

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Krisis ekonomi yang melanda di Indonesia tahun 1998 dapat menunjukkan bahwa betapa tangguhannya UMKM dapat menghadapi krisis tersebut saat dimana perusahaan – perusahaan dengan skala besar banyak yang dilikuidasi. Paska krisis tersebut jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat secara terus menerus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012 (Suci, 2017:51). Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99,99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Secara terperinci, akumulasi tersebut diperoleh dari total keseluruhan UMKM yang ada, meliputi pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan sebesar 48,85%; perdagangan, hotel dan restoran sebesar 28,83%; pengangkutan dan komunikasi sebesar 6,88%; industri pengolahan sebesar 6,41%; jasa-jasa sebesar 4,52%; dan keuangan, persewaan dan jasa perusahaan sebesar 2,37% (LPPI dan BI, 2015:22). Data tersebut membuktikan bahwa UMKM di Indonesia merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan karena sekitar 70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan. Dengan kata lain, sebanyak 30% usaha-usaha yang

dilakukan oleh UMKM berasal dari modal operasional yang diperoleh dari perbankan (LPPI dan BI, 2015:1).

Akses pembiayaan atau permodalan dalam menjalankan UMKM merupakan hal yang primer untuk melangsungkan proses kegiatan dan usaha UMKM. Sebab tanpa adanya modal yang cukup maka bisnis tidak dapat berjalan dengan optimal. Bahkan terkadang kecukupan modal merupakan syarat mutlak bagi sebuah bisnis, baik bisnis besar maupun kecil agar dapat memperoleh hasil optimal, sebab setiap UMKM memiliki target dan tujuan untuk mengembangkan dan meningkatkan usahanya. Masalah permodalan memberikan dampak bagi UMKM, seperti kesulitan untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas usaha, kesulitan ekspansi pasar, sulitnya untuk meningkatkan kualitas dan invasi produk, dan kesulitan meningkatkan kapabilitas tenaga kerja atau sumber daya manusia (Muhyi, *et.al.*, 2016: 136).

Hal ini diungkapkan oleh Barad Karnida *et.al.* (2013:4) bahwa beberapa faktor yang menyebabkan masalah tersebut di antaranya seperti: UMKM dipandang kurang kredibel oleh perbankan, beberapa dari UMKM sebenarnya layak diberikan kredit namun tidak terakses oleh bank, terjadinya informasi yang asimetris terkait jasa perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang dapat membantu UMKM, dan keterbatasan jangkauan jasa perbankan. Oleh sebab itu sejumlah pelaku UMKM membentuk komunitas yang diharapkan mampu menaungi dan menguraikan permasalahannya yang dihadapi selama ini (Rachma Fitriati, 2014:78).

Permasalahan akses ke Perbankan untuk UMKM belum bankable memerlukan intervensi dan tindaklanjut dari pemerintah. Hal ini direalisasikan melalui kebijakannya, diantaranya program kredit usaha rakyat (KUR), yaitu kewajiban bagi bank untuk menggulirkan kredit usaha kecil sebesar 20% dari total portfolio kredit bank. Namun, UMKM yang mendapat bantuan pembiayaan, misalnya KUR saja baru menyentuh 9.417.349 UMKM atau 16,66% dari total pelaku UMKM (www.komite-kur.com). Kenyataannya program ini-pun tidak mudah dilaksanakan, baik oleh UMKM maupun oleh lembaga pembiayaan sebab kesulitan dalam administratif dan agunan.

Menurut Kuncoro (2000) dalam Frisdiantara dan Mukhlis (2016:151) menjelaskan kendala yang dihadapi UMKM berupa kelemahan dalam mendapatkan peluang pasar dan membesarkannya, sumber daya manusia yang kurang mumpuni, struktur pemodal dan limitasi dalam mendapatkan sumber-sumber permodalan. Sebab, jika pemodal dapat terpenuhi maka UMKM mampu meningkatkan dan mengembangkan asset, omzet dan untung (Nofianti, 2013; Adawiyah, 2013:11).

Kebutuhan terhadap model akses pembiayaan UMKM yang mudah disebabkan potensi UMKM sangat besar sekali. Namun di sisi lain, sistem pendukungnya masih kurang dapat memberikan peluang baik dan pengembangan potensinya, terutama dalam akses pembiayaannya. Hal ini berbanding terbalik dengan beberapa negara yang telah menciptakan model pembiayaan untuk UMKM dengan sangat mudah dan beragam. Hal ini tak lain bertujuan untuk memaksimalkan potensi perkembangan UMKM di negaranya masing-masing.

Adapun salah satu model pembiayaan yang bertujuan untuk memberikan peluang dan dukungan bagi potensi UMKM adalah model pembiayaan *financial technology (Fintech)*. *Fintech* merupakan fenomena perpaduan antara teknologi dengan fitur keuangan yang mengubah model bisnis dan melemahnya *barrier to entries* bagi konsumen dalam mengakses layanan keuangan. Tahun 1998 adalah saat di mana bank mulai mengenalkan *online banking* untuk para nasabahnya. *Fintech* pun menjadi semakin mudah digunakan masyarakat luas, juga makin dikenal. Pembayaran yang praktis dan jauh berbeda dengan metode pembayaran konvensional membuat perkembangan *Fintech* semakin gencar. Layanan finansial yang lebih efisien dengan menggunakan teknologi dan *software* dapat dengan mudah diraih melalui *Fintech*.

Krisis akses pembiayaan UMKM dibuktikan melalui penelitian Nisa (2016:220) terhadap kebijakan dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 17 tahun 2015 menjelaskan bahwa sampai bulan desember 2015 kebijakan penyaluran kredit tidak memberikan dampak positif dalam peningkatan pertumbuhan UMKM. Artinya pertumbuhan UMKM terkait penyaluran kredit terbilang lambat, bahkan dalam berbagai jenis penggunaan dan penyaluran kredit. Oleh sebab itu, keberadaan *Fintech* memberikan solusi terbaik dalam hal pembiayaan sebab dapat diakses secara cepat, bahkan interaksi dan komunikasi langsung antara Lender dan peminjam.

Inovasi model *Fintech* pembiayaan juga telah berkembang di beberapa negara. Beberapa model pembiayaan tersebut di antaranya adalah *crowdfunding*, *crowdlending* dan *Peer to Peer Lending*. Model pembiayaan tersebut dapat

membantu UMKM untuk mengakses pembiayaan yang lebih mudah dibandingkan dengan sistem perkreditan lainnya. Adapun perusahaan pertama di dunia yang menawarkan model *Peer to Peer Lending* adalah Zopa di Inggris pada tahun 2005. Prosper kemudian mengikutinya dengan peluncuran servis mereka di tahun 2006 di Amerika, diikuti oleh Lending Club dan lainnya. Di Barat, para pengguna tertarik dengan konsep *Peer to Peer Lending* karena dampak krisis finansial 2008. Pada saat itu bank menutup penyaluran kredit baru dan memberikan suku bunga yang mendekati 0% kepada para deposan uang. Oleh sebab itu, peminjam harus mencari sumber pendanaan alternatif dan pemilik dana aktif mencari investasi dengan imbal hasil yang lebih tinggi.

Sedangkan di negara Cina skema pembiayaan *Peer to Peer Lending* sudah dipraktekkan secara *offline* antar anggota keluarga atau teman dari beberapa abad yang lalu. Zaman dahulu istilah P2P *lending* di Cina disebut dengan pasar abu – abu, yaitu pasar yang menjual barang – barang atau untuk ekonomi bawah tanah. Selanjutnya ketika internet begitu populer tahun 2000-an muncul perusahaan *e-commerce* serta banyak juga perusahaan P2P Lending yang bermunculan, sebagai contoh yang paling menonjol adalah Tuandai, Lufax, Credit Ease, dan China Rapid Finance (<https://koinworks.com>).

Selanjutnya di Indonesia, model *Peer to Peer Lending* sudah mulai digunakan sejak akhir tahun 2015 dan sudah di sahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Desember 2016. Selain itu, Indonesia merupakan salah satu negara pengguna internet terbesar ke enam di dunia, dengan persebaran terbanyak di pulau Jawa, yaitu sebesar 65,06%. Banyaknya masyarakat yang menggunakan

internet dapat menjadi peluang untuk perkembangan pembiayaan berbasis internet. Selain itu, model pembiayaan berbasis internet ini dapat memudahkan para pelaku UMKM dalam menemukan investor untuk mendanai usaha mereka dan pembiayaan berbasis internet ini cenderung lebih memiliki persyaratan yang mudah untuk dipenuhi oleh para pelaku UMKM (Setiaji, *et.al.*, 2016:31).

Sigheru Asaba, *et.al.* (2016) menjelaskan dua hal dalam penelitiannya terkait perkembangan UMKM dan *Fintech*, yaitu terdapat 6% UMKM di Indonesia menggunakan pinjaman bank untuk pembiayaan dan kebanyakan usaha mikro masih minim dan bermasalah dalam kemampuan literasi finansial. Deloitte (2015b) memberikan perinciannya, yaitu minoritas UMKM (18%) di Indonesia terlibat menggunakan teknologi digital berupa situs web dan media sosial, 9% lainnya terlihat secara lanjutan dengan kemampuan *e-commerce*, 36% hanya mengandalkan offline tanpa akses broadband dan 37% hanya memiliki kemampuan online secara dasar namun tidak memiliki keterlibatan dalam sosial media atau *e-commerce*. Oleh sebab itu, model pembiayaan *Fintech* akan lebih membuka peluang untuk pengembangan UMKM karena akan memberikan banyak peluang investor dari kalangan manapun untuk mendanai usaha mereka. Selain itu, model pembiayaan ini dapat menjadi alternatif pembiayaan selain sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan tersebut, dapat dikatakan bahwa keberadaan UMKM memiliki akar permasalahan yang harus diselesaikan secepatnya, mengingat UMKM dengan segala keterbatasannya mampu bertahan untuk menghadapi krisis global pada tahun 1997 sehingga

menjadi tonggak awal dari lahirnya industri kecil yang dapat memberikan sumbangsih besar bagi perekonomian nasional. Dari sinilah, permasalahan yang dihadapi dalam proses pengembangannya merupakan suatu tantangan yang harus dilalui untuk dapat meningkatkan kualitas sehingga nantinya UMKM diharapkan dapat berdiri tangguh dan mampu bersaing secara global. Oleh sebab itu, model pembiayaan berbasis *FinTech* UMKM di beberapa negara, terutama di Indonesia, dapat mengembangkan usahanya dengan kemudahan peminjaman yang diberikan. Sebab beberapa perusahaan yang bergerak dalam *FinTech* pembiayaan telah berhasil membantu pembiayaan UMKM dan menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi lingkungan sekitarnya.

Meskipun potensi pinjaman P2P menjadi metode yang layak untuk pendanaan usaha bisnis kecil, namun masih sangat sedikit penerbitan tinjauan *peer* yang berjalan sampai saat ini pada pinjaman P2P dan keuangan usaha kecil - terlepas dari arus dana kecil yang fokus hanya pada penghargaan berdasarkan penggalangan dana publik (Agrawal dkk, 2011; Mollick, 2013; 2010; Schwiendbacher dan Larralde, 2012). Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya bahwa pinjaman yang berkaitan dengan penilaian kualitas dari tahap awal usaha kewirausahaan berdasarkan tanda dari kualitas yang mengharuskan pengajuan modal usaha biasanya melalui proses seleksi.

Demikian ini, eksistensi P2P Lending di Indonesia memberikan peluang besar kepada UMKM untuk mengembangkan lini usahanya meskipun hal proses penentuan dananya memiliki beberapa tahapan dan dilakukan langsung bersama investornya. Sehingga P2P Lending harus memiliki kapasitas dan kemampuan

untuk memastikan keamanan dana publik, datanya dan suku bunga yang dapat dijangkau oleh pelaku UMKM.

Berdasarkan hal itu, pemberian kredit kepada nasabah, dalam hal ini UMKM, memiliki dasar yang kuat sebagai alternatif relevan dalam pembiayaan, sebab; pertama, eksistensi P2P Lending dapat menjembatani permasalahan UMKM yang selama ini kesulitan dalam penyediaan agunan, karena ada sekitar 49 juta UKM dinyatakan belum *bankable*. Kedua, P2P Lending mampu menjangkau siapa saja dan dimanapun secara efektif dan efisien, sebab pembiayaan yang terjadi selama ini masih berpusat di pulau Jawa sebesar 60%. Ketiga P2P Lending memberikan tawaran *overhead* rendah untuk mengisi kebutuhan besar yang selama ini belum terserap berdasarkan kebutuhan total sebesar Rp.1.700 triliun tiap tahunnya (Wijaya, ID COMM).

Berdasarkan jumlah pinjaman kredit *as of* Januari 2018 Rp. 3T naik $\uparrow 17,11\%$ *year to date*, dengan jumlah lender 115.897 orang ($\uparrow 14,82\%$) & *borrower* 330.154 orang ($\uparrow 27,16\%$) dengan NPL yang cenderung meningkat yakni NPL Desember 2017 0,8% dan pada Januari 2018 naik menjadi 1,2% (www.ekonomi.kompas.com & www.ojk.co.id). Artinya kebutuhan pembiayaan semakin tinggi, sehingga menuntut adanya layanan dan akses yang mudah bagi peminjam untuk memenuhi kebutuhannya.

Eksistensi P2P Lending sebagai salah satu pasar finansial yang kompetitif. Sebab hal ini tidak berorientasi pada produk saja, melainkan berubah orientasi kepada konsumen melalui sebuah regulasi tertentu, pelayanan tersistem dan pengelolaan resiko yang baik (Dominic, 2015:4). Hal ini terlihat dalam hasil

penelitian Mollick (2010) dalam memeriksa proyek-proyek yang telah didanai orang banyak sesuai karakteristik usaha dalam menentukan peran geografis dan gender untuk penggalan dana berdasarkan data yang diperolehnya dari KickStarter.com. Namun penentu untuk memperoleh dana awal tidak hanya dari hal yang disebutkan Mollick, melainkan komunikasi efisien dan penggunaan jaringan yang dimiliki secara maksimal (Schwienbacher dan Larralde, 2012).

Implementasi P2P Lending dapat dilihat secara seksama melalui beberapa penelitian yang telah dilakukan. Berdasarkan hasil analisa terhadap P2P secara khusus menunjukkan bahwa penelitian P2P sejauh ini hampir seluruh literatur yang ada biasanya bertendensi dan berkaitan dengan pemahaman dinamika pinjaman P2P untuk pinjaman umum; menyelidiki faktor penentu hasil dana atas dasar: kepercayaan yang dirasakan (Duarte et.al., 2012), ras berbasis diskriminasi (Paus dan Sydnor, 2011), menyatakan identitas peminjam dalam histori dan catatan yang telah diketahui (Herzenstein, *et.al.*, 2011), dan suku bunga (Iyer dkk, 2010.). Qiongwei dan Baojun (2018) dan Jean (2013:134) menyebutkan aspek lain dalam memfokuskan penelitian mengenai P2P yang dapat mempengaruhi mekanisme operasional diri dari pembiayaan keuangan seperti cara pandang pembiayaan dari peminjam, karakteristik demografi, modal sosial, keterbukaan diri yang semuanya mampu mempengaruhi dalam tingkat keberhasilan implementasi kinerja pinjaman, bagaimana jaringan sosial berhubungan dengan risiko kegagalan dan keberhasilan peminjaman (Everett, 2010; Benjamin Kafer, 2016:77), dan bagaimana kekuatan dan pemastian dari jaringan relasional

mempengaruhi hasil dana dan kegagalan pinjaman (Lin, Viswanathan dan Prabhala, 2011).

Berbanding terbalik dalam penelitian Xiangxiang, *et.al.* (2017:2) menyebutkan bahwa proses dan dinamika yang terjadi dalam P2P lending masih membutuhkan penyempurnaan, baik dari segi *lender*, *borrower* maupun sistem yang ditetapkan. Sebab menurut mereka P2P Lending masih membutuhkan kalkulasi yang kuat dalam pembiayaan/ pinjaman baru dan butuh level kepercayaan serta pengalaman investor atau Lender. Kenyataan ini, dikuatkan oleh Carlos, *et.al* (2015:17-18) bahwa model bisnis P2P Lending berisiko bagi individu yang meminjamkan/ membiayai uang kepada orang lain. Sebab bagaimanapun juga usaha kecil, termasuk UMKM, sangat berisiko dalam hal ini karena terkait dengan faktor lain, seperti karakteristik peminjam, pendapatan tahunan, sejarah kredit dan lainnya. Oleh sebab itu, model bisnis tidak hanya sekedar cara logis baik dalam berbisnis, namun harus memenuhi kebutuhan nasabah/ konsumen, termasuk dalam determinasi pemberian pembiayaan yang melibatkan resiko kedua belah pihak, terutama Lender (David, 2010:192).

Jefferson Duarte *et.al.*, (2012:2458-2481) menganalisis peran kepercayaan dalam keputusan keuangan yang fokus pada penilaian sejauh mana orang-orang menilai kepercayaan orang lain ketika membuat keputusan keuangan. Mereka membangun ukuran kepercayaan didasarkan pada gambar termasuk dalam permintaan pinjaman.

Penelitian ini juga berdasarkan data dari Prosper; meliputi pinjaman umum lebih dari tahun 2006 sampai 2009. Mereka menggunakan regresi liner Probit

untuk memperkirakan alokasi kredit dan model hazard Cox untuk memperkirakan kegagalan. Mereka menemukan bahwa pemilik bisnis yang dirasakan kurang layak dipercaya cenderung memiliki permintaan pinjaman mereka untuk didanai, namun mereka menemukan bahwa pinjaman mereka tidak lebih mungkin untuk gagal daripada mereka yang dianggap kurang dapat dipercaya. Lebih khususnya, mereka menemukan bahwa peminjam yang meliputi tempat usaha dalam permintaan pinjaman mereka tampaknya dianggap lebih layak dipercaya dan mereka mungkin akan didanai.

Hal ini juga terjadi pada penelitian Stefano dan Sampagnaro (2011: 6) terhadap data base perusahaan yang tepat sekitar 18.000 debitur terkait empat bank berukuran medium di Italia mulai tahun 2007-2009, membuktikan bahwa kedekatan dan intensitas hubungan antara bank dan perusahaan dapat memberikan akses kredit lebih baik, yaitu berdasarkan kualitas informasi yang tinggi dan terpercaya.

Analisis tingkat prediksi yang tinggi dan tingkat kepercayaan dalam P2P Lending terdapat dalam penelitian Ravina (2012), Jefferson, *et.al.* (2012) dan Sydnor (2012) terhadap data pinjaman P2P. Penelitian ini didasarkan untuk menentukan peran kecantikan dan penampilan fisik pada perpanjangan kredit dan biaya kredit. Penelitian ini didasarkan pada data peranan kepercayaan dalam P2P *lending*, juga menggunakan data yang berasal dari www.prosper.com yang meliputi pinjaman umum dari Maret-April 2007 atau dengan kurun waktu selama sebulan. Untuk menganalisis data, regresi linier Probit digunakan untuk memperkirakan alokasi kredit, sedangkan regresi OLS digunakan untuk

memperkirakan faktor pendorong tingkat suku bunga. Studi ini mencakup variabel untuk membandingkan keberhasilan pendanaan dari pengusaha dalam konteks ini didasarkan pada status pekerjaan yang dilaporkan oleh masing-masing peminjam. Mereka melaporkan bahwa peminjam yang bekerja penuh waktu lebih mungkin untuk didanai jika dibandingkan dengan yang tidak bekerja sepenuhnya pada usaha mereka. Mereka menemukan hasil positif tapi tidak signifikan untuk estimasi tingkat suku bunga. Hasil penelitian-penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa orang yang mampu menampilkan kepercayaan lebih tinggi dalam foto profilnya lebih memungkinkan untuk memperoleh pinjaman, membayar suku bunga yang lebih rendah dan mempunyai kemungkinan gagal bayar yang lebih rendah dibandingkan lainnya (Roberto Bottiglia dan Plavio Pichler, 2016:35). Dengan kata lain, peminjam yang memiliki kepercayaan lebih dan penampilan meyakinkan mempengaruhi keputusan pemberian pembiayaan atau pinjaman (Jefferson, Young and Stephen, 2012:2481).

Sebaliknya, penelitian Andini (2017) terhadap 171 UKM melalui website koinworks.com menjelaskan bahwa *credit rating* dan *income range* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pemberian pembiayaan/ kredit. Artinya kedua hal tersebut tidak menjadi faktor utama dalam pemberian kredit. Hal ini disebabkan kurang dominannya kedua hal tersebut dan belum dapat menjadi penyeimbang variabel lainnya seperti *loan purpose*, *loan term* dan *request amount*. Hasil penelitian tersebut sebagaimana penelitian sebelumnya yang dilakukan Reabetswe (2014), Weib *et.al.* (2008), Pope *et.al.* (2011) dan Herzenstein *et.al.* (2011) dengan menggunakan signifikan 0.05 menunjukkan hasil

bahwa *credit rating* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pemberian kredit oleh *lender*. Hal ini disebabkan variabel *credit rating* kurang dominan dan belum berperan secara signifikan sebagai penyeimbang pengambil keputusan dalam pemberian pembiayaan untuk UMKM. Namun secara terbalik, penelitian Kumar (2007), Lin *et.al.* (2011) dan Baransika (2011) menunjukkan adanya pengaruh *credit range* secara signifikan terhadap keputusan pemberian pembiayaan, sebab adanya dominasi dan peranan *credit rating* dalam pertimbangan atau proses menuju keputusan.

Selanjutnya, penelitian Dinna dan Nurdin (2018:3-4) terhadap 100 UMKM di website Koinworks.com dan Gandengtangan.org. tahun 2017 menunjukkan perbedaan dengan hasil penelitian sebelumnya, yaitu adanya pengaruh signifikan terhadap keputusan pemberian pembiayaan/kredit dalam *income range*. Sedangkan *loan term* dan *loan purpose* tidak berpengaruh secara signifikan dalam penentuan keputusan sebab tidak menjadi bahan pertimbangan Lender terhadap pembiayaan UMKM.

Hasil penelitian tersebut diperkuat oleh penelitian Pope *et.al.* (2011), Ravini (2008), Ashta *et.al.* (2009), Weib *et.al.* (2009), Herzenstein *et.al.* (2011) membuktikan bahwa *income range* atau *range* pendapatan akan mempengaruhi kemampuan peminjam dalam melakukan pembayaran cicilan kreditnya.

Sedangkan penelitian Kumar (2007), Lin *et.al.* (2011) dan Baransika (2011) membuktikan tidak adanya pengaruh *income range* secara signifikan terhadap keputusan pemberian kredit. Hal ini disebabkan variabel tersebut kurang dominan

dan tidak memiliki peranan yang cukup kuat sebagai penyeimbang pengambilan keputusan pemberian pembiayaan bagi UMKM.

Adapun dari segi *loan purpose* dalam penelitian Reabetswa (2014) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pemberian kredit UMKM. Sebaliknya, Baransika (2011) menjelaskan bahwa *loan purpose* mempengaruhi keputusan *lender*. Begitu juga, Baransika (2011) membuktikan bahwa *loan term* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada *peer to peer lending* di Jerman. Meskipun dalam penelitiannya menambahkan penjelasan bahwa *gender* memberikan pengaruh yang berbeda dalam penentuan jangka waktu.

Pada penelitian Kumar (2007), Freedman *et.al.* (2008), Herzenstein *et.al.* (2011), Dinna dan Nurdin (2018) dan Weib *et.al.* (2010) membuktikan dalam penelitian mereka bahwa *requested amount* yang diajukan oleh peminjam berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pemberian pinjaman. Penelitian tersebut memberikan gambaran secara jelas bahwa *website Peer to Peer Lending* adalah pinjaman yang berskala kecil sehingga cocok untuk menciptakan lembaga pembiayaan inklusif bagi UMKM. Namun Reabestwe (2014) menjelaskan meskipun skala kecil namun frekuensi pemberian pinjamannya cukup tinggi.

Kemudian *paper* yang diterbitkan berdasarkan pemikiran Pope dan Sydnor (2011) telah menganalisis gambar untuk menentukan peran diskriminasi dalam mempengaruhi akses ke kredit, biaya perilaku kredit dan kegagalan pinjaman. Penelitian ini didasarkan pada sub sampel data dari Prosper; meliputi pinjaman umum selama periode satu tahun dari tahun 2006 ke 2007. Untuk menganalisis

data, mereka menggunakan regresi linier Probit untuk memperkirakan alokasi kredit; regresi OLS untuk memperkirakan faktor pendorong tingkat suku bunga dan model hazard Cox untuk memperkirakan kegagalan. Dalam analisis mereka, Pope dan Sydnor (2011) memasukkan variabel kontrol untuk membandingkan risiko kredit umum dalam kaitannya dengan kredit usaha. Mereka melaporkan bahwa pinjaman usaha kecil cenderung akan didanai, lebih mungkin untuk membayar tingkat bunga yang lebih tinggi dan lebih mungkin untuk memiliki risiko gagal. Namun, hasil ini tidak dapat digeneralisasi untuk seluruh pelaku pinjaman pada Prosper, karena mereka hanya didasarkan pada sub-sampel dari permintaan pinjaman yang mencakup gambar. Pencantuman gambar adalah opsional; maka ada hasil yang mungkin menyimpang dari penelitian tersebut. Demikian ini menunjukkan bahwa penyaringan calon debitur dan verifikasi karakteristik keuangan utama yang dimiliki oleh debitur merupakan instrument utama untuk mengurangi seleksi terbalik, sebagai tindakan pencegahan runtuhnya pasar online dan penentu dalam pembiayaan atau pinjaman (Gregor, Pelger and Horsch, 2010:3).

Kemudian, Gregor, *et.al.* (2010) menganalisis dampak dari informasi non-diverifikasi *vs* informasi diverifikasi dalam menentukan ekstensi kredit dan biaya kredit. Mereka berpendapat bahwa verifikasi karakteristik peminjam tertentu secara signifikan mempengaruhi keberhasilan dana dan suku bunga yang dibayar untuk pinjaman. Penelitian ini didasarkan pada data dari Prosper; meliputi pinjaman umum selama periode tiga bulan; dari Juli hingga Oktober 2009. Untuk menganalisis data, mereka menggunakan logika regresi multinomial (alokasi

kredit) dan regresi standar OLS untuk suku bunga estimasi. Dalam kedua estimasi, variabel bisnis tidak signifikan.

Berdasarkan fenomena tersebut dan adanya *research gap* dalam beberapa hasil penelitian yang terungkap terkait dengan *fintech* dan alokasi kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka peneliti berusaha untuk mengungkap permasalahan *P2P lending* dengan judul Determinan Keputusan Pemberian Kredit UMKM Melalui *Platform Peer to Peer Lending* di Indonesia (Studi Kasus Pada Investree).

Dipilihnya investree karena salah satu pioneer platform *Peer to Peer Lending* yang berkembang dengan pesat di Indonesia. Sedangkan analisis terhadap faktor-faktor tersebut karena memungkinkan adanya perubahan hasil sebab pemilihan *fintech* investree berkembang pesat dan semakin diminati kalangan UMKM.

1.2. Identifikasi Masalah

Penelitian ini menganalisa dan menguji beberapa hal yang memungkinkan dapat mempengaruhi keputusan pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Hal yang dimaksud mencakup pada *credit rating*, *income range*, *loan purpose*, *loan term*, dan *requested amount*. Oleh sebab itu, untuk menyingkap tabir permasalahan yang dimaksud maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *credit rating*, *income range*, *loan purpose*, *loan term*, dan *requested amount* memengaruhi keputusan penerimaan pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam sistem pembiayaan *Peer to Peer Lending* ?

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka peneliti menentukan batasan penelitian agar dapat dilakukan secara fokus dan terarah. Adapun batasan masalah yang dimaksud sebagai berikut:

1. Penulis meneliti hanya pada perusahaan *Fintech Investree*
2. Penulis fokus kepada pembiayaan untuk UMKM
3. Penelitian ini menggunakan data UMKM yang terpublikasi pada *website Investree* selama tahun 2017

1.3. Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menguji secara empiris :

1. Untuk menganalisa apakah variabel *credit rating, income range, loan purpose, loan term, dan requested amount* memiliki pengaruh dalam keputusan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada *website Peer to Peer Lending* atau tidak.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Dapat menjadi informasi tambahan dan memberikan alternatif lain untuk pembiayaan usahanya dengan syarat yang lebih mudah. Selain itu, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah juga dapat memanfaatkan model pembiayaan berbasis teknologi ini untuk bertemu dengan investor-investor baru untuk usahanya dan dapat mengembangkan usahanya berbasis internet.

2. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan terkait perkembangan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan permasalahan keuangan yang dihadapi oleh pelaku usaha tersebut. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi bahan ujukan baru terkait pembiayaan bagi UMKM yang berbasis *Fintech*.

1.5. Sistematika penelitian

Penulisan ini disusun dengan sistematika sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Telaah Pustaka

Bab ini berisi teori mengenai perkreditan, UMKM, *fintech*, dan yang terakhir bab ini berisi tentang penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, pengembangan hipotesis, dan jurnal penelitian terdahulu.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini membahas tentang desain penelitian, populasi, sampel dan teknik sampling, definisi operasional variabel dan pengukurannya, metode analisis data yang meliputi pengujian kualitas data dan pengujian hipotesis.

BAB IV : Analisis dan Pembahasan

Bab ini menguraikan mengenai pengujian kualitas data, pengujian hipotesis, dan analisis hasil penelitian.

BAB V : Kesimpulan Dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan-kesimpulan hasil analisis data penelitian, keterbatasan-keterbatasan dari penelitian ini, saran-saran untuk penelitian selanjutnya serta implikasi penelitian.

