

**SUMBER PERMODALAN UMKM: PEMBIAYAAN P2P  
(PEER-TO-PEER)**

**Susanto<sup>1</sup>, Sutarti<sup>2</sup>, I G. Lingga<sup>3</sup>, Sri Purwati<sup>4</sup>, Hanandewa<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia

**Korespondensi : [susanto@stiebi.ac.id](mailto:susanto@stiebi.ac.id)**

**Abstrak**

*Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk memberikan informasi mengenai permodalan bagi UMKM dan mengenalkan lembaga pembiayaan P2P agar pelaku usaha UMKM semakin tumbuh dan berkembang. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini akan dilakukan dengan metode penyuluhan secara daring (online). Hal ini dikarenakan pada saat dilaksanakannya PKM, kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dari pemerintah masih berjalan. Hasil atas pengabdian masyarakat adalah tumbuhnya lembaga pembiayaan P2P yang didorong oleh perkembangan teknologi secara nyata memberikan alternatif pembiayaan bagi UMKM. Dengan adanya P2P ini menjadi solusi bagi UMKM yang mengalami kesulitan dalam mempersiapkan persyaratan dokumentasi administrasi bisnisnya maupun persyaratan agunan untuk mengakses pendanaan pada lembaga pembiayaan konvensional.*

**Kata kunci:** Permodalan, Pembiayaan P2P

**Abstract**

*The purpose of this community service activity is to provide information on capital for MSMEs and introduce P2P financing institutions so that MSME business actors can grow and develop. This Community Service (PKM) will be carried out using an online counseling method. This is because at the time of the implementation of the PKM, the policy for the Implementation of Restrictions on Community Activities (PPKM) from the government was still running. The result of community service is the growth of P2P financing institutions that are driven by technological developments that actually provide alternative financing for MSMEs. With this P2P, it is a solution for MSMEs who have difficulty in preparing their business administration documentation requirements and collateral requirements to access funding at conventional financial institutions.*

**Keywords:** capital, P2P financing.

## 1. PENDAHULUAN

Dukungan permodalan yang baik menjadi salah satu kunci penting dalam setiap bisnis untuk dapat tumbuh dan berkembang. Seatraktif apapun model bisnis suatu usaha namun apabila tidak ada dukungan modal maka tidak akan terealisasi juga. Pada UMKM, permasalahan permodalan ini menjadi permasalahan klasik karena secara umum UMKM di Indonesia tidak memiliki kemampuan administrasi bisnis yang baik. Hal ini menyebabkan kesulitan bagi UMKM sendiri untuk dapat mengakses fasilitas pembiayaan. Beberapa fasilitas pembiayaan yang sudah sangat dikenal masyarakat, seperti perbankan, memang mensyaratkan berbagai macam dokumentasi untuk mendapatkan pinjaman. Persyaratan pengajuan pinjaman tersebut dirasakan sebagian besar pelaku UMKM menjadi masalah karena cukup memberatkan, meskipun sebenarnya apabila pelaku UMKM memiliki kemampuan administrasi bisnis mencukupi hal itu tidak harus menjadi masalah.

Keterbatasan kemampuan UMKM dalam mengakses fasilitas pembiayaan disebabkan pula oleh karakteristik UMKM itu sendiri. Berdasarkan teori siklus hidup perusahaan (Mueller, 1972), secara umum suatu perusahaan akan mengalami siklus yang dapat dibagi menjadi empat fase, yaitu pengenalan pasar (market introduction), pertumbuhan (growth), matang (mature), dan penurunan (decline).

Permasalahan umum lain yang sering muncul pada UMKM adalah kurangnya kemampuan pelaku UMKM dalam berinovasi. Kemampuan berinovasi sangat penting dalam bisnis, selain untuk melakukan penetrasi pasar juga untuk mempertahankan tingkat pertumbuhan perusahaan.

Dalam beberapa tahun terakhir ini, seiring dengan kemajuan teknologi, telah berkembang jenis fasilitas pembiayaan lain yang disebut Pembiayaan P2P (Peer-to-Peer). Pada prinsipnya pembiayaan P2P ini mirip dengan pinjaman bank, dimana lembaga P2P bertindak sebagai intermediasi (intermediary) antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang membutuhkan pendanaan. Namun demikian terdapat perbedaan mendasar pada model bisnis lembaga P2P dengan perbankan. Model bisnis perbankan adalah mendapatkan selisih (spread) antara biaya pinjaman yang disalurkan dengan biaya dana yang dikumpulkan. Sementara model bisnis lembaga P2P adalah mendapatkan komisi dari pihak penerima pembiayaan (debitur) dan dari pihak pemberi pendanaan (kreditur). Selain itu dalam pembiayaan P2P akan dicocokkan durasi pembiayaan antara pihak debitur dengan pihak kreditur. Sehingga kreditur dapat lebih leluasa menyalurkan dananya sesuai dengan ekspektasi durasi pendanaan yang diinginkannya. Pencocokan durasi pembiayaan ini tidak terjadi pada perbankan, dimana pihak bank sendiri yang akan mengatur durasi tersebut. Selain itu pembiayaan P2P dirasakan dapat membantu mengatasi kesulitan UMKM dalam mengakses pembiayaan yang mensyaratkan agunan karena pada umumnya pembiayaan P2P tidak mensyaratkan hal tersebut. Atas dasar itu, dapat dirumuskan permasalahan bagaimana UMKM dapat mengakses fasilitas pembiayaan P2P guna mendukung pertumbuhan bisnisnya.

## 2. MASALAH DAN RUMUSAN MASALAH

### Masalah

Dalam UMKM, permodalan yang baik menjadi salah satu kunci penting untuk dapat bertumbuh dan berkembangnya suatu bisnis. Permasalahan permodalan ini menjadi permasalahan klasik karena secara umum UMKM di Indonesia tidak memiliki kemampuan administrasi bisnis yang baik. Hal ini menyebabkan kesulitan bagi UMKM sendiri untuk dapat mengakses fasilitas pembiayaan.

Seiring dengan kemajuan teknologi, munculah jenis fasilitas pembiayaan lain yang disebut Pembiayaan P2P (*Peer-to-Peer*). Pada prinsipnya pembiayaan P2P ini mirip dengan pinjaman bank, dimana lembaga P2P bertindak sebagai intermediasi (*intermediary*) antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang membutuhkan pendanaan.

Namun demikian terdapat perbedaan mendasar pada model bisnis lembaga P2P dengan perbankan. Model bisnis perbankan adalah mendapatkan selisih (*spread*) antara biaya pinjaman yang disalurkan dengan biaya dana yang dikumpulkan. Sementara model bisnis lembaga P2P adalah mendapatkan komisi dari hak penerima pembiayaan (*debitur*) dan dari pihak pemberi pendanaan (*kreditur*).

### Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah tersebut maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Sejauh mana pelaku UMKM mengetahui Lembaga P2P?
- b. Apakah pelaku UMKM telah mengetahui bagaimana caranya mendapatkan pembiayaan dalam rangka mengembangkan usahanya secara mudah?

## 3. KAJIAN PUSTAKA

Sebagaimana disebutkan sebelumnya, bahwa pada prinsipnya pembiayaan P2P serupa dengan pembiayaan dari perbankan. Sehingga teori mengenai perbankan dapat digunakan untuk menjelaskan pembentukan pembiayaan P2P ini. Salah satu dari teori dimaksud adalah yang disebut sebagai teori intermediasi keuangan (*financial intermediary theory*) yang dipelopori oleh ekonomis terkemuka John Keynes (Werner, 2016).

Teori ini menjelaskan bahwa perbankan pada dasarnya hanya intermediasi keuangan semata, tidak berbeda dari institusi keuangan non-bank lainnya, yaitu bahwa bank menghimpun dana dan menyalurkannya keluar. Dengan kata lain bank menciptakan likuiditas dengan meminjam dari deposan atau pihak yang memiliki dana dengan jatuh tempo pendek dan menyalurkan pinjaman kepada debitur atau pihak yang membutuhkan dana dengan jatuh tempo lebih panjang (Werner, 2016).

Teori lain dikenal dengan teori penciptaan uang (*fractional reserve theory*) yang dipelopori oleh ekonomis Chester Phillips (Werner, 2016). Menurut teori ini, sistem perbankan dapat secara kolektif melakukan penciptaan uang melalui apa yang disebut sebagai ekspansi penghimpunan dana berganda (*multiple deposit expansion*).

Selain kedua teori di atas, terdapat pula teori penciptaan kredit (*credit creation theory*) yang dipelopori oleh ekonomis Henry Mac Leod (Werner, 2016). Menurut teori ini bank bukanlah suatu intermediasi keuangan, baik dilihat secara agregat maupun individual. Melainkan, setiap bank disebut menciptakan kredit dan uang tanpa apapun setiap kali bank tersebut menyalurkan pinjaman atau membeli aset.

Dari ketiga teori sebagaimana telah diungkapkan sebelumnya, maka teori intermediasi keuangan secara empiris lebih meyakinkan untuk dapat menjelaskan fenomena terjadinya pembiayaan P2P, khususnya dalam konteks di Indonesia.

#### 4. METODE

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini akan dilakukan dengan metode penyuluhan secara daring (*online*). Hal ini mempertimbangkan bahwa pada saat dilaksanakannya PKM, kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dari pemerintah masih berjalan. Oleh karena itu untuk mendukung kebijakan pemerintah tersebut maka PKM dilakukan dengan tidak mengadakan tatap muka langsung bersama peserta penyuluhan namun secara tidak langsung memanfaatkan teknologi teleconference.

#### 5. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### Hasil

Diantara kelima lembaga P2P dengan pangsa pasar terbesar di Indonesia, Koin Works diambil sebagai bahan studi kasus mengingat sebagian besar portofolionya pembiayaannya didominasi kepada sektor UMKM. Selain itu pembahas terbatas dari sisi pihak pencari pendanaan (debitur) sesuai dengan rumusan masalah di atas. Koin Works memiliki platform berbasis web maupun mobile *application* (*Android maupun iOS*). Tampilan muka Koin Works pada platform berbasis weba dalah sebagai berikut:

Tampilan Muka KoinWorks (koinworks.com)



## Pembahasan

Pembiayaan P2P dapat dibagi ke dalam 2 kelompok, yaitu pembiayaan P2P konsumtif dan pembiayaan P2P produktif. Profil debitur pembiayaan P2P konsumtif biasanya adalah individual untuk tujuan konsumsi bagi debitur dan tidak berpotensi menghasilkan pendapatan. Sedangkan nasabah pembiayaan P2P produktif dapat individual maupun badan usaha untuk tujuan produktif yang berpotensi menghasilkan pendapatan. Perkembangan pembiayaan P2P di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir terbilang cukup pesat. Bahkan sejak Februari 2020,

Diantara sekian banyak lembaga pembiayaan P2P produktif, beberapa lembaga pembiayaan P2P produktif mampu menguasai pangsa pasar yang cukup besar (Rahardyan, 2021), yaitu *Investree* (*investree.id*), *KoinWorks* (*koinworks.com*), *Amartha* (*amartha.com*), *Danamas* (*danamas.co.id*), dan *Modalku* (*modalku.co.id*).

- *Investree* berhasil mencatatkan penyaluran pinjaman sebesar Rp6,91 triliun kepada 3.907 debitur sejak resmi beroperasi. *Investree* memiliki lisensi lembaga pembiayaan P2P konvensional dan syariah. Lembaga ini juga telah mengembangkan sayapnya ke negara lain, yaitu Filipina dan Thailand. Sepanjang tahun 2021, *Investree* berhasil
- *Koin Works* berhasil penyaluran pinjaman sebesar Rp4,35 triliun sejak berdiri. *Porto folio* pembiayaan *Koin Works* didominasi produk pinjaman modal kerja UMKM dan telah memiliki 720.526 pengguna yang bisa menjadi pendana (*lender*) sekaligus peminjam (*borrower*). Sampai dengan pertengahan 2021, *Koin Works* telah menyalurkan pinjaman sebesar Rp891,88 miliar dengan rata-rata pembiayaan tak lancar ditekan (TKW90)<sup>3</sup> di angka 1,24%.
- *Amartha* masuk jajaran elit lembaga pembiayaan P2P produktif setelah mampu menyalurkan pinjaman lebih dari Rp3,66 triliun sejak berdiri kepada lebih dari 678.502 perempuan pengusaha ultra mikro dilebih dari 18.900 desa di Jawa, Sumatra, dan Sulawesi. Selama periode tahun 2021, *Amartha* menargetkan pencairan pembiayaan mencapai Rp3 triliun dengan jumlah peminjam mencapai sekitar 800.000 mitra aktif. Secara rata-rata TKB90 *Amartha* adalah 94,09%.
- *Danamas*, merupakan anak perusahaan PT Sinar Mas Multiartha Tbk (SMAA) bersama *Itochu Corporation* (Japan) dengan kepemilikan saham sebesar 66,66% dan 33,34%, berturut-turut. *Danamas* mencatatkan kumulasi penyaluran pinjaman sejak berdiri mencapai Rp3,76 triliun kepada 1,4 juta debitur. Sejak resmi beroperasi, *Danamas* tercatat telah berhasil merangkul 228.986 pendana (*lender*). Secara rata-rata TKB90 *Danamas* adalah 99,98%.
- *Modalku* berhasil mencatatkan penyaluran pinjaman sebesar Rp4,32 triliun sejak berdiri. Lembaga P2P ini kerap menyasar debitur para pelaku e-commerce atau pemilik toko online, dan berhasil menjangkau 14.751 peminjam institusi dan 45.268 peminjam individu. Secara rata-rata TKB90 *Modalku* sebesar 96,27%.

## 6. SIMPULAN

Tumbuhnya lembaga pembiayaan P2P yang didorong oleh perkembangan teknologi secara nyata memberikan alternatif pembiayaan bagi UMKM. Kesulitan UMKM dalam mempersiapkan persyaratan dokumentasi administrasi bisnisnya maupun persyaratan agunan untuk mengakses pendanaan pada lembaga pembiayaan konvensional, seperti mendapatkan solusinya dengan kehadiran lembaga pembiayaan P2P ini. Hal ini dimungkinkan karena lembaga P2P dibekali oleh kecerdasan buatan (*artificialintelligence*) dan machine learning untuk dapat mendeteksi kapasitas debitur. Kecerdasan buatan dan machine learning ini bekerja berdasarkan big data yang dapat diakses dengan persetujuan debitur, seperti BI checking, mediasosial, ataupun situs web dari debitur itu sendiri, dan lain- lain. Melalui kecerdasan buatan dan machine learning ini maka debitur tidak perlu repot lagi dalam menyiapkan dokumentasi administrasi bisnisnya, sehingga debitur dapat selalu fokus pada operasional bisnisnya. Oleh karena itu perlu terus didorong agar industri pembiayaan P2P dapat tumbuh dengan sehat dan terus diawasi agar industri ini semakin terpercaya oleh masyarakat.

## 7. DAFTAR PUSTAKA

- Werner, Richard A. 2016. Alost Century in Economics: Three Theories of Banking and the Conclusive Evidence. International Review of Financial Analysis. Volume 46.
- Mueller, Dennis C. 1972. A Life Cycle Theory of the Firm. Journal of Industrial Economics. Volume 20 No.3.
- Rahardyan, Aziz. 2021. Klasemen Top 13 Fintech, dari Kredit Pintar Hingga Konglomerasi Triputra. <https://finansial.bisnis.com/read/20210529/563/1399061/klasemen-top-13-fintech-dari-kredit-pintar-hingga-konglomerasi-triputra> [diakses 31 Mei 2022].
- Pahlevi, Reza. 2022. Tersandung Perizinan, Jumlah Fintech P2P Lending Berkurang Jadi 103 Pasca Moratorium. [https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/02/04/tersandung-perizinan-jumlah-fintech-p2p-lending-berkurang-jadi-103-pasca-moratorium#:~:text=Jumlah%20dan%20Status%20Fintech%20P2P%20Lending%20di%20Indonesia%20\(2022\)&text=Tercatat%20ada%20103%20pelaku%20fintech,jumlah%20pelaku%20fintech%20mencapai%2010161](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/02/04/tersandung-perizinan-jumlah-fintech-p2p-lending-berkurang-jadi-103-pasca-moratorium#:~:text=Jumlah%20dan%20Status%20Fintech%20P2P%20Lending%20di%20Indonesia%20(2022)&text=Tercatat%20ada%20103%20pelaku%20fintech,jumlah%20pelaku%20fintech%20mencapai%2010161) [diakses 1 Juni 2022].