

Peran Fintech Dalam Membantu UMKM Memperoleh Modal Berwirausaha Di Era Digital

Muhammad Faisal Yahya ^{1*}, Nadindra Kanya Pratitha ², Miranti Puspaningtyas ³
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang
[*Muhammad.faisal.1804226@Students.um.ac.id](mailto:Muhammad.faisal.1804226@Students.um.ac.id)

Abstrak

Financial Technology (Fintech) sebagai layanan keuangan berbasis teknologi dapat berperan untuk membantu wirausahawan dalam kegiatan jual beli, dana pinjaman, dan bahkan mengirim uang melalui aplikasi online menjadi lebih mudah sehingga orang tidak lagi dibatasi oleh jarak dan waktu. Namun seorang pelaku usaha tetap memiliki halangan dalam berwirausaha yaitu terbatasnya akses sumber pendanaan, modal merupakan sumber masalah umum yang menghambat pertumbuhan bisnis, UMKM yang baru saja didirikan tidak akan punya akses pendanaan dikarenakan dianggap belum stabil finansial sehingga tidak bisa mendapatkan dana dari bank. Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif-analisis dengan pendekatan kualitatif, data yang dikumpulkan merupakan data sekunder yang didapatkan melalui studi pustaka dan literature. Hasil dari penelitian ini adalah fintech dapat menjadi alternatif pendanaan oleh UMKM yaitu dengan adanya fintech P2P lending atau crowdfunding yang memungkinkan bisnis memperoleh modal dalam jangka waktu pendek dengan kondisi/ syarat yang sederhana sehingga dapat mendukung bisnis untuk berkembang dan dapat membantunya bertahan dalam jangka panjang

Kata Kunci: Fintech, Wirausaha, UMKM

Abstract

Financial Technology (Fintech) as a technology-based financial service can play a role helping entrepreneurs in buying and selling activities, capital funding, and even sending money through online applications so that people are no longer limited by distance and time. However, an entrepreneurs still has obstacles in running his business, namely limited access to funding sources, capital is a common source of problems that hinder business growth, the MSMEs that is just established will not have access to funding because they are considered not financially stable so they cannot get funding from banks. This research approach is descriptive-analysis with a qualitative approach, the data collected is secondary data obtained through literature studies. The results of this research are that fintech can be an alternative funding for MSMEs, namely the existence of fintech P2P lending or crowd funding which allows businesses to obtain capital in the short term with simple conditions / conditions so that they can support the business to develop and can help it survive in the long term.

Keywords: Fintech, Entrepreneur, SME

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang terjadi setiap waktu dengan perubahan signifikan dapat membawa perubahan pada segala industri termasuk industri jasa keuangan (Rizal, Maulina, and Kostini 2019). Menurut The National Digital Research Centre (NDRC) di Dublin, Irlandia, mendefinisikan fintech sebagai “inovasi pada layanan finansial”. Adanya tuntutan masyarakat yang menginginkan sebuah perubahan dalam mempermudah pelayanan keuangan membuat para pelaku jasa keuangan terus melakukan inovasi dari transaksi konvensional ke transaksi digital. Dapat diartikan bahwa Financial Technology (Fintech) merupakan industri yang memanfaatkan perkembangan teknologi dalam mendukung sistem keuangan serta penyampaian layanan keuangan agar lebih efektif dan efisien (Ginatra et al. 2020).

Para pelaku bisnis dapat memanfaatkan peran fintech dalam hal pembiayaan hingga mengatur keuangan dalam perusahaan. Dengan adanya kemudahan dari peran fintech tersebut tentunya hal ini dapat menjadi potensi bagi masyarakat yang ingin memulai usahanya. Manfaat dari kehadiran Fintech dapat dirasakan dengan semakin meningkatnya bisnis dan perdagangan yang menggunakan internet sebagai media komunikasi dan kolaborasi hubungan antar perusahaan maupun individu (Rumondang 2018).

Dalam rangka pembangunan perekonomian di Indonesia, saat ini UMKM dianggap sebagai cara yang efektif dalam meretas kemiskinan (Haslina, Intan Maizura, and Aidanazima 2010). Dengan demikian, UMKM yang mempunyai peran penting dalam menjaga kestabilan perekonomian negara dapat memanfaatkan peran fintech untuk terus berkembang. Namun, bagi para pelaku UMKM sendiri masih memiliki kendala dalam aspek keuangan yaitu keterbatasan permodalan (Ardiansyah 2019). Hal tersebut mengakibatkan para pelaku usaha mikro kecil dan menengah kesulitan dalam berinovasi mengembangkan produknya yang mampu bersaing. Dalam hal ini peran fintech yang terus berkembang, diharapkan dapat menjadi solusi atas permasalahan yang dilalui oleh para pelaku UMKM.

Berwirausaha memberikan manfaat bagi diri sendiri dan juga bagi orang lain, karna dengan berwirausaha dapat menciptakan lapangan kerja baru (Haslina et al. 2010; Helena Anggraeni 2017). UMKM dapat menjadi wadah untuk menyalurkan kreativitas yang dimiliki seseorang yang kemudian menjadi lahan untuk mencari penghasilan. Seperti mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan ataupun sudah lulus akan mencari lapangan pekerjaan atau menciptakannya sendiri. Untuk menciptakan lapangan pekerjaan itu diperlukan modal bagi mahasiswa bisa dari modal sendiri, keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir (Herawati et al. 2019).

Menurut Maharani (2018) sebesar 65% startup di Indonesia gagal karena masalah internal. Terdapat berbagai penyebab tingginya tingkat kegagalan bisnis startup. Salah satunya didapatkan bahwa permasalahan yang lebih spesifik yaitu modal. Masalah permodalan menjadi masalah utama bagi perusahaan startup karena perusahaan yang dibentuk merupakan usaha baru sehingga secara kelembagaan maupun administrasi bisnis belum stabil (Hadi Ryandono 2019). Sehingga hal ini berdampak pada sulitnya akses keuangan karena dinilai belum bankable (Ardiansyah 2019). Batasan akses pendanaan dari bank oleh bisnis UMKM telah menyebabkan munculnya sumber pendanaan alternatif (Haslina et al. 2010).

Beberapa perusahaan teknologi meningkatkan ketersediaan pendanaan bagi UMKM melalui Fintech Financing yang bergerak dalam bidang pinjaman (P2P) yang diawasi oleh OJK yaitu fintech P2P Lending, Crowdfunding, Perbankan Digital, Fintech di pasar modal, Insurtech, pembiayaan online, keamanan data (Sugiarti, Diana, and Mawardi 2019). Menurut World Economic Forum (2015) fintech financing memiliki peran luas bagi UMKM karena ukuran dan beban pendanaan yang tergolong berskala kecil (Haslina et al. 2010). Bentuk umum dari fintech financing adalah Peer-to-peer model atau crowdfunding, namun ada beberapa bentuk lain yang tersedia untuk pendanaan bergantung dari karakteristik pendanaannya (Zhang et al. 2020).

Perkembangan P2P (peer-to-peer) lending dapat membantu pelaku UMKM untuk memperoleh alternatif pembiayaan selain bank. Manfaat terbesar dari fintech finansial terhadap UMKM adalah penyediaan dana jangka pendek dengan kondisi dan syarat yang sederhana sehingga tidak membebani peminjam modal dengan beban hutang besar (Haslina et al. 2010). Untuk itu fintech financing ini lebih menysasar kepada UMKM (Rizal et al. 2019; Winarto 2020).

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penelitian ini mengambil rumusan masalah; Bagaimana pengaruh peran Fintech dalam membantu para pelaku UMKM memperoleh modal

untuk berwirausaha. Penelitian ini sendiri memiliki tujuan untuk mengetahui peran Fintech dalam membantu permasalahan modal wirausaha UMKM. Manfaat yang diharapkan dari kegiatan penelitian ini yaitu dapat membantu memberikan solusi bagi para perilaku UMKM dalam permasalahan modal usaha di masa yang akan datang. Manfaat lain dari kegiatan ini yaitu memberikan pengetahuan mengenai perkembangan peran Fintech yang dapat menunjang aktivitas keuangan dalam usaha. Hal ini tentunya penting untuk dipahami karena teknologi akan selalu berkembang. Jika tidak disertai dengan adanya pengetahuan terkait penggunaan teknologi tersebut, maka bisa saja menjadi penghambat bagi perkembangan usaha.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Fintech

Fintech menurut The National Digital Research Centre (NDRC) di Dublin, Irlandia *US* adalah sebuah inovasi pada layanan finansial atau inovasi dalam layanan keuangan yang dipadukan dengan teknologi modern. Lalu menurut *Financial Stability Board* fintech adalah sebuah inovasi teknologi finansial yang dapat membantu pertumbuhan bisnis baru. sehingga fintech adalah langkah inovasi pada sektor finansial yang dikombinasikan dengan teknologi untuk menghasilkan suatu layanan finansial tanpa perantara sehingga dapat membantu suatu bisnis berkembang.

Financial Stability board membagi fintech berdasarkan fungsinya yaitu :

1. Market Aggregator : mengumpulkan dan mengolah data yang bisa dimanfaatkan konsumen untuk membantu pengambilan keputusan.
2. Risk and Investment Management : pemberian layanan seperti robo advisor (perangkat lunak yang memberikan layanan perencanaan keuangan dan platform e-trading dan e-insurance
3. Payment, Settlement, Clearing : memberikan layanan sistem pembayaran baik yang diselenggarakan oleh industri perbankan maupun yang dilakukan Bank Indonesia
4. Crowdfunding, peer-to-peer Lending : tempat mempertemukan antara pemberi pinjaman (investor) dengan para pencari pinjaman dalam satu platform

Pada penelitian ini peneliti akan berfokus pada fungsi fintech sebagai platform pendanaan yaitu Crowdfunding dan P2P Lending. P2P Lending adalah sebuah aktivitas pinjam meminjam antara individual dengan peminjam melalui sebuah platform, di sini pihak pemberi dana menetapkan bunga harian sebesar 0,8% atas total pinjaman yang diberikan (Hidayat, Alam, and Helmi 2020). Pinjaman yang didapatkan lebih mudah dan cepat daripada pada tempat peminjaman umumnya, sistem peminjaman P2P Lending memang dibuat sedemikian karena ditujukan pada UMKM dengan memberikan pinjaman yang memiliki bunga lebih rendah dan lebih efisien untuk jumlah uang yang diterima (Hsueh and Kuo 2017)

Selanjutnya crowdfunding dibagi menjadi beberapa tipe berdasarkan donasi, penjualan ekuitas, peminjaman dana, dan crowdfunding berdasarkan hadiah (Massolution 2012) Sehingga definisi dari crowdfunding sesuai dengan tipe tipe nya adalah sebuah metode pendanaan berbasis Internet untuk merealisasikan ide bisnis melalui permohonan pendanaan dalam jumlah tertentu yang dapat dipenuhi oleh sekumpulan orang yang disebar pada platform online dalam jangka waktu yang terbatas. investor dapat menyumbang, membeli produk lebih awal, meminjamkan uang, atau berinvestasi berdasarkan kepercayaan mereka pada prospek ide, pemilik bisnis, dan / atau ekspektasi return. (Hossain and Oparaocha 2017; Nugroho and Rachmaniyah 2019).

Dalam website OJK tertulis sampai dengan 22 Januari 2021, total jumlah perusahaan fintech yang bergerak dalam peer-to-peer lending atau fintech lending yang terdaftar dan diawasi oleh OJK

adalah sebanyak 148 perusahaan. Fintech ini di regulasi oleh OJK dengan peraturan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi dan Peraturan Nomor 31/POJK.05/2016 tentang Usaha Pegadaian. Peraturan ini berfungsi untuk mengakomodir dan menciptakan kepastian hukum dan rasa aman bagi pengguna layanan fintech.

Pengertian UMKM

Di Indonesia, mempunyai undang-undangan yang membahas terkait UMKM yaitu Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Pada UU ini dijelaskan definisi dari UMKM yaitu perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. UMKM bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Terdapat beberapa kriteria UMKM dan usaha besar menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM adalah 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 yaitu memiliki kekayaan paling banyak Rp50 juta atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300 juta.
2. Usaha Kecil 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
3. menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana diatur dalam undang-undang ini yaitu memiliki kekayaan bersih Rp50 juta sampai Rp500 juta atau hasil penjualan tahunan Rp300 juta sampai Rp2,5 miliar.
4. Usaha Menengah 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 dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini yaitu memiliki kekayaan bersih Rp500 juta sampai Rp10 miliar atau hasil penjualan Rp2,5 miliar sampai Rp50 miliar.

Peran Fintech dalam Memberi Pendanaan UMKM

Dengan adanya teknologi finansial, ekuilibrium pasar akan mengalami gangguan dan permintaan konsumen untuk pendanaan akan berubah karena sekarang ada pilihan lain selain pendanaan bank (Cornelli et al. 2019; Hally 2016). Konsumen di sini adalah UMKM yang membutuhkan pendanaan dalam bisnis namun tidak bisa memperolehnya karena syarat dan ketentuan yang dibutuhkan oleh bank lebih susah dipenuhi (Cornelli et al. 2019; Lu 2018; Ziegler et al. 2018). UMKM juga lebih bersedia menggunakan teknologi baru yang dapat memberikan perjanjian pendanaan yang lebih menguntungkan dari bank (Cornelli et al. 2019; Hally 2016). Dari kajian tersebut fintech telah berusaha bersaing dalam platform pendanaan dan berhasil menjadi alternatif pendanaan bagi konsumen, ini disebabkan karena sulitnya umkm dalam memperoleh pendanaan dalam bank sehingga mereka beralih pada solusi alternatif yang lebih memudahkan bagi peminjam dana.

Pendanaan fintech mulai terpakai di beberapa negara, meskipun masih sedikit proporsi jumlah pendanaan dari fintech yaitu 13% dari keseluruhan jenis pendanaan di asia dan 17% pada United

kingdom (Lu 2018). Meskipun begitu fintech tetap menjadi sumber pendanaan alternatif yang relevan pada negara tersebut terutama bagi UMKM (Financial Stability Board 2017; Ziegler et al. 2018). Salah satu jenis pendanaan yang populer dipakai yaitu pendanaan alternatif P2P lending karena Crowdfunding membutuhkan waktu lebih lama untuk memperoleh pendanaan serta menuntut bisnis untuk memiliki prospek yang menarik sehingga orang berminat memberikan dana pada bisnis (Hally 2016; Lu 2018).

Pendanaan dari P2P Lending memiliki keunggulan seperti pemberian layanan dengan cepat sehingga bisnis dapat mendapatkan akses pada pendanaan lebih mudah tanpa mengurus surat-surat seperti pada bank tradisional (Hally 2016; Winarto 2020; Ziegler et al. 2018). Akses pendanaan lebih cepat ini karena didukung dengan adanya pembelajaran mesin atau kecerdasan buatan yang membantu meningkatkan akses pemberian pinjaman kepada UMKM dengan melakukan penilaian kemampuan pembayaran kredit peminjam (Cornelli et al. 2019). Selain itu P2P juga memiliki beban pembayaran lebih rendah untuk nominal dana yang diterima, sehingga dapat mereduksi risiko kebangkrutan, dan meningkatkan efisiensi bisnis (Hally 2016; Lu 2018). Beban pembayaran telah ditetapkan oleh Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) yaitu bunga tetap sebesar 0,8% per hari, namun ini hanya berlaku untuk P2P Lending yang terdaftar dan diawasi oleh OJK saja. Dari sini terlihat peran salah satu fintech yaitu P2P lending dalam memberikan pendanaan yaitu kemudahan akses, rendahnya beban pembayaran sehingga berdampak pada UMKM yaitu mereduksi kebangkrutan dan meningkatkan efisiensi bisnis.

Metode lain dalam fintech finansial adalah crowdfunding yang memiliki keunggulan dalam jumlah orang yang akan melakukan pendanaan sehingga target dana akan lebih mudah terpenuhi (Hossain and Oparaocha 2017; Sybirianska et al. 2018) karena dilakukan pendanaan oleh beberapa orang sekaligus, crowdfunding juga berguna sebagai marketing atau pengenalan teknologi atau ide baru yang belum dikenal sehingga bisa menerima *publicity* dan melihat reaksi orang terhadap inovasi dan bagaimana dukungan mereka untuk merealisasikan ide tersebut (Hossain and Oparaocha 2017; Koçer 2015). Crowdfunding bisa berguna sebagai tempat melakukan tes produk yang akan diluncurkan, UMKM bisa memohon pendanaan lalu memberikan prototype produk sebagai imbalan dan melihat bagaimana reaksi yang didapatkan serta masukan yang diberikan (Hossain and Oparaocha 2017) lalu untuk crowdfunding berbasis donasi UMKM bisa melakukan permohonan dana tanpa memberikan imbalan karena investor dari platform memberikan uang dengan tujuan untuk membantu bisnis agar tetap berjalan (Nugroho and Rachmaniyah 2019). Selanjutnya crowdfunding berbasis ekuitas akan menjadi kesempatan UMKM untuk mempelajari bagaimana cara penyajian kinerja bisnis, konsep ekuitas dan kepemilikan, akuntansi pencatatan yang benar, serta dapat memiliki investor yang ikut membantu memberikan pendapat untuk membantu mengembangkan bisnis (Hossain and Oparaocha 2017). Dari kajian di atas terlihat crowdfunding berperan lebih dari hanya pendanaan namun juga bisa menjadi tempat marketing, melihat reaksi pasar terhadap produk dan juga pembelajaran bagi bisnis untuk melakukan penyajian kinerja pada stakeholder sehingga pada lain hari bisa masuk pada pasar modal sebagai perusahaan publik.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan *literatur review* dengan mencari referensi teori yang relevan dengan permasalahan yang ditemukan. Menurut Creswell, John. W. (2010) menjelaskan bahwa kajian literatur merupakan ringkasan yang tertulis mengenai artikel dari jurnal, buku, dan dokumen lain yang mendeskripsikan teori serta informasi, baik masa lalu maupun saat ini mengorganisasikan Pustaka ke dalam topik dan dokumen yang dibutuhkan.

Pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan menghimpun data-data atau sumber informasi yang berkaitan dengan Fintech dan modal berwirausaha di era digital melalui data yang bersumber dari jurnal penelitian terdahulu baik nasional maupun internasional, buku, dan majalah.

Menurut Creswell, John. W. (2010) menjelaskan bahwa kajian literatur mempunyai beberapa tujuan yaitu memberikan informasi kepada pembaca atas hasil-hasil penelitian lain yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan saat itu, menghubungkan penelitian dengan beberapa literatur yang tersedia, dan mengisi celah dalam penelitian sebelumnya.

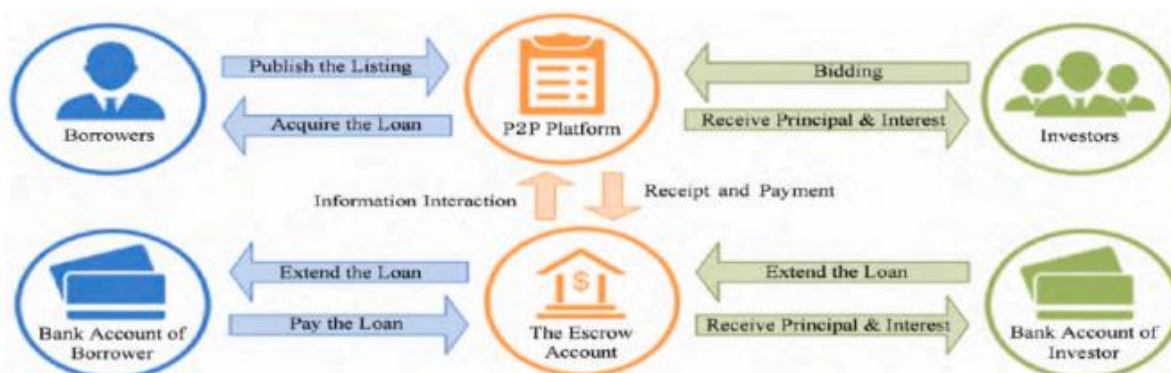
Data-data yang sudah diperoleh kemudian dikumpulkan dan dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Metode ini dilakukan dengan cara mendeskripsikan fakta-fakta yang kemudian dilanjutkan dengan analisis yang memberikan penjelasan terkait hasil yang didapatkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Peran Fintech P2P Lending terhadap Modal UMKM

Pada era digital saat ini, telah memberikan solusi bagi para UMKM terkait pembiayaan modal yang lebih efektif dan efisien. Hal ini sesuai dengan yang ada pada Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 17/12/PBI/2015 perubahan dari Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 14/22/PBI/2012 mengenai pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank konvensional dan pemberian teknis dalam mendukung perkembangan UMKM. Regulasi tersebut didukung dengan adanya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 mengenai layanan pinjam meminjam dan pembiayaan berbasis fintech, dimana regulasi ini memberikan peluang bagi financial technology pada level usaha, termasuk UMKM dalam menghadapi era digital.

Di Indonesia, saat ini telah memiliki beberapa jenis perusahaan fintech salah satunya yaitu pada sektor pinjam meminjam atau peer to peer lending yang terus berkembang. Sesuai dengan data statistik OJK per tanggal 1 Februari 2019 terdapat 99 perusahaan fintech sektor pinjaman (lending) yang telah terdaftar di Bank Indonesia. Pada platform online ini, peminjam diberikan beberapa kemudahan akses untuk melakukan peminjaman dengan mengunggah dokumen pinjaman yang akan didanai oleh pemberi pinjaman (Mukhtar, 2019). Pendanaan dari P2P Lending memiliki keunggulan seperti pemberian layanan dengan cepat sehingga bisnis dapat mendapatkan akses pada pendanaan lebih mudah tanpa mengurus surat surat seperti pada bank tradisional (Hally 2016; Ziegler et al. 2018 ; Winarto 2020). Selain, sebagai pemberi pinjaman dan penyedia dana secara online, P2P Lending juga mempunyai peran sebagai analisa risiko (Dreves, 2016).



Gambar 1. Proses Transaksi P2P Lending (Zhu et al, 2016).

Sistem P2P Lending merupakan sebuah bentuk interaksi keuangan dalam fintech antara pihak pemilik dana (lender) dan pihak peminjam dana (borrower) yang bertransaksi secara online (Zhu et al, 2016 ; Sitompul, 2018; Darman, 2019). Jadi, P2P Lending ini tidak hanya memberikan fasilitas bagi para peminjam dana, melainkan untuk kedua belah pihak. Pemilik dana mendapatkan keuntungan saat memberikan pinjaman secara langsung kepada kreditur dengan return yang lebih tinggi. Sedangkan peminjam dana, akan diuntungkan dengan syarat pengajuan kredit serta proses yang lebih cepat dan mudah tanpa agunan, bila dibandingkan dengan bank konvensional. Sehingga, P2P Lending merupakan wadah yang mempertemukan pihak pemilik dana (calon kreditur) dengan pihak peminjam dana (calon debitur) melalui sebuah aplikasi online.

Keberadaan fintech berupa P2P Lending ini memberikan manfaat bagi para pelaku UMKM dalam hal mendapatkan modal guna mempertahankan dan mengembangkan usahanya (Rizal et al, 2018; Ardiansyah, T., 2019; Mukhtar, 2019). Salah satunya yaitu terkait dengan pengaksesan pembiayaan yang unbankable serta memiliki kemudahan syarat, jaminan fleksibel dan durasi pelayanan pinjaman mampu bersaing (Darman, 2019). Jika dibandingkan dengan peminjaman dana melalui bank konvensional, tentunya lebih rumit dan waktu pencairannya yang akan lebih lama. Berbeda dengan system P2P Lending yang memiliki rata-rata waktu pencairan dana sekitar 2-3 hari kerja (Gunawan, 2018; Darman, 2019). Akses pendanaan lebih cepat ini karena adanya dukungan dari pembelajaran mesin atau kecerdasan buatan yang membantu meningkatkan akses pemberian pinjaman kepada UMKM dengan melakukan penilaian kemampuan pembayaran kredit peminjam (Cornelli et al. 2019).

Pada beberapa startup P2P Lending yang mendominasi di Indonesia memiliki banyak pilihan bunga yang diberikan dan beragam mulai dari bunga flat hingga bunga yang dinamis (Rizal, 2018). Selain itu P2P juga memiliki beban pembayaran lebih rendah untuk nominal pembayaran yang diberikan, sehingga dapat mereduksi risiko kebangkrutan, dan meningkatkan efisiensi bisnis (Hally 2016; Lu 2018). Beban pembayaran telah ditapkan oleh Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) yaitu bunga tetap sebesar 0,8% perhari, namun ini hanya berlaku untuk P2P Lending yang terdaftar dan diawasi oleh OJK saja.

2. Peran Crowdfunding terhadap Modal UMKM

Setelah OJK mengesahkan peraturan untuk P2P Lending, yaitu (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016, 2 Tahun setelah itu terbitlah peraturan untuk pendanaan untuk layanan urun dana melalui penawaran kepemilikan berupa saham yaitu Equity Crowdfunding yang diatur pada POJK No.37/POJK.04/2018 hingga sekarang tercatat pada OJK berjumlah 2 perusahaan yang menyediakan platform crowdfunding, Pada platform ini UMKM dapat menjual sebagian kepemilikan bisnis dalam bentuk saham lalu menetapkan target pendanaan yang dibutuhkan, investor yang tertarik pada prospek bisnis dan return yang diberikan oleh UMKM tersebut akan dapat membeli saham, disini akan terjadi transaksi dimana pihak investor akan menerima saham dan pihak umkm akan memperoleh dana, transaksi ini terjadi hingga saham perusahaan yang tersedia telah terjual semua yang menandakan target pendanaan telah terpenuhi .

Setelah Equity Crowdfunding selesai, UMKM akan memiliki stakeholder berupa investor yang juga mempunyai hak milik atas bisnis dan mengharapkan keberlanjutan bisnis tersebut, ditemukan pada penelitian oleh Eldridge, Nisar, and Torchia (2021) bahwa UMKM yang melakukan pendanaan melalui equity crowdfunding akan berdampak positif pada pertumbuhan bisnis, meningkatkan kemungkinan UMKM melakukan inovasi pada produk dan perkembangan pada brand.

Selanjutnya Crowdfunding berbasis Donasi yaitu platform yang memberikan pendanaan bersifat non-profit pada UMKM dalam bentuk bantuan sosial(Nugroho and Rachmaniyah 2019),

beberapa website yang memberikan platform ini seperti Patungan.com, Kitabisa.com, dan Wujudkan.com dimana dalam platform UMKM dapat memperkenalkan bisnya mereka melalui foto maupun video pada situs serta segala informasi terkait pendanaan yang dibutuhkan, setelah itu orang-orang dapat melihat foto dan video pada situs tersebut dan merasakan keinginan untuk membantu dengan memberikan donasi (Hutomo 2019). Sebagai bentuk terima kasih atas dana yang telah diberikan, meskipun bukan sebuah kewajiban oleh penerima dana namun terkadang pemberi dana akan memperoleh penghargaan dari UMKM tersebut berupa Merchandise atau Meet & Greet oleh pemilik (Hossain and Oparaocha 2017; Sitanggang 2018) Jika pemberi donasi menerima sebuah hadiah atau penghargaan, maka bisa disebut Sebagai Reward based Crowdfunding

Pada Reward Based Crowdfunding pendanaan dilakukan dengan memberi jaminan hadiah atas pemberi dana berupa Barang atau jasa yang akan diberikan oleh UMKM, pemilik usaha akan mengajukan permohonan pendanaan atas proyek atau ide yang dia miliki biasanya berupa sebuah inovasi baru, sebagai imbalan telah berpartisipasi dalam pendanaan ini, maka pemberi dana akan menerima produk inovasi yang telah mereka danai atau menerima diskon harga untuk pembelian produk tersebut (Nugroho and Rachmaniyah 2019).

Pendanaan yang diterima dari Donastion based crowdfunding lebih membebaskan UMKM karena tidak ada obligasi kepada pemberi dana bagaimana prospek dan kinerja UMKM kedepannya sehingga peminta dana akan bebas dari tanggung jawab (Hossain and Oparaocha 2017; Koçer 2015), tidak seperti equity crowdfunding dimana UMKM akan memiliki stakeholder berupa investor yang mengharapkan dividen. Peran lain yang didapatkan yaitu dari pembagian merchandise dan meet & greet maka UMKM dapat menerima pendapat atau review atas merchandise berupa produk yang diperjual belikan bisnis dan menerima bimbingan oleh pemberi dana yang mengikuti meet & greet tersebut terkait pengelolaan bisnis (Forbes and Schaefer 2017).

Maka dari beberapa macam jenis crowdfunding dapat dilihat perannya dalam pemberian modal UMKM yaitu sebagai salah satu penggalangan dana yang tidak memakan biaya besar, tidak perlu adanya jaminan aset atau pengurusan surat surat seperti pada bank konvensional dalam pendanaan, proses pengajuan dan penerimaan dana termasuk sederhana dan cepat dikarenakan terjadi melalui teknologi, transaksi terjadi antara pemberi dana, peminta dana, dan pemberi platform yang memberikan regulasi, Tidak adanya kemungkinan ambil alih bisnis UMKM oleh pihak pemberi dana, UMKM menerima Publikasi atas foto dan video yang ditampilkan pada platform crowdfunding sehingga dapat menerima respon pasar untuk mengembangkan produk lebih lanjut serta memperkuat brand UMKM tersebut.

Pendanaan Fintech melalui Crowdfunding memang terlihat menguntungkan karena alasan diatas, menurut Hutomo (2019) terdapat risiko dari crowdfunding yang dapat membahayakan kedua belah pihak yaitu

- a) Risiko gagal bayar oleh peminjam dana
- b) Risiko penipuan oleh pihak peminta dana
- c) Risiko kegagalan platform yang digunakan
- d) Informasi yang diterima investor tidak akurat dan transparan
- e) Tidak adanya pasar sekunder untuk menjual kepemilikan saham

Sehingga dalam memilih platform untuk melakukan crowdfunding pastikan bahwa mereka diawasi dan diizinkan oleh OJK dalam memberikan jasa platform penggalangan dana (Diponegoro 2020), sedangkan menurut Bhawika (2017) Risiko penipuan dapat dihindari dengan

tidak melupakan menjalin hubungan sosial antara pemberi dana dan peminta dana untuk terciptanya kepercayaan sehingga tidak terlena dari kemudahan yang diberikan oleh teknologi.

SIMPULAN

Fintech memiliki peran dalam memberikan modal pada UMKM yaitu sebagai alternatif pendanaan dari bank konvensional sehingga mampu memberikan modal pada UMKM dalam waktu lebih singkat, mudah, serta tidak membebani umkm tersebut melalui adanya bunga bertumpuk yang besar, surat perjanjian, jaminan aset yang dipegang oleh bank. Fintech memberikan 2 alternatif pendanaan yaitu P2P Lending, dan Crowdfunding.

P2P lending memberikan umkm platform tempat peminjaman uang secara online dengan cepat dan mudah, meskipun jumlah pendanaan yang diterima lebih kecil dari bank begitupula bunga yang ditanggung juga jauh lebih kecil sehingga metode pendanaan ini cocok untuk bisnis tingkat UMKM. Jika dibandingkan dengan peminjaman melalui bank konvensional yang rumit, P2P lending menjadi solusinya. P2P lending memberikan syarat-syarat yang mudah dipenuhi, jaminan fleksibel, dan durasi dari pencairan dana tergolong cepat dengan rata-rata waktu sekitar 2-3 hari kerja. P2P lending memiliki beban pembayaran yang rendah untuk nominal pembayaran yang diberikan, sehingga dapat mereduksi risiko kebangkrutan bagi suatu usaha.

Crowdfunding memberikan alternatif berupa platform untuk menampilkan foto ataupun video terkait bisnis atau ide yang memerlukan pendanaan, crowdfunding sendiri memiliki kelebihan dimana pelaksanaan pendanaannya tidak memakan biaya besar, tidak perlu adanya jaminan aset atau pengurusan surat surat seperti pada bank konvensional dalam pendanaan, proses pengajuan dan penerimaan dana termasuk sederhana dan cepat dikarenakan terjadi melalui teknologi, transaksi terjadi antara pemberi dana, peminta dana, dan pemberi platform yang memberikan regulasi, Tidak adanya kemungkinan ambil alih bisnis UMKM oleh pihak pemberi dana, UMKM menerima Publikasi atas foto dan video yang ditampilkan pada platform crowdfunding sehingga dapat menerima respon pasar untuk mengembangkan produk lebih lanjut serta memperkuat brand UMKM tersebut.

Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu hanya terdapat 2 jenis Fintech yang ada di Indonesia seperti P2P lending dan crowdfunding, berbeda dengan luar negeri yang dimana memiliki beberapa macam pendanaan dari Fintech yg tersedia. Implikasi dari penelitian ini yaitu pembaca dapat menambah wawasan dan bisa menjadi motivasi untuk berwirausaha melalui pendanaan alternatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, Tedy. 2019. "Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia." *Majalah Ilmiah Bijak* 16(2):158–66.
- Bhawika, Gita Widi. 2017. "Risiko Dehumanisasi Pada Crowdfunding Sebagai Akses Pendanaan Berbasis Teknologi Di Indonesia." *Jurnal Sosial Humaniora* 10(1):47.
- Cornelli, Giulio, Vukile Davidson, Jon Frost, Leonardo Gambacorta, and Kyoko Oishi. 2019. "ADB Working Paper Series SME FINANCE IN ASIA: RECENT INNOVATIONS IN FINTECH CREDIT, TRADE FINANCE, AND BEYOND Asian Development Bank Institute."
- Diponegoro, Universitas. 2020. "Supervisory Role of The Financial Services Authority in Utilizing Equity Crowdfunding in Indonesia." *Law Reform* 16(1):32–44.

- Eldridge, Derek, Tahir M. Nisar, and Mariateresa Torchia. 2021. "What Impact Does Equity Crowdfunding Have on SME Innovation and Growth? An Empirical Study." *Small Business Economics* 56(1):105–20.
- Financial Stability Board. 2017. "Financial Stability Implications from Fintech: Supervisory and Regulatory Issues That Merit Authorities' Attention." *Financial Stability Board*.
- Forbes, Hannah, and Dirk Schaefer. 2017. "Guidelines for Successful Crowdfunding." *Procedia CIRP* 60:398–403.
- Ginantra, Ni Luh Wiwik Sri Rahayu, Janner Simarmata, Ramen A. Purba, Moch. Yusuf Tojiri, Amin Ama Duwila, Muhammad Noor Hasan Siregar, Lora Ekana Nainggolan, Elisabeth Lenny Marit, Acai Sudirman, and Indra Siswanti. 2020. *Teknologi Finansial: Sistem Finansial Berbasis Teknologi Di Era Digital*.
- Hadi Ryandono, Muhamad Nafik. 2019. "Fintech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda." *Jurnal Studi Pemuda* 7(2):111.
- Hally, Luke. 2016. "FinTech Solutions for Small Businesses." *The FinTech Book* 123–24.
- Haslina, Hassan Basri, Abd Rashid Intan Maizura, and Abashah Aidanazima. 2010. "The Need for Fintech Companies as Non-Bank Financing Alternatives for SME in Developing Economies." 5(3):2.
- Helena Anggraeni, Tjondro Sugianto. 2017. "MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHAWAN (ENTREPRENEURSHIP) MENJADI MAHASISWA PENGUSAHA (ENTREPRENEUR STUDENT) SEBAGAI MODAL UNTUK MENJADI PELAKU USAHA BARU." *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 2(2):194–205.
- Herawati, Nyoman Trisna, Putu Sukma Kurniawan, Edy Sujana, Putu Eka Dianita Marvialianti Dewi, and Luh Gede Kusuma Dewi. 2019. "Pemanfaatan Financial Technology Dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil." *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(2):179–86.
- Hidayat, Asep Syarifuddin, Faris Satria Alam, and Muhammad Ishar Helmi. 2020. "Consumer Protection on Peer to Peer Lending Financial Technology in Indonesia." *International Journal of Scientific and Technology Research* 9(1):4069–72.
- Hossain, Mokter, and Gospel Onyema Oparaocha. 2017. "Crowdfunding: Motives, Definitions, Typology and Ethical Challenges." *Entrepreneurship Research Journal* 7(2).
- Hsueh, Sue Chen, and Chia Hsin Kuo. 2017. "Effective Matching for P2P Lending by Mining Strong Association Rules." in *ACM International Conference Proceeding Series*.
- Hutomo, Cindy Indudewi. 2019. "Layanan Urun Dana Melalui Penawaran Saham Berbasis Teknologi Informasi (EQUITY CROWDFUNDING)." *Jurnal Prespektif: Kajian Masalah Hukum Dan Pembangunan* 24(2):65–74.
- Koçer, Suncem. 2015. "Social Business in Online Financing: Crowdfunding Narratives of Independent Documentary Producers in Turkey." *New Media and Society* 17(2):231–48.
- Lu, Lerong. 2018. "Promoting SME Finance in the Context of the Fintech Revolution: A Case Study of the UK's Practice and Regulation." *Banking and Finance Law Review* 317–43.
- Maharani, Alyssa. 2018. "65% Startup Gagal Karena Masalah Internal." *CNBC Indonesia*.
- Massolution. 2012. "Crowdfunding Industry Report - Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms." *Research Report*.
- Nugroho, Arief Yuswanto, and Fatichatur Rachmaniyah. 2019. "Fenomena Perkembangan Crowdfunding Di Indonesia." *Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri* 4(1):34.
- Rizal, Muhamad, Erna Maulina, and Nenden Kostini. 2019. "FINTECH SEBAGAI SALAH SATU SOLUSI PEMBIAYAAN BAGI UMKM." *AdBispreneur*.

- Rumondang, Astri. 2018. "The Utilization of Fintech (P2P Lending) as SME's Capital Solution in Indonesia: Perspective in Islamic Economics (Qirad)." *International Conference of Moslem Society* 2:12–22.
- Sitanggang, March Hot Asi. 2018. "Memahami Mekanisme Crowdfunding Dan Motivasi Berpartisipasi Dalam Platform Kitabisa.Com." *E Journal UNDIP* 6(3):1–11.
- Sugiarti, Evy Nur, Nur Diana, and M. Cholid Mawardi. 2019. "Peran Fintech Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Di Malang." *E-Jra* 8(4):90–104.
- Sybirianska, Yuliia, Mykhailo Dyba, Igor Britchenko, Alla Ivashchenko, Yurii Vasylyshen, and Yevhennia Polishchuk. 2018. "Fintech Platforms in Sme's Financing: Eu Experience and Ways of Their Application in Ukraine." *Investment Management and Financial Innovations* 15(3):83–96.
- Winarto, Wahid Wachyu Adi. 2020. "Peran Fintech Dalam Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)." *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 3(1):61–73.
- World Economic Forum. 2015. "The Future of Fintech: A Paradigm Shift in Small Business Finance." *Global Agenda Council on the Future of Financing & Capital* (October):1–36.
- Zhang, Bryan Zheng, Tania Ziegler, Robert Rosenberg, Robert Squire, Kieran Garvey, John Burton, Robert Wardrop, and Eduardo Arenas Hernadez. 2020. "Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report." *SSRN Electronic Journal*.
- Ziegler, Tania, Daniel Johanson, Bryan Zhang, Ben Shenglin, Wangxin Wang, Leyla Mammadova, Rui Hao, Dan Luo, Zheren Wang, Hungyi Chen, Nafis Alam, Sunghan Ryu, Krishnamurthy Suresh, Pawee Jenweeranon, Nikos Yerolemou, Lukas Ryll, Eva Huang, and Xin Hao. 2018. "The 3rd Asia Pacific Alternative Finance Industry Report." (November):111.