

FINANCIAL TECHNOLOGY PEER-TO-PEER LENDING SEBAGAI SALAH SATU SOLUSI PEMBIAYAAN BAGI UMKM

David Chandrawan, Jenny Widjojo, Abdul Munir

Program Studi Akuntansi, Politeknik Bina Madani

David Chandrawan, davidchandrawan@politekbima.ac.id, Kabupaten Bekasi, Indonesia

Abstrak. Kemajuan teknologi mengubah pola kehidupan kita, dan kini teknologi telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari. Segala sesuatunya terasa lebih mudah dan cepat berkat kemajuan teknologi ini, termasuk dalam sektor keuangan. Fenomena *financial technology peer to peer (P2P) lending*, yang memungkinkan pengiriman uang tanpa perlu ke bank dan pinjaman secara *online*, menjadi contoh sebuah teknologi telah mengubah gaya hidup masyarakat. UMKM memiliki peran yang strategis dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pemberdayaan dan pengembangan yang berkelanjutan perlu dilakukan agar UMKM dapat tumbuh tidak hanya dalam jumlah, tetapi juga meningkatkan kualitas dan daya saing mereka. Salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh UMKM adalah pembiayaan atau permodalan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui *financial technology* adalah salah satu solusi pembiayaan UMKM. Dengan metode analisis deskriptif kualitatif dan studi kepustakaan dapat disimpulkan *financial technology peer to peer lending* dapat memberikan dukungan untuk pembiayaan bagi pelaku UMKM di Indonesia.

Kata kunci: *Financial Technology, Pembiayaan, Pinjaman, UMKM*

Abstract. *Advances in technology change the pattern of our lives, and now technology has become an inseparable part of everyday life. Everything feels easier and faster thanks to this technological advancement, including in the financial sector. The phenomenon of financial technology peer-to-peer (P2P) lending, which allows sending money without the need to go to banks and online loans, is an example of a technology that has changed people's lifestyles. MSMEs have a strategic role in the national economy. For this reason, continuous empowerment and development need to be carried out so that MSMEs can grow not only in number but also improve their quality and competitiveness. One of the challenges that must be faced by MSMEs is financing or capital. This research was conducted to find out that financial technology is one of the MSME financing solutions. Using qualitative descriptive analysis methods and literature studies, it can be concluded that financial technology peer-to-peer lending can provide support for financing for MSMEs actors in Indonesia.*

Keywords: *Financial Technology, Financing, Lending, MSMEs*

Pendahuluan

Kemajuan teknologi semakin menggeser pola kehidupan kita, dan kini teknologi telah menjadi bagian tak terpisahkan dari sehari-hari. Segala sesuatunya terasa lebih mudah dan cepat berkat kemajuan teknologi ini, termasuk dalam sektor keuangan. Fenomena *financial technology peer to peer (P2P) lending*, yang memungkinkan pengiriman uang tanpa perlu ke bank dan pinjaman secara *online*, menjadi contoh nyata

bagaimana teknologi telah mengubah gaya hidup masyarakat.

Pertumbuhan fintech P2P lending saat ini mengalami perkembangan pesat dan mudah diakses oleh masyarakat yang sebelumnya sulit mendapatkan pinjaman dana. Selain itu, sektor ini juga memberikan peluang bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mendapatkan modal yang diperlukan dalam mengembangkan bisnis mereka. Tidak hanya itu, fintech P2P lending juga memberikan akses pinjaman bagi individu yang memerlukan dana untuk pendidikan atau perawatan kesehatan, dengan berbagai standar dan ketentuan yang berbeda-beda. (Andaiyani et al., 2020)

Sistem fintech P2P lending, para peminjam dan pemberi pinjaman dapat saling terhubung dengan mudah. Setiap permohonan pinjaman dinilai berdasarkan kelayakan kredit, dan jumlah serta jangka waktu pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan peminjam. Suku bunga yang berlaku pun ditetapkan sesuai dengan ketentuan masing-masing platform fintech, dan tingkat keamanan juga menjadi prioritas utama. Dengan demikian, teknologi fintech P2P lending telah menghadirkan perubahan signifikan dalam cara masyarakat mengakses layanan keuangan dan pinjaman. Ia telah menjadi solusi bagi mereka yang sebelumnya terbatas oleh keterbatasan akses ke lembaga keuangan tradisional. Dalam era dimana teknologi terus berkembang, fintech P2P lending menjadi contoh sukses bagaimana inovasi teknologi dapat memberdayakan individu dan UMKM dalam mewujudkan berbagai impian dan proyek mereka.

Menurut Peraturan OJK No.77/POJK.01/2016, fintech lending/peer-to-peer lending/ P2P lending merujuk pada layanan pinjam meminjam uang dalam mata uang rupiah secara langsung antara kreditur/lender (pemberi pinjaman) dan debitur/borrower (penerima pinjaman) melalui teknologi informasi. Fintech lending juga dikenal sebagai Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI).

Hingga tanggal 19 Februari 2020, terdapat total 161 perusahaan fintech yang terdaftar dan berizin. Namun, OJK mencabut status Tanda Bukti Terdaftar sebagai Penyelenggara LPMUBTI dari 3 perusahaan fintech, yaitu: PT Pinjam Meminjam Global (Pinjam), PT Nusantara Digital Techno (Plaza Pinjaman), dan PT Unikas Indonesia Pasifik (AdaKita). Hingga akhir Februari 2020, OJK mencatat penyaluran pinjaman Fintech P2P Lending senilai Rp 95,39 triliun, yang mana jika 70 persennya diserap oleh sector pedagang eceran, ada sekitar Rp 6,67 triliun dana dari fintech P2P lending yang mengalir ke usaha mikro.

Salah satu cara untuk mengembangkan pusat-pusat pertumbuhan ekonomi adalah dengan memperkuat sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di Indonesia, UMKM merupakan sektor industri dengan jumlah pelaku terbanyak. Pada tahun 2019, Indonesia memiliki sebanyak 65,5 juta unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang mengalami peningkatan sebesar 1,98% dari jumlah pada tahun 2018 yang sebanyak 64,2 juta unit. Dalam rincian jumlah tersebut, terdapat sekitar 64,6 juta unit merupakan usaha mikro, dengan tambahan sekitar 798,7 ribu unit berupa usaha kecil. Selain itu, terdapat sekitar 65,5 ribu unit berbentuk usaha menengah.

Jumlah keseluruhan UMKM ini setara dengan 99,99% dari total unit usaha di Indonesia, sementara usaha besar hanya menyumbang 0,01% dari total unit usaha dalam negeri. UMKM juga memiliki peran signifikan dalam menyerap tenaga kerja, mencapai 119,6 juta orang atau sekitar 96,92% dari total tenaga kerja di Indonesia. Angka ini mengalami peningkatan sebesar 2,21% dibandingkan tahun sebelumnya yang mencapai 116,9 juta orang. Terkait kontribusinya terhadap perekonomian, Menurut laporan Asian Development Bank (ADB) tahun 2019, UMKM menyumbangkan sekitar 60,51% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) atas harga berlaku, dan sebesar 57,14% terhadap PDB atas harga konstan. Selain itu, ekspor nonmigas yang berasal dari UMKM mencapai 339,2 triliun pada tahun 2019, yang merupakan sekitar 15,65% dari total ekspor Indonesia pada dua tahun sebelumnya.

UMKM memiliki peran yang strategis dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pemberdayaan dan pengembangan yang berkelanjutan perlu dilakukan agar UMKM dapat tumbuh tidak hanya dalam jumlah, tetapi juga meningkatkan kualitas dan daya saing mereka.

Meskipun begitu, sektor UMKM masih menghadapi beberapa tantangan. UMKM masih perlu meningkatkan kemampuan dalam manajemen usaha, termasuk pengelolaan keuangan, serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang terbatas. Selain itu, penguasaan teknologi yang rendah dan akses ke lembaga keuangan, terutama pembiayaan perbankan, juga menjadi hambatan bagi perkembangan sektor ini.

Financial technology Peer to Peer Lending salah satunya dapat dimanfaatkan untuk pelaku UMKM dalam mendapatkan pembiayaan dan permodalan. Peningkatan penyaluran dana melalui fintech telah terjadi karena kemudahan persyaratan pinjaman dibandingkan dengan perbankan dan sumber permodalan lainnya. Data dari *International Finance Corporation* (IFC) menunjukkan bahwa pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia masih mengalami kesulitan dalam memperoleh kredit pembiayaan dari sumber-sumber konvensional, yang membatasi perkembangan bisnis. Kesulitan ini terlihat dari kesenjangan pembiayaan sektor UMKM, mencapai USD 166 miliar atau sekitar 19% dari pendapatan domestik bruto (PDB) pada tahun 2017.

Aturan pinjaman yang lebih fleksibel di fintech menjadi salah satu alasan mengapa masyarakat terutama pelaku UMKM memilih kredit online ini daripada melalui bank. Fintech pada akhirnya menjadi pelengkap peran perbankan dalam menyalurkan dana ke usaha mikro. Perkembangan ini juga membuka peluang kerjasama antara pelaku fintech dengan industri jasa keuangan, termasuk koperasi simpan pinjam dan lembaga pemerintah yang bergerak di bidang pembiayaan. Kerjasama ini penting untuk mencapai efisiensi dalam operasi dan mengakibatkan suku bunga yang lebih terjangkau bagi para peminjam, terutama para pelaku usaha (Muhamad Rizal, Erna Maulina, 2018)

Metode

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan deskriptif-analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang dikumpulkan merupakan data sekunder dengan melakukan studi pustaka atau *literature review* dari berbagai jurnal penelitian dan artikel.

Hasil dan Pembahasan

Financial Technology

Financial Technology, atau yang biasa disebut FinTech, adalah penggunaan teknologi untuk menyediakan layanan keuangan atau perbankan yang lebih baik. Layanan ini bertujuan untuk memudahkan konsumen, yang pada akhirnya akan mendorong perkembangan industri ini untuk menghasilkan produk yang berfungsi berdampingan dengan; lembaga keuangan konvensional. Meskipun ada produk FinTech yang berkolaborasi dengan produk dari lembaga keuangan konvensional seperti perusahaan perbankan, investasi, dan asuransi.

FinTech mencakup penggunaan teknologi dalam sistem keuangan untuk menciptakan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru yang dapat mempengaruhi stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, serta efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran. FinTech mengandalkan perangkat lunak dan platform digital untuk menyediakan layanan keuangan kepada konsumen.

Potensi dari FinTech sangatlah besar salah satunya adalah sebagai alat dan teknologi yang baru berkembang, dan juga sebagai tantangan bagi model bisnis tradisional. Layanan keuangan yang menggunakan pendekatan FinTech ini dapat memberikan kecepatan, keandalan, dan efisiensi yang lebih baik.

Financial technology yang kini lebih dikenal dengan istilah *fintech*, adalah bentuk usaha yang bertujuan menyediakan layanan finansial dengan menggunakan perangkat lunak dan teknologi modern.⁶ Selain itu, dengan adanya *financial technology* (*fintech*) memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan finansial baik dari segi pelayanan finansial maupun dalam mengakses produk-produk keuangan lainnya. Terdapat beberapa kategori layanan teknologi finansial dalam artikel Financial Technology (*fintech*) Perkembangan dan Respons Kebijakan Bank Indonesia yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia Fintech Office, memaparkan kategori yang ada pada teknologi finansial atau dikenal dengan istilah *financial technology* di Indonesia yaitu:

a. *Deposits, Lending, Capital Raising*

Terdapat beberapa layanan teknologi finansial dalam kategori ini yaitu, *Crowdfunding* dan *Peer to peer lending*.

b. *Investment & Risk Management*

Terdapat beberapa layanan teknologi finansial dalam kategori ini yaitu, Robo advice, E-trading, dan Insurance.

c. *Payments, Clearing & Settlement*

Terdapat beberapa layanan teknologi finansial dalam kategori ini yaitu, Mobile Payment (misalnya: p2p transfer, Apple/Samsung Pay), Web-Based Payment (Invoice Payment Paypal), serta termasuk yang menggunakan digital currency.

d. *Market Aggregator*

Jenis *fintech* yang saat ini mengacu pada portal yang mengumpulkan beragam informasi terkait keuangan untuk disuguhkan ke target audiens atau pengguna. Biasanya, *fintech* jenis ini berisi berbagai informasi, tips keuangan, kartu kredit, dan investasi. Contohnya Cek Aja, Cermati, dan KreditGogo.

Menurut (Dr. Hsueh-En Hsu, 2013) teknologi keuangan yang dikenal juga sebagai *Fintech* merupakan model layanan keuangan baru yang dikembangkan melalui inovasi teknologi informasi. Terdapat tiga tipe Financial Technology (*Fintech*) yang dijelaskan oleh Hsueh, yaitu:

1. Sistem pembayaran melalui pihak ketiga (*Third-party payment systems*): Tipe ini mencakup contoh-contoh sistem pembayaran melalui pihak ketiga, seperti *crossborder EC*, *online-to-offline (O2O)*, sistem pembayaran mobile, dan platform pembayaran yang menyediakan jasa seperti pembayaran bank dan transfer.
2. *Peer-to-Peer (P2P) Lending*: *Peer-to-Peer Lending* adalah platform yang menghubungkan pemberi pinjaman dan peminjam melalui internet. Platform ini menyediakan mekanisme kredit dan manajemen risiko, membantu pemberi pinjaman dan peminjam memenuhi kebutuhan masing-masing, dan menghasilkan penggunaan uang secara efisien.
3. *Crowdfunding* adalah tipe *FinTech* di mana konsep atau produk seperti desain, program, konten, dan karya kreatif dipublikasikan secara umum, dan masyarakat yang tertarik dan ingin mendukung konsep atau produk tersebut dapat memberikan dukungan secara finansial. *Crowdfunding* dapat digunakan untuk mengurangi kebutuhan finansial dalam kewirausahaan, dan juga membantu memprediksi permintaan pasar.

Kelebihan dan Kekurangan Financial Technology (*FinTech*) Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2016), kelebihan dari *Fintech* adalah :

1. Melayani masyarakat Indonesia yang belum dapat dilayani oleh industri keuangan tradisional dikarenakan ketatnya peraturan perbankan dan adanya keterbatasan industri perbankan tradisional dalam melayani masyarakat di daerah tertentu.
2. Menjadi alternatif pendanaan selain jasa industri keuangan tradisional dimana masyarakat memerlukan alternatif pembiayaan yang lebih demokratis dan transparan.

Kekurangan dari *Fintech* adalah :

1. Fintech merupakan pihak yang tidak memiliki lisensi untuk memindahkan dana dan kurang mapan dalam menjalankan usahanya dengan modal yang besar, jika dibandingkan dengan bank.
2. Ada sebagian perusahaan Fintech belum memiliki kantor fisik, dan kurangnya pengalaman dalam menjalankan prosedur terkait sistem keamanan dan integritas produknya.

Berikut ini beberapa layanan Fintech bagi UMKM :

1. Pinjaman Modal Perusahaan Fintech hadir memberikan layanan pinjaman modal dengan proses pengajuan yang lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan konvensional seperti bank tanpa perlu menyerahkan jaminan dan cukup melengkapi beberapa persyaratan dokumen saja, layanan pinjaman Online ini menjadi alternatif dari pinjaman konvensional bank atau perusahaan pinjaman lainnya. Pinjaman yang diajukan dapat cair dalam waktu relatif singkat.
2. Layanan pembayaran Perusahaan Fintech juga menyediakan pembayaran digital yang lebih mudah dan aman bagi pebisnis. Dengan proses pembayaran yang mudah dan aman, hal ini akan mampu menarik lebih banyak konsumen sehingga memberikan keuntungan bagi pelaku bisnis. Salah satu Fintech yang menyediakan pembayaran digital adalah aplikasi Jenius yang bersinergi dengan perusahaan jasa transportasi Online.
3. Layanan pengaturan keuangan Ada beberapa aplikasi yang menawarkan layanan pengaturan keuangan. Inovasi ini bertujuan membantu pebisnis UMKM dalam mengatur keuangan perusahaan. Layanan yang diberikan meliputi pencatatan pengeluaran, pemantauan kinerja investasi, dan konsultasi keuangan tanpa dikenakan biaya. Beberapa layanan Fintech tersebut di atas apabila diaplikasikan ke dalam sistem operasional bank, maka para pelaku bisnis akan mudah untuk mengakses produk-produk yang ditawarkan perbankan. Sehingga bank akan bersifat inklusif, artinya semua produk-produk yang ditawarkan dapat diakses oleh para pelaku bisnis.

Beberapa *financial technology* (Fintech) dengan platform peer-to-peer lending yang mendominasi di Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Modalku

Modalku merupakan platform peer-to-peer lending (P2PL) yang menyediakan pinjaman secara online. Platform ini memberikan bantuan pembiayaan pada Usaha Kecil Menengah (UKM) yang mengalami kesulitan dana. Jumlah pinjaman yang ditawarkan oleh Modalku berkisar antara Rp. 50.000.000 hingga Rp. 500.000.000 dengan tenor 3 hingga 12 bulan. Sistem yang digunakan dalam pembiayaan UKM oleh Modalku adalah dengan mengumpulkan dana dari para investor. Jika permohonan pendanaan dari UKM disetujui, Modalku akan mengumpulkan dana tersebut. Setelah dana terkumpul sesuai kebutuhan, pendanaan dapat langsung dicairkan. Jika dana yang dibutuhkan oleh UKM belum terpenuhi, akan dilakukan proses tambahan (Modalku, 2015).

2. Investree

Investree adalah platform marketplace yang menghubungkan para investor dengan para peminjam dalam situs tersebut. Para investor memilih peminjam yang ingin mereka dani. Pembiayaan terbesar yang ditawarkan Investree untuk individu nasabah mencapai Rp. 50.000.000, sedangkan untuk kepentingan bisnis mencapai Rp. 2.000.000.000. Investree memberikan bunga pinjaman sebesar 0,9% per bulan dan return bagi investor hingga 20% per bulan.

3. Amarth

Amartha adalah perusahaan Fintech yang mempertemukan pengusaha kecil atau UKM dengan para investor melalui mekanisme marketplace. Pembiayaan di Amarth dimulai dari nominal Rp. 3.000.000 hingga Rp. 10.000.000. Amarth telah menerima pendanaan dari investor terbesar sebesar Rp. 26.000.000.000. Amarth menggunakan sistem "gandeng renteng" yang membedakannya dengan perusahaan Fintech lain di Indonesia. Sistem tanggung renteng adalah ketika telah ada 10 hingga 20 orang yang

telah dibina oleh Amarta di berbagai desa, Amarta memberikan modal atau pembiayaan. Jika salah satu anggota tidak dapat memenuhi kewajibannya, anggota lain akan menanggung tanggung jawab anggota kelompok tersebut (Pratama, 2017).

Selain ketiga startup peer-to-peer lending tersebut, ada juga banyak Fintech lainnya di Indonesia yang menyediakan layanan kredit konsumsi. Bunga yang diberikan bervariasi, mulai dari bunga flat hingga bunga dinamis. Jumlah Fintech di Indonesia telah mengalami peningkatan yang pesat, dan pada tahun 2016,

telah mencapai 165 perusahaan atau startup menurut data OJK (2016). Selain peer-to-peer lending, masih banyak jenis Fintech lain di Indonesia, seperti e-commerce dan crowdfunding. E-commerce merupakan Fintech yang bergerak dalam bidang jual beli online, khususnya dalam platform marketplace. Sementara itu, crowdfunding adalah Fintech yang mirip dengan peer-to-peer lending, namun memulai dengan mengumpulkan dana dari para investor sebelum menyalurkan dana pinjaman kepada nasabah yang telah disetujui pengajuan pinjamannya. Perbedaan utama adalah proses yang dilakukan sebelum mencairkan dana pinjaman kepada peminjam yang telah lolos proses credit scoring.

USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

UMKM memiliki kepanjangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Penjelasan dan pengertian secara terperinci termuat pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terdapat pada pasal 1 sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. 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 dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau penghasilan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Dari pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tersebut maka kriteria penentuan kategorinya berdasarkan pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tersebut adalah berdasarkan kekayaan bersih dan hasil penjualan. Penjelasan kriteria secara terperinci menurut Undang-Undang tersebut tercantum pada pasal 6 sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau;
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau;
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima

- c. ratus juta rupiah).
- 3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau;
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Berdasarkan data yang telah disajikan, UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, masih banyak permasalahan krusial yang dihadapi oleh UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Menurut (Slamet et al., 2017) beberapa permasalahan tersebut antara lain:

1. Permodalan
UMKM masih menghadapi kendala dalam penambahan modal kerja baik untuk pembiayaan maupun untuk investasi. Meskipun Pemerintah telah mewajibkan bank untuk memberikan Kredit Usaha Rakyat (KUR) guna membantu permodalan, plafon KUR Mikro yang diberikan masih sangat rendah, maksimal Rp 5 juta. Selain itu, proses pengajuan kredit juga dirasakan rumit dan jangka waktu pelunasannya cukup singkat. Kredibilitas usaha yang kurang memadai juga menjadi salah satu alasan bank enggan memberikan kredit kepada UMKM, terutama karena kemampuan UMKM dalam membuat business plan, pembukuan, dan laporan keuangan masih kurang, padahal laporan keuangan diperlukan untuk mengakses subsidi pemerintah dan tambahan modal dari kreditur.
2. Kesulitan Pemasaran
Masalah permodalan berdampak pada kesulitan dalam pemasaran. UMKM kesulitan memasarkan produknya melalui media massa dengan jangkauan yang luas karena keterbatasan anggaran untuk promosi. Kurangnya upaya promosi juga menyebabkan penjualan berkurang.
3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia
Kualitas sumber daya manusia (SDM) dalam UMKM masih rendah, terlihat dari ketidakmampuan dalam pembuatan laporan keuangan, pembukuan, media promosi, identitas usaha, dan profil usaha yang relevan dengan era ekonomi digital saat ini. Hal mendasar yang tidak dimiliki UMKM ini menyebabkan UMKM kurang bersaing di pasar bebas.
4. Keterbatasan Bahan Baku
Keterbatasan modal membuat para pengusaha kecil kesulitan dalam memperoleh bahan baku karena sedikitnya penawaran dari supplier dan harga yang mahal. Selain itu, perlengkapan produksi yang tidak lengkap juga menyebabkan jenis dan variasi produk yang dihasilkan menjadi statis, sehingga sulit bersaing di pasar.
5. Pengelolaan Keuangan
Kemampuan SDM yang terbatas menyebabkan sebagian besar UMKM belum melakukan pembuatan laporan keuangan secara rinci. Pencatatan akuntansi masih dilakukan secara manual, pembukuan, dan pencatatan belum memadai. Pentingnya laporan keuangan bukan hanya untuk memperoleh kredit dari kreditor, tetapi juga untuk mengetahui laba atau rugi yang sebenarnya, pengendalian aset, kewajiban serta modal, dan penentuan pajak yang harus dibayar. Semua hal ini menjadi penting sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan perusahaan.
6. Penggunaan Teknologi
Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) juga mempengaruhi UMKM dalam memanfaatkan teknologi yang ada, baik untuk akses terhadap jasa keuangan, pengelolaan keuangan, maupun sarana promosi.

Fintech (Financial Technology) dapat membawa peluang dan potensi besar dalam perkembangan UMKM di Indonesia. Umumnya, UMKM menghadapi kesulitan dalam aspek keuangan dan permodalan. Dengan adanya Fintech, UMKM dapat dibantu untuk mendapatkan kemudahan dan efisiensi di bidang keuangan. Banyak pelaku UMKM belum memahami bagaimana melakukan pembukuan, dan Fintech dapat membantu dalam pengelolaan keuangan, termasuk digitalisasi laporan keuangan, teknologi pembayaran, serta pinjaman berbasis online atau melalui *smartphone*.

Fintech memberikan kesempatan bagi UMKM untuk meningkatkan akses kepada pelanggan baru dan memudahkan transaksi, karena layanan keuangan yang disediakan oleh Fintech memiliki jangkauan yang lebih luas. Peluang dari penerapan Fintech dalam UMKM adalah perluasan pasar, khususnya menyasar masyarakat yang sebelumnya dianggap "unbankable" (tidak memiliki akses perbankan). Masyarakat yang kurang memahami literasi keuangan tetapi membutuhkan pembiayaan untuk UMKM juga menjadi peluang bagi para pelaku bisnis Fintech.

Perubahan pola pikir konsumen yang menginginkan produk atau jasa dengan cara yang praktis dan mudah, kemajuan digitalisasi, serta menurunnya loyalitas terhadap merek dan institusi tertentu, juga menjadi peluang bagi industri Fintech untuk terus berkembang. Situasi pandemi COVID-19 juga semakin meningkatkan peluang Fintech untuk masuk ke dalam UMKM. Pandemi ini telah berdampak pada melemahnya daya beli konsumen karena meningkatnya angka pengangguran akibat penutupan perusahaan. Selain itu, konsumen merasa lebih aman melakukan pembelian dari rumah. Oleh karena itu, UMKM perlu mempertimbangkan penggunaan Fintech sebagai upaya peningkatan penjualan. (Mukhtar & Rahayu, 2019).

Pemerintah telah memiliki sejumlah program untuk mendukung pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satunya adalah Program Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang telah diluncurkan sejak tahun 2007. Realisasi penyaluran KUR dan jumlah debitur terus mengalami peningkatan sejak peluncurannya (Henley, 2017). Pada tahun 2016, besaran bunga KUR tercatat sebesar 9,0 persen per tahun. Selama tahun 2017, realisasi penyaluran KUR mencapai Rp 94,4 triliun dari target Rp 100 triliun. Hingga Agustus 2017, realisasi penyaluran KUR mencapai Rp 61,14 triliun dari target Rp 110 triliun, dengan jumlah debitur mencapai 2,7 juta. Namun, pelaku UMKM yang ingin mengakses KUR melalui bank harus memiliki agunan sebagai salah satu syarat penting. Ketiadaan agunan menjadi kendala bagi mereka dalam memperoleh modal.

Menurut Institute for Development of Economics and Finance, saat ini terdapat sekitar 60 juta pelaku UMKM. Namun, hanya sekitar 11 juta pelaku UMKM yang dianggap *bankable*, sedangkan sisanya sebanyak 49 juta pelaku UMKM masih dianggap *unbankable*. Berdasarkan data yang sama, total kebutuhan pembiayaan nasional untuk UMKM mencapai Rp 1.649 triliun, sementara kapasitas perbankan hanya mencapai Rp 660 triliun. Dengan demikian, terdapat kesenjangan sebesar Rp 989 triliun antara kebutuhan pembiayaan dan kapasitas perbankan.

Masyarakat belum memiliki tingkat literasi keuangan yang baik, ditambah dengan tingginya kebutuhan pembiayaan nasional untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), menjadi peluang bagi pelaku usaha fintech. Kehadiran teknologi telah mengubah layanan keuangan menjadi lebih terjangkau, cepat, dan mudah. Hal-hal ini seringkali sulit diperoleh ketika pelaku UMKM menghadapi proses perbankan tradisional. Oleh karena itu, fintech dapat menjadi solusi untuk mengembangkan usaha UMKM di masa depan. Namun, ada tantangan yang perlu diatasi agar peran fintech dapat dioptimalkan dalam mendukung UMKM.

Salah satu tantangan mendasar adalah akses masyarakat Indonesia terhadap layanan keuangan. Menurut survei yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan, hanya 67,8 persen dari masyarakat Indonesia yang sudah menggunakan produk keuangan. Artinya, masih ada 32,2 persen masyarakat yang belum memanfaatkan

produk keuangan. Hal ini menunjukkan perlunya upaya lebih lanjut untuk meningkatkan

literasi keuangan dan memperluas akses terhadap layanan fintech di Indonesia (Nurhidayat, 2011).

Simpulan

Perkembangan Fintech sangat pesat di Indonesia. Fintech yang mengalami pertumbuhan paling pesat di Indonesia adalah Fintech peer-to-peer lending. Ada tiga startup peer-to-peer lending yang mendominasi pasar pembiayaan di Indonesia yaitu Modalku, Investree dan Amarta. Latar belakang tingginya pertumbuhan startup peer-to-peer lending di Indonesia dikarenakan tingginya kebutuhan dana oleh masyarakat yang *unbankable*. Dari pembahasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pinjaman berbasis teknologi keuangan *peer to peer lending* dapat menjadi alternatif bagi individu maupun bisnis seperti UMKM. Tingginya pertumbuhan pinjaman *peer to peer lending* disebabkan oleh kebutuhan dana pinjaman dari UMKM yang belum mendapatkan akses dari Bank atau dianggap "*unbankable*" (tidak memiliki akses perbankan). Fintech memiliki peran penting dalam meningkatkan efisiensi kinerja pendanaan usaha, baik dari segi operasional perusahaan maupun peningkatan penghasilan bagi peminjam (*borrower*) dan pemberi pinjaman (*lender*).

Proses pengajuan pinjaman fintech peer to peer lending yang mengharuskan pelaku usaha, baik perorangan maupun berbadan hukum, untuk membuat akun sebagai peminjam di halaman website fintech dan melengkapi data serta meng-upload dokumen persyaratan yang diminta. Pelaku UMKM harus menyediakan laporan keuangan perusahaan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM).

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada departemen riset penelitian dan pengabdian masyarakat Poltek Bima atas dana hibah penelitian.

Daftar Pustaka

- Andaiyani, S., Yunisvita, Y., & Tarmizi, N. (2020). Peran Financial Technology sebagai Alternatif Permodalan bagi UMKM di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(2), 85–92. <https://doi.org/10.29259/jscs.v1i2.16>
- Dr. Hsueh-En Hsu. (2013). *The moderating effects of leverage and ownership structure on firm performance*. 2(1), 73–76.
- Fintech Office Bank Indonesia, Financial Technology Perkembangan dan Respons Kebijakan Bank Indonesia, (Jakarta: Bank Indonesia)
- Muhamad Rizal, Erna Maulina, N. K. (2018). *FINTECH AS ONE OF THE FINANCING SOLUTIONS FOR SMEs Muhamad*. 42(2), 126–128.
- Mukhtar, D. F., & Rahayu, Y. (2019). Analisis Pendanaan Modal Ukm Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P). *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(5), 7.
- Nurhidayat, R. (2011). Analisis Permasalahan Pembiayaan UMKM di Indonesia. In *Kajian Ekonomi dan Keuangan* (Vol. 15, Issue 2, pp. 53–68). <https://doi.org/10.31685/kek.v15i2.156>
- Slamet, R., Nainggolan, B., Roessobiyatno, R., Ramdani, H., Hendriyanto, A., & Ilma, L. L. (2017). Strategi Pengembangan Ukm Digital Dalam Menghadapi Era Pasar Bebas. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 16(2), 136. <https://doi.org/10.25124/jmi.v16i2.319>

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
Otoritas Jasa Keuangan. (2016). Otoritas Jasa Keuangan: Jakarta. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 77/pojk.01/2016. Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi