

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Kelompok usaha yang memiliki jumlah terbesar di Indonesia merupakan kelompok Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Ketika Indonesia mengalami krisis perekonomian, kelompok UMKM terbukti dapat bertahan dalam situasi tersebut. Karena UMKM melibatkan banyak kelompok maka sudah menjadi keharusan bagi Indonesia untuk memperkuat kelompok tersebut. Jika UMKM terdapat di daerah-daerah kecil maka dapat membantu menciptakan lapangan pekerjaan di daerah tersebut. Akan tetapi, masih banyak UMKM di daerah kecil yang belum dapat mengakses ke lembaga keuangan.

Dengan teknologi dan internet yang sudah sangat maju dan mudah diakses oleh masyarakat luas, banyak sektor yang memanfaatkan hal tersebut termasuk sektor keuangan yang melahirkan adanya *financial technology (fintech)*. Pengertian *Fintech* menurut OJK adalah sebuah inovasi yang berhubungan dengan industri jasa keuangan dengan penggunaan teknologi. Diantara banyaknya *fintech* yang berkembang, *fintech Peer-to-Peer (P2P) Lending* merupakan *fintech* yang mengalami perkembangan yang cukup pesat. *P2P (peer-to-peer) Lending* adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan dalam pinjam meminjam dimana pemberi pinjaman dan penerima pinjaman dipertemukan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. *P2P Lending* banyak diminati karena pemberi pinjaman memiliki alternatif investasi dengan return yang bervariasi dan penerima pinjaman dapat memperoleh modal usaha dengan syarat yang lebih mudah. UMKM yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya dapat melakukan pinjaman melalui layanan keuangan *P2P Lending*.

Menurut OJK, pada saat ini terdapat 148 platform penyelenggara teknologi finansial *P2P lending* resmi yang masih bertahan hingga Januari 2021. Berdasarkan data OJK jumlah rekening *lender* (pemberi pinjaman) naik 18.32% dari 605.935 entitas menjadi 716.963 entitas pada 2020. Dengan jumlah penyaluran pinjaman

mencapai Rp 155,9 triliun selama tahun 2020 yang nilainya naik 91,3% *year on year* (yoy) dibandingkan dengan tahun 2019 sebanyak 81.50 triliun dan tercatat outstanding pinjaman *p2p lending* yang naik 16,43% yoy dari Rp 13,16 triliun menjadi Rp 15,32 triliun di 2020. Pinjaman tersebut di salurkan ke rekening peminjam (*borrower*) yang berjumlah 43,56 juta entitas yang juga mengalami kenaikan sebesar 134,59% yoy dibandingkan jumlah rekening *borrower* 2019 yang berjumlah 18,56 juta entitas. Dimana rekening peminjam (*borrower*) di daerah Sumatera Utara mengalami kenaikan sebesar 92,58% dari 500.201 entitas menjadi 963.298 entitas pada 2020.

Berdasarkan perkembangan yang cukup pesat tersebut dapat dikatakan bahwa masyarakat memiliki respon yang besar terhadap *peer-to-peer lending* sehingga penelitian ini akan mengkaji pengaruh fintech *P2P lending* terhadap kinerja UMKM di Kota Medan.

2. Kajian Teori

A. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

Berdasarkan ciri-ciri dalam menjalankan usahanya, UMKM adalah bidang usaha produktif yang umumnya dimulai dengan modal yang tidak banyak, dengan jenis komoditi tidak tetap (bisa berganti sewaktu-waktu) dan bertempat usaha tidak tetap juga. Porsi terbesar bisnis dilakukan pelaku usaha di Indonesia yaitu bisnis sektor UMKM, dibanding pelaku usaha besar. Dari jumlah seluruh usaha di Indonesia, UMKM mengalami perkembangan hingga 99,9%. Dengan begitu UMKM dijadikan sebagai tulang punggung perekonomian karena lebih dinamis ketimbang perusahaan besar.

B. *Peer-to-Peer (P2P) Lending*

P2P Lending adalah *platform* yang mempertemukan pemberi pinjaman dengan peminjam. Uang yang dipinjam melalui *platform P2P lending* akan dikenakan sejumlah bunga dan dikembalikan kepada pemberi pinjaman. Proses peminjaman dana dilakukan langsung (tanpa perantara bank) dengan bantuan teknologi sehingga lebih efisien dan dapat dilakukan secara online. Dalam definisi alternatif, *P2P*

Lending dikenal juga sebagai *platform crowdfunding* atau *crowdlending* (pendanaan secara bergotong-royong).

Skema *P2P Lending* memberikan peluang bagi para peminjam, terutama yang telah mengajukan pinjaman ke bank atau institusi formal lainnya namun pengajuan tersebut ditolak. Dalam hal ini, setelah para peminjam melakukan formulir pengajuan online di platform terpilih, maka akan dilakukan verifikasi dan analisis kredit terlebih dahulu. Tujuannya untuk memastikan keabsahan dan kemampuan bayar dari data peminjam. Umumnya data-data yang dibutuhkan mencakup legalitas usaha, dokumen pribadi, mutasi bank dan data rekam jejak digital.

Peer to Peer Lending sebagai platform yang bergerak di bidang teknologi memiliki keunggulan dalam hal kecepatan dan efisiensi. Lazimnya, sebuah bank membutuhkan waktu 40-90 hari untuk memproses pencairan pinjaman, sementara *P2P lending* hanya butuh waktu sekitar 30 hari atau kurang. Setelah analisis kredit dan verifikasi dokumen telah dilakukan, maka pinjaman tersebut akan diunggah ke laman *marketplace P2P lending* untuk nantinya ditunjukkan ke calon-calon investor agar mereka dapat mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum melakukan keputusan investasi ke pinjaman tersebut.

Data-data pinjaman ditunjukkan secara transparan agar investor dapat memahami tujuan pinjaman, rasio keuangan, lokasi, data agunan, dan informasi lain sebagai bahan pertimbangan. Setelah dana terkumpul sesuai target peminjam, maka peminjam harus menandatangani perjanjian kredit secara legalitas jaminan atau agunan yang berlaku sesuai perjanjian sebelum mencairkan dana. Para investor kemudian akan mendapatkan imbal hasil sesuai dengan ketentuan bunga yang disepakati. Bentuk pengembalian dari peminjam dapat berupa cicilan tiap bulan atau akumulatif di akhir tenor, tergantung jenis pinjaman yang didanai.

C. Pengaruh *Fintech P2P Lending* terhadap Kinerja Produktivitas, Pemasaran dan Profitabilitas.

Penelitian Budi dkk (2019) menunjukkan bahwa *fintech* berperan penting terhadap kinerja UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional dan dapat memanfaatkan *fintech* sebagai *market place* produk yang dihasilkan.

Penelitian Ningsih (2020) menyimpulkan bahwa bagi usaha kecil menengah yang ingin mengembangkan usahanya, *fintech* sangat membantu dalam memberikan solusi keuangan. Peran *fintech* dalam pembangunan dan perkembangan UMKM adalah meningkatkan literasi keuangan, pembiayaan usaha, dan meningkatkan inklusi keuangan.

Penelitian Hasnah (2019) menyimpulkan bahwa pembiayaan *P2P lending* sangat membantu bagi pelaku UMKM dan berpengaruh positif serta signifikan terhadap produktivitas, pemasaran dan profitabilitas. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pembiayaan, pelaku UMKM dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi dengan menambah bahan modal dan tenaga kerja, meningkatkan penjualan dan promosi produk yang dipasarkan dengan menambahkan cabang baru, serta mendukung bertambahnya pendapatan dan kebutuhan sehari-hari dapat terpenuhi dengan baik.

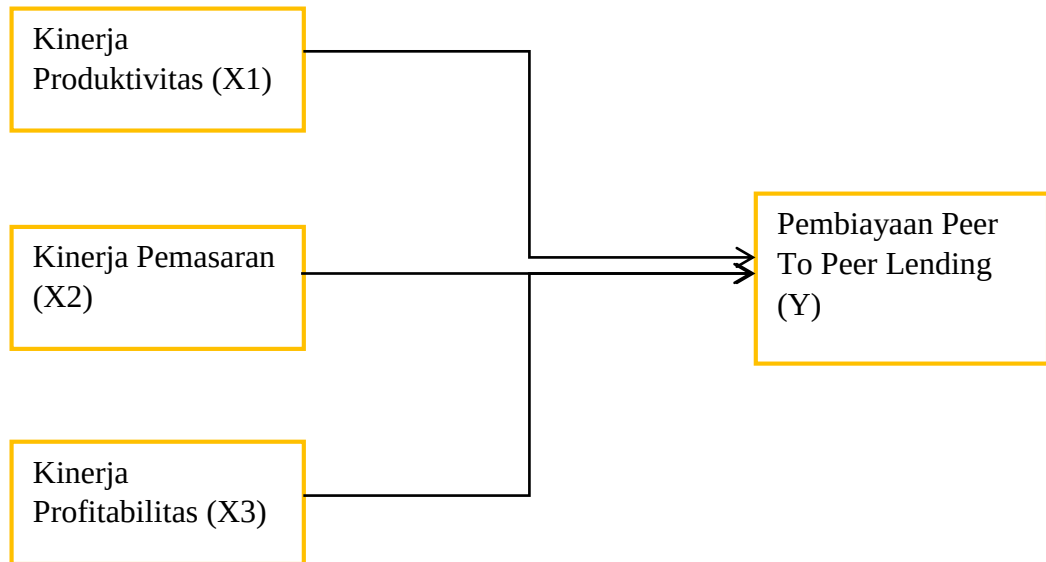
Hipotesis Penelitian

H0 : Pembiayaan *Peer to Peer Lending* tidak berpengaruh terhadap Kinerja Produktivitas, Pemasaran dan Profitabilitas.

H1 : Pembiayaan *Peer to Peer Lending* berpengaruh terhadap Kinerja Produktivitas.

H2 : Pembiayaan *Peer to Peer Lending* berpengaruh terhadap Kinerja Pemasaran.

H3 : Pembiayaan *Peer to Peer Lending* berpengaruh terhadap Kinerja Profitabilitas.



Gambar 1. Kerangka Konseptual