunyi, sehingga apa yang ditulis dalam huruf latin dapat diketahui bentuk asalnya dalam tulisan Arab.

Fenomena konsonan bahasa Arab, yang didalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, maka didalam tulisan transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dengan tanda, dan sebagian lainnya dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut penjelasannya:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	TH	Te dan Ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha (dengan titik di bawahnya)
خ	Ka'	KH	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	ZH	Zet dan Ha
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	SH	Es dan Ha
ص	Sad	Ş	Es (dengan titik di bawahnya)
ض	Dad	Ḍ	D (dengan titik di bawahnya)

ط	Ta'	Ṭ	Te (dengan titik di bawahnya)
ظ	Za	Z	Zed (dengan titik di bawahnya)
ع	'Ain	'-	Koma terbalik di atasnya
غ	Gain	GH	Ge dan Ha
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه/ة	Ha'	H	Ha
ء	hamzah	'-	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

2. Konsonan yang dilambangkan dengan *W* dan *Y*.

wad'	وضع
'iwaḍ	عوض
Dalw	دلو
Yad	يد
ḥiyal	حيل
ṭahi	طهي

3. Mād

Ūlá	أولي
ṣūrah	صورة
Zhū	ذو
Īmān	إيمان
Fī	في
Kitāb	كتاب
siḥāb	سحاب
Jumān	جمان

4. Diftong dilambangkan dengan *aw* dan *ay*. Contoh:

Awj	اوج
Nawm	نوم
Law	لو
Aysar	أيسر
Shaykh	شيخ
'aynay	عيني

5. Alif (ا) dan waw (و) ketika digunakan sebagai tanda baca tanpa fonetik yang bermakna tidak dilambangkan. Contoh:

fa'alū	فعلوا
ulā'ika	أولئك
Ūqiyah	أوقية

6. Penulisan *alif maqṣūrah* (ي) yang diawali dengan baris fathah (َ) ditulis dengan lambang á. Contoh:

ḥattá	حتى
maḍá	مضى
Kubrá	كبرى
Muṣṭafá	مصطفى

7. Penulisan *alif maqṣūrah* (ي) yang diawali dengan baris *kasrah* (ِ) ditulis dengan lambang *ī*, bukan *iy*. Contoh:

Raḍī al-Dīn	رضي الدين
al-Miṣrī	المصري

8. Penulisan ِ (tā marbūṭah) bentuk penulisan ِ (tā marbūṭah) terdapat dalam tiga bentuk, yaitu: Apabila ِ (tā marbūṭah) terdapat dalam satu kata, dilambangkan dengan َ (hā'). Contoh:

ṣalāh	صلاة
-------	------

Apabila ة (tā marbūṭah) terdapat dua kata, yaitu sifat dan yang disifati (*ṣifat mawṣūf*), dilambangkan dengan ه (hā'). Contoh:

al-risālah al-bahīyah	الرسالة البهية
-----------------------	----------------

Apabila ة (tā marbūṭah) ditulis sebagai *muḍāf* dan *mudaf ilayh*, maka *muḍāf* dilambangkan dengan ت (t). Contoh:

wizārat al-tarbiyah	وزارة التربية
---------------------	---------------

9. Penulisan ء (hamzah)

Penulisan hamzah terdapat dalam bentuk, yaitu:

Apabila terdapat di awal kalimat ditulis dilambangkan dengan ا (a). Contoh:

asad	أسد
------	-----

Apabila terdapat di tengah kata dilambangkan dengan ء ('). Contoh:

mas'alah	مسألة
----------	-------

10. Penulisan ء (hamzah) waṣal dilambangkan dengan ا (a).

Contoh:

Riḥlat Ibn Jubayr	رحلة ابن جبير
al-istidrāk	الإستدراك
kutub iqtanat'hā	كتب اقتنتها

11. Penulisan *shaddah* atau *tashdīd* terhadap.

Penulisan *shaddah* bagi konsonan waw (و) dilambangkan dengan “ww” (dua huruf w). Adapun bagi konsonan yā' (ي) dilambangkan dengan “yy” (dua huruf y). Contoh:

Quwwah	قُوَّة
'aduww	عَدُوّ
Shawwāl	شَوَّال
Jaw	جَوّ

al-miṣriyyah	المصريّة
Ayyām	أيّام
quṣayy	قصّي
al-kashshāf	الكشّاف

12. Penulisan alif lām (ال)

Penulisan ال dilambangkan dengan “al” baik pada ال shamsiyyah maupun ال qamariyyah. Contoh:

al-kitāb al-thānī	الكتاب الثاني
al-ittihād	الإتحاد
al-aṣl	الأصل
al-āthār	الأثار
Abū al-Wafā	أبو الوفاء
Maktabah al-Nahḍah al-Miṣriyyah	مكتبة النهضة المصرية
bi al-tamām wa al-kamāl	بالتمام والكمال
Abū al-Layth al-Samarqandī	ابو الليث السمرقندي

Kecuali: Ketika huruf ل berjumpa dengan huruf ل di depannya, tanpa huruf alif (ا), maka ditulis “li”. Contoh:

Lil Lil- Sharbaynī	للشربيني
-----------------------	----------

13. Penggunaan “ ` ” untuk membedakan antara د (dal) dan ت (tā) yang beriringan dengan huruf ه (hā) dengan huruf ذ (zh) dan (th). Contoh:

Ad’ham	أدهم
Akramat’hā	أكرمتهَا

14. Tulisan Allah dan beberapa kombinasinya

Allah	الله
Billāh	بِالله
Lillāh	لله
Bismillāh	بِسْمِ الله

KATA PENGANTAR



Puji beserta syukur penulis sampaikan kehadiran Allah SWT yang sudah menganugerahkan kekuatan, kesempatan dan Kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi Strata Dua (S-2) dengan merampungkan penulisan tesis ini. Shalawat besertakan salam penulis persembahkan kepada Rasulullah SAW beserta keluarga dan sahabatnya sekalian yang sudah membawa perubahan dari alam jahiliyah menuju alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan peradaban. Dengan izin Allah SWT serta bantuan semua pihak, penulis dapat menyelesaikan penulisan tesis yang berjudul “Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem Peer to Peer Lending Syariah di Aceh”. Kehadiran karya tulis tesis ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak baik dukungan moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis dengan ikhlas mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada Bapak Dr. Azharsyah, S.E.,A.k.,M.S.O.M selaku pembimbing I dan kepada Bapak Dr. Bismi Khalidin, S.Ag., M.Si selaku pembimbing II yang sudah menyisihkan banyak waktu ditengah kesibukannya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan karya ilmiah ini. Kemudian ucapan terima kasih juga kepada Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.Ag, selaku Penasehat Akademik, semua dosen yang sudah membekali penulis dengan ilmu serta semua karyawan/ti Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry yang sudah memfasilitasi penulis dalam menimba ilmu.

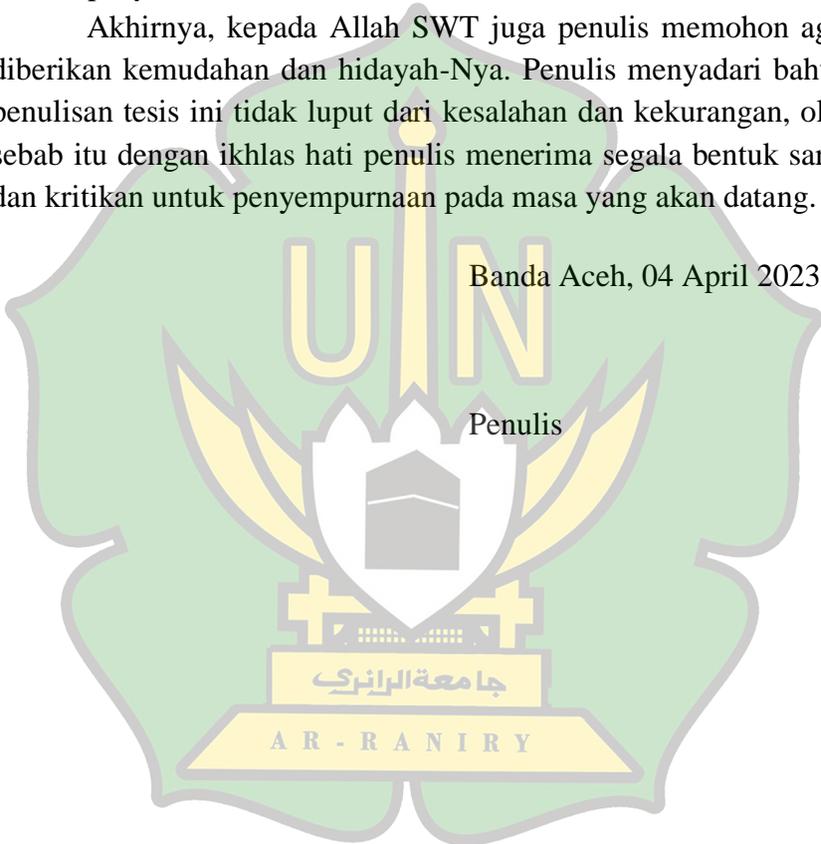
Rasa hormat dan terima kasih yang tidak terhingga penulis hantarkan kepada Ayah dan Ibu tercinta Amat Basir, S.Pd,SD dan Razubai atas segala pengorbanan dan rasa kasih sayang yang sudah dicurahkan kepada penulis, bimbingan dalam mengarungi kehidupan, menjadikan penulis senantiasa tabah, kuat dan penuh rasa syukur dalam menjalani kehidupan. Selanjutnya kepada guru-

guru penulis semua dan juga kepada kawan-kawan yang sudah memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan studi ini. Dan tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada pimpinan beserta staf Perpustakaan Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Perpustakaan Wilayah Aceh dan Perpustakaan Baiturahman atas fasilitas yang sudah diberikan kepada penulis selama penyusunan tesis ini.

Akhirnya, kepada Allah SWT juga penulis memohon agar diberikan kemudahan dan hidayah-Nya. Penulis menyadari bahwa penulisan tesis ini tidak luput dari kesalahan dan kekurangan, oleh sebab itu dengan ikhlas hati penulis menerima segala bentuk saran dan kritikan untuk penyempurnaan pada masa yang akan datang.

Banda Aceh, 04 April 2023

Penulis



ABSTRAK

Judul Tesis : Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem *Peer to Peer Lending* Syariah di Aceh
Nama/NIM : Mertisa Fardesi/201008040
Pembimbing I : Dr. Azharsyah Ibrahim, SE, Ak., M.S.O.M
Pembimbing II : Dr. Bismi Khalidin, S.Ag., M.Si
Kata Kunci : UMKM, P2P Lending Syariah, SWOT

Primadona pembangunan ekonomi nasional tidak terlepas dari kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), namun selama ini UMKM masih terkendala dari sisi pembiayaan. Banyak pelaku UMKM yang kesulitan untuk mendapatkan akses dari pembiayaan lembaga keuangan. Dalam hubungan ini, *financial technology* menghadirkan inovasi baru layanan keuangan berdasarkan prinsip syariah yaitu *Peer to Peer Lending* Syariah, yang dapat menghubungkan pemberi dengan penerima pembiayaan melalui jaringan internet. Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi pembiayaan UMKM melalui *Peer to Peer Lending* Syariah dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity dan Threat*). Kajian ini menggunakan *Mix Method* yang mengkombinasikan dua metode penelitian sekaligus, kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan telaah peneliti, ditemukan nilai untuk faktor IFAS sebesar 3,77 sedangkan untuk faktor EFAS nilainya sebesar 3,60. Nilai total skor dari masing-masing faktor kekuatan sebesar 2,74, kelemahan sebesar 1,03, peluang sebesar 1,93 dan ancaman sebesar 1,67. Dari hasil akumulasi SWOT, posisi strategis berada pada kuadran I, artinya berada pada posisi yang sangat menguntungkan. Peneliti berkesimpulan bahwa pembiayaan UMKM dengan sistem *Peer to Peer Lending* Syariah sangat berpotensi untuk diimplementasikan di Aceh.

ABSTRACT

Thesis Title : The Potential of MSME Financing with the System
Sharia Peer to Peer Lending in Aceh
Name/NIM : Mertisa Fardesi/201008040
Advisor I : Dr. Azharsyah Ibrahim, SE, Ak., M.S.O.M
Advisor II : Dr. Bismi Khalidin, S.Ag., M.Si
Keywords : UMKM, Sharia P2P Lending, SWOT

The prima donna of national economic development is inseparable from the contribution of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), but so far MSMEs are still constrained in terms of financing. Many MSMEs have difficulty getting access to financing from financial institutions. In this connection, financial technology presents a new innovation in financial services based on sharia principles, namely Sharia Peer to Peer Lending, which can connect providers with financing recipients via the internet network. This study aims to explore MSME financing through Sharia Peer to Peer Lending using SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity and Threat). This study uses the Mix Method which combines two research methods at once, qualitative and quantitative. Based on research studies, it was found that the value for the IFAS factor was 3.77 while for the EFAS factor the value was 3.60. The total score of each strength factor is 2.74, weaknesses are 1.03, opportunities are 1.93 and threats are 1.67. From the SWOT accumulation results, the strategic position is in quadrant I, which means it is in a very profitable position. The researcher concludes that MSME financing with the Sharia Peer to Peer Lending system has the potential to be implemented in Aceh.

A R - R A N I R Y

ملخص

عنوان الرسالة : إمكانات تمويل المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
مع النظام الإقراض من نظير إلى نظير في أتشيه
الاسم / نيم : ميرتيسا فارديسي / ٢٠١٠٠٨٠٤٠
المشرف الأول : د. أزهرسيه ابراهيم ، SE ، Ak ، MSO
المشرف الثاني : د. بسمي خل الدي ، M.Si , S.Ag.,
الكلمات المفتاحية : SWOT ، P2P ، إقراض الشريعة

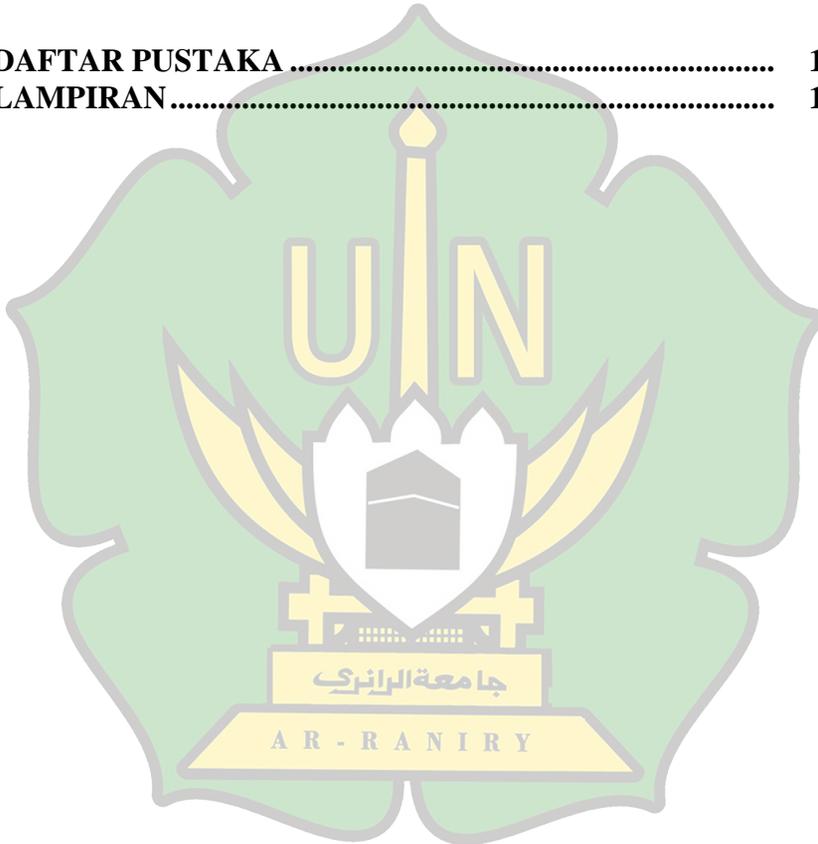
لا يمكن فصل فكرة التنمية الاقتصادية الوطنية عن مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة ، ولكن حتى الآن لا تزال المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة مقيدة فيما يتعلق بالتمويل. تواجه العديد من المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة صعوبة في الوصول إلى التمويل من المؤسسات المالية. في هذا الصدد ، تقدم التكنولوجيا المالية ابتكارًا جديدًا في الخدمات المالية على أساس مبادئ الشريعة الإسلامية ، وهي الشريعة الإسلامية من نظير إلى نظير ، والتي يمكن أن تربط مقدمي الخدمات بالمستفيدين من التمويل عبر شبكة الإنترنت. تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف تمويل المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال الإقراض الشرعي من نظير إلى نظير باستخدام تحليل SWOT (القوة والضعف والفرص والتهديد). تستخدم هذه الدراسة طريقة الخلط التي تجمع بين طريقتين للبحث النوعي والكمي في آن واحد. بناءً على الدراسات البحثية ، وجد أن قيمة معامل IFAS كانت ٧٧,٣ بينما كانت القيمة لعامل EFAS ٦٠,٣. النتيجة الإجمالية لكل عامل قوة ٤٧,٢ ، نقاط الضعف ٣٠,١ ، الفرص ٩٣,١ والتهديدات ٦٧,١. من نتائج تراكم SWOT ، يكون الموقف الاستراتيجي في الربع الأول ، مما يعني أنه في وضع مربح للغاية. ويخلص الباحث إلى أن تمويل المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بنظام الإقراض الشرعي من نظير إلى نظير يمكن تنفيذه في أتشيه.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	v
KATA PENGANTAR	ix
ABSTRAK.....	xii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	11
1.3. Tujuan Penelitian	11
1.4. Manfaat Penelitian	11
1.5. Kajian Pustaka.....	12
1.6. Sistematika Pembahasan	17
BAB II LANDASAN TEORI	18
2.1. Definisi Pembiayaan	18
2.1.1. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan.....	19
2.1.2. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	20
2.1.3. Karakteristik Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi	21
2.2. Financial Technology (<i>fintech</i>)	24
2.2.1. Definisi Peer to Peer Lending Syariah	24
2.2.2. Dasar Hukum Peer to Peer Lending Syariah	27
2.2.3. Prinsip Peer to Peer Lending Syariah	30
2.2.4. Akad pada Peer to Peer Lending Syariah	34
2.2.5. Manfaat Peer to Peer Lending Syariah	35
2.2.6. Cara Kerja Peer to Peer Lending Syariah	37
2.2.7. Data dan Informasi Peer to Peer Lending Syariah..	38
2.3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	46
2.3.1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	46
2.3.2. Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah	58
2.3.3. Tujuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	59

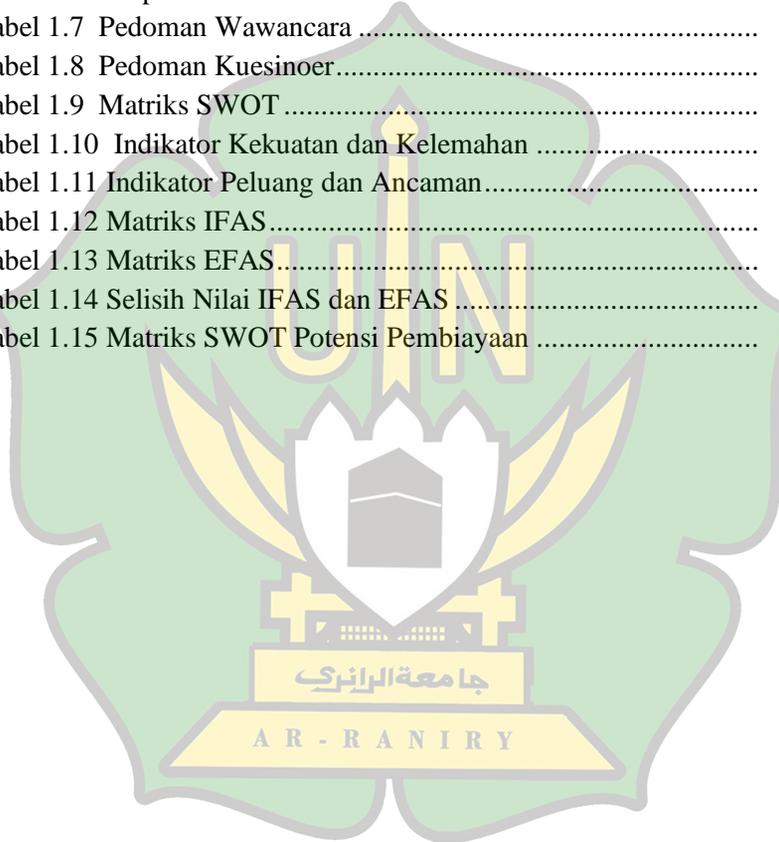
2.3.4. Prospek dan Tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah	60
2.3.5. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah..	61
2.3.6. Pengembangan Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	62
2.3.7. Tujuan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah	63
2.4. Konsep Analisis SWOT	65
2.4.1. Pengertian Analisis SWOT	65
2.4.2. Tujuan Penerapan Analisis SWOT	67
2.4.3. Manfaat Analisis SWOT.....	68
2.4.4. Unsur-Unsur SWOT	68
2.4.5. Faktor Eksternal dan Internal dalam Perspektif SWOT	69
2.4.6. Kerangka Berfikir	70
BAB III METODE PENELITIAN	72
3.1. Jenis Penelitian	72
3.2. Responden Penelitian.....	73
3.3. Sumber Data	73
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	73
3.5. Pendekatan Penelitian.....	74
3.6. Instrumen Penelitian	74
3.7. Teknik Analisis Data	79
BAB IV HASIL PENELITIAN	86
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	86
4.1.1. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Provinsi Aceh.....	86
4.1.2. Bank Indonesia	87
4.1.3. Dinas Koperasi dan UKM Aceh	88
4.1.4. Dewan Pengawas Syariah (DPS).....	89
4.1.5. Pelaku UMKM	91
4.1.6. Perusahaan Peer to Peer Lending Syariah	91
4.2. Hasil dan Pembahasan.....	92
4.2.1. Penentuan Indikator Potensi Pembiayaan P2PL Syariah	92
4.2.2. Indikator Kekuatan	93
4.2.3. Indikator Kelemahan.....	109
4.2.4. Indikator Peluang.....	112
4.2.5. Indikator Ancaman	117

4.2.6. Tabel EFAS dan IFAS	120
4.2.7. Posisi Strategis Pembiayaan P2PL Syariah	123
4.2.8 Pembahasan Analisis Potensi Pembiayaan P2PL Syariah	127
BAB V PENUTUP	131
5.1 Kesimpulan	131
5.2 Saran.....	132
DAFTAR PUSTAKA	133
LAMPIRAN	147



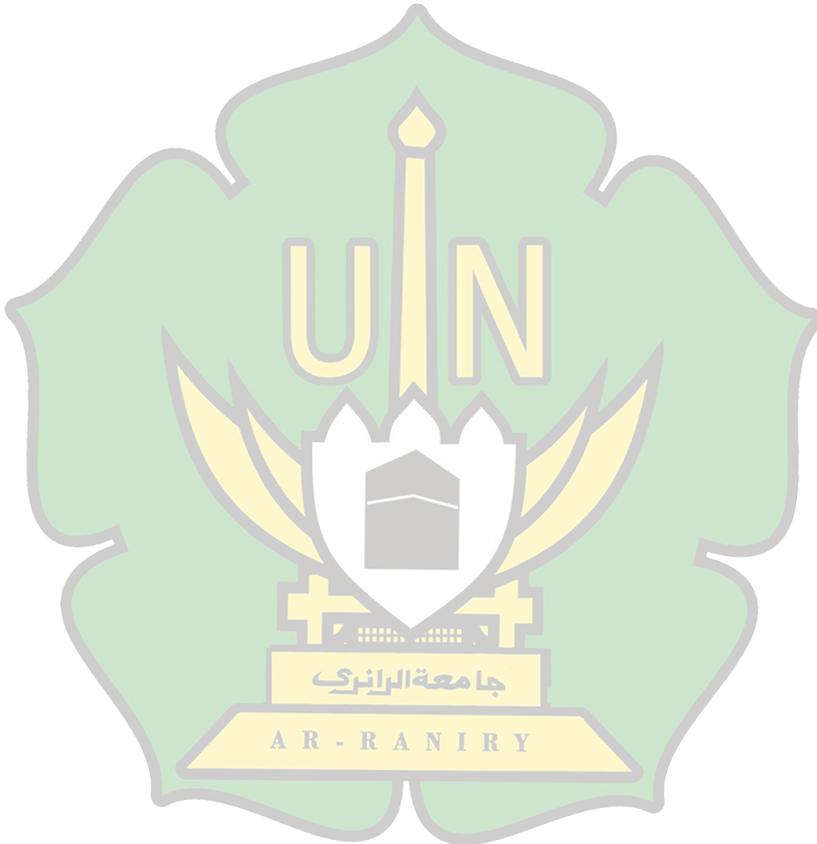
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	5
Tabel 1.2 P2PL Syariah Berizin dan Terdaftar di OJK.....	8
Tabel 1.3 Ringkasan Penelitian	15
Tabel 1.4 Perbedaan Fintech Konvensional dan Syariah.....	31
Tabel 1.5 Faktor Eksternal dan Internal.....	70
Tabel 1.6 Responden Penelitian	74
Tabel 1.7 Pedoman Wawancara	75
Tabel 1.8 Pedoman Kuesinoer.....	78
Tabel 1.9 Matriks SWOT	84
Tabel 1.10 Indikator Kekuatan dan Kelemahan	119
Tabel 1.11 Indikator Peluang dan Ancaman.....	120
Tabel 1.12 Matriks IFAS.....	120
Tabel 1.13 Matriks EFAS.....	122
Tabel 1.14 Selisih Nilai IFAS dan EFAS	123
Tabel 1.15 Matriks SWOT Potensi Pembiayaan	125



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Nilai Transaksi Fintech Indonesia.....	1
Gambar 1.2 Skema Cara Kerja P2PL Syariah	38
Gambar 1.3 Kerangka Berpikir	71
Gambar 1.4 Diagram Analisis SWOT	83
Gambar 1.5 Diagram Analisis SWOT P2PL Syariah	124

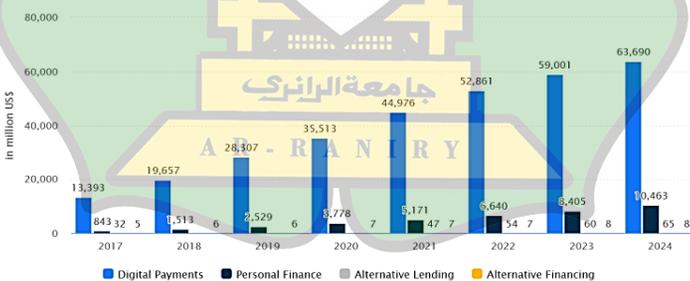


BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Saat ini masyarakat dunia tengah menjalani teknologi canggih, dimana seluruh pekerjaan sudah bisa dilakukan oleh satu benda dalam genggam tangan. Perkembangan teknologi diikuti dengan inovasi-inovasi di berbagai bidang, salah satunya adalah inovasi dalam pelayanan jasa keuangan berbasis digital atau yang dikenal dengan *financial technology*. Teknologi modern di bidang jasa keuangan dapat menciptakan sistem keuangan dan penyampaian layanan keuangan yang lebih efisien. Kemajuan dan perkembangan dalam bidang teknologi ini memberikan sebuah inovasi untuk memberikan manfaat positif bagi kehidupan masyarakat, misalnya memberikan banyak manfaat yang dibawa oleh inovasi-inovasi yang telah dihasilkan dalam dekade terakhir khususnya dalam sektor ekonomi, keuangan, dan perbankan.¹ Berdasarkan grafik data jumlah transaksi yang dilakukan menggunakan aplikasi berbasis *fintech* adalah sebagai berikut:

Gambar 1.1.
Nilai transaksi Fintech Indonesia Tahun 2017-2023



Pertumbuhan nilai transaksi *fintech* Indonesia terus mengalami peningkatan, nilai transaksi mencapai US\$ 35,513 juta. Pada tahun 2024 nilai tersebut diprediksi melonjak menjadi lebih dari 100% atau pada angka US\$ 63,690 juta. Hal ini

¹ Wirdaniya dan Sulis Rochayaton, “Hedonic Treadmill Syndrome, Financial Management Behavior dan Generasi Milenial”, *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol. 19, No. 2, (2020).

menggambarkan bahwa minat masyarakat Indonesia dalam menggunakan aplikasi berbasis digital dalam melakukan transaksi keuangan sangat tinggi. Keberadaan berbagai jasa layanan *fintech* yang mudah, efektif, dan efisien tentu saja sangat memberikan manfaat bagi masyarakat. Berbagai platform ditawarkan dengan *fintech*, dengan tujuan untuk mempermudah masyarakat dalam melaksanakan berbagai aktifitas keuangan.

Fintech merupakan inovasi teknologi yang dikembangkan dalam bidang finansial sehingga berbagai transaksi keuangan dapat dilakukan dengan praktis, mudah, dan efektif. Berdasarkan surat edaran Bank Indonesia No.18/22/DKSP tentang Penyelenggaraan Layanan Keuangan Digital (LKD) menjelaskan bahwa kegiatan layanan keuangan digital adalah penggunaan teknologi berbasis *mobile* ataupun berbasis *web* dalam kegiatan layanan sistem pembayaran dan keuangan yang dilakukan dengan kerja sama dengan pihak ketiga dalam rangka keuangan inklusif (Bank Indonesia, 2016).² Penggunaan *fintech* yang mudah dipelajari dan diakses menjadi salah satu pilihan yang paling tepat saat ini bagi masyarakat dalam melaksanakan aktivitas keuangannya, cukup menggunakan ponsel. Besarnya penggunaan ponsel dapat dimanfaatkan untuk menjangkau sistem keuangan melalui jasa layanan keuangan digital.³ Akses pada produk dan layanan finansial menjadi lebih terjangkau, terutama bagi masyarakat yang tinggal di lokasi atau daerah yang tidak memiliki struktur ekonomi modern. *Fintech* tidak hanya dapat membuat produk dan layanan finansial terjangkau, *fintech* juga dapat membuat biaya yang berkaitan dengan kedua hal tersebut menjadi lebih rendah dan mudah. Kemajuan teknologi membuat layanan *fintech* semakin diminati masyarakat, terutama kaum muda.

² Bank Indonesia, *Surat Edaran No. 18/22/DKSP tentang Penyelenggaraan Layanan Keuangan Digital (LKD)*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2016).

³ Eltin, G. Q, *Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, Dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Niat Berperilaku Dalam Mengadopsi Financial Technology (Fintech)*. (Bandar Lampung: Unila, 2019) hlm. 6.

Di antara jenis *fintech* di Indonesia yang bertumbuh pesat saat ini yakni *P2P Lending*, *fintech* jenis pinjam-meminjam uang berdasarkan teknologi yang mempertemukan pemberi pembiayaan (*lender*) dengan penerima (*borrower*) secara langsung melalui jaringan internet (*online*), mempunyai kelebihan persyaratan yang mudah dan sederhana serta proses yang cepat dibanding pinjam-meminjam uang melalui lembaga perbankan.⁴ Kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh pembiayaan *P2P Lending* akan menjadi faktor utama minat masyarakat dalam menggunakan pembiayaan tersebut.

Selain adanya layanan *fintech* secara konvensional, ada juga layanan *fintech* syariah, dimana layanan *fintech* syariah ini memberikan penawaran dan menggunakan mekanisme yang berbasis syariah. *Fintech P2P Lending Syariah* sendiri adalah layanan *fintech* pada bidang jasa keuangan dengan berpedoman pada prinsip syariah yang mengaitkan antar pemberi dan penerima pembiayaan melalui penetapan akad syariah dengan berbasis sistem elektronik yang tersambung kepada *interconnected network* (*internet*). Dalam istilah *P2P Lending Syariah* menghadirkan sistem dengan konsep penyelenggaraan transaksi pembiayaan berbasis digital dengan menjauhi praktek yang menentang syariat Islam.⁵ Hal ini berarti bahwa perekonomian syariah di Indonesia selalu ingin hadir memberikan wadah dan jaminan bagi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, tak terkecuali dalam hal *fintech* sekalipun. *P2P Lending Syariah* menggunakan prinsip syariah, tidak ada penentuan bunga dari pemberi dana, semua sudah ditentukan melalui akad yang disepakati oleh pemberi dan penerima dana. Bagi penerima dana atau para pelaku usaha mendapatkan permodalan yang cepat dengan imbal hasil kompetitif

⁴ Siti Kholifah, *Tinjauan Hukum Ekonomi Islam terhadap Transaksi Financial Technology (Fintech) pada Layanan Peer to Peer Lending Syariah (Studi pada Layanan Pinjaman Online PT. Investree Radhika Jaya)*, (Jakarta: Society, 2019).

⁵ Baihaqi J, "Financial Technology Peer to Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia", *Journal of Sharia Economic Law*, Vol.1, No. 2, (2018).

dan persyaratan yang lebih sederhana berbasis online. Bagi pemberi dana, manfaat yang akan diterima adalah alternatif portofolio investasi berbasis syariah dan berkontribusi memajukan UMKM yang didanai *P2P Lending Syariah*.

Kajian Saripudin (2021) menyebutkan bahwa *fintech* syariah memiliki peluang yang besar karena adanya ceruk pasar yang besar yaitu ceruk pasar *fintech* adalah UMKM dan ditunjukkan dengan tingginya penggunaan aplikasi berbasis teknologi di Indonesia. Selain itu, *fintech* syariah memiliki berbagai macam jenis akad dan luasnya ruang aturan *fintech* syariah. Kekuatan tersebut menjadi modal perkembangan masa depan *fintech* menjadi lebih luas lagi, hal itu akan berdampak pada pertumbuhan UMKM.⁶

UMKM memainkan peran yang sangat penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara berkembang tetapi juga di negara-negara maju. Meskipun memiliki kontribusi besar terhadap pembangunan di Indonesia, UMKM juga memiliki kelemahan seperti kualitas SDM, pinjaman modal, gagap teknologi dan kurangnya pengetahuan dan pengalaman di lapangan. Dengan adanya permasalahan yang dihadapi oleh UMKM tersebut diharapkan hadirnya *fintech* di tengah masyarakat dapat membantu meningkatkan inklusi keuangan khususnya pada UMKM di Indonesia.

Di Provinsi Aceh jumlah UMKM sangat tinggi, hal ini dapat dilihat pada Dinas Koperasi dan UKM Aceh dengan jumlah total UMKM seluruh Aceh mencapai 74.810. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UKM Aceh, para pelaku UMKM yang tersebar di beberapa Kabupaten/Kota dalam Provinsi Aceh yaitu sebagai berikut:

⁶Saripudin dkk, "Upaya Fintech Syariah Mendorong Akselerasi Pertumbuhan UMKM di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 7, No.1, (2021).

Tabel 1.1
Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Provinsi Aceh Tahun 2022

No	Kabupaten/Kota	Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah
1	Kota Banda Aceh	9.591
2	Kab. Bireuen	6.998
3	Kab. Nagan Raya	6.451
4	Kab. Aceh Timur	5.891
5	Kab. Pidie Jaya	5.579
6	Kab. Aceh Besar	4.456
7	Kab. Aceh Utara	3.360
8	Kota Langsa	3.579
9	Kab. Aceh Selatan	3.251
10	Kab. Aceh Tamiang	2.948
11	Kab. Aceh Tengah	2.719
12	Kota Lhokseumawe	2.354
13	Kab. Aceh Barat Daya	2.262
14	Kota Sabang	2.171
15	Kab. Simeulue	2.088
16	Kab. Aceh Barat	2.011
17	Kab. Pidie	1.545
18	Kab. Aceh Singkil	1.474
19	Kota Subulussalam	1.318
20	Kab. Aceh Tenggara	1.245
21	Kab. Aceh Jaya	1.212
22	Kab. Bener Meriah	1.011
23	Kab. Gayo Lues	996
	Jumlah	74.810

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Aceh, 2022.

Data di atas menunjukkan jumlah UMKM di Provinsi Aceh sangat tinggi hal ini dapat dilihat dari data jumlah total UMKM seluruh Aceh mencapai 74.810. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UMKM Aceh, para pelaku UMKM yang tersebar di beberapa Kabupaten/Kota dalam Provinsi Aceh yaitu Banda Aceh 9.591, Bireun 6.998, Nagan Raya 6.451, Aceh Timur 5.891, Pidie Jaya 5.579, Aceh Besar 4.456, Aceh Utara 3.360, Langsa 3.579, Aceh Selatan 3.251, Aceh Tamiang 2.948, Aceh Tengah 2.719, Lhokseumawe 2.354, Aceh Barat Daya 2.262, Sabang 2.171, Simeulue 2.088, Aceh Barat 2.011, Pidie 1.545, Aceh Singkil 1.474, Subulussalam 1.318, Aceh Tenggara 1.245, Aceh Jaya 1.212, Bener Meriah 1.011, dan terakhir Gayo Lues 996.

Seiring berkembangnya UMKM, banyak permasalahan yang muncul salah satunya adalah tempat meminjam modal, banyaknya lembaga atau perorangan yang meminjamkan modal hanya untuk mencari keuntungan sepihak tanpa memikirkan kesejahteraan peminjam atau UMKM terkait, seperti lembaga bank konvensional atau perorangan yang biasa disebut rentenir dengan menggunakan sistem keuntungan dari hasil hutang piutang atau yang biasa dikenal dengan sistem *ribawi* tanpa melihat hasil usaha dari UMKM. Hal ini selaras dengan kajian Nadia Rizki Primadani (2022) mendapatkan fenomena bahwa para pelaku UMKM masih banyak menggunakan pinjaman dari rentenir.⁷ Beberapa pelaku UMKM enggan meminjam ke Lembaga Keuangan Syariah (LKS) karena prosesnya yang tidak cepat sehingga mereka beralih ke rentenir. Kemudian kajian Muhammad Rizal dkk (2018) menunjukkan bahwa permasalahan utama UMKM adalah keterbatasan modal dan akses dari lembaga keuangan, hal ini disebabkan karena kesulitan akses ke bank lantaran inkompeten untuk menyediakan persyaratan *bankable*.⁸

Permasalahannya adalah permodalan yang belum terfasilitasi dengan baik dan tidak didukung dengan akses pembiayaan yang memadai. Terdapat banyak lembaga keuangan mikro yang tersedia bagi pinjaman UMKM, tetapi hanya sedikit dokumen penilaian risiko dan rencana bisnis UMKM yang kompleks dapat memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan ke lembaga keuangan. Selain itu, UMKM tidak mampu untuk memenuhi persyaratan yang diberikan oleh lembaga perbankan sehingga dapat menyulitkan UMKM dalam hal permodalan. Hadirnya *P2P Lending Syariah* tentu merupakan peluang besar untuk membantu dalam pengembangan pembiayaan UMKM.

⁷ Nadia Rizki Primadani, Tesis: *Pengembangan UMKM Pasca Pemberlakuan Qanun Lembaga Keuangan Syariah No. 11 Tahun 2018 di Aceh (Studi Penelitian di Kota Banda Aceh)*, (Banda Aceh: Pasca Sarjana UIN Ar-Raniry, 2022).

⁸ Muhammad Rizal dkk, "Fintech Sebagai Salah Satu Solusi Pembiayaan Bagi UMKM", *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 3, No.2, (2019).

Apalagi *P2P Lending Syariah* menggunakan prinsip syariah tersebut sudah memperoleh fatwa dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) melalui Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 117/DSN-MUI/II/2018.

Kehadiran *P2P Lending Syariah* terlihat sangat memberikan dampak positif terutama bagi masyarakat pelaku UMKM, akan tetapi masih banyak pelaku UMKM yang menggunakan pinjaman atau permodalan dari rentenir, padahal seharusnya aktivitas muamalah masyarakat Aceh harus sesuai dengan prinsip syariah seperti yang tercantum dalam Qanun No.18 Tahun 2014 tentang Pokok-Pokok Syariat Islam bidang Muamalah Ayat 3 menyebutkan bahwa “Muamalah di Aceh harus bebas dari *maisir* (judi), *gharar* (penipuan), *tadlis* (samar-samar), spekulasi, monopoli dan riba”. Selanjutnya Aceh juga memiliki aspek regulasi Qanun yang mengatur tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS) baik Bank maupun non Bank harus sesuai dengan prinsip syariah, aturan tersebut terdapat dalam Qanun No.11 Tahun 2018. Penelitian yang dilakukan Mukhtar & Rahayu (2019)⁹ mengatakan bahwa pinjaman berbasis *P2P Lending* dapat menjadi alternatif pinjaman bagi perorangan maupun bisnis seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Fintech* memiliki peran penting dalam kinerja pendanaan usaha berupa efisiensi dari operasional perusahaan.

Di Provinsi Aceh, jumlah penyaluran pinjaman (*lender*) dan jumlah pengguna pinjaman (*borrower*) setiap bulannya terus meningkat. Pada bulan Desember 2022 jumlah rekening *lender* sebesar 52,65 Milyar, sedangkan pada bulan Januari 2023 mencapai 55,38 Milyar. Jumlah pengguna atau *borrower* juga mengalami peningkatan tiap bulannya, pada bulan Desember 2022 berjumlah 44.341 akun, sedangkan pada bulan Januari 2023 berjumlah 58.838 akun (Otoritas Jasa Keuangan, 2023). Data terakhir menyebutkan bahwa jumlah penyelenggara *P2P Lending* berizin dan terdaftar menjadi 106 penyelenggara dengan rincian 98

⁹ Mukhtar dan Rahayu, “Analisis Model Pembiayaan UMKM Melalui Peran Lembaga Keuangan Mikro”, *Jurnal Riset Manajemen*, Vol. 8, No. 1 (2019).

penyelenggara berizin dan 8 penyelenggara terdaftar. Hal ini menunjukkan bahwa model bisnis pembiayaan ini sangat potensial dan memiliki prospek pertumbuhan yang bagus. Total *fintech* konvensional sebanyak 98 penyelenggara dan *P2P Lending Syariah* sebanyak 8 penyelenggara (Otoritas Jasa Keuangan, 2022) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2
P2P Lending Syariah
yang sudah berizin dan terdaftar di OJK

No	P2P Lending Syariah	Nama Perusahaan	Surat Tanda Berizin/Terdaftar	Tanggal	System Operasi
1	Investree	PT. Investree Radhika Jaya	KEP-45/D.05/2019	13 Mei 2019	Android dan IOS
2	Ammana	PT. Ammana Fintek Syariah	KEP-123/D.05/2019	13 Des 2019	Android dan IOS
3	ALAMI	PT. Alami Fintek Syariah	KEP-21/D.05/2020	27 Mei 2020	Android dan IOS
4	Dana SYARIAH	PT. Dana Syariah Indonesia	KEP-10/D.05/2021	23 Feb 2021	Android
5	Duha SYARIAH	PT. Duha Madani Syariah	KEP-32/D.05/2021	21 April 2021	Android
6	Qazwa	PT. Qazwa Mitra Hasanah	KEP-80/D.05/2021	24 Agust 2021	Android
7	PAPITUPI SYARIAH	PT. Piranti Alphabet Perkasa	KEP-90/D.05/2021	8 Sept 2021	Android
8	ETHIS	PT. Ethis Fintek Indonesia	KEP-104/D.05/2021	17 Sept 2021	-

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, 2022.

Dari total 8 *P2P Lending Syariah* terdapat 6 yang telah mendapatkan izin permanen dan memiliki sertifikat Sistem Manajemen Keamanan Informasi SNI/ISO 270001. Sementara itu hanya 4 penyelenggara *P2P Lending Syariah* yang fokus utama kepada pendanaan UMKM yaitu Investree, Alami, Amanna, dan Qazwa. Akumulasi pembiayaan yang disalurkan oleh *P2P Lending Syariah* sebesar Rp.1,3 Triliun artinya memiliki *growth* sekitar 198% dibandingkan tahun 2019. Sedangkan lebih rincinya akumulasi pencairan yang dilakukan oleh *fintech* syariah sistem

P2P Lending yaitu sebesar 1,7 Triliun¹⁰. Adapun PT Alami Sharia Fintek sendiri menyalurkan pembiayaan dengan total 1 Triliun, lebih besar dibandingkan dengan perusahaan *P2P Lending Syariah* lainnya.¹¹ Sehingga *fintech syariah* dinilai memiliki kemampuan yang cukup tinggi dalam melakukan digitalisasi layanan jasa keuangan. Layanan keuangan *P2P Lending Syariah* sangat relevan dan menjadi angin segar bagi Indonesia yang masih bekerja keras menyelesaikan sejumlah pekerjaan rumah, meningkatkan taraf inklusi keuangan masyarakat.

Menurut *Asosiasi Financial Technology* (AFTECH) di Indonesia masih ada 49 juta UMKM yang belum *bankable*, umumnya disebabkan karena pinjaman modal usaha mensyaratkan adanya agunan. Selanjutnya, Indonesia harus menyiasati tidak meratanya ketersediaan layanan pembiayaan. Di Indonesia, 60% layanan pembiayaan masih terkonsentrasi di Jawa. Karena menggunakan teknologi, *P2P Lending* mampu menjangkau hampir siapa saja, dimana pun secara efektif dan efisien. *P2P Lending* menawarkan *overhead* yang rendah dengan *credit scoring* dan algoritma yang inovatif untuk mengisi kebutuhan pembiayaan.

Potensi-potensi tadi menunjukkan bahwa *P2P Lending* sejatinya merupakan esensi dari inklusi keuangan yang mampu membuka segmen baru perekonomian, khususnya kepada lapisan masyarakat Indonesia yang belum terjangkau dari institusi keuangan yang ada saat ini. Sebagai alternatif dari pinjaman melalui lembaga resmi seperti bank, koperasi, jasa kredit, pemerintah dan sebagainya yang prosesnya jauh lebih kompleks, masyarakat bisa mengajukan pinjaman melalui sistem *P2P Lending*. Hal ini tentu berbeda dengan sifat pinjaman dari bank yang menerapkan prinsip 5C, yakni *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition* sebagai acuan kelayakan.

¹⁰ Andika dan Aldi, “Pandemi Covid-19-19 Membawa Berkah bagi *Fintech Syariah*”, <https://knks.go.id/berita/336/pandemi-covid-19-membawa-berkah-bagifintech-syariah?category> (diakses pada tanggal 15 Oktober 2022).

¹¹ ALAMI, <https://alamisharia.co.id/id/pembiayaan/> (diakses pada tanggal 15 Oktober 2022).

P2P Lending Syariah juga berkembang pesat hingga saat ini dan sebagai alternatif pembiayaan inklusi untuk UMKM. *P2P Lending Syariah* sampai saat ini mengalami kuantitas transaksi yang terus meningkat dan nilai investasinya sangat tinggi. Kemudian risiko pada *P2P Lending Syariah* yang lebih minim, aman, transparan menjadi pemicu bagi para peminjam modal (*borrower*) dan pemberi modal (*lender*) untuk menggunakan *P2P Lending Syariah*. Oleh karena itu, untuk menganalisis seberapa besar potensi pemanfaatan *P2P Lending Syariah* bagi pembiayaan UMKM di Aceh diperlukan suatu analisis yang komprehensif. Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, dalam hal ini *P2P Lending Syariah*. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*), dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*). Setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan yang terbuka, serta ancaman-ancaman yang dialami, maka proses pengambilan posisi strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan dan kebijakan. Metode ini merupakan sebuah analisis yang cukup baik, efektif dan efisien sebagai alat yang cepat dan tepat dalam menemukan dan mengenali kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan inovasi baru dalam dunia bisnis,¹² maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menganalisa lebih mendalam tentang **“Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem Peer to Peer Lending Syariah di Aceh”**

¹² Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, cet. 24 (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019), hlm.18.

1.2. Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang masalah yang telah dideskripsikan di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana keunggulan atau kekuatan penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh?
2. Bagaimana kekurangan atau kelemahan penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh?
3. Bagaimana dukungan atau peluang penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh?
4. Bagaimana kendala atau ancaman penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh?
5. Bagaimana posisi strategis *P2P Lending Syariah* dalam penerapan pembiayaan UMKM di Aceh?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis kekuatan penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis kelemahan penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis peluang penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis ancaman penerapan *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM di Aceh.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis posisi strategis *P2P Lending Syariah* dalam penerapan pembiayaan UMKM di Aceh.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah di atas maka penelitian ini akan bermanfaat bagi semua pihak diantaranya:

1. Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan tambahan informasi yang bermanfaat bagi pembaca yang berkepentingan dan sebagai salah satu sumber referensi bagi kepentingan keilmuan dalam meneliti masalah yang sama.

2. Masyarakat

Khususnya bagi para pelaku UMKM. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, solusi alternatif, literasi ataupun pertimbangan dalam hal permodalan agar dapat menggunakan pembiayaan yang lebih efektif berbasis syariah.

3. Pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan guna pengambilan suatu keputusan maupun kebijakan dalam meningkatkan pengembangan lembaga keuangan syariah berbasis digital.

1.5. Kajian Pustaka

Penelitian yang dilakukan oleh Mirza Hedismarlina Yuneline (2022) dengan judul “*Edukasi P2P Lending Syariah Sebagai Alternatif Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Desa Ciwalen Panjalu*” menemukan bahwa para pelaku UMKM Desa Ciwalen Panjalu dalam mengakses permodalan serta tata kelola merasa kesulitan memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank terutama terkait laporan keuangan. Selain itu, bunga yang ditawarkan juga dianggap memberatkan dikarenakan omset yang tidak menentu menyebabkan mereka merasa tidak mampu untuk membayar bunga kredit. Dilihat dari tingkat literasi keuangannya, para pelaku UMKM berada pada batas bawah *middle-literate*. Terkait penggunaan *fintech* berbasis pembayaran, para pelaku UMKM sudah mengetahuinya, tetapi pengetahuan mereka terkait *fintech* jenis lain selain *payment-based* sangat kecil. Setelah dilaksanakannya kegiatan pada masyarakat UMKM di Desa Ciwalen Panjalu menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman tentang *fintech* khususnya *P2P Lending Syariah* menunjukkan tingkat pemahaman yang cukup baik dengan rata-rata sebesar 70,14% pertanyaan di jawab dengan benar.¹³

¹³ Mirza Hedismarlina Yuneline, “Edukasi Peer to Peer Lending Syariah Sebagai Alternatif Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Desa Ciwalen Panjalu”, *Jurnal Berdaya Mandiri*, Vol. 4, No. 1 (2022) hal.831.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Siti Rokibah (2021) dengan judul “Analisis SWOT Perbankan Syariah Menghadapi Perkembangan *Financial Technology (Fintech)*, Studi Kasus di PT. Bank BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1” peneliti menganalisis bahwa PT. Bank BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1, memiliki beberapa *Strength* salah satunya, memiliki pangsa pasar yang luas, *Weakness* salah satunya, sistem dan layanan yang masih belum sempurna, *Opportunity* salah satunya, berpotensi meningkatkan pendapatan melalui kerjasama dengan platform fintech, dan *Threat* salah satunya, *fintech* hadir menawarkan transaksi sejenis dengan perbankan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Teguh Wiyono (2020) dengan judul “*Mekanisme dan Layanan Peer to Peer Lending Syariah Perspektif Ekonomi Islam (Studi Analisis pada 13 Fintech Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan Per 19 Februari 2020)*” peneliti menganalisis mekanisme dan layanan *P2P Lending Syariah* dari ke-13 *fintech* syariah yang terdaftar di OJK dari perspektif Ekonomi Islam. Hasil penelitian menunjukkan terdapat beberapa catatan yang mesti dikonfirmasi langsung kepada beberapa *fintech* syariah agar tidak terjadi kesalah-pahaman serta menghindari kesimpulan yang tidak akurat dan *invalid*, di antaranya pada: (1) Investree, terdapat perbedaan ketentuan tentang “biaya keterlambatan.” (2) Ammana, terdapat mitra/penyalur pembiayaan yaitu BMT/KSPPS yang telah bekerjasama dengan Ammana. (3) Danakoo, praktik akad *murabahah*. Mengingat adanya regulasi larangan jual beli bagi perbankan (syariah), apakah dalam praktik akad *murabahah* ini pihak Danakoo benar-benar menguasai secara penuh barang yang akan ia jual kembali tersebut sebagaimana prinsip-prinsip syariah atau sekedar memberi dana kepada penerima pembiayaan untuk ia belanjakan sendiri sebagaimana praktik konvensional.¹⁴

¹⁴ Teguh Wiyono, Tesis: *Mekanisme dan Layanan Peer to Peer Lending Syariah Perspektif Ekonomi Islam (Studi Analisis pada 13 Fintech Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan Per 19 Februari 2020)*. (Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri, 2020).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Novita Katrin (2019) “*Analisis Prosedur Pembiayaan dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Peer to Peer (P2P) Lending Syariah di Indonesia*” menemukan bahwa penerapan prosedur PT. AFS dengan dua pola yaitu pertama tidak langsung (*non direct*) mengharuskan pihak nasabah untuk bergabung terlebih dahulu dengan mitra perusahaan yaitu *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) atau koperasi syariah sebagai lembaga penyaluran pembiayaan dan pola kedua adalah nasabah langsung mengajukan permohonan kepada PT. AFS (*direct*). Sedangkan penerapan manajemen resiko dilakukan dengan dua mekanisme yaitu pertama mitigasi mitra, melibatkan BMT dalam pendampingan awal dalam prosedur pengajuan pembiayaan nasabah (UMKM) dan juga pembinaan pasca penyaluran sampai pelunasan. Mekanisme kedua adalah mitigasi internal yaitu tim AFS langsung menangani dari proses pendampingan dan pengajuan awal dilanjutkan pembinaan sampai selesai pembiayaan lunas.¹⁵

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Evi Rhiadotun Hasanah (2019) dengan judul “*Analisis model bisnis P2P Lending Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan usaha mikro berdasarkan Maqhasid Syari’ah (Studi Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto)*”. Hasil analisis model bisnis *P2P Lending Syariah* dalam meningkatkan kesejahteraan usaha mikro berdasarkan *Maqashid Syariah* didapatkan hasil bahwa implementasi bisnis *P2P Lending* pada Amartha cabang Puri Mojokerto hanya terfokus pada penyaluran pembiayaannya saja. Dan terkait dengan peran pembiayaan dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro, pembiayaan *Peer to Peer* Amartha sangat terlihat jelas pada keadaan Mitra Usaha dari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan.¹⁶

¹⁵ Novita Katrin, “Analisis Prosedur Pembiayaan dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Peer To Peer (P2P) Lending Syariah di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Ammana Fintek Syariah)”, *Jurnal J-Iskan*, Vol.1, No.2 (2019).

¹⁶ Evi Rhiadotun Hasanah, Tesis: *Analisis model bisnis peer to peer lendingsyariah dalam meningkatkan kesejahteraan usaha mikro berdasarkan Maqhasid Syari’ah (Studi Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto)*, (Surabaya: Pascasarjana UIN Sunan Ampel, 2019).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ratnawati Marginingsih (2019) berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan maka analisis kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) pada teknologi finansial dapat disimpulkan bahwa cepatnya perkembangan teknologi digital telah memberi dampak yang sangat besar terhadap pertumbuhan industri *fintech* yang masuk ke sektor pembiayaan dan hal ini tidak dapat dihindari. Penguatan infrastruktur yang semakin memadai mampu mendorong penyedia jasa teknologi finansial berkolaborasi dan bersinergi dengan industri keuangan lainnya sehingga saling mampu mengisi dalam memenuhi kebutuhan masyarakat yang pada akhirnya dapat meningkatkan inklusi keuangan nasional.

Berdasarkan kajian-kajian penelitian di atas menunjukkan bahwa *P2P Lending* secara garis besar memiliki dampak positif bagi masyarakat khususnya para pelaku UMKM. Oleh karena itu, dibutuhkan dukungan dari semua pihak agar *P2P Lending Syariah* dapat terus berkembang di Indonesia. Adapun ringkasan penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel 1.3.

Tabel 1.3
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Identitas Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Edukasi <i>Peer to Peer Lending</i> Syariah Sebagai Alternatif Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Desa Ciwalen Panjalu. Mirza Hedismarlina Yuneline (2022).	Variabel: - UMKM - P2P Lending Syariah	Variabel: Analisis SWOT
2	Analisis SWOT Perbankan Syariah Menghadapi Perkembangan Fintech Syariah dalam Menciptakan Keuangan Inklusif di Indonesia. Siti Rokibah (2021).	Variabel: Analisis SWOT	Variabel: - P2P Lending Syariah - UMKM
3	Mekanisme dan Layanan <i>Peer to Peer Lending</i> Syariah Perspektif Ekonomi Islam (Studi Analisis pada	Variabel: P2P Lending Syariah	Variabel: - Analisis SWOT

	13 Fintech Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan Per 19 Februari 2020), Teguh Wiyono (2020)		- UMKM
4.	Analisis Prosedur Pembiayaan dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan <i>Peer to Peer (P2P) Lending</i> Syariah di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Ammana Fintek Syariah) Novita Katrin (2019).	Variabel: P2P Lending Syariah	Variabel: - Analisis SWOT - UMKM
5.	Analisis Model Bisnis <i>Peer To Peer Lending</i> Syariah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan <i>Maqhasid Syari'ah</i> (Studi Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto). Evi Rhiadotun Hasanah (2019).	Variabel: - P2P Lending Syariah - UMKM	Variabel: - Analisis SWOT
6.	Analisis SWOT Technology Financial (Fintech) Terhadap Industri Perbankan. Ratnawaty Marginingsih (2019)	Variabel: Analisis SWOT	Variabel: - P2P Lending Syariah - UMKM

Sumber: Data Diolah, 2023



1.6. Sistematika Pembahasan

Dalam Karya ilmiah adanya sistematika pembahasan yang merupakan salah satu yang dapat digunakan oleh pembaca untuk mempermudah mengetahui urutan sistematis dari isi sebuah karya ilmiah tersebut. Sistematika pembahasan ini terdapat beberapa bab yaitu:

BAB I Pendahuluan

Pendahuluan terdapat didalamnya mengenai penjelasan terkait latar belakang penelitian, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian.

BAB II Landasan Teori

Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang memuat berbagai teori-teori yang relevan dengan penelitian yang dilakukan.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisi metode penelitian, yaitu cara atau langkahlangkah melakukan kajian penelitian dengan tujuan untuk memperoleh data atau informasi yang ingin dikaji.

BAB IV Hasil Penelitian

Bab ini berisi deskripsi objek penelitian, hasil analisis serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan dan menjelaskan implikasinya. Berisi hasil analisis yang dilakukan peneliti dari objek dalam penelitian.

BAB V Penutup

Bab ini merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan, saran yang membangun untuk objek penelitian yang dipilih oleh penulis, daftar pustaka, lampiran-lampiran dan biografi penulis.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank atau non bank yaitu memberikan fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Pada bank konvensional atau non bank konvensional aktivitas pembiayaan lebih dikenal dengan istilah kredit yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.¹⁷

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah atau non bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.¹⁸

Pembiayaan sama halnya pendanaan kalau di konvensional dikenal dengan istilah kredit yang dilakukan oleh lembaga Bank ataupun non-Bank, artinya penyediaan uang berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara bank atau lembaga non-bank kepada pihak lain yang membutuhkan dinamakan peminjam yang selanjutnya diwajibkan peminjam untuk melunasi pinjamannya dengan jangka waktu yang sama-sama disepakati dengan mengharap bagi hasil untuk keuntungan.¹⁹

¹⁷ Khasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 2000).

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005).

¹⁹ M. Khairul Fahmi Rasyidin, Skripsi: *Analisis SWOT Perusahaan Teknologi Keuangan Peer To Peer Lending (P2PL) dalam Mengembangkan UMKM di Indonesia*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayarullah, 2020).

2.1.1. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan

1) Fungsi Pembiayaan

Keberadaan prinsip bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya²⁰:

- a) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- b) Membantu kaum *dhuafa* yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- c) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

2) Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

Tujuan pembiayaan secara singkatnya untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi ataupun dalam bentuk pembiayaan. Membantu pemerintah yaitu semakin banyak pembiayaan yang disalurkan bank maka semakin banyak peningkatan pembangunan diberbagai sektor.

²⁰ Ilhamy, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Sumatera Utara: FEBI UIN-Su Press, 2018).

2.1.2. Jenis-Jenis Pembiayaan

- a. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
 - 1) Pembiayaan produktif
Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Sedangkan menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
 - a) Pembiayaan modal kerja
Yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi, dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
 - b) Pembiayaan investasi
Yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
 - 2) Pembiayaan Konsumtif
Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.²¹
- b. Menurut jangka waktunya, dibagi menjadi:
 - 1) Pembiayaan jangka pendek
Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 160-161.

- 2) Pembiayaan jangka menengah Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.
 - 3) Pembiayaan jangka panjang Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.
- c. Menurut segi jaminan, pembiayaan dibagi menjadi:
- 1) Pembiayaan dengan jaminan Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup.
 - 2) Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa didukung adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah atas dasar kepercayaan.

2.1.3. Karakteristik Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi

Pengertian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi dalam Pasal 1 angka 3 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan 77/POJK.01/2016, adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Di dalam transaksi layanan pinjam meminjam tersebut terdapat beberapa pihak antara lain:²²

²² Ahmad Basori Alwi, "Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi (Fintech) yang Berdasarkan Syariah", *Jurnal Pemikiran dan Pembaharuan Hukum Islam*, Vol. 21, No.2, (2018).

1. Pemberi pinjaman

Pemberi Pinjaman adalah orang, badan hukum, dan/atau badan usaha yang mempunyai piutang karena perjanjian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Didalam praktek pemberi pinjaman disebut sebagai (*lender*) atau investor yang memiliki modal dan hendak di salurkan ke pihak yang membutuhkan dengan persyaratan tertentu kepada penerima pinjaman (*borrower*).

2. Penerima pinjaman

Penerima Pinjaman adalah orang dan/atau badan hukum yang mempunyai utang karena perjanjian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Didalam praktek penerima pinjaman disebut juga sebagai (*borrower*) yang merupakan pihak yang membutuhkan dana untuk kepentingan usaha peminjam.

3. Penyelenggara Layanan

Penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yang selanjutnya disebut Penyelenggara adalah badan hukum Indonesia yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Sesuai dengan ketentuan Pasal 2 POJK Nomor. 77/POJK.01/2016 disebutkan penyelenggara layanan dinyatakan sebagai lembaga jasa keuangan lainnya. Penyelenggara layanan dalam transaksi fintek wajib berbentuk Badan Hukum, Permodalan, Kepemilikan. Badan hukum yang dimaksud dalam POJK tentang Fintek berbentuk Perseroan Terbatas (PT) ataupun koperasi. Koperasi yang dimaksud dalam peraturan OJK ini merupakan Koperasi dengan bidang usaha Jasa.

Mekanisme pinjam meminjam atau pembiayaan yang berdasar akad syariah dilakukan dengan mekanisme sebagai berikut:

1. Penerima pinjaman mengajukan pinjaman melalui *website* penyelenggara layanan.
2. Penerima pinjaman mengirimkan berkas identitas.

3. Penerima pinjaman mengirimkan dokumen terkait kebutuhan pembiayaan seperti dokumen legalitas usaha, tagihan (*invoice*) atas piutang usaha dan dokumen penunjang lainnya. Untuk menjaga prinsip pembiayaan syariah agar tetap pada koridornya, maka tidak semua *invoice* dapat diterima di untuk pinjam meminjam atau pembiayaan Syariah. *Invoice* yang berasal dari industri rokok, minuman keras, obat terlarang, babi, perjudian, prostitusi, hotel yang belum syariah, dan kegiatan yang mengandung spekulasi bukan merupakan pasar sasaran penyelenggara layanan berbasis syariah. Jenis *invoice* yang menjadi prioritas adalah yang ditujukan kepada Payor berupa perusahaan besar, contohnya perusahaan multinasional, institusi yang terdaftar di bursa saham, atau instansi pemerintahan.
4. Dokumen ini diperlukan oleh penyelenggara layanan karena salah satu tujuan dari layanan ini adalah untuk mendukung pendanaan bagi usaha kecil (UMKM) sehingga mayoritas penyelenggara layanan meminta dokumen terkait dengan usaha penerima pinjaman. Namun untuk penerima pinjaman yang bersifat perorangan yang tidak memiliki usaha dokumen yang diberikan hanya terkait dengan sumber pengembalian biasanya berbentuk slip gaji dan foto kopi rekening tabungan.
5. Pihak penyelenggara melakukan skoring atau analisa terkait kelayakan pemberian pinjaman kepada calon penerima pinjaman sesuai dengan jangka waktu dan bunga pinjaman serta kemampuan pengembalian pembayaran oleh peminjam.
6. Setelah mengeluarkan skoring dan masuk kategori layak diberikan pinjaman, penyelenggara memberikan informasi kepada pemberi pinjaman bahwa terdapat pihak yang mengajukan pinjaman yang layak di berikan pinjaman serta siap melakukan akad pinjam meminjam.

7. Akad pembiayaan atau pinjam meminjam dilakukan antara penerima pinjaman dan pemberi pinjaman dengan skema *Al Qardh*. Pemberi pinjaman memberikan pinjaman atau talangan atas *invoice* yang diberikan, dilanjutkan dengan akad *Wakalah bil ujah*, Pemberi pinjaman mewakili kepada penyelenggara layanan untuk membantu melakukan pengurusan atas *invoice* yang diberikan oleh peminjam. Akad *Al-Qardh* maupun *wakalah bi al-ujrah* dilakukan secara *online* melalui *website* penyelenggara layanan. Dapat pula mempergunakan akad *Musyarakah* untuk segmentasi tertentu. Semua kegiatan akad yang dilakukan para antara pemberi pinjaman dan peminjam tunduk dan mengikuti ketentuan dalam UU ITE dan hukum perikatan pada umumnya.
8. Penerima pinjaman memberikan jaminan berupa *invoice* (tagihan) serta giro mundur sesuai tanggal jatuh tempo pinjaman. Untuk pinjaman perorangan pemberi pinjaman dapat meminta jaminan lain sesuai kesepakatan para pihak.
9. Pinjaman dicairkan melalui rekening virtual penerima pinjaman pada bank yang sudah ditunjuk dan bekerjasama dengan penyelenggara layanan.

2.2. Financial Technology (*fintech*)

2.2.1. Definisi Peer to Peer Lending Syariah

Financial technology atau yang lebih dikenal dengan sebutan *fintech* merupakan sebuah inovasi teknologi di dunia finansial. Menurut Fahlevi dikutip dari pendapat *National Digital Reseach Center* (NDRC), *fintech* ialah suatu inovasi menggunakan teknologi yang modern dalam bidang finansial. Pada dasarnya, *fintech* merupakan sebuah layanan keuangan dengan berbasis teknologi, dimana *fintech* sebagai suatu layanan yang inovatif dalam bidang jasa keuangan yang menggunakan sistem secara *online* merupakan salah satu produk *fintech* seperti pembayaran tagihan listrik, cicilan kendaraan ataupun premi asuransi yang

dilakukan secara *online*.²³ PwC (2017) menjelaskan bahwa *fintech* adalah segmen dinamis di persimpangan antara sektor jasa keuangan dan teknologi yang berfokus pada teknologi dan merupakan pendatang baru yang melakukan inovasi pada produk dan layanan yang saat ini disediakan oleh industri jasa keuangan tradisional.²⁴ Di Indonesia *fintech* menjadi bisnis yang bernilai ratusan triliun rupiah karena menawarkan beberapa layanan, yaitu pinjaman (*lending*), pembayaran, perencanaan keuangan (*personal finance*), investasi ritel, pembiayaan (*crowdfunding*), remitansi dan riset keuangan.²⁵

P2P Lending merupakan salah satu bentuk *fintech* yang merupakan sebuah *marketplace* yang menghubungkan antara pemberi pinjaman (pendana) dan penerima pinjaman secara *online*. *Fintech P2P Lending* merupakan alternatif potensial sumber pembiayaan bagi masyarakat terutama untuk pembiayaan bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).²⁶ Dalam aturannya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjelaskan yang tertuang dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 tahun 2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi menjelaskan bahwa *P2P Lending* adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.²⁷

²³ Ana Toni Roby Chandra Yudha, dkk, *Fintech Syariah: Teori dan Terapan. Menela'ah Teori, Model Bisnis dan Keuangan Syariah di Era Industri 4.0*. (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2020), hlm. 2.

²⁴ Muhammad Fahri Farid, dkk, *HRD Syariah. Cet. Ke-2*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2020).

²⁵ Marta Widian Sari, Andry Novrianto, *Kenali...!! Bisnis, Di Era Digital "Financial Technology. Cet. Ke-1*, (Sumatera Barat: CV. Insan Cendekia Mandiri, 2020).

²⁶ Jadzil Baihaqi, "Financial Technology Peer to Peer Lending Berbasis Syariah", *Journal of Sharia Economic Law*, Vol.1, No.2, (2018).

²⁷ Pasal 1 ayat 3 POJK Nomor 77/POJK.01/2016 Tentang Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Dalam beberapa literatur disebutkan bahwa awal mula munculnya *fintech* syariah adalah di Abu Dhabi, Uni Emirat pada tahun 2014 oleh perusahaan yang bernama *Beehive*. Perusahaan tersebut menggunakan pendekatan *lending* marketplace, merupakan perusahaan pertama *fintech* yang berbasis syariah. Kemudian berkembang menjadi salah satu *fintech* syariah dengan jangkauan pasar yang lumayan luas, lalu berkembang ke beberapa negara di Asia seperti Malaysia dan Singapura, termasuk di Indonesia.²⁸

Pengertian *P2P Lending Syariah* tidak jauh berbeda dengan pengertian *fintech* secara konvensional, *fintech* syariah ialah suatu kombinasi dan inovasi dalam bidang keuangan dan teknologi untuk memudahkan proses transaksi dan investasi berdasarkan nilai-nilai syariah.²⁹ Secara rinci, *P2P Lending Syariah* adalah layanan jasa keuangan dengan berpedoman pada prinsip syariah yang menghubungkan antara pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan disertai dengan penetapan akad syariah yang berbasis sistem elektronik yang tersambung kepada jaringan internet.

Menurut Dewan Syariah Nasional yang tertuang dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah bahwa *P2P Lending Syariah* merupakan penyelenggaraan layanan jasa keuangan yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui sistem elektronik menggunakan jaringan internet.³⁰ Selain itu, Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 Tentang Lembaga Keuangan Syariah, Pasal 35 ayat (2) juga menyinggung platform

²⁸ Fery Andriawan, "Mengenal Fintech Syariah, Apa Perbedaannya dengan Konvensional?", 28 November 2018, <https://www.paper.id/blog/finansial-umkm/fintech-syariah-di-indonesia/> (diakses pada 17 Oktober 2022).

²⁹ Dodi Yarli, "Analisis Akad Tijarah pada Transaksi Fintech Syariah dengan Pendekatan Maqhasid", *Jurnal Pemikiran Hukum dan Hukum Islam*, Vol.9, No.2, (2018), hlm. 245.

³⁰ Poin pertama mengenai ketentuan umum Fatwa DSN MUI No.117/DSNMUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah, hlm. 8.

Peer to Peer (P2P), dalam Qanun tersebut menjelaskan bahwa teknologi finansial syariah merupakan perpaduan inovasi terbaru antara teknologi dengan finansial berdasarkan prinsip syariah. Dalam pelaksanaannya harus merujuk kepada prinsip *muamalah* dan dengan asas saling kerelaan dalam melakukan akad. Akad pada teknologi finansial syariah harus akad yang selaras dengan karakteristik layanan pembiayaan yang dilakukan para pihak yang berakad. Asas teknologi yang diaplikasikan teknologi finansial syariah lebih menekankan adanya kesempatan yang sama bagi para pihak untuk menyatakan proses *ijab* dan *qabul*. Teknologi finansial syariah perlu mempertimbangkan bentuk *aqad*, syarat, rukun, hukum, administrasi pajak, akuntansi hingga audit. Teknologi finansial syariah dapat meningkatkan etos kerja, efisiensi dan dapat meningkatkan waktu dalam melakukan transaksi.

Terdapat perbedaan antara *P2P Lending* dengan Pinjol maupun *Crowdfunding*. Pinjol (pinjaman online) merupakan toko *online* yang berasal dari satu *brand* atau *merk* tertentu saja. Sedangkan *P2P Lending* ini adalah *marketplace* yang memiliki banyak *seller* dan *buyer*, yang berkumpul dalam satu platform untuk bertransaksi. *Crowdfunding* adalah proses mengumpulkan sejumlah dana untuk membiayai suatu produk/usaha oleh beberapa orang secara bersama-sama. Sedangkan *P2P Lending* adalah proses pendanaan berupa pinjam meminjam.

2.2.2. Dasar Hukum Peer to Peer Lending Syariah

1. Al-Qur'an

Dasar hukum dari *P2P Lending* adalah saling membantu, saling tolong-menolong dalam kebaikan. Seperti yang terdapat dalam QS. Al-Maidah (5) ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan Q.S. Al-Ma'idah (6):2.”

2. Hadits

حَدَّثَنَا أَبُو نُعَيْمٍ، حَدَّثَنَا سُفْيَانُ، عَنْ سَلْمَةَ، عَنْ أَبِي سَلْمَةَ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: كَانَ لِرَجُلٍ عَلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سِنٌَّ مِنَ الْإِبِلِ، فَجَاءَهُ بِتَقَاضَاهُ، فَقَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَعْطُوهُ»، فَطَلَبُوا سِنََّهُ، فَلَمْ يَجِدُوا لَهُ إِلَّا سِنًَّا فَوْقَهَا، فَقَالَ: «أَعْطُوهُ»، فَقَالَ: أَوْفَيْتَنِي وَفَى اللَّهُ بِكَ، قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنَّ خِيَارَكُمْ أَحْسَنُكُمْ قَضَاءً» (رواه البخاري)

“Telah menceritakan kepada kami Abu Nu’aim dari Sufyan dari Salamah dari Abu Salamah dari Abu Hurairah ra berkata; Ada seorang laki-laki pernah dijanjikan seekor anak unta oleh Nabi saw, lalu orang itu datang kepada Beliau untuk menagihnya. Maka Beliau bersabda : “Berikanlah.” Maka orang-orang mencari anak unta yang lebih tua umurnya, maka Beliau bersabda: “Berikanlah kepadanya.” Orang itu berkata, “Anda telah memberikannya kepadaku semoga Allah membalas Anda.” Maka Nabi saw bersabda: “Sesungguhnya yang terbaik diantara kalian adalah siapa yang paling baik menunaikan janji(HR. Al-Bukhari)”³¹

Hadits di atas menunjukkan bahwa seorang peminjam sebaiknya mengembalikan pinjamannya dengan memberi lebih dari nilai pokok yang ia pinjam.³²

3. Ijma’

Ulama menyepakati bahwa akad *Qardh* boleh dilakukan. Kesepakatan ini didasari atas tabiat manusia yang tidak dapat hidup tanpa pertolongan dan bantuan dari manusia lainnya. Tidak ada seorang pun yang memiliki semua barang yang dibutuhkan, dan Islam merupakan agama yang sangat meperhatikan segala kebutuhan umatnya.³³

³¹ Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Al-Bukhari, *Shahih al-Bukhari* (Dar Thuq An-Najah, 1422 H), 2393.

³² Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah...*, 144.

³³ Imam Mustofa, *Fiqh Mu’amalah Kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm.132-133.

4. Qiyas

Para Fuqaha berbeda pendapat mengenai *Qardh*, apakah sesuai dengan *Qiyas* atau tidak sesuai dengan *Qiyas*. Bahwa pendapat yang dipilih oleh Ibnu Taimiyyah dan Ibnu Qayyim merupakan hutang-piutang sesuai dengan *Qiyas* karena termasuk *irfaq* (memberi manfaat) dan yang menjadi tujuannya ialah pahala di akhirat kelak.³⁴

5. Landasan Yuridis

Secara yuridis yang menjadi dasar hukum tentang *fintech* berpedoman pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 yang membahas Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang berbasis Teknologi Informasi. OJK merupakan lembaga independen yang mempunyai fungsi, tugas, dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan sehingga layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi diawasi langsung oleh lembaga ini agar tidak terjadi hal-hal yang merugikan pihak yang melakukan transaksi. Pedoman dasar hukum lainnya terdapat dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial yang merupakan ekosistem teknologi finansial, dimana hal tersebut perlu terus di monitor dan dikembangkan untuk mendukung terciptanya stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, serta sistem pembayaran yang efisien, lancar, aman dan andal untuk mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah mengandung beberapa hukum yang mengatur tentang Finansial Teknologi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, karena Indonesia merupakan negara yang mayoritas umat muslim sehingga masyarakat Indonesia memerlukan penjelasan mengenai ketentuan dan batasan hukum

³⁴Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar, et.al, *Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan Empat Mazhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al-hanif, 2009), hlm. 158.

terkait layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah. Dan mengenai *P2P Lending Syariah* terdapat dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 67/DSN-MUI/III/2008 tentang Anjak Piutang Syariah yang mengatur ketentuan apa saja yang harus diikuti oleh lembaga keuangan terbaru di Indonesia. Dengan demikian tidak sedikit *P2P Lending* di Indonesia yang sudah menggunakan sistem syariah pada perusahaan finansial teknologi yang dijalani.

2.2.3. Prinsip Peer to Peer Lending Syariah

P2P Lending Syariah merupakan platform pinjaman online yang menerapkan prinsip syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya. Peranan perusahaan *fintech* syariah selain membantu masyarakat UMKM yang memiliki ketidakmampuan menjangkau perbankan untuk mendapatkan modal usaha juga menguntungkan banyak pihak karena tidak adanya bunga. Adapun prinsip-prinsip yang diterapkan pada *P2P Lending Syariah* berdasarkan fatwa DSN-MUI dari segi akad harus sesuai dengan syariah seperti terhindar dari unsur *riba* (bunga), *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (spekulasi), *tadlis* (penipuan), *dharar* (rugi), *zulm* (ketidakadilan) dan haram. Akad baku sesuai dengan prinsip keseimbangan, keadilan dan wajar yang ditetapkan oleh hukum syariah sesuai peraturan perundang-undangan. Akad yang dipergunakan berdasarkan karakteristik jasa pembiayaan seperti *akad ijarah*, *musyarakah*, *mudharabah*, *qard*, *wakalah* dan *wakalah bi al-ujrah*. Memiliki pembuktian transaksi berupa sertifikat elektronik yang perlu diverifikasi oleh pengguna dengan tanda tangan elektronik yang sah. Berikut secara rinci perbedaan *fintech* syariah dengan *fintech* konvensional dapat dilihat pula pada tabel berikut ini:³⁵

³⁵ Ana Toni Roby Chandra Yudha, dkk, *Fintech Syariah: Teori dan Terapan. Menelaah Teori, Model Bisnis dan Keuangan Syariah di Era Industri 4.0.*(Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2020), hlm. 63.

Tabel 1.4
Perbedaan Fintech Konvensional & Syariah

No	Indikator	Fintech Konvensional	Fintech Syariah
1	Suku Bunga	Peminjam wajib untuk mengembalikan pinjaman ditambah bunga sebagai keuntungan bagi perusahaan fintech.	Peminjam tidak dikenakan bunga karena bunga mengandung unsur riba.
2	Resiko dan Angsuran	Seluruh resiko akan ditanggung sepenuhnya oleh nasabah ketika tidak memiliki kemampuan untuk membayar cicilannya.	Setiap resiko memungkinkan kedua belah pihak baik perusahaan maupun nasabah yang bertanggung jawab.
3	Ketersediaan dana Pinjaman	Tidak adanya pembiayaan untuk pendidikan, haji dan umrah, ataupun lainnya.	Adanya pembiayaan untuk pendidikan, haji dan umrah maupun keperluan tertentu lainnya.
4	Fatwa DSN	Tidak ada	Adanya fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSNMUI/II/2018 serta diawasi oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI.

(Sumber: Teori dan Terapan, *Menelaah Teori, Model Bisnis dan Keuangan Syariah di Era Industri 4.0*, 2020).

Dari perbedaan pada tabel di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut: Pertama, dari aspek regulasi yang mengaturnya, pada fintech konvensional penyelenggaraan fintech *P2P Lending* diatur dalam Peraturan BI No.19/12/PBI/2017 mengenai Pengadaan Fintech. Bank Indonesia mewajibkan bagi penyelenggara teknologi finansial untuk mendaftar terlebih dahulu kepada Bank Indonesia.³⁶ Selain Bank Indonesia, OJK juga mengatur tentang teknologi

³⁶ Eltin, G. Q, *Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, Dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Niat Berperilaku Dalam Mengadopsi Financial Technology (Fintech)*, (Bandar Lampung: Unila, 2019).

finansial ini pada peraturannya yakni pada POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang pelayanan pinjaman atau meminjam uang berbasis teknologi. Peraturan ini diturunkan pada peraturan selanjutnya yaitu SEOJK No.18/SEOJK.02/2017. Surat edaran ini menetapkan jenis finansial teknologi yang pada saat ini mengalami perkembangan yakni *P2P Lending*.

Pada POJK *P2P Lending*, OJK mengatur bahwasanya sebelum penyelenggara atau perusahaan fintech melakukan sebuah usaha, terlebih dahulu harus mendaftar. Setelah mendaftar, perusahaan harus melaporkan secara terstruktur setiap tiga bulan kepada OJK. Apabila perusahaan tidak melaporkan maka OJK akan mencabut perizinan pada perusahaan tersebut. Selain tentang mekanisme kinerja fintech, OJK juga mengatur tentang perlindungan konsumen dalam fintech ini yakni pada POJK Nomor 01/POJK.07/2013. Hal ini dilakukan agar fintech dapat menyediakan layanan keuangan yang memiliki tanggung jawab dan mengutamakan perlindungan untuk konsumen.³⁷ Terkait tentang perlindungan konsumen ini juga diatur dalam Peraturan BI No.18/50/PBI/2016 mengenai Proses Transaksi Pembayaran.

Peraturan-peraturan dari BI dan OJK tersebut juga menjadi landasan hukum penyelenggaraan bagi fintech *P2P Lending Syariah*. Yang membedakannya yaitu adanya perhatian dari MUI terkait dengan hal ini sehingga dikeluarkannya fatwa DSN-MUI No 117/DSN-MUI/II/2018 tentang pelayanan pembiayaan menggunakan teknologi yang sesuai dengan prinsip syariah. Kehadiran DSN-MUI diperlukan pada saat lembaga yang setidaknya memiliki wewenang untuk mengelola Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tidak diberikan wewenang oleh peraturan perundang-undangan dalam memberlakukan prinsip syariah sebagai fatwa. DSN-MUI telah di beri hak ini oleh peraturan perundang-undangan dalam menentukan fatwa, dan sudah menyerahkan materi fatwa yang dibutuhkan oleh badan pengatur

³⁷ Febrianti, S. R. I. D, Tesis: *Financial Technology dalam Sistem Ekonomi Islam*, (Palangkaraya: IAIN Palangka Raya, 2018).

atau pakar ekonomi dan keuangan Syari'ah. Yang mana menjadikan DSN-MUI sebagai mitra kerja bagi posisi badan pengatur lainnya.³⁸

Berdasarkan prosedur Dewan Syariah Nasional MUI (DSN-MUI) terdapat empat tahapan dalam suatu perusahaan fintech untuk menjadi perusahaan fintech syariah, *pertama*, perusahaan fintech harus sudah terdaftar dalam Bank Indonesia/Otoritas Jasa Keuangan, *kedua*, perusahaan melengkapi *desk review* di DSN-MUI atau pemeriksaan dokumen perusahaan, *ketiga*, perusahaan mempersentasikan didepan tim visitasi DSN-MUI, jika perusahaan tersebut telah memenuhi standart maka pada tahap terakhir, perusahaan tersebut memperoleh rekomendasi Dewan Pengawas Syariah dari DSN-MUI.

Kedua, adanya Dewan Pengawas Syariah dalam fintech syariah, selain menjadi pembeda dengan fintech konvensional, juga sebagai penjamin dan pengawas dalam pelaksanaan fintech syariah. Sehingga dalam hal pengawasan selain dari BI dan OJK, adanya Dewan Pengawas Syariah merupakan unsur penting dalam pengawasan fintech syariah, selain audit internal perusahaan dan audit eksternal yang dilakukan oleh akuntan publik.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) ialah komite yang disusun khusus dalam memantau perkembangan bank syari'ah agar selalu berdasarkan pedoman syari'ah.³⁹ Begitupun dalam hal ini, DPS mengawasi operasional fintech syariah yang mana ini merupakan cara guna menjamin bahwasanya dalam operasional fintech syariah tidak keluar dari tuntunan syariah.

Ketiga, terkait dalam hal produk pembiayaan. Pada dasarnya jenis fintech *P2P Lending* ini memberi manfaat pada bidang penyaluran pembiayaan kepada UMKM di Indonesia. Sebagai salah satu komponen yang berpotensi meningkatkan perekonomian nasional UMKM masih mempunyai permasalahan

³⁸ M.Cholil Nafis, *Teori Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: UI Press, 2011), h.66.

³⁹ Karnaen Penataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), h. 2.

pokok yakni keterbatasan modal dan akses dalam transaksi perbankan. Dalam prakteknya, pada *fintech* konvensional umumnya pinjaman yang diberikan bersifat konsumtif, sedangkan dalam *fintech* syariah adanya pembiayaan yang produktif dan bervariasi.

2.2.4. Akad pada Peer to Peer Lending Syariah

Secara umum akad adalah akad *Qardh*, *Wakalah bil Ujrah*, dan *Mudharabah*, namun penggunaan akad tergantung pada saat transaksi yang sedang dijalankan.⁴⁰;

1. Akad *Qardh*

Akad *Qard* merupakan akad pinjaman dengan syarat pengembalian pada waktu yang telah disepakati. Implementasi akad *Qard* pada *P2P Lending Syariah* dilakukan dengan cara investor memberikan pinjaman pada peminjam dengan syarat peminjam harus mengembalikan dana yang dipinjam pada waktu yang telah disepakati tanpa adanya tambahan biaya (bunga). Contoh, apabila seorang investor memberikan pinjaman sebesar Rp 10 juta pada platform *P2P Lending Syariah* dengan akad *Qard* dan waktu pengembalian selama 12 bulan, maka peminjam wajib mengembalikan dana sebesar Rp 10 juta pada akhir periode 12 bulan tersebut tanpa adanya tambahan biaya.

2. Akad *Wakalah bil Ujrah*

Akad *Wakalah bil Ujrah* adalah akad penunjukan wakil dengan biaya atau honorarium. Implementasi akad *Wakalah bil Ujrah* pada *P2P Lending Syariah* dilakukan dengan cara investor menunjuk platform *P2P Lending Syariah* sebagai wakil untuk mengelola dana investasi dengan biaya atau honorarium yang telah disepakati sebelumnya. Contoh, apabila seorang investor menyetorkan dana sebesar Rp 10 juta pada platform *P2P Lending Syariah* dengan akad *Wakalah bil Ujrah* dan disepakati biaya

⁴⁰ <https://www.cermati.com/artikel/p2p-lending-syariah-mengenal-peer-to-peer-lending-dengan-prinsip-syariah/> diakses pada 15 April 2023

wakalah sebesar 5%, maka platform akan mengelola dana tersebut dengan memilhkan peminjam yang membutuhkan dana untuk menjalankan bisnisnya. Apabila peminjam berhasil menghasilkan keuntungan, maka platform akan mengambil biaya wakalah sebesar 5% dari keuntungan tersebut sebagai honorarium atas jasa pengelolaan dana.

3. Akad *Mudharabah*

Implementasi akad *Mudharabah* pada *P2P Lending Syariah* dilakukan dengan cara investor menempatkan dananya pada platform *P2P Lending Syariah*, kemudian platform akan mencari peminjam yang membutuhkan dana untuk menjalankan bisnisnya. Peminjam akan menggunakan dana yang diterimanya untuk bisnisnya, sementara investor akan mendapatkan bagian keuntungan dari bisnis tersebut sesuai dengan kesepakatan awal yang disepakati oleh keduanya. Contoh, apabila seorang investor menempatkan dana Rp 10 juta pada platform *P2P Lending Syariah* dan bersepakat untuk membagi keuntungan dengan peminjam dengan perbandingan 60:40, maka apabila peminjam berhasil menghasilkan keuntungan Rp 5 juta, maka investor akan mendapatkan 60% dari keuntungan tersebut atau sebesar Rp 3 juta, sementara peminjam akan mendapatkan 40% (sebesar Rp 2 juta).

2.2.5. Manfaat Peer to Peer Lending Syariah

a. Membantu Pelaku UMKM

Pelaku UMKM yang kesulitan atau tidak memiliki akses terhadap perbankan sangat terbantu dengan keberadaan *P2P Lending Syariah* ini. Persyaratan yang diperlukan jelas tidak sedetail dan serumit ketika mengajukan pinjaman di perbankan.

b. Bebas Riba

Sudah jelas sebagai pembeda dari lembaga keuangan konvensional, *P2P Lending Syariah* mengharamkan akad-akad yang mengandung unsur-unsur *maghrib* (*maisir, gharar, dan riba*). Sehingga selain secara horisontal akad syariah mampu menjadi solusi terbaik bagi para pihak yang berakad, secara

vertikal dan yang lebih utama, merupakan bentuk ketaatan yang akan memiliki implikasi dunia dan akhirat.

c. Menguntungkan Banyak Pihak

Para pihak yang berakad di *P2P Lending Syariah*, mulai dari *lender* (pemberi pinjaman), *borrower* (peminjam), serta pihak platform atau *star up* (penyelenggara), pada dasarnya akan mendapatkan keuntungan secara bersama-sama. Tidak ada penzaliman di dalamnya. Karena semua dibicarakan secara seajar. Berbeda dengan praktik di lembaga konvensional, peminjam (nasabah) lebih pada posisi pasif. Menyesuaikan dengan kebijakan yang dimiliki pihak lembaga keuangan konvensional yang ada.

d. Proses Lebih Mudah

P2P Lending Syariah lebih bersifat sederhana dan mengandalkan teknologi sebagai sarana utama. Sehingga dengan mudah untuk diakses kapan saja, dimana saja, serta oleh siapa saja. Jauh dari praktik manual yang terkadang terlalu birokratis dan mengharuskan untuk bertatap muka. *P2P Lending Syariah* lebih efektif, efisien, dan ekonomis.

e. Lebih Aman

Faktor keamanan berakad di *P2P Lending Syariah* cukup terjaga. Baik aman secara horinzontal, lebih lagi secara vertikal. Hal ini dikarenakan semua proses didasarkan pada dalil-dalil agama, menggunakan Fatwa DSN MUI, serta diatur oleh OJK dan BI sebagai regulator yang mempunyai kompetensi tentang hal itu. Transparansi menjadi tuntutan yang mesti diwujudkan. Namun demikian, masyarakat dituntut untuk memiliki daya literasi terhadap segala informasi dan regulasi yang ada, agar terhindar dari kesalahpahaman. Di antaranya adalah perlu memastikan bahwa *P2P Lending Syariah* yang diakses benar-benar telah terdaftar, serta tidak mendapat sanksi oleh OJK.⁴¹

⁴¹ Techfor.id, “Ini Dia Manfaat Fintech Syariah Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat”, 19 Desember 2019 <https://www.techfor.id/ini-dia-manfaat-fintech-syariah-untuk-pemberdayaan-ekonomi-umat/> (diakses pada 29 Oktober 2022).

2.2.6. Cara Kerja Peer to Peer Lending Syariah

P2P Lending Syariah merupakan layanan *fintech* dalam bidang layanan keuangan dengan berpedoman pada prinsip syariah yang menghubungkan antara pemberi dan penerima pembiayaan yang butuh modal disertai dengan penetapan akad syariah dengan berbasis sistem elektronik yang tersambung pada *interconnected network* (internet). Dalam istilah *P2P Lending Syariah* menghadirkan sistem dengan konsep pelaksanaan transaksi pembiayaan berbasis digital melalui menjauhi praktek yang menentang syariah Islam.

Sesuai dengan SK No. 117/DSN-MUI/II/2018 Dewan Syariah Nasional MUI diperbolehkan sepanjang berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam. Ketetapan prinsip-prinsip syariah tersebut ialah:

- a) Dijauhkan dari *riba*, *gharar* (tidak pasti), *maysir* (spekulasi), *tadlis* (merahasiakan kecacatan), *dharar* (membuat rugi pihak lain) dan haram.
- b) Akad baku sesuai dengan prinsip keseimbangan, keadilan dan wajar yang ditetapkan oleh hukum Syariah sesuai peraturan perundang-undangan yang ada.
- c) Akad yang dipergunakan berdasarkan karakteristik jasa pembiayaan misalnya *al-bai'*, *ijarah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *wakalah bi al ujah*, *qardh*, dll.
- d) Memiliki pembuktian transaksi berupa sertifikat elektronik yang perlu diverifikasi oleh pengguna dengan tanda tangan elektronik yang sah.
- e) Transaksi perlu menafsirkan aturan bagi hasil berdasarkan hukum Islam.
- f) Penyedia jasa dapat membebankan pembiayaan (*ujrah*) berdasarkan prinsip *ijarah*.

Gambar 1.2
Skema cara kerja P2P Lending



- Perjanjian
- Transaksi

- 1) Pengguna (*lender* dan *borrower*) melakukan registrasi secara *online* melalui komputer atau *smartphone*.
- 2) *Borrower* melakukan pengajuan pinjaman.
- 3) Platform *P2P Lending* menganalisa dan memilih *borrower* yang layak untuk mengajukan pinjaman.
- 4) *Borrower* terpilih akan ditempatkan oleh platform *lending* dalam *marketplace P2P Lending* secara *online* dengan informasi komprehensif tentang profil dan risiko *borrower*.
- 5) Investor *P2P Lending* melakukan pendanaan ke *borrower* yang dipilih melalui platform *P2P Lending*.
- 6) *Borrower* mengembalikan pinjaman sesuai jadwal pengembalian pinjaman ke platform *P2P Lending*.
- 7) Investor *P2P Lending* menerima dana pengembalian pinjaman dari *borrower* melalui platform.

2.2.7. Data dan Informasi Peer to Peer Lending Syariah

1. Investree

Nama platform Investree, alamat website <http://www.investree.id>. Nama perusahaan PT. Investree Radhika Jaya. Tanggal izin 13 Mei 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar KEP-45/D.05/2019, dan sistem operasi menggunakan Android dan Ios. Alamat kantor AIA Central, Lantai

21, Jalan Jend. Sudirman Kav 48A, Karet Semanggi, Jakarta Selatan, Indonesia 1293.

Berdasarkan informasi yang dapat diakses pada laman <http://www.investree.id>, di halaman pojok kanan atas tersedia menu simulasi. Baik bagi *lender* maupun *borrower*. Selanjutnya melalui menu pembiayaan syariah, tersedia informasi keunggulan. Baik bagi *lender* maupun *borrower*.

a. Akad yang diterapkan : *qard dan wakalah bil ujah*

b. Bagi lender

1) Sesuai prinsip syariah

Ditekankan bahwa semua kegiatan pembiayaan bebas riba dan bebas dari praktik-praktik yang dilarang dalam Islam.

2) Imbal hasil yang atraktif

Dijelaskan bahwa *lender* akan langsung memperoleh imbal hasil berupa ujah wakalah sebagai jasa penagihan yang dibayarkan oleh pihak *borrower* tanpa dibebani biaya apapun.

3) Risiko terukur

Adanya penekanan akan adanya analisis yang komprehensif terhadap invoice yang diajukan *borrower*, dengan demikian pendanaannya pun dijamin berkualitas.

4) Easy entery

Berawal dari titik minimal 5.000.000 rupiah untuk pembiayaan bisnis, lender bisa mulai mendanai dengan proses aplikasi yang sederhana 100% online.

2. Ammana

Nama platform Ammana, alamat website <http://ammaana.id>. Nama perusahaan PT. Ammana Fintek Syariah. Tanggal izin 13 Desember 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar KEP-123/D.05/2019, dan sistem operasi menggunakan Android dan Ios. Alamat kantor Gedung Saharjo Square Jl. Dr. Saharjo No.49,

RT.3/RW.8, Manggarai, Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12850, Indonesia.

Melalui laman resminya, Ammana menegaskan komitmennya untuk membangun dan menjadikan Indonesia yang lebih baik dengan mendukung penuh industri-industri yang halal. Termasuk diperkuat dengan testimoni. Sama dengan yang lain, Ammana juga memberikan gambaran terhadap para pihak yang ingin bertransaksi, dengan istilah yang digunakan “pendanaan” dan “pembiayaan”. Pendanaan adalah sebutan lain dari *lender* dan pembiayaan adalah *borrower*.

- a. Akad yang diterapkan : *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Pendanaan Terdapat tiga informasi yang disampaikan terkait dengan pendanaan:

- 1) Imbal hasil

Ammana memberikan imbal hasil yang halal melalui proses terbuka dan transparan. Lumayan fantastis, imbal hasil yang halal dijanjikan kisaran 24% per tahun.

- 2) Keamanan dan kenyamanan Tidak hanya memberikan hasil baik, Ammana juga mengutamakan keamanan dan kenyamanan untuk pahlawan Ammana. Selain berizin dan diawasi oleh OJK, Ammana juga menyatakan didukung oleh pemerintah melalui Dukcapil.

3. Alami

Nama platform Alami, alamat website www.p2p.alamisharia.co.id. Nama perusahaan PT. Alami Fintek Sharia. Tanggal izin 30 April 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar S-288/NB.213/2019, dan sistem operasi belum tertulis. Alamat kantor Plaza Kuningan Menara Selatan Lt. 10 Jl. H. R. Rasuna Said, RT.2/RW.5, Karet Kuningan - Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12920.

- a. Akad yang diterapkan: *qard* dan *wakalah bil ujarah*
- b. Mekanisme dan layanan bagi pemberi pembiayaan:

- 1) Login ke website sebagai pendana, dan memilih proyek pembiayaan yang tersedia.
 - 2) Menuliskan nominal pendanaan sesuai yang diinginkan.
 - 3) Transfer dana sesuai nominal pendanaan yang sudah dipilih.
 - 4) Setelah proyek pembiayaan selesai, dana pokok dan *ujrah* akan langsung ditransfer ke rekening.
- c. Mekanisme dan layanan bagi penerima pembiayaan:
- 1) Login ke website sebagai penerima pendanaan.
 - 2) Melengkapi profil setelah diverifikasi.
 - 3) Melengkapi identitas perusahaan dan berkas-berkas yang diperlukan.
 - 4) Setelah selesai tim Alami akan memroses pengajuan pembiayaan.
- d. Proses pengajuan pinjaman:
- 1) ALAMI akan menerima pengajuan pendanaan anjak piutang dari UKM pada platform. Kemudian ALAMI akan melakukan credit scoring terhadap UKM yang mengajukan.
 - 2) *Credit Scoring* didasarkan pada analisa kualitatif dan kuantitatif. Analisa kuantitatif didasarkan pada laporan keuangan dan rekening koran. Analisa kualitatif didasarkan pada riwayat historis dan juga analisa kunjungan ke tempat usaha.
 - 3) Setelah mendapatkan hasil skoring, ALAMI akan memberikan penawaran perjanjian pembiayaan. Setelah peminjam setuju, maka permohonan pembiayaan akan segera masuk ke dalam listing dalam jangka waktu paling lambat 14 hari kerja.
 - 4) Setelah dana terkumpul maka akan segera disalurkan kepada UKM bersangkutan dan pelunasan akan dilaksanakan sesuai dengan jatuh tempo yang dijanjikan.

- 5) Dalam marketplace P2P Alami, jangka waktu listing pembiayaan maksimal adalah 14 hari kerja. Apabila dana yang terkumpul sudah lebih dari 55% maka pembiayaan dapat diteruskan kepada UKM.
- 6) Namun apabila kurang dari 55% terkumpul maka UKM memiliki pilihan untuk membatalkan pengajuan pembiayaan, tetap mengambil pembiayaan yang terkumpul, atau memperpanjang jangka waktu listing.
- 7) Apabila sebelum 14 hari kerja dana sudah terkumpul maka dana akan segera disalurkan maksimal 2 hari kerja dari dana terkumpul. Apabila dana sudah terkumpul atau sebelum 14 hari kerja listing UKM membatalkan secara sepihak maka wajib membayar atas jasa yang telah dilakukan oleh ALAMI.

4. Dana Syariah

Nama platform DANA SYARIAH, alamat website <http://danasyariah.id>. Nama perusahaan PT. Dana Syariah Syariah Indonesia. Tanggal izin 8 Juni 2018 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar S-384/NB.213/2018, dan sistem operasi menggunakan Android. Alamat kantor District 8, Prosperity Tower Lantai 12 Unit J, JL. Jendral Sudirman Kav. 52-53, Kelurahan Senayan, Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12190.

- a. Akad yang diterapkan: *murabahah*
- b. Pendanaan

Pada menu pendanaan ini terdapat 4 informasi:

- 1) Penggalangan dana sedang berlangsung adalah informasi tentang berbagai proyek yang sedang membutuhkan dana pembiayaan. Disertai dengan informasi mengenai jenis, lokasi, dana yang dibutuhkan, dana yang sudah terkumpul termasuk kekurangannya, imbal hasil per tahun, minimum pendanaan, sisa waktu tersedia, serta jenis akad. Termasuk deskripsi proyek,

legalitas, dan pemilik proyek. Sehingga masih memungkinkan adanya penambahan pendanaan.

- 2) Penggalangan dana terpenuhi adalah sama dengan informasi penggalangan dana sedang berlangsung, hanya untuk informasi dana yang dibutuhkan tidak ada, alias sudah tutup (*close*). Penggalangan dana sudah mencapai target. Sehingga sudah tak memungkinkan adanya penambahan pendanaan.
- 3) Penggalangan dana selesai adalah penggalangan dana yang waktu pendanaannya sudah selesai. Sehingga sudah tak memungkinkan adanya penambahan pendanaan.

5. DUHA Syariah

Nama platform DUHA Syariah, alamat website www.duhasyariah.com. Nama perusahaan PT. Duha Madani Syariah. Tanggal izin 30 April 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar S292/NB.213/2019, dan sistem operasi menggunakan Android. Alamat kantor Gedung Office 8 Lt 31 - SCBD Lot 28, Jl. Jend. Sudirman No. Kav 52-53, RT.8/RW.3, Senayan, Kec. Kebayoran Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190.

DUHA Syariah menawarkan 2 tipe pembiayaan syariah:

- a. Akad yang diterapkan: *wakalah*, *murabahah*, dan *ijarah*.
- b. Konsumtif (barang/jasa) Produk halal yang dijual di *e-commerce* atau *marketplace* yang bekerja sama dengan Duha Syariah. Maksimal limit pembiayaan sebesar 20 juta rupiah. Tenor cicilan mulai 3, 6, 9 s/d 12 bulan.

Cara pengajuan pembiayaan:

- 1) Men-*download* aplikasi duha syariah dan daftar menggunakan nomor handphone. Selanjutnya Tim Duha Syariah akan memverifikasi dan menganalisis data untuk persetujuan platform.

- 2) Mengunjungi platform e-commerce/marketplace yang sudah bekerja sama dengan Duha Syariah yaitu Duniahalal.com.
- 3) Memilih barang/jasa yang diinginkan beli kemudian melakukan proses *checkout*.
- 4) Memilih sistem pembayaran cicilan dengan menggunakan Duha Syariah dan menentukan tenor pembiayaan yang diinginkan.

6. Qazwa

Nama platform Qazwa, alamat website www.qazwa.id. Nama perusahaan PT. Qazwa Mitra Hasanah. Tanggal izin 7 Agustus 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar S-440/NB.213/2019, dan sistem operasi belum tercatat. Alamat kantor Chubb Square, Jl. M.H. Thamrin No.10, RT.14/RW.20, Kb. Melati, Tanahabang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10340.

- a. Akad yang diterapkan: *murabahah* dan *mudharabah*.
- b. Ajukan usaha dengan mekanisme:
 - 1) Bagi pemilik toko
Bagi pemilik usaha toko, ia dapat mengajukan pembiayaan modal kerja kepada Qazwa dengan memberikan informasi mengenai data pemasok beserta bukti transaksi yang telah berjalan selama ini. Kemudian Qazwa akan menyediakan barang kebutuhan usaha tersebut dengan langsung membayarkannya ke pemasok.
 - 2) Bagi pemasok
Bagi pemasok barang, ia dapat mengajukan pembiayaan melalui Qazwa dengan cara mendaftarkan pembeli tetap/distributor. Selanjutnya akan memproses pengajuan pembiayaan berdasarkan data distributor dan bukti transaksi yang diberikan.
 - 3) Bagi agen terverifikasi khusus

Bagi agen terverifikasi khusus, yakni merupakan pemilik atau karyawan di sebuah lembaga/organisasi yang memiliki mitra binaan dan memerlukan sumber pembiayaan tambahan dari pihak lain.

7. Papatupi Syariah

Nama platform PAPITUPI SYARIAH, alamat website *www.papitupisyariah.com*. Nama perusahaan PT. Piranti Alphabet Perkasa. Tanggal izin 30 Oktober 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar S-612/NB.213/2019, dan sistem operasi menggunakan Android. Alamat kantor Jl. Lamandau IV No.18, RT.10/RW.7, Kramat Pela, Kec. Kebayoran Baru, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12130. PAPITUPI SYARIAH masih dalam proses pengembangan. Tak banyak informasi yang bisa diakses, kecuali tawaran untuk instal aplikasi.

8. Ethis

Nama platform Ethis, alamat website *http://ethis.co.id*. Nama perusahaan PT. Ethis Fintek Indonesia. Tanggal izin 30 Oktober 2019 dengan Surat Tanda Berizin/Terdaftar S-608/NB.213/2019, dan sistem operasi menggunakan belum tercatat. Alamat kantor Rukan Puri Mansion blok B no. 7 Jalan Outer Ring West Kembangan, RT.2/RW.1, Kembangan Selatan, Kec. Kembangan, Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11610.

- a. Akad yang diterapkan: *musyarakah, wakalah dan wakalah bil ujah*
- b. Memberi pembiayaan

Menu ini adalah marketplace yang dimiliki Ethis. Disana terpampang berbagai proyek properti yang sedang dikampanyekan. Berisikan informasi tentang lokasi, target dana, nilai terkumpul, proyeksi nisbah, tenor, jenis akad, tanggal pembiayaan berakhir, dan sisa waktu yang tersedia.

c. Mengajukan pembiayaan

Pada menu ini masyarakat tidak dapat mengakses informasi sebelum mendaftar menjadi anggota. Sehingga tidak banyak informasi tentang pengajuan pembiayaan yang didapat.

Bidang-bidang yang dibiayai oleh *P2P Lending Syariah*

P2P Lending Syariah	Pembiayaan
Investree	Pembelian stok barang, logistik dan <i>invoice financing</i>
Ammana	Perencanaan porsi haji
Alami	Pertanian, perikanan, budidaya dan kesehatan
Dana Syariah	Properti
Dhuha Syariah	Pembelian barang, perjalanan umroh, wisata halal dan pendidikan
Qazwa	Peternakan, perkebunan, pengolahan dan perdagangan
Papitupi Syariah	Kebutuhan sehari-hari, barang dan jasa
Ethis	Proyek

2.3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

2.3.1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Definisi UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usah kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.⁴²

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- 2) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2,5 milyar.
- 3) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.⁴³

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian ke depan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang

⁴² Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009) hal. 16.

⁴³ Pasal 6 Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

Program pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah.⁴⁴

Pada Bab I pasal 1 UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), maka yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri.

Usaha mikro mempunyai karakteristik positif yang unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

1. Perputaran usaha cukup tinggi, kemampuan menyerap dana yang tinggi dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
2. Tidak sensitive terhadap suku bunga.

⁴⁴ Ahmad Rifa'I, "Peran dalam Pembangunan Daerah : Fakta Provinsi Lampung". *Jurnal ilmiah administrasi publik dan pembangunan*, Vol.1, No.2, (2010) h. 3.

3. Tetap berkembang walaupun dalam keadaan krisis moneter.
4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki beberapa pengertian yang berbeda berdasarkan seumbernya yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam Undang-Undang tersebut. Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung. Usaha kecil yang memenuhi kriteria usaha Menengah sbagaimana yang dimaksud dalam Undang-undang tersebut. Kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum pada pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, hasil penjualan tahunan.
2. Menurut keputusan Presiden Ri No. 99 Tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.
3. Menurut Bank Indonesia, usaha kecil dan menengah adalah perusahaan industri dengan karakteristik sebagai berikut:
 - a. Memiliki modal kurang dari Rp. 20 juta
 - b. Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp. 5 Juta

- c. Suatu perusahaan atau perorangan yang mempunyai total aset maksimal Rp. 600 Juta tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati.
 - d. Omset tahunan tidak lebih besar dari Rp. 1 miliar.
4. Menurut Departemen Perindustrian dan perdagangan, UMKM adalah kelompok industry kecil modern, industri tradisional dan industri kerajinan yang mempunyai investasi modal untuk mesin-mesin dan peralatan lainnya.
 5. Menurut Badan Pusat Statistik, kriteria UMKM adalah:
 - a. Usaha mikro : memiliki 1-4 orang tenaga kerja
 - b. Usaha kecil : memiliki 5-19 orang tenaga kerja
 - c. Usaha menengah: memiliki 20-99 orang tenaga kerja
 - d. Usaha besar : memiliki diatas 99 orang tenaga kerja.

a. Karakteristik Usaha Mikro

Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menurut UU nomor 20 tahun 2008 adalah sebagai perusahaan yang digolongkan perusahaan kecil, dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Karakteristik UMKM adalah sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha dalam menjalankan bisnisnya, Karakter ini menjadi ciri pembeda antara pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

- 1) Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang)
- 2) Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang), dan
- 3) Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang)⁴⁵

Dalam perspektif usaha UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.

⁴⁵ Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI), *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2015) h.11.

- b. UMKM mikro, adalah kelompok usaha dengan kemampuan pengrajin namu masih kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha kecil dinamis adalah sekelompok UMKM yang mampu berwirausah dengan menjalin kerjasama (menerima perkerjaan kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast moving* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar. UMKM juga memiliki karakteritik tersendiri antara lain:
 - a. Kualitasnya belum standar.
 - b. Desain produknya terbatas.
 - c. Jenis produknya terbatas.
 - d. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas.
 - e. Bahan baku kurang terstandar.
 - f. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna.

Karakteristik yang melekat pada UMKM merupakan kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa kelebihan yang dimiliki UMKM adalah sebagai berikut:

- a. Daya Tahan
Motivasi pengusaha kecil sangat kuat dalam mempertahankan kelangsungan usahanya karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Oleh karena itu pengusaha kecil sangat adaptif dalam menghadapi perubahan situasi dalam lingkungan usaha.
- b. Padat Karya
Pada umumnya UMKM yang ada di Indonesia merupakan usaha yang bersifat padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil lebih memanfaatkan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dari pada penggunaan mesin-mesin sebagai alat produksi.
- c. Keahlian Khusus
UMKM di Indonesia banyak membuat produk sederhana yang membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu

mempunyai keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki secara turun-temurun. Selain itu, produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia mempunyai kandungan teknologi yang sederhana dan murah.

d. Jenis Produk

Produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia pada umumnya bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah. Contohnya seperti kerajinan tangan dari bambu atau rotan, dan ukir-ukiran kayu.

e. Keterkaitan dengan sektor pertanian

UMKM di Indonesia pada umumnya masih bersifat agricultural based karena banyak komoditas pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa harus mengakibatkan biaya produksi yang tinggi.

f. Pemodal

Pada umumnya, pengusaha kecil menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal untuk kebutuhan modal kerja.

UMKM tercermin pada kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umumnya dialami oleh UMKM adalah adanya keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kualitas SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, tidak adanya pembagian tugas yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar.

b. Akses Pembiayaan Mikro

Kurangnya akses pembiayaan merupakan hambatan utama bagi pertumbuhan dan pengembangan UMKM karena lembaga keuangan formal atau komersial ragu untuk mengucurkan pinjaman kepada mereka. Lembaga keuangan formal menganggap jaminan yang diberikan oleh pengusaha kecil tidak layak. Hal ini dikarenakan keadaan produksi sering kali beresiko dan tidak stabil

sehingga dapat berakibat pada kegagalan pelunasan kredit. Lembaga keuangan formal atau komersial lebih cenderung menyalurkan kredit kepada perusahaan yang berskala besar dan beresiko rendah. Hal ini terjadi karena adanya pengendalian tingkat bunga dan pemberian pinjaman oleh perantara-perantara keuangan di kebanyakan negara yang sedang berkembang. Ketika lembaga keuangan formal atau komersial menyalurkan kredit ke pengusaha kecil maka intensif yang diterima tidak besar. Hal ini dikarenakan biaya administrasi dan prosedural yang dikeluarkan tidak sebanding dengan nilai kredit yang diberikan.

Masalah akses dalam memperoleh pinjaman semakin diperburuk oleh kenyataan bahwa usaha-usaha kecil dikelola oleh orang-orang yang hanya mendapatkan pendidikan dasar selama beberapa tahun saja. Ada kemungkinan bahwa orang-orang dengan tingkat pendidikan seperti itu tidak memiliki keberanian untuk meminta bantuan keuangan kepada lembaga pemberi pinjaman. Jika faktor kurangnya pendidikan tersebut tetap ada, maka akses untuk memperoleh pinjaman bagi pengusaha kecil berpendapatan rendah perlu ditingkatkan.⁴⁶

c. Klarifikasi Usaha Mikro

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.

⁴⁶ Arsyad, *Media Pembelajaran*, (Jakarta: PT. Raya Grafindo Persada, 2018).

2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

d. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- 1) Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
- 2) Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
- 3) Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- 4) Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
- 5) Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kotakota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM:⁴⁷

1. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
2. Krisis moneter 1998 (Krisis 2008-2009) 96% UMKM tetap bertahan dari goncangan krisis.
3. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
4. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
5. UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

Dengan demikian, bisnis UMKM mempunyai peran strategis dalam perekonomian Indonesia karena:

⁴⁷ Ade Resalawati, Skripsi: *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap ekonomi pada sektor UKM Indonesia*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2011), h. 31.

1. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor.
2. Penyedia lapangan kerja yang terbesar.
3. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
4. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi.
5. Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

Adapun kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari UMKM terdiri dari 2 faktor yaitu:

- a. Faktor Internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantara:
 1. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
 2. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.
 3. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
 4. Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.
 5. Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

6. Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan quality control terhadap produk.
 7. Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
 8. Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana mouth to mouth marketing (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.
- b. Faktor Eksternal, merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan Pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.
1. Koordinasi antar stakeholder UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.
 2. Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/ usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.
 3. Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.
 4. Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.
 5. Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.
 6. Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu.
 7. Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

2.3.2. Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional hal ini selain karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan, pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja lebih dari itu, memperluas pengembangannya dan basis ekonomi dapat memberikan distribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural, yaitu meningkatkannya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. Kegiatan pengembangannya di tujukan sebagai salah satu daerah. Kinerja UMKM di tinjau dari beberapa aspek seperti nilai tambahan, Unit usaha tenaga kerja dan produktivitas dan nilai ekspor.

Kinerja merupakan serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauh mana hasil yang sudah di capai dalam. memaksimalkan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik baik berupa keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi.⁴⁸ Kinerja adalah penentuan secara periodik efektifitas oprasional organisasi, bagaian organisasi dan karyawanya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang di ditetapkan sebelumnya. Sehingga kinerja adalah perestasi yang dicapai suatu organisasi atau entitas dan periode akuntansi yang diukur berdasarkan perbandingan dengan berbagai standarisasi.

Banyak faktor yang^R mempengaruhi prestasi perusahaan kecil diantaranya adalah pengaruh faktor internal dan eksternal. Keberhasilan teragantung dari kemampuan dalam mengolah kedua faktor ini melalui analisis faktor lingkungan serta pembentukan dan pelaksanaan strategi usaha. Tantangan internal bagi UMKM terutama dalam pengembangan mencakup aspek yang luas yaitu peningkatan kualitas sumber daya manusia, kemampuan manajemen organisasi dan teknologi, kompetensi kewirausahaan

⁴⁸ Ade Resalawati, Skripsi: *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap ekonomi pada sektor UKM Indonesia*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2011), h. 31.

akses yang lebih luas terhadap permodalan informasi pasar yang transparan faktor input produksi lainnya, iklim usaha yang sehat dan mendukung inovasi serta kewirausahaan. Faktor internal meliputi jaringan sosial, legalitas, dan dukungan pemerintah. Pembinaan, teknologi, dan akses pada informasi. Keberhasilan akan tercapai jika adanya kesesuaian antara faktor internal dan faktor eksternal.

2.3.3. Tujuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Berdasarkan Pasal 3 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah disebutkan bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Sebagaimana telah dijelaskan pada definisi, UMKM adalah sektor yang paling fleksibel dalam menyerap tenaga kerja secara cepat dan alamiah dibandingkan sektor lain. Jumlah yang banyak serta sebaran yang merata, menjadikan sektor ini tidak hanya mampu menciptakan pertumbuhan namun sekaligus mengurangi disparitas antar daerah. Demikianlah diantara tujuan adanya UMKM, mengingat begitu perannya dalam perbaikan kapasitas ekonomi di Indonesia.⁴⁹

Program pengembangan UMKM melayani pengembangan keterampilan kewirausahaan dan kemampuan untuk menjalankan usaha kecil dan menengah. Program ini melatih para peserta untuk menerapkan keterampilan kewirausahaan mereka, mengidentifikasi dan memilih proyek bisnis yang layak atau memperluas usaha yang ada dan secara hati-hati mempersiapkan proposal perencanaan bisnis untuk dipresentasikan ke lembaga-lembaga keuangan.⁵⁰

⁴⁹ Machmud Amir, *Strategi Pemberdayaan UMKM Melalui Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan*, (Bandung: UPI, 2013).

⁵⁰ Bin Hasri, *Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan dan Pengangguran Daerah di Kabupaten Ngawi*. Magister Pendidikan Ekonomi Program Pascasarjana UNS.

2.3.4. Prospek dan Tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Prospek dan Tantangan Usaha Kecil Usaha kecil adalah usaha yang yang perlu mendapat perhatian yang serius. Permasalahan peluang dan pengembangan usaha kecil dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal yang perlu diperkuat dalam pencatatan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif usaha kecil yang potensial dan dinamis.

Musa Hubeis menjelaskan tentang kategori-kategori permasalahan yang dihadapi usaha kecil, yakni:

- a. Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk, dan akses pemasaran.
- b. Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agunan, dan hukum.
- c. Permasalahan lanjutan pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontrak.⁵¹

Sementara itu, Sumaryanto menjelaskan tentang faktor-faktor yang mendorong gagalnya suatu usaha kecil. *Pertama*, banyak perusahaan kecil dikelola oleh manajer yang kurang mampu dan kurang berpengalaman dalam menjalankan tugasnya. *Kedua*, kurangnya dukungan dari pihak yang berhubungan. Sering setelah peresmian usaha dilakukan banyak wirausaha yang mendapat tawaran untuk menjalankan usaha baru sehingga perhatiannya tidak dipusatkan pada usaha tersebut. *Ketiga*, masih lemahnya sistem pengawasan di mana pengontrolan yang lemah

⁵¹ Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009) h. 124.

cenderung akan menyebabkan kerugian dan penggunaan sumber-sumber daya yang berlebihan. *Keempat*, masalah kurangnya modal untuk menjalankan usahanya.⁵²

2.3.5. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pemberdayaan Usaha Kecil Atas berbagai masalah dan kelemahan usaha kecil tersebut perlu mendapat perhatian untuk dicari solusinya dalam rangka pemberdayaan usaha kecil sebagai bagian memperkokoh ekonomi bangsa. Dalam pasal 14 Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil menegaskan bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang;⁵³

- a. Produksi dan pengolahan
- b. Pemasaran
- c. Sumber daya manusia
- d. Desain dan teknologi

Demikian juga dalam bidang pemasaran perlu dirumuskan langkah-langkah pembinaan dan pengembangan, baik dilakukan dalam negeri maupun luar negeri. Langkah tersebut dicapai lewat pelaksanaan penelitian dan pengkajian pemasaran, peningkatan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran serta menyediakan sarana serta dukungan promosi dan uji pasar bagi usaha kecil. Selain itu juga dimaksudkan untuk mengembangkan lembaga pemasaran dan jaringan distribusi, serta memasarkan produk usaha kecil.

Dalam pasal 17 disebutkan dirumuskan langkah-langkah tentang pembinaan dan pengembangan di bidang sumber daya manusia dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan.
- b. Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial.

⁵² Sumaryanto, *Mengenal Kewirausahaan, Cet. I*, (Semarang: PT. Sindur Press, 2010), h. 34.

⁵³ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar", *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*, Vol. 47 No. 1, (2013) h. 4.

- c. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihandan konsultan usaha kecil.
- d. Menyediakan tenaga penyuluhan dan konsultasi usaha kecil.

2.3.6. Pengembangan Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM memiliki jumlah dan potensi besar dalam menyerap tenaga kerja, kontribusinya dalam pembentukan produk domestik bruto (PDB) juga cukup besar. Usaha kecil menengah pada umumnya dalam kegiatannya tidak memperhatikan aspek fungsional perusahaan yang meliputi manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran. Sebagai ujung tombak perekonomian negara, sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan efektivitas usahanya.

Pengelolaan yang baik terhadap aspek fungsional perusahaan akan berdampak pada efektivitas usaha. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan pengembangan UKM di antaranya adalah faktor sumber daya manusia (SDM), permodalan, mesin dan peralatan, pengelolaan usaha, pemasaran, ketersediaan bahan baku, dan informasi agar bisa melakukan akses global. Selama ini kualitas sumber daya manusia yang bekerja di UKM pada umumnya masih sangat rendah, hal ini ditunjukkan dengan masih rendahnya kualitas produk, terbatasnya kemampuan untuk mengembangkan produk. Orientasi Peran Stakeholder Dalam Membangun Daya Saing UMKM produk baru, lambannya penerapan teknologi, dan lemahnya pengelolaan usaha. Banyaknya hasil penelitian dari pemerintah dan akademisi belum mampu menyentuh pelaku UMKM, padahal UMKM merupakan salah satu elemen perekonomian yang perlu mendapat dukungan dari aplikasi hasil-hasil penelitian. Berdasarkan pengamatan yang ada pada kondisi di lapangan bahwa penerapan aspek manajemen UMKM secara garis besar meliputi empat aspek, antara lain aspek manajemen produksi, pemasaran, SDM, dan keuangan masih lemah. Hal ini ditunjukkan sebagaimana dibawah ini;

1. Aspek Keuangan, di mana pengelolaan keuangan usaha mereka masih sangat sederhana bahkan masih belum mampu memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Kondisi ini diperparah dengan tidak adanya pencatatan transaksi keuangan sehingga perputaran modal usaha menjadi tidak jelas dan tidak terkontrol. Pola yang demikian menyebabkan usaha mereka menjadi tidak berkembang bahkan tutup karena kehabisan modal.
2. Aspek Produksi/operasional, dalam aspek ini mereka kebanyakan dihadapkan pada kendala minimnya teknologi produksi yang digunakan atau kendala teknis dan teknologi (kebanyakan masih bersifat tradisional), harga bahan baku yang melambung sementara harga jual yang relatif rendah karena daya beli masyarakat juga rendah. Di sisi lain kreativitas menciptakan produk-produk baru juga masih sangat terbatas.
3. Aspek Pemasaran, lingkup pemasaran masih terbatas hanya pada kalangan tertentu saja dan biasanya pada lingkungan dimana usaha UMKM berada. Permasalahan lain yang dihadapi adalah kemampuan daya beli masyarakat yang sangat rendah sehingga harga jual produk mereka juga rendah. Perilaku konsumen yang lebih menyukai pembelian secara kredit juga menjadi salah satu faktor penghambat karena perputaran dananya menjadi lambat bahkan cenderung macet.
4. Aspek Sumber daya manusia. Pada aspek sumber daya manusia, para pekerjanya masih tergolong berpendidikan rendah sehingga kemampuan dan wawasan mereka juga masih sangat rendah.

2.3.7. Tujuan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Ada beberapa faktor penghambat berkembangnya UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) antara lain kurangnya modal dan kemampuan manajerial yang rendah. Meskipun permintaan atas usaha mereka meningkat karena terkendala dana maka sering

kali tidak bisa untuk memenuhi permintaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan untuk mendapatkan informasi tentang tata cara mendapatkan dana dan keterbatasan kemampuandalam membuat usulan untuk mendapatkan dana. Kebanyakan usaha skala kecil dalam menjalankan usaha tanpa adanya perencanaan, pengendalian maupun juga evaluasi kegiatan usaha.⁵⁴ Tujuan pembiayaan secara umum dibedakan menjadi dua kelompok yaitu, tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat diakses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses atau kegiatan ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan pencapaian laba

⁵⁴ Budi Winarno, "Implementasi Konsep Reinventing Government dalam Pelaksanaan Otonomi Daerah", *Jurnal JIAKP*, Vol.1, No.2 (2004).

- maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul, resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
 - c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada tetapi sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
 - d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pula pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dana menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang berkelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.

2.4. Konsep Analisis SWOT

2.4.1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisa yang dikembangkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-1970an. Banyak para ahli yang mendefinisikan arti dari analisis SWOT diantaranya Stephen P. Mary dan Robbins Coulter mendefinisikan analisis SWOT adalah peluang serta ancaman dari lingkungan.⁵⁵ Kemudian yang termasyhur sering disebut adalah Rangkuti, menurut Rangkuti analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategis perusahaan. Analisis ini didasarkan

⁵⁵ Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis*, (Surabaya: Surya Pena, 2004). h. 25.

pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).⁵⁶

Analisis SWOT adalah suatu metode dalam membuat perencanaan strategis yang dipakai untuk mengidentifikasi 4 faktor utama yaitu *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threat* (ancaman). Keempat faktor ini merupakan faktor yang mempengaruhi kegiatan organisasi sepanjang masa. Kekuatan dan kelemahan merupakan *Internal Factor Analysis Strategy* (IFAS), sesuatu yang melekat pada diri perusahaan atau lembaga. Sedangkan, peluang dan ancaman merupakan *External Factor Analysis Strategy* (EFAS), sesuatu yang berada di luar karakter atau sifat lembaga. Adapun penjelasan mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman adalah sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan adalah situasi dan kemampuan internal yang bersifat positif, hal ini memungkinkan sebuah organisasi maupun lembaga memiliki keuntungan strategi dalam mencapai sasaran yang telah ditentukan. Kekuatan juga sering disebut sebagai *competitive assets*. Apabila suatu kekuatan lembaga dinilai cukup besar, maka mereka dapat memanfaatkan kekuatan tersebut untuk mengubah kelemahan yang dimilikinya.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Berbeda dengan kekuatan, kelemahan merupakan berbagai hal yang menggambarkan ketidakmampuan internal yang mengakibatkan suatu lembaga maupun perusahaan tidak dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Kelemahan suatu perusahaan atau lembaga tidak dapat dibiarkan selama perbaikan dapat dilakukan.

⁵⁶ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Cet, 24* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), h.19-20.

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang merupakan suatu faktor positif yang berasal dari luar perusahaan maupun lembaga yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai sasaran. Peluang bersifat temporer, apa yang menjadi sebuah peluang disatu kesempatan belum tentu di masa depan terjadi kembali. Selain itu peluang juga dianggap berbeda-beda oleh setiap lembaga, karena suatu peluang tertentu belum tentu menjadi peluang oleh lembaga lain. Oleh karena itu, peluang merupakan kesempatan yang harus dimanfaatkan oleh perusahaan maupun lembaga terkait.

4. Ancaman (*Threat*)

Berbeda dengan peluang, ancaman merupakan faktor negatif yang berasal dari luar lembaga maupun perusahaan yang menyebabkan perkembangan mereka menjadi terhambat. Namun ancaman memiliki persamaan dengan peluang, yakni adanya perbedaan pandangan antara suatu lembaga dengan lembaga lainnya. Suatu ancaman menurut satu lembaga belum tentu menjadi ancaman oleh lembaga lain. Oleh karena itu, setiap lembaga perlu mengidentifikasi ancaman secara tepat.

2.4.2. Tujuan Penerapan Analisis SWOT

Analisis SWOT bertujuan untuk memberikan pedoman agar menjadikan perusahaan lebih fokus terhadap situasi yang terjadi baik dari segi internal dan eksternal perusahaan, sehingga dengan diterapkannya analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan dari berbagai sudut pandang baik dari aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mungkin akan terjadi di masa depan. Selain itu juga tujuan analisis SWOT untuk mengetahui permasalahan yang dikenal dengan istilah daur hidup atau naik turunnya dalam penjualan.

Penerapan analisis SWOT dapat menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau yang akan dihadapi oleh suatu perusahaan sehingga mampu untuk memanfaatkan informasi untuk perubahan yang unggul di masa yang akan datang.

2.4.3. Manfaat Analisis SWOT

Adapun manfaat yang dapat diambil dari analisis SWOT adalah sebagai berikut:

1. Secara jelas dapat dipakai untuk mengetahui posisi perusahaan dalam kancah persaingan dengan perusahaan sejenis.
2. Sebagai pijakan dalam mencapai tujuan perusahaan
3. Sebagai upaya untuk menyempurnakan strategi yang telah ada, sehingga strategi perusahaan senantiasa bisa mengakomodir setiap perubahan kondisi bisnis yang terjadi.

2.4.4. Unsur-Unsur SWOT

Menurut Dj. Rusmawati dalam Tuti Fitri Anggreani (2021:919)⁵⁷ unsur-unsur SWOT meliputi:

1. Kekuatan (*Strength*)

Unsur pertama dari SWOT adalah kekuatan (*Strengths*) yaitu semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam mendukung proses pengembangan perusahaan, seperti kualitas sumber daya manusia, fasilitas-fasilitas perusahaan baik bagi SDM maupun bagi konsumen dan lain-lain. Yang dimaksud faktor-faktor kekuatan adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada kepemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Contoh: kekuatan pada sumber daya keuangan, citra positif, kedudukan di pasar, dan kepercayaan bagi berbagai pihak yang berkepentingan atau yang berkaitan.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah situasi dan kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan pada saat ini. Tepatnya terdapat kekurangan pada kondisi internal perusahaan, akibatnya kegiatan-kegiatan perusahaan belum bisa terlaksana secara maksimal.

⁵⁷ Tuti Fitri Anggreani, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi SWOT: Strategi Pengembangan SDM, Strategi Bisnis dan Strategi MSDM (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumber Daya Manusia)", *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, Vol.2, No. 5, (2021) h.632.

Misalnya: kekurangan dana, karyawan kurang kreatif dan malas, tidak adanya teknologi yang memadai dan sebagainya.

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah faktor-faktor lingkungan luar atau eksternal yang positif, secara sederhana dapat diartikan sebagai setiap situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu perusahaan atau satuan bisnis. Yang dimaksud situasi lingkungan misalnya: perubahan dalam kondisi pesaing, hubungan antara pembeli (konsumen), hubungan dengan pemasok yang harmonis, kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk, identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.

4. Ancaman (*Threat*)

Ancaman yang dimaksud dalam analisis SWOT yang bisa terjadi di lapangan adalah: harga bahan baku yang fluktuatif, masuknya pesaing baru di pasar, pertumbuhan pasar yang lambat, pelanggan yang memiliki kepekaan terhadap harga dapat pindah ke pesaing yang menawarkan harga murah, pesaing yang memiliki kapasitas yang lebih besar dan daya jangkauan luas.

2.4.5. Faktor Eksternal dan Internal dalam Perspektif SWOT

Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor-faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

a. Faktor Eksternal

Faktor ini berkaitan dengan kondisi yang ada di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi dalam keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan dan sosial budaya. Faktor eksternal ini juga mempengaruhi terbentuknya *Opportunity* dan *Threat* (O dan T).

b. Faktor Internal

Faktor Internal mempengaruhi terbentuknya *Strength* dan *Weakness* (S dan W), faktor ini terkait dengan kondisi yang terjadi di dalam perusahaan yang juga dapat mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan. Bagian yang termasuk ke dalam faktor

Internal yaitu semua yang berhubungan dengan manajemen fungsional seperti pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi serta manajemen dan budaya perusahaan.⁵⁸

Tabel 1.5
Faktor Eksternal dan Internal

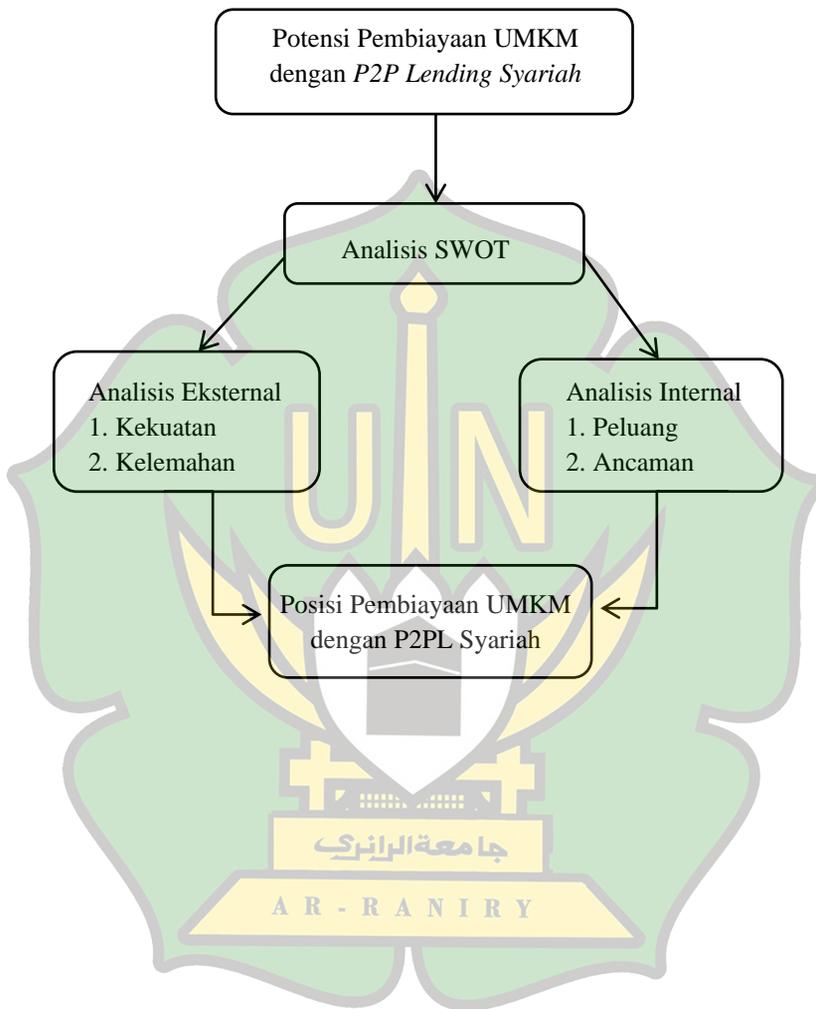
a. Faktor Eksternal
<i>Opportunity</i> (Peluang) > <i>Threat</i> (Ancaman) = Kondisi perusahaan baik
<i>Opportunity</i> (Peluang) < <i>Threat</i> (Ancaman) = Kondisi perusahaan tidak baik
b. Faktor Internal
<i>Strength</i> (Kekuatan) > <i>Weakness</i> (Kelemahan) = Kondisi perusahaan baik
<i>Strength</i> (Kekuatan) < <i>Weakness</i> (Kelemahan) = Kondisi perusahaan yang tidak baik

2.4.6. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana potensi pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* di Aceh. Analisis SWOT yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat memaksimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*). Dengan menggunakan analisis ini kita dapat melihat dari sisi internal yaitu berfokus kepada kekuatan dan memperkecil kelemahan dan dapat juga melihat dari sisi eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dengan tujuan agar tidak menimbulkan hal yang buruk. Oleh karena itu analisis ini akan memudahkan untuk menentukan arah dan tujuan yang ingin dicapai dengan jelas dan juga dalam menghadapi persaingan.

⁵⁸ Rusdy, Tesis: *Potensi Zakat di Kabupaten Simeulue (Analisis SWOT Terhadap Strategi Fundraising Zakat di Baitul Mal Simeulue)*, 2018.

Gambar 1.3
Kerangka Berpikir Analisis SWOT Potensi Pembiayaan
P2P Lending Syariah



BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode *Mixed Method*, yaitu metode penelitian yang mengkombinasikan antara dua metode penelitian sekaligus yaitu kualitatif dan kuantitatif dalam suatu kegiatan penelitian sehingga akan menghasilkan data yang lebih komprehensif, valid, reliabel dan objektif.⁵⁹

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, metode penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan dan digambarkan melalui pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini juga menggunakan pendekatan kuantitatif dikarenakan adanya kuantifikasi nilai atau bobot dari data kualitatif yang ditemukan. Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bukti empiris mengenai potensi pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah*.

Penulis juga menggunakan analisis SWOT yang merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*)⁶⁰. Analisis dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* di Aceh. Penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara, kemudian hasil dari wawancara itu akan dibuat matriks dan diukur berdasarkan bobot yang telah ditetapkan.

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2011).

⁶⁰ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Cet, 24* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), h.19-20.

3.2. Responden Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), Dewan Pengawas Syariah (DPS), Dinas Koperasi dan UKM Aceh, Pelaku UMKM, Perusahaan *P2P Lending Syariah* serta Akademisi.

3.3. Sumber Data

1. Data primer

Data primer merupakan data yang didapatkan secara langsung dari responden atau dari narasumber aslinya.⁶¹ Data yang didapat berasal dari lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS), Dinas Koperasi dan UKM Aceh, Pelaku UMKM dan Perusahaan *P2P Lending Syariah* sebagai pengguna, serta Akademisi yang memahami tentang teknologi finansial.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari bahan yang dipublikasikan baik itu buku, jurnal, web, koran, artikel, dan lain-lain. Dalam hal ini tentunya peneliti akan melihat dan menelusuri bahan-bahan yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

3.4. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah proses pengumpulan data dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada narasumber yang dilakukan oleh si pewawancara. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), Dewan Pengawas Syariah (DPS), Dinas Koperasi dan UKM Aceh, Pelaku UMKM, Perusahaan *P2P Lending Syariah* dan Akademisi. Tujuan wawancara tersebut untuk mendapatkan indikator analisis SWOT.

⁶¹ Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen* (Yogyakarta: BPFE, 2018).

2. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan menyebutkan daftar pertanyaan atau pernyataan kepada responden dengan harapan memberikan respon atau jawaban.⁶² Dalam penelitian ini menggunakan kuesioner SWOT untuk memperoleh nilai bobot dan rating dari para responden. Kuesioner berisi tentang indikator-indikator analisis SWOT yang akan diberikan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), Dewan Pengawas Syariah (DPS), Dinas Koperasi dan UKM Aceh, Pelaku UMKM, Perusahaan *P2P Lending Syariah*, serta Akademisi.

Tabel 1.6
Responden Penelitian

No	Informasi Asal Responden	Jumlah
1	Otoritas Jasa Keuangan	1 orang
2	Bank Indonesia	1 orang
3	Dewan Pengawas Syariah	1 orang
4	Dinas Koperasi dan UKM Aceh	1 orang
5	Perusahaan <i>P2P Lending Syariah</i>	2 orang
6	Akademisi	2 orang
7	Pelaku UMKM	22 orang
	Total	30 orang

Sumber: Data diolah (2022).

3.5. Pendekatan Penelitian

Peneliti menggunakan jenis pendekatan empiris sosiologis yaitu suatu penelitian yang menghubungkan dengan keadaan yang terjadi di masyarakat.

3.6. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan oleh peneliti dalam pengambilan data yang berguna untuk menganalisa hasil penelitian yang dilakukan pada langkah penelitian selanjutnya, alat yang digunakan yaitu:

⁶² Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, ed. 2 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008) h. 42.

1. Handphone

Handphone sebagai alat bantu untuk mencari informasi langsung dengan narasumber sebagai alat rekam dari wawancara yang dilakukan, dengan alat itu peneliti dapat melihat kembali hasil wawancara yang disampaikan oleh responden sehingga mendapat data yang lebih utuh.

2. Pedoman Wawancara

Pedoman wawancara untuk memudahkan peneliti dalam mewawancarai narasumber agar dapat menghindari penyimpangan yang akan peneliti lakukan. Adapun pedoman wawancara sebagai berikut:

Tabel 1.7
Pedoman Wawancara

Indikator	Pertanyaan Wawancara
<p>KEKUATAN</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah status legalitas bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 2. Apakah citra perusahaan yang baik bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 3. Apakah jaringan kerja yang luas dan cepat bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 4. Apakah segmen pasar perusahaan yang luas bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 5. Apakah pelayanan dengan teknologi yang canggih dan praktis bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 6. Apakah dengan persyaratan yang mudah bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

	<ol style="list-style-type: none"> 7. Apakah sistem bagi hasil dengan perhitungan halal bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 8. Apakah dengan adanya solusi ketika terjadi pembiayaan macet bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 9. Apakah dengan risiko yang ditanggung bersama bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 10. Apakah dengan adanya dukungan dari lembaga lain bisa menjadi kekuatan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?
KELEMAHAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah akses internet yang tidak merata bisa menjadi kelemahan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 2. Apakah kurangnya promosi pembiayaan bisa menjadi kelemahan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 3. Apakah kurangnya sumber daya manusia yang memadai bisa menjadi kelemahan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 4. Apakah manajemen kerja yang masih kurang bisa menjadi kelemahan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 5. Apakah pengetahuan teknologi yang relatif rendah bisa menjadi kelemahan dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?
PELUANG	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah perkembangan inovasi produk berbasis syariah bisa menjadi peluang dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

<p style="text-align: center;">PELUANG</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Apakah potensi fintek yang masih sangat besar bisa menjadi peluang dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 3. Apakah minat masyarakat terhadap ekonomi syariah yang semakin meningkat bisa menjadi peluang dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 4. Apakah mayoritas penduduk muslim di Aceh bisa menjadi peluang dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 5. Apakah penegakan syariat Islam yang tinggi di Aceh bisa menjadi peluang dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?
<p style="text-align: center;">ANCAMAN</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah maraknya pembiayaan online ilegal bisa menjadi ancaman dalam pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 2. Apakah kejahatan dunia maya dengan keamanan data yang sangat berisiko bisa menjadi ancaman dalam pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 3. Apakah banyaknya pembiayaan dari rentenir bisa menjadi ancaman dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 4. Apakah ketidakpastian perolehan pendapatan usaha UMKM bisa menjadi ancaman dalam penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah? 5. Apakah bisa menjadi ancaman karena kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap penyaluran pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

3. Pedoman Kuesioner

Pedoman kuesioner digunakan untuk mendapatkan nilai bobot dan rating dari setiap indikator SWOT. Adapun pedoman kuesioner sebagai berikut:

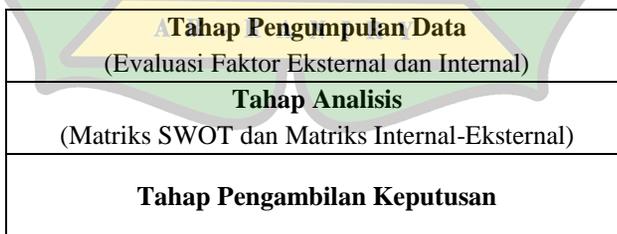
Tabel 1.8
Pedoman Kuesioner

No	Indikator Kekuatan	Bobot					Rating			
		1	2	3	4	5	1	2	3	4
1	Memiliki Regulasi yang Jelas									
2	Sistem Transaksi Berbasis Digital									
3	Persyaratan yang Mudah									
4	Tidak Ada Intermediasi									
5	Proses yang Transparan									
6	Tingkat Keamanan Lebih Terjamin									
7	Imbal Hasil yang Kompetitif									
8	Pembiayaan Terarah Sesuai Target									
9	Jaringan Kerja yang Luas									
10	Ada Solusi Jika Terjadi Keterlambatan Pembayaran									
11	Berkolaborasi dengan AFSI									
No	Indikator Kelemahan	Bobot					Rating			
		1	2	3	4	5	1	2	3	4
1	Ketergantungan Terhadap Teknologi									
2	Mebutuhkan Dukungan Internet yang Kuat									
3	Produk Belum Terlalu Familiar									
4	Pengembangan SDM yang Masih Terbatas									
5	Belum Ada Regulasi Khusus									
No	Indikator Peluang	Bobot					Rating			
		1	2	3	4	5	1	2	3	4
1	Pengguna Internet Semakin Banyak									

2	Jumlah UMKM di Aceh Tinggi									
3	Pertumbuhan Pasar Keuangan Syariah Semakin Meningkat									
4	Literasi Syariah Masyarakat yang Tinggi									
5	Tren Produk-Produk Syariah Meningkat									
No	Indikator Ancaman	Bobot					Rating			
		1	2	3	4	5	1	2	3	4
1	Maraknya Pinjaman Online Ilegal									
2	Rentan Penyalahgunaan Data									
3	Ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM									
4	Rentener yang Masih Aktif di Masyarakat									

3.7. Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan teknik analisis SWOT yang direkomendasikan oleh Rangkuti dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang digunakan melalui tiga tahap, yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis dan tahap pengambilan keputusan⁶³. Untuk lebih detailnya dapat dilihat pada kerangka formulasi berikut ini:



Proses penyusunan perencanaan strategi dalam analisis SWOT melalui tiga tahapan analisis, yaitu:

⁶³ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014) h.288.

1. Tahap Pengumpulan Data

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan data dengan cara melakukan wawancara guna untuk mendapatkan indikator analisis SWOT, kemudian peneliti menyebarkan kuesioner guna untuk mendapatkan nilai pembobotan dan rating terhadap indikator analisis SWOT yang sudah didapatkan dari hasil wawancara responden.

2. Tahap Analisis

Setelah peneliti menemukan indikator kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka selanjutnya pada tahap ini peneliti membuat matriks faktor internal dan eksternal, kemudian mengukur berdasarkan bobot yang telah ditetapkan. Berikut tahapannya:

a. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Langkah dalam membuat matriks faktor strategi eksternal sebelumnya peneliti melakukan identifikasi Faktor Strategi Eksternal (EFAS). Berikut ini peneliti melakukan cara penentuan EFAS:

1. Peneliti menyusun kolom 1 terdapat 5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman.
2. Selanjutnya memberikan bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting).
3. Menghitung rating dalam kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Untuk pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya.
4. Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing

faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

5. Berikutnya membuat kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tersebut dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Selanjutnya peneliti menjumlahkan skor pembobotan pada kolom 4, untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Fungsi nilai total ini untuk menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.
7. Hasil akhir dari rangkaian tahapan tersebut berupa tabel faktor strategi eksternal (EFAS) dan narasi.

b. Matriks Faktor Strategi Internal

Setelah faktor-faktor strategi internal perusahaan diidentifikasi, selanjutnya membuat tabel IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal tersebut dalam kerangka *Strength* dan *Weakness* perusahaan. Adapun tahapan yang dilakukan:

1. Peneliti menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Memberikan bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00.
3. Menghitung rating dalam kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat

baik) dengan membandingkan rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya.

4. Berikutnya mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outsanding*) sampai 0,0 (*poor*).
5. Membuat kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotan dihitung.
6. Selanjutnya peneliti menjumlahkan skor pembobotan pada kolom 4, untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.
7. Hasil akhir dari rangkaian tahapan tersebut berupa tabel faktor strategi internal (IFAS) dan narasi.

c. Perhitungan Bobot dan Rating dalam Matrik SWOT

Perhitungan bobot dan rating dalam matriks SWOT dengan menggunakan kuesioner menurut Rangkuti adalah sebagai berikut:

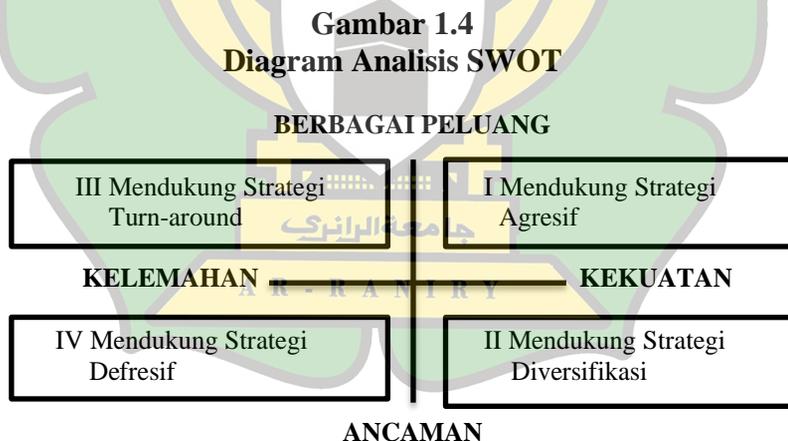
1. Langkah pertama adalah menentukan bobot, *rating* dan *score*. Bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan dengan skala 1 sampai 5 (1 = tidak penting, 5 = sangat penting).
2. Langkah kedua adalah menjumlahkan bobot kekuatan dan kelemahan. Kemudian dihitung bobot relatif untuk masing-masing indikator yang terdapat pada kekuatan dan kelemahan. Sehingga total nilai bobot itu menjadi 1 atau 100%. Langkah yang sama dilakukan pada peluang dan ancaman.
3. Langkah ketiga adalah menentukan rating. Rating adalah analisis terhadap kemungkinan yang akan terjadi dalam jangka pendek. Nilai rating untuk variabel kekuatan dan

variabel peluang diberi skala nilai 1 = menurun, 2 = sama, 3 dan 4 jika indikator tersebut lebih baik dibandingkan pesaing. Semakin tinggi nilai yang didapat maka kinerja indikator tersebut semakin baik.

4. Nilai rating variabel kelemahan dan variabel ancaman diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 jika indikator tersebut semakin banyak kelemahannya dibandingkan pesaing utama. Sebaliknya diberi nilai 4 jika kelemahan indikator tersebut semakin menurun dibandingkan pesaing utama.
5. Nilai *score* diperoleh berdasarkan hasil nilai bobot dikali nilai *rating*.

d. Diagram Analisis SWOT

Setelah dilakukan tahapan-tahapan pengumpulan data, analisis data, kemudian peneliti akan membuat diagram analisis SWOT yang menjadi perbandingan antara faktor eksternal dan faktor internal dalam suatu perusahaan. Diagram analisis SWOT dapat dilihat sebagai berikut:



Sumber: Rangkuti (2018).

- a. Kuadran I: apabila berada pada posisi kuadran I maka berada pada situasi yang sangat menguntungkan. Aktivitas tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

- b. Kuadran II: jika berada pada kuadran II maka memiliki berbagai ancaman, namun masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
- c. Kuadran III: posisi ini menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *question mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih.
- d. Kuadran IV: posisi ini mengalami situasi yang sangat tidak menguntungkan, pada posisi ini menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

2. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan untuk menyusun deskripsi tentang faktor-faktor strategi. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman yang akan dihadapi dan harus disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, selanjutnya matrik ini juga dapat menghasilkan empat kemungkinan strategis. Dalam membuat matriks SWOT langka yang perlu dilakukan adalah dengan cara mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan dan kemudian semua informasi yang didapat dimanfaatkan dengan model-model kuantitatif perumusan strategi.

Tabel 1.9
Matriks SWOT

IFAS	Strength (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan Internal	Weakness (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan Eksternal
EFAS		

<p>Opportunity (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal</p>	<p>Strategi (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>Strategi (WO) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan peluang</p>
<p>Threat (T) Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal</p>	<p>Strategi (ST) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>Strategi (WT) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber: Rangkuti, 2018.

- a. Strategi SO
Memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Strategi ST
Menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman
- c. Strategi WO
Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT
Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.⁶⁴

⁶⁴ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Cet, 24 (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018).

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Provinsi Aceh

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah lembaga independen yang mempunyai fungsi, tugas dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan. OJK dibentuk berdasarkan UU Nomor 21 Tahun 2011 yang berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. OJK didirikan untuk menggantikan peran Bapepam-LK dalam pengaturan dan pengawasan pasar modal dan lembaga keuangan, serta menggantikan peran Bank Indonesia dalam pengaturan dan pengawasan bank, serta untuk melindungi konsumen industri jasa keuangan.

OJK memiliki fungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. Untuk melaksanakan tugas pengawasan tugas pengawasan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6, OJK mempunyai wewenang: a). Menetapkan kebijakan operasional pengawasan terhadap kegiatan jasa keuangan; b). Mengawasi pelaksanaan tugas pengawasan yang dilaksanakan oleh kepala Eksekutif; c). Melakukan pengawasan, pemeriksaan, penyidikan, perlindungan konsumen, dan tindakan lain terhadap Lembaga Jasa Keuangan, pelaku, dan/atau penunjang kegiatan jasa keuangan sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.⁶⁵ OJK merupakan *stakeholder* dari instrumen *P2P Lending Syariah* yang berperan melakukan pengawasan terhadap penyelenggara *fintech lending* melalui 3 (tiga) metode, yaitu: Pertama, *offsite*, berupa laporan-laporan yang disampaikan kepada OJK, terdapat beberapa jenis laporan yaitu laporan bulanan, triwulanan dan tahunan. Kemudian laporan

⁶⁵ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.

lainnya sesuai yang diperintahkan dalam Surat Tanda Terdaftar dan kode etik asosiasi, antara lain: perubahan anggota direksi atau Dewan Komisaris; penambahan atau perubahan atas produk atau layanan Sistem Elektronik; perubahan nama dan alamat perusahaan; dan kerjasama dengan pihak ketiga yang bersifat material (misal: penagihan dan pemasaran). Kedua, *market Conduct* (Semi SRO), sesuai ketentuan Pasal 48, seluruh penyelenggara wajib terdaftar sebagai anggota asosiasi yang telah ditunjuk oleh OJK. OJK telah menunjuk *Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia* (AFPI) pada tanggal 17 Januari 2019. AFPI memiliki *Code of Conduct* dan memberikan beberapa pengaturan yang belum diatur OJK, diantaranya batas maksimal bagi hasil dan tata cara penagihan. OJK rutin bertemu AFPI minimal 1 kali setiap minggu. Ketiga, *onsite*, melalui mekanisme pemeriksaan langsung baik yang dilakukan secara rutin maupun sewaktu-waktu. Peneliti mengambil informasi dari website resmi OJK, tidak melakukan wawancara karena sama sekali tidak ada respon maupun balasan dari OJK.

4.1.2. Bank Indonesia

Bank Indonesia merupakan Bank Sentral yang independen dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya yang sesuai dengan Undang-undang Republik Indonesia No.6/2009. Undang-undang tersebut menjelaskan kedudukan dan status Bank Indonesia sebagai lembaga Negara yang independen dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya, bebas dari campur tangan pemerintah atau pihak lain, kecuali untuk hal-hal yang secara tegas diatur dalam undang-undang. Status dan kedudukan yang khusus tersebut diperlukan agar Bank Indonesia dapat melaksanakan fungsinya sebagai otoritas moneter secara efektif dan efisien.

Provinsi Aceh memiliki dua kantor perwakilan Bank Indonesia yang berkedudukan di kota Banda Aceh dan Lhokseumawe. Bank Indonesia perwakilan Provinsi Aceh merupakan koordinator dari seluruh kantor perwakilan Bank Indonesia di wilayah Provinsi Aceh yang memiliki cakupan

wilayah kerja sebanyak 13 kabupaten/kota untuk Bank Indonesia yang berkedudukan di kota Banda Aceh sementara itu untuk 10 kabupaten/kota lainnya menjadi wilayah kerja kantor perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe.⁶⁶

Dalam rangka pengembangan UMKM, diperlukan sinergi antara BI dengan kementerian/lembaga lainnya. Bank Indonesia merupakan *stakeholder* dari instrumen *P2P Lending Syariah*, karena penyelenggara wajib menggunakan *escrow account* dan *virtual account* dalam rangka layanan *fintech* berbasis *P2P Lending*. Penyelenggara juga harus menyediakan *virtual account* bagi setiap pemberi pinjaman, kemudian penerima pinjaman melakukan pembayaran melalui *escrow account* penyelenggara untuk diteruskan ke *virtual account* pemberi pinjaman dalam rangka pelunasan pinjaman. *Escrow Account* adalah rekening giro di bank yang dibuka secara khusus atas nama penyelenggara untuk tujuan tertentu yaitu menampung dana yang dipercayakan kepada Bank Indonesia berdasarkan persyaratan tertentu sesuai dengan perjanjian tertulis. Guna mendukung penggunaan *virtual account* dan *escrow account* tersebut maka penyelenggara *P2P Lending Syariah* harus bekerja sama dengan pihak bank.

4.1.3. Dinas Koperasi dan UKM Aceh

Dinas Koperasi dan UKM Aceh sebagai salah satu wadah yang memiliki kewenangan dibidang pengembangan sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) Pemerintah Aceh melalui Dinas Koperasi dan UKM Aceh telah berupaya dan berkontribusi dalam mengoptimalkan perannya. Per Desember 2021 jumlah UMKM di Aceh mencapai 259.749 yang terdiri dari Usaha Mikro berjumlah 226.290, Usaha Kecil berjumlah 30.780 dan Usaha Menengah berjumlah 2.679 pelaku usaha. Dari keseluruhan jumlah pelaku UMKM yang tersebar di 23 kabupaten/kota provinsi Aceh, maka terdapat daerah yang UMKM nya berkembang pesat seperti Banda

⁶⁶ Bank Indonesia, Profil Bank Indonesia, <https://www.bi.go.id/tentangbi/profil/default>, (diakses 2 November 2022).

Aceh, Aceh Tamiang, Aceh Tenggara, Aceh Barat, Aceh Selatan, Bireun dan Aceh Timur. Upaya peningkatan aktivitas UMKM di Aceh sejauh ini telah dilaksanakan oleh pihak Dinas Koperasi dan UKM Aceh, telah melakukan penguatan sektor, sosialisasi, regulasi, pendampingan dan pembinaan.

4.1.4. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan Pengawas Syariah (DPS) merupakan suatu lembaga yang dibentuk untuk menjamin bahwa berbagai kegiatan ekonomi khususnya di lembaga keuangan syariah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Merujuk kepada surat yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional No. 3 Tahun 2005, Dewan Pengawas Syariah (DPS) ialah bagian dari lembaga keuangan syariah yang bersangkutan, dan penempatannya atas persetujuan Dewan Syariah Nasional (DSN). Supaya tugas Dewan Pengawas Syariah bisa lebih efektif, tentu harus ada peningkatan pengetahuan dan pemahaman setiap anggota DPS tentang berbagai akad, skema, dan hal-hal lain yang berkaitan erat dengan lembaga keuangan syariah, termasuk salah satunya adalah lembaga fintech syariah.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) juga merupakan salah satu *stakeholder* dari instrumen pembiayaan *P2P Lending Syariah*. DPS dibentuk untuk mengawasi Bank dan Lembaga Keuangan Syariah supaya semua kegiatan dan produk-produk lembaga tersebut benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. DPS juga berperan besar dalam perkembangan produk-produk syariah, seperti P2P lending dari Industri Teknologi Finansial (*Fintech*) berbasis syariah, diantara peran dan tugas tersebut adalah:

- a. *Supervisor*, DPS bertugas dalam pengawasan langsung mengenai apakah aktivitas ekonomi di lembaga-lembaga tersebut sudah sesuai dengan syariah dan mematuhi fatwa-fatwa DSN MUI mengenai operasional Lembaga Keuangan Syariah (LKS).
- b. *Advisor*, DPS juga bertugas untuk memberikan nasehat, saran dan arahan mengenai pengembangan produk dan jasa keuangan syariah. DPS juga menjadi wadah konsultasi supaya

inovasi produk di LKS bisa maksimal tanpa harus melanggar prinsip-prinsip syariah.

- c. *Market*, DPS berperan menjadi mitra strategis dalam pertumbuhan industri LKS termasuk Fintech Syariah sehingga ke depannya mereka bisa terus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk maupun jasa lembaga keuangan syariah di Indonesia termasuk *P2P Lending Syariah* sebagai instrumen pembiayaan.
- d. *Supporter*, DPS juga dituntut untuk bisa menjadi *supporter* bagi industri *P2P Lending Syariah* dengan terus memberikan dukungan dengan berbagai bentuk demi perbaikan produk-produk fintech syariah khususnya *P2P Lending Syariah*, serta memaksimalkan potensinya di masa mendatang.
- e. *Player*, DPS berhak terjun langsung menjadi pemain dan pelaku ekonomi syariah, baik sebagai pemilik, pengelola maupun mitra/nasabah penyalur dan pendana khususnya dalam *P2P Lending Syariah*.
- f. Mengawasi pengembangan berbagai produk keuangan baru, supaya produk-produk baru tetap bisa sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, serta menjauhi berbagai transaksi haram maupun syubhat.
- g. Melakukan review secara berkala terhadap produk-produk fintek syariah dan memastikan bahwa produk-produk tersebut betul-betul sesuai dengan prinsip syariah.

Berkembangnya lembaga keuangan berbasis syariah, para ulama juga dituntut untuk turut mengambil peran dalam memberikan masukan demi kemajuan lembaga keuangan syariah di negara kita. Majelis Ulama Indonesia (MUI) membentuk Dewan Syariah Nasional (DSN) sebagai bentuk usaha mereka untuk mengkoordinasikan para ulama di berbagai lembaga maupun daerah dalam menanggapi isu-isu masalah ekonomi dan keuangan yang berbasis syariah. Di samping itu, DSN juga diharapkan menjadi pendorong dan pengawas dalam penerapan prinsip-prinsip ajaran islam dalam kehidupan ekonomi syariah Indonesia.

4.1.5. Pelaku UMKM

Kata lain dari pelaku UMKM adalah pelaku usaha atau wirausahawan (*entrepreneurship*). Secara sederhana, wirausahawan (*entrepreneurship*) dapat diartikan sebagai pengusaha yang mampu melihat peluang dengan mencari dana serta sumber daya lain yang diperlukan untuk menggarap peluang tersebut, berani menanggung risiko yang berkaitan dengan pelaksanaan bisnis yang ditekuninya, serta menjalankan usaha tersebut dengan rencana pertumbuhan dan ekspansi.

4.1.6. Perusahaan *Peer to Peer Lending Syariah*

Salah satu perusahaan P2P Lending Syariah terbaik Indonesia adalah Investree.⁶⁷ Sejak tanggal 31 Mei 2017, Investree telah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa keuangan (OJK) dan khusus untuk layanan Investree Syariah. Tanggal 23 Agustus 2017, Investree telah memperoleh Surat Rekomendasi Penunjukan Tim Ahli Syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) melalui Surat Nomor U-492/DSN-MUI/VIII/2017. Investree merupakan salah satu perusahaan *P2P Lending* yang ada di Indonesia. Pembiayaan yang ditawarkan berfokus pada pembiayaan untuk modal kerja ataupun tagihan berjalan. Investree akan memberikan pinjaman yang difungsikan untuk modal usaha dan tidak bisa digunakan untuk kebutuhan konsumtif. Investree Syariah beroperasi dengan unsur kehati-hatian untuk menjaga kepentingan seluruh pihak. Di sisi syariah, industri yang dibiayai adalah yang tidak melanggar unsur syariah. Investree memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas untuk memastikan aktivitas operasional Investree sudah sesuai dengan prinsip syariah dan didukung oleh tim yang memiliki pengalaman di lembaga keuangan syariah.

Perusahaan *P2P Lending Syariah* terbaik kedua di Indonesia adalah ALAMI Sharia yang berdiri sejak tahun

⁶⁷ Data diolah dari website <https://www.inbizia.com/7-p2p-lending-syariah-terbaik-di-indonesia-288400> diakses pada 27 Februari 2023

2018, dengan visi "Merevolusi Industri Keuangan Syariah Dengan Teknologi" dan telah berizin serta diawasi oleh OJK dan DSN MUI. Sejak 2018, ALAMI sudah menyalurkan pembiayaan lebih dari 1 Triliun dengan tingkat keberhasilan (TKB90) 100%. ALAMI Sharia menawarkan produk Invoice Financing, yaitu pembiayaan dalam bentuk jasa pengurusan penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (invoice), baik disertai atau tanpa disertai talangan (*qardh*) yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (payor). Manfaat dari produk tersebut adalah adanya transparansi mengenai akad investasi, mempermudah funders (pemberi modal) untuk berinvestasi secara syariah, mempermudah pelaku usaha untuk mendapatkan pembiayaan bisnis secara syariah, dan dapat meningkatkan kapasitas bisnis UMKM di Indonesia.

4.2. Hasil dan Pembahasan

4.2.1. Penentuan Indikator Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem P2P Lending Syariah di Aceh

Indikator dalam analisis SWOT diperoleh dari narasumber melalui wawancara dengan *stakeholder*, setelah mendapatkan indikator kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka tahap selanjutnya peneliti menyiapkan pertanyaan berdasarkan indikator tersebut. Tahapan selanjutnya peneliti melakukan wawancara yang kedua kalinya dengan pertanyaan yang telah disiapkan kepada pihak *stakeholder* yaitu Bank Indonesia (BI), Dinas Koperasi dan UKM Aceh, Dewan Pengawas Syariah (DPS), Pelaku UMKM dan Akademisi dengan tujuan untuk mendapatkan apa saja kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari instrumen pembiayaan *P2P Lending Syariah*. Selain itu peneliti juga mendapatkan data melalui informasi yang ditampilkan oleh pihak *stakeholder* pusat melalui *website* serta kajian-kajian literatur sebelumnya yang kemudian diverifikasi oleh pihak responden melalui wawancara yang peneliti lakukan. Setelah melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor Eksternal dan Internal Pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah*, maka tahap selanjutnya peneliti memberikan pembobotan terhadap hasil wawancara yang telah didapatkan.

Pembobotan yang dilakukan dengan cara membagikan kuesioner kepada pihak *stakeholder* pembiayaan *P2P Lending Syariah* yang telah diwawancarai untuk diberikan nilai berupa angka yang berguna untuk mengetahui seberapa besar nilai dari faktor internal yang terdiri dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*), kemudian faktor Eksternal terdiri dari peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*), sehingga akan berfungsi sebagai peta strategi (*strategi map*) atau yang berfungsi untuk melihat posisi strategis terhadap kajian yang diteliti yang akan digambarkan melalui diagram SWOT, diagram ini berfungsi untuk mengetahui kajian yang diteliti berada pada kuadran 1 atau kuadran 4. Selain itu juga berfungsi untuk merumuskan perencanaan strategi yang akan dilakukan kedepannya, hal ini dapat dilihat pada matriks SWOT yang dibuat. Adapun faktor-faktor potensi pembiayaan UMKM dengan *P2P Lending Syariah* di Aceh sebagai berikut:

4.2.2. Indikator Kekuatan

1. Memiliki Regulasi yang Jelas

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai regulator sektor keuangan di Indonesia telah menerbitkan peraturan terkait *P2P Lending Syariah*. Peraturan tersebut telah mengalami beberapa revisi dan penyesuaian sejak pertama kali dikeluarkan pada tahun 2016. Beberapa regulasi yang berlaku untuk *P2P Lending Syariah* di Indonesia antara lain⁶⁸:

- a) Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.
- b) Peraturan OJK No. 13/POJK.02/2018 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang menerapkan Prinsip Syariah.
- c) Peraturan OJK No. 37/POJK.05/2021 tentang Inovasi Keuangan Digital dalam Sektor Jasa Keuangan yang mencakup ketentuan tentang *P2P Lending Syariah*.

⁶⁸ Otoritas Jasa Keuangan (2018). *POJK No. 13/POJK.02/2018 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) juga telah mengeluarkan beberapa fatwa terkait *P2P Lending Syariah* di Indonesia. Fatwa-fatwa tersebut memberikan panduan dan aturan terkait penggunaan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan *P2P Lending Syariah*. Beberapa fatwa DSN MUI tentang *P2P Lending Syariah* antara lain:

- a) Fatwa Nomor 106/DSN-MUI/IX/2015 tentang Akad *Mudharabah* pada Produk Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi. Fatwa ini memberikan panduan tentang pelaksanaan akad *mudharabah* dalam produk pembiayaan berbasis teknologi informasi, termasuk *P2P Lending*.
- b) Fatwa Nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang Pembiayaan Syariah Berbasis Teknologi Informasi. Fatwa ini memberikan panduan tentang prinsip-prinsip syariah yang harus diterapkan dalam kegiatan pembiayaan syariah berbasis teknologi informasi, termasuk *P2P Lending*.
- c) Fatwa Nomor 118/DSN-MUI/X/2018 tentang Pedoman Teknis Pelaksanaan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi. Fatwa ini memberikan pedoman teknis tentang pelaksanaan pembiayaan berbasis teknologi informasi, termasuk *P2P Lending*.

Selanjutnya, ada perlindungan hukum pada *P2P Lending Syariah* yang bertujuan untuk memberikan jaminan hukum bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi pembiayaan, baik pihak pemodal maupun pihak peminjam. Hal ini untuk mengurangi risiko hukum dan meningkatkan kepercayaan masyarakat pada platform *P2P Lending Syariah*⁶⁹. Perlindungan hukum ini mencakup beberapa hal, antara lain:

- a) Pendirian badan hukum Platform *P2P Lending Syariah* harus didirikan sebagai badan hukum, seperti Perseroan Terbatas (PT), Koperasi, atau Yayasan. Hal ini memberikan perlindungan bagi pengguna layanan *P2P Lending Syariah*,

⁶⁹ Hidayat, S. (2019). Peer-to-Peer Lending Syariah: Regulasi dan Perlindungan Konsumen. *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 26(1), 63-78.

karena badan hukum memiliki kewajiban untuk memenuhi tanggung jawab hukum dan keuangan yang diatur oleh perundang-undangan.

- b) Kewajiban memperoleh izin dari OJK. Platform *P2P Lending Syariah* harus memperoleh izin dari OJK sebelum memulai operasionalnya. Izin ini diberikan setelah OJK melakukan evaluasi terhadap kelayakan platform *P2P Lending Syariah* untuk beroperasi. Hal ini memberikan perlindungan bagi pengguna layanan *P2P Lending Syariah*, karena OJK melakukan pengawasan terhadap platform *P2P Lending Syariah* yang beroperasi.
- c) Penyimpanan dana di bank. Dana yang dipinjamkan oleh pemberi pembiayaan disimpan di bank yang telah ditunjuk oleh platform *P2P Lending Syariah*. Hal ini memberikan perlindungan bagi pemberi pembiayaan, karena dana yang mereka pinjamkan tidak disimpan oleh platform *P2P Lending Syariah*.
- d) Pemeriksaan kelayakan peminjam. Platform *P2P Lending Syariah* memiliki kewajiban untuk melakukan pemeriksaan kelayakan terhadap peminjam sebelum memberikan pembiayaan. Hal ini memberikan perlindungan bagi pemberi pembiayaan, karena peminjam yang tidak memenuhi kriteria kelayakan tidak akan diberikan pembiayaan.
- e) Perlindungan data pribadi. Platform *P2P Lending Syariah* harus menjaga kerahasiaan data pribadi pengguna layanan, baik pemberi maupun penerima pembiayaan. Hal ini memberikan perlindungan bagi pengguna layanan *P2P Lending Syariah*, karena data pribadi mereka tidak akan disalahgunakan atau disebarluaskan tanpa izin.

2. Sistem Transaksi Berbasis Digital

Pembiayaan *P2P Lending Syariah* berbasis digital adalah suatu mekanisme pembiayaan yang menggunakan teknologi digital untuk menghubungkan antara pihak yang membutuhkan

pembiayaan (peminjam) dengan pihak yang memiliki dana untuk diberikan sebagai pembiayaan (investor). Pembiayaan ini dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang berarti tidak ada unsur riba atau bunga dalam transaksi tersebut. Proses pembiayaan dimulai dengan peminjam yang mendaftar di platform *P2P Lending Syariah* untuk memperoleh pembiayaan. Peminjam kemudian akan disaring oleh platform untuk menentukan kelayakan mereka sebagai penerima pembiayaan. Setelah itu, investor akan memilih peminjam yang mereka ingin berikan pembiayaan dan menawarkan bagi hasil yang diinginkan. Jika kedua pihak telah setuju, mereka akan menandatangani perjanjian pembiayaan dengan investor melalui platform. Dana dari investor akan dikirimkan langsung ke rekening peminjam dan peminjam akan membayar sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati. Selama proses pembiayaan, platform akan memfasilitasi semua transaksi dan menangani administrasi serta pengelolaan risiko. Proses pembiayaan *P2P Lending Syariah* berbasis digital melibatkan beberapa tahap, yaitu:

- a) Pendaftaran: Peminjam dan investor harus mendaftar dan melakukan verifikasi identitas di platform *P2P Lending Syariah* yang dipilih.
- b) Pengajuan pinjaman: Peminjam mengajukan permohonan pinjaman melalui platform *P2P Lending Syariah* dengan menyertakan dokumen-dokumen yang diperlukan, seperti identitas dan dokumen pendukung lainnya. Setelah verifikasi kredit, platform akan menentukan apakah pinjaman disetujui atau tidak.
- c) Penawaran investasi: Investor dapat menawarkan investasi pada pinjaman yang telah disetujui oleh platform. Investor dapat memilih pinjaman yang sesuai dengan profil risiko dan tingkat pengembalian yang diinginkan.
- d) Pencairan dan pengembalian: Setelah pinjaman terpenuhi, dana akan dicairkan kepada peminjam. Peminjam akan membayar cicilan pinjaman dan biaya administrasi pada jadwal yang telah ditentukan. Investor akan menerima

pengembalian investasi beserta keuntungan pada jadwal yang telah ditentukan.⁷⁰

Berikut proses pengajuan pembiayaan pada salah satu platform *P2P Lending Syariah ALAMI*⁷¹:

- a) Login ke website sebagai penerima pendanaan.
- b) Melengkapi profil setelah diverifikasi.
- c) Melengkapi identitas perusahaan dan berkas-berkas yang diperlukan.
- d) Setelah selesai tim ALAMI akan memproses pengajuan pembiayaan. ALAMI akan menerima pengajuan pendanaan anjak piutang dari UKM pada platform. Kemudian ALAMI akan melakukan *credit scoring* terhadap UKM yang mengajukan. *Credit Scoring* didasarkan pada analisa kualitatif dan kuantitatif. Analisa kuantitatif didasarkan pada laporan keuangan dan rekening koran. Analisa kualitatif didasarkan pada riwayat historis dan juga analisa kunjungan ke tempat usaha.
- e) Setelah mendapatkan hasil skoring, ALAMI akan memberikan penawaran perjanjian pembiayaan. Setelah peminjam setuju, maka permohonan pembiayaan akan segera masuk ke dalam listing dalam jangka waktu paling lambat 14 hari kerja.
- f) Setelah dana terkumpul maka akan segera disalurkan kepada UKM bersangkutan dan pelunasan akan dilaksanakan sesuai dengan jatuh tempo yang dijanjikan.
- g) Dalam marketplace P2P Lending Alami, jangka waktu listing pembiayaan maksimal adalah 14 hari kerja. Apabila dana yang terkumpul sudah lebih dari 55% maka pembiayaan dapat diteruskan kepada UKM. Namun apabila kurang dari 55% terkumpul maka UKM memiliki pilihan

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

⁷¹ Data diolah dari website <https://alamisharia.co.id/> diakses pada 18 Januari 2022.

untuk membatalkan pengajuan pembiayaan, tetap mengambil pembiayaan yang terkumpul, atau memperpanjang jangka waktu listing.

- h) Apabila sebelum 14 hari kerja dana sudah terkumpul maka dana akan segera disalurkan maksimal 2 hari kerja dari dana terkumpul. Apabila dana sudah terkumpul atau sebelum 14 hari kerja listing UKM membatalkan secara sepihak maka wajib membayar atas jasa yang telah dilakukan oleh ALAMI.

3. Persyaratan yang Mudah

Meskipun persyaratan pada pembiayaan melalui *P2P Lending Syariah* dapat lebih mudah dibandingkan dengan pembiayaan melalui bank konvensional, peminjam tetap harus memenuhi beberapa persyaratan dasar yang ditetapkan oleh platform *P2P Lending Syariah*. Beberapa persyaratan yang umumnya diterapkan pada *P2P Lending Syariah* antara lain:

- a) Usia minimum: Biasanya peminjam harus berusia minimal 21 tahun atau 18 tahun dengan persetujuan orang tua atau wali.
- b) KTP dan NPWP: Peminjam harus memiliki KTP dan NPWP yang masih berlaku.
- c) Rekening bank: Peminjam harus memiliki rekening bank aktif di bank tertentu, yang biasanya telah bekerjasama dengan platform *P2P Lending Syariah* tersebut.
- d) Dokumen pendukung: Beberapa platform *P2P Lending Syariah* memerlukan dokumen pendukung seperti surat keterangan penghasilan, foto, atau dokumen lainnya yang diperlukan sesuai dengan kebijakan masing-masing platform.

Beberapa platform *P2P Lending Syariah* mungkin memiliki persyaratan yang berbeda-beda tergantung pada profil risiko dan target pasar yang dituju. Namun, meskipun persyaratan pada *P2P Lending Syariah* dapat lebih mudah dibandingkan dengan bank konvensional, peminjam tetap harus memperhatikan kemampuan

mereka dalam membayar cicilan pinjaman agar terhindar dari risiko yang tidak diinginkan.⁷² Berikut persyaratan yang ditetapkan pada salah satu platform *P2P Lending Syariah* ALAMI menerapkan persyaratan sebagai berikut⁷³:

- a) Usia minimum: WNI berusia 17 tahun, WNA berusia 17 tahun.
- b) WNI harus memiliki KTP dan NPWP, apabila tidak mempunyai NPWP bisa menggunakan NPWP milik orangtua. Sedangkan WNA harus memiliki paspor dan rekening bank milik pribadi.
- c) Penerima pembiayaan adalah UKM yang berbentuk PT atau CV. Semua sektor industri kecuali yang tidak diperbolehkan seperti minuman keras, alkohol, rokok dan makanan haram.
- d) Lama berdiri usaha minimal satu tahun.

4. Tidak Ada Intermediasi

Dalam sistem konvensional, bank atau lembaga keuangan menjadi perantara antara peminjam dan investor, namun, dalam pembiayaan *P2P Lending Syariah*, platform online menjadi sarana untuk menghubungkan antara peminjam dan investor secara langsung. Investor dapat memilih sendiri peminjam yang ingin diinvestasikan tanpa harus melalui pihak ketiga. Investor juga dapat menentukan sendiri jumlah investasi dan bagi hasil yang diinginkan. Hal ini memberikan kebebasan bagi investor untuk memilih investasi yang sesuai dengan profil risiko dan tujuan investasi masing-masing. Di sisi lain, peminjam juga mendapatkan keuntungan dari tidak adanya intermediasi dalam proses pembiayaan. Dalam pembiayaan *P2P Lending Syariah*, peminjam dapat memperoleh pembiayaan dengan bagi hasil yang lebih rendah karena tidak adanya biaya-biaya tambahan dari perantara, sehingga

⁷² Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

⁷³ Data diolah dari website <https://alamisharia.co.id/> diakses pada 18 Januari 2023.

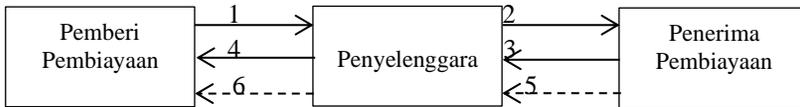
dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Investor dapat memperoleh hasil investasi yang lebih tinggi, sedangkan peminjam dapat memperoleh pembiayaan dengan bagi hasil yang lebih rendah. Selain itu, juga membuat proses pembiayaan lebih cepat dan efisien.⁷⁴

5. Proses yang Transparan

Salah satu keuntungan dari pembiayaan melalui *P2P Lending Syariah* adalah prosesnya yang transparan. Setiap tahapan dari proses pembiayaan, mulai dari pendaftaran, verifikasi data, hingga pencairan dana, dilakukan secara terbuka dan dapat diakses oleh peminjam dan investor. Transparansi ini terutama terlihat dalam penggunaan teknologi digital yang memungkinkan seluruh proses pembiayaan dilakukan secara online. Peminjam dapat mengajukan permohonan pembiayaan melalui platform *P2P Lending Syariah* dengan mudah dan mengisi semua informasi yang dibutuhkan secara jelas dan terperinci. Setelah permohonan diproses, peminjam juga akan mendapatkan informasi terkait status pengajuan dan dana yang sudah disetujui. Sementara itu, investor juga dapat melihat informasi terkait profil peminjam, risiko pembiayaan, dan proyeksi keuntungan secara detail sebelum mereka memutuskan untuk berinvestasi. Setelah investasi dilakukan, investor dapat memantau kinerja pembiayaan mereka secara *real-time* melalui platform. Platform *P2P Lending Syariah* juga biasanya memiliki sistem pengamanan data yang canggih dan terus ditingkatkan untuk melindungi informasi pribadi peminjam dan investor. Dengan proses yang transparan, baik peminjam maupun investor dapat memahami dan mengontrol setiap tahap dari proses pembiayaan dengan lebih baik, sehingga dapat

⁷⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

meminimalkan risiko dan memaksimalkan keuntungan.⁷⁵ Berikut skema proses transparansi transaksi di platform *P2P Lending Syariah*:



—————> menyalurkan/mengembalikan dana
 - - - - -> ujah/imbal hasil

- 1) Pemberi pembiayaan menyalurkan dana melalui penyelenggara
- 2) Penyelenggara menyalurkan dana ke penerima pembiayaan
- 3) Penerima pembiayaan mengembalikan dana melalui penyelenggara
- 4) Penyelenggara mengembalikan dana kepada pemberi pembiayaan
- 5) Pemberi pembiayaan membayar ujah/ imbal hasil kepada penyelenggara
- 6) Penyelenggara memberikan ujah/ imbal hasil kepada pemberi pembiayaan.

6. Tingkat Keamanan Lebih Terjamin

Tingkat keamanan pembiayaan dengan *P2P Lending Syariah* dapat lebih terjamin karena platform *P2P Lending Syariah* telah terdaftar dan diawasi oleh otoritas terkait. Selain itu, *P2P Lending Syariah* juga menerapkan prinsip-prinsip syariah yang mengedepankan aspek kehalalan, keadilan, dan keberkahan dalam transaksi keuangan. Beberapa langkah atau tindakan yang dilakukan oleh platform *P2P Lending Syariah* untuk meningkatkan tingkat keamanan antara lain⁷⁶:

⁷⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

⁷⁶ Fajar & Isnurhadi, I. (2021). Evaluasi Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Nasabah pada Peer-to-Peer Lending Syariah di Indonesia. Al-Muammar: *Jurnal Kajian Hukum dan Perbankan Syariah*, 5(1), 11-26.

1. Verifikasi identitas: Platform *P2P Lending Syariah* melakukan verifikasi identitas peminjam dan investor dengan menggunakan data dan teknologi terbaru untuk memastikan bahwa mereka adalah orang yang sebenarnya.
2. Analisis risiko kredit: Platform *P2P Lending Syariah* melakukan analisis risiko kredit terhadap peminjam untuk menentukan kemampuan mereka dalam membayar cicilan pinjaman.
3. Diversifikasi portofolio: Investor dapat meminimalkan risiko dengan melakukan diversifikasi portofolio pada beberapa pinjaman.
4. Pengawasan dan pemantauan: Platform *P2P Lending Syariah* secara berkala memantau dan mengawasi kinerja pinjaman dan mengelola risiko yang terkait.
5. Penerapan prinsip syariah: Platform *P2P Lending Syariah* menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan keuangan untuk memastikan bahwa transaksi yang dilakukan adalah halal dan adil.

Dalam hal keamanan data, platform *P2P Lending Syariah* juga mengamankan data pribadi dan transaksi dengan teknologi keamanan terkini seperti enkripsi data, sertifikat SSL, dan *firewalls*. Sehingga, peminjam dan investor dapat merasa lebih aman dalam melakukan transaksi melalui *P2P Lending Syariah*.

7. Imbal Hasil yang Kompetitif

Imbal hasil atau keuntungan dalam pembiayaan *P2P Lending Syariah* harus dihitung secara halal, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang mengatur bahwa keuntungan yang diperoleh harus adil dan tidak merugikan pihak lain. Dalam pembiayaan *P2P Lending Syariah*, keuntungan atau imbal hasil yang diperoleh oleh investor dikenal sebagai bagi hasil.⁷⁷ Berikut adalah beberapa hal

⁷⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

yang perlu diperhatikan dalam menghitung imbal hasil yang di *P2P Lending Syariah*⁷⁸:

1. Menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Imbal hasil pada *P2P Lending Syariah* dapat dihitung melalui sistem bagi hasil (*profit sharing*) yang menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Dalam akad *mudharabah*, investor memberikan modal, sedangkan peminjam memberikan tenaga kerja dan keahlian. Dalam akad *musyarakah*, investor dan peminjam bekerja sama dalam membiayai suatu proyek atau usaha dengan berbagi modal dan keuntungan. Dalam kedua akad ini, imbal hasil yang dihasilkan harus sesuai dengan persentase keuntungan yang disepakati sebelumnya.
2. Tidak menggunakan sistem bunga. Dalam *P2P Lending Syariah*, penggunaan sistem bunga atau riba dilarang karena bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Imbal hasil harus dihitung berdasarkan keuntungan yang diperoleh dari usaha atau investasi yang dilakukan.
3. Menghitung imbal hasil berdasarkan persentase keuntungan yang disepakati. Imbal hasil pada *P2P Lending Syariah* dihitung berdasarkan persentase keuntungan yang disepakati sebelumnya antara investor dan peminjam. Persentase keuntungan harus ditetapkan dengan adil dan berdasarkan kesepakatan bersama.
4. Transparansi dalam menghitung imbal hasil. Platform *P2P Lending Syariah* harus menyediakan informasi yang transparan mengenai perhitungan imbal hasil yang diterima oleh investor. Hal ini dapat memastikan bahwa imbal hasil yang diterima sesuai dengan persentase keuntungan yang disepakati.

Hasil wawancara dengan Mina ALAMI⁷⁹: Imbal Hasil yang akan diterima pendana dihitung berdasarkan jumlah pendanaan,

⁷⁸ Wahyuni, A., & Hidayat, S. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah dan Imbal Hasil pada Peer to Peer Lending Syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 8(1), 66-80.

persentase imbal hasil, serta tenor proyek tersebut. Presentase satuan imbal hasil yang tertera pada termsheet adalah p.a. (per annum). Simulasi perhitungan adalah sebagai berikut:

- a) Persentase ujroh/imbal hasil 15% p.a
- b) Lama tenor 60 hari
- c) Pendanaan sebesar 10 juta rupiah.

Total imbal hasil sebelum PPH : $15\% \times 60/360$ (jumlah hari dalam setahun) \times Rp. 10 Jt = Rp. 250.000,-

PPH23 Rate: 15%

Pajak imbal hasil: Rp 37.500,-

Maka nominal imbal hasil yang akan didapatkan adalah: Rp. 250.000 - Rp. 37.500 = Rp 212.500,-

Pendana juga dapat melihat simulasi estimasi imbal hasil saat mendanai pada menu Pendanaan. Dan sebagai tambahan informasi estimasi imbal hasil dapat berubah jika tanggal penyaluran pendanaan mundur atau pelunasan pembiayaan dipercepat oleh pihak penerima pembiayaan. Berikut jumlah tingkat bagi hasil di beberapa platform P2P Lending Syariah:

No	Platform P2P Lending Syariah	Tingkat Bagi Hasil
1	Investree	16-17% per tahun
2	Ammana	21,6% per tahun
3	Alami	16% per tahun
4	Dana Syariah	16% per tahun
5	Duha Syariah	30% per tahun
6	Qazwa	20% per tahun
7	Papitupi Syariah	
8	Ethis	18-24% per tahun

8. Pembiayaan Terarah Sesuai Target

Pembiayaan di platform *P2P Lending Syariah* dapat menjadi lebih terarah sesuai target dengan adanya penggunaan teknologi dan data analisis yang tepat. Platform *P2P Lending Syariah* dapat memanfaatkan teknologi untuk mengumpulkan data dan menganalisis perilaku peminjam potensial, sehingga dapat

⁷⁹ <https://alamisharia.co.id/> diakses pada tanggal 25 Januari 2022.

menilai risiko dengan lebih akurat dan memberikan penawaran pembiayaan yang sesuai dengan profil peminjam. Dalam hal ini, platform *P2P Lending Syariah* dapat menggunakan teknologi seperti *machine learning* dan *big data* untuk melakukan analisis risiko dan penilaian kredit secara otomatis. Data-data tersebut juga dapat digunakan untuk menentukan profil peminjam yang ideal dan menyesuaikan produk pembiayaan yang ditawarkan, sehingga pembiayaan menjadi lebih terarah dan sesuai target.

Selain itu, *P2P Lending Syariah* juga dapat mengadopsi model bisnis yang berbasis komunitas, dimana pemberi pinjaman dapat memilih untuk membiayai proyek atau usaha yang sesuai dengan nilai-nilai dan prinsip-prinsip syariah. Dalam model ini, pemberi pinjaman dapat berpartisipasi dalam memilih proyek atau usaha yang ingin mereka biayai dan memastikan bahwa dana mereka digunakan secara sesuai dengan prinsip syariah. Dengan menggunakan teknologi dan model bisnis yang tepat, platform *P2P Lending Syariah* dapat memberikan pembiayaan yang lebih terarah dan sesuai target, sambil tetap memastikan bahwa prinsip-prinsip syariah diikuti dalam semua transaksi. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan, serta membantu platform *P2P Lending Syariah* untuk tumbuh dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif.⁸⁰

9. Jaringan Kerja yang Luas

P2P Lending Syariah memiliki jaringan kerja yang luas, terutama dengan para pemberi pinjaman dan peminjam, mereka dapat memberikan rekomendasi dan umpan balik positif tentang pengalaman menggunakan platform tersebut baik kepada teman dan keluarga. *P2P Lending Syariah* memiliki hubungan kerja yang baik dengan lembaga keuangan dan lembaga keuangan syariah. Hal ini dapat membantu platform untuk mengakses sumber daya tambahan dan mendapatkan dukungan untuk pengembangan dan

⁸⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

pertumbuhan. Selain itu, *P2P Lending Syariah* juga memiliki jaringan kerja dengan pihak lain yang terkait, seperti investor, regulator, dan penyedia layanan teknologi keuangan. Dengan demikian, *P2P Lending Syariah* dapat memperluas jangkauan mereka dan memperkuat posisi mereka dalam industri ini.⁸¹

10. Ada Solusi jika terjadi Keterlambatan Pembayaran

P2P Lending Syariah menyediakan solusi untuk mengatasi keterlambatan pembayaran bagi peminjam yang meminjam pembiayaan. Salah satu solusi yang umum ditawarkan adalah pemberian periode penundaan atau *grace period*, yang memberikan waktu tambahan bagi peminjam untuk membayar cicilan tanpa dikenai denda atau sanksi⁸². Berikut beberapa penyelesaian yang dapat dilakukan oleh platform *P2P Lending Syariah*:

- a) Mengirimkan pemberitahuan kepada peminjam yang telat bayar. Platform harus mengirimkan pemberitahuan kepada peminjam yang telat bayar sebagai pengingat untuk segera melunasi hutangnya. Pemberitahuan ini dapat dilakukan melalui email, pesan singkat, atau telepon.
- b) Memberikan perpanjangan waktu pembayaran. Jika peminjam mengalami kesulitan dalam melunasi hutangnya, platform dapat memberikan perpanjangan waktu pembayaran. Namun, perpanjangan waktu pembayaran harus disepakati oleh kedua belah pihak dan dituangkan dalam kesepakatan tertulis.
- c) Melakukan negosiasi dengan peminjam. Jika peminjam mengalami kesulitan dalam melunasi hutangnya, platform dapat melakukan negosiasi dengan peminjam untuk menemukan solusi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

⁸¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

⁸² Hasil Wawancara dengan Ibu Yuyun Andestri, selaku Pengguna Platform Peer to Peer Lending Syariah, tanggal 25 Desember 2022.

- d) Menggunakan jasa lembaga penagihan. Jika upaya penagihan yang dilakukan oleh platform tidak membuahkan hasil, maka platform dapat menggunakan jasa lembaga penagihan untuk menyelesaikan keterlambatan pembayaran oleh peminjam.
- e) Mencairkan jaminan yang diberikan oleh peminjam. Jika peminjam telah memberikan jaminan berupa aset atau surat berharga, platform dapat mencairkannya untuk melunasi hutang yang belum dibayar oleh peminjam.

Platform *P2P Lending Syariah* harus memastikan bahwa upaya penyelesaian keterlambatan pembayaran dilakukan dengan cara yang sesuai dengan prinsip syariah, memastikan bahwa semua upaya yang dilakukan tidak merugikan salah satu pihak, baik investor maupun peminjam. Selain itu, juga dapat memberikan solusi alternatif lainnya, seperti memperpanjang jangka waktu pinjaman atau mengurangi jumlah cicilan yang harus dibayarkan setiap bulan. Proses penyelesaian keterlambatan pembayaran dapat berbeda-beda antara satu platform dengan platform lainnya.

Saat peminjam gagal membayar cicilan tepat waktu di platform *P2P Lending Syariah*, umumnya platform akan berupaya menyelesaikan masalah tersebut dengan cara-cara yang jelas dan teratur. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah melalui proses pemulihan piutang, dimana platform akan menghubungi peminjam yang gagal membayar dan berupaya menemukan solusi untuk menyelesaikan kewajiban pembayaran. Proses pemulihan piutang ini dapat melibatkan diskusi dengan peminjam untuk menemukan solusi restrukturisasi pinjaman atau penjadwalan ulang pembayaran. Jika proses pemulihan piutang tidak berhasil, platform dapat melakukan langkah-langkah lebih lanjut, seperti mengirimkan surat peringatan, membatalkan akun peminjam, atau mengambil tindakan hukum lainnya untuk menyelesaikan masalah tersebut.⁸³

⁸³ Zulfikar, F. R., & Khansa, R. A. (2021). Analisis Risiko Keterlambatan Pembayaran dalam Pembiayaan *Peer-to-Peer Lending Syariah* di Indonesia. *Al-Muzara'ah: Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 9(1), 1-13.

11. Berkolaborasi dengan AFSI

AFSI (*Asosiasi Fintech Syariah Indonesia*) adalah asosiasi yang didirikan oleh sekelompok perusahaan *fintech* syariah pada tahun 2019, dengan tujuan untuk mempromosikan pengembangan dan pertumbuhan industri *fintech* syariah di Indonesia. Saat ini, AFSI bukanlah sebuah badan milik negara, melainkan sebuah asosiasi swasta yang anggotanya terdiri dari perusahaan *fintech* syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya. Dukungan dari AFSI dapat memberikan manfaat bagi pengembangan *P2P Lending Syariah*. Melalui kolaborasi dengan AFSI, *P2P Lending Syariah* dapat memperoleh akses ke jaringan dan sumber daya yang dapat membantu mengembangkan bisnis dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Selain itu, dukungan dari asosiasi AFSI juga dapat membantu meningkatkan kepercayaan dan legitimasi industri *P2P Lending Syariah* dimata regulator dan masyarakat luas⁸⁴. AFSI sebagai kepanjangan tangan dari OJK mempunyai tugas untuk memberikan literasi serta edukasi dalam masyarakat. Manfaat bagi *P2P Lending Syariah* berkolaborasi dengan AFSI adalah dapat memajukan ekonomi dan keuangan syariah sesuai dengan visi dan misi finansial teknologi syariah. *P2P Lending Syariah* juga didukung oleh beberapa lembaga lain, di antaranya:

- a) Badan Pengawas Syariah (BPS) OJK: bertugas melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap kegiatan perbankan dan keuangan syariah, termasuk *P2P Lending Syariah*.
- b) Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shadaqah (LAZIS): merupakan lembaga yang bergerak dalam pengumpulan dan penyaluran dana zakat, infaq, dan *shadaqah*, dan dapat bekerja sama dengan platform *P2P Lending Syariah* untuk menyalurkan dana zakat, infaq, dan *shadaqah* kepada masyarakat yang membutuhkan.
- c) Lembaga keuangan syariah (LKS): termasuk bank syariah dan lembaga keuangan lainnya yang menyediakan

⁸⁴Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

pembiayaan syariah dan dapat bekerja sama dengan platform *P2P Lending Syariah* untuk menyediakan pembiayaan syariah kepada pelanggan mereka.

- d) *Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH)*: merupakan asosiasi yang mewadahi perusahaan fintech di Indonesia, termasuk platform *P2P Lending Syariah*, untuk berkolaborasi dan mengembangkan industri fintech secara keseluruhan.

4.2.3. Indikator Kelemahan

1. Ketergantungan terhadap Teknologi

P2P Lending Syariah sangat bergantung pada teknologi sebagai platform untuk menghubungkan pemberi dan penerima pinjaman. Oleh karena itu, kelemahan utama *P2P Lending Syariah* adalah ketergantungan terhadap teknologi. Salah satu kelemahan yang dapat terjadi adalah jika *P2P Lending Syariah* mengalami masalah teknis seperti pemadaman server atau peretasan sistem, maka pemberi dan penerima pinjaman tidak dapat melakukan transaksi atau bahkan kehilangan data pribadi mereka. Hal ini dapat menyebabkan kerugian finansial bagi pemberi dan penerima pinjaman yang terkena dampaknya. Selain itu, ketergantungan pada teknologi juga dapat mempengaruhi kemampuan platform *P2P Lending Syariah* untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi dan tren pasar. Jika *P2P Lending Syariah* tidak mampu memperbarui sistem dan teknologi, maka platform dapat ketinggalan dalam persaingan dan kehilangan pangsa pasar. Oleh karena itu, *P2P Lending Syariah* harus memastikan memiliki sistem keamanan yang kuat dan dapat mengatasi masalah teknis dengan cepat dan efektif. Selain itu, juga harus selalu mengikuti perkembangan teknologi dan trend pasar untuk memastikan agar tetap kompetitif dan dapat memberikan layanan yang terbaik kepada pemberi dan penerima pinjaman.⁸⁵

⁸⁵Hasil Wawancara dengan Ibu Yuyun Andestri, selaku Pengguna Platform Peer to Peer Lending Syariah, tanggal 25 Desember 2022.

2. Membutuhkan Dukungan Internet yang Kuat

Akses pembiayaan *P2P Lending Syariah* membutuhkan dukungan internet yang kuat karena transaksi dilakukan secara online melalui platform *P2P Lending Syariah*. Jika sinyal internet lemah atau terputus, maka proses pengajuan pinjaman dan pembayaran menjadi terganggu. Dalam proses pengajuan pinjaman *P2P Lending Syariah*, peminjam harus mengisi formulir aplikasi secara online dan mengunggah dokumen pendukung melalui platform. Jika sinyal internet lemah, maka proses pengisian formulir dan pengunggahan dokumen bisa menjadi lambat dan mengganggu proses pengajuan pinjaman. Selain itu, dalam proses pembayaran, peminjam juga melakukan pembayaran secara online melalui platform *P2P Lending Syariah*. Jika sinyal internet lemah, maka proses pembayaran cicilan bisa terhambat dan mengakibatkan denda keterlambatan atau bahkan gagal bayar. Oleh karena itu, dukungan internet yang kuat dan stabil sangat penting untuk memastikan proses pengajuan pinjaman dan pembayaran cicilan berjalan lancar dan sesuai dengan jadwal yang ditentukan. Peminjam harus memastikan bahwa mereka memiliki akses internet yang cukup kuat sebelum mengajukan pinjaman melalui platform *P2P Lending Syariah*.⁸⁶

3. Produk Belum Terlalu Familiar

Sebagian besar masyarakat masih belum terlalu familiar dengan produk pembiayaan *P2P Lending Syariah*, sehingga mereka masih belum memahami bagaimana cara kerjanya dan manfaat yang dapat diperoleh dari produk ini. Kurangnya edukasi dan kesadaran masyarakat juga dapat membuat masyarakat cenderung tidak percaya dengan *P2P Lending Syariah*, mereka mungkin menganggap produk ini masih terlalu baru dan belum terbukti keamanannya, sehingga mereka lebih memilih menggunakan produk keuangan yang lebih dikenal di masyarakat. Kurangnya

⁸⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

edukasi dan kesadaran masyarakat juga dapat menyebabkan masyarakat sulit membedakan antara *P2P Lending Syariah* dengan *P2P Lending Konvensional*. Padahal, meskipun kedua produk tersebut menggunakan konsep yang sama, namun *P2P Lending Syariah* memiliki perbedaan yang signifikan dengan *P2P Lending Konvensional* dalam hal prinsip-prinsip syariah yang diterapkan.⁸⁷

4. SDM Pengelola Masih Terbatas

Pengembangan *P2P Lending Syariah* di Indonesia masih terbatas oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang memiliki keahlian di bidang teknologi dan keuangan syariah. Pengembangan *P2P Lending Syariah* memerlukan keahlian dan pengetahuan teknologi yang memadai, seperti dalam hal pengembangan sistem keamanan dan pengolahan data pengguna. Di sisi lain, untuk menjalankan operasional bisnis *P2P Lending Syariah*, diperlukan keahlian di bidang keuangan syariah, seperti pemahaman terhadap prinsip-prinsip keuangan Islam dan penanganan risiko yang sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu, SDM yang berkualitas dibidang keuangan syariah masih terbatas. Meskipun industri keuangan syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa tahun terakhir, namun masih kurangnya tenaga ahli keuangan syariah yang memadai. Hal ini dapat mempengaruhi kualitas pengembangan produk *P2P Lending Syariah* yang mengikuti prinsip syariah.⁸⁸ Kelemahan terakhir yang sering ditemui disetiap entitas bisnis yang baru berkembang adalah rendahnya kemampuan managerial. Hal ini diperparah dengan kurangnya SDM pengelola yang kurang menguasai akad transaksi berdasarkan prinsip syariah⁸⁹.

⁸⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak T Meldi Kesuma, *selaku Akademisi Ekonomi USK*, tanggal 21 Desember 2022.

⁸⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak T Meldi Kesuma, *selaku Akademisi Ekonomi USK*, tanggal 21 Desember 2022.

⁸⁹ Hiyanti, H., Nugroho, L., Sukmadilaga, C., & Fitrijanti, T. (2020). Peluang dan Tantangan Fintech (*Financial Technology*) Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 5(3), 326–333.

5. Belum Ada Regulasi Khusus

Saat ini masih terdapat kekurangan dalam regulasi khusus terhadap *P2P Lending Syariah*, termasuk di Provinsi Aceh. Sejauh ini, regulasi mengenai *P2P Lending* diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Pemerintah Indonesia melalui Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Regulasi tersebut mengatur mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh platform *P2P Lending*, seperti persyaratan modal minimum, persyaratan tata kelola, persyaratan transparansi, dan perlindungan bagi nasabah. Namun, regulasi tersebut belum memberikan ketentuan khusus mengenai *P2P Lending Syariah*.⁹⁰ Untuk itu, diperlukan regulasi khusus yang mengatur *P2P Lending Syariah*, yang mencakup prinsip-prinsip syariah dan ketentuan-ketentuan lain yang relevan. Hal ini bertujuan untuk melindungi para pemodal dan peminjam, serta memastikan bahwa aktivitas *P2P Lending Syariah* dilakukan secara transparan, aman, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Seiring dengan berkembangnya industri *P2P Lending Syariah*, diharapkan akan ada regulasi yang lebih spesifik dan komprehensif mengenai *P2P Lending Syariah*, baik di tingkat nasional maupun regional, seperti di Provinsi Aceh.⁹¹

4.2.4. Indikator Peluang

1. Pengguna Internet Semakin Banyak

Pengguna internet di Indonesia semakin banyak. Menurut data dari *We Are Social* dan *Hootsuite* menunjukkan jumlah pengguna internet di seluruh dunia mencapai 5,16M orang pada Januari 2023. Jumlah tersebut mencapai 64,4% dari populasi global yang totalnya 8,01M orang. Jumlah pengguna internet global pada Januari 2023 meningkat 1,9% dibanding periode sama tahun

⁹⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak T. Meldi Kesuma, *Selaku Akademisi Ekonomi USK*, tanggal 21 Desember 2022.

⁹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Syahrizal Abbas, *selaku Dewan Pengawas Syariah*, tanggal 6 Januari 2023.

lalu (*year-on-year/yoy*), yang masih 5,01 miliar orang.⁹² Sedangkan di Indonesia, menurut data dari *We Are Social* mencatat, jumlah pengguna internet di Indonesia telah mencapai 212,9 juta pada Januari 2023. Ini berarti sekitar 77% dari populasi Indonesia telah menggunakan internet. Jumlah pengguna internet pada Januari 2023 lebih tinggi 3,85% dibanding setahun lalu. Pada Januari 2022, jumlah pengguna internet di Indonesia tercatat sebanyak 205 juta jiwa. Rata-rata orang Indonesia menggunakan internet selama 7 jam 42 menit setiap harinya. Selain itu, 98,3% pengguna internet di Indonesia menggunakan telepon genggam. Peningkatan pengguna internet ini memberikan peluang besar bagi bisnis dan keuangan untuk dapat memanfaatkan teknologi digital untuk menyediakan layanan dan produk mereka. Platform *P2P Lending Syariah* dapat memanfaatkan peluang ini untuk menjangkau lebih banyak calon peminjam dan investor, serta memudahkan proses pengajuan dan pengelolaan pinjaman secara digital.⁹³

2. Jumlah UMKM di Aceh Tinggi

Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan sebagai roda penggerak pembangunan ekonomi. Selain itu, peran pelaku UMKM dipandang sangat penting guna meningkatkan pendapatan perkapita maupun meningkatkan perekonomian suatu daerah. UMKM tumbuh subur di sejumlah daerah. Hal ini terlihat dari data yang dilaporkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), total UMKM di Indonesia tembus 8,71 juta unit usaha pada 2022.⁹⁴ Terkhusus di Provinsi Aceh terdapat sekitar 229.101 UMKM tahun

⁹² <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/02/03/jumlah-pengguna-internet-global-tembus-516-miliar-orang-pada-januari-2023> diakses pada 20 Maret 2023.

⁹³ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

⁹⁴ <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/02/02/jumlah-umkm-di-indonesia-sepanjang-2022-provinsi-mana-terbanyak> diakses pada tanggal 20 Maret 2023.

2022. Jumlah ini dapat terus bertambah seiring dengan berbagai program dan kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan UMKM di Aceh, serta semakin terbukanya akses informasi dan teknologi bagi masyarakat. Dengan perkembangan UMKM yang terus meningkat maka menjadi peluang terhadap keberhasilan *P2P Lending Syariah* karena semakin banyaknya jumlah UMKM maka semakin banyak pula modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha. Dalam hal ini, *P2P Lending Syariah* dapat berperan penting dalam memberikan akses pembiayaan yang mudah, cepat dan terjangkau bagi UMKM di Aceh untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan bisnis.⁹⁵

3. Pertumbuhan Pasar Keuangan Syariah Semakin Meningkat

Pertumbuhan pasar keuangan syariah semakin meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Menurut data *Global Islamic Finance Report (GIFR) 2021*, total aset keuangan syariah global pada tahun 2020 mencapai USD 2,88 triliun atau setara dengan Rp 41.712 triliun. Angka tersebut mengalami peningkatan sebesar 14,1% dibandingkan dengan tahun 2019. Pertumbuhan pasar keuangan syariah juga terlihat di Indonesia. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK)⁹⁶ pada akhir tahun 2020, total aset industri keuangan syariah di Indonesia mencapai Rp 643,1 triliun atau meningkat sebesar 10,1% dari tahun sebelumnya. Selain itu, jumlah rekening tabungan syariah di Indonesia pada akhir tahun 2020 mencapai 29,4 juta rekening atau meningkat 27,4% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pertumbuhan pasar keuangan syariah ini dapat diatribusikan kepada meningkatnya kesadaran masyarakat akan prinsip-prinsip keuangan syariah yang lebih adil, transparan, dan berkelanjutan. Selain itu, dukungan pemerintah dan regulasi yang memperkuat industri keuangan syariah juga turut

⁹⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Saiful, *Selaku Kasi Bidang Fasilitasi UMKM*, tanggal 16 Desember 2023.

⁹⁶ Otoritas Jasa Keuangan (2020). *Industri Keuangan Syariah Indonesia*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

berkontribusi dalam pertumbuhan pasar keuangan syariah. Hal ini membuka peluang bagi produk keuangan syariah seperti pembiayaan *P2P Lending Syariah* untuk terus berkembang dan memberikan manfaat bagi masyarakat yang membutuhkan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah.

4. Literasi Syariah Masyarakat yang Tinggi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyelenggarakan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2022, menggunakan metode, parameter dan indikator indeks literasi keuangan yang terdiri dari parameter pengetahuan, keterampilan, keyakinan, sikap dan perilaku. Hasil yang diperoleh menunjukkan indeks literasi keuangan syariah masyarakat meningkat dari 8,93% di tahun 2019 menjadi 9,14% di tahun 2022. Tingkat inklusi keuangan syariah juga menunjukkan peningkatan menjadi 12,12% di tahun 2022 dari sebelumnya 9,10% pada periode survei tahun 2019.⁹⁷ Literasi syariah masyarakat yang tinggi dapat menjadi peluang bagi *P2P Lending Syariah*, hal ini karena *P2P Lending Syariah* berlandaskan pada prinsip syariah yang mengedepankan keadilan dan keberkahan dalam bisnis. Dengan adanya literasi syariah yang tinggi, masyarakat akan lebih percaya dan tertarik untuk menggunakan platform ini. Dengan meningkatkan literasi syariah masyarakat, *P2P Lending Syariah* akan memiliki peluang yang lebih besar untuk menarik minat masyarakat yang peduli dengan prinsip-prinsip syariah dan mencari produk keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Hal ini dapat berdampak positif pada pertumbuhan bisnis *P2P Lending Syariah* serta memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat yang menggunakannya.⁹⁸

⁹⁷ <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Tahun-2022.aspx> diakses pada tanggal 22 Maret 2022.

⁹⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Ledy Mahara G, selaku Konsultan Implementasi Eksyar Bank Indonesia Perwakilan Aceh, tanggal 12 dan 13 Desember 2022.

5. Tren Produk-Produk Syariah Meningkat

Indonesia mempertahankan posisinya pada *The Global Islamic Economy Indicator* dalam *State of the Global Islamic Economy* (SGIE) Report 2022 yang diluncurkan *DinarStandard* di Dubai, Uni Emirate Arab, Kamis (31/3/2022). Indonesia menduduki peringkat keempat setelah Malaysia, Arab Saudi, dan Uni Emirate Arab. CEO *DinarStandard* Rafi-uddin Shikoh menyampaikan, meski tetap berada di peringkat yang sama, namun Indonesia mengalami kenaikan signifikan di sektor makanan halal. Perkembangan di sektor keuangan digital Islam juga terus berlangsung dengan Indonesia adalah rumah bagi *fintech* syariah. Salah satu *fintech P2P Lending Syariah* yaitu Alami, mengambil bagian dalam beberapa putaran pendanaan ekuitas sepanjang tahun sambil dalam proses meluncurkan bank digital syariahnya. *Start up* syariah juga terus didorong untuk meningkatkan perannya dalam pemulihan ekonomi nasional.

DinarStandard memproyeksikan dengan pertumbuhan rata-rata 7,5 persen per tahun, konsumsi dalam ekonomi syariah global dapat mencapai 2,8 triliun dolar AS pada 2025. Dari sisi investasi di sektor ekonomi syariah, terjadi peningkatan signifikan hingga 118 persen (*yoy*) menjadi 25,7 miliar dolar AS. Indonesia termasuk dalam enam negara yang membungkus investasi terbesar atau lebih dari 20 transaksi investasi selama 2020-2021. Negara lainnya adalah Uni Emirate Arab, Malaysia, Arab Saudi, Mesir, dan Turki. Mayoritas atau sekitar 66,4 persen investasi ditanamkan pada sektor keuangan syariah. Diikuti oleh makanan halal sebesar 15,5 persen, farmasi sebesar 8%, media 5%, dan perjalanan 4,9%. Impor negara-negara Organisasi Kerja Sama Islam tercatat 279 miliar dolar AS pada 2020. Didominasi oleh halal food sebesar 72%.⁹⁹

⁹⁹ <https://halal.kemenperin.go.id/indonesia-pertahankan-posisi-keempat-dalam-sgie-2022/> diakses pada tanggal 21 Maret 2023.

4.2.5. Indikator Ancaman

1. Maraknya Pinjaman Online Ilegal

Maraknya pembiayaan online ilegal memang tidak bisa dipungkiri, pembiayaan tersebut tetap beraksi meskipun tidak mendapat izin dari yang berwenang. OJK sendiri sudah merilis daftar pinjaman online ilegal mana saja yang harus dihindari, namun tetap saja banyak pinjaman online yang bermunculan, persebarannya yang semakin luas memicu keresahan, baik pada masyarakat maupun pemerintah. Proses yang cepat dan mudah menjadikan pinjaman online ilegal disukai oleh masyarakat. Pinjaman online ilegal memiliki resiko tinggi yaitu berupa bunga yang sangat tinggi. Sampai saat ini, OJK tidak mengatur soal batasan bunga pinjaman online. Tingginya suku bunga diserahkan kepada *market player* atau perusahaan pinjaman online. Perusahaan pinjaman online memiliki alasan sendiri menerapkan bunga setinggi itu. Salah satunya, tingginya resiko nasabah online akibat kemudahan persyaratan dan kecepatan persetujuan.¹⁰⁰

Sebuah fakta ditemukan bahwa terdapat seorang jurnalis menjadi nasabah pinjaman online, akhirnya terganggu psikologisnya. Pengakuannya, dia mulai merasakan tekanan psikologi menghadapi cara penagihan aplikasi pinjaman online tersebut jika tidak segera melunasi. Cara penagihan semacam ini bisa membuat orang tiga kali lebih rentan mengalami gangguan kejiwaan yang serius dan membutuhkan intervensi psikologis. Banyaknya pinjaman online ilegal yang bermunculan menjadi ancaman tersendiri bagi pembiayaan *P2P Lending Syariah* untuk menjadi solusi bagi masyarakat yang membutuhkan dana.

2. Rentan Penyalahgunaan Data

Wilayah digital sering dibayang-bayangi dengan pencurian data dan penipuan. Mengambil identitas secara ilegal menjadi kejahatan yang selalu ditemui dalam transaksi online karena

¹⁰⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak T. Meldi Kesuma, *Selaku Akademisi Ekonomi USK*, tanggal 21 Desember 2022.

layanan tersebut dapat diakses dari waktu dan tempat mana saja sehingga rentan akan serangan. Salah satu kejahatan online yaitu *phising*. *Phising* merupakan kegiatan mencuri data atau akun pengguna melalui aplikasi atau website palsu yang mirip dengan aslinya. Kejahatan online dilakukan secara mandiri untuk mengambil data-data penting perorangan atau perusahaan tanpa izin dan perbuatan ini berupa peretasan alamat website, penipuan berkedok bisnis online dan sebagainya tidak dipertanggungjawabkan. Risiko tersebut dapat mengurangi kepercayaan masyarakat terhadap layanan *P2P Lending Syariah*.¹⁰¹

3. Ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM

Ketidakpastian perolehan pendapatan UMKM dapat menjadi ancaman bagi *P2P Lending Syariah*. Hal ini disebabkan karena UMKM yang mengajukan pinjaman cenderung memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi daripada bisnis yang lebih mapan. UMKM yang mengalami penurunan pendapatan atau bahkan kegagalan usaha dapat mengalami kesulitan untuk membayar kembali pinjaman.¹⁰² Jika hal ini terjadi, maka *P2P Lending Syariah* akan mengalami kerugian dan hal ini dapat mengancam keberlangsungan bisnis platform tersebut. Oleh karena itu, *P2P Lending Syariah* perlu melakukan analisis risiko yang cermat pada setiap permohonan pinjaman yang masuk dan memastikan bahwa UMKM yang diberikan pinjaman memiliki potensi untuk menghasilkan pendapatan yang cukup untuk membayar kembali pinjaman.

4. Rentenir yang Masih Aktif di Masyarakat

Rentenir adalah orang yang meminjamkan uang kepada masyarakat dalam rangka memperoleh keuntungan melalui penarikan sejumlah bunga. Karena sifatnya tidak resmi maka

¹⁰¹ Hasil Tanya Jawab dengan *Investree* salah satu Platform *P2P Lending Syariah*, tanggal 3 Januari 2023.

¹⁰² Hasil Wawancara dengan Bapak Rizki, *Selaku Pengguna Platform P2P Lending Syariah*, tanggal 16 Desember 2023.

rentenir bebas menetapkan tingkat bunga yang menyebabkan bunga pinjaman melebihi pokok hutang. Hal ini tentunya sangat menyusahkan masyarakat. Terlihat seperti membantu namun sebenarnya mencekik masyarakat, masyarakat yang sudah miskin akan semakin susah. Penagihan pinjaman dapat dilakukan secara sewenang-wenang oleh rentenir apabila peminjam mulai terlambat membayar cicilan, hal ini disebabkan karena tidak adanya jaminan atau agunan yang dipersyaratkan. Masih banyak sebagian dari masyarakat yang mengambil jalan pintas dengan menggunakan jasa rentenir dibandingkan dengan lembaga jasa keuangan formal, dengan *alibi* bahwa meminjam kepada rentenir tidak diperlukan kelengkapan surat-surat identitas dan keterangan jenis usaha lainnya. Adanya rentenir yang masih aktif dikalangan masyarakat menjadi salah satu ancaman bagi pembiayaan *P2P Lending Syariah* karena masyarakat akan berfikir dua kali untuk memilih pinjaman cepat yang dapat membantu masalah keuangan mereka.¹⁰³

Tabel 1.10
Indikator Kekuatan dan Kelemahan

Kekuatan	Kelemahan
1. Memiliki Regulasi yang Jelas	1. Ketergantungan Terhadap Teknologi
2. Sistem Transaksi Berbasis Digital	2. Membutuhkan Dukungan Internet yang Kuat
3. Persyaratan yang Mudah	3. Produk Belum Terlalu Familiar
4. Tidak Ada Intermediasi	4. Pengembangan SDM yang Masih Terbatas
5. Proses yang Transparan	5. Belum Ada Regulasi Khusus
6. Tingkat Keamanan Lebih Terjamin	
7. Imbal Hasil yang Kompetitif	
8. Pembiayaan Terarah Sesuai Target	
9. Jaringan Kerja yang Luas	
10. Ada Solusi Jika Terjadi Keterlambatan Pembayaran	
11. Berkolaborasi dengan AFSI	

¹⁰³ Hasil Wawancara dengan Bapak Nazamuddin, *Selaku Akademisi Ekonomi USK*, tanggal 21 Desember 2022.

Tabel 1.11
Indikator Peluang dan Ancaman

Peluang	Ancaman
1. Pengguna Internet Semakin Banyak	1. Maraknya Pinjaman Online Ilegal
2. Jumlah UMKM di Aceh Tinggi	2. Rentan Penyalahgunaan Data
3. Pertumbuhan Pasar Keuangan Syariah Semakin Meningkat	3. Ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM
4. Literasi Syariah Masyarakat yang Tinggi	4. Rentenir yang Masih Aktif di Masyarakat
5. Tren Produk-Produk Syariah Meningkat	

4.2.6. Tabel EFAS dan IFAS

Setelah melakukan identifikasi dari strategi internal dan eksternal maka akan dibuat tabel IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi tersebut berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sesuai dengan tahapan analisis data yang telah dijelaskan di metodologi penelitian.

Tabel 1.12
Matrik IFAS

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
Kekuatan (<i>Strength</i>)				
1	Memiliki Regulasi yang Jelas	0,07	4,00	0,28
2	Sistem Transaksi Berbasis Digital	0,06	4,00	0,25
3	Persyaratan yang Mudah	0,07	3,80	0,25
4	Tidak Ada Intermediasi	0,07	3,70	0,25
5	Proses yang Transparan	0,06	3,80	0,25
6	Tingkat Keamanan Lebih Terjamin	0,06	3,80	0,25
7	Imbal Hasil yang Kompetitif	0,07	3,80	0,25

8	Pembiayaan Terarah Sesuai Target	0,07	3,80	0,26
9	Jaringan Kerja yang Luas	0,06	3,80	0,23
10	Ada Solusi Jika Terjadi Keterlambatan Pembayaran	0,06	3,80	0,24
11	Berkolaborasi dengan AFSI	0,06	3,70	0,23
Total		0,72	-	2,74

Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
1	Ketergantungan Terhadap Teknologi	0,05	3,90	0,20
2	Mebutuhkan Dukungan Internet yang Kuat	0,06	3,80	0,22
3	Produk Belum Terlalu Familiar	0,06	3,60	0,20
4	Pengembangan SDM yang Masih Terbatas	0,06	3,20	0,18
5	Belum Ada Regulasi Khusus	0,06	3,70	0,22
Total		0,28	-	1,03
Jumlah S+W		1,00	-	3,77

Berdasarkan tabel IFAS dapat dilihat bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki nilai skor sebesar 3,77. Jika jumlahnya di atas 2,5 berarti mengidentifikasi posisi internal pada perusahaan dalam keadaan kuat. Hal ini dikarenakan berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matriks IFAS, apabila total rata-rata bekisar antara yang rendah 0.1 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika jumlah rata-rata di bawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan jumlah nilai di atas 2,5 maka mengidentifikasi posisi internal yang kuat.

Tabel 1.13
Matrik EFAS

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Pengguna Internet Semakin Banyak	0,10	3,50	0,36
2	Jumlah UMKM di Aceh Tinggi	0,10	3,80	0,38
3	Pertumbuhan Pasar Keuangan Syariah Semakin Meningkat	0,11	3,70	0,41
4	Literasi Syariah Masyarakat yang Tinggi	0,11	3,60	0,40
5	Tren Produk-Produk Syariah Meningkat	0,11	3,50	0,38
Total		0,53	-	1,93
Ancaman (<i>Treath</i>)				
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
1	Maraknya Pinjaman Online Ilegal	0,11	3,80	0,41
2	Rentan Penyalahgunaan Data	0,12	3,50	0,41
3	Ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM	0,12	3,70	0,44
4	Rentener yang Masih Aktif di Masyarakat	0,12	3,40	0,41
Total		0,47	-	1,67
Jumlah		1,00	-	3,60

Pada tabel EFAS di atas menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki jumlah skor sebesar 3,60. Jika jumlah skor mendekati 4,0 berarti mengidentifikasi bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang baik dan menghindari ancaman-ancaman yang ada. Hal ini dikarenakan dalam EFAS matriks nilai tertinggi total *score* adalah 4,0 dan terendah 1,0. Total *score* 4,0 mengidentifikasi bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar

biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total *score* 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS maka dapat diketahui bahwa nilai untuk faktor IFAS nilainya sebesar 3,77. Sedangkan untuk faktor EFAS nilainya sebesar 3.60. Nilai total skor untuk masing-masing faktor dapat dirinci yaitu: *Strength* 2,74, *Weakness* 1,03, *Opportunity* 1,93 dan *Threat* 1,67. Sehingga dapat dilihat bahwa nilai *Strength* berada di atas nilai *Weakness* dengan selisih 1,71. Sedangkan nilai *Opportunity* dan *Threat* selisihnya adalah 0,26. Lebih rinci dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

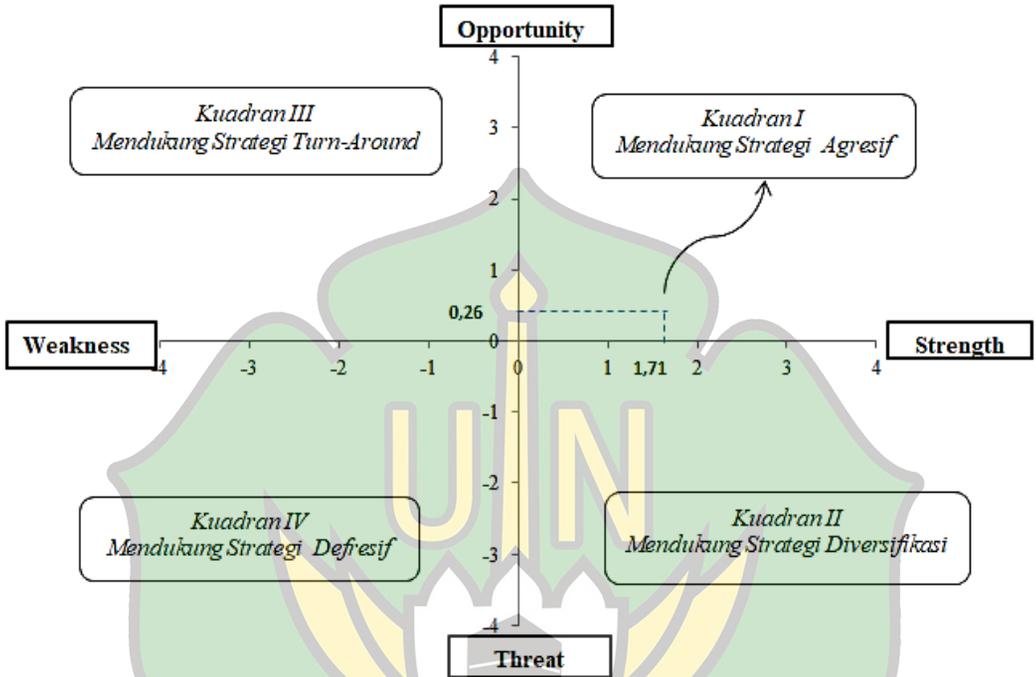
Tabel 1.14
Selisih Nilai IFAS dan EFAS

IFAS	S-W	2,74 – 1,03	1,71
EFAS	O-T	1,93 – 1,67	0,26
Total			1,97

4.2.7. Posisi Strategis Pembiayaan P2PL Syariah di Aceh

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah* dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Analisis SWOT dapat membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal. Berdasarkan hasil dari matriks IFAS dan EFAS di atas maka potensi pembiayaan *P2P Lending* di Aceh dapat dilihat melalui diagram analisis SWOT sebagai berikut:

Gambar 1.5
Diagram Analisis SWOT Pembiayaan UMKM dengan Sistem
Peer to Peer Lending Syariah di Aceh



Berdasarkan diagram SWOT maka dapat dilihat posisi strategis dari pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah* di Aceh, posisinya berada pada kuadran I (*growth*) artinya pada kuadran ini posisi pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah* sangat menguntungkan dikarenakan memiliki peluang dan kekuatan yang besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang begitu banyak.

Strategi yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung *opportunity*, strategi *strength* pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented strategy*), dengan menggunakan GOS ini maka instrumen pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang begitu besar. Oleh karena itu strategi yang dapat dilakukan oleh instrumen pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending* berdasarkan hasil penelitian bisa dilihat melalui Matrik

SWOT di bawah ini. Matriks SWOT ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi *strength-opportunity*, strategi *weakness-opportunity*, strategi *strength-threat* dan strategi *weakness-threat*.

Tabel 1.15
Matrik SWOT Potensi Pembiayaan P2PL Syariah di Aceh

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki Regulasi yang Jelas Sistem Transaksi Berbasis Digital Persyaratan yang Mudah Tidak Ada Intermediasi Proses yang Transparan Tingkat Keamanan Lebih Terjamin Imbal Hasil yang Kompetitif Pembiayaan Terarah Sesuai Target Jaringan Kerja yang Luas Ada Solusi Jika Terjadi Keterlambatan Pembayaran Berkolaborasi dengan AFSI 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> Ketergantungan Terhadap Teknologi Mebutuhkan Dukungan Internet yang Kuat Produk Belum Terlalu Familiar Pengembangan SDM yang Masih Terbatas Belum Ada Regulasi Khusus
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> Pengguna Internet Semakin Banyak Jumlah UMKM di Aceh Tinggi Pertumbuhan Pasar Keuangan Syariah Semakin Meningkat Literasi Syariah Masyarakat yang 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> Mempertahankan pembiayaan yang berbasis syariah Memperluas kerjasama dengan perusahaan berbasis teknologi dan informasi (<i>fintech</i>) Memperbanyak kerjasama dengan provider untuk 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> Melakukan inovasi sistem dan layanan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM. Memperkuat sistem keamanan untuk meminimalisir terjadinya kejahatan

<p>Tinggi</p> <p>5. Tren Produk-Produk Syariah Meningkat</p>	<p>meningkatkan kualitas internet.</p> <p>5. Mengikuti <i>trend</i> perkembangan zaman.</p>	<p>teknologi (<i>cyber crime</i>)</p> <p>3. Memperbaiki kualitas dan pemahaman sumber daya manusia</p> <p>4. Meningkatkan peran pemerintah untuk membantu pelaku UMKM mengembangkan usahanya.</p>
<p>Ancaman (T)</p> <p>1. Maraknya Pinjaman Online Ilegal</p> <p>2. Rentan Penyalahgunaan Data</p> <p>3. Ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM</p> <p>4. Rentenir yang Masih Aktif di Masyarakat</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1. Melakukan digitalisasi dan otomatisasi dalam semua kegiatan operasional.</p> <p>2. Melakukan kolaborasi dengan perusahaan <i>financial technology</i> yang legal.</p> <p>3. Mengadakan pelatihan dan pembinaan terhadap sumber daya manusia.</p> <p>4. Meningkatkan pelayanan pembiayaan digital ke daerah-daerah terpencil.</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1. Memaksimalkan upaya sosialisasi kepada pelaku UMKM dalam rangka mengurangi penggunaan pembiayaan ilegal</p> <p>2. Meningkatkan produk pembiayaan bagi pelaku UMKM</p> <p>3. Memperkuat sinergi atau persatuan perusahaan lending syariah.</p> <p>4. Meningkatkan kualitas sistem dan layanan kepada pelaku UMKM.</p>

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa strategi SO didapatkan dari memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk dapat mengambil peluang yang sebesar-besarnya. Strategi ST dihasilkan dari memanfaatkan kekuatan yang ada dengan tujuan untuk mengatasi ancaman. Berikutnya strategi WO memanfaatkan

peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Terakhir adalah strategi WT, strategi ini diciptakan dengan cara berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman.

4.2.8 Pembahasan Analisis Potensi Pembiayaan P2PL Syariah di Aceh

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* memiliki kekuatan yang sangat besar diantaranya adalah memiliki regulasi yang jelas, sistem transaksi berbasis digital, persyaratan yang mudah, tidak ada intermediasi, proses yang transparan, tingkat keamanan lebih terjamin, imbal hasil yang kompetitif, pembiayaan terarah sesuai target, jaringan kerja yang luas, ada solusi jika terjadi keterlambatan pembayaran dan berkolaborasi dengan AFSI *Asosiasi Fintech Syariah Indonesia* (AFSI). Dari seluruh faktor kekuatan tersebut dapat dilihat bahwa instrumen pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* memiliki keunggulan tersendiri agar dapat mengembangkan usahanya. Semua faktor kekuatan tersebut didukung oleh peluang yang sangat besar sehingga dapat dikatakan bahwa posisi pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* itu tinggi. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya peluang atau dukungan yang ada, yang dapat dimanfaatkan oleh *P2P Lending Syariah* untuk terus dapat meningkatkan pembiayaan dalam pengembangan usaha UMKM.

Adapun peluang yang terlihat yaitu pengguna internet semakin banyak, hal tersebut dapat dilihat berdasarkan data dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pada tahun 2020, terdapat sekitar 196,7 juta pengguna internet atau sekitar 73,7% dari total populasi. Hal ini juga menunjukkan bahwa dari sisi pengguna *smartphone* (ponsel) menjadi alat yang sangat dominan sebagai alat untuk akses internet setiap hari, yakni mencapai 93,9%. Dengan banyaknya pengguna internet maka sangat berpengaruh terhadap keberhasilan penyaluran pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah*. Kemudahan

yang dihasilkan diantaranya dapat mempermudah dalam bertransaksi, efisiensi waktu dan lain sebagainya.

Selain itu peluang berikutnya adalah jumlah UMKM di Aceh tinggi, menurut data dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Aceh, tahun 2021 terdapat sekitar 498.163 UMKM di Aceh, jumlah ini dapat terus bertambah seiring dengan berbagai program dan kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan UMKM di Aceh, serta semakin terbukanya akses informasi dan teknologi bagi masyarakat, dengan perkembangan UMKM yang terus meningkat maka menjadi peluang terhadap keberhasilan pembiayaan melalui *P2P Lending Syariah*. Peluang berikutnya adalah pertumbuhan pasar keuangan syariah semakin meningkat, terlihat dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada akhir tahun 2020, total aset industri keuangan syariah di Indonesia mencapai Rp 643,1 triliun atau meningkat sebesar 10,1% dari tahun sebelumnya. Selain itu, jumlah rekening tabungan syariah di Indonesia pada akhir tahun 2020 mencapai 29,4 juta rekening atau meningkat 27,4% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Selanjutnya literasi syariah masyarakat yang tinggi, hal ini dapat dilihat dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat bahwa tingkat pemahaman keuangan syariah masyarakat Aceh mencapai 18,64% angka tersebut lebih tinggi dari pencapaian nasional sebesar 8,39%. Literasi syariah masyarakat yang tinggi dapat menjadi peluang bagi *P2P Lending Syariah*, hal ini karena *P2P Lending Syariah* berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah yang mengedepankan keadilan dan keberkahan dalam bisnis. Dengan adanya literasi syariah yang tinggi, masyarakat akan lebih memahami prinsip-prinsip syariah yang diterapkan pada pembiayaan melalui *P2P Lending Syariah* dan akan lebih percaya dan tertarik untuk menggunakan platform ini.

Faktor peluang lain adalah tren produk-produk syariah yang semakin meningkat, dimana Indonesia mempertahankan posisinya pada *The Global Islamic Economy Indicator* dalam *State of the Global Islamic Economy* (SGIE) Report 2022 yang diluncurkan *DinarStandard* di Dubai, Uni Emirate Arab, Kamis (31/3/2022).

Indonesia menduduki peringkat keempat setelah Malaysia, Arab Saudi, dan Uni Emirate Arab. CEO DinarStandard, Indonesia mengalami kenaikan signifikan di sektor makanan halal. Indonesia naik dua peringkat ke posisi kedua dalam sektor halal food. Perkembangan di sektor keuangan digital Islam juga terus berlangsung dengan Indonesia adalah rumah bagi *fintech syariah*.

Dari analisis data, jika berada pada kuadran 1 merupakan situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Jika berada pada kuadran 2 meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Jika berada pada kuadran 3 perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Terakhir jika berada pada kuadran 4 merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Dari analisis data yang peneliti lakukan melalui analisis SWOT untuk melihat seberapa besar nilai dari faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sehingga menghasilkan nilai IFAS dan EFAS yang cukup bagus untuk instrumen pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah*, untuk faktor IFAS berjumlah sebesar 3,77 sedangkan untuk faktor EFAS nilainya sebesar 3,60. Dan untuk nilai total skor dari masing-masing faktor adalah kekuatan sebesar 2,74, kelemahan sebesar 1,03, peluang sebesar 1,93 dan faktor ancaman sebesar 1,67. Dari hasil tersebut terlihat bahwa kekuatan menghasilkan nilai yang begitu besar, kemudian diikuti dengan nilai peluang, sehingga instrumen pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* dapat memaksimalkan peluang dengan kekuatan yang sudah dimiliki. Dari hasil tersebut, posisi strategis yang didapat berada pada kuadran I, artinya berada pada posisi yang sangat menguntungkan atau disebut dengan posisi (*growth*). Dari analisis tersebut, peneliti juga menemukan strategi yang dapat dilakukan oleh pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah* untuk memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi yang dapat dilakukan adalah

strategi SO yaitu dengan mempertahankan pembiayaan yang berbasis syariah, memperluas kerjasama dengan perusahaan berbasis teknologi dan informasi (*fintech*), memperbanyak kerjasama dengan provider untuk meningkatkan kualitas internet, serta mengikuti *trend* perkembangan zaman.

Selanjutnya strategi WO, yaitu melakukan inovasi sistem dan layanan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM, memperkuat sistem keamanan untuk meminimalisir terjadinya kejahatan teknologi (*cyber crime*), memperbaiki kualitas dan pemahaman sumber daya manusia dan meningkatkan peran pemerintah untuk membantu pelaku UMKM mengembangkan usahanya.

Adapun strategi ST yang dapat dilakukan yaitu, melakukan digitalisasi dan otomatisasi dalam semua kegiatan operasional, melakukan kolaborasi dengan perusahaan *financial technology* yang legal, mengadakan pelatihan dan pembinaan terhadap sumber daya manusia dan meningkatkan pelayanan pembiayaan digital ke daerah-daerah terpencil. Dan terakhir strategi WT yaitu, memaksimalkan upaya sosialisasi kepada pelaku UMKM dalam rangka mengurangi penggunaan pembiayaan ilegal, meningkatkan produk pembiayaan bagi pelaku UMKM, memperkuat sinergi atau persatuan perusahaan lending syariah serta meningkatkan kualitas sistem dan layanan kepada pelaku UMKM.

Dibalik banyaknya kekuatan dan peluang pada instrumen pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah* terdapat juga sisi kelemahan dan ancaman yang harus dihadapi. Kelemahannya yaitu ketergantungan terhadap teknologi, membutuhkan dukungan internet yang kuat, produk baru yang belum terlalu familiar, pengembangan SDM yang masih terbatas dan belum ada regulasi khusus. Sedangkan ancamannya yaitu maraknya pinjaman online ilegal, rentan penyalahgunaan data, ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM dan rentenir yang masih aktif di masyarakat. Dari hasil penelitian dan data yang didapatkan dapat disimpulkan bahwa pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* sangat berpotensi untuk diimplementasikan di Aceh.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT menghasilkan nilai IFAS dan EFAS yang cukup bagus untuk instrumen pembiayaan UMKM melalui *P2P Lending Syariah*. Faktor IFAS nilainya sebesar 3,77 sedangkan faktor EFAS sebesar 3,60. Untuk nilai total skor dari masing-masing faktor, kekuatan sebesar 2,74, kelemahan sebesar 1,03, peluang sebesar 1,93 dan faktor ancaman sebesar 1,67. Hasil penelitian menunjukkan adanya kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dan posisi strategis yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Kekuatan yang didapat adalah memiliki regulasi yang jelas, sistem transaksi berbasis digital, persyaratan yang mudah, tidak ada intermediasi, proses yang transparan, tingkat keamanan lebih terjamin, imbal hasil yang kompetitif, pembiayaan terarah sesuai target, jaringan kerja yang luas, ada solusi jika terjadi keterlambatan pembayaran serta berkolaborasi dengan AFSI (*Asosiasi Fintech Syariah Indonesia*).
2. Kelemahannya yaitu ketergantungan terhadap teknologi, membutuhkan dukungan internet yang kuat, produk baru yang belum terlalu familiar, pengembangan SDM yang masih terbatas dan belum ada regulasi khusus.
3. Peluang yang ditemukan yaitu pengguna internet semakin banyak, jumlah UMKM di Aceh tinggi, pertumbuhan pasar keuangan syariah semakin meningkat, literasi syariah masyarakat yang tinggi dan tren produk-produk syariah meningkat.
4. Ancaman yang didapatkan yaitu maraknya pinjaman online ilegal, rentan penyalahgunaan data, ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM dan rentenir yang masih aktif di masyarakat.

5. Posisi strategis yaitu berada pada kuadran I yang artinya potensi pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Agresif, artinya pembiayaan *P2P Lending Syariah* dalam kondisi prima dan mantap, sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi serta memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Pembiayaan *P2P Lending Syariah* memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dan menerapkan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

5.2 Saran

1. Bagi Pemerintah
Perlu meningkatkan regulasi pemerintah terkait pembiayaan digital berbasis syariah khususnya *Peer to Peer Lending Syariah* dengan cara meminimalkan kekurangan dan kendala yang ada di lapangan agar dapat terus mendukung kesejahteraan masyarakat terutama pelaku UMKM.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
Penulis berharap agar peneliti selanjutnya dapat mengkaji instrumen pembiayaan UMKM dengan sistem *P2P Lending Syariah* dalam ruang lingkup yang lebih luas agar dapat membantu peningkatan perekonomian umat dan untuk memperbanyak referensi penelitian terkait pembiayaan melalui *P2P Lending Syariah*.

DAFTAR PUSTAKA

- (LPPI), L. P. (2015). Profil bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia*, 11.
- Alwi, A. B. (2018). Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi (Fintech) yang Berdasarkan Syariah. *Al Qanun; Jurnal Pemikiran dan Pembaharuan Hukum Islam*, 251.
- Amir, M. (2013). *Strategi Pemberdayaan UMKM melalui peran Lembaga Keuangan Syariah dalam upaya pengentasan kemiskinan. Jurnal Universitas Pendidikan Indonesia*. Bandung: Semnas Fekon: Optimisme Ekonomi Indonesia, Antara Peluang dan Tantangan.
- Ana Toni Roby Chandra Yudha, d. (2020). *Fintech Syariah: Teori dan Terapan. Menelaah Teori, Model Bisnis dan Keuangan Syariah di Era Industri 4.0*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Anggreani, T. F. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi SWOT: Strategi Pengembangan SDM, Strategi Bisnis dan Strategi MSDM (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumber Daya Manusia). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 632.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik, Cet.1*. Jakarta: Gema Insani.
- Arsyad. (2018). *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT. Raya Grafindo Persada.
- Baihaqi, J. (2018). Financial Technology Peer to Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*.
- Baihaqi, J. (2018). Financial Technology Peer To Peer Lending Berbasis Syariah Di Indonesia. *Jurnal of Sharia Economic Law*.
- Dewi, O. S. (2022). Minat Publik Terhadap Investasi P2P Lending Fintech Syariah di Alami Sharia: Produk, Akad, Imbal Hasil, Tingkat Keberhasilan Bayar. *Indonesian Journal of Economic and Management*, 2.

- Eltin, G. Q. (2019). *Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, Dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Niat Berperilaku Dalam Mengadopsi Financial Technology (Fintech)*. Jakarta: GQ Eltin.
- Fajar, I. (2021). Evaluasi Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Nasabah pada Peer-to-Peer Lending Syariah di Indonesia. Al-Muammar. *Jurnal Kajian Hukum dan Perbankan Syariah*, 1, 11-26.
- Febrianti, S. R. (2018). *Financial Technology dalam Sistem Ekonomi Islam*.
- Hasanah, E. R. (2019). *Analisis model bisnis peer to peer lending syariah dalam meningkatkan kesejahteraan usaha mikro berdasarkan Maqashid Syariah (Studi pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojikerto)*. Surabaya: Pascasarjana UIN Sunan Ampel.
- Hasanah, E. R. (2019). *Analisis model bisnis peer to peer lending syariah dalam meningkatkan kesejahteraan usaha mikro berdasarkan Maqashid Syariah (Studi Pada PT. Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto)*. Surabaya: UIN Sunan Ampel.
- Hasri, B. (n.d.). *Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil menengah untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan dan Pengangguran Daerah di Kabupaten Ngawi*. Magister Pendidikan Ekonomi Program Pascasarjana UNS.
- Hidayat, S. (2019). Peer-to-Peer Lending Syariah: Regulasi dan Perlindungan Konsumen. *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 1.
- Hiyanti, H. N. (2020). Peluang dan Tantangan Fintech (Financial Technology) Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 326-333.
- <https://alamisharia.co.id/id/pembiayaan/> . (n.d.). Retrieved Oktober 15, 2022
- <https://knks.go.id/berita/336/pandemi-covid-19-membawa-berkah-bagifintech-syariah?category=> . (n.d.). Retrieved Oktober 15, 2022
- <https://www.techfor.id/ini-dia-manfaat-fintech-syariah-untuk-pemberdayaan-ekonomi-umat/> . (n.d.). Retrieved Oktober 29, 2022
- Hubies, M. (2009). *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.

- Ilhamy. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Sumatera Utara: FEBI UIN-Su Press.
- Indonesia, B. (2016). *Surat Edaran No. 18/22/DKSP tentang Penyelenggaraan Layanan Keuangan Digital (LDK)*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Irma Muzdalifa, d. (2018). Peranan fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UKM Di Indonesia. *Jurnal Masharif al-Syariah: ekonomi dan perbankan syariah*.
- Kara, M. (2013). Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar. *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*, 47, 4.
- Karnaen Penataatmadja, M. S. (1992). *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Katrin, N. (2019, Desember 2). Analisis Prosedur Pembiayaan dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Peer To Peer (P2P) Lending Syariah di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Ammana Fintek Syariah). *Jurnal J-Iscan*, 1.
- Kuangan, O. J. (2018). *POJK No. 13/POJK.02/2018 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Kuangan, O. J. (2020). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2019: Sinergi dalam Membangun Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Jakarta: Direktorat Pengaturan dan Perizinan Perbankan Syariah bersama Otoritas Jasa Keuangan.
- Khasmir. (2000). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Kholifah, S. (2019). *Tinjauan Hukum Ekonomi Islam terhadap Transaksi Financial Technology (Fintech) pada Layanan Peer to Peer Lending Syariah (Studi pada Layanan Pinjaman Online PT. Investree Radhika Jaya)*. Jakarta: Society.
- KOMINFO. (2021). *Laporan Kinerja Direktorat Jenderal Aplikasi Informatika 2020*. Jakarta: KOMINFO.
- Lestari. (2020). Determinan Penggunaan Peer to Peer Lending (P2P Lending) oleh Generasi Millennial. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 1, 39-50.

- Marta Widian Sari, A. N. (2020). *Kenali...!! Bisnis,,Di Era Digital "Financial Technology. Cet. Ke-1*. Sumatera Barat: CV. Insan Cendekia Mandiri.
- Mengenal Fintech Syariah, A. P. (n.d.). <https://www.paper.id/blog/finansial-umkm/fintech-syariah-di-indonesia/>. Retrieved Oktober 17, 2022
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad Fahri Farid, d. (2020). *HRD Syariah, Cet. Ke-2*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Muhammad Rizal, d. (2019). Fintech Sebagai Salah Satu Solusi Pembiayaan Bagi UMKM, *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan. Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 3, 12.
- Nafis, M. C. (2011). *Teori Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: UI Press.
- OJK, H. S. (n.d.). <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaranpers/Pages/Siaran-Pers-Survei-OJK-2019-Indeks-Literasi-Dan-Inklusi-Kuangan-Meningkat.aspx> . Retrieved Oktober 15, 2022
- Paslah, R. (2018). *Penerapan Prinsip Syariah pada Financial Tekhnologi Peer to Peer Lending Berbasis Syariah Perspektif Hukum Bisnis Islam*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Primadani, N. R. (2022). *Pengembangan UMKM Pasca Pemberlakuan Qanun Lembaga Keuangan Syariah No. 11 Tahun 2018 di Aceh (Studi Penelitian di Kota Banda Aceh)*. Banda Aceh: Pasca Sarjana UIN Ar-Raniry.
- Rachmat. (2014). *Manajemen Strategik*. Bandung : Pustaka Setia.
- Rangkuti, F. (2018). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2018). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Cet, 24* . Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Resalawi, A. (2011). *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap ekonomi pada sektor UKM Indonesia*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- RI, D. A. (2004). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lautan Lestari.

- Rifa'i, A. (2010). Peran dalam Pembangunan Daerah :Fakta Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik dan Pembangunan*, 1, 3.
- Rusdiana. (2018). *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Rusdy. (2018). *Tesis:Potensi Zakat di Kabupaten Simeulue (Analisis SWOT Terhadap Strategi Fundaraising Zakat di Baitul Mal Simeulue)*.
- Sa'diyah, M. (2019). *Fiqih Muamalah II (Teori dan Praktik)*. Cet.1. Jepara: Unisnu Press.
- Saripuddin, d. (2021). Upaya Fintech Syariah Mendorong Akselerasi Pertumbuhan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi*.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumaryanto. (2010). *Mengenal Kewirausahaan*. Semarang: PT. Sindur Press.
- Supomo, B. (2018). *Metodelogi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen* . Yogyakarta: BPFEE.
- Surya, E. (2004). *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis*. Surabaya : Surya Pena.
- Umar, H. (2008). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, ed. 2* . Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Wahyuni, H. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah dan Imbal Hasil pada Peer to Peer Lending Syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 1, 66-80.
- Winarno, B. (2004). Implementasi Konsep Reinventing Government dalam Pelaksanaan Otonomi Daerah". *Jurnal JIAKP*, 1.
- Wirdaniya, S. R. (2020). Hedonic Treadmill Syndrome, Financial Management Behavior dan Generasi Milenial. *Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*.
- Wiyono, T. (2020). *Mekanisme dan Layanan Peer to Peer Lending Syariah Perspektif Ekonomi Islam (Studi Analisis pada 13 Fintech Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan Per 19 Februari 2020)*. Ponorogo: IAIN Ponorogo.
- Wiyono, T. (2020). *Mekanisme dan Layanan Peer to Peer Lending Syariah Perspektif Ekonomi Islam (Studi Analisis pada 13 Fintech Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan*

- Per 19 Februari 2020*). Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri.
- Yarli, D. (2018). Analisis Akad Tijarah pada Transaksi Fintech Syariah dengan Pendekatan Maqhasid. *Jurnal Pemikiran Hukum dan Hukum Islam*, 9, 245.
- Yuneline, M. H. (2022). Edukasi Peer to Peer Lending Syariah Sebagai Alternatif Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Desa Ciwalen Panjalu. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 831.
- Zulfikar, K. (2021). Analisis Risiko Keterlambatan Pembayaran dalam Pembiayaan Peer-to-Peer Lending Syariah di Indonesia. *Al-Muzara'ah. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 1, 1-13.
- Zustika, A. F. (2019). *Financial Technology (FINTECH) Berbasis Sistem Peer To Peer Lending (P2P) Dalam Perspektif Hifdzu Mal*. Surabaya: UIN Sunan Ampel.



LAMPIRAN JAWABAN RESPONDEN

Analisis Kuantitatif SWOT

Narasumber:

1. Konsultan Eksyar : Ledy Mahara
2. Staff Bidang Fasilitasi UMKM : Saiful
3. Dewan Pengawas Syariah : Syahrizal Abbas
4. Akademisi : Meldi Kesuma
5. Akademisi : Nazamuddin
6. Pelaku UMKM : Indra
7. Pelaku UMKM : Umah
8. Pelaku UMKM : Muklis
9. Pelaku UMKM : Yuyun
10. Pelaku UMKM : Lia
11. Pelaku UMKM : Mahmud
12. Pelaku UMKM : Hanfiah
13. Pelaku UMKM : Fera
14. Pelaku UMKM : Maysarah
15. Pelaku UMKM : Nuri
16. Pelaku UMKM : Desi Ariani
17. Pelaku UMKM : Yoza
18. Pelaku UMKM : Sri
19. Pelaku UMKM : Muktar
20. Pelaku UMKM : Ima
21. Pelaku UMKM : Juanda
22. Pelaku UMKM : Ihya
23. Pelaku UMKM : Zahra
24. Pelaku UMKM : Lukman
25. Pelaku UMKM : Darmanita
26. Pelaku UMKM : Ulva
27. Pelaku UMKM : Agus
28. Pelaku UMKM : Sulaiman
29. Pelaku UMKM : Ikramiati
30. Pelaku UMKM : Fajratul

Jawaban Faktor Internal:

Kekuatan (*Strenght*)

Indikator	Respoden	Bobot (1-5)	Rating (1-4)	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
I	Ledy Mahara	5	4	0,07	0,28
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	4		
	Umah	4	4		
	Mukhlis	3	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	5	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	5	4		
	Muktar	5	4		
	Ima	5	4		
	Juanda	4	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	4	4		
	Darmanita	4	4		
	Ulva	5	4		
	Agus	5	4		
Sulaiman	5	4			
Ikramiati	5	4			
Fajratul	5	4			
	Total Rata-Rata	4,8	4,0		
II	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,25
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	4	4		
	Indra	4	4		
	Umah	4	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	4	4		

	Maysarah	4	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	4	4		
	Mukhtar	5	4		
	Ima	3	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	4	4		
	Ulva	2	4		
	Agus	3	4		
	Sulaiman	3	4		
	Ikramiati	4	4		
	Fajratul	2	4		
	Total Rata-Rata	4,3	4,0		
III	Ledy Mahara	5	4	0,07	0,25
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	4	4		
	Nazamuddin	3	2		
	Indra	4	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	4	3		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	4	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	4	4		
	Sri	4	4		
	Mukhtar	5	4		
	Ima	3	4		
	Juanda	4	3		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	4	3		
	Ulva	4	4		
	Agus	5	4		
	Sulaiman	5	4		
	Ikramiati	5	4		
	Fajratul	5	4		
	Total Rata-Rata	4,5	3,8		

IV	Ledy Mahara	5	4	0,07	0,25
	Saiful	5	3		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	3		
	Umah	5	3		
	Mukhlis	4	3		
	Yuyun	4	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	3		
	Desi Ariani	5	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	4	3		
	Mukhtar	5	4		
	Ima	5	4		
	Juanda	5	3		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	4	3		
	Agus	3	4		
	Sulaiman	3	4		
Ikramiati	2	4			
Fajratul	5	4			
Total Rata-Rata	4,6	3,7			
V	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,25
	Saiful	4	3		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	4	3		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	4	3		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	3		
	Maysarah	4	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	5	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	5	4		

	Muktar	4	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	4	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	4	3		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	4	3		
	Agus	2	4		
	Sulaiman	3	4		
	Ikramiati	3	4		
	Fajratul	4	4		
	Total Rata-Rata	4,4	3,8		
VI	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,25
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	4	3		
	Umah	4	3		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	4	3		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	3		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	5	3		
	Sri	4	4		
	Muktar	4	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	4	3		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	3	4		
	Agus	4	4		
	Sulaiman	2	4		
	Ikramiati	3	4		
	Fajratul	4	4		
	Total Rata-Rata	4,4	3,8		
	Ledy Mahara	5	4		
	Saiful	3	2		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		

VII	Indra	4	3	0,07	0,25
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	4	3		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	3		
	Fera	4	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	3	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	3	3		
	Muktar	2	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	4	4		
Agus	4	4			
Sulaiman	5	4			
Ikramiati	5	4			
Fajratul	5	4			
	Total Rata-Rata	4,5	3,8		
VIII	Ledy Mahara	5	4	0,07	0,26
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	4	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	3		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	3		
	Maysarah	4	3		
	Nuri	4	2		
	Desi Ariani	5	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	5	4		
	Muktar	4	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	4	4		
Ihya	5	4			
Zahra	5	4			

	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	2	4		
	Agus	4	3		
	Sulaiman	4	4		
	Ikramiati	5	4		
	Fajratul	4	4		
	Total Rata-Rata	4,6	3,8		
IX	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,23
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	3		
	Umah	3	4		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	4	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	3	2		
	Nuri	5	3		
	Desi Ariani	2	4		
	Yoza	2	4		
	Sri	3	4		
	Muktar	4	4		
	Ima	2	4		
	Juanda	5	3		
	Ihya	5	3		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	1	4		
Agus	3	4			
Sulaiman	5	4			
Ikramiati	5	4			
Fajratul	5	4			
	Total Rata-Rata	4,2	3,8		
X	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,24
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	3		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		

	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	4	3		
	Desi Ariani	2	2		
	Yoza	4	3		
	Sri	2	4		
	Mukhtar	3	4		
	Ima	2	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	4	3		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	3	4		
	Agus	2	4		
	Sulaiman	4	4		
	Ikramiati	4	4		
	Fajratul	5	4		
	Total Rata-Rata	4,3	3,8		
XI	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,23
	Saiful	4	3		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	4	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	4	3		
	Lia	4	4		
	Mahmud	4	4		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	3	2		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	2	3		
	Yoza	2	4		
	Sri	3	4		
	Mukhtar	3	3		
	Ima	4	2		
	Juanda	4	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	4	4		
	Agus	3	4		
	Sulaiman	4	4		

	Ikramiati	5	4		
	Fajratul	5	4		
	Total Rata-Rata	4,2	3,7		
	Jumlah	48,8	-	0,72	2,74

Kelemahan (*Weakness*)

Indikator	Respoden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
I	Ledy Mahara	3	3	0,05	0,20
	Saiful	3	3		
	Syahrizal Abbas	3	3		
	Meldi Kesuma	2	4		
	Nazamuddin	2	4		
	Indra	3	4		
	Umah	4	4		
	Mukhlis	2	4		
	Yuyun	3	4		
	Lia	2	4		
	Mahmud	2	4		
	Hanfiah	3	4		
	Fera	3	4		
	Maysarah	4	4		
	Nuri	3	4		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	3	4		
	Sri	4	4		
	Muktar	4	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	4	4		
	Zahra	3	4		
	Lukman	4	4		
	Darmanita	3	4		
Ulva	5	4			
Agus	5	4			
Sulaiman	5	4			
Ikramiati	5	4			
Fajratul	5	4			
	Total Rata-Rata	3,5	3,9		
II	Ledy Mahara	4	4	0,06	0,22
	Saiful	4	4		
	Syahrizal Abbas	3	4		
	Meldi Kesuma	3	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	2	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	3	2		
	Yuyun	5	3		
	Lia	2	4		

	Mahmud	4	4		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	2	2		
	Maysarah	4	3		
	Nuri	2	4		
	Desi Ariani	3	4		
	Yoza	4	4		
	Sri	4	3		
	Mukhtar	3	4		
	Ima	2	4		
	Juanda	4	4		
	Ihya	4	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	5	4		
	Agus	5	4		
	Sulaiman	5	4		
	Ikramiati	5	4		
	Fajratul	5	4		
	Total Rata-Rata	3,9	3,8		
III	Ledy Mahara	4	4	0,06	0,20
	Saiful	4	4		
	Syahrizal Abbas	3	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	2	3		
	Indra	3	4		
	Umah	2	2		
	Mukhlis	4	2		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	3		
	Mahmud	4	4		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	4	4		
	Maysarah	2	3		
	Nuri	4	4		
	Desi Ariani	2	4		
	Yoza	3	3		
	Sri	5	4		
	Mukhtar	4	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	3	3		
	Ihya	2	4		
	Zahra	3	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	2		
	Ulva	5	4		
	Agus	5	4		
	Sulaiman	4	4		

	Ikramiati	4	4		
	Fajratul	5	4		
	Total Rata-Rata	3,8	3,6		
IV	Ledy Mahara	3	4	0,06	0,18
	Saiful	3	4		
	Syahrizal Abbas	3	3		
	Meldi Kesuma	2	2		
	Nazamuddin	2	3		
	Indra	3	4		
	Umah	4	4		
	Mukhlis	2	4		
	Yuyun	5	2		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	3	4		
	Fera	4	4		
	Maysarah	4	2		
	Nuri	3	2		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	4	1		
	Mukhtar	3	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	4	4		
	Zahra	5	3		
	Lukman	4	2		
	Darmanita	3	1		
	Ulva	5	4		
	Agus	5	4		
	Sulaiman	5	2		
Ikramiati	5	4			
Fajratul	5	1			
	Total Rata-Rata	3,9	3,2		
V	Ledy Mahara	5	4	0,06	0,22
	Saiful	4	4		
	Syahrizal Abbas	4	3		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	4	2		
	Indra	3	1		
	Umah	4	4		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	4	4		
	Mahmud	4	4		
	Hanfiah	3	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	4	4		
Nuri	3	4			

	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	3	4		
	Sri	4	4		
	Muktar	4	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	4	4		
	Zahra	3	4		
	Lukman	4	4		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	5	4		
	Agus	5	4		
	Sulaiman	5	4		
	Ikramiati	4	4		
	Fajratul	3	3		
	Total Rata-Rata	4,1	3,7		
	Jumlah	19,2	-	0,28	1,03

Jawaban Faktor Eksternal:

Peluang (*Opportunity*)

Indikator	Respoden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
I	Ledy Mahara	5	4	0,10	0,36
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	4	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nizamuddin	5	3		
	Indra	4	4		
	Umah	4	4		
	Mukhlis	4	3		
	Yuyun	3	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	4	3		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	4	4		
	Desi Ariani	4	3		
	Yoza	4	3		
	Sri	4	3		
	Muktar	2	4		
	Ima	3	4		
	Juanda	4	3		
	Ihya	4	3		
	Zahra	4	4		
	Lukman	4	4		
Darmanita	3	4			
Ulva	2	3			

	Agus	4	2		
	Sulaiman	3	3		
	Ikramiati	2	2		
	Fajratul	3	3		
	Total Rata-Rata	3,9	3,5		
II	Ledy Mahara	5	4	0,10	0,38
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	3	3		
	Meldi Kesuma	4	3		
	Nazamuddin	2	3		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	4	4		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	3	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	3	3		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	3	3		
	Muktar	5	4		
	Ima	2	4		
	Juanda	3	4		
	Ihya	4	4		
	Zahra	3	4		
	Lukman	3	4		
	Darmanita	3	4		
	Ulva	2	4		
Agus	3	4			
Sulaiman	4	4			
Ikramiati	4	4			
Fajratul	3	4			
	Total Rata-Rata	3,8	3,8		
III	Ledy Mahara	5	4	0,11	0,41
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	4	4		
	Meldi Kesuma	3	2		
	Nazamuddin	4	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	4	4		
	Mahmud	4	3		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		

	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	5	4		
	Yoza	5	3		
	Sri	3	2		
	Mukhtar	5	4		
	Ima	4	4		
	Juanda	4	3		
	Ihya	5	4		
	Zahra	3	3		
	Lukman	3	4		
	Darmanita	4	4		
	Ulva	4	4		
	Agus	3	3		
	Sulaiman	4	4		
	Ikramiati	3	4		
	Fajratul	2	4		
	Total Rata-Rata	4,2	3,7		
IV	Ledy Mahara	3	4	0,11	0,40
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	4		
	Mahmud	4	3		
	Hanfiah	5	4		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	3		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	4	3		
	Sri	3	4		
	Mukhtar	4	4		
	Ima	4	3		
	Juanda	4	2		
	Ihya	4	4		
	Zahra	5	4		
	Lukman	4	2		
	Darmanita	4	3		
	Ulva	3	4		
	Agus	2	4		
	Sulaiman	4	3		
	Ikramiati	3	4		
	Fajratul	3	2		
	Total Rata-Rata	4,2	3,6		

V	Ledy Mahara	4	3	0,11	0,38
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	4	3		
	Nazamuddin	4	4		
	Indra	4	3		
	Umah	3	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	3		
	Lia	5	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	5	3		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	3	4		
	Yoza	4	3		
	Sri	3	3		
	Muktar	4	3		
	Ima	2	4		
	Juanda	3	4		
	Ihya	3	4		
	Zahra	4	3		
	Lukman	5	2		
	Darmanita	4	4		
	Ulva	4	2		
Agus	5	4			
Sulaiman	4	4			
Ikramiati	3	3			
Fajratul	3	3			
Total Rata-Rata	4,1	3,5			
Jumlah	20,2	-	0,53	1,93	

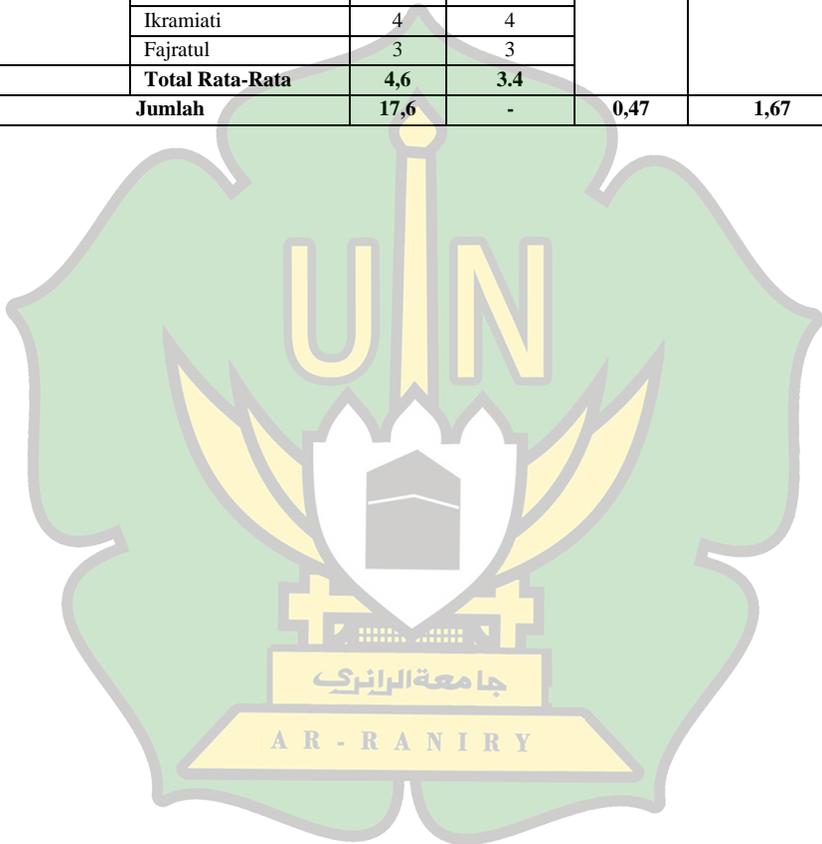
Ancaman (*Treath*)

Indikator	Respoden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
I	Ledy Mahara	4	3	0,11	0,41
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	5	4		
	Meldi Kesuma	5	3		
	Nazamuddin	4	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	3		
	Lia	3	3		
	Mahmud	4	3		
	Hanfiah	4	4		
Fera	5	4			

	Maysarah	5	4		
	Nuri	4	3		
	Desi Ariani	3	4		
	Yoza	4	4		
	Sri	4	4		
	Mukhtar	5	4		
	Ima	5	4		
	Juanda	4	4		
	Ihya	4	4		
	Zahra	2	4		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	3	4		
	Ulva	3	4		
	Agus	4	4		
	Sulaiman	3	4		
	Ikramiati	4	4		
	Fajratul	2	4		
	Total Rata-Rata	4,1	3,8		
	Ledy Mahara	5	4		
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	4	4		
	Meldi Kesuma	4	3		
	Nazamuddin	3	4		
	Indra	5	4		
	Umah	4	3		
	Mukhlis	5	4		
	Yuyun	5	4		
	Lia	5	3		
	Mahmud	4	4		
	Hanfiyah	3	2		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
II	Nuri	5	3	0,12	0,41
	Desi Ariani	3	3		
	Yoza	4	3		
	Sri	4	4		
	Mukhtar	5	4		
	Ima	5	4		
	Juanda	4	3		
	Ihya	4	3		
	Zahra	5	2		
	Lukman	5	4		
	Darmanita	5	3		
	Ulva	4	4		
	Agus	3	4		
	Sulaiman	4	3		
	Ikramiati	5	4		
	Fajratul	5	3		
	Total Rata-Rata	4,4	3,5		

III	Ledy Mahara	5	4	0,12	0,44
	Saiful	4	4		
	Syahrizal Abbas	4	3		
	Meldi Kesuma	3	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	4		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	4	3		
	Lia	3	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	3		
	Desi Ariani	4	4		
	Yoza	5	4		
	Sri	5	3		
	Muktar	4	4		
	Ima	5	4		
	Juanda	5	4		
	Ihya	5	4		
	Zahra	4	4		
	Lukman	3	3		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	5	4		
	Agus	5	4		
	Sulaiman	5	3		
Ikramiati	5	4			
Fajratul	4	2			
Total Rata-Rata	4,5	3,7			
IV	Ledy Mahara	5	4	0,12	0,41
	Saiful	5	4		
	Syahrizal Abbas	4	3		
	Meldi Kesuma	5	4		
	Nazamuddin	5	4		
	Indra	5	3		
	Umah	5	4		
	Mukhlis	4	4		
	Yuyun	4	3		
	Lia	3	4		
	Mahmud	5	4		
	Hanfiah	4	3		
	Fera	5	4		
	Maysarah	5	4		
	Nuri	5	4		
	Desi Ariani	5	4		
	Yoza	5	3		
	Sri	5	4		

	Muktar	5	4		
	Ima	4	3		
	Juanda	5	1		
	Ihya	5	2		
	Zahra	5	2		
	Lukman	4	3		
	Darmanita	5	4		
	Ulva	5	4		
	Agus	4	1		
	Sulaiman	5	4		
	Ikramiati	4	4		
	Fajratul	3	3		
	Total Rata-Rata	4,6	3,4		
	Jumlah	17,6	-	0,47	1,67



LAMPIRAN PERHITUNGAN MATRIKS EFAS DAN IFAS

a. Langkah Perhitungan matriks IFAS

1. Perhitungan jumlah rata-rata per indikator yang diperoleh dari perhitungan bobot ketiga puluh responden, dengan cara menggunakan rumus rata-rata.

$$\text{Bobot rata-rata} = \frac{\text{Jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responden}}$$

Contoh:

$$\frac{5+5+5+5+5+5+4+3+5+5+5+5+5+5+5+5+5+5+4+5+5+4+4+5+5+5+5}{30} = 4,8$$

2. Total IFE didapat dari total bobot indikator faktor **kekuatan** dan **kelemahan**

Total IFE

$$49 + 19 = 68$$

3. Bobot relatif diperoleh dengan cara membagikan bobot rata-rata perindikator dengan total IFE

Total rata-rata per indikator

Total IFE

Contoh: $\frac{4,8}{68}$

$$= 0,07$$

4. Rating diperoleh dengan cara mencari nilai rata-rata rating dari jawaban ketiga puluh responden

$$\text{Rating rata-rata} = \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responden}}$$

$$= \frac{4+4+4+4+4+4+3+4+4+4+4+4+4+4+4+4+4+4+4+4+3+4+4+4+4+4}{30}$$

$$= 4$$

5. Maka akan diperoleh matriks IFAS sebagai berikut:

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
Kekuatan (Strength)				
1	Memiliki Regulasi yang Jelas	0,07	4,00	0,28
2	Sistem Transaksi Berbasis Digital	0,06	4,00	0,25
3	Persyaratan yang Mudah	0,07	3,80	0,25
4	Tidak Ada Intermediasi	0,07	3,70	0,25
5	Proses yang Transparan	0,06	3,80	0,25
6	Tingkat Keamanan Lebih Terjamin	0,06	3,80	0,25
7	Imbal Hasil yang Kompetitif	0,07	3,80	0,25
8	Pembiayaan Terarah Sesuai Target	0,07	3,80	0,26
9	Jaringan Kerja yang Luas	0,06	3,80	0,23
10	Ada Solusi Jika Terjadi Keterlambatan Pembayaran	0,06	3,80	0,24
11	Berkolaborasi dengan AFSI	0,06	3,70	0,23
Total		0,72	-	2,74

Kelemahan (Weakness)				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
1	Ketergantungan Terhadap Teknologi	0,05	3,90	0,20
2	Membutuhkan Dukungan Internet yang Kuat	0,06	3,80	0,22
3	Produk Belum Terlalu Familiar	0,06	3,60	0,20
4	Pengembangan SDM yang Masih Terbatas	0,06	3,20	0,18
5	Belum Ada Regulasi Khusus	0,06	3,70	0,22
Total		0,28	-	1,03
Jumlah S+W		1,00		3,77

b. Langkah Perhitungan matriks EFAS

1. Perhitungan jumlah rata-rata per indikator yang diperoleh dari perhitungan bobot ketiga puluh responden, dengan cara menggunakan rumus rata-rata.

$$\text{Bobot rata-rata} = \frac{\text{Jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responden}}$$

Contoh:

$$\frac{5+5+4+5+5+4+4+4+3+5+4+5+5+5+4+4+4+4+2+3+4+4+4+4+3+2+4+3+2+3}{30}$$
$$= 3,9$$

2. Total EFE didapat dari total bobot rata-rata indikator faktor **peluang** dan **ancaman**

Total EFE

$$20 + 18 = 38$$

3. Bobot relatif diperoleh dengan cara membagikan bobot rata-rata per indikator dengan total EFE

$$\frac{\text{Total rata-rata per indikator}}{\text{Total EFE}}$$

Contoh: $\frac{3,9}{38}$

$$= 0,10$$

4. Rating diperoleh dengan cara mencari nilai rata-rata rating dari jawaban ketiga puluh responden

$$\text{Rating rata-rata} = \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responden}}$$

$$= \frac{4+4+4+4+3+4+4+3+4+4+3+4+4+4+4+3+3+3+4+4+3+3+4+4+4+3+2+3+2+3}{30}$$
$$= \frac{105}{30}$$
$$= 3,5$$

5. Maka akan diperoleh matriks EFAS sebagai berikut:

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Pengguna Internet Semakin Banyak	0,10	3,50	0,36
2	Jumlah UMKM di Aceh Tinggi	0,10	3,80	0,38
3	Pertumbuhan Pasar Keuangan Syariah Semakin Meningkatkan	0,11	3,70	0,41
4	Literasi Syariah Masyarakat yang Tinggi	0,11	3,60	0,40
5	Tren Produk-Produk Syariah Meningkatkan	0,11	3,50	0,38
Total		0,53	-	1,93

Ancaman (<i>Treath</i>)				
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
1	Maraknya Pinjaman Online Ilegal	0,11	3,80	0,41
2	Rentan Penyalahgunaan Data	0,12	3,50	0,41
3	Ketidakpastian Perolehan Pendapatan Usaha UMKM	0,12	3,70	0,44
4	Rentenir yang Masih Aktif di Masyarakat	0,12	3,40	0,41
Total		0,47	-	1,67
Jumlah		1,00		3,60

DOKUMENTASI WAWANCARA



*Konsultan Implementasi Eksyar
Bank Indonesia Perwakilan Aceh*



Staff Bidang Fasilitasi UKM



Dewan Pengawas Syariah



Akademisi



UMKM

ALAMI Sharia



Mina ALAMI
Dukungan Pelanggan



Mina informasikan, untuk persentase keuntungan imbal hasil atau ujrroh yang didapat akan berbeda setiap pendanaan ya, Kak. Dikarenakan tergantung dari berapa persentase ujrroh pada project pendanaan, berapa nominal pendanaan serta masa tenor berjalannya pendanaan ya. Pendana akan mendapatkan informasi mengenai estimasi Ujrroh (imbal hasil) saat melakukan proses pendanaan.

ALAMI Sharia



Mina ALAMI
Dukungan Pelanggan



Dan berikut beberapa syarat untuk pengajuan peminjamannya :

1. Perusahaan sudah berbentuk PT atau CV (Melampirkan legalitas Badan Hukum)
2. Telah berdiri minimal 2 tahun
3. Melaporkan rekening koran dan laporan keuangan
4. Memiliki Giro Mundur atau Personal Guarantee untuk dijaminan
5. Memiliki Invoice yang berjalan

Selain itu, adalagi yang dapat

Potensi pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah

cs@investree.id 21/12/2022 kepada saya

Kepada yang terhormat Ibu Mertisa Fardes,

Selamat pagi. Terkait pertanyaan Ibu Mertisa, berikut jawaban kami atas pertanyaan yang Ibu sampaikan:

1. Hal-hal apa saja yang menjadi keunggulan atau kelebihan dari pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

Pertama, fintech syariah diharapkan dapat membantu UMKM mendapatkan pendanaan syariah terintegrasi. Kedua, diperlukan pertumbuhan "startup" yang dapat memperkuat rantai nilai halal nasional yang memiliki cakupan global.

2. Hal-hal apa saja yang menjadi kekurangan dari pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

Salah satu risiko yang kemungkinan dihadapi oleh perusahaan financial technology, khususnya bidang P2P lending di Indonesia, adalah usia yang terbilang masih baru sehingga sulit untuk menentukan pengelola yang memiliki kualitas dengan pengelola yang belum berkualitas.

3. Hal-hal apa saja yang menjadi peluang dari pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

Fintech syariah bisa menjadi solusi permodalan masyarakat khususnya UMKM dan fintech dapat membantu efektifitas bantuan pembiayaan pemerintah.

4. Hal-hal apa saja yang menjadi ancaman pembiayaan UMKM melalui peer to peer lending syariah?

- Bisnis fintech adalah risiko di serang peretas.
- Risiko gagal bayar bagi fintech yang bisnisnya menjadi perantara pembiayaan atau kredit.
- Risiko penipuan.
- Rentan penyalahgunaan data klien.

Sebagai informasi tambahan, Investree memiliki jenis produk pinjaman syariah yaitu Invoice Financing Syariah. Untuk lebih detail mengenai pinjaman syariah, silakan Ibu klik link berikut <https://investree.id/loan/two-yc-finance/sharia>.

Jika Ibu Mertisa memiliki pertanyaan lebih lanjut, silakan hubungi kami melalui email di cs@investree.id, telegram <https://t.me/Investrebot> atau melalui telepon 1500886 pukul 09:00-18:00 WIB. Terima kasih.

Salam hangat,

Tim Support Investree

Sebagian teks wawancara dengan perusahaan P2P Lending Syariah ALAMI dan INVESTREE

SURAT PENELITIAN

KEPUTUSAN DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 149/Un.08/Ps/03/2022

Tentang:
PENUNJUKAN PEMBIMBING TESIS MAHASISWA

DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

- Memimbang : 1. bahwa untuk menjamin kelancaran penyelesaian studi pada Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh dipandang perlu menunjuk Pembimbing Tesis bagi mahasiswa;
2. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam Keputusan ini, dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Tesis.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
3. Keputusan Menteri Agama Nomor 156 Tahun 2004 tentang Pedoman/Pengawasan, Pengendalian dan Pembinaan Diploma, Sarjana, Pascasarjana Pada Perguruan Tinggi Agama;
4. Keputusan Menteri Agama Nomor 21 Tahun 2015 tentang STATUTA UIN Ar-Raniry;
5. Keputusan Dirjen Binbaga Islam Departemen Agama R.I. Nomor 40/E/1988 tentang Penyelenggaraan Program Pascasarjana IAIN Ar-Raniry di Banda Aceh;
6. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tanggal 2 Januari 2015 tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang kepada Dekan dan Direktur Pascasarjana dalam lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
- Memperhatikan : 1. Hasil Seminar Proposal Tesis semester Genap Tahun Akademik 2021/2022, pada hari Senin tanggal 07 Maret 2022.
2. Keputusan Rapat Pimpinan Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh pada hari Senin Tanggal 28 Maret 2022.

MEMUTUSKAN:

Menetapkan
Kesatu :

- Menunjuk:
1. Dr. Azharsyah Ibrahim, SE.Ak., M. S. O. M
2. Dr. Bismi Khalidin, M. Si

Sebagai Pembimbing Tesis yang diajukan oleh:

N a m a : Mertisa Fardesi
NIM : 201008040
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Tingkat Pelaksanaan Syariah Islam di Aceh dalam Bidang Ekonomi Islam

- Kedua : Pembimbing Tesis bertugas untuk mengarahkan, membenarkan kritik konstruktif dan bimbingan Tesis sehingga dianggap memenuhi standar untuk memperoleh gelar Magister.
- Ketiga : Kepada Pembimbing Tesis yang namanya tersebut di atas dibenkan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- Keempat : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan.
- Kelima : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2024 dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya, apabila kemudian ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.

AR - RANIRY

Ditetapkan di Banda Aceh
Pada tanggal 29 Maret 2022
Direktur

Mukhsin Nyak Umar



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
PASCASARJANA

Jl. Ar-Raniry No. 1 Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon (0651) 7552397, Hp. 085297931017, Fax (0651) 7552922
E-mail: pascasarjanainar@ar-raniry.ac.id Website: pps.ar-raniry.ac.id

Nomor : 3689/Un.08/ Ps.TU/11/2022
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian Tesis**

Banda Aceh, 25 November 2022

Kepada Yth
Direktur Bank Indonesia (BI)
di-
Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh menerangkan bahwa:

N a m a : Mertisa Fardesi
NIM : 201008040
Tempat/Tgl. Lahir : Kotafajar / 03 Maret 1998
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Lamgugop, Syiah Kuala Kota Banda Aceh

adalah mahasiswa Pascasarjana UIN Ar-Raniry yang sedang mempersiapkan penyelesaian penelitian Tesis yang berjudul : "**Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem Peer to Peer Lending Syariah di Aceh**". Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu dapat mengizinkan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan penelitian dan membenarkan data seperlunya.

Demikian surat pengantar ini dikeluarkan, atas perhatian dan kerjasamanya kami haturkan terima kasih.

Wassalam,
An.Direktur
Kasubbag TU.

Imall

AR - RANIRY

Tembusan: Direktur Ps (sebagai laporan).



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
PASCASARJANA

Jl. Ar-Raniry No. 1 Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon (0651) 7552397, Hp. 085297931017, Fax (0651) 7552922
E-mail: pascasarjanauinar@ar-raniry.ac.id Website: pps.ar-raniry.ac.id

Nomor : 3689/Un.08/ Ps.TU/11/2022
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian Tesis**

Banda Aceh, 25 November 2022

Kepada Yth

Kepala Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Aceh

di-

Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh menerangkan bahwa:

N a m a : Mertisa Fardesi
N I M : 201008040
Tempat/Tgl. Lahir : Kotafajar / 03 Maret 1998
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Lamgugop, Syiah Kuala Kota Banda Aceh

adalah mahasiswa Pascasarjana UIN Ar-Raniry yang sedang mempersiapkan penyelesaian penelitian Tesis yang berjudul : **"Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem Peer to Peer Lending Syariah di Aceh"**.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu dapat mengizinkan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan penelitian dan memberikan data seperti nya.

Demikian surat pengantar ini dikeluarkan, atas perhatian dan kerjasamanya kami haturkan terima kasih.

Wassalam,
An. Direktur
Kasubbag TU,


Jamall

Tembusan: Direktur Ps (sebagai laporan)

جامعة الرانيري
AR - RANIRY



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
PASCASARJANA

Jl. Ar-Raniry No. 1 Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon (0651) 7552397, Hp. 085297931017, Fax (0651) 7552922
E-mail: pascasarjanaunar@ar-raniry.ac.id Website: pps.ar-raniry.ac.id

Nomor : 3689/Un.08/ Ps.TU/11/2022
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian Tesis**

Banda Aceh, 25 November 2022

Kepada Yth
Dewan Syariah Aceh (DSA)
di-

Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh menerangkan bahwa:

N a m a : Mertisa Fardesi
NIM : 201008040
Tempat/Tgl. Lahir : Kotafajar / 03 Maret 1998
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Lamgugop, Syiah Kuala Kota Banda Aceh

adalah mahasiswa Pascasarjana UIN Ar-Raniry yang sedang mempersiapkan penyelesaian penelitian Tesis yang berjudul : **"Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem Peer to Peer Lending Syariah di Aceh"**.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu dapat mengizinkan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan penelitian dan memberikan data seperlunya.

Demikian surat pengantar ini dikeluarkan, atas perhatian dan kerjasamanya kami haturkan terima kasih.

Wassalam,
An. Direktur
Kasubbag TU,

Jamall

Tembusan: Direktur Ps (sebagai laporan)

جامعة الرانيري
AR - RANIRY



Kepada Yth.
Direktur Pascasarjana UIN Ar Raniry
Kopelma Darussalam, Kec. Syiah Kuala
BANDA ACEH

Perihal : Surat Keterangan

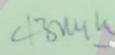
Sehubungan dengan surat Saudara No. 3689/Un.08/Ps.TU/11/2022 tanggal 25 November 2022 Perihal Pengantar Penelitian Thesis, bersama dengan surat ini Bank Indonesia Provinsi Aceh menerangkan bahwa:

Nama : Mertisa Fardesi
NIM : 201008040
Program : Ekonomi Syariah, Pascasarjana UIN Ar-Raniry

Telah melakukan penelitian dengan topik "Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem *Peer to Peer Lending* Syariah di Aceh" dengan metode wawancara dan kuisisioner kepada pegawai di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Aceh.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

KEPALA PERWAKILAN BANK INDONESIA
PROVINSI ACEH
Kepala Tim


Lenny Novita
Asisten Direktur

جامعة الرانيري

AR - RANIRY



PEMERINTAH ACEH
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH

Jalan Panglima Nyak Makam No.12 Telepon (0651) 7551929 – Fax (0651) 7551929
BANDA ACEH 23125

Nomor : 423.4/4001
Lampiran : -
Hal : Penelitian Tesis

Banda Aceh, 13 Desember 2022 M
19 Jumadil Awal 1444 H

Yang terhormat,
Direktur Pasca Sarjana
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry

di-
Banda Aceh

1. Sehubungan dengan Surat Saudara Nomor : 3689/Un.08/Ps.TU/11/2022 tanggal 25 November 2022 perihal sebagaimana tersebut di pokok surat, bersama ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya kami tidak berkeberatan dan menerima permohonan yang diajukan untuk melakukan penelitian ilmiah pada Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Aceh dalam rangka penyelesaian penulisan Tesis dengan judul "**Potensi Pembiayaan UMKM dengan Sistem Peer to Peer Lending Syariah di Aceh**", dengan mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Mertisa Fardesi
NIM : 201008040
Program Studi : Ekonomi Syariah
Alamat : Lamgugob, Syiah Kuala Kota Banda Aceh

2. Untuk informasi dan konfirmasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Mirna, SE, MM (Kasubbag Hukum, Kepegawaian dan Umum), nomor ponsel 081316908807.
3. Demikian disampaikan, atas perhatian Saudara kami ucapkan terima kasih.

AR - RANIRY
KOP. KEPALA DINAS KOPERASI, USAHA KECIL
DAN MENENGAH ACEH

AZHARI, S.Ag, M.Si
PEMBINA TINGKAT I
NIP 19690613 199703 1 002