

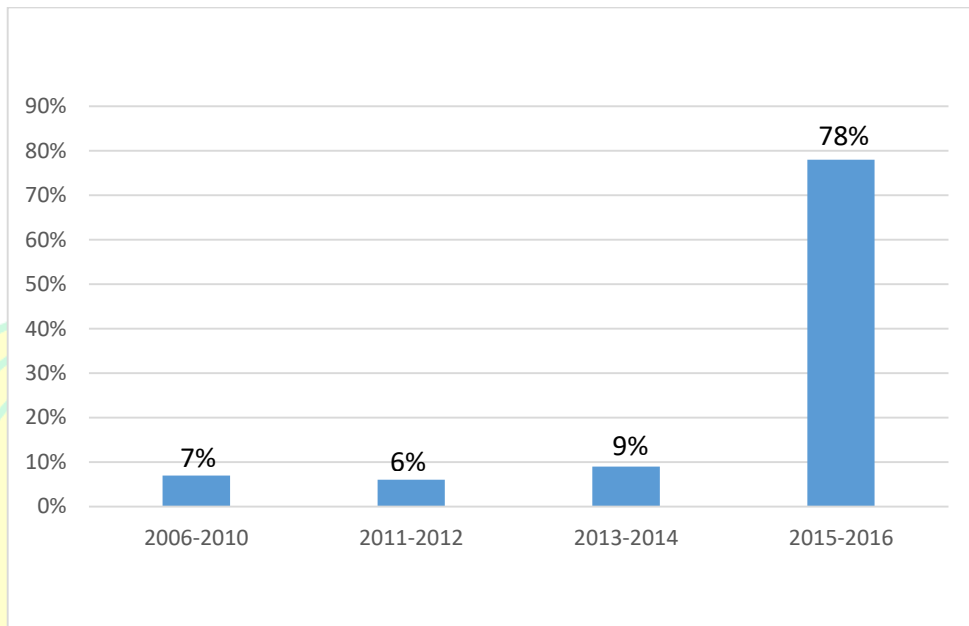
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan ekonomi pada suatu negara biasanya ditunjang oleh sebuah lembaga *intermediary* atau lembaga perantara keuangan. Lembaga *intermediary* melakukan peran penting sebagai perantara antara masyarakat yang kelebihan dana (*surplus*) dengan masyarakat yang membutuhkan dana (*defisit*). Kegiatannya yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkannya kepada masyarakat yang kekurangan dana secara efektif dan efisien. Lembaga *intermediary* mempunyai berbagai pola dalam menjalankan perusahaannya, baik hanya menghimpun dana seperti donasi, menyalurkan dana seperti lembaga pembiayaan maupun yang menjalankan keduanya seperti Bank.

Seiring dengan perkembangan teknologi, lembaga *intermediary* yang ada di Indonesia turut berkembang menjadi perusahaan penyedia layanan keuangan berbasis teknologi. Inovasi model perusahaan yang berupa perpaduan antara penggunaan teknologi dengan fitur layanan keuangan sering disebut *fintech* atau *financial technology*. Hingga saat ini jumlah perusahaan yang bergerak dibidang *fintech* sangat berkembang sebagaimana data dari Asosiasi Fintech Indonesia.



Sumber: (Goukm.id, 2017)

Gambar I.1 Pertumbuhan Perusahaan Fintech Tahun 2006-2016

Sesuai data yang telah disajikan, terlihat bahwa pertumbuhan perusahaan *fintech* pada tahun 2006 – 2014 sangat kecil, namun pada tahun 2015-2016 pertumbuhan perusahaan *fintech* sangat signifikan. Salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan ini disebabkan karena model bisnis *fintech* yang praktis dan berbeda dengan metode konvensional.

Seiring dengan berkembangnya industri *fintech* di Indonesia, semua sektor industri jasa keuangan, seperti perbankan, pasar modal, pembayaran, platform industri juga sangat berpengaruh. Pemerintah memproyeksikan Indonesia akan menjadi negara ekonomi digital terbesar di Asia Tenggara pada 2020 dengan menargetkan 1.000 technopreneur, valuasi bisnis mencapai US\$ 100 miliar, dan total nilai *e-commerce* sebesar US\$ 130 miliar (Deny, 2017). Bahkan Bank

Indonesia juga berupaya untuk lebih dekat dengan laju inovasi dan industri *fintech* dengan mendirikan Bank Indonesia Financial Technology Office atau BI Fintech Office.

Seiring dengan persaingan bisnis yang semakin tinggi dan minimnya pemanfaatan *e-commerce* dalam pengembangan bisnis UMKM, maka pengkajian mendalam mengenai peningkatan daya saing UMKM menjadi suatu hal yang penting (Andriyanto, 2018). Berbagai inovasi model *fintech* juga sudah mulai berkembang di Indonesia seperti *e-money*, *payment gateway*, *crowdfunding*, dan *peer to peer lending*. *E-money* dan *payment gateway* merupakan penyedia layanan jasa pembayaran antara pihak yang satu dengan yang lain seperti pada aplikasi *go pay*, *paypal* dan *paytren*, sedangkan *crowdfunding* dan *peer to peer lending* merupakan lembaga penyalur dana.

Menurut Milne & Purboteeah (2016) menyebutkan dalam laporan penelitiannya bahwa salah satu alasan tingginya pertumbuhan *peer to peer lending* karena sistem *peer to peer lending* memberikan akses besar untuk kredit. Sejak terjadinya krisis keuangan global, bank-bank dan pemberi pinjaman tradisional enggan untuk memberikan kredit kepada debitur. Selain itu, untuk pemberi pinjaman tradisional seperti bank, memperluas kredit untuk usaha kecil sering terlalu mahal, mengingat ukuran pinjaman kecil (Ventura & Dkk, 2015). Dengan platform *peer to peer lending*, sistem ini hanya mempertemukan investor dan

peminjam. Hal ini akan memangkas biaya-biaya operasional sehingga dikatakan *peer to peer lending* lebih murah dari perbankan.

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah salah satunya keterbatasan modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Padahal jika dilihat dari potensinya, UMKM di Indonesia turut berkontribusi dalam perekonomian nasional.

Data Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Badan Pusat Statistik, dan United Nation Population Fund, memprediksi jumlah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia pada 2018 sebanyak 58,97 juta orang. Sedangkan jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2018 diprediksi mencapai 265 juta jiwa (Walfajri, 2018). Sangat disayangkan jika potensi tersebut masih kurang sistem pendukungnya terutama dalam akses permodalan. Oleh karena itu penting adanya pemberdayaan UMKM.

UKM perlu menggunakan strategi pengelolaan pengetahuan untuk meningkatkan daya saing UKM dengan menerapkan IRSA (*Identify, Reflect, Share dan Application*) (Pitoyo & Suhartono, 2018). UMKM dinilai mampu memiliki daya saing jika UMKM telah mengembangkan inovasi usaha dan selalu menggunakan teknologi (Firdaus, Rif'ih, & Maharani, 2018). Implementasi *fintech* di Indonesia masih relatif baru dan masih diperlukan studi, sosialisasi dan literasi yang relevan dengan teknologi keuangan. Selain itu, terdapat kendala implementasi *fintech* dalam meningkatkan keuangan inklusif pada UMKM di Indonesia,

diantaranya infrastruktur, Sumber Daya Manusia (SDM), Perundang-undangan, Kurangnya literasi keuangan (Muzdalifa, Rahma, & Novalia, 2018). Pendampingan dan mengedukasi UMKM juga menjadi poin penting untuk diperhatikan agar mampu mengembangkan usaha melalui inovasi-inovasi baru serta dapat memanfaatkan kemajuan teknologi seperti *financial technology* (Wulansari, Wahyu, & Kurniawan, 2017).

Perlu adanya upaya tindak lanjut dari pemerintah, OJK, praktisi perbankan, serta penyedia layanan teknologi keuangan untuk melakukan studi, sosialisasi, dan literasi keuangan yang mendalam. Oleh karena itu, lembaga perbankan dan penyedia layanan teknologi keuangan perlu berkolaborasi dan berkoordinasi dengan berbagai lembaga, termasuk pemerintah, bank sentral (Bank Indonesia), dan OJK. Demikian juga, pemerintah perlu membuat aturan yang jelas dan selaras untuk mendorong dan menghindari risiko industri jasa keuangan (Ragimun & Yosepha, 2018).

Adanya peluang yang besar untuk terciptanya pembangunan inklusif di Indonesia melalui UMKM, namun disisi lain adanya hambatan dalam pembiayaan kredit memunculkan sebuah inovasi pinjaman dengan skema *peer to peer lending* (P2P *lending*). Skema ini dapat mempertemukan para peminjam dengan pemberi pinjaman sesuai dengan mudah, cepat dan aman. Dengan bermodalkan internet dengan gawai dapat menjadi pertemuan *online* antara pemberi pinjaman atau investor dengan peminjam atau sebagai suatu perusahaan yang mempertemukan

para pemberi pinjaman dengan para pencari pinjaman dapat menjadi suatu skema untuk mengurangi *gap* atau jarak kebutuhan pendanaan bagi para pengusaha UMKM. Selain itu juga perusahaan *peer to peer* (P2P) *lending* juga memberikan jaminan keamanan terhadap para nasabahnya dengan melakukan pengawasan antara *lender* dengan *borrower*, sebagai bentuk perlindungan konsumen.

Adanya skema *peer to peer* (P2P) *lending* ini akan membuat akses pinjaman dana semakin mudah untuk terus meningkatkan inklusi keuangan yang ada di Indonesia. Tidak adanya batasan negara untuk mengakses layanan ini akan semakin banyaknya juga pemberi dana, hal tersebut apabila Indonesia memiliki iklim investasi yang baik.

Inovasi *peer to peer* (P2P) *lending* ini memiliki efek *multiplier* untuk menciptakan pembangunan yang inklusif. Terbukti bahwa menurut studi Oxford Economics setiap 1 persen kenaikan penetrasi perangkat mobile akan meningkatkan produk domestik bruto (PDB) sebanyak USD 640 juta di tahun 2020 dan menciptakan 10.700 pekerja formal. Penelitian yang dikeluarkan oleh World Bank apabila adanya peningkatan fasilitas sistem inklusi keuangan sebesar 1 persen bisa menaikkan pertumbuhan PDB per kapita sebesar 0,03 persen. Apabila Pemerintah Indonesia maupun masyarakat semakin besar untuk mendukung penetrasi digital pada layanan keuangan bukan hanya meningkatkan PDB, namun akan meningkatkan pembangunan ekonomi di Indonesia karena dapat membuka lapangan pekerjaan baru.

**Tabel I.1 Ikhtisar Data Keuangan Fintech (Peer To Peer Lending) Periode
Januari - Mei 2018**

No.	Deskripsi	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018	April 2018	Mei 2018
1.	Akumulasi Jumlah Lender (Satuan akun)					
	a. Jawa (Lender dari Jawa)	87.728	101.543	115.050	128.387	158.512
	b. Luar Jawa (Lender dari Luar Jawa)	26.430	24.660	28.865	31.809	38.638
	c. Luar Negeri (Lender dari Luar Negeri)	1.781	1.916	2.050	2.177	2.389
	d. Agregat (Total)	115.939	128.119	145.965	162.373	199.539
2.	Akumulasi Jumlah Borrower (Satuan akun)					
	a. Jawa (Borrower dari Jawa)	300.785	501.947	927.837	1.323.250	1,665.219
	b. Luar Jawa (Borrower dari Luar Jawa)	29.369	44.747	104.939	153.632	195.413
	c. Agregat (Total)	330.154	546.694	1.032.776	1.476.782	1.850.632
3.	Akumulasi Jumlah Pinjaman (Rp)					
	a. Jawa (Borrower dari Jawa)	2.578.631 .203.736	3.073.975.4 02.105	3.904.530 .910.516	4.763.706 .598.398	5.445.508. 009.996
	b. Luar Jawa (Borrower dari Luar Jawa)	423.918.7 33.493	470.221.68 6.831	568.363.6 30.056	652.063.8 29.503	714.609.0 00.751
	c. Agregat (Total)	3.002.549 .937.229	3.544.197.0 88.936	4.472.894 .540.572	5.415.770 .427.901	6.160.117. 010.747
4.	Rata-Rata Kualitas Pinjaman					

	Rasio Pinjaman Lancar (s.d 30 hari)	94,65%	97,62%	98,65%	98,72%	98,18%
	Rasio Pinjaman Tidak Lancar (30 hari s.d 90 hari)	4,07%	1,60%	0,81%	0,75%	1,18%
	Rasio Pinjaman Macet (>90 hari)	1,28%	0,78%	0,55%	0,53%	0,64%
5.	Karakteristik Pinjaman					
	Nilai pinjaman terendah (Rp)	210.000	243.000	161.500	5.000	5.000
	Rata-rata nilai pinjaman terendah (Rp)	12.816.250	34.686.344	44.155.149	36.134.317	33.377.100
	Rata-rata nilai pinjaman yang dilakukan (Rp)	88.464.986	56.484.072	75.781.491	87.376.156	94.050.384

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan

Deputi Komisioner OJK Institute, mengatakan bahwa portofolio penyaluran dana melalui skema *peer to peer* (P2P) *lending* per Desember 2017 telah mencapai Rp2,5 triliun. Hal tersebut terus meningkat, hanya waktu 5 bulan tepatnya pada Mei 2018 jumlah pinjaman meningkat secara signifikan sejumlah Rp. 6,1 triliun. Peningkatan jumlah transaksi pinjaman yang cukup besar mengindikasikan adanya permintaan UMKM yang cukup besar permintaan dana pada sistem pinjaman *online* ini dan berpeluang untuk terus tumbuh seiring bertambahnya informasi mengenai bisnis ini.

Para pemberi pinjaman mulai tertarik untuk menginvestasikan dananya pada skema *peer to peer* (P2P) *lending*, dikarenakan terus mengalami peningkatan para pemberi pinjaman. Dari data OJK saat Januari 2018 para pemberi pinjaman

115.939 ribu orang dan terus mengalami peningkatan hingga data terakhir Mei 2018 sejumlah 199.539 ribu orang. Sedangkan dari sisi para peminjam meningkat secara signifikan tercatat saat Januari 2018 sebesar 330.154 ribu orang hingga pada 2018 sejumlah 1.850.682 juta orang atau meningkat 440 persen. Antusiasme masyarakat untuk meminjam dana sangat banyak, namun dari sisi pemberi pinjaman sangat sedikit.

Skema *peer to peer* (P2P) *lending* sangatlah menguntungkan bagi para peminjam dana yaitu para UMKM. Selain akses yang lebih mudah dan cepat dibandingkan perbankan, skema ini juga tidak memberatkan para UMKM karena bunga yang relatif kecil dibandingkan perbankan.

Dari uraian latar belakang permasalahan yang telah dibahas diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Peran Fintech Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada UMKM Subsektor Kuliner Di Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peran *fintech* dalam meningkatkan daya saing UMKM?

2. Apakah skema *peer to peer* (P2P) *lending* melalui UMKM dapat menciptakan pembangunan inklusif di Indonesia?

C. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kajian keilmuan tentang peran *fintech* dalam meningkatkan daya saing pada UMKM subsektor kuliner di Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan serta memberikan sumbangsih pemikiran tentang *fintech* untuk daya saing sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui skema *Peer to Peer* (P2P) *Lending* agar dapat menjadi acuan oleh peneliti selanjutnya dengan permasalahan yang serupa.

- b. Bagi Para Investor

Penelitian ini dapat memberikan informasi kepada para investor yang ingin menyalurkan dananya dengan berbasis teknologi. Selain itu, pilihan alternatif usaha yang banyak dan sudah ada *track record* sebelumnya dapat

menjadi pendukung para investor untuk menyalurkan dananya dengan mudah dan transparan.

c. Bagi Para Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah informasi dan memberikan pilihan alternatif bagi para pelaku UMKM dalam mengajukan pembiayaan untuk usahanya dengan skema kerjasama investasi. Selain itu, para pelaku UMKM juga dapat memanfaatkan pembiayaan berbasis *peer to peer* ini untuk bertemu dengan investor-investor baru serta dapat mengembangkan usahanya berbasis internet.

d. Bagi Pemerintah

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan informasi dan rujukan terkait peran *fintech* untuk UMKM agar memiliki daya saing dan sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan selanjutnya dalam rangka pengembangan *fintech* dan UMKM di Indonesia.