

**SOLUSI PEMBIAYAAN UMKM DENGAN PEER TO PEERLENDING SYARIAH¹
(STUDY KASUS PADA PT. AMMANA FINTEK SYARIAH)**

Rahadian Firdaus

Departemen Ekonomi Syariah-Fakultas Ekonomi dan Bisnis-Universitas Airlangga
Email: rahadianfirdaus4@gmail.com

Achsanía Hendratmi

Departemen Ekonomi Syariah-Fakultas Ekonomi dan Bisnis-Universitas Airlangga
Email: achsanía.hendratmi@feb.unair.ac.id

ABSTRACT:

This study aims to determine the application of the concept of Sharia in fintech lending company as an alternative financing of MSMEs in Indonesia by using the principle of Islamic learning stated by Prof. Faturrahman Djamil (2001:249) and quoted by Mardani (2012:91). There are 7 principles of intent in Islam including: The Illahiah Principle, the Principle of Freedom, the Principle of Equality or Equality, the Principle of Justice, the Principle of Compliance, the Principle of Honesty and Truth, and the Written Principle. This study is using the Analytic Network Process (ANP) method which aims to find out the dominant variables in the application of the concept of Shariah peer to peerlending at PT. Ammana Fintek Sharia. The result of this study indicate that three of the seven criterias are namely the Illahiah Principle (23.47%), the Principle of Honesty and Truth (21.44%), the last being the Principle of Compliance (19.44%).

Keywords: *The Principle of Islamic, Peer to peerLending, MSMEs, Analytic Network Process.*

I. PENDAHULUAN

Digitalisasi pada sektor keuangan baru-baru ini mendapat sebuah sentuhan baru dengan munculnya fenomena start up di seluruh dunia. Namun start up merupakan sebuah produk bisnis yang masih dalam tahap pengembangan. Sedangkan perusahaan yang biasa kita sebut dengan fintech merupakan produk jadinya. Perusahaan ini menawarkan sebuah terobosan baru dalam melayani kebutuhan kita akan jasa keuangan. Fintech menyediakan layanan terbaru dengan berbasis *online* sehingga membantu kita melakukan proses transaksi keuangan dengan cepat, mudah, serta efisien. Dengan sistem yang

modern serta praktis, fintech hadir tidak hanya untuk pembayaran, mereka juga mencakup *peer to peer lending*, *digital insurance*, *virtual money* serta *crowdfunding* (Caroline Stern dkk, 2017:1).

Menurut Alistair Milne dan Paul Parboteeah (2016:4) menyebutkan bahwa salah satu alasan tingginya pertumbuhan *peer to peerlending* karena sistem *peer to peerlending* memberikan akses yang luas untuk kredit. Sejak terjadinya krisis keuangan global, bank-bank dan pemberi pinjaman tradisional enggan untuk memberikan kredit kepada debitur. Selain itu, untuk pemberi pinjaman tradisional seperti bank, memperluas kredit untuk usaha kecil sering terlalu mahal,

¹Jurnal ini merupakan bagian dari Skripsi yang ditulis oleh Rahadian Firdaus, NIM: 041511433161 yang diuji pada 22 Desember 2019.

mengingat ukuran pinjaman kecil. Usaha dengan kapitalisasi yang kecil itu akan mendapatkan pendanaan yang sifatnya mahal, sedangkan usaha dengan kapitalisasi besar ketika mengakses sumber pendanaan akan lebih mudah, dan murah. Sistem perbankan pendekatannya menggunakan transfer risiko, dimana biaya-biaya yang dikeluarkan saat proses funding dipindah ke biaya *lending*. Berbeda dengan platform *peer to peerlending*, sistem ini hanya mempertemukan investor dan peminjam. Hal ini akan memangkas biaya-biaya operasional sehingga dikatakan *peer to peer lending* lebih murah dari perbankan.

Alternatif yang diberikan oleh perusahaan *peer to peer lending* kepada para pengusaha tentu merupakan peluang yang besar untuk membantu dalam pengembangan UMKM di Indonesia. Perkembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah dan salah satu yang utama adalah keterbatasan modal dan akses dari lembaga keuangan, hal ini disebabkan karena kesulitan akses ke bank lantaran inkompeten untuk menyediakan persyaratan *bankable*, terutama pada aspek jaminan atau *collateral*. Padahal jika dilihat dari potensinya, UMKM di Indonesia turut berkontribusi dalam perekonomian nasional (M. Rizal dkk, 2018:98).

Dari uraian permasalahan modal dan potensi UMKM untuk perekonomian

nasional tentunya perusahaan yang bergerak di bidang *peer to peer lending* dapat menangkap peluang untuk ikut serta dalam pemberdayaan UMKM. Perusahaan *peer to peer lending* dapat memberikan akses permodalan kepada UMKM dengan persyaratan yang lebih mudah, murah dan efektif (M. Rizal dkk, 2018:98). Di Indonesia sendiri terdapat beberapa perusahaan fintech yang menyediakan *onlinemarketplace peer to peer lending* yang telah diawasi oleh OJK, seperti PT. Ammana Fintek Syariah, perusahaan tersebut merupakan perusahaan *onlinefinancing* yang menghubungkan donatur yang bersedia meminjamkan dananya dengan dengan individu yang memerlukan pendanaan. Selain menjalankan *online marketplace*, perusahaan tersebut juga melakukan seleksi, analisis dan menerima pengajuan aplikasi pinjaman oleh peminjam (*borrower*) agar menciptakan permodalan yang berkualitas untuk diberikan kepada para pemodal (*lender*).

II. LANDASAN TEORI

Muamalah

Berdasarkan pendapat A. Warson Munawir (1984:1045), muamalah secara etimologis merupakan perlakuan hubungan kepentingan seperti jual beli, sewa menyewa, dan transaksi lainnya. Sedangkan menurut Zainuddin Ali (2008:118), definisi muamalah adalah peraturan yang mengatur hubungan seseorang dengan orang lain dalam hal tukar menukar harta.

Dalam persoalan muamalah, syariat Islam lebih banyak memberikan prinsip-prinsip, pola, dan kaidah umum dibandingkan memberi jenis dan bentuk muamalah secara detail. Hal ini sesuai dengan hukum asal bermuamalah adalah boleh hingga turun dalil yang mengharamkan. Artinya, dalam persoalan muamalah yang terpenting adalah substansi makna yang terkandung dalam suatu bentuk muamalah serta sasaran yang akan dicapainya (Nasrun Haroen, 2007:18). Dalam lingkup modern saat ini muamalah juga telah mengatur perkembangan layanan fintech seperti dalam kegiatan *payment* dan *lending* sesuai prinsip dan kaidah yang ditetapkan oleh Islam, hal ini bertujuan untuk kemaslahatan umat dan meninggalkan kemudaratan.

Akad-Akad Dalam Fintech Lending

Sebagian besar fintech *lending* menerapkan akad kerja sama dalam bisnis seperti akad Musyarakah dan Mudharabah, namun ada yang menggunakan akad jual beli seperti Murabahah dalam melakukan perjanjian. Berikut akad-akad yang diterapkan oleh fintech Ammana:

1. Mudharabah

Mudharabah secara terminologis adalah sebuah kesepakatan (kontrak) antara pemilik modal (*rab al-mal*) dan pengguna dana (*mudharib*) agar digunakan untuk mendanai aktivitas yang produktif dimana keuntungannya dibagi dua antara pemodal dan

pengelola modal berdasarkan kontrak yang berlaku. Jika terdapat kerugian, maka pemilik modal yang akan menanggungnya, namun jika pengelola yang menyebabkan kerugian maka ini menjadi tanggung jawab pengelola (Ascarya, 2007:60).

2. Musyarakah

Dalam Kompilasi Ekonomi Syariah secara terminologis Musyarakah berarti kerja sama antara dua orang atau lebih dalam berbagai hal seperti permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati (Mardani, 2012:218).

3. Murabahah

Secara terminologis Murabahah berarti pembiayaan yang saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaaan barang dan harga jual memiliki nilai lebih yang merupakan profit bagi shahib al-mal dan dikembalikan secara angsuran. Murabahah sendiri diambil dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan, sehingga Murabahah berarti saling menguntungkan. Murabahah merupakan pembelian oleh suatu pihak untuk kemudian dijual ke pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan tambahan

harga secara transparan (Gemala Dewi, 2005:111).

Asas Berakad Dalam Islam

Menurut Prof. Faturrahman Djamil (dikutip dari Mardani, 2012:91) Islam mengenalkan tujuh asas dalam berakad diantaranya yaitu:

1. Asas *Ilahiyah*

Dalam bermuamalah, nilai-nilai ketuhanan (tauhid) tidak akan pernah lepas. Hal ini membuat manusia bertanggung jawab atas segala tindakannya. Tanggung jawab kepada lingkungan sekitar, tanggung jawab kepada mitra bisnis, tanggung jawab kepada dirinya, dan tentunya tanggung jawab kepada Allah. Dengan demikian, manusia akan lebih bijak dalam bertindak, karena segala yang dikerjakannya akan mendapat balasan dari Allah.

2. Asas Kebebasan (*Al-Hurriyah*)

Kebebasan merupakan dasar dari bermuamalah. Dalam melakukan akad seluruh pihak terkait mempunyai kebebasan dalam membuat kesepakatan, baik dari segi objek kesepakatan maupun penentuan syarat-syarat lain, termasuk membuat perjanjian dalam menyelesaikan bila terjadi sengketa.

3. Asas Persamaan atau Kesetaraan (*Al-Musawah*)

Dalam melakukan perniagaan setiap manusia kedudukannya adalah sama, hendaknya saling menghormati satu sama lain. Saling melengkapi jika ada

kekurangan, dan tidak boleh ada kezaliman dalam melukukan perikatan.

4. Asas Keadilan (*Al-'Adalah*)

Adil tentu berbeda dengan persamaan, karena Dr. Yusuf Al-Qardhawi (1977:396) berpendapat keadilan merupakan keseimbangan antara setiap individu, baik secara moral maupun materi, baik secara golongan dengan individu, dan antara komunitas yang satu dengan lainnya yang berlandaskan pada syariat Islam.

5. Asas Kerelaan (*Al-Ridho*)

Dalam melakukan segala transaksi harus didasari karena suka sama suka atau kerelaan setiap pihak yang terkait, tidak boleh ada paksaan, tekanan, penipuan, dan miscommunication. Jika hal ini terjadi maka kita melakukan sebuah kebathilan.

6. Asas Kejujuran dan Kebenaran (*Ash-Shidq*)

Segala bidang kehidupan haruslah didasari oleh sifat kejujuran, termasuk dalam melakukan muamalah karena ini kewajiban yang harus dipenuhi dalam berbisnis. Karena demi menjaga legalitas dalam perikatan kejujuran merupakan kuncinya agar tidak merusak perikatan yang telah dibuat.

7. Asas Tertulis (*Al-Kitabah*)

Dalam Islam dianjurkan untuk mencatat segala transaksi yang dilakukan secara sistematis dan terstruktur hal ini untuk menjamin tersedianya bukti yang valid untuk

menjamin transaksi tersebut. Saat bertransaksi dianjurkan pula untuk menyertakan saksi untuk mengawasi terjadinya kesepakatan, hal ini untuk menjaga legalitas perjanjian apalagi jika dilakukan secara kredit.

Financial Technology

Financial Technology atau fintech mengacu pada penggunaan teknologi untuk memberikan solusi keuangan. Asal usul istilah ini dapat dilacak hingga awal 1990-an dan dirujuk ke "Konsorsium Layanan Teknologi Finansial", sebuah proyek yang digagas oleh Citigroup untuk memfasilitasi upaya kerja sama teknologi. Namun, baru sejak 2014 sektor ini menarik perhatian para regulator, pelaku industri, dan konsumen (D. W. Arner, 2015:3). Layanan keuangan yang dapat kita nikmati berupa transfer, peminjaman uang, multipayment, investasi, rencana keuangan, hingga sebagai pembanding produk keuangan. Hingga tulisan ini dibuat terdapat 113 perusahaan penyelenggara fintech yang terdaftar oleh OJK per 31 Mei 2019.

Dalam perkembangannya fintech dikelompokkan menjadi 4 era. Era pertama (1.0) merupakan awal mula komputerisasi dan terbangunnya infrastruktur jaringan keuangan yang bersifat global. Era kedua (2.0) merupakan dimulainya digitalisasi dalam keuangan dengan menggunakan internet. Era ketiga (3.0) mulai maraknya pengguna smartphone untuk mengakses keuangan. Era terakhir (3.5) munculnya

layanan perbankan melalui perusahaan financial technology (D. W. Arner, 2016:22-24).

Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi

Menurut regulasi OJK Nomor 77 Tahun 2016 disebutkan bahwa penyedia layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dinyatakan sebagai Lembaga Jasa Keuangan Lainnya yang diawasi oleh OJK. Lembaga ini merupakan penyedia jasa keuangan yang bertujuan untuk menghubungkan pemberi modal dengan individu yang membutuhkan dana dalam rangka melakukan kesepakatan pinjam meminjam dalam mata uang Rupiah menggunakan sistem elektronik berbasis *online*. Layanan pinjam meminjam uang berbasis *online* ini sangat memudahkan produk jasa keuangan agar di akses secara mudah dan terjangkau oleh berbagai pihak manapun tanpa bertatap muka.

Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi ini bagi pihak yang membutuhkan dana mereka dapat memenuhi kebutuhan dana tunai, sedangkan bagi para investor dapat menginvestasikan dananya. Hal tersebut dapat dilakukan secara cepat, mudah dan efisien serta menaikkan daya saing. Keunggulan dari layanan pinjam meminjam uang berbasis digital yaitu tersedianya berbagai keperluan pihak secara *online* untuk memenuhi, antara lain:

- a. Dokumen perjanjian untuk keperluan para pihak dalam bentuk elektronik
- b. Ahli hukum untuk memperlancar proses transaksi
- c. Evaluasi risiko kepada seluruh pihak
- d. Pemberitahuan laporan tagihan (*collection*)
- e. Pengadaan laporan status kredit untuk semua pihak
- f. Pengadaan *escrow account* dan *virtual account* di perbankan untuk semua pihak, sehingga setiap kegiatan pembayaran dana dapat berlangsung dalam sistem perbankan.

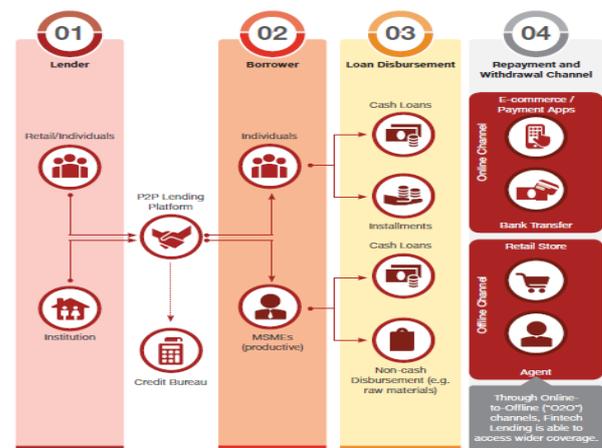
Crowdfunding

Crowdfunding adalah platform di mana seseorang atau sekelompok orang dapat memperoleh dana untuk membiayai bisnis atau proyek dari masyarakat luas (Wahjono, 2016:2). Secara umum pendanaan crowdfunding dibagi menjadi tiga kategori, yaitu: donasi, pinjaman, dan investasi (Evers, 2012). Dalam kategori donasi, pemilik uang tidak menuntut pengembalian uang dan manfaat dari setiap bisnis atau proyek yang didanai karena sejak awal para donor sudah mengetahui proyeknya dan tidak mengharapkan pengembalian berupa materi. Dalam kategori pinjaman, pemilik uang berharap mendapat keuntungan dari operasi bisnis atau proyek yang didanai dan juga berharap uangnya dapat dikembalikan ketika proyek telah berakhir. Berada dalam kategori investasi, pemilik uang berharap uang itu tidak hilang tetapi pada saat

proyek selesai uang yang mereka investasikan dapat dikonversi menjadi saham sebagai bukti kepemilikan dalam proyek atau bisnis yang didanai (Kim, 2013).

Peer to PeerLending

Dalam beberapa tahun terakhir *peer to peer lending* telah menjadi pilihan populer ketika mengumpulkan dana tanpa perantara lembaga keuangan tradisional, seperti bank. *Peer to peer lending* menghubungkan pemberi pinjaman potensial yang mencari pengembalian tahunan bersih rata-rata 10% dan peminjam yang mencari jumlah pinjaman rata-rata hingga 100 juta (Yuliya Komarova, 2015:1).



Sumber: PwC Indonesia (2019)

Gambar 1.

Skema Peer to Peer Lending

Seiring dengan perkembangan teknologi, kegiatan peminjaman turut berkembang secara *online* dalam bentuk platform melalui suatu wadah atau *marketplace*. Perusahaan *peer to peer lending* juga menawarkan keunggulan kompetitif untuk menyatukan pemberi

pinjaman. Keuntungan ini termasuk: margin bunga yang sangat rendah karena biaya administrasi rendah, kemampuan untuk menawarkan pinjaman kepada beberapa peminjam yang mungkin ditolak oleh bank (*unbankable*), dan penggunaan inovatif mereka yaitu teknologi untuk memberikan transparansi yang lebih besar, fleksibilitas, cepat dan layanan yang lebih nyaman bagi pemberi pinjaman atau peminjam (M. Rizal dkk, 2018:97).

UMKM

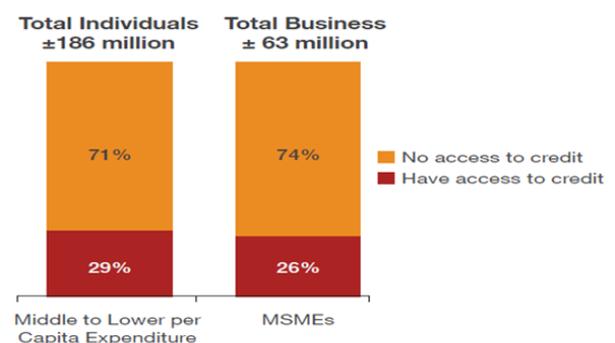
Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagaimana yang dijelaskan dalam UU No. 20 Tahun 2008 sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro merupakan usaha dengan kepemilikan aset maksimal 50 juta rupiah dengan omzet tahunan mencapai 300 juta rupiah. Usaha ini dimiliki oleh individu maupun badan usaha milik perorangan.
- b. Usaha Kecil yaitu sebuah usaha dengan kekayaan aset senilai 50 juta – 500 juta rupiah, usaha ini memiliki pendapatan per tahunnya senilai 300 juta – 2,5 miliar rupiah. Usaha ini dapat didirikan oleh badan usaha maupun seorang individu. Kaitannya tidak terafiliasi oleh anak maupun cabang perusahaan manapun, juga tidak terkait oleh Usaha menengah maupun Usaha Besar.
- c. Usaha Menengah yakni sebuah usaha *profit oriented* dengan omzet pertahunnya mencapai lebih dari 2,5 miliar – 50 miliar, tipe usaha ini juga

memiliki total aset dikisaran 500 juta – 10 miliar. Jenis usaha ini tidak memiliki relasi dengan cabang perusahaan maupun anak perusahaan manapun, dan tidak terafiliasi oleh Usaha Besar atau Usaha Kecil. Usaha ini dapat dimiliki oleh individu maupun dibangun oleh badan usaha.

Kendala Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Keberadaan UMKM merupakan suatu yang menjanjikan tapi masih banyak lembaga keuangan yang masih melirik sebelah mata. Drajad H. Wibowo dalam (Mukti Fajar, 2016:188), selaku seorang pengamat perbankan mengemukakan turunnya kredit untuk UMKM dikarenakan perbankan yang kurang tertarik terhadap usaha kecil. Banyak perbankan yang lebih tertarik untuk melakukan pembiayaan pada sektor yang besar seperti real estate dan konsumsi. Penyebabnya karena usaha kecil tidak memiliki agunan untuk menjamin utangnya. Perbankan berani mengucurkan kredit ke usaha kecil jika ada agunan.



Sumber: PwC Indonesia (2019)

Gambar 2.
Persentase UMKM Tidak Memiliki Akses Kredit

Menurut Irfan Syauqi Beik (2016:132) dalam bukunya Ekonomi Pembangunan Syariah menyebutkan bahwa salah satu masalah yang dihadapi oleh UMKM adalah kekurangan modal dan sulitnya mendapat akses pinjaman melalui lembaga keuangan. Perlunya keuangan inklusif dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Salah satu cara untuk memudahkan akses permodalan bagi UMKM adalah melalui pembiayaan *online*.

III. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analytic Network Process atau ANP diperkenalkan oleh Profesor Thomas Saaty seorang pakar riset dari Pittsburgh University. ANP merupakan sebuah pendekatan baru kualitatif yang dimaksudkan untuk mengembangkan metode tedahulu yaitu Analytic Hierarchy Process atau metode AHP. Saaty dan Vargas (2006:2) mengemukakan bahwa ANP adalah teori perhitungan yang secara tipikal digunakan pada dominasi pengaruh (*dominance of influence*). Dominasi merupakan suatu konsep untuk menciptakan sebuah perbandingan diantara variabel-variabel yang terkait dengan atribut yang dimiliki atau pemenuhan suatu kriteria.

Saaty dan Vargas (2006:7) menerangkan bahwa dalam memakai ANP untuk bisa menentukan masalah diperlukan interaksi timbal balik dalam praktiknya, menentukan variabel-variabel prioritas yang terdapat dalam jaringan

dan khususnya pada alternatif keputusan. Interaksi timbal balik yang melibatkan siklus dan perputaran berpotensi memicu proses tanpa batas, operasi perusahaan yang dibutuhkan untuk mendapatkan prioritas yang menjadi tuntutan dari interaksi pada hierarki yang ada.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penentuan Cluster dan Kriteria

Langkah pertama yang harus dilakukan sebelum membuat permodelan *analytic network process* adalah dengan menentukan cluster dan kriteria yang akan dimasukkan dalam model. Cluster dan kriteria ditentukan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan PT. Ammana Fintek Syariah, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Tujuan atau goal permodelan digunakan sebagai cluster dengan subkriteria yang merupakan penjelasan dari tujuan yang diinginkan, yaitu Konsep Syariah *peer to peerlending*.
2. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini hanya satu, yakni kriteria ASAS BERAKAD dengan subkriteria sebagai berikut:
 - a. Illahiah yang dijabarkan melalui kepatuhan prinsip Syariah berdasarkan akad-akad muamalah yang telah menjadi rujukan Ammana dalam melakukan *lending* sesuai dengan Fatwa DSN-MUI.
 - b. Al-Hurriyah yang dijabarkan dengan proses kebebasan dalam pembuatan perjanjian MOU.

- c. Al-'Adalah yang dijabarkan dengan penentuan revenue sharing tanpa membebani salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain.
- d. Al-Musawah yang dijabarkan dari hasil perjanjian yang bertujuan agar masing-masing pihak mendapat win-win solution.
- e. Ar-Ridho yang dijabarkan melalui kerelaan untuk menyetujui kontrak yang telah disepakati dan pembuatan perjanjian atas dasar saling suka sama suka.
- f. Ash-Shidq yang dijabarkan dengan proses penyetujuan pembiayaan yang transparan tanpa ditutup-tutupi dengan memastikan kondisi riil calon *borrower*.
- g. Al-Kitabah yang dijabarkan melalui pencatatan calon unit usaha berdasarkan formulir *lending* yang diberikan oleh Ammana.

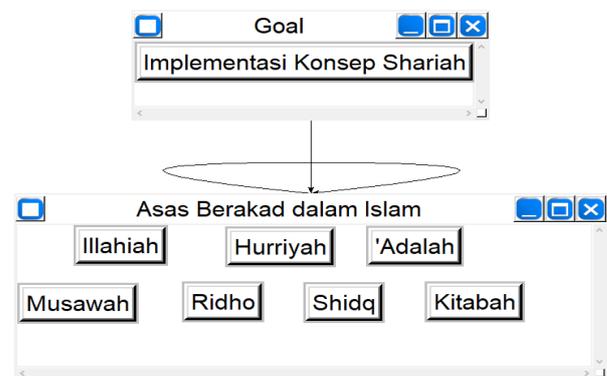
Penentuan Hubungan Ketergantungan

Langkah yang dilakukan selanjutnya setelah melakukan penentuan cluster adalah menentukan perbandingan berpasangan. Untuk melakukan itu yang dilakukan peneliti adalah memberikan kuesioner konfirmasi perbandingan berpasangan yang tersaji sebagai berikut ini:

Tabel 1.
Hasil Rekap Kuesioner Konfirmasi Hubungan Berpasangan

| Kriteria | Yang MEMPENGARUHI | | | | | | |
|--|--------------------------|----------|--------|---------|-------|-------|---------|
| | Asas Berakad dalam Islam | | | | | | |
| | Illahiah | Hurriyah | Adalah | Musawah | Ridho | Shidq | Kitabah |
| Yang DIPENGARUHI Asas Berakad dalam Islam | Illahiah | √ | √ | √ | | | √ |
| | Hurriyah | √ | | | √ | | √ |
| | Adalah | √ | √ | | √ | √ | √ |
| | Musawah | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| | Ridho | √ | √ | | √ | √ | |
| | Shidq | | | | √ | √ | √ |
| | Kitabah | √ | √ | | | √ | |

Sumber: Kuesioner



Sumber: Data Primer diolah dengan software SuperDecisions 2.10.0

Gambar 3.
Hasil Pembuatan Model ANPdengan Software SuperDecisions 2.10.0
Pembuatan Supermatriks

Proses pembuatan supermatriks didasari pada hasil dari kuesioner perbandingan berpasangan yang setelah itu dihitung dengan menggunakan software SuperDecisions 2.10.0. Setelah dilakukan penghitungan terhadap kuesioner perbandingan berpasangan maka akan diperoleh hasil berupa pembentukan supermatriks tertimbang

(*weighted supermatrix*). Seperti yang tertera pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2.
Weighted Supermatrix

| Cluster Node Labels | Asas Berakad dalam Islam | | | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----|
| | 'Adalah | Hurriyah | Illahiah | Kitabah | Musawah | Ridho | St | |
| Asas Berakad dalam Islam | 'Adalah | 0.000000 | 0.000000 | 0.209843 | 0.000000 | 0.149636 | 0.000000 | 0.0 |
| | Hurriyah | 0.120208 | 0.000000 | 0.240211 | 0.195800 | 0.094388 | 0.240211 | 0.0 |
| | Illahiah | 0.345551 | 0.527836 | 0.000000 | 0.310814 | 0.214007 | 0.549946 | 0.0 |
| | Kitabah | 0.000000 | 0.000000 | 0.000000 | 0.000000 | 0.151236 | 0.000000 | 0.0 |
| | Musawah | 0.101449 | 0.139648 | 0.000000 | 0.000000 | 0.000000 | 0.209844 | 0.3 |
| | Ridho | 0.206414 | 0.000000 | 0.000000 | 0.493386 | 0.195487 | 0.000000 | 0.6 |
| | Shidq | 0.226379 | 0.332516 | 0.549946 | 0.000000 | 0.195245 | 0.000000 | 0.0 |

Sumber: Data Primer diolah dengan software SuperDecisions 2.10.0

Analisis Hubungan Ketergantungan Antar Kriteria

Agar penelitian ini dapat dikatakan valid, maka rasio konsistensi dari perbandingan berpasangan harus berada dibawah 10%. Setelah data yang diperoleh valid, analisis perbandingan berpasangan antar subkriteria baru dapat dilakukan seperti yang terdapat pada Tabel 2 *weighted supermatrix*. Cara membaca tabel *weighted supermatrix* adalah kriteria yang berada pada kolom sebelah kiri berpengaruh terhadap kriteria yang ada di baris atas. Melalui hasil *weighted supermatrix* bisa dianalisis perbandingan berpasangan antar subkriteria dengan melihat subkriteria yang mempengaruhi. Hasil analisisnya adalah sebagai berikut:

Tabel 3.
Analisis Subkriteria yang mempengaruhi Asas Illahiah

| No | Kriteria yang | Nilai |
|----|---------------|-------|
|----|---------------|-------|

| | Mempengaruhi | Bobot |
|---|------------------|----------|
| 1 | Asas Ash-Shidq | 0.549946 |
| 2 | Asas Al-Hurriyah | 0.240211 |
| 3 | Asas Al-'Adalah | 0.209844 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 3 dari ketiga subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas *Illahiah* adalah Asas *Ash-Shidq* dengan nilai bobot sebesar 0.549946 atau 54.9%. Kemudian ditempat kedua ada Asas *Al-Hurriyah* dengan nilai bobot sebesar 0.240211 atau 24%. Terakhir sub kriteria dengan nilai bobot terkecil adalah Asas *Al-'Adalah* dengan jumlah 0.209844 atau 20.9%.

Tabel 4.
Analisis Subkriteria yang mempengaruhi Asas Al-Hurriyah

| No | Kriteria yang Mempengaruhi | Nilai Bobot |
|----|----------------------------|-------------|
| 1 | Asas Al- <i>Illahiah</i> | 0.527836 |
| 2 | Asas <i>Ash-Shidq</i> | 0.332516 |
| 3 | Asas <i>Al-Musawah</i> | 0.139648 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 4 dari keempat subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas *Al-Hurriyah* adalah Asas *Al-*Illahiah** dengan nilai bobot sebesar 0.527836 atau 52.7%.Kemudian ditempat kedua ada Asas *Ash-Shidq* dengan nilai bobot sebesar 0.332516 atau 33.2%.Terakhir subkriteria dengan nilai bobot terkecil adalah Asas *Al-Musawah* dengan jumlah 0.139648 atau 19.5%.

Tabel 5.

Analisis Subkriteria yang mempengaruhi Asas Al-'Adalah

| No | Kriteria yang Mempengaruhi | Nilai Bobot |
|----|----------------------------|-------------|
| 1 | Asas Al- <i>Illahiah</i> | 0.345551 |
| 2 | Asas <i>Ash-Shidq</i> | 0.226379 |
| 3 | Asas Al- <i>Ridho</i> | 0.206414 |
| 4 | Asas Al- <i>Hurriyah</i> | 0.120208 |
| 5 | Asas Al- <i>Musawah</i> | 0.101449 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 5 dari kelima subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas Al-'Adalah adalah Asas Al-*Illahiah* dengan nilai bobot sebesar 0.345551 atau 34.5%.Kemudian ditempat kedua ada Asas *Ash-Shidq* dengan nilai bobot sebesar 0.226379 atau 22.6%.Ketiga adalah Asas Al-*Ridho* dengan nilai bobot sebesar 0.206414 atau 20.6%.Lalu urutan keempat Asas Al-*Hurriyah* sebesar 0.120208 atau 12%.Terakhir subkriteria dengan nilai bobot terkecil adalah Asas Al-*Musawah* dengan jumlah 0.101449 atau 10.1%.

Tabel 6.

Analisis Subkriteria yang mempengaruhi Asas Al-Musawah

| No | Kriteria yang Mempengaruhi | Nilai Bobot |
|----|----------------------------|-------------|
| 1 | Asas Al- <i>Illahiah</i> | 0.214007 |
| 2 | Asas Al- <i>Ridho</i> | 0.195487 |
| 3 | Asas <i>Ash-Shidq</i> | 0.195245 |
| 4 | Asas Al- <i>Kitabah</i> | 0.151236 |
| 5 | Asas Al-' <i>Adalah</i> | 0.149636 |
| 6 | Asas Al- <i>Hurriyah</i> | 0.094388 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 6 dari kelima subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas Al-*Musawah* adalah Asas Al-*Illahiah* dengan nilai bobot sebesar 0.214007 atau 21.4%.Kemudian ditempat kedua ada Asas Al-*Ridho* dengan nilai bobot sebesar 0.195487 atau 19.54%.Ketiga adalah Asas *Ash-Shidq* dengan nilai bobot sebesar 0.195245 atau 19.52%.Lalu urutan keempat Asas Al-*Kitabah* sebesar 0.151236 atau 15.1%.Posisi kelima adalah Asas Al-'*Adalah* dengan nilai bobot 0.149636 atau 14.9%.Terakhir subkriteria dengan nilai bobot terkecil adalah Asas Al-*Hurriyah* dengan jumlah 0.094388 atau 9.4%.

Tabel 7.

Analisis Subkriteria yang mempengaruhi Asas Al-Ridho

| No | Kriteria yang Mempengaruhi | Nilai Bobot |
|----|----------------------------|-------------|
| 1 | Asas Al- <i>Illahiah</i> | 0.549946 |
| 2 | Asas Al- <i>Hurriyah</i> | 0.240211 |
| 3 | Asas Al- <i>Musawah</i> | 0.209844 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 7 dari ketiga subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas Al-*Ridho* adalah Asas Al-*Illahiah* dengan nilai bobot sebesar 0.549946 atau 54.9%.Kemudian ditempat kedua ada Asas Al-*Hurriyah* dengan nilai bobot sebesar 0.240211 atau 24%.Terakhir subkriteria dengan nilai bobot

terkecil adalah Asas *Al-Musawah* dengan jumlah 0.209844 atau 20.9%.

Tabel 8.

Analisis Subkriteria yang mempengaruhi

Asas Ash-Shidq

| No | Kriteria yang Mempengaruhi | Nilai Bobot |
|----|----------------------------|-------------|
| 1 | Asas <i>Al-Ridho</i> | 0.666667 |
| 2 | Asas <i>Al-Musawah</i> | 0.333333 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 8 dari kedua subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas *Ash-Shidq* adalah Asas *Al-Ridho* dengan nilai bobot sebesar 0.666667 atau 66.7%. Kemudian ditempat kedua ada Asas *Al-Musawah* dengan nilai bobot sebesar 0.333333 atau 33.3%.

Tabel 9.

Analisis Subkriteria yang mempengaruhi

Asas Al-Kitabah

| No | Kriteria yang Mempengaruhi | Nilai Bobot |
|----|----------------------------|-------------|
| 1 | Asas <i>Al-Ridho</i> | 0.493386 |
| 2 | Asas <i>Al-Ilallahiah</i> | 0.310814 |
| 3 | Asas <i>Al-Hurriyah</i> | 0.195800 |

Sumber: Hasil Analisis *Weighted Supermatrix*

Berdasarkan Tabel 9 dari ketiga subkriteria di atas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap Asas *Al-Kitabah* adalah Asas *Al-Ridho* dengan nilai bobot sebesar 0.493386 atau 49.3%. Kemudian ditempat kedua ada Asas *Al-Ilallahiah* dengan nilai bobot sebesar 0.310814 atau 31%. Terakhir subkriteria dengan nilai

bobot terkecil adalah Asas *Al-Hurriyah* dengan jumlah 0.195800 atau 19.5%.

Hasil Pembobotan Akhir Kriteria

Setelah pembobotan *weighted supermatrix* selesai dilakukan, langkah selanjutnya adalah melakukan normalisasi berdasarkan *cluster*, sehingga total bobot pada masing-masing *cluster* berjumlah satu. Setelah pengolahan data perbandingan berpasangan dan pembuatan supermatriks menggunakan *software SuperDecisions 2.10.0* dan menghasilkan *limit matrix* dan *normalized by cluster* sebagai berikut:

Tabel 10.

Normaliasi Limit Matrix

| Name | Normalized By Cluster | Limiting |
|-------------------|-----------------------|----------|
| <i>Ilallahiah</i> | 0.23473 | 0.234730 |
| <i>Shidq</i> | 0.21443 | 0.214431 |
| <i>Ridho</i> | 0.19445 | 0.194450 |
| <i>Musawah</i> | 0.13731 | 0.137309 |
| <i>Hurriyah</i> | 0.12851 | 0.128511 |
| <i>'Adalah</i> | 0.06980 | 0.069803 |
| <i>Kitabah</i> | 0.02077 | 0.020766 |

Sumber: Data Primer diolah dengan *software SuperDecisions 2.10.0*

V. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai konsep syariah *peer to peerlending* pada PT. Ammana Fintek Syariah dengan menggunakan teori asas berakad dalam Islam menurut Prof. Faturrahman Djamil, dan diolah menggunakan metode analytical network process (ANP) dengan *software SuperDecisions 2.10.0* maka diperoleh

kesimpulanada beberapa kriteria yang saling berhubungan dan memiliki bobot maing-masing. Diantara ketujuh asas berakad dalam Islam berikut urutan dari yang paling berpengaruh hingga memiliki pengaruh terkecil : Asas Illahiah (23.47%), Asas Kejujuran dan Kebenaran (Ash-Shidaq) (21.44%), Asas Kerelaan (Al-Ridho) (19.44%), Asas Persamaan atau Kesetaraan (Al-Musawah) (13.73%), Asas Kebebasan (Al-Hurriyah) (12.85%), Asas Keadilan (Al-'Adalah) (6.98%), dan Asas Tertulis (Al-Kitabah) (2.07%).

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Arner, D.W. 2016. 150 Years of Fintech: An Evolutionary Analysis, *JASSA The Fin sia Journal of Applied Finance*, Issue: 3, 22-29.
- Arner, D.W., Barberis, J. dan Buckley, R.P. 2015. The evolution of FinTech: a new post-crisis paradigm?.(No. 2015/047).
- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Beik, Irfan Syauqi dan Laily Dwi Arsyianti. 2016. *Ekonomi Pembangunan Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Stern, Caroline, Mikko Makinen dan Zongxin Qian. 2017. FinTechs in China – with a special focus on peer to peer lending, *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, Vol. 10 No. 3, pp. 215-228.
- Dewi, Gemala dkk. 2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Evers, M. 2012. Main Drivers of Crowd Funding Success: A Conceptual Framework and Empirical Analysis. *Master Thesis*. Rotterdam School of Management, Erasmus University.
- Fajar, Mukti. 2016. *UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Haroen, Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Kim, K. 2013. The Experts in the Crowd: The Role of Reputable Investors in a Crowd funding Market.ZEW SEEK Workshop on Social Network Formation and Peer Effects.
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Milne, Alistair dan Paul Parboteeah. 2016. *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*. Belgium: European Credit Research Institute.
- Munawir, A.W. 1984. *Kamus al-Munawir*. Yogyakarta: Pondok Pesantren al Munawir.
- PwC Indonesia. 2019. *Indonesia's Fintech Lending: Driving Economic Growth Through Financial Inclusion*.
- Qardhawi, Yusuf. 1977. *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*. Jakarta: Robbani Press.
- Rizal, Muhamad dkk. 2018. Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan*

- Kewirausahaan, Vol.3, No. 2, hal.89-100.
- Saaty dan Vargas. 2006. *Decision Making with The Analytic Network Process Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Cost And Risk*. New York: Springer Science+Business Media
- Wahjono, Sentot Imam dkk. (2016). Critical Analysis of Crowdfunding to Finance SMEs in Muslim Countries, *Journal Balance*, Vol. XIII No. 1.