

***INCREASING SMEs BUSINESS VALUE THROUGH SHARIA PEER TO PEER
LENDING ACCESSIBILITY EDUCATION***

**PENINGKATAN NILAI BISNIS UMKM MELALUI EDUKASI
AKSESIBILITAS PEER TO PEER LENDING SYARIAH**

**Hanifiyah Yuliatul Hijriah¹, Prininth Nanda Soemarsono*², Himmatul
Kholidah¹, Bani Alkausar³**

¹ Program Studi Perbankan dan Keuangan, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga

² Program Studi Akuntansi, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga

³ Program Studi Perpajakan, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga

*e-mail: prininth.nanda@vokasi.unair.ac.id¹

Abstract

Efforts to increase financial inclusion and business development in the community are a synergy effort in strengthening SMEs business actors in Sidoarjo City. The active form of strengthening economic values in the community also takes place in the middle of community organizations, such as the Regional Leader of Aisyiyah Sidoarjo which has the SMEs community under its guidance. These two aspects can provide mutual benefits, where the assisted SMEs in Sidoarjo have problems with financial inclusion and the accessibility of financial technology in developing businesses due to the lack of knowledge of SMEs business actors in terms of using technology because based on the survey results there are still many SMEs who do not know about access to capital through sharia peer to peer lending schemes. This condition of inadequate understanding and ability is the background of the urgency of this program to be implemented. The purpose of this community service program is to increase the capacity of SME entrepreneurs through training in the field of financial inclusion which includes financial technology, especially peer to peer lending sharia. The method chosen in this community service activity will involve training participants to actively think, discuss, and directly practice, by: 1) organizing financial inclusion education, 2) training in financial technology accessibility practices, especially peer to peer lending sharia both from the marketing aspect, and community business financing. The results that can be achieved from this activity are that SMEs business gain more insight regarding financial inclusion and increase their ability to develop businesses through the sharia peer to peer lending platform.

Keywords: *Financial Inclusion; Financial Technology; Sharia Peer to Peer Lending.*

Abstrak

Upaya peningkatan inklusi keuangan serta pengembangan usaha di masyarakat menjadi satu upaya sinergi dalam memperkuat pelaku usaha UMKM di Kota Sidoarjo. Wujud aktif penguatan nilai ekonomi di masyarakat juga berlangsung tengah organisasi masyarakat, seperti Pimpinan Daerah Aisyiyah Sidoarjo yang memiliki komunitas UMKM binaan di bawahnya. Kedua aspek ini dapat menjadi satu kesatuan yang saling memberi manfaat, dimana UMKM binaan di Sidoarjo ini memiliki masalah akan inklusi keuangan dan aksesibilitas financial technology dalam mengembangkan usaha yang diakibatkan minimnya pengetahuan pelaku bisnis UMKM dalam hal pemanfaatan teknologi karena berdasarkan hasil survey masih banyak ditemukan pelaku UMKM yang belum mengetahui tentang akses modal melalui skema peer to peer lending syariah. Kondisi pemahaman dan kemampuan yang

Received 20 September 2022; Received in revised form 5 May 2023; Accepted 17 May 2023;
Available online 10 June 2023.

 [10.20473/jlm.v7i2.2023.208-219](https://doi.org/10.20473/jlm.v7i2.2023.208-219)



Open access under CC BY-SA license

[Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

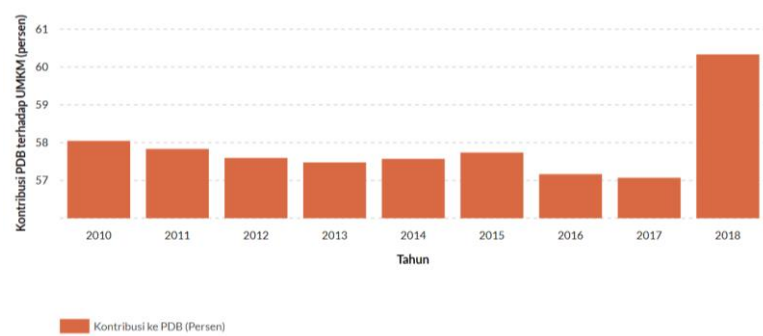
belum memadai ini menjadi latar belakang urgensi program ini dapat terselenggara. Tujuan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kapasitas pengusaha UMKM melalui suatu pelatihan di bidang inklusi keuangan yang meliputi financial technology khususnya peer to peer lending syariah. Metode yang dipilih dalam kegiatan pengabdian ke masyarakat ini akan mengikutsertakan peserta pelatihan untuk aktif berpikir, berdiskusi, serta langsung praktik, dengan cara: 1) penyelenggaraan edukasi inklusi keuangan, 2) Pelatihan praktik aksesibilitas financial technology khususnya peer to peer lending syariah baik dari aspek pemasaran serta pembiayaan usaha masyarakat. Hasil yang dapat dicapai dari kegiatan ini adalah pelaku usaha UMKM bertambah wawasannya terkait inklusi keuangan serta bertambah kemampuannya dalam mengembangkan usaha melalui platform peer to peer lending syariah.

Kata kunci: *Inklusi Keuangan; Teknologi Keuangan; Pinjaman Rekan ke Rekan.*

PENDAHULUAN

Konten naskah memuat bagian-bagian Pendahuluan, Metode Penerapan, Hasil, dan Ketercapaian Sasaran, Kesimpulan, Ucapan Terimakasih, dan Daftar Pustaka. Pastikan dalam konten naskah tidak mengandung identitas personal maupun afiliasi para penulis, kecuali pada bagian ucapan terima kasih.

Kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bagi perekonomian Indonesia dapat terlihat dari nilai Produk Domestik Bruto (PDB) yang pencapaiannya juga terbantu oleh pemasukan sektor riil seperti UMKM (Harp et al., 2021). Jika kita melihat data, terjadi peningkatan 3,26% dari tahun 2017 ke tahun 2018, adapun perkembangan kontribusi UMKM terhadap PDB tahun 2010-2018 sebagai berikut:



Gambar 1. *Kontribusi UMKM terhadap PDB, 2010-2018.*

Mengacu pada data di atas menunjukkan peran UMKM bagi pertumbuhan perekonomian secara nasional. Begitu pula jika kita melihat data jumlah UMKM di provinsi Jawa Timur, bahwasanya jumlah UMKM di tahun 2018 telah mencapai 385.054 (Diskopukm Jatim, 2018). Persebaran jumlah UMKM ini dapat menjadi potensi besar bagi pertumbuhan ekonomi, salah satunya dengan mengupayakan terpeliharanya stabilitas dan keberlangsungan usaha. Perkembangan teknologi saat ini terus berkembang, disamping era revolusi industri 4.0 yang mendukung pertumbuhan penggunaan teknologi digital di berbagai lini, baik itu lini usaha hingga lini keuangan. Pergerakan teknologi digital dapat menjadi faktor positif dalam mendukung perkembangan bisnis, seperti meningkatkan

jangkauan segmentasi pasar. Adapun perkembangan teknologi digital di sektor keuangan seperti dalam bentuk *financial technology (fintech)* (Kholidah et al., 2022).

Fintech didefinisikan sebagai bisnis yang menyediakan layanan keuangan dengan memanfaatkan *software* dan teknologi moderen (Fintech Weekly, 2017). Kemajuan teknologi informasi mendukung tercapainya peningkatan layanan keuangan menjadi lebih luas dalam hal jangkauan serta semakin inovatif dalam berbagai fitur layanan (Lova, 2021). Menurut Arner, Barberis, & Buckley (2017) kehadiran *fintech* secara global disebabkan oleh ketidakpastian kondisi keuangan seperti kondisi yang dipicu oleh terjadinya krisis keuangan global, hal ini juga berdampak pada ketidakpercayaan publik terhadap industri jasa keuangan serta upaya tersedianya sumber keuangan alternatif bagi UMKM. Berdasarkan data OJK pada tahun 2019 literasi keuangan baru mencapai 38,03 persen dan indeks inklusi keuangan sebesar 76,19 persen (sikapiuangmu.ojk.go.id). Tersedianya *platform fintech* dapat meningkatkan inklusi dan literasi keuangan pada suatu negara (Haddad & Hornuf, 2019 dan Yunus, 2019).

Adapun bentuk *fintech* cukup beragam, seperti *peer 2 peer (P2P) lending*, *digital payment*, *wealth management*, *digital financial innovation* serta *financial technology syariah* (bi.go.id, diakses pada 18 Maret 2020). *Fintech peer to peer lending* dapat menjadi sarana untuk melakukan investasi sekaligus memberdayakan UMKM lewat pembiayaan produktif serta mampu menggerakkan ekonomi pada sektor *riil*. Dukungan akan potensi UMKM dapat berupa kemudahan aksesibilitas pelaku usaha pada layanan jasa keuangan, contohnya kemudahan UMKM memperoleh layanan kredit.

Indonesia sebagai negara dengan mayoritas penduduk muslim, memiliki potensi besar atas kecenderungan implementasi prinsip-prinsip Islam dalam setiap aktivitas *muamalah*, hal ini menjadi potensi besar bagi pengembangan *fintech peer to peer lending syariah* (Baihaqi, 2018). Terdapat persyaratan yang berbeda jika dibanding dengan *fintech peer to peer lending* konvensional diantaranya *fintech peer to peer lending syariah* diharuskan memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) sehingga menjadi karakteristik bagi *fintech peer to peer lending syariah* untuk senantiasa menjadi aspek kepatuhan syariah dalam setiap aktivitasnya. *Fintech peer to peer lending syariah* juga harus memenuhi akad-akad sesuai transaksi syariah dan berbasis aset *riil*. Adapun perkembangan *fintech peer to peer lending syariah* menunjukkan peningkatan dengan total 11 pelaku *fintech peer to peer lending syariah* yang telah terdaftar dan berizin serta mampu meraih aset hingga Rp 62 Miliar atau mengalami pertumbuhan 23,8% disbanding tahun sebelumnya (OJK, 2020).

Keunggulan *fintech peer to peer lending syariah* adalah kemampuannya dalam mempertemukan investor dengan peminjam sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Kemudahan dan kepercayaan dalam melakukan transaksi pada *fintech* merupakan salah satu kunci keberhasilan *platform fintech*. *Fintech* memberikan peluang baru dalam memberdayakan masyarakat dengan lebih transparan, memangkas biaya, menghilangkan perantara dan kecepatan dalam mengakses informasi keuangan (Zavolokina et al., 2016).

Sidoarjo dengan mayoritas penduduknya beragama Islam memungkinkan tersedianya organisasi masyarakat keagamaan yang mendukung aktivitas sosial keagamaan di masyarakat. Organisasi keagamaan ini selain mendukung terpeliharanya penguatan nilai spiritualitas di tengah penduduk, juga terdapat aktifitas yang mampu mendorong aktualisasi diri setiap individu ke arah yang lebih bermanfaat. Salah satunya akan aspek *muamalah* seperti penguatan nilai ekonomi, melalui pembinaan UMKM di bawah naungan organisasi keagamaan. Pimpinan Daerah Aisyiyah Sidoarjo sebagai salah satu

organisasi yang membina pelaku UMKM khususnya yang dimiliki oleh para ibu-ibu selaku anggota.

Fenomena potensi yang dimiliki oleh pelaku UMKM juga terdapat beberapa kendala yang sering dihadapi seperti aspek pemasaran, permodalan, khususnya ditengah perkembangan teknologi digital saat ini. Sehingga wujud langkah strategis dalam meningkatkan pengembangan daya saing ekonomi UMKM melalui program pengabdian masyarakat berupa edukasi dan aksesibilitas *financial technology* yang secara optimal dapat membantu pengembangan usaha baik dari sisi pemasaran serta layanan jasa keuangan seperti akses pembiayaan usaha melalui *peer to peer lending syariah*.

METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Wujud pengembangan usaha agar tercapainya *business sustainability* pada pelaku UMKM masih membutuhkan perhatian khusus karena memiliki permasalahan, sebagai berikut:

1. Minimnya pengetahuan terkait inklusi keuangan, khususnya melalui *financial technology*.
2. Rendahnya aksesibilitas permodalan usaha, khususnya melalui *peer to peer lending syariah*
3. Rendahnya optimalisasi fungsi *financial technology* dalam mendukung pemasaran dan pengembangan usaha.

Program pengabdian kepada masyarakat ini berperan dalam membantu penyelesaian masalah yang dihadapi pengusaha UMKM binaan Pimpinan Daerah Aisyiyah Sidoarjo melalui pendekatan metode pelaksanaan yang relevan dengan bidang-bidang terkait inti masalah tersebut. Adapun cakupan bidang penyelesaian permasalahan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut:

1. Bidang Keuangan

Wujud penguatan inklusi keuangan di masyarakat edukasi *financial technology* serta pelatihan aksesibilitas atas *platform peer to peer lending syariah*. Wujud edukasi inklusi keuangan ini diharapkan mampu menambah pengetahuan baru khususnya di bidang keuangan sehingga kedepannya masyarakat dapat menjangkau fasilitas layanan jasa keuangan digital secara optimal. Untuk mengawali kegiatan ini, peserta akan memperoleh kuisioner pre-test untuk melihat sejauh mana pemahaman peserta akan inklusi keuangan khususnya terkait *financial technology*.

2. Bidang Pemasaran

Pada bidang pemasaran, pelaku UMKM dapat menjangkau aksesibilitas *platform peer to peer lending syariah* guna menjadi bagian dari penguatan aspek pemasaran digital. Pelatihan ini secara khusus memberikan pengetahuan tentang bagaimana meningkatkan nilai *marketing* usaha di dalam *platform peer to peer lending syariah* sehingga mampu memberikan dampak berkelanjutan bagi pelaku usaha.

Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan program adalah sebagai berikut:

1. Tahap Perencanaan dan Persiapan

Perencanaan dan persiapan administrasi yang disyaratkan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang didukung dengan materi sosialisasi dan konsultasi dengan pengusaha UMKM. Dukungan kuisioner di awal pelatihan juga membantu mendeteksi dini kemampuan pelaku usaha terkait materi yang akan disampaikan.

2. Tahap Pelaksanaan

Wujud partisipasi pelaku usaha skala UMKM di Sidoarjo dalam program edukasi dan aksesibilitas inklusi keuangan terkait *platform peer to peer lending syariah* adalah sebagai peserta pelatihan. Pengusaha UMKM sebagai peserta terlibat secara mandiri dengan dipandu secara penuh dalam mengoperasikan *platform peer to peer lending syariah*.

3. Tahap Evaluasi

a. Evaluasi Jangka Pendek

Menilai wawasan dan pemahaman melalui kuisioner yang diberikan setelah pelatihan dilaksanakan serta menganalisis kemampuan aksesibilitas *platform peer to peer lending syariah*. Wujud evaluasi program ini mampu memberikan pengukuran kemampuan dan analisis pencapaian tujuan atas program yang telah dilaksanakan.

b. Evaluasi Jangka Panjang

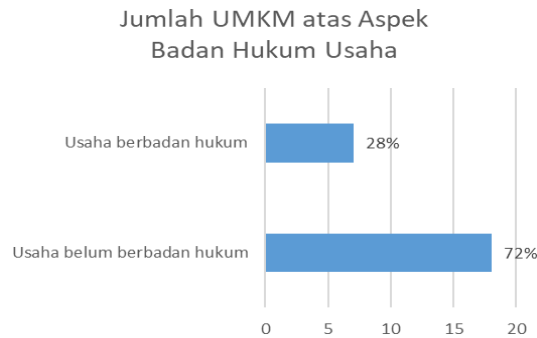
Sebagai bentuk keberlanjutan para pelaku UMKM akan dilakukan monitoring tahunan untuk mengetahui apakah kemampuan pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi khususnya mengenai aksesibilitas *platform peer to peer lending syariah* telah terpenuhi. Harapannya melalui monitoring tahunan ini akan diketahui apakah masalah yang timbul telah dapat terselesaikan dan kemungkinan masalah yang akan timbul dikemudian hari untuk diambil langkah pencegahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi yang dihadirkan *platform fintech* dalam mengatasi masalah inklusi keuangan di masyarakat juga mampu menghasilkan *multiplier effect* bagi penguatan perekonomian. Hal ini dapat terjadi ditengah tercapainya aksesibilitas layanan keuangan, aksesibilitas bagi masyarakat yang tergolong *unbanked* serta secara khusus bagi pelaku UMKM dapat mendorong peningkatan skala usaha baik dari peningkatan modal kerja serta pemasaran UMKM (Rosavina et al., 2019). Hal tersebut semakin menguatkan tujuan dari kegiatan edukasi dan aksesibilitas pada *platform peer to peer (P2P) lending syariah* dalam mendukung pengembangan usaha bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) binaan Pimpinan Daerah Aisyiyah Sidoarjo. Jenis usaha yang dikelola oleh anggota cukup beragam, baik bisnis produk dan jasa yang mencakup bidang makanan, minuman, jasa *laundry*, jasa *catering* hingga jasa *wedding organizer*. Keseluruhan usaha ini dikelola oleh para perempuan anggota organisasi Aisyiyah Sidoarjo yang mana UMKM anggota juga menjadi binaan dari Pimpinan Daerah Aisyiyah Sidoarjo.

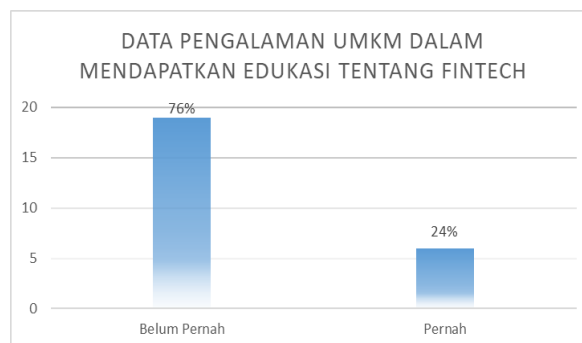
Tahap Perencanaan dan Persiapan

Pada tahap awal kegiatan ini dilakukan penyebaran kuesioner untuk dapat mengetahui bagaimana latar belakang dari usaha yang tengah dikelola oleh peserta serta sejauh mana peserta mengenal *fintech* khususnya *platform peer to peer lending syariah*. Berdasarkan hasil kuesioner dapat diketahui bahwa mayoritas UMKM masih belum berbentuk usaha berbadan hukum, hal ini sebagaimana pada grafik berikut:



Gambar 2. *Jumlah UMKM Atas Aspek Badan Hukum Usaha.*

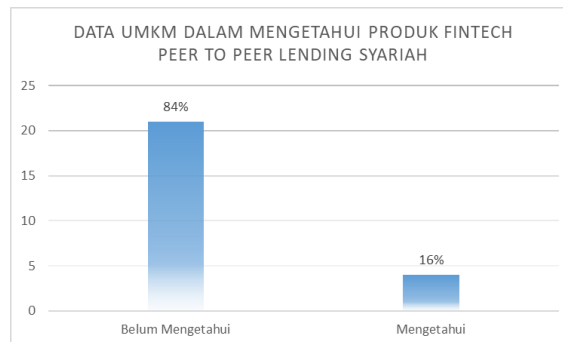
Berdasarkan gambar diatas menunjukkan sejumlah 72% UMKM masih belum berdiri sebagai usaha berbadan hukum sedangkan 28% UMKM telah berbadan hukum. Pelaku UMKM juga menunjukkan masih memerlukan penguatan literasi keuangan khususnya terkait *financial technology (fintech)*. Hal ini berdasarkan data yang dihimpun pada UMKM binaan PD Aisyiyah Sidoarjo yang mayoritas masih belum pernah memperoleh edukasi tentang *fintech*, berikut grafik yang menunjukkan data tersebut:



Gambar 3. *Data Pengalaman UMKM Dalam Mendapatkan Edukasiin Tentang Fintech.*

Berdasarkan Gambar.3 menunjukkan hasil data yang dikumpulkan dari responden bahwa mayoritas sebesar 76% UMKM masih belum memiliki pengalaman memperoleh edukasi tentang *fintech*. Kondisi ini menguatkan urgensi pemberian edukasi *fintech* bagi pelaku usaha sebagai upaya peningkatan literasi dan inklusi keuangan. Produk *fintech* cukup beragam, salah satunya adalah produk *peer to peer lending syariah*. Peneliti juga menggali lebih dalam terkait riwayat pengetahuan pelaku usaha atas produk *peer to peer lending syariah*. Hasilnya menunjukkan masih minimnya pelaku UMKM yang

mengetahui secara khusus atas *platform peer to peer lending syariah*. Hal ini sebagaimana data dalam gambar dibawah ini:



Gambar 4. *Data UMKM Dalam Mengetahui Produk Fintech Peer to Peer Lending Syariah.*

Mengacu dari Gambar.4 dapat diketahui bahwa tingginya 84% pelaku UMKM masih belum mengetahui atau belum pernah memperoleh pengetahuan secara khusus atas produk peer to peer lending syariah. Sehingga kondisi ini menjadi sangat strategis dalam mengupayakan pemberian edukasi tentang fintech, baik secara umum tentang peer to peer lending, waspada dalam berinvestasi melalui fintech, waspada pada fintech peer to peer lending illegal hingga secara khusus terkait aksesibilitas peer to peer lending syariah.

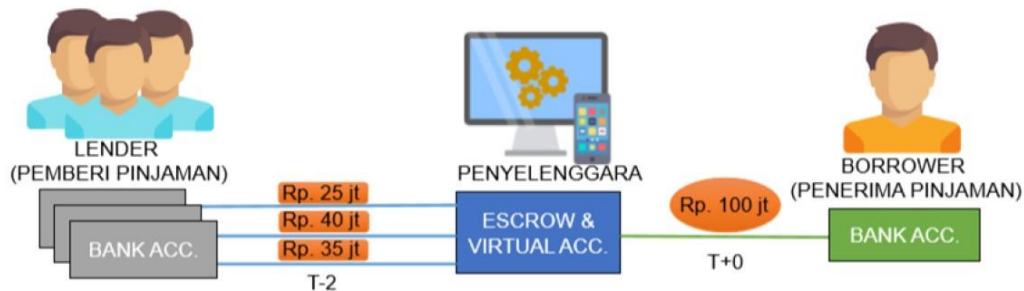
Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dihadiri oleh peserta yaitu pelaku UMKM binaan PD Aisyiyah Sidoarjo, juga didukung oleh mitra terkait yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan PT. Berkah Fintech Syariah. Para peserta memperoleh edukasi tentang pengenalan OJK selaku lembaga pengawas industri jasa keuangan, yang diantaranya terdapat industri *fintech*. Peserta juga memperoleh edukasi dengan mengenal *fintech peer to peer lending*, hingga upaya dalam mewaspadaai ragam bentuk investasi serta *fintech peer to peer lending illegal*.

Pengenalan OJK bagi peserta meliputi aspek tugas dan fungsi OJK yang mencakup mengatur dan mengawasi industri jasa keuangan baik itu industri perbankan, industri keuangan non-bank hingga pasar modal. Selain itu OJK juga berperan dalam melindungi konsumen dan masyarakat baik dalam bentuk langkah preventif berupa pemberian informasi dan edukasi, pelayanan pengaduan, market intelligence hingga pengaturan *market conduct*. Hingga langkah represif yang dapat dilakukan oleh OJK dalam perlindungan konsumen dan masyarakat berbentuk fasilitasi penyelesaian pengaduan, tindakan penghentian kegiatan atau tindakan lain serta bentuk *alternative dispute resolution (ADR)* atau pembelaan hukum. Edukasi ini mengembangkan pengetahuan pelaku usaha bahwa terdapat lembaga independen seperti OJK yang berperan dalam bidang pengaturan dan pengawasan di seluruh industri keuangan. Sehingga pelaku UMKM dapat mengoptimalkan fungsi OJK bagi masyarakat, diantaranya dalam pengambilan keputusan aksesibilitas produk dan jasa di industri keuangan.

Adapun kegiatan *fintech peer to peer lending* atau dapat disebut dengan pendanaan online merupakan kegiatan pinjam meminjam uang secara langsung yang berbasis teknologi

informasi yang mana kegiatan ini diawasi oleh OJK sebagaimana tertulis dalam POJK 77/2016. Hal ini dapat dilihat pada ilustrasi sebagaimana dalam gambar dibawah ini:



Gambar 5. Ilustrasi Kegiatan Fintech Peer to Peer Lending.

Berdasarkan ilustrasi gambar diatas menunjukkan kegiatan pinjam meminjam secara langsung terjadi antara *lender* dan *borrower* dengan membuat kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak perjanjian. Namun kegiatan ini berlangsung secara daring dengan bantuan penyelenggara yang mana berbasis teknologi informasi dan dapat kita kenal dengan *platform peer to peer lending*.

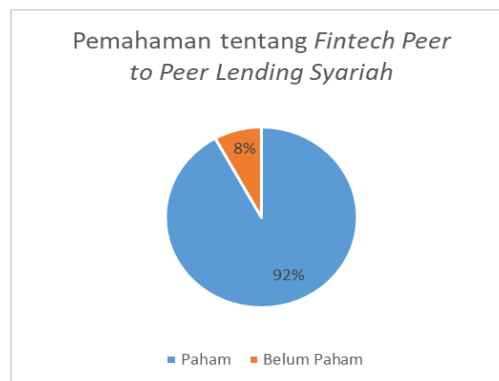
Secara khusus untuk produk *fintech peer to peer lending syariah* telah memiliki satu landasan hukum yang berlaku di Indonesia yaitu berdasarkan Fatwa No.117/DSN-MUI/II/2018, tanggal 22 februari 2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah. Sehingga secara prinsip telah terdapat regulasi yang mengatur unsur halal dan legalitas produk *fintech peer to peer lending syariah* untuk dapat digunakan oleh pelaku UMKM secara lebih optimal. Pemberian edukasi terkait legalitas *fintech peer to peer lending syariah* yang menyeluruh dapat mendukung keyakinan pelaku UMKM dalam melakukan aksesibilitas layanan pada *platform peer to peer lending syariah*.

Kelengkapan fitur *fintech* yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat juga dapat meningkatkan perkembangan jumlah nasabah *fintech*. Seiring demikian juga terjadi perkembangan jumlah *fintech peer to peer lending* secara illegal di tahun 2020 khususnya ditengah pandemi. Di tahun 2020 jumlah *fintech* illegal berjumlah 2591, sedangkan yang berstatus legal atau terdaftar dan diawasi di OJK hanya berjumlah 158 (OJK, 2020). Maka edukasi yang diberikan kepada UMKM binaan PD Aisyiyah Sidoarjo juga terkait upaya dalam mewaspadai bentuk investasi dan aksesibilitas *fintech* illegal. Beredarnya *fintech peer to peer lending* ilegal dengan menawarkan pinjaman ke masyarakat baik melalui aplikasi hingga pesan singkat khususnya bagi masyarakat yang terdampak kondisi pandemi seperti kesulitan ekonomi dalam memenuhi kebutuhan pokok ataupun konsumtif. Upaya awal yang dapat dilakukan oleh peserta pelaku UMKM dalam mengantisipasi *fintech* ilegal adalah dengan memastikan perizinan dari otoritas yang berwenang sesuai dengan kegiatan usaha yang dilakukan.

Secara khusus aksesibilitas pelaku UMKM binaan PD Aisyiyah Sidoarjo pada *platform peer to peer lending syariah* dapat dilakukan sesuai dengan prinsip syariah melalui akad Murabahah bi al Wakalah, Ijarah Multijasa dan Ijarah Muntahiya bi al Tamlik (IMBT). Bentuk pembiayaan dapat berupa pembiayaan pembelian barang (Murabahah), pembiayaan pendidikan-kesehatan-umrah, ijarah multijasa dan pembiayaan rumah

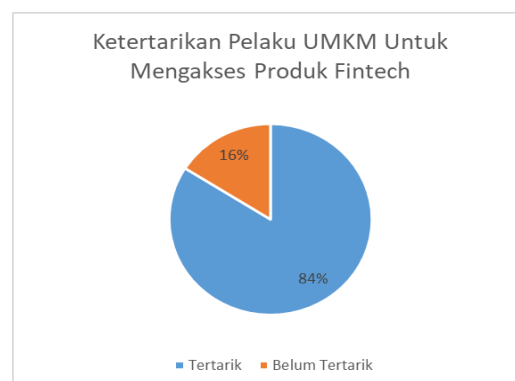
bersubsidi syariah (IMBT). Adapun selain dapat mengakses bentuk pembiayaan konsumtif melalui *peer to peer lending* syariah, pelaku UMKM juga dapat mengakses pendanaan untuk kebutuhan usaha produktif yang sesuai syariah. Bentuk pembiayaan produktif dengan menggunakan akad Mudharabah dan Musyarakah. Contoh bentuk pembiayaan produktif seperti untuk pembiayaan peternakan (*breeding dan featening*), permodalan UMKM, serta pendanaan koperasi syariah.

Fitur-fitur yang terdapat dalam *platform peer to peer lending* syariah juga ditampilkan kepada peserta serta terdapat ilustrasi untuk mendukung aksesibilitas atas *platform* tersebut. Sehingga selepas kegiatan, para peserta selain memahami literasi keuangan khususnya terkait *peer to peer lending* syariah juga dapat memanfaatkan fitur yang ada didalamnya. Dalam mendukung perkembangan atas kegiatan ini, peserta juga memperoleh post-test untuk melihat bagaimana output dari kegiatan. Berdasarkan hasil kuisioner yang diperoleh dari peserta pelaku UMKM bindaan PD Aisyiyah Sidoarjo, menunjukkan perkembangan tingkat pemahaman tentang *fintech peer to peer lending syariah* sebagai berikut:



Gambar 6. Tingkat Pemahaman tentang Fintech Peer to Peer Lending Syariah.

Berdasarkan Gambar.6 menunjukkan tingkat pemahaman peserta atas produk Fintech Peer to Peer Lending Syariah mencapai 92%. Hal ini menjadi hasil positif dalam mendukung tercapainya peningkatan literasi keuangan di masyarakat Indonesia, karena berdasarkan data diawal masih menunjukkan minimnya pengalaman peserta menerima edukasi terkait *fintech*. Pemberian edukasi dan pendampingan aksesibilitas *fintech*, juga menunjukkan dampak positif atas ketertarikan pelaku UMKM untuk selanjutnya dapat mengakses *platform fintech*. Sebagaimana dalam data hasil post-test dari peserta sebagai berikut:

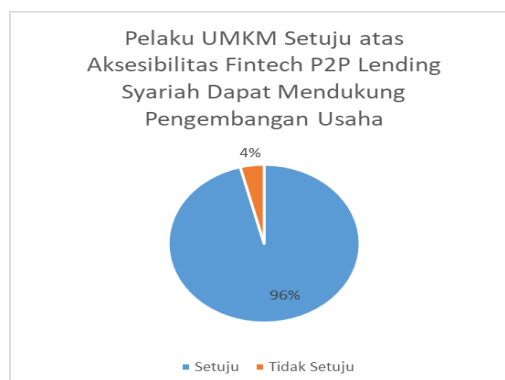


Gambar 7. *Ketertarikan Pelaku UMKM untuk Mengakses Produk Fintech.*

Berdasarkan Gambar 7. menunjukkan hasil kuesioner sebesar 84% peserta merasa tertarik untuk selanjutnya mengakses produk *fintech*. Tentu hal ini didukung dengan bekal pemahaman yang sebelumnya diperoleh sehingga pengetahuan serta manfaat yang diketahui mampu menarik pengguna baru. Manfaat yang dapat diperoleh pengguna atas *fintech peer to peer lending* seperti kemudahan dalam transaksi keuangan yang lebih sederhana dan cepat sehingga ini menjadi salah satu keunggulan *fintech* (Chishti, 2016; Zavolokina et al., 2016a). Kenyamanan bertransaksi dengan *fintech* tercapai karena pengguna tidak perlu datang ke kantor lembaga keuangan untuk melakukan transaksi atau mengetahui informasi produk-produk seperti yang berlaku pada lembaga keuangan tradisional pada umumnya. Manfaat ini juga yang diberikan oleh layanan *fintech peer to peer lending* syariah, kehadiran *fintech peer to peer lending* syariah memiliki manfaat bagi pengguna untuk memberikan alternatif pilihan investasi khususnya pada industri keuangan syariah.

Selain terdapat manfaat, juga terdapat risiko yang dapat timbul pada suatu produk atau layanan. Risiko ini merupakan hambatan yang mendasar bagi pengguna dalam menggunakan *fintech*. Menurut (Ryu, 2017), risiko yang dirasakan merupakan persepsi pengguna terhadap ketidakpastian dan konsekuensi negatif yang mungkin terjadi terkait penggunaan *fintech*. *Fintech peer to peer lending* syariah juga memiliki potensi risiko. Sehingga edukasi yang diberikan kepada peserta dapat menjadi bekal dalam mewaspadai risiko aksesibilitas *fintech*.

Keberhasilan *fintech peer to peer lending* syariah adalah ketika dapat mempertemukan investor dengan peminjam sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Kemudahan dan kepercayaan dalam melakukan transaksi pada *fintech* merupakan salah satu kunci keberhasilan *platform* *fintech*. *Fintech* memberikan peluang baru dalam memberdayakan masyarakat dengan lebih transparan, memangkas biaya, menghilangkan perantara dan kecepatan dalam mengakses informasi keuangan (Zavolokina et al., 2016). Hal ini juga secara langsung mampu mendorong tercapainya pengembangan usaha khususnya bagi pelaku UMKM yang masih belum tergolong *bankable*. Hasil kuesioner post-test dari peserta juga menunjukkan keselarasan peserta bahwa melalui aksesibilitas *fintech peer to peer lending* syariah dapat mendukung pengembangan usaha. Hal ini sebagaimana hasil berikut:



Gambar 8. *Pelaku UMKM Setuju atas Aksesibilitas Fintech P2P*

Lending Syariah Dapat Mendukung Pengembangan Usaha.

Berdasarkan Gambar 8 menunjukkan 96% pelaku UMKM menyetujui bahwa aksesibilitas fintech *peer to peer lending* syariah mendukung upaya pengembangan bisnis. Hal ini berlangsung atas nilai manfaat yang dapat menjawab permasalahan yang tengah berlangsung di tengah UMKM. Baik permasalahan terkait minimnya manajerial usaha, kelemahan dalam mencapai perluasan pasar, kelemahan permodalan, hingga keterbatasan jaringan iklim usaha (Murifal, 2018).

PENUTUP

Simpulan. Ketersediaan *peer to peer lending* syariah yang diawasi oleh OJK sejatinya seperti marketplace online dalam menjembatani permodalan usaha yang berkualitas. *Peer to peer lending* syariah berperan dalam melakukan seleksi, analisis dan menerima pengajuan aplikasi pinjaman secara tepat kepada para pemodal (*lender*) (Firdaus & Hendratmi, 2019). Selain membantu pembiayaan modal usaha, keberadaan fintech juga berperan dalam berbagai aspek seperti bidang layanan pembayaran digital dan pengaturan keuangan (Muzdalifa et al., 2018). Upaya edukasi dan aksesibilitas platform *peer to peer lending* syariah bagi UMKM ini menjadi bagian dalam mendukung penguatan literasi dan inklusi keuangan. Sehingga kebermanfaatannya atas fungsi *peer to peer lending syariah* diharapkan dapat digunakan secara optimal oleh UMKM.

Pemahaman pelaku bisnis UMKM tentang *peer to peer lending syariah* memberikan kemudahan akses permodalan bagi UMKM yang saat ini sedang berkembang. Harapannya dengan pengetahuan yang dimiliki oleh pelaku bisnis dapat digunakan untuk memperluas kesempatan bagi UMKM untuk bisa berkembang dan meningkatkan nilai jual dari bisnis UMKM yang dikelola. Perlu diketahui bahwa masalah mendasar yang kini dihadapi oleh UMKM tertuju pada sulitnya mendapatkan akses permodalan. Pengembangan UMKM melalui peningkatan aksesibilitas modal melalui *peer to peer lending syariah* diharapkan akan berdampak pada peningkatan aspek keuangan dan keberlanjutan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2017). RegTech: Building a Better Financial System. In *Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1: Cryptocurrency, FinTech, InsurTech, and Regulation* (1st ed., Vol. 1). Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-810441-5.00016-6>
- Baihaqi, J. (2018). Financial technology peer-to-peer lending berbasis syariah di Indonesia. *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 1(2), 116-132.
- Firdaus, R., & Hendratmi, A. (2019). Solusi Pembiayaan UMKM dengan Peer to Peer Lending Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6(8), 1660-1673.
- Haddad, C., & Hornuf, L. (2019). The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants. *Small Business Economics*, 53(1), 81-105. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9991-x>

- Harp, A. P., Fitri, R., & Mahanani, Y. (2021). Peer-to-Peer Lending Syariah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19. *AL-MUZARA'AH*, 9(1), 109-127.
- Kholidah, H., Hijriah, H. Y., Mawardi, I., Huda, N., Herianingrum, S., & Alkausar, B. (2022). A Bibliometric mapping of peer-to-peer lending research based on economic and business perspective. *Heliyon*, 8(11), e11512.
- Lova, E. F. (2021). Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah: Sebuah Perbandingan Dan Analisis. *Journal of Economic and Business Law Review*, 1(2), 29-42.
- Murifal, B. (2018). Peran Teknologi Finansial Sistem P2l Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan UMKM. *Perspektif*, XVI(2), 202–208.
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.30651/jms.v3i1.1618>
- Nugroho, Y., Dwikesumasari, P. R., & Alkausar, B. (2020). Training of Effective Online Marketing and Financial Management During the Pandemic for SMEs in Watudandang Village Nganjuk District. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Services)*. <https://doi.org/10.20473/jlm.v4i2.2020.369-376>
- Rosavina, M., Rahadi, R. A., Kitri, M. L., Nuraeni, S., & Mayangsari, L. (2019). P2P lending adoption by SMEs in Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(2), 260–279. <https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2018-0103>
- Ryu, H. (2017). What makes users willing or hesitant to use Fintech?: The moderating effect of user type. *Industrial Management & Data Systems*, 118(3), 541–569.
- Tsuroyya, D. M. (2019). Analisis Pelaksanaan Musyarakah Pada Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah Di Indonesia (Studi Pt Syarfi Teknologi Indonesia). *Al-Mizan*, 3(2), 33–54.
- Yunus, U. (2019). A Comparison Peer to Peer Lending Platforms in Singapore and Indonesia. *Journal of Physics: Conference Series*, 1235, 012008. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1235/1/012008>
- Zavolokina L., Dolata, M. and Schwabe, G. 2016. *Fintech-What's in a name?*. Proceeding in International Conference on Information System, Dublin, pp. 1-19. <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/peraturan-ojk/Pages/POJK-Nomor-77-POJK.01-2016.aspx>