

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh UMK di berbagai negara termasuk Indonesia adalah rendahnya akses pembiayaan pada lembaga keuangan formal (perbankan). *World Economic Forum* melaporkan bahwa faktor penghambat dalam menjalankan usaha di Indonesia, pada tahun 2016 akses pada pembiayaan menempati urutan keempat dan pada tahun 2017 menempati urutan ke tiga (Schwab, 2016, 2017). Penelitian Irjayanti dan Agus (2012) dari 10 faktor penghambat UMK, menemukan akses terhadap keuangan berada di posisi kedua (Irjayanti dan Mulyono, 2012).

Kesenjangan pembiayaan dalam perdagangan secara global saat ini diperkirakan sebesar \$ 1.5 triliun dan 40% berasal dari Asia Pasifik (Di Caprio *et al.*, 2017). Saat ini penetrasi layanan keuangan Indonesia masih rendah terlihat dari besarnya gap kebutuhan pendanaan di Indonesia yaitu US\$165 miliar dan rasio penyaluran kredit terhadap PDB masih 39,1% (Adhinegara *et al.*, 2018). Hasil survei ADB menunjukkan bahwa dampak dari kekurangan dana menyebabkan 60% perusahaan menyatakan gagal dalam transaksi dagang dan sisa 40% perusahaan mampu melanjutkan transaksi tanpa bantuan dari bank (Di Caprio *et al.*, 2017).

Masalah akses keuangan di UMK terjadi ketika aktivitas bisnis tidak mendapatkan dukungan dari sumber eksternal. Sebesar 74% permintaan pembiayaan perdagangan yang ditolak berasal dari UMK dan 36% dari proposal pembiayaan yang ditolak ini sebenarnya layak dan dapat dibiayai oleh institusi lain yang memiliki persyaratan berbeda dari perbankan (Di Caprio *et al.*, 2017). Faktor yang menyebabkan UMK kesulitan untuk mendapatkan dukungan pembiayaan eksternal adalah karena tingginya biaya untuk menjalankan usaha yang menyiratkan terlalu mahal bagi UMK dalam mendapatkan sumber keuangan eksternal (Machmud dan Huda, 2011). Bank seringkali enggan untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan kecil karena tingginya tingkat gagal bayar, kurangnya informasi klien, serta skala pinjaman yang kecil kurang menguntungkan (ADB Institute, 2019; Nemoto *et al.*, 2019). Pinjaman dari bank seringkali terbatas karena

mahalnya biaya transaksi akibat butuh waktu yang lama untuk memahami bisnis dan kurangnya informasi dan data yang tersedia di UMK sementara jumlah pinjaman yang akan diberikan relatif kecil (World Economic Forum, 2015). Alasan lain penolakan proposal pengajuan kredit dari perbankan 15% karena rendahnya profitabilitas dan 21% karena kurangnya informasi tentang klien dan jaminan (Di Caprio *et al.*, 2017).

Pendapat lain menyatakan bahwa penyebab timbulnya hambatan keuangan ini karena adanya masalah informasi (misalnya masalah *principal-agent*) dan biaya transaksi (Stiglitz dan Weiss, 1981). Pertama, karena kurangnya jaminan/penghasilan, kemudian lembaga keuangan formal menganggap UMK sebagai usaha yang “*non-bankable*” serta peminjam yang berisiko tinggi dan karenanya cenderung mengecualikannya. Hal ini karena perusahaan-perusahaan tersebut tidak mampu membayar hutangnya ataupun tidak mau melakukannya. Kedua, biaya keuangan yang tinggi sehingga kemungkinan lembaga keuangan tidak mau memberikan pinjaman.

Kesulitan dalam memperoleh sumber pembiayaan membuat UMK sulit untuk berkembang dan mengganggu keberlanjutan UMK (Wellalage dan Locke, 2017). Kurangnya pendanaan menyebabkan jutaan UMK harus keluar dari bisnis di beberapa bulan awal operasinya dan secara signifikan menghambat pertumbuhan UMK. Temuan di Kenya menunjukkan bahwa hampir setengah juta usaha kecil gagal setiap tahun sebagai akibat dari lingkungan usaha yang keras (London Stock Exchange Group, 2018). Hasil survei ADB menunjukkan bahwa dampak dari kekurangan dana menyebabkan 60% perusahaan menyatakan gagal dalam melakukan transaksi dagang dan sisa 40% perusahaan mampu melanjutkan transaksi tanpa bantuan biaya dari bank (Di Caprio *et al.*, 2017). Rendahnya akses pembiayaan UMK ke perbankan menyebabkan dibutuhkan sumber pembiayaan alternatif (Rupeika-apoga, 2014). UMK yang tidak memiliki akses pembiayaan bergantung pada sumber pembiayaan internal antara lain dari dana pemilik atau dari laba ditahan perusahaan. Sementara itu untuk pendanaan dari eksternal terbatas dengan meminjam dari teman dan keluarga (Machmud dan Huda, 2011).

Sumatera Barat adalah provinsi yang basis ekonominya didukung oleh UMK. Hasil survei ekonomi 2016 lanjutan BPS mengelompokkan perusahaan

berdasarkan skala perusahaan yaitu sebagai berikut, di Sumatera Barat jumlah UMK 584.781 dan jumlah UMB sebanyak 8.300 (BPS, 2017). UMK mampu menyerap jumlah tenaga kerja sebesar 1,29 juta orang atau 87,57% dari total tenaga kerja nonpertanian. UMK di Sumbar sebagian besar masih dikelola secara sederhana yaitu usaha yang belum memiliki status badan hukum, tidak adanya pencatatan keuangan, usaha dijalankan dengan keahlian dan modal yang terbatas serta mayoritas adalah usaha perorangan. Berdasarkan hasil survei BPS ditemukan bahwa 78% UMK menyatakan adanya kendala dalam menjalankan bisnis dan kendala utama adalah masalah permodalan (BPS, 2018b). Data Bank Indonesia juga menunjukkan tingginya kesenjangan antara ketersediaan dana dengan kebutuhan pendanaan. Tingkat *loan to deposit ratio* di Sumatera Barat dari tahun 2010 – 2018 berada di atas 100% (Bank Indonesia, 2016, 2019). Ini artinya bahwa tingkat kebutuhan pembiayaan di Sumatera Barat melebihi jumlah dana yang tersedia.

Permodalan merupakan faktor produksi yang penting, namun 66,49% UMK di Sumatera Barat menyatakan bahwa permodalan/likuiditas menjadi kendala utama dalam menjalankan usaha. Pemerintah telah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan akses pembiayaan UMK namun hanya sekitar 13% usaha yang mendapatkan/mengajukan kredit melalui lembaga keuangan (BPS, 2018b). Alasan UMK tidak mampu mendapatkan atau tidak mengajukan kredit ke lembaga keuangan antara lain karena suku bunga tinggi, tidak memiliki jaminan, prosedur yang sulit, tidak memahami prosedur, karena usulan ditolak dan karena tidak membutuhkan pembiayaan (BPS, 2018a).

Sehubungan dengan rendahnya kemampuan UMK dalam mendapatkan pembiayaan eksternal terdapat dua hal yang perlu menjadi perhatian bagi pelaku UMK yaitu meningkatkan kemampuan akses pembiayaan dan mencari alternatif sumber pembiayaan. Salah satu alternatif sumber pembiayaan yang dapat dipilih adalah sumber pembiayaan berbasis teknologi atau yang biasa disebut sebagai teknologi finansial (*fintech*) *Peer-to-Peer Lending*.

Fintech yang merupakan singkatan dari kata *Financial Technology* adalah sebuah inovasi di sektor jasa keuangan yang dapat menghasilkan model-model bisnis, aplikasi, proses maupun produk dengan efek material yang berkaitan dengan

penyediaan jasa keuangan (Financial Stability Board, 2017). *Fintech* menawarkan berbagai pelayanan diantaranya, *crowdfunding*, *peer-to-peer (P2P) lending*, *payment*, asuransi dan lain-lain. Konsep dari *fintech P2P lending* ini adalah mempertemukan investor sebagai penyedia dana/pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman secara *online*. Layanan *fintech* ini memudahkan peminjam dalam mendapatkan dana karena memiliki persyaratan yang berbeda dari bank. Layanan *online P2P lending* ini sangat berkembang dan diminati di berbagai negara, hal ini karena layanan yang cepat, mudah dan tanpa agunan.

Fintech P2P lending pun mulai berkembang di Indonesia dengan semakin banyaknya perusahaan yang terdaftar di OJK. Terhitung Januari 2022 *Fintech P2P Lending* telah memiliki izin OJK adalah 103 perusahaan (Otoritas Jasa Keuangan, 2019b). Pertumbuhan layanan ini pun didukung dengan bergesernya perilaku masyarakat Indonesia pada aspek digital dengan tingginya penggunaan internet dan *smartphone* (Pratiwi, 2018). Survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia tahun 2017 menyatakan bahwa pengguna internet di Indonesia 54,68% dari total populasi 262 juta orang (APJII, 2017, 2018) . Perangkat yang paling banyak digunakan untuk akses internet adalah *smartphone* yaitu sebesar 44,16% (APJII, 2017). Bagi UMK yang tidak memiliki akses perbankan ataupun sulit untuk mendapatkan kredit dari perbankan maka dapat memanfaatkan jasa penyedia *platform* pinjam meminjam berbasis teknologi sebagai alternatif sumber pembiayaan untuk mengembangkan bisnisnya.

Proses pembiayaan pada *Fintech P2P Lending* seluruhnya dilakukan secara digital tanpa adanya tatap muka dan bantuan dari pihak pengelola, untuk itu dibutuhkan kemampuan dan pengetahuan pengguna di bidang teknologi dan keuangan. Pengetahuan keuangan sangat dibutuhkan dalam pengambilan keputusan keuangan (Grohmann *et al.*, 2018) termasuk keputusan pembiayaan (Hussain *et al.*, 2018) . Pengetahuan keuangan berperan dalam meningkatkan akses pembiayaan dan pertumbuhan UMK (Okello *et al.*, 2017). Pengetahuan dan persepsi positif terhadap teknologi juga dibutuhkan karena akan membantu seseorang dalam menerima teknologi baru.

Penelitian terkait penerimaan teknologi *fintech P2P lending* masih sedikit. Penelitian yang telah dilakukan diantaranya adalah terkait tingkat penerimaan P2P

Lending pada petani di China dan Bangladesh dengan menggunakan *Technology Acceptance Model* (TAM) (Amin dan Li, 2013; Amin *et al.*, 2014). Penelitian lainnya juga menggunakan TAM dengan menambahkan variabel *trust* pada pengguna *fintech P2P Lending* di China (Wang *et al.*, 2014). Di Malaysia juga dilakukan penelitian adopsi P2P Lending dan *crowdfunding* pada UMK dengan menggunakan pendekatan *awareness, interest, desire* dan *action* (AIDA) (Ghazali dan Yasuoka, 2018)

Fintech telah menarik banyak perhatian dan dianggap akan mampu menjadi solusi mengatasi kebutuhan pembiayaan UMK yang mudah dan terjangkau. Saat ini jenis fintech yang paling banyak digunakan adalah terkait pembayaran (*payment*) dan pembiayaan (P2P Lending). Meskipun kredit *fintech lending* tumbuh dengan cepat namun pasarnya masih kecil di luar Amerika Serikat, Inggris dan China (Di Caprio *et al.*, 2017). Platform P2P lending dari tahun 2016 telah menikmati pertumbuhan yang luar biasa. Akumulasi pertumbuhan kredit dari P2P Lending dari tahun 2016, 2017 dan 2018 berturut-turut adalah 902% dan 884%. Hal tersebut menunjukkan bahwa P2P lending merupakan salah satu alternatif pembiayaan yang bisa dimanfaatkan oleh UMK di Indonesia. Namun pertumbuhan P2P lending ini belum dimanfaatkan secara merata. Tingkat pengguna platform ini masih terkonsentrasi di pulau Jawa. Pengguna P2P Lending per 31 Desember 2018 di luar Jawa hanya 13,5%. Hal ini menunjukkan bahwa dibutuhkan kajian yang mengukur kesiapan penerimaan teknologi finansial P2P Lending pada UMK di Indonesia.

Kondisi yang ada saat ini mayoritas UMK di Sumatera Barat banyak yang belum menggunakan komputer dan internet. Jumlah UMK yang telah menggunakan komputer adalah 6,45% yang telah memanfaatkan internet adalah 7,21% (BPS, 2018b). Rendahnya pemanfaatan teknologi oleh UMK di Sumatera Barat, siapkah UMK memanfaatkan *digital financing* sebagai salah satu sumber pembiayaan.

Penelitian ini akan berfokus pada faktor-faktor yang kesiapan UMK dalam menerima platform P2P Lending sebagai alternatif pembiayaan pada UMK Kota Padang. Penelitian ini akan melihat kesiapan UMK dalam empat aspek. Aspek pertama kesiapan pelaku UMK dalam menerima teknologi P2P Lending yang akan

diukur dengan menggunakan *Technology Readiness Index (TRI) 2.0*. Konsep ini dikembangkan oleh Parasuraman & Colby (2014) dengan empat elemen yaitu *optimism, innovativeness, discomfort* dan *insecurity*. Konstruk TRI dibangun berdasarkan pemikiran bahwa pikiran dan mental adalah faktor yang menentukan kecenderungan ataupun menghambat seseorang dalam menerima teknologi. Alasan pemilihan TRI adalah karena konsep TRI dibangun berdasarkan perilaku dan kepercayaan seseorang terkait teknologi, dan *technology readiness (TR)* adalah faktor pendorong yang penting didalam niat untuk menggunakan suatu teknologi (Lin dan Hsieh, 2006, 2007). TRI dapat digunakan untuk menilai kesiapan konsumen (internal dan eksternal) untuk berinteraksi dengan teknologi, khususnya komputer/teknologi berbasis internet (Parasuraman, 2000). Kemudian konstruk TR dapat membantu dalam mengidentifikasi calon pengguna potensial dari suatu teknologi (Lam *et al.*, 2008) .

Aspek kedua yang akan diteliti adalah *awareness*. Faktor *awareness* atau pengetahuan seseorang terhadap teknologi mempengaruhi keputusan menerima atau menolak suatu teknologi dan variabel ini mampu memprediksi keinginan seseorang untuk menggunakan teknologi (Dinev dan Hu, 2017). Penelitian di India menunjukkan bahwa *awareness* berpengaruh signifikan baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap *intention to use E-wallet* (S Kumar *et al.*, 2017). Penelitian lain terkait teknologi juga menunjukkan adanya pengaruh *awareness* dalam penerimaan teknologi seperti internet banking (Juwaheer *et al.*, 2012) dan *e-goverment* (Reffat, 2003). Dalam penelitian ini variabel *awareness* digunakan untuk melihat sejauh mana pengetahuan pelaku UMK terkait *fintech* lending dan mampu mempengaruhi keputusan pemilik UMK dalam memilih P2P Lending sebagai sumber pembiayaan.

Aspek ketiga adalah *self-efficacy* yaitu keyakinan seorang individu dapat melakukan sesuatu untuk dapat mencapai tujuannya. *Self-efficacy* yaitu keyakinan seseorang akan kemampuannya dalam melakukan sesuatu. *Self-efficacy* berpengaruh terhadap persepsi kemudahan teknologi (Ieda *et al.*, 2000) dan berpengaruh positif terhadap keinginan seseorang dalam menggunakan teknologi (Abdalla, 2019).

Aspek yang keempat adalah *financial literacy*. Pemilihan variabel ini adalah karena teknologi fintech ini sifatnya yang unik. Dalam pengambilan keputusan teknologi finansial keuangan terutama keputusan pembiayaan tentu dibutuhkan pengetahuan tentang keuangan. Diekspektasi aspek *financial literacy* akan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan dengan *P2P Lending*. Kehadiran *P2P lending* merupakan alternatif sumber pembiayaan yang memberikan pembiayaan yang cepat, murah dan mudah bagi UMK (Linawati *et al.*, 2020).

Dalam penelitian ini peneliti mengambil *case study* pada UMK Kota Padang. Kota Padang merupakan ibukota Provinsi Sumatera Barat tidak hanya sebagai pusat pemerintahan namun juga sebagai pusat bisnis. Jumlah UMK Kota Padang adalah yang terbesar di Provinsi Sumatera Barat.

B. Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah pengaruh *optimism, innovativeness, discomfort, dan insecurity* terhadap keinginan menggunakan pembiayaan *P2P Lending*?
2. Bagaimanakah pengaruh *self-efficacy* terhadap keinginan menggunakan pembiayaan *P2P Lending*?
3. Bagaimanakah pengaruh *awareness* terhadap keinginan menggunakan pembiayaan *P2P Lending*?
4. Bagaimanakah pengaruh *financial literacy* terhadap keinginan menggunakan pembiayaan *P2P Lending*?
5. Bagaimanakah tipe pengguna teknologi dari pemilik UMK Kota Padang?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini secara umum bertujuan untuk menganalisis potensi keberterimaan *P2P Lending* di UMK Sumatera Barat. Ada lima tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengalisis pengaruh *optimism, innovativeness, discomfort dan insecurity* pemilik UMK dan pengaruhnya terhadap keinginan untuk menggunakan *P2P Lending* sebagai alternatif sumber pembiayaan.

2. Menganalisis tingkat *awareness* pemilik UMK terhadap Fintech dan pengaruhnya terhadap keinginan untuk menggunakan P2P Lending sebagai alternatif sumber pembiayaan.
3. Menganalisis *self-efficacy* pemilik UMK terkait penggunaan P2P Lending sebagai sumber pembiayaan
4. Menganalisis *financial literacy* pemilik UMK dan pengaruhnya terhadap penggunaan P2P Lending sebagai sumber pembiayaan
5. Melakukan klasifikasi pemilik UMK kedalam lima kelompok tipe pengguna teknologi.

D. Kegunaan atau Manfaat Penelitian

1. Empiris

Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, penelitian ini dapat memperkaya literatur *technology readiness* serta hubungannya dengan kesiapan UMK dalam adopsi P2P Lending. Penelitian ini akan memberikan kontribusi secara konseptual dengan memberikan bukti empiris sebagai berikut: (1) membuktikan pengaruh *technology readiness index* pemilik UMK Kota Padang terhadap penerimaan teknologi dan pengaruhnya terhadap keinginan menggunakan teknologi P2P Lending; (2) membuktikan pengaruh *awareness* terhadap keinginan menggunakan platform P2P Lending, (3) membuktikan pengaruh *self-efficacy* terhadap keinginan menggunakan platform P2P Lending, (4) membuktikan pengaruh *financial literacy* terhadap keinginan menggunakan platform P2P Lending; (5) melihat klasifikasi pengguna teknologi dari sisi pelaku UMK Kota Padang.

2. Kebijakan

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi UMK, pemerintah pusat maupun daerah, perbankan dan manajemen P2P Lending. Penelitian ini diharapkan akan memberikan gambaran tentang kesiapan dan potensi penerimaan teknologi P2P Lending oleh UMK di Kota Padang. Diharapkan pemerintah, manajemen P2P Lending dan otoritas untuk membantu meningkatkan pengetahuan pelaku UMK terkait Platform P2P Lending. Selanjutnya diharapkan pelaku UMK memiliki

pengetahuan yang memadai terkait alternatif sumber pembiayaan dan mampu menggunakannya sebagai sumber pembiayaan untuk pengembangan usaha.

E. Sistematika Penelitian

Penelitian ini akan terdiri dari 5 bab, yaitu:

BAB 1 Pendahuluan

Bab ini membahas mengenai latar belakang , rumusan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan

BAB 2 Landasan Teoritis

Bab ini akan dibahas mengenai teori-teori pendukung serta hasil penelitian sebelumnya. Teori yang akan dibahas dalam bab ini berkaitan tentang peran pengetahuan dalam penerimaan teknologi, teknologi finansial, *financial literacy*, *awareness* dan *self efficacy*.

BAB 3 Metode Penelitian

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai populasi dan sampel, metode pengambilan data, operasionalisasi variabel dan metode analisis yang digunakan.

BAB 4 Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini akan menjelaskan hasil pemilihan sampel, gambaran umum variabel, analisis statistik deskriptif, korelasi antar variabel dan hasil pengujian hipotesis

BAB 5 Kesimpulan

Bab ini akan menjelaskan kesimpulan penelitian, implikasi dan kontribusi, serta keterbatasan penelitian .