

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Munculnya Financial Technology (Fintech) Model Peer to Peer Lending di Indonesia

Peer to Peer Lending merupakan suatu kegiatan pinjam meminjam antara orang-orang yang prakteknya telah berjalan selama beberapa waktu dalam struktur yang berbeda, dibantu dengan peningkatan teknologi dan e-commerce, saat ini kegiatan pinjam meminjam dapat dilakukan melalui situs online dan platform aplikasi.

Tahun 2005 menjadi sejarah berdirinya *Fintech* pertama di Inggris bernama Zopa. Zopa merupakan organisasi *Fintech* yang menjalankan praktis bisnis pinjaman atau disebut *Peer to Peer Lending*. Krisis finansial pada tahun 2008 mengakibatkan perbankan menutup penyaluran kredit baru dan pemberian suku bunga yang mendekati 0% hal tersebut berdampak pada perkembangan *Peer to Peer Lending*, terutama di Amerika Serikat dimana akibat dari krisis finansial yang terjadi *Peer to Peer Lending* mulai populer dan diminati sebagai lembaga keuangan alternatif selain bank.

Sejak saat itu, *Fintech* baru bermunculan di seluruh dunia, tidak terkecuali di Indonesia pada tahun 2016. Yang awalnya hanya enam organisasi *Fintech* kini telah berkembang pesat mencapai 369 pemasok *Fintech* yang merupakan individu dari AFTECH (Asosiasi *Fintech* Indonesia) berdasarkan informasi tahun 2020. banyak perusahaan *Fintech* tersebut menganut lebih dari 20 model bisnis. Tidak hanya fokus pada sistem pembayaran dan pembiayaan namun juga model bisnis lain, seperti asuransi digital hingga penghimpunan modal atau investasi *Fintech*.

Seiring perkembangan industri *Fintech* di Indonesia mendorong pengenalan *Fintech* Syariah berdasarkan standar Islam. Salah satunya *Islamic Fintech Lending* atau kredit berbasis internet syariah. Organisasi *Fintech* Syariah berada di bawah sponsor Asosiasi *Fintech* Syariah Indonesia (AFSI).¹

¹ Romanna Tampubolon Heryucha, "Selek Beluk Peer to Peer Lending Sebagai Wujud Baru Keuangan di Indonesia", Jurnal Bina Mulia Hukum, Vol. 3 No.2, Maret 2019

Model *Peer to Peer Lending* digunakan sebagai alternatif pendanaan bagi UMKM. Kegiatan dilakukan secara online dengan mengakses platform website dari berbagai macam jenis platform, item dan teknologi untuk menganalisa kredit.

2. Perkembangan UMKM

UMKM merupakan organisasi usaha produktif yang dikembangkan untuk membantu perbaikan perkembangan ekonomi secara makro dan mikro di Indonesia. Pada tahun 1998 krisis ekonomi menimpa Indonesia hanya sektor UMKM yang mampu tetap berdiri kokoh. Pengalaman tersebut yang menjadikan banyak pihak memberikan porsi lebih terhadap bisnis skala mikro, kecil, dan menengah.

Masalah biasa seperti akses penerimaan dana kepada lembaga keuangan sudah mulai diselesaikan dengan adanya pendanaan model *Peer to Peer Lending*. Hingga saat ini UMKM tetap berdiri dan semakin maju pertumbuhannya dan memberi solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia.

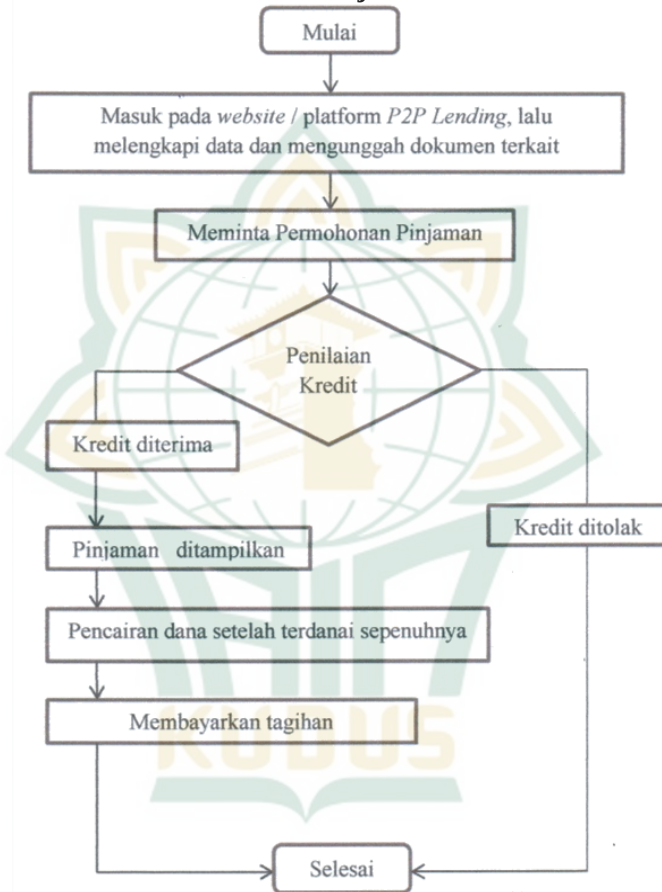
Kriteria masing-masing bentuk usaha tersebut dijelaskan sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro
 - 1) Memiliki pendapatan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil
 - 1) Memiliki total kekayaan lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga yang paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha Menengah
 - 1) Memiliki total aset bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- 2) Memiliki total penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) hingga yang paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

3. Prosedur Peminjaman dengan model *Peer to Peer Lending*.

Gambar 1.1 Prosedur Peminjaman *Peer to Peer Lending*



Dari gambar di atas dapat dipahami bahwa:

- a. Peminjam memasuki *website* penyelenggara *Peer to Peer Lending*, kemudian.
- b. Diminta untuk melengkapi form permohonan pinjaman.
- c. Pihak penyelenggara *Peer to Peer Lending* akan mencermati dan menganalisis permintaan pinjaman yang diajukan kemudian memutuskan bunga pinjaman berdasarkan pemeriksaan informasi atau data dan

- memberikan pengesahan kredit diterima atau kredit ditolak.
- d. Profil peminjam baik usaha maupun pribadi akan diinformasikan kepada para investor melalui tampilan pada platform. Para investor akan memilih pinjaman yang akan didanainya. Kemudian dana akan dicairkan melalui fitur transfer ke rekening peminjam.
 - e. Peminjam akan melakukan pembayaran angsuran kredit sesuai kesepakatan sampai pinjaman lunas dan dibayarkan ke rekening penyelenggara oleh peminjam dengan cara transfer dan penyelenggara akan menyalurkan dana tersebut pada investor.

B. Deskripsi Data Penelitian

Dari beberapa pelaku UMKM di Kudus, peneliti mengambil 18 nasabah *Peer to Peer Lending* sebagai informan dalam penelitian ini. Peneliti akan membuat perbandingan pendapatan UMKM sebelum dan sesudah mendapat pendanaan dari model *Peer to Peer Lending* dengan beberapa aspek yaitu: modal, pendapatan, jumlah jam kerja.

Data di bawah ini adalah data asli dari hasil wawancara peneliti dengan pelaku UMKM di Kudus.

Tabel 4.1
Data Informan Pelaku UMKM nasabah Peer to Peer Lending di Kudus

No	Nama	Alamat	Usia	Pendidikan	Jenis Usaha	Jumlah Pinjaman
1.	Sholikhah	Gribig 03/04 Gebog Kudus	53 tahun	SMA	Pabrik Kerupuk	15 Juta
2.	Sri Rejeki	Gribig 03/02 Gebog Kudus	48 tahun	SMA	Produksi Makanan Ringan	5 Juta
3.	Heni Fitriana	Gribig 02/02 Gebog Kudus	43 tahun	SMA	Home Catering	5 Juta
4.	Aulia Bogie	Kedungdowo 06/03 Kaliwungu Kudus	27 tahun	S1	Jasa Laundry	10 Juta

5.	Arif Budiman	Panjang 03/03 Kota Kudus	45 tahun	SMA	Produksi Sepatu Kulit	15 Juta
6.	Hariyati	Klumpit 04/02 Gebog Kudus	40 tahun	SMA	Konveksi	10 Juta
7.	Busono	Gribig 02/02 Gebog Kudus	46 tahun	SMA	Produksi Sepatu Kulit	10 Juta
8.	Atik	Pegunungan 03/05 Gebog Kudus	50 tahun	SMP	Toko Perabotan	10 Juta
9.	Malika	Kedungdowo 06/03 Kaliwungu Kudus	33 tahun	S2	Toko Frozen Food	10 Juta
10.	Suhartini	Pegunungan 03/05 Gebog Kudus	46 tahun	SD	Warung Makan	8 Juta
11.	Rumiati	Undaan Lor 02/04 Undaan Kudus	52 tahun	SMP	Toko Kelontong	15 Juta
12.	Amirudin	Purwosari 03/04 Kota Kudus	43 tahun	SMP	Toko Hijab	10 Juta
13.	Abdul Aziz	Klumpit 06/05 Gebog Kudus	43 tahun	SMA	Sablon Kaus	10 Juta
14.	Haryuni	Gribig Krajan 02/02 Gebog Kudus	44 tahun	SMA	Toko Makanan Kemasan	5 Juta
15.	Maulana Alif	Gribig 02/02 Gebog Kudus	24 Tahun	SMA	Agen Obat Herbal	7 Juta

16.	Angelina Sintya	Ploso 03/06 Kota Kudus	30 Tahun	S1	Pengrajin Tas Spunbond	15 Juta
17.	Zainal Arifin	Loram Kulon 02/04 Jati Kudus	36 Tahun	SMA	Pengrajin Souvenir	15 Juta
18.	Sri Hidayah	Gribig Krajan 02/02 Gebog Kudus	48 Tahun	SMA	Pedagang Telur Puyuh	7 Juta

Sumber: Hasil Penelitian

Tabel 4.1 menunjukkan terdapat profil informan berdasarkan tingkat pendidikan, gender dan jenis usaha serta menunjukkan jumlah dana yang dipinjam. Sebagian besar informan bergender wanita yang terdiri dari 11 informan wanita dan 7 informan pria. Mayoritas macam bisnis yang melakukan peminjaman modal dengan model *Peer to Peer Lending* adalah usaha di bidang Perdagangan mencapai sebesar 61,5% UMKM pada penelitian ini. Sedangkan usaha di bidang jasa seperti sablon kaus, laundry, catering 23,1% dan usaha di bidang produksi seperti kerajinan tangan sebesar 15,3% saja. Kisaran pinjaman yang diajukan oleh pelaku UMKM di Kudus sebesar Rp 5.000.0000 -Rp 15.000.000. Hasil penelitian ini bisa terjadi mengingat kota Kudus adalah kota dengan banyak para pedagang kecil terutama pedagang makanan dan pedagang pengolah makanan.

Tabel 1.2

Daftar Platform pinjaman online yang digunakan oleh UMKM di Kudus

No.	Nama	Platform
1.	Produksi Kerupuk	Amartha
2.	Produksi Makanan Ringan	Amartha
3.	Home Catering	Amartha
4.	Jasa Laundry	Amartha
5.	Produksi Sepatu Kulit	UangTeman
6.	Konveksi	Amartha
7.	Produksi Sepatu Kulit	UangTeman
8.	Toko Perabotan	UangTeman
9.	Toko Frozen Food	Amartha
10.	Warung Makan	Amartha
11.	Toko Kelontong	UangTeman

12.	Toko Hijab	UangTeman
13.	Produksi Kaus Sablon	Amartha
14.	Pedagang Makanan Kemasan	Amartha
15.	Agen Obat Herbal	UangTeman
16.	Pengrajin Tas Spunbond	UangTeman
17.	Pengrajin Souvenir	Amartha
18.	Pedagang Telur Puyuh	UangTeman

Sumber: Hasil Penelitian

Pada tabel 4.2 diketahui bahwa pelaku UMKM di Kudus menggunakan 2 nama platform pinjaman online yaitu platform Amartha dan UangTeman, tetapi mayoritas menggunakan platform Amartha yaitu mencapai 55,5% sedangkan yang menggunakan platform UangTeman mencapai 44,5% . Alasannya didasari karena 2 platform pinjaman *online* ini tersedia di provinsi Jawa Tengah dan dikhususkan untuk membantu UMKM kecil dan UMKM yang dirintis oleh kaum perempuan di Jawa Tengah.

Tabel 4.3

Pendapatan UMKM sebelum menggunakan pendanaan melalui Model Peer to Peer Lending

No.	Nama	Modal	Pendapatan /Bulan	Jumlah Jam Kerja/Hari	Lama Usaha
1.	Produksi Kerupuk	20.000.000	7.000.000	7 jam	10 tahun
2.	Produksi Makanan Ringan	5.000.000	2.000.000	5 jam	7 tahun
3.	Home Catering	5.000.000	3.000.000	8 jam	5 tahun
4.	Jasa Laundry	10.000.000	3.000.000	7 jam	5 tahun
5.	Produksi Sepatu Kulit	35.000.000	8.000.000	8 jam	10 tahun
6.	Konveksi	30.000.000	6.000.000	8 jam	10 tahun
7.	Produksi Sepatu Kulit	20.000.000	5.000.000	7 jam	7 tahun
8.	Toko Perabotan	20.000.000	6.000.000	8 jam	4 tahun
9.	Toko Frozen	15.000.000	4.000.000	5 jam	3 tahun

	Food				
10.	Warung Makan	10.000.000	3.000.000	7 jam	4 tahun
11.	Toko Kelontong	25.000.000	7.000.000	8 jam	5 tahun
12.	Toko Hijab	20.000.000	6.000.000	8 jam	2 tahun
13.	Produksi Kaus Sablon	15.000.000	3.000.000	8 jam	4 tahun
14.	Pedagang Makanan Kemasan	4.000.000	2.000.000	7 jam	2 tahun
15.	Agen Obat Herbal	7.000.000	3.000.000	9 jam	5 tahun
16.	Pengrajin Tas Spunbond	9.000.000	7.000.000	8 jam	4 tahun
17.	Pengrajin Souvenir	9.000.000	6.000.000	8 jam	3 tahun
18.	Pedagang Telur Puyuh	6.000.000	3.000.000	7 jam	7 tahun

Sumber: Hasil Penelitian

Sebelum mendapat pendanaan *Peer to Peer Lending*, masing-masing informan atau pelaku UMKM mengaku masih bergantung pada modal sendiri, informan mengaku dengan menggunakan modal pribadi mereka merasa sangat kekurangan dalam segi modal. Untuk mengupayakan pengembangan bisnis yang dijalankan maka informan memilih untuk melakukan pendanaan melalui model *Peer to Peer Lending*, karena syarat yang relatif mudah dan proses pencairan dana yang cepat.

Tabel 4.3 menunjukkan profil informan berdasarkan jumlah jam kerja dan lama usaha berdiri. Dari hasil penelitian diketahui bahwa UMKM yang bekerja selama 7 jam perhari ada 6 UMKM, yang memiliki 8 jam kerja ada 9 UMKM, yang memiliki jam kerja 9 jam ada 1 UMKM dan 5 jam kerja ada 2 UMKM.

Lama usaha didirikan yaitu 2 tahun ada 2 UMKM, 3 tahun ada 2 UMKM, 4 tahun ada 4 UMKM, 5 tahun ada 4 UMKM, 7 tahun ada 3 UMKM dan 10 tahun ada 3 UMKM. Pendapatan UMKM sebelum menggunakan pinjaman dengan model *Peer to Peer Lending* yang masih mengalami kekurangan modal usaha. Dari hasil wawancara beberapa

UMKM masih menggunakan modal pribadi dari hasil gadai asset atau dari penjualan asset. Mayoritas UMKM hanya mengandalkan tenaga sendiri dan tidak menggunakan tenaga pekerja tambahan. Lama usaha yang didirikan rata-rata 4 sampai 10 tahun telah beroperasi.. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa pada umumnya para pengusaha UMKM yang mengambil pinjaman dana permodalan adalah usaha yang masih dalam tahap pengembangan karena masih baru dan tidak memungkinkan mendapat pendanaan dari pihak Bank.

Tabel 4.4
Pendapatan UMKM setelah mendapat pendanaan melalui model Peer to Peer Lending

No.	Nama	Modal	Pendapatan /Bulan	Jumlah Jam Kerja/Hari	Bentuk Usaha
1.	Produksi Kerupuk	35.000.000	12.000.000	8 jam	<i>offline</i>
2.	Produksi Makanan Ringan	10.000.000	4.000.000	6 jam	<i>online</i>
3.	Home Catering	10.000.000	4.000.000	8 jam	<i>Online dan Offline</i>
4.	Jasa Laundry	20.000.000	4.000.000	7 jam	<i>Offline dan Online</i>
5.	Produksi Sepatu Kulit	50.000.000	10.000.000	8 jam	<i>Online dan Offline</i>
6.	Konveksi	40.000.000	8.000.000	8 jam	<i>Offline dan Online</i>
7.	Produksi Sepatu Kulit	30.000.000	6.000.000	8 jam	<i>Online dan Offline</i>
8.	Toko Perabotan	30.000.000	7.000.000	8 jam	<i>Offline</i>
9.	Toko Frozen	25.000.000	6.000.000	8 jam	<i>Online</i>

	Food				
10.	Warung Makan	18.000.000	4.000.000	8 jam	Offline
11.	Toko Kelontong	40.000.000	9.000.000	8 jam	Offline
12.	Toko Hijab	30.000.000	8.000.000	9 jam	Offline dan Online
13.	Produksi Kaus Sablon	25.000.000	5.000.000	8 jam	Offline dan Online
14.	Makanan Kemasan	9.000.000	4.000.000	9 jam	Offline dan Online
15.	Agen Obat Herbal	14.000.000	7.000.000	7 jam	Offline dan Online
16.	Pengrajin Tas Spunbond	24.000.000	9.000.000	8 jam	Offline dan Online
17.	Pengrajin Souvenir	24.000.000	8.000.000	8 jam	Offline dan Online
18.	Pedagang Telur Puyuh	13.000.000	6.000.000	7 jam	Offline dan Online

Sumber: Hasil Penelitian

Setelah mendapat pendanaan melalui model *Peer to Peer Lending*, para pelaku UMKM merasa sangat terbantu dan menjadi solusi alternatif pendanaan usaha. Keuntungan dengan menambah modal melalui model *Peer to Peer Lending* yaitu pelaku UMKM dapat mengakses keuangan dengan mudah dan transparan, sehingga dapat mengembangkan bisnis yang sudah dibangun sebelumnya. Dengan adanya tambahan modal dapat menumbuhkan semangat dalam bekerja karena memiliki tanggung jawab untuk mengembalikan dana pinjaman.

Tabel 4.4 menunjukkan profil informan berdasarkan Pendapatan UMKM setelah mendapat pinjaman modal dengan model *Peer to Peer Lending* yaitu adanya perubahan keuntungan sebelum menggunakan *Fintech* dan setelah menggunakan *Fintech*, kemudian adanya kenaikan penjualan produk dan perubahan jam

kerja setelah menggunakan *Fintech*. Bentuk usaha yang sedang dijalankan para UMKM mayoritas usaha secara *online* sebesar 15,4% dan 30,8% dengan model usaha *offline*, dan 53,8% untuk bentuk usaha yang dijalankan baik *online* maupun *offline*. Pada Tabel ini ditunjukkan adanya kenaikan pendapatan dan dapat diartikan bahwa jumlah informan yang memiliki persepsi bahwa *Peer to Peer Lending* merupakan solusi alternatif untuk menyelesaikan permasalahan kebutuhan keuangan. Informan menyatakan bahwa pembiayaan P2P merupakan solusi alternatif, bukan solusi utama pembiayaan.

Tabel di atas adalah data asli hasil wawancara dengan pelaku UMKM setelah mendapat pendanaan dari model *Peer to Peer Lending* dan semua variabel UMKM mengalami kenaikan, karena pelaku UMKM melakukan inovasi baru terhadap produk yang diproduksi dan target pasar menyesuaikan dengan harga produk setelah dilakukan inovasi serta menambah jam kerja yang dapat berpengaruh pada optimalisasi produksi.

C. Analisis Data Penelitian

1. Fenomena permodalan UMKM di Kudus melalui P2P Lending

Dalam peraturan OJK tersebut diatur para pengguna jasa layanan fintech peer-to peer lending yaitu penerima pinjaman dan pemberipinjaman. Penerima pinjaman harus warga negara Indonesia atau badan hukum Indonesia. Sedangkan pemberi pinjaman dapat berasal dari dalam dan luar negeri. Perjanjian yang dilakukan ada dua, yaitu perjanjian antara penyelenggara dengan pemberi pinjaman, dan perjanjian antara pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman. Perjanjian ini harus dituangkan dalam dokumen elektronik yang isinya menjamin kejelasan transaksi dan akses informasi kepada pemberi pinjaman maupun penerima pinjaman. Dokumen elektronik perjanjian dilaksanakan dengan menggunakan tanda tangan elektronik yang mengikuti ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur.

Untuk menjamin keamanan para pengguna, penyelenggara dapat bekerjasama dan melakukan pertukaran data dengan penyelenggara layanan pendukung berbasis teknologi informasi seperti bank. Selain itu, penyelenggara diwajibkan menggunakan escrow account (untuk penyelenggara) dan virtual account (untuk pemberi pinjaman).

Penelitian ini dilaksanakan di daerah Kabupaten Kudus terhadap UMKM yang pernah atau sedang melakukan peminjaman dengan model *P2P Lending* sebanyak 18 UMKM sebagai informan penelitian. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif yang diperoleh dengan mewawancarai informan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan terhadap permodalan dengan model *Peer to Peer Lending* oleh pelaku UMKM di Kudus. Sumber data terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diambil dari hasil wawancara yang diperoleh dari informan sedangkan data sekunder diperoleh dari OJK, jurnal, media internet yang berhubungan dengan penelitian ini.

Perkembangan UMKM merupakan kabar menggembirakan bagi perekonomian namun juga tidak lepas dari kekhawatirannya, yang paling umum adalah kebutuhan akan mata air permodalan. Perusahaan-perusahaan yang memberikan subsidi kepada UMKM masih menghadapi banyak kendala dan tetap menggunakan sistem tradisional. Diketahui, model *Peer to Peer Lending* merupakan salah satu landasan subsidi alternatif bagi UMKM.

2. **Faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan permodalan dengan model *Peer to Peer Lending* oleh UMKM di Kudus**

Hawkins dan Mothersbaugh mengatakan bahwa tindakan seseorang dalam melakukan sebuah keputusan didorong oleh pengaruh yang berasal dari faktor Internal dan faktor Eksternal.²

Tabel 4.5

Faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan permodalan dengan model *Peer to Peer Lending* oleh UMKM di Kudus

No.	Faktor Internal	Faktor Eksternal
1.	Persepsi UMKM melakukan pinjaman online yang didasari oleh informasi dari lingkungan yang diterima.	Kelompok yang saling berinteraksi dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan pinjaman. Pengaruh dari rekan kerja yang sebelumnya menggunakan <i>Fintech</i> sangat berdampak pada pengambilan keputusan oleh seseorang.

²Hawkins D, Mothersbaugh D, "*Consumer Behaviour Building Marketing Staregy Twelfth Edition*" (New York: Mc Graw Hill, 2013), H, 217-218

2.	Keyakinan para pelaku UMKM untuk bisa bertahan dan mengatasi masalah dengan solusi pinjaman online, anggapan bahwa pinjaman online dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis.	Keluarga yang merekomendasikan pinjaman online dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan pinjaman yang sama, anggapan bahwa pinjaman ini banyak digunakan oleh pengguna lain.
3.	Motivasi seseorang melakukan pinjaman didorong adanya kebutuhan modal untuk menjalankan usaha dan kebutuhan terhadap kualitas produk yang baik serta anggapan pelaku UMKM bahwa menggunakan pinjaman online tidak terlalu berbelit untuk proses pencairan dana.	<i>Marketing Activities</i> mempengaruhi UMKM melakukan pinjaman melalui model <i>Peer to Peer Lending</i> karena alasan <i>Website</i> dan kualitas pelayanan yang cepat, dapat menggunakan layanan dimanapun.
4.	Emosi sangat berhubungan dengan keinginan seseorang untuk memenuhi kebutuhan modal usaha, anggapan bahwa pinjaman model Peer to Peer Lending memungkinkan untuk menunjang perekonomian usaha. Perasaan lebih puas ketika menggunakan pinjaman tanpa agunan.	
5.	Pembelajaran berpengaruh besar terhadap keputusan seorang pelaku UMKM untuk melakukan pinjaman, karena dengan pengetahuan yang mereka miliki tentang penggunaan <i>Fintech</i>	
6.	Sikap, perasaan mudah terpengaruh untuk melakukan sesuatu dapat	

	menjadikan faktor seorang pelaku UMKM melakukan pinjaman untuk modal usaha.	
--	---	--

Sumber: Hasil Penelitian

Pada Tabel 4.7 faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan pada permodalan dengan model *Peer to Peer Lending* oleh UMKM di Kudus terbagi menjadi 2 yaitu faktor Internal dan faktor Eksternal. Tetapi mayoritas UMKM di Kudus mengambil keputusan permodalan karena didorong dari faktor Internal yaitu Persepsi, keyakinan, motivasi, emosi. Dan sisanya didorong karena faktor Eksternal yaitu Kelompok, keluarga, *marketing Activities*.

Dalam penelitian ini faktor yang banyak mempengaruhi pengambilan keputusan permodalan dengan model *Peer to Peer Lending* adalah faktor Internal pada kepribadian seseorang untuk menggunakan pinjaman dan berharap akan menjadi solusi untuk masalah permodalan pada usaha yang sedang dijalankan. Mayoritas pelaku UMKM mengambil keputusan permodalan dengan model *Peer to Peer Lending* adalah bisnis UMKM yang dijalankan belum Bankable karena usia usaha yang masih terlalu muda dan terkendala oleh keterbatasan jaminan. Sedangkan pada permodalan model *Peer to Peer Lending* ini syarat yang diberikan relatif mudah dan pencairan dana yang cepat dan transparan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM menunjukkan bahwa profesi informan penelitian mayoritas sebagai wiraswasta. Hasil persentase profesi dapat dijelaskan bahwa saat ini teknologi informasi semakin canggih tidak mengenal usia untuk memulai bisnis. Hasil tabulasi tersebut menjadi selaras dengan hasil penelitian terhadap informan dengan tingkat pendidikan mayoritas SMA. Karakteristik informan ini juga didukung oleh kondisi kota Kudus yang merupakan kota pendidikan karena banyak sekolah SMA/SMK dan Perguruan Tinggi yang didirikan di kota ini. Banyak juga para pekerja swasta yang memulai bisnis sampingan untuk mendapat dana tambahan. Pada umumnya bisnis yang dijalankan adalah bisnis online baik bisnis makanan, kerajinan dan pakaian.

3. Perkembangan omset UMKM sebelum dan sesudah melakukan permodalan melalui model *Peer to Peer Lending*

Pelaku UMKM di Kudus menggunakan platform Amarta dan platform UangTeman sebagai pihak pemberi pinjaman. Platform tersebut merupakan platform pemberi pinjaman *online* yang tersedia di Provinsi Jawa Tengah dan memberikan program untuk mengatasi pendanaan khususnya bagi UMKM yang dikelola oleh perempuan dan UMKM kecil yang terkendala oleh keterbatasan jaminan, fluktuasi pendapatan dan ketiadaan sejarah kredit. Pada platform ini resiko kredit atau gagal bayar ditanggung sepenuhnya oleh Pemberi Pinjaman. Tidak ada lembaga atau otoritas negara yang bertanggung jawab atas resiko gagal bayar tersebut.

Dari hasil wawancara diketahui bahwa UMKM mengalami kenaikan pendapatan setelah menggunakan modal pinjaman *online*. Para pelaku UMKM melakukan inovasi produk serta mengembangkan bisnis di pasar online, sehingga dapat membantu pertumbuhan ekonomi usaha mereka. Tidak hanya itu, beberapa UMKM menambah jam kerja untuk memaksimalkan kegiatan produksi. Pada pinjaman online model *Peer to Peer Lending* tentu ada bunga yang harus dibayar oleh pelaku UMKM. Besaran bunga yang harus dibayar berkisar 0,05% hingga 0,8% perhari. Pelaku UMKM merasa tidak keberatan dengan bunga yang harus mereka bayar karena keuntungan yang didapat juga mengalami kenaikan.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pendanaan melalui model *Peer to Peer Lending* merupakan solusi bagi UMKM untuk mendapatkan kebutuhan pendanaan, namun mereka mengakui bahwa bunga yang harus dibayar cukup tinggi. Jasa pembiayaan model *Peer to Peer Lending* dibuktikan menjadi solusi alternatif dalam kebutuhan pembiayaan jangka pendek³. UMKM mampu mengikuti perkembangan teknologi. Para pelaku UMKM telah banyak merangkul digitalisasi untuk menjual produknya melalui *handphone* pribadi yang lebih canggih, menggunakan pembayaran digital dan penjualan *online*.

³ Gibilaro, L. (2018). *Peer-to-peer lending and real estate mortgages: evidence from United Kingdom*. Journal of European Real Estate.