

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Persaingan antar perusahaan tentunya semakin ketat di era globalisasi, dimana aktivitas ekonomi cenderung semakin tidak terbatas. Inovasi merupakan strategi bisnis yang telah terbukti unggul dalam pengembangan kegiatan perusahaan, tidak hanya untuk usaha yang skala besar namun juga untuk usaha yang berskala kecil dan menengah, atau UMKM. Sebuah inovasi telah berhasil mentransformasi suatu sistem atau pasar yang eksisting, yang menghadirkan kepraktisan, kemudahan dalam akses, kenyamanan serta biaya yang murah yang disebut dengan *Disruptive Innovation*. Istilah ini dikemukakan pertama kali oleh Bower dan Christensen (1995); Kotter (1995) dalam bukunya yang berjudul "*Disruptive Technologies: Catching the Wave*". Inovasi Disruptif ini biasanya menargetkan segmen-segmen pasar tertentu yang kurang diminati atau dianggap kurang penting bagi penguasa pasar, namun inovasi tersebut merupakan terobosan dan memiliki kemampuan untuk membentuk kembali sistem atau pasar yang sudah ada. Misalnya, dengan membuat segmen pasar yang kurang diminati menjadi lebih menarik, atau dengan mengganti teknologi produk yang sudah usang dengan teknologi yang lebih efisien dan efektif sehingga diterima oleh pasar yang baru dengan harga yang terjangkau bagi "*consumers or users*".

Kotter (1995) menyatakan perubahan inovasi disruptif juga terjadi dalam industri jasa keuangan yang ikut mendisrupsi tataran industri jasa keuangan secara global. Dimulai dari struktur industri, teknologi intermediasi, pembiayaan, pembayaran, hingga model pemasarannya kepada konsumen. Salah satu perubahan akibat inovasi disrupsi ini adalah fenomena terkini yang disebut dengan istilah "*Financial Technology* atau *fintech*". Keberadaan *fintech* bertujuan untuk membuat masyarakat agar lebih mudah mengakses semua produk keuangan, kecepatan bertransaksi dan juga memperluas literasi keuangan. World Bank (2016) mendefinisikan *fintech* sebagai suatu industri yang terdiri dari banyak perusahaan yang menerapkan teknologi untuk menjadikan sistem keuangan serta pelayanannya menjadi lebih efisien.

Dalam *Annual Member Survey AFTECH 2019/2020* jenis *fintech* mencakup empat model bisnis, pertama: *Fintech Payment* yang meluncurkan layanan pembayaran digital yang diselenggarakan oleh industri perbankan maupun yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia meliputi *e-money*, *e-wallet*, *payment gateway*, kedua: *Peer to Peer Lending (P2P lending)*,

dimana sebuah *platform* yang mempertemukan antara pemberi pinjaman dengan orang yang memerlukan pinjaman. ketiga: *fintech* dalam katagori inovasi keuangan digital yaitu aktivitas pemutakhiran proses bisnis, model bisnis serta instrument keuangan yang memberikan nilai tambah baru disektor jasa keuangan yang melibatkan ekosistem digital seperti, *Aggregator*, *credit scoring*, perencanaan keuangan dan lain-lain. keempat: *Equity Crowdfunding* atau layanan Urun Dana sebagai implementasi layanan penawaran saham yang dilakukan oleh emiten untuk menjual saham langsung kepada investor melalui jaringan sistem elektronik terbuka, yang disediakan dan dikelola oleh penyedia. Sebagai bagian dari ekosistem keuangan digital, *fintech* telah memberikan dampak positif bagi perekonomian dengan menciptakan akses keuangan yang lebih besar khususnya bagi masyarakat yang belum tersentuh layanan perbankan atau *underbanked dan unbanked*.

Teori Inovasi Joseph Schumpeter tahun (1934) (*the creative destruction theory of entrepreneurship*) “Penghancuran kreatif” yang mengacu pada mekanisme inovasi produk dan proses yang terus-menerus dimana unit produksi baru menggantikan unit produksi yang sudah ketinggalan zaman. Dugaan yang paling dekat dengan pandangan kehancuran kreatif terdapat dalam teori inovasi yang mengganggu (*the disruptive innovation theory*) oleh (Bower & Christensen, 1995; Kotter, 1995).

Sejumlah teori juga dapat digunakan untuk menjelaskan kemunculan *fintech*, termasuk biaya keagenan, biaya transaksi, eksternalitas jaringan, *platform* multi-sisi, dan inovasi yang mengganggu. *Agency cost* adalah salah satu jenis biaya internal yang timbul atau harus dibayarkan kepada pihak yang bertindak sebagai agen. Biaya keagenan muncul karena bisnis pada awalnya hanya dimiliki dan dikelola oleh individu yang sama (Jensen & Meckling W.H, 1976).

Menurut Rochet & Tirole (2003) dalam konteks *fintech*, eksternalitas jaringan yang positif dapat muncul dari keberadaan *fintech* dan basis penggunaanya. Pengaruh positif lahir sebagai akibat dari tren yang dianggap kekinian (*fashion* atau gaya), serta dari produk dan layanan pelengkap (*complementer*). *Platform* multi-sisi adalah salah satu konsep yang dapat digunakan untuk menjelaskan kemunculan dan meluasnya teknologi. *Platform* multisisi adalah model bisnis yang menyatukan dua atau lebih kelompok pengguna independent dimana interaksi ini difasilitasi karena adanya *platform* yang mengelola konektivitas tersebut (Hauptman, 2003).

*Platform* multisisi sangat relevan karena sebagian besar teknologi yang ada menggunakan teknologi *platform* yang menyatukan basis pengguna, disisi lain sebagai basis pelanggan. Misalnya, pinjaman *peer to peer* (P2P) adalah bentuk *platform* multisisi yang

menghubungkan pemilik dana, disatu sisi mereka yang membutuhkan pendanaan, disisi lain pemilik *platform* kemudian membebankan persentase biaya untuk mengelola interaksi tersebut. Akhirnya, inovasi yang mengganggu juga dapat menjelaskan fenomena *fintech* dari sudut pandang yang berbeda. Inovasi yang mengganggu dapat didefinisikan sebagai proses di mana suatu produk atau layanan muncul dengan menawarkan aplikasi sederhana di pasar yang lebih rendah (Bower & Christensen, 1995).

Dalam banyak literatur *fintech P2P lending* dikategorikan sebagai salah satu bentuk dari lembaga keuangan alternatif non-bank, identik dengan lembaga keuangan seperti Perusahaan Modal Ventura (PMV), perusahaan Permodalan Madani Nasional (PMN), dan lain-lain. Lembaga keuangan nonbank sepertinya sangat dibutuhkan kehadirannya saat ini dan kedepan sebagai alternatif sumber pembiayaan terutama untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang dalam kondisi sebagai "*start-up enterprises*" atau UMKM yang sudah ada tetapi belum bisa memenuhi persyaratan perbankan dikala ingin meminjam uang (*non-bankable enterprises*).

Berdasarkan data Kementrian Koperasi dan UKM, bahwa UMKM semakin dibutuhkan dalam perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari data tahun 2021 dimana UMKM memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto Nasional (PDBN) sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Adapun sumbangsih UMKM terhadap perekonomian yang menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta menghimpun hingga 60,4% dari total jumlah investasi. Begitu juga dengan sub-sektor IKM yang memberikan kontribusi cukup berarti terhadap PDB meskipun relatif kecil dari tahun ketahun selama periode tahun 2010 hingga tahun 2016. Menurut Tan et al., (2018) menyatakan bahwa sektor perdagangan dan jasa masih mendominasi kegiatan ekonomi, namun masih lemah dibidang kegiatan industri khususnya dalam industri pengolahan, namun peluang untuk penciptaan dan pengembangan sektor IKM masih terbuka dan cukup prospektif untuk dikembangkan.

Penelitian lain terkait dengan pembiayaan untuk pengembangan UMKM/UIKM berbasis *Local Economic Resources Development (LERD)* di Kabupaten Pesisir Selatan juga menemukan hasil bahwa terdapat permasalahan terkait keterbatasan akses dan modal usaha terutama dari lembaga pinjaman formal sebagai akibat tidak mempunyai anggaran yang cukup untuk melakukan pinjaman serta adanya permasalahan sosial ekonomi nelayan juga menjadi penyebab kemiskinan dan kertimpangan dalam sistem bagi hasil (Tan et al., 2012).

Hasil penelitian Sartika et al. (2019) tentang perusahaan modal ventura sebagai salah satu alternatif sumber pembiayaan bagi IKM di Kota Solok membuktikan bahwa persoalan modal usaha masih menjadi kendala utama yang penghambat berkembangnya IKM. Dalam

hubungan dengan kredit, pembiayaan yang paling banyak disalurkan oleh perbankan adalah kredit konsumtif yaitu sebanyak Rp.438.603.423.132 untuk setiap kabupaten. Kemudian diikuti oleh kredit investasi sebanyak Rp.10.433.405.850. Kredit modal kerja sebanyak Rp 46.676.859.186. Sementara kredit usaha kecil hanya Rp10.834.599.450. Permasalahan ini terlihat dari sedikitnya jumlah pinjaman yang disalurkan oleh pihak bank terhadap pelaku industri kecil. Berdasarkan hasil survei menunjukkan 47,62% memperoleh pinjaman kurang dari 20 juta rupiah dan 51,19% memperoleh pinjaman 20 juta rupiah sampai 50 juta rupiah, sisanya 1,19% memperoleh pinjaman 50 juta rupiah sampai 70 juta rupiah. Dari data ini dapat dikatakan bahwa permasalahan kurang berkembangnya UMKM di Indonesia salah satu penyebab utamanya juga karena mengalami keterbatasan modal usaha dan kesulitan mengakses sumber permbiayaan dari lembaga-lembaga pinjaman konvensional.

Sulitnya mendapatkan modal usaha masih menjadi permasalahan klasik yang dirasakan oleh UMKM di Indonesia. Hal ini disebabkan karena tidak adanya titik temu antara UMKM selaku debitur serta fasilitator modal. Pihak debitur mayoritas belum melaksanakan bisnisnya dengan prinsip-prinsip manajemen modern, tidak mempunyai usaha yang berbadan resmi, dan memiliki keterbatasan jumlah asset yang dimiliki. Sedangkan pihak kreditur atau investor senantiasa menuntut supaya aktivitas bidang usaha yang dijalani oleh UMKM menganut prinsip-prinsip manajemen modern, mempunyai Surat Izin Usaha (SIU), memiliki agunan atau (*collateral*). Lembaga perbankan sebagai salah satu sumber permodalan masih belum optimal membantu permasalahan terkait lemahnya permodalan yang dihadapi oleh UMKM (Rahayu, 2015). Kondisi yang demikianlah sebagai penyebab utama mengapa sampai saat ini sebagian besar pelaku UMKM masih sulit untuk mengembangkan usahanya.

Banyaknya UMKM yang mengeluh karena sulit memperoleh akses pembiayaan dari perbankan. Dimana perbankan seolah-olah tidak lagi memerankan tugas dasarnya sebagai intermediari yang menjembatani antara “*supply of funds*” (dana masyarakat, Pemerintah, dan lain-lain) dengan “*demand of funds*” untuk pengembangan sektor ekonomi produktif. Keterbatasan UMKM yang masih sulit untuk mengakses modal dari perbankan saat ini berpeluang untuk mendapatkan modal dari lembaga keuangan nonbank sebagaimana pinjaman melalui “*digitalization system*” yang dikembangkan oleh lembaga keuangan non-bank seperti *fintech* dengan produknya “*peer to peer landing*” yang disingkat dengan istilah “P2P Lending” yang masih banyak belum diketahui oleh pelaku UMKM dan masyarakat pada umumnya.

Kemunculan *fintech* meningkat pada posisi yang strategis dalam pembangunan ekonomi akhir-akhir ini, khususnya dalam pembiayaan dan pembayaran digital bagi UMKM. Mengingat hal ini dapat dikatakan sebagai model baru dalam sistem pembiayaan dan

pembayaran maka kebijakan intervensi dari pemerintah sangat dibutuhkan oleh masyarakat sehingga kelembagaan *fintech* khususnya P2P *Lending* dapat menjadi bentuk dukungan financial terhadap usaha disektor produktif yang berada pada level mikro, dan kecil, baik dalam proses “*start-up enterprises*” maupun bagi UMKM yang sudah ada tapi belum bisa memenuhi persyaratan perbankan konvensional (*unbankable* UMKM) karena berpenghasilan rendah.

### 1. Mengapa *Fintech* Diperlukan?

Menurut Bernanke (2012); Awrey (2013); Jakob de Haan et al (2016); FSB (2017); FSB (2018) bahwa dua faktor penting yang menggerakkan “*fintech*” berkembang saat ini. Yaitu karena adanya faktor permintaan dan penawaran. Adapun faktor permintaan meliputi: (i). Pergeseran selera konsumen yang mempengaruhi permintaan terhadap adanya inovasi sistem jasa keuangan. Kemudahan akses internet dan kemampuan pengguna jaringan internet untuk melakukan transaksi secara *real-time* telah menimbulkan ekspektasi yang tinggi, terlebih lagi menyangkut kenyamanan, kecepatan, serta biaya yang lebih rendah, dan juga kemudahan penggunaan layanan keuangan; (ii) pergeseran preferensi konsumen sebagai akibat pengaruh dari adanya faktor demografi sehingga mendorong pertumbuhan penduduk dan pada akhirnya meningkatkan permintaan, seperti meningkatnya penerimaan dari kelompok yang terbiasa menggunakan teknologi digital; (iii) Pesatnya perkembangan teknologi dibidang jasa keuangan mengakibatkan lahirnya sistem pelayanan dengan metode baru yang lebih efisien, produktif, dan bernilai tambah untuk berbagai kegiatan usaha. Misalnya model bisnis yang memakai teknologi *bigdata*, *artificial intelligence* (AI), *machine learning*, *cloud computing* maupun model *biometrics*.

Selain itu dengan adanya inovasi yang berbeda juga telah diaplikasikan teknologi baru, seperti *Distributed Ledger Technology* (He et al., 2017); T.M Griffoli (2017). Melalui model bisnis yang menggabungkan aplikasi teknologi baru, dimungkinkan muncul pemain baru di industri jasa keuangan. Kemajuan teknologi dibidang jasa keuangan berpotensi untuk mendemokratisasikan keuangan. Paling tidak, dimensi baru telah ditambahkan ke dunia digital dengan kombinasi sejumlah teknologi dan perangkat akses, seperti ponsel dan perangkat lain yang terhubung ke internet. Serta prilaku konsumen yang mengharapkan kecepatan, kenyamanan, biaya yang sangat murah, dan kemudahan dalam menggunakan layanan keuangan yang sudah disediakan (The Economist, 2015).

Mengacu pada aspek *demand* terdapat kecenderungan bahwa sekarang dan dimasa-masa mendatang tingkah laku konsumen semakin dinamis dan membutuhkan sistem pelayanan yang cepat dan murah. Karena itu, kehadiran “*fintech*” merupakan bentuk nyata yang bisa

beradaptasi terhadap kecenderungan konsumen yang begitu cepat dengan cara terus menerus melakukan inovasi (Rahmawati et al., 2018).

Adapun faktor yang bersumber dari sisi penawaran (*supply*) adalah yang terkait dengan aspek-aspek berikut: (i) adanya peralihan regulasi keuangan dan struktur pasar, terutama pasca krisis keuangan global 2008/2009. Peralihan regulasi ini dilakukan agar dapat mengurangi resiko akibat krisis ekonomi. Misalnya, adanya peraturan yang berkaitan dengan persyaratan modal yang tinggi serta *leverage* yang lebih rendah pada sektor perbankan untuk mengatasi resiko yang disebabkan oleh adanya aktivitas dari *shadow banking*, evaluasi kekuatan rezim resolusi dan perbaikan, serta kualifikasi *stress-test*. Aktivitas keuangan dan penetapan harga telah mengalami berbagai perubahan sebagai akibat dari perubahan berbagai peraturan keuangan. Akibatnya, bank dan lembaga keuangan tradisional lainnya berada dibawah tekanan yang meningkat untuk mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi penggunaan modal mereka. akibatnya banyak lembaga keuangan mengurangi aktivitasnya. Beberapa dari mereka bahkan menarik diri dari kegiatan tertentu. Karena kebutuhan modal yang meningkat, sejumlah praktik pinjaman bank konvensional menjadi lebih ketat. Kondisi inilah pada akhirnya membuka peluang bagi pemberi pinjaman dengan sistem layanan yang lebih murah dan cepat yaitu "*online system*" yang dikenal dengan istilah "*Fintech Services*" walaupun risikonya dapat dikatakan relatif tinggi jika dibandingkan sistem perbankan konvensional (FSB, 2017).

*Fintech system* sebenarnya sudah cukup berkembang di negara-negara yang teknologinya sudah maju seperti di USA, French, UK, Rusia, Jepang dan China. Justru itu faktor penentu perkembangan *fintech* juga sudah banyak ditulis di negara-negara tersebut, tetapi literatur tentang perkembangan, manfaat dan keuntungan serta indikator-indikator suksesnya *fintech* di Indonesia masih dirasakan sangat kurang, dan juga belum terdapat konsistensi dalam menetapkan indikator-indikator variabel yang jelas maupun dimensi atau faktor yang dianggap dapat mempengaruhi perkembangan *fintech* di Indonesia. Oleh karena itu, sebelum kebijakan intervensi pemerintah untuk meningkatkan peran "*fintech*" dalam menumbuhkembangkan percepatan pembangunan di sub sektor UMKM melalui dukungan pelayanan "*fintech system*" maka sangat perlu terlebih dahulu diketahui secara pasti dan konkrit tentang "*variable factors*" yang signifikan mempengaruhi usaha dalam menumbuh kembangkan "*fintech services*" untuk mempercepat tumbuh dan berekembangnya UMKM dalam perekonomian Indonesia.

## 2. Indikator Variabel Yang Mempengaruhi Perkembangan *Fintech*

Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya yang relevan dengan studi ini telah teridentifikasi indikator-indikator yang diperkirakan mempengaruhi perkembangan *fintech* diantaranya: *Broadband speed*, *broad price* dan *broadband availability*. Pengaruh *broadband* sebagai faktor infrastruktur telekomunikasi untuk perkembangan ekonomi sudah menarik perhatian, terutama pada pembuatan kebijakan pembangunan sebuah negara selama lebih dari 15 tahun. *Broadband* adalah media transmisi yang dapat menyampaikan banyak sinyal dan memisahkan kemampuannya menjadi beberapa saluran kecepatan transfer sinyal. Hasil temuan Alderet (2017) menyatakan bahwa aktivitas/kegiatan kewirausahaan meningkat dengan *broadband* serbaguna yang lebih tinggi serta biaya yang lebih rendah untuk administrasi *Data and Correspondence Innovation (ICT)*.

Sumber Daya Manusia (SDM), yang terdiri dari tingkat usia pendiri perusahaan, latar belakang pendidikan, pengalaman kerja, keterampilan non formal serta *research and development*. Pengusaha/SDM *startup fintech* dengan kesuksesan perusahaan dianggap berpengaruh dalam perkembangan *fintech* saat ini (Simamora, 2011). Begitu juga hasil penelitian yang dilakukan oleh Perdani et al., (2018) menyatakan bahwa pengalaman kerja/usaha bagi seorang pengusaha merupakan faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan *Start-up*.

Kerangka peraturan, dukungan kebijakan perbedaan, kebebasan pensiun. indikator ini merupakan variabel Peraturan Pemerintah. Dengan diterbitkannya POJK No.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital (IKD) dan POJK No.77/POJK.01/2016 tentang pelayanan pinjam meminjam uang yang berbasis teknologi informasi serta Peraturan Bank Indonesia No.18/40/PBI/2016 mengenai penyelenggaraan pemrosesan transaksi pembayaran secara digital. Survei Asosiasi *Fintech* Indonesia dalam (*Annual Member Survei 2019/2020*) menunjukkan bahwa lingkungan regulasi sangat kondusif serta sangat mendukung perkembangan *fintech* di Indonesia.

Implementasi budaya kinerja tinggi dan keputusan berdasarkan data, dimana perusahaan *fintech* juga memiliki budaya kinerja tinggi yang selalu berusaha untuk menyediakan digitalisasi karena permintaan pelanggan yang cepat sekali berubah (Saraswathi Ramachandra 2017). Customer sebagai landasan dari apa yang perusahaan kerjakan, perusahaan *fintech* berorientasi kepada apa yang dibutuhkan pelanggan (Greck Hendrick 2017). Sedangkan menurut Zhang et al., (2020) berpendapat bahwa kemampuan *Board of Directors (BOD)* dalam menyusun strategi perusahaan sangat penting begitu juga dengan reputasi dan *image* perusahaan menjadi bagian terpenting, begitu juga dengan merek

(*branding*) merupakan kekuatan dan keunikan perusahaan dalam menghadapi persaingan antar perusahaan, serta penetapan tingkat suku bunga yang kompetitif.

Pembiayaan dan pembayaran digital, juga mendorong perkembangan industri *fintech*. Beberapa indikator terkait diantaranya: perubahan cara berpikir konsumen terlebih lagi generasi millennial. Perkembangan dunia digital serta perangkat *smartphone*, serta perubahan *trend* yang sangat cepat, adanya penurunan loyalitas terhadap institusi atau *merk* yang masih konvensional, akses yang semakin mudah, penawaran produk dan jasa keuangan yang lebih menguntungkan sebagai mana perubahan dari transaksi yang tradisional kini berubah menjadi digitalisasi (UNSGSA, 2017).

Menurut Dulvy et al., (2014) Seiring dengan pesatnya perkembangan inovasi teknologi, industri *fintech* dapat terus tumbuh dengan pesat. Jika ada masalah keuangan baru di pasar maka perusahaan *fintech* dapat dengan cepat menyediakan produk keuangan inovatif yang dapat menyelesaikan masalah tersebut dengan memanfaatkan kemajuan teknologi terkini, hal ini berarti bahwa inovasi bisnis digital yang berkembang saat ini telah mendorong pembangunan ekonomi baik di tingkat mikro maupun makro, selain itu kemajuan teknologi informasi dalam industri keuangan merupakan bidang yang memiliki potensi inovasi besar, oleh sebab itu, baik investor maupun perusahaan sangat tertarik padanya. Begitu juga dengan perkembangan internet yang terbukti pada tahun 2019 tercatat sebanyak 175,4 juta masyarakat menggunakan internet, dan sebanyak 160 juta jiwa pengguna media sosial aktif, dimana 80% dari jumlah data yang ada mengakses internet melalui ponsel (APJII, 2020).

### **3. Pengaruh dan Potensi *Fintech P2P Lending* Terhadap Pengembangan UMKM**

Dari hasil penelitian sebelumnya disimpulkan bahwa masalah utama pelaku UMKM sulit berkembang di Indonesia adalah karena faktor kekurangan modal, terutama bagi UMKM *start-up* dan UMKM yang sudah ada namun belum "*bankable*". Pada umumnya UMKM di Indonesia selama ini hanya mengandalkan pada sumber pembiayaan modal sendiri dan perbankan konvensional. Kondisi demikian membuat perkembangan UMKM relatif lambat dan berdaya saing lemah terutama dikala menghadapi persaingan di pasar global. Sementara sumber pembiayaan alternatif lainnya belum memadai untuk membiayai UMKM *start-up* dan UMKM yang sudah ada namun belum "*bankable*" (Tan et al., 2018a); (Sartika et al., 2019); (Urata & Kawai, 2000).

Dengan kehadiran sebuah inovasi dibidang pembiayaan "*fintech on line system*", atau yang lebih dikenal dengan istilah kata *fintech*, oleh banyak ekonom berpendapat bahwa kehadiran *fintech* dapat menyelesaikan persoalan bagi UMKM dalam mengakses sumber permodalan. Pendapat ini didasarkan kepada sistem dalam pembiayaan dan pembayaran yang

ditawarkan oleh *fintech* sungguh sangat sederhana dan cepat. Calon nasabah atau mitra yang berminat dengan pola “P2P Landing” cukup dengan cara masuk pada sebuah *platform fintech* serta membangun komunikasi secara “online” dengan “landers” menggunakan perangkat ‘*smartphone*’, setelah semua persyaratan dipenuhi maka transaksi dapat segera dijalankan antara pemberi pinjaman (*creditors*) dengan peminjam (*debtors*). Cara yang seperti ini ternyata relatif sederhana dan sangat cepat prosesnya. *Fintech* P2P *lending* dapat menjangkau semua nasabah dan calon nasabah dimana saja berada sampai ke pelosok-pelosok tanah air (asumsinya daerah tersebut sudah mendapatkan fasilitas dan sarana internet). Terdapat fakta bahwa pada akhir-akhir ini semakin banyak UMKM yang sudah menggunakan *fintech* P2P *lending* paling banyak diminati oleh masyarakat dimana persentase pengguna P2P di Indonesia sebanyak 70,56% merupakan usia produktif dengan akumulasi pinjaman yang meningkat 200,01% *year to date* (Kartika et al., 2020).

Dalam penelitian ini peneliti mencoba untuk mengambil *case study* UMKM di Sumatera Barat dimana memiliki potensi besar di berbagai sektor. Tidak hanya pakaian tetapi juga makanan. Salah satunya adalah penghasil gambir terbesar. Sumatera Barat memiliki berbagai potensi yaitu manggis, kelapa sawit dan ikan bilis yang hanya ada di Sumatera Barat. Selain permodalan, yang juga penting adalah bagaimana UMKM mampu mengklasifikasikan produk dan dibantu oleh pemerintah. Penyebab UMKM sulit berkembang karena selama ini masih di *back up* sendiri. Mulai dari permodalan, produksi, hingga pemasaran. Data statistik Sumbar tahun 2019, menyebutkan jumlah UMKM sebanyak 593.100. Dari jumlah tersebut, terdiri dari 531.350 usaha mikro atau 89,59%. Sedangkan untuk pelaku usaha kecil sebanyak 53.431 atau 9,01 persen, pelaku usaha menengah sebanyak 7.990 atau 1,33% dan untuk pelaku usaha besar sebanyak 419 atau 0,007%. Tentunya data ini dapat menjadi peluang bagi lembaga keuangan nonbank seperti *fintech* untuk bermitra dengan pelaku UMKM dalam hal pembiayaan terlebih lagi jumlah pelaku UMKM mayoritas masih terdiri dari UMKM berskala mikro yang mencapai 89,59%.

Dalam konteks inilah maka penelitian ini akan mengkaji faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan *fintech* dan sejauh mana pengaruh dan potensi *Fintech* P2P *lending* terhadap penyelesaian permasalahan UMKM di Indonesia. Dengan berkembangnya UMKM maka pada akhirnya akan menciptakan daya tarik tersendiri bagi pebisnis untuk berinvestasi di sub sektor UMKM, sehingga akan mendorong percepatan pertumbuhan perekonomian rakyat Indonesia terutama untuk tingkatan menengah kebawah.

*Financial investment* sangat dibutuhkan bagi pelaku UMKM sekarang dan kedepan karena itu melalui sumber pembiayaan cepat dan murah “*fintech*” adalah salah satu kebijakan

yang relevan dan dapat membantu permodalan bagi UMKM *startup* dan yang sudah ada namun belum *bankable* tapi potensial untuk ditumbuhkembangkan. Urata dan Kawai (2000) dalam hubungan ini menyebutkan bahwa sebagian besar UMKM di Indonesia mempunyai permasalahan utama terkait permodalan yang akan dipergunakan dalam pengembangan usahanya. Sedangkan minat untuk berinvestasi menurut Sukirno (2004) juga sangat berhubungan dengan tingkat bunga yang berlaku, ramalan akan mendapatkan keuntungan, tingkat pendapatan nasional, tingkat kemungkinan perusahaan mendapat keuntungan lebih, dan termasuk kondisi politik, serta kemudahan yang diberikan oleh pemerintah.

Pada penelitian sebelumnya para peneliti berbeda-beda dalam menetapkan indikator-indikator yang dianggap mempunyai hubungan terhadap perkembangan *fintech* di Indonesia. Dalam penelitian ini, peneliti juga tidak memiliki informasi awal atau hipotesis harus dikelompokkan kedalam variabel mana saja sekumpulan formulasi indikator (*Manifest*) yang sudah dikumpulkan yang kemudian akan membentuk variabel. Berdasarkan pada *gap* penelitian yang ada, dimana tidak adanya konsistensi dalam menentukan indikator-indikator perkembangan *Fintech* maka perlu dilakukan elaborasi terhadap semua indikator yang ada untuk dibuktikan serta diperkuat lagi dengan melakukan konfirmasi kepada responden yang sudah ditentukan.

Terkait permasalahan pengaruh serta potensi P2P *lending* bagi UMKM dalam hal ini terdapat perbandingan antara pembiayaan perbankan dengan kemunculan pembiayaan yang berbasis teknologi digital. Perbankan sudah mempunyai market tersendiri yang sangat luas serta struktur modal yang kuat meskipun penyaluran pinjaman masih bersifat konvensional, sedangkan *fintech P2P lending* hanya sebuah *platform* yang mengandalkan kecanggihan teknologi dan baru akan bertumbuh serta tergambar adanya kemudahan dalam menggunakan *platform* tersebut. Inovasi *fintech P2P lending* hadir salah satunya karena adanya *gap* pendanaan bagi UMKM, serta hilangnya kepercayaan terhadap pelayanan finansial tradisional (Chishti & Barberis, 2016).

Hasil penelitian yang dilakukan Lee, (2017) memberikan kesimpulan bahwa penerimaan pengguna atas aplikasi pinjaman P2P *lending* di Korea dipengaruhi oleh persepsi kemudahan penggunaan, manfaat yang dirasakan, dan kepuasan pengguna sehingga mempengaruhi sikap mereka untuk menggunakan. Kajian ini menarik untuk dianalisis lebih lanjut selain melakukan pembuktian sebuah fenomena baru terhadap analisis perkembangan *fintech*, juga akan menganalisis pengaruh *fintech P2P Lending* terhadap pembiayaan UMKM.

Otoritas Jasa Keuangan tahun 2021 mencatat penyaluran kredit pada UMKM akan terus tumbuh menjelang akhir tahun 2021. Potensi kredit akan terus tumbuh seiring dengan

tingginya permintaan modal baru ditahun 2022. Saat ini terdapat lebih dari 65 juta UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia. Tercatat data pada tahun 2016 terdapat 61,7 juta UMKM di Indonesia. Jumlah tersebut terus meningkat, pada tahun 2017 jumlah UMKM mencapai 62,9 juta dan pada tahun 2018 jumlah UMKM mencapai 64,2 juta. Diperkirakan pada tahun 2019, 2020 hingga 2021 total UMKM akan terus meningkat.

Akan tetapi data OJK juga mencatat bahwa hanya 36% dari jumlah UMKM di Indonesia tersebut yang terlayani oleh perbankan, kebutuhan UMKM terhadap pinjaman sebesar Rp 1700 triliun sedangkan lembaga perbankan atau lembaga keuangan lainnya hanya mampu menyalurkan dana sebesar Rp 700 triliun dan *fintech* P2P lending mengklaim bahwa perusahaan *fintech* bisa memenuhi kekurangan tersebut. (Bank Indonesia, 2016).

Berdasarkan uraian diatas maka hal ini menarik untuk dianalisis lebih lanjut yaitu dengan menganalisis seberapa besar pengaruh *fintech* P2P Lending terhadap perkembangan UMKM di Indonesia dilihat dari jumlah dana yang sudah disalurkan. Oleh sebab itu, penting dikaji apakah *fintech* betul-betul tengah mempersiapkan model bisnis baru serta inovatif atau hanya sekedar memanfaatkan celah yang ditinggalkan oleh para pemain tradisional/konvensional (Kai Riemer et al., 2017).

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka rumusan masalah yang ingin dijawab dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan industri *fintech* dilihat dari persepsi CEO/Founder *fintech* di Indonesia?
2. Seberapa besar pengaruh *fintech* P2P Lending terhadap pembiayaan UMKM di Indonesia dilihat dari tingkat penyaluran kredit?
3. Bagaimanakah potensi *fintech* P2P lending dalam menjawab permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM?
4. Bagaimana bentuk implementasi kebijakan pemerintah terhadap perkembangan *fintech* saat ini serta *fintech* P2P lending dalam pembiayaan digital khususnya bagi pelaku UMKM?

## **B. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengkaji dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan *fintech* di indonesia.
2. Mengkaji dan menganalisis seberapa besar pengaruh *fintech* P2P lending terhadap UMKM di Indonesia dilihat dari tingkat penyaluran kredit.

3. Menganalisis potensi *fintech* P2P lending terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM
4. Menyusun bentuk implementasi kebijakan pemerintah terhadap perkembangan *fintech* saat ini serta *fintech* P2P lending dalam pembiayaan digital khususnya bagi pelaku UMKM.

### C. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini mencoba mengisi *gap* diantara penelitian yang sudah dilakukan. Untuk itu maka pembahasan akan difokuskan pada analisis tentang perkembangan *fintech* yang dimulai dari membuat formulasi indikator yang diperoleh dari hasil eksplorasi beberapa penelitian terdahulu. Dengan melakukan analisis hubungan kausal antara faktor-faktor penentu perkembangan *fintech* di Indonesia akan menjawab faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan *fintech*.

Berdasarkan analisis “*research gap*” tersebut, maka akan terlihat kontribusi dari penelitian ini, pengaruh atau hubungannya dengan faktor-faktor yang meliputi beberapa faktor pembentuk. Kemudian juga dikaji diantara faktor-faktor penentu perkembangan *fintech* yang sudah diformulasikan tersebut, faktor apa saja yang memiliki hubungan paling erat atau faktor utama yang menentukan perkembangan *fintech* di Indonesia. Terakhir adalah menganalisis pengaruh *fintech* P2P lending secara keseluruhan serta menganalisis potensi P2P lending bagi UMKM di Sumatera Barat sebagai studi kasus.

### D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari studi ini dapat dilihat dalam 3 aspek, yaitu (1) aspek teoritis; (2) aspek praktis; (3) aspek kelembagaan. Masing-masing dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek teoritis yang diharapkan dalam penelitian ini diantaranya untuk memperkaya khasanah keilmuan dalam bidang *Financial Technology* sehingga masyarakat dapat memahami apa itu *fintech* dari segi manfaat serta menambah wawasan bagi para pembaca serta dapat menjadi referensi untuk melakukan penelitian-penelitian lanjutan.
2. Aspek praktis yang diharapkan dalam kajian ini adalah dapat digunakan oleh pemangku kepentingan dalam mendukung upaya-upaya pemerintah dalam memfasilitasi UMKM agar berkembang secara berkelanjutan dalam hal pembiayaan alternatif. Serta dapat digunakan oleh praktisi perusahaan sebagai referensi dalam menentukan strategi perusahaan untuk mengembangkan bisnis serta meningkatkan kinerja perusahaan

yang selalu menciptakan sebuah inovasi didalam layanan keuangan yang dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat Indonesia.

3. Aspek kelembagaan adalah untuk meningkatkan daya saing dari institusi peneliti (Perguruan Tinggi) pada level Nasional dan Internasional melalui hasil-hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut.

#### **E. Kebaharuan Penelitian**

1. Penelitian ini mencoba memformulasi indikator yang bersumber dari hasil eksplor terhadap beberapa penelitian terdahulu. identifikasi hubungan variabel indikator untuk dapat membangun sebuah model. Sehingga penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang lebih konprehensif dalam membentuk hubungan yang erat antara faktor variabel (*independent variables*) terhadap perkembangan *fintech*.
2. Penelitian ini juga berkontribusi dalam pembuktian sebuah fenomena dari populasi yang terbatas atau eksklusif terkait dengan faktor yang mempengaruhi perkembangan *fintech* di Indonesia dilihat dari persepsi CEO/Founder *fintech* sedangkan penelitian lain menggunakan analisis data sekunder.
3. Penelitian ini melakukan pengujian faktor Perkembangan teknologi dan internet, faktor Pembiayaan dan pembayaran digital, faktor SDM, faktor Operasional Perusahaan serta faktor “peraturan pemerintah” yang juga merupakan kebaharuan dalam studi ini.
4. Penelitian ini juga berkontribusi dalam mengukur tingkat pengetahuan UMKM terhadap perkembangan pembiayaan dan pembayaran digital. Agar temuannya menjadi lebih jelas dan konkrit maka UMKM yang ada di Provinsi Sumatera Barat dipilih sebagai studi kasus dengan alasan daerah ini cukup dikenal sebagai sumber pelaku UMKM yang tersebar di beberapa daerah di Indonesia.

